

EL COMERCIO DE GRAN BRETAÑA CON AMÉRICA LATINA

LAWRENCE WHITEHEAD

a) *Antecedentes históricos*

PUEDA DECIRSE que tradicionalmente ha sido durante los periodos de guerra en Europa cuando el comercio con los americanos ha adquirido su mayor significación para la economía británica. Su posición de isla protegió a los productores británicos de los saqueos de la invasión europea y estimuló su camino hacia la supremacía naval, la cual en el siglo XIX dio a Gran Bretaña acceso privilegiado a las materias primas de América. No obstante, durante los largos intervalos de paz europea, los comerciantes británicos estuvieron más interesados en los grandes y sofisticados mercados cercanos y sentían más confianza en la seguridad de las rutas de abastecimiento a sus posesiones imperiales en África y Asia. Por esto, no resulta extraño que las exportaciones británicas hacia América Latina hayan alcanzado su nivel más alto (como proporción de las exportaciones totales británicas) en el primer año de la legalización del comercio, 1808, en el que representaron alrededor del 16% del total. Al final de las guerras napoleónicas, la proporción había bajado a menos del 10%, y ahí permaneció a lo largo del siglo XIX (salvo durante un breve resurgimiento especulativo en los momentos en que América Latina se independizaba, 1824/25). En su estudio reciente sobre el comercio británico con América Latina, el profesor Platt ha puesto de relieve sus limitaciones.

Así, en los primeros años de la relación comercial británica con América Latina, y también a mediados de la década de 1820 cuando el comercio con Europa parecía estar relativamente estancado y las inversiones británicas en América estaban experimentando un auge especulativo espectacular, América Latina parecía poder llegar a ser una valiosa adición para los mercados británicos. Pero fue en ese momento que las limitaciones de tal mercado se reafirmaron por sí mismas. Brasil continuó ofreciendo una salida generosa a los fabricantes británicos de algodón; en muchos sentidos era el mercado perfecto para los productos de algodón, con su clima cálido, una po-

blación comparativamente amplia, mercancías vendibles tales como el algodón, el azúcar y el café para ofrecer a cambio y ningún rastro de industria local de textiles de algodón que fuera competitiva. Brasil sostuvo e infló el total de las exportaciones británicas a América Latina en la primera mitad del siglo diecinueve, tanto como Argentina lo hizo para las exportaciones británicas después de 1880.¹

Aun en el caso de Brasil, sin embargo, la política británica no concedió a América Latina una participación particularmente grande del mercado creciente de Gran Bretaña para la importación de materias primas. De acuerdo con el profesor Platt:

Los impuestos preferenciales en favor de las posesiones británicas hicieron casi imposible que dos de los principales productos de exportación de América Latina, azúcar y café, entraran al mercado interno británico; los impuestos al azúcar se mantuvieron hasta 1854 y los del café, hasta 1851. El desarrollo de las exportaciones británicas a Brasil fue frenado por el fracaso de Gran Bretaña para ofrecer cualquier clase de mercado para el azúcar y el café brasileños y, finalmente, una gran parte del comercio de exportación pasó a aquellos países que pudieran aceptar en intercambio los productos de Brasil.²

La bebida británica nacional vino a ser el té procedente de la India, más que el café de Brasil.

No obstante y aun cuando el comercio de América Latina fue de limitada importancia para la Gran Bretaña durante la mayor parte del siglo XIX, tuvo gran significación para las economías de las repúblicas en formación. El profesor Glade ha citado algunos ejemplos recientes:

Las exportaciones peruanas de lana a Inglaterra ya sobre una base regular principiaron con un embarque de 5 700 libras de peso neto en 1834; para 1946/56 se exportaba un promedio anual de 1.5 millones de libras, peso neto. En el lapso 1815/20, dos o tres barcos eran suficientes par llevar a cabo el comercio anual entre Chile y Gran Bretaña; para 1847, más de 300 barcos en esta ruta transportaban productos de exportación tales como mineral de cobre, guano, lana y nitrato de sodio.³

¹ D.C.M. Platt, *Latin America and British Trade 1806-1914*. A y C. Black Ltd., Londres, 1972, p. 29. A lo largo de este ensayo se entiende por América Latina el conjunto de repúblicas formadas a partir de los imperios español y portugués, y excluye todas las demás anteriores colonias europeas de las Américas.

² *Ibid.*, p. 37.

³ William P. Glade, *The Latin American Economies*. Van Nostrand, Nueva York, 1969, p. 204.

Es muy cierto que el uso de los fertilizantes sudamericanos produjo importantes resultados en la agricultura británica a mediados del siglo xix. A cambio, en un principio Gran Bretaña abasteció primordialmente de textiles a América Latina y, después, de servicios marítimos, facilidades en seguros y crédito, todos los cuales tendieron a promover una mayor participación de América Latina en el comercio internacional. De 1870 en adelante, las exportaciones británicas a las economías complementarias del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) sobrepasaron el valor de las ventas británicas a Brasil, y pronto el equipo de transporte desplazó a los productos textiles como la más grande categoría de exportaciones a América Latina. En particular, los ferrocarriles de construcción británica proliferaron, revolucionando la estructura de costos del transporte en las repúblicas e intensificando la división internacional del trabajo.

América Latina, de su condición de pequeño consumidor de productos textiles británicos, vino a ser un mercado sustancial y en expansión para toda clase de productos manufacturados tanto de hierro o acero, como de ropa, y para el carbón inglés para los ferrocarriles, los molinos y las embarcaciones que visitaban los puertos latinoamericanos.⁴

De hecho, la última parte del siglo xix fue el único periodo en que Gran Bretaña tuvo un superávit de importancia en la cuenta de mercancías con América Latina (ver cuadro 1). Desde principios del siglo xx, y principalmente como consecuencia de las dos guerras mundiales, la Gran Bretaña necesitó importar alimentos, minerales y, subsecuentemente, productos derivados del petróleo, que incrementaron su demanda por los excedentes exportables de América Latina. Por otro lado, las mercancías que Gran Bretaña tenía que ofrecer a cambio vinieron a ser menos atractivas para los compradores latinoamericanos. Estas tendencias ya eran visibles antes de la Primera Guerra Mundial, momento en que Estados Unidos había, desde luego, desplazado fácilmente a Gran Bretaña de su situación de influencia principal política y económica entre los países del Caribe.⁵ Aun para el caso de Sudamérica, donde las exportaciones británicas

⁴ Platt, *op. cit.*, p. 72.

⁵ Las exportaciones estadounidenses a México dieron alcance a aquéllas del Reino Unido a principios de la década de 1880. Para 1910-11 fueron casi cinco veces mayores (Platt, *op. cit.*, p. 98). Para los mismos años, G. T. Milne calculó la distribución de las importaciones de las cinco repúblicas de Centroamérica como sigue: de Estados Unidos 49.2%; del Reino Unido, 21.7%; de Alemania, 13.4%. Informe del Board of Trade, *Trade with Central America, Colombia and Venezuela*. HMSO, Londres, 1913, p. viii.

entre 1900 y 1904 eran todavía más importantes que las de Estados Unidos y Alemania juntas, el *Board of Trade* británico estaba alarmado por las tasas de crecimiento alcanzadas en un periodo de diez años: 35.1% para las exportaciones alemanas, 25.3% para las de Estados Unidos y sólo 2.0% para los productos británicos, y la discrepancia fue todavía más marcada en relación con el mejor mercado de Gran Bretaña, Argentina.⁶

Durante la Primera Guerra Mundial, los productores británicos fueron incapaces de abastecer a sus clientes de América Latina como lo habían hecho en el pasado, y en el periodo interbélico no lograron recapturar los mercados perdidos. Por ello, no es sorprendente que las exportaciones británicas a América Latina alcanzaran su nadir en 1944, a sólo una doceava parte del valor de las importaciones británicas procedentes de ese continente no envuelto en el conflicto bélico. El cuadro 2 está basado en los logros alcanzados por la misión del *Board of Trade* que fue enviada al Caribe en 1952, para examinar las perspectivas de restablecimiento de las exportaciones británicas a los mercados de moneda dura de esa zona, una vez que los patrones de tiempos de paz eran al fin renovados. El informe fue bastante optimista, pero las cifras hasta 1972 mostraron que, de hecho, la participación del mercado que Gran Bretaña había perdido no fue recuperada. Asimismo, el cuadro comprende cifras comparables que han sido calculadas para Argentina y que indican que la participación decreciente de Gran Bretaña en el mercado latinoamericano era más marcada en el caso de su "mejor" cliente. América Latina no ha sido, desde luego, un mercado particularmente dinámico para ninguno de sus abastecedores desde 1950. Inmune, por el Atlántico, a la devastación de la guerra, tuvo una participación superior al 10% del comercio mundial en los años 40, pero ésta ha bajado a poco más del 4% en los últimos años. De acuerdo con esta tendencia, las ventas de la Gran Bretaña a América Latina descendieron de 7.5% de las exportaciones británicas visibles en 1950 a sólo alrededor del 3.5% a principios de los años setenta. (A modo de comparación, es de mencionar que actualmente absorbe alrededor del 15% de las exportaciones de Estados Unidos, el 8% de las exportaciones japonesas y el 4% de las exportaciones de Alemania Occidental e Italia.) En resumen, durante el siglo XIX la Gran Bretaña fue un abastecedor muy importante de América Latina, aun cuando ésta no fue normalmente un mercado particularmente importante para las mercancías británicas. Para los años 70, sin embargo, Gran Bretaña no es más que un abastecedor marginal para cualquiera economía latinoamericana (abastecía sólo el 4% de las importaciones de la región), y el mercado latinoamericano es de

⁶ Board of Trade, *Exports to China and South America*, HMSO, 1906, p. 5.

Cuadro 1

BALANZA DE MERCANCÍAS BRITÁNICAS CON 20 REPÚBLICAS LATINOAMERICANAS

	<i>Exportaciones y reexportaciones británicas</i>	<i>Importaciones británicas</i>	<i>Saldo</i>
1870/9	211	234	— 24
1880/9	225	175	+ 50
1890/9	240	194	+ 46
1900/9	340	430	— 90
1910/19	450	880	— 430
1920/9	700	1 260	— 560
1930/9	350	800	— 450
1940/9	540	1 540	—1 000
1950/9	1 360	2 690	—1 330
1960/9	1 760	3 030	—1 270
1970/5	2 000	2 080	— 80

FUENTE: B. R. Mitchell, *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge, 1962. Central Statistical Office, *Annual Abstract of Statistics*, HMSO - varios años. Bank of London and South America, *Review*, junio de 1976.

menor importancia para los exportadores británicos de lo que había sido por más de un siglo y medio. Más de la mitad de esta modesta corriente de bienes está formada por maquinaria y equipo de transporte.

Las exportaciones de América Latina al Reino Unido mantuvieron su importancia por un tiempo considerable después de que el desplazamiento de las exportaciones británicas había alcanzado su momentum. Esto se reflejó en el incremento de los déficit comerciales británicos que aparecen en el cuadro 1. En las seis décadas que transcurrieron de 1910 a 1969, el Reino Unido casi siempre importó mercancías de América Latina por el doble del valor de sus exportaciones a esa región. Durante la escasez alimenticia de los años 40, más de un quinto de la reducida capacidad para importar de Gran Bretaña fue destinada a la adquisición de carne y granos, mercancías en las que Argentina era frecuentemente el único y mayor abastecedor de ultramar. Las principales exportaciones de América Latina continuaron representando una significativa fuente de abastecimiento para Gran Bretaña en los años 50, aun cuando el petróleo, las exportaciones de minerales y alimentos tropicales tendieron a desplazar a los productos de clima templado. En 1968 Venezuela finalmente desplazó a Argentina como su más importante abastecedor latinoamericano, terminando así la preeminencia ininterrumpida de Argentina que databa de 1892. Para 1975 (en buena medida como una consecuencia de una prohibición de la

CEE a las importaciones de carne de bovino) Argentina había bajado al cuarto lugar entre los abastecedores latinoamericanos de Gran Bretaña, siendo superada por Brasil, Venezuela y aun por Chile. No obstante, para esta época la participación de América Latina en las importaciones británicas había caído todavía más abajo que la participación de la región en las exportaciones británicas. Abasteciendo en 1975 únicamente el 2.6% de los bienes que Gran Bretaña compró en ultramar, la importancia comercial de América Latina para el Reino Unido era menor en ese año que en cualquier momento a partir de 1800. Es más, Venezuela proveyó más de una cuarta parte de las mercancías adquiridas por Gran Bretaña procedentes de América Latina en 1975 —en buena parte embarques de petróleo, producto en el que Gran Bretaña será autosuficiente a finales de la década. En resumen, en los años 70, como productor potencial de petróleo en un futuro cercano y miembro de la CEE, Gran Bretaña parece estar al borde de eliminar el déficit comercial con América Latina que exis-

Cuadro 2

PORCENTAJE DEL TOTAL DE IMPORTACIONES ABASTECIDO POR EL REINO UNIDO

	1913	1921	1927	1937	1950	1973
Argentina	31	23	19	21	12	4.7
Colombia	22	24	15	17	5	4.0
Cuba	11	5	5	5	2	3.6*
México	13	9	6	6	3	2.3
Venezuela	27	19	12	9	7	3.7

* 1972 (Gran Bretaña abasteció el 14.7% de las importaciones cubanas de fuentes no socialistas.)

FUENTE: Board of Trade, *Markets in the Caribbean*. Londres, HMSO, 1953, pp. 7/8. Las cifras para Argentina se tomaron de Carlos F. Díaz-Alejandro, *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*. Yale UP, 1970, apéndice, cuadro 51. Las cifras de 1973, del Departamento de Comercio, *Trade with Latin America*, Londres, septiembre de 1975, p. 1 (b).

tía desde principios del siglo. El déficit está siendo eliminado en un momento en que el intercambio comercial entre las dos áreas ha descendido al nivel más bajo como participación en el comercio de la otra parte desde los días del mercantilismo ibérico.

b) *Perspectivas actuales: el mercado británico*

Esta sección se refiere principalmente a las perspectivas de la demanda británica de mercancías latinoamericanas. Se omiten los invisibles, ya que las compras británicas de servicios latinoamericanos son muy reducidas y

no parece que vayan a incrementarse, y América Latina (al contrario de los exterritorios británicos del Caribe) no tiene aparentemente muchas posibilidades de atraer un volumen importante de turismo británico en un futuro cercano. No obstante, antes de discutir la demanda británica, es necesario hacer una breve consideración de las perspectivas de la oferta latinoamericana de productos exportables.

El cuadro 3 indica que en el último cuarto de siglo ha habido una baja continua en la participación de América Latina en las exportaciones mundiales. (De hecho, la participación de América Latina ha declinado aún más rápidamente que la de la Gran Bretaña. Como consecuencia, desde

Cuadro 3

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, F.O.B.

	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Reino Unido	11.2	10.1	9.3	8.3	6.9	5.5
América Latina	10.7	8.6	6.9	6.1	4.9	4.5

FUENTE: Tomado de FMI, *International Financial Statistics*. Las "exportaciones mundiales" excluyen a Europa Oriental y China. Las "exportaciones latinoamericanas" incluyen las transacciones dentro de la ALALC, pero excluye las cubanas.

1955 Gran Bretaña sola, ha exportado regularmente más que todas las naciones latinoamericanas en su conjunto, un contraste de lo más significativo si se toma en cuenta que la población de América Latina era en 1950 sólo tres veces mayor que la del Reino Unido, pero casi seis veces más grande en 1975.) Es cierto que la participación de América Latina descendió en forma más rápida hasta mediados de los años sesenta y a partir de entonces ha mostrado signos de estabilización (al paso que la erosión de la posición del Reino Unido parece que se ha acelerado después de 1965). Sin embargo, a mediados de los años 70, parece no haber razones que nos obliguen a esperar un incremento en la oferta latinoamericana de productos exportables suficientes para aumentar su participación en el comercio mundial en un futuro cercano.⁷ En realidad, el hecho más sobresaliente que se deriva del cuadro 3 es el que entre 1970 y 1975 la participación de América Latina en las exportaciones mundiales cayó de nuevo, a pesar de la aguda mejoría que también se dio en los términos de comercio en general de la región. No debe olvidarse que los productos

⁷ "Una mayor proporción del comercio mundial" es el título del Capítulo 11 de *América Latina — Un papel mundial más amplio*, por A. Krieger Vasena y J. Pazos, Benn, Londres, 1973; pero esto es más un ataque a las actitudes de pesimismo en relación con las exportaciones que lo que probablemente ocurrirá en el futuro.

derivados del petróleo representaron el 23% del valor de las exportaciones de América Latina en 1970 y, dada el alza de precios que sobrevino, la proporción debe haber sido más alta en 1975. Parece dudoso que en los próximos años, algún otro producto importante de exportación asegure un incremento en el precio remotamente comparable al obtenido por la OPEP,⁸ así como es improbable que el valor de las exportaciones latinoamericanas de petróleo se eleven como lo hicieron entre 1973 y 1974. Si estas suposiciones son correctas, entonces sólo puede ser por medio de un rápido incremento del volumen de sus exportaciones distintas del petróleo que América Latina puede esperar una mejoría en su participación en el comercio mundial en la siguiente década. Hay pocos fundamentos para suponer que esto ocurrirá en el caso de mercancías tales como el café y el azúcar, las cuales representaron más del 28% de las exportaciones de América Latina en 1970. En el caso de los metales no ferrosos se puede predecir una importante expansión del volumen exportable, pero esto sólo será suficiente para *mantener* el nivel de la participación de la región en el comercio mundial de minerales. En el campo de las exportaciones de productos primarios (90% del total de las exportaciones de América Latina en 1970 y no mucho menos predominantes en 1975) existen algunas "situaciones especiales" que pueden tener un futuro muy brillante —mineral de hierro y frijol de soya, por ejemplo. Pero la creencia de que en un futuro cercano América Latina puede invertir el descenso secular en su participación en los mercados mundiales, descansa fuertemente en las expectativas de un empuje decisivo en las exportaciones de manufacturas, siguiendo los precedentes establecidos, durante una época de insumos baratos, por Japón, Corea del Sur, etc. Parece claro que en los principales países industrializados de la región, se harán esfuerzos enérgicos por parte del gobierno para promover este tipo de expansión de las exportaciones. El que den rápidamente por resultado un incremento espectacular en el volumen y un cambio en la composición de las exportaciones de América Latina, no es el tema de este ensayo. Debe bastar con advertir en contra de la aceptación al pie de la letra del supuesto de que la erosión secular de la participación de las exportaciones de América Latina se encuentra al fin a punto de invertirse. Aun cuando los excedentes exportables crecieran al paso de las proyecciones oficiales más optimistas, la proporción enviada al mercado del Reino Unido parece que de hecho descenderá aún

⁸ Es válido predecir, sin embargo, que entre 1975 y 1985 los términos de comercio pueden empeorar algo para los exportadores de productos industriales y mejorar para los de productos primarios. Al menos éste es el punto de vista dado por G. F. Ray en "Productos primarios: perspectivas para 1975", *National Institute Economic Review*, Londres, mayo de 1976.

más. La Gran Bretaña pronto alcanzará la autosuficiencia en energía y debe esperarse que sus importaciones de petróleo procedente de América Latina bajen, aun cuando no serán eliminadas enteramente, dado que los abastecimientos de Venezuela incluyen fuertes cantidades de crudo que el Reino Unido continuará importando, al mismo tiempo que exporte parte de su producción (de alto grado) del Mar del Norte. Además, el Reino Unido dependerá en forma creciente, para sus importaciones de carne y azúcar, del abastecimiento de Europa occidental, cualesquiera que sean las ventajas en el costo logradas por los productores latinoamericanos.

En 1973 la Oficina Central de Información dio a conocer la respuesta oficial británica a América Latina respecto de su calidad de miembro de la Comunidad Económica Europea:

Al menos a corto plazo, han sido previstos algunos efectos adversos en el comercio con América Latina, principalmente en el caso de ciertas mercancías importantes de exportación, aun cuando una porción considerable de las exportaciones latinoamericanas no será afectada profundamente. En general la nueva relación ha sido vista como ventajosa a largo plazo. Una Europa occidental en expansión e íntima y crecientemente asociada que proporcione un mercado próspero y estable para los productos latinoamericanos, podría ser benéfica para los países en desarrollo. Las políticas comerciales de Gran Bretaña, tradicionalmente liberales y enfocadas hacia el exterior, podrían hacer una valiosa contribución a las políticas de la Comunidad Europea hacia áreas no europeas.⁹

No obstante, casi inmediatamente después de esta consoladora declaración, vino en 1974 la prohibición de todas las importaciones de carne procedente de América Latina. La promesa de "una Europa Occidental en expansión e íntima y crecientemente asociada", pareció igualmente con posibilidades de cumplirse en forma inversa, y para octubre de 1975 el *Financial Times* de Londres publicó un artículo pesimista sobre las perspectivas de exportación de América Latina, sabiamente intitulado "Cambiano baratijas por comercio".¹⁰ Aun cuando la CEE firmó convenios comerciales formales con Argentina en 1971, y con Uruguay y Brasil en 1973, la proporción de las importaciones de la CEE provenientes de América Latina bajó de 3.5% en 1971 a 2.8% en 1975. Como resultado del ingreso de Gran Bretaña a la Comunidad Europea, ha habido una significativa desviación de su comercio fuera de América Latina. Antes de la prohibición en 1974 de las ventas de carne, Argentina estaba vendiendo

⁹ *Britain and Latin America*, HMSO, Londres, 1973, p. 27.

¹⁰ "Swapping platitudes for trade", 16 de octubre de 1975.

alrededor del 60% de sus exportaciones de carne a la CEE (especialmente al Reino Unido) y la mucho más débil economía uruguaya era todavía más dependiente del mercado europeo para sus productos ganaderos y lácteos. Los representantes británicos ante la CEE se habían pronunciado en contra de la prohibición y habían hecho notar que el consumidor británico estaba reaccionando ante los precios europeos para los productos animales relativamente más altos, reduciendo el consumo per cápita. Aun cuando han transcurrido dos años desde la prohibición, solamente se han hecho concesiones limitadas y los grupos que representan los intereses agropecuarios de Europa parecen ser lo suficientemente fuertes para proteger el mercado de la CEE de la más eficiente competencia latinoamericana, aun cuando esto influya desfavorablemente sobre los consumidores del Reino Unido. Las perspectivas de las exportaciones de frijol de soya de Brasil al Reino Unido y Europa occidental también pueden ser adversamente afectadas por el proteccionismo de la CEE. En este caso, la Política Agrícola Común dio lugar a un gran excedente de leche descremada en polvo. Para disminuir sus existencias, la CEE ha decidido pedir a los agricultores europeos que incorporen 400 000 toneladas en el alimento de sus animales. La demanda europea por importaciones de soya puede en ese caso disminuir y hay razón para temer esfuerzos continuados de los grupos que representan los intereses agropecuarios europeos por asegurar subsidios para sus costosos alimentos para animales a expensas de los exportadores más competitivos de frijol soya y harina de pescado de América Latina. El Reino Unido es también uno de los principales importadores mundiales de caña de azúcar, y su carácter de miembro de la CEE probablemente también podrá provocar el efecto de desviar el consumo británico hacia el azúcar de remolacha europea, en perjuicio de la caña vendida por los países de menor desarrollo económico relativo. En este caso, es cierto que bajo la Convención de Lomé de febrero de 1975, se aseguró un determinado tonelaje de consumo de azúcar de la CEE a los productores de caña al igual que un precio garantizado para ese tonelaje. No obstante, esta concesión está reservada para los llamados territorios ACP (africanos, caribeños y del Pacífico) que abastecieron los mercados europeos en la época colonial. Por lo que se refiere a América Latina, las ventas de azúcar, como las que realizan al Reino Unido, continuarán yendo hacia su mercado libre marginal (y, por lo tanto, relativamente pasajero). Aquí también parece que las políticas de la CEE probablemente estimularán la producción de azúcar de remolacha, haciendo caso omiso de las ventajas comparativas. De ser así, indirectamente ellas empeorarán las perspectivas del mercado para el que continuará siendo un importante producto de exportación de América Latina. La caña de azúcar todavía ocupa el tercer lugar, después

del petróleo y el café, entre las mercancías de exportación de América Latina.¹¹

Es difícil encontrar un gran estímulo por parte de la CEE para los exportadores latinoamericanos de productos primarios aun cuando las perspectivas para los minerales son mejores que para los productos agrícolas. El Reino Unido era tradicionalmente uno de los más grandes y más abiertos mercados para la venta de tales productos, pero ya había disminuido fuertemente su importancia desde antes de su acceso a la CEE y su lugar ha sido ocupado en particular por Japón. Parece ser que los miembros de la CEE solamente pueden empeorar las perspectivas de las exportaciones de productos primarios al Reino Unido, pero los defensores de la Comunidad han argumentado que lo contrario es cierto para la exportación de manufacturas. El Sistema Generalizado de Preferencias garantiza a todos los países de menor desarrollo económico relativo la entrada libre de derechos a todo el mercado de la Comunidad a productos industriales de aquéllos, hasta ciertos límites que son estipulados para cada producto. Estos límites se supone que son fijados muy por arriba del nivel existente de ventas. En principio, las naciones latinoamericanas deberían estar particularmente bien colocadas para tomar ventaja de esta concesión, ya que tienen una participación desproporcionada en la industria establecida en los países de menor desarrollo económico relativo. También podría argumentarse que de todas las economías de Europa occidental, Gran Bretaña sería quizá el blanco "más suave" para una actitud agresiva de exportación por parte de los fabricantes de América Latina, dado que la industria británica ha sido particularmente susceptible a la penetración de importaciones aun en los mejores mercados internos. La industria japonesa, en cambio, podría ser considerada un competidor demasiado fuerte, especialmente en su propio terreno. De cualquier manera, Japón importa de América Latina poco más de la mitad de lo que vende a la región, y la composición de sus importaciones está fuertemente sesgada hacia los recursos naturales, aun cuando El Salvador logra vender allí sus textiles de algodón.

¹¹ Generalmente la Comunidad ha intentado estabilizar los ingresos por exportaciones de los productores ACP que son adversamente afectados por agudas fluctuaciones en el precio en el mercado mundial de sus principales productos primarios de exportación. No es improbable que en la práctica esta política tenga el efecto de estimular la producción de productos primarios de los países ACP que también son exportados por las naciones latinoamericanas. A menos que el esquema de la estabilización se extienda a todos los países de menor desarrollo económico relativo, parece probable que la CEE esté dañando las perspectivas de exportación de América Latina, aun cuando su intención sea promover el "desarrollo" en el Tercer Mundo.

A principios de los años 70 la más grande categoría de exportaciones latinoamericanas de productos manufacturados fueron los textiles, un tipo de industria que tiene relativamente poco que ganar con el Sistema Generalizado de Preferencias. Es un sector en el cual Gran Bretaña ha sido por largo tiempo uno de los mercados más abiertos en el mundo (con importaciones de los países de menor desarrollo económico relativo abastecidas, sin embargo, en gran medida, por Hong Kong). Actualmente la industria textil británica está severamente amenazada por el Convenio Multi-Fibra (CMF) que entró en vigor para todos los estados miembros de la CEE el 10. de febrero de 1975, ya que permite a los países del Tercer Mundo incrementar sus exportaciones cuando menos en un 6% por año, haciendo caso omiso del estado de la demanda interna. Esto afecta principalmente a los productores del Reino Unido en una época de recesión, especialmente si se considera la muy alta base de las importaciones con que empieza Gran Bretaña. La CEE calcula sus cuotas de acuerdo con las reglas del CMF y, esto trajo como resultado la imposición, a principios de 1976, de topes máximos en la Comunidad para las exportaciones brasileñas de hilaza de algodón, ropa de algodón sin teñir, telas terminadas de algodón y ropa blanca de algodón para casa. Los exportadores latinoamericanos de textiles han llegado relativamente tarde a la escena en comparación con otros países de menor desarrollo económico relativo exportadores de productos manufacturados y su participación en las ventas de los países de menor desarrollo económico relativo es todavía reducida. Parece probable que al menos en esta línea de exportaciones de manufacturas hayan llegado muy tarde y sean artificialmente restringidos a una proporción limitada del mercado europeo y, consecuentemente, también del de Gran Bretaña.¹²

Se ha sugerido que más a la larga las exportaciones latinoamericanas de vehículos y aun productos tales como tanques y helicópteros y otros,

¹² La Comisión de la CEE no ha limitado su atención a los textiles. En abril de 1976 la European Hard Board Manufactures Federation se quejó de que Brasil estaba vendiendo tablas duras de madera en Europa a 40% menos que el precio que se cobraba en Brasil y la Comisión apoyó su queja. Los brasileños fueron obligados a subir sus precios con el fin de impedir la imposición por parte de la CEE de un derecho de importación especial. No es sólo la Comisión de la CEE la que está a cargo de proteger la industria británica de un posible *dumping*. En abril de 1976 el Departamento de Comercio impuso un gravamen provisional para contrarrestar el impuesto de 16% a los abastecimientos brasileños de zapatos de piel a la moda, botas y mocasines. El gravamen debe ser hecho efectivo provisionalmente por tres meses, en tanto que se investigan los alegatos de *dumping* hechos por la Federación Británica de Fabricantes de Zapatos. Aun cuando el volumen de negocios es muy reducido, se ha informado que los brasileños están muy preocupados por el precedente que pueda sentar esta medida.

puedan exceder la competencia ofrecida por la industria británica. No obstante, aun si este proyecto resulta cierto, no implica que América Latina logre ventas de consideración en el mercado británico. Si estas industrias inglesas continúan debilitándose, es probable que sean otros competidores, tales como los japoneses, los que se introduzcan más todavía en el mercado británico antes de que los latinoamericanos lleguen a él. De este modo, sin exagerar la vitalidad de la industria británica ni subestimar el dinamismo potencial de algunas empresas industriales latinoamericanas, es de dudarse que el mercado británico ofrezca a América Latina una mucho mejor perspectiva para la venta de productos manufacturados que la referente a la venta de productos agrícolas. Si algunas manufacturas latinoamericanas llegaran a ser muy competitivas, es más probable que obliguen a los productores británicos, a salir de otros mercados que a que capten una participación creciente de las importaciones británicas.

Antes de terminar esta relación, en general poco prometedora sobre las perspectivas del mercado británico para las mercancías de América Latina, hay un factor que considerar. La participación de América Latina en el mercado puede ser reducida y poco probable de que aumente, pero el volumen de comercio también se verá afectado si la capacidad de importación de Gran Bretaña aumentara rápidamente por encima del término medio. El mercado británico disminuirá en atractivo si las exportaciones del Reino Unido en la siguiente década continúan perdiendo terreno ante sus competidores al mismo ritmo que en los últimos diez años (cuadro 3). Si, por ejemplo, los fabricantes latinoamericanos pueden sacar ventaja ante sus rivales británicos como ha sido sugerido más arriba, esto probablemente signifique que la economía del Reino Unido será en general muy débil para proporcionar más que un modesto volumen de importaciones de cualquier procedencia. Por otra parte, la posibilidad de que el gobierno realice sus objetivos actuales no puede ser descartada. Las futuras "ganancias inesperadas" del petróleo del Mar del Norte y la ventaja competitiva proporcionada por la aguda depreciación de la moneda en una época de severa restricción en los ingresos, hace posible pensar que Gran Bretaña puede alcanzar un "crecimiento dirigido por las exportaciones" en la segunda mitad de los años setenta. ¿Cómo podría el cumplimiento de estas ambiciones afectar las perspectivas para las importaciones procedentes de América Latina? El "mejor resultado posible" que ha sido seriamente sugerido es una proyección de la Tesorería en el sentido de que las exportaciones británicas podrían crecer, en términos de volumen, 9.5% al año entre 1975 y 1977. Probablemente un lapso sostenido de "crecimiento dirigido por las exportaciones" podría implicar una continuación del crecimiento de la exportación a una tasa parecida hasta,

digamos, 1980. No es válido predecir que este volumen de crecimiento podría ser acompañado por una mejoría en los términos de comercio del Reino Unido en ese periodo. Así, aun sobre la base de suposiciones bastante optimistas, no es probable que aumente el volumen de las importaciones británicas, digamos, a más del 50% entre 1975 y 1980. En el caso de una reactivación en Gran Bretaña, los resultados para América Latina podrían ser que las presiones hacia el proteccionismo industrial se aligeraran, y esto podría favorecer marginalmente los intentos de América Latina para abrirse paso en la venta de nuevas líneas de bienes manufacturados. Por otra parte, sobre la base de la suposición, la industria británica podría establecer una resistencia bastante efectiva en la mayor parte de las ramas industriales, no sólo en el mercado interno, sino también en terceros mercados. La perspectiva más importante para los exportadores latinoamericanos podría residir en la venta de los insumos minerales necesarios para expandir las industrias británicas. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que aun bajo los supuestos más optimistas, no se espera que las exportaciones británicas crezcan más rápidamente que el comercio mundial como un todo. Si para 1980 se puede restablecer la participación en los mercados mundiales que el Reino Unido tenía en 1970, el gobierno inglés podría considerarlo como un triunfo. Las conclusiones parecen ser que los beneficios que América Latina puede derivar del cumplimiento de las más optimistas proyecciones del gobierno británico podrían provenir menos de la oportunidad de vender en un mercado británico ampliado, que de una demanda general boyante por insumos de materias primas que podría necesitarse que existieran en el mundo como un todo. No obstante la proyección queda hecha, el mercado inglés parece ciertamente permanecer para el futuro sólo como de importancia marginal para los exportadores latinoamericanos. Sólo una guerra convencional en Europa, que culminara en otro bloqueo continental, podría parecer capaz de desmentir radicalmente esta predicción.

c) Perspectivas actuales: el mercado latinoamericano

Esta sección trata de las perspectivas de la demanda latinoamericana de mercancías británicas. Puntos de vista alternativos respecto de la disponibilidad y calidad de los abastecimientos británicos fueron esbozados más arriba. Se ha hecho notar que Japón exporta casi el doble a América Latina de lo que ésta importa de ese país. De aquí que, en principio, si las exportaciones de productos industriales británicos de la calidad adecuada llegan a ser lo suficientemente competitivas, parece ser que no hay una razón de peso por la cual el Reino Unido no pueda incrementar sustancialmente su participación en el mercado latinoamericano, aunque los

latinoamericanos tengan pobres perspectivas de elevar su participación dentro de las importaciones británicas. Esta sección considera las posibilidades de una expansión de las exportaciones inglesas como parte del periodo de "crecimiento dirigido por las exportaciones". De hecho, podemos anticipar que no todas estas posibilidades se realizarán, debido a los problemas de abastecimiento que tradicionalmente han obstaculizado a las exportaciones británicas y que no han sido mitigados por el reciente periodo de muy bajas inversiones.

El crecimiento a mediano plazo de la capacidad de América Latina para importar dependerá, desde luego, del crecimiento alcanzado por las exportaciones de la región y la disponibilidad de crédito para financiar los déficit de sus balanzas de pagos. En relación con estas variables, la situación de Brasil es tan diferente de la de Venezuela, que los agregados regionales han sido descartados en favor de una consideración de las perspectivas de cada país sobresaliente de América Latina. Todavía hacia mediados de 1976 los observadores ingleses consideraban correcto afirmar que Brasil ofrecía el mercado más interesante a mediano plazo, aun cuando se reconocía que pudiera haber una contracción de las importaciones a corto plazo. Sin embargo, no todos los comentaristas brasileños estaban igualmente optimistas. El cuadro 4 presenta las proyecciones de la balanza de pagos hecha a principios de 1976 por Edmar Bacha. Los principales supuestos fueron que las exportaciones brasileñas crecerían 10% en 1976 (valor en dólares) y posteriormente seguirían creciendo al 15% anual, y que el gobierno brasileño manipularía a la baja la tasa de préstamos netos del exterior, con el fin de que la deuda externa cesara de crecer en 1979. El punto que destaca es que, sobre la base de estas suposiciones, el valor en dólares corrientes de las importaciones brasileñas f.o.b. en 1979 sería de 10.1 billones de dólares, o sea, 2.4 billones de dólares menos que el monto de las importaciones brasileñas en 1974. A lo largo del periodo de cinco años, el valor en dólares de las importaciones per cápita se contraería en casi un tercio y el *volumen* de importaciones per cápita caería desde luego aún más rápidamente en virtud de los efectos de la inflación mundial en el precio en dólares de las importaciones brasileñas. Desde la perspectiva de los exportadores británicos, las probabilidades de mercado ofrecidas por Brasil podrían ser más decepcionantes de lo que indica la caída en el total de las importaciones, ya que después de pagar por sus importaciones de petróleo, la suma que Brasil pueda disponer para comprar importaciones diferentes al petróleo deberá esperarse que baje, aun en términos de dólares corrientes, en los dos siguientes años, hasta que nuevas fuentes internas de energía empiecen a ser utilizadas. Hay dos maneras por las que la pesimista proyección de Bacha pudiera ser desmentida. Las

Cuadro 4

BALANZA DE PAGOS DE BRASIL, 1970-75, CON PROYECCIONES PARA 1976-79
(Millones de dólares)

	Exportaciones f.o.b.	Importaciones f.o.b.	Servicios (neto)	Intereses y amortizaciones netas	Préstamos	Deuda externa	Servicio neto de la deuda como porcentaje de las exportaciones
1970	2 739	2 507	560	906	1 825	5 295	0.33
1971	2 904	3 245	664	1 152	2 519	6 622	0.40
1972	3 991	4 235	860	1 561	4 812	9 521	0.39
1973	6 199	6 192	1 214	2 188	4 850	12 571	0.35
1974	7 968	12 531	1 676	2 562	6 504	17 166	0.32
1975	8 650	12 170	1 840	3 360	6 800	21 966	0.39
1976	9 515	10 142	1 961	4 639	4 451	23 561	0.49
1977	10 942	10 142	2 286	5 166	4 806	25 304	0.47
1978	12 853	10 142	2 711	5 651	4 651	26 665	0.44
1979	14 470	10 142	3 210	5 964	3 846	27 045	0.41

FUENTE: Edmar L. Bacha, 'Issues and Evidence on Recent Brazilian Economic Growth', Development Discussion Paper No. 12, febrero de 1976, Harvard, Harvard. Calculados a partir del cuadro de la p. 52. Las proyecciones para 1976/79 se basan en los supuestos señalados por Bacha, p. 53.

exportaciones de Brasil podrían crecer a más de 15% al año, o se podría disponer de fondos del exterior para financiar un mayor volumen de importaciones, aumentando todavía más la deuda externa. El sentido común convencional británico implícitamente anticipa que alguna combinación de dinamismo en las exportaciones y financiamiento salvarán la situación, pero al menos el estudio de Bacha tiene el mérito de indicar qué fuertes supuestos deben ser hechos.¹³

Venezuela tiene poco más de un décimo de la población de Brasil, como se puede observar en el cuadro 5. No obstante, el ingreso promedio por cabeza en el primer país en 1970 era dos veces y media más grande que en este último. Todavía más importante, desde el punto de vista de las perspectivas de comercio, es la característica que se hace evidente en la columna 3 del cuadro 5, es decir, que como proporción del Producto Interno Bruto (PIB), el comercio exterior fue tres veces más importante para la economía venezolana que para la del Brasil. Por lo tanto, encontramos que las importaciones de Venezuela alcanzaron un valor de 2 billones de dólares en 1970, en comparación con 2.8 billones de dólares para Brasil. Es cierto que en 1974 (último año para el cual existen cifras comparativas) las importaciones brasileñas ascendieron a más de tres veces el valor de las de Venezuela, pero ya hemos visto razones para dudar si Brasil puede igualar ese monto de importaciones en cualquier año antes del fin de la década. Existen, igualmente, fuertes razones para creer que las importaciones de Venezuela se mantendrán bastante por arriba de los niveles registrados en 1974, al menos hasta llegar a los años ochenta. Sus exportaciones crecieron de 4.7 billones de dólares en 1973 a 10.8 billones de dólares en 1974 y 10.2 billones en 1975 (las cifras correspondientes a Brasil fueron, respectivamente, de 4.06, 6.2 y 8.0 billones de dólares). Para fines de 1975, las reservas internacionales de Venezuela fueron de alrededor del doble de las de Brasil y el país sólo tenía que pagar intereses por una deuda externa reducida. Habría gran oferta de crédito disponible si los venezolanos quisieran incurrir en un déficit comercial y las reservas de petróleo son suficientes para mantener los volúmenes de exportación de 1975, al menos por una década más, y las exploraciones que se han emprendido en el Orinoco, el golfo de Venezuela

¹³ Carlos Von Doellinger, *op. cit.*, indica que Brasil tiene una ventaja comparativa estática en la exportación de manufacturas vinculadas a su agricultura, ganadería e industrias extractivas. Para llevar a cabo realmente un crecimiento sustancial de las exportaciones a largo plazo, añade, Brasil necesitaría rehacer su lista de exportaciones de productos manufacturados en favor de productos más dinámicos y mercados más sofisticados. Esto requeriría de aun una mayor dependencia de las corporaciones multinacionales para que ayuden a la industria brasileña a llenar sus lagunas tecnológicas.

Cuadro 5

CAPACIDAD PARA IMPORTAR DE LOS PRINCIPALES PAÍSES LATINOAMERICANOS

	1970				1974	
	Población (millones)	PIB/capita (dólares)	Comercio Internacional como % del PIB	Importaciones CIF (millones de dólares)	Importaciones CIF (millones de dólares)	Importaciones CIF (millones de dólares)
Argentina	23.2	1 053	7.1	1 694	1 694	3 635
Brasil	92.8	402	7.5	2 849	2 849	14 162
Chile	8.9	755	16.2	931	931	1 911
Colombia	21.2	409	9.2	843	843	1 602
México	49.1	682	5.8	2 461	2 461	6 504
Perú	13.6	400	15.1	603	603	1 531
Venezuela	10.4	999	22.3	1 994	1 994	4 247
Reino Unido	55.4	2 195	16.9	9 018	9 018	23 117

FUENTES: K. Ruddle and K. Barrows, *Statistical Abstract of Latin America 1972*, UCLA, 1974. Cuadros 21 y 253 y FMI, *International Financial Statistics*, mayo de 1956. El comercio internacional como proporción del PIB se calcula de IFS, usando $X + M$ como la medida del comercio exterior.

y la plataforma continental, pueden aumentar debida y sustancialmente estas reservas. A mediano plazo parece razonable esperar que las exportaciones venezolanas continúen cerca, o aún por arriba, del nivel de las exportaciones brasileñas y que su capacidad para importar la clase de productos que Gran Bretaña tiene para la venta permanezca más arriba del nivel brasileño. Puede suceder que los exportadores británicos no concentren suficientemente su atención en el más amplio y prometedor mercado latinoamericano para manufacturas importadas.

El cuadro 5 también incluye información sobre otros cuatro mercados latinoamericanos que a mediano plazo estarán colocados en algún lugar entre los extremos de Brasil y Venezuela. Argentina y México tienen economías relativamente importantes con una reducida orientación al comercio exterior, en tanto que Perú y Chile tienen economías mucho más pequeñas pero que, dependiendo de los caprichos del mercado internacional de metales, pueden en algunas ocasiones tener una fuerte y desproporcionada capacidad para importar. México tiene la ventaja de que recientemente ha logrado la condición de exportador neto de petróleo pero, como Brasil, está fuertemente endeudado y ha incurrido en un serio y creciente déficit en su balanza de pagos. Asimismo, su comercio está fuertemente orientado hacia el mercado estadounidense. Probablemente se esperen varios años de restricción a las importaciones. Los observadores británicos tienden a ver con gran pesimismo las perspectivas a corto plazo para Argentina pero, por otra parte, una escasez de granos o la eliminación de la "montaña de carne" de la CEE puede producir un viraje rápido y total en las perspectivas comerciales del país. Esto puede ser también aplicable al caso de Chile y Perú para los que, aun cuando actualmente están confrontando severas dificultades y las consecuencias sociales de sus programas de austeridad bien pueden ser deploradas, una recuperación sostenida en el precio mundial del cobre no puede ser descartada. Si esto llega a ocurrir, su capacidad para importar puede mejorar bastante (desde luego, partiendo de niveles que en la actualidad están muy deprimidos).

En resumen, las perspectivas que enfrentan los exportadores británicos en América Latina, parecen señalar un mercado grande que es tanto seguro como boyante, pero que actualmente ha sido menospreciado. Dejando a un lado a Venezuela, la perspectiva a corto plazo es de restricciones generalizadas a la importación y de dificultades de financiamiento que pueden hacer relativamente impredecible y frustrante, el comercio con buena parte de esa región. En vista de que es reducida la participación actual de Gran Bretaña en estos mercados, y que el mercado del Reino Unido generalmente es de importancia decreciente para ellos, los exportadores británicos pueden encontrar difícil el logro de un incremento sus-

tancial en la participación del mercado en una época de restricción de importaciones. Sin embargo, estas son observaciones muy generales, derivadas de un vistazo a la capacidad total de importación de América Latina. En virtud de que actualmente es reducida la contribución del Reino Unido a las importaciones de la región, puede ser que las exportaciones de Gran Bretaña sean afectadas seriamente por las "situaciones especiales" que existen en países específicos o sectores de la economía. En el resto de esta sección se harán consideraciones sobre algunas posibilidades de este tipo.

Más de la mitad de las ventas de Gran Bretaña a América Latina normalmente están compuestas de maquinaria y equipo de transporte y el gobierno inglés parece creer que las mejores perspectivas para el futuro radican en la exportación de bienes de capital con alto grado de tecnología, especialmente si éstas pueden hacerse bajo la forma de empresas de capital mixto. Se ha dicho que en vista de que muchos gobiernos latinoamericanos prefieren una relación de gobierno a gobierno, puede haber muy buenas perspectivas para las industrias británicas nacionalizadas de actuar como consultores o como dirigentes de un consorcio de empresas británicas. La Corporación Británica del Acero (que importa mineral de hierro de Brasil) ha estado buscando activamente contratos en ese país, y el Ferrocarril Británico, la Junta Nacional de Carbón y la Junta Generalizadora de Electricidad Central, están también explorando varias posibilidades. De ahí que el Departamento de Comercio recientemente publicara un informe especial sobre planes de expansión siderúrgica en Brasil, con un punto de vista optimista sobre las perspectivas de su realización, y argumentara que "técnicamente, la industria británica del acero está bien situada y... hasta 1985... eran buenas las perspectivas para abastecer las necesidades de la planta siderúrgica del Brasil". El informe añadía, sin embargo, que crecientes "abastecimientos de equipo del exterior es probable que lleguen a depender de un deseo de las compañías británicas de invertir en la construcción y operación de una planta local" y que como crece la capacidad de producción de acero de Brasil, "las oportunidades para la exportación de acero del Reino Unido serán reducidas y probablemente se acaben completamente para los años ochenta, excepto para el abastecimiento de ciertos aceros especiales".¹⁴ El gobierno del Reino Unido firmó un "Memorándum de Entendimiento" con los brasileños en octubre de 1975 en el que se hizo hincapié en el ofrecimiento de tecnología británica para el acero brasileño y para equipos para la explotación del petróleo en el mar, así como la inevitable venta de fragatas británi-

¹⁴ Department of Trade, Commercial Relations and Exports Division, *Brasil Steel*, Londres, mayo de 1976, p. 25.

cas, submarinos y helicópteros para el gobierno militar. Se ha informado que 5% del proyecto de mineral de hierro de Serra dos Carajas, que implica un gasto de 2.8 billones de dólares, se ha asignado a la Corporación Británica del Acero, e Inglaterra espera conseguir grandes pedidos de equipo ferrocarrilero a medida que los brasileños luchan por reducir la dependencia de su sistema de comunicaciones del transporte por carretera que requiere petróleo. Entre las prioridades planeadas, se encuentra un gran arteria de vías férreas hacia las minas de mineral de hierro. En mayo de 1976 el presidente Geisel hizo una visita de Estado a Gran Bretaña y firmó un convenio comercial que, se ha informado, abre ampliamente las perspectivas de que las exportaciones británicas alcancen quizá 300 millones de libras esterlinas entre este momento y el fin de la década. De aquí que evidentemente haya una fuerte creencia de que la "situación especial" de los planes de expansión del mineral de hierro de Brasil puedan permitir que Gran Bretaña aumente en forma sustancial su comercio con su principal socio comercial en la región, a pesar de las fuertes constricciones de la balanza de pagos que pueden afectar al mercado brasileño como un todo en los próximos años.

En 1975 Brasil absorbió el 24% de las exportaciones británicas a América Latina. Siguiéndole en importancia se encuentra México con el 16%. Aquí también se ha encontrado una preferencia para llevar a cabo los negocios bajo el amparo de convenios intergubernamentales, de modo que en abril de 1976 fue establecida una Comisión Conjunta que deberá reunirse anualmente y revisar el progreso de la cooperación económica e industrial entre los dos países. Una vez más, la Corporación Británica del Acero juega un papel estratégico. En 1972 aseguró un contrato para proporcionar servicios de asesoría técnica y operacional para la primera etapa del Complejo Siderúrgico Las Truchas. Se dijo que los abastecedores británicos se beneficiaron con este contrato, al asegurar el 20% de los pedidos hechos en moneda extranjera durante la etapa número uno del proyecto. En mayo de 1976 la Corporación Británica del Acero aseguró una renovación del contrato para asesorar en la etapa dos, que triplica el tamaño de la planta siderúrgica hasta llegar a 3.7 millones de toneladas y que se espera que genere pedidos en moneda extranjera mucho más grandes. Los exportadores del Reino Unido también abrigan grandes esperanzas de contratos de abastecimiento y asesoría en los campos de generación de energía eléctrica y expansión de los ferrocarriles, y uno de los nuevos pedidos más grandes que ha recibido en algún tiempo la industria constructora de barcos británicos fue la de abastecer a México de botes para proteger la pesca. Como en el caso de Brasil, una alta proporción

del comercio proyectado lo harán las empresas estatales latinoamericanas con compañías del sector público de la economía británica.

Una situación especial puede también existir en Cuba, en donde la ausencia de competencia norteamericana naturalmente proporciona una oportunidad para los abastecedores británicos. Como en el caso de México, el gobierno ha establecido formalmente una Comisión Conjunta con el gobierno de Cuba, y se considera que las mejores perspectivas radican en las transacciones intergubernamentales, que tal vez den lugar a importantes contratos de construcción y trabajos de supervisión o vigilancia. El ministro de Comercio británico visitó Cuba en 1975 y el Departamento de Garantías de Créditos a la Exportación acordó cubrir 250 millones de libras esterlinas de exportaciones británicas a Cuba, pero ésta en la actualidad permanece como un mercado marginal para la Gran Bretaña, debido a que buena parte de su comercio está ligado al bloque soviético. Un informe reciente, *Medium Term Prospects for Trade in Latin America*,¹⁵ también señaló que Colombia y Bolivia ofrecen perspectivas interesantes aunque menores para los exportadores británicos, principalmente aquéllos especializados en equipo minero. Perú y Chile¹⁶ fueron considerados menos importantes, aun cuando algunos abastecedores británicos de maquinaria jugaron un importante papel al equipar la mina de cobre de Cuaquajón en Perú, la cual debe empezar a funcionar en 1977. Argentina, tradicionalmente un buen mercado británico, no fue considerada muy favorablemente a corto plazo, aun cuando se piensa que una vez que empiece la recuperación, los planes de expansión del acero local ofrecerán una vez más oportunidades especialmente interesantes para la industria británica.

Sólo resta hablar sobre las perspectivas para las exportaciones británicas a Venezuela. Si bien no hay una comisión conjunta formal que supervise el comercio con este mercado (que absorbió sólo el 15% de las ventas británicas a América Latina efectuadas en 1975), hay contratos informales regulares. Por lo que se refiere a "situaciones especiales", en junio de 1976 un expresidente del Ferrocarril Británico encabezó una delegación a Caracas que buscaba la firma de un contrato para construir 420 millas de la nueva sección oriental del Ferrocarril Nacional de Venezuela. Asimismo, se considera que los ambiciosos programas de expansión

¹⁵ Economic Affairs Committee, Canning House, Londres, marzo de 1976.

¹⁶ Las perspectivas de comercio de Gran Bretaña con Chile están llenas de nubarrones, no sólo debido a la trágica situación económica de este país, sino también porque en 1975 Gran Bretaña rehusó renegociar las deudas pendientes de Chile. Como consecuencia, la Marina chilena se retrasó en sus pagos contractuales por un submarino construido, sobre pedido, por un armador inglés. El gobierno británico ha expresado que no entregará el submarino (terminado en agosto de 1976) hasta que se regularicen los pagos.

siderúrgica de Venezuela ofrecerán grandes oportunidades para la venta de plantas y equipo y de conocimientos administrativos y técnicos. Quizá se dé más atención al vasto programa petroquímico que también ha sido propuesto (se ha estimado un presupuesto de 5.5 billones de dólares), y hay también buenas perspectivas en el campo de la colaboración interestatal por lo que se refiere a generación de electricidad. Si bien la empresa privada venezolana es relativamente vociferante, parece que alrededor del 60% del gasto del desarrollo proyectado es probable que sea directamente autorizado por el sector público, de manera que la estrecha colaboración intergubernamental podrá ser el mejor camino para maximizar el comercio. No obstante, parece que las instituciones financieras privadas ubicadas en la *City* de Londres tienen hasta este momento mucha de la iniciativa en el fortalecimiento del intercambio británico con Venezuela. En 1975 la *City* efectuó un Seminario en Caracas sobre "invisibles" y los servicios proporcionados por las instituciones financieras de Londres, y en junio de 1976 el Comité sobre Exportaciones de Invisibles del Reino Unido¹⁷ hizo el papel de anfitrión en Londres para los guardianes de las vastas reservas de divisas de Venezuela.

En conclusión, si el Reino Unido incrementa su participación en el mercado latinoamericano, es más probable que lo haga a través de la explotación de la "situación especial" de Venezuela, que por algún otro de los proyectos mencionados en esta sección. Queda por ver si se puede realizar un progreso importante. Ciertamente que el gobierno del Reino Unido parece estar consciente de que el país necesita no descansar en las tradicionales exportaciones de *whiskey* como el soporte del comercio británico con América Latina, y ha hecho algunos esfuerzos para tomar ventaja de las "situaciones especiales" proporcionadas por la expansión de empresas siderúrgicas estatales en América Latina. Los contratos en este campo proporcionan considerables oportunidades a mediano plazo, aun cuando son, desde luego, autoliquidables a más largo plazo. Uno se pregunta qué

¹⁷ El comercio de invisibles todavía proporciona un suplemento relativamente importante a los ingresos de Gran Bretaña provenientes de ultramar con un monto neto en este renglón que se aproxima al 15% de las exportaciones de visibles en 1975. Aun cuando no se dispone de estadísticas confiables por región, parece ser que América Latina registra un superávit a favor del Reino Unido, concentrado principalmente en los servicios bancarios, de seguros y marítimos, y que América Latina es vista como un mercado relativamente importante para las exportaciones británicas de invisibles. No obstante se espera que las áreas de mayor desarrollo de los ingresos del Reino Unido sean Noráfrica y el Medio Oriente, más que América Latina, de acuerdo con el quinto informe anual del Comité de Exportaciones de Invisibles del Reino Unido (Londres, julio de 1976). A largo plazo uno podría esperar que América Latina en forma gradual se autoproporcione una mayor cantidad de servicios bancarios y marítimos.

es lo que Gran Bretaña tendrá para vender en un lapso de diez años que los fabricantes latinoamericanos todavía necesiten. En el ínterin, por primera vez en este siglo hay posibilidades para que el Reino Unido tenga oportunidad de lograr crear la atmósfera para tener un significativo superávit comercial con América Latina, siempre que se juzguen correctamente las oportunidades y se aprovechen con rapidez. No obstante, aun con base en las suposiciones más optimistas, no es probable que la Gran Bretaña abastezca más que una muy modesta proporción del mercado latinoamericano.