

ESPAÑA-AMERICA LATINA Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

ALEJANDRO V. LORCA,
AURELIO MARTÍNEZ y
ANA FUERTES.

I. Introducción

EMPEZAR UN TRABAJO diciendo que la Comunidad Económica Europea (CEE) constituye hoy en día la primera potencia comercial del mundo es no decir nada y decirlo todo a un mismo tiempo. Es no decir nada en tanto que una afirmación de este tipo poco añade al acervo global del conocimiento, y es decirlo todo porque para cualquier economía el mercado comunitario supone una de las principales áreas de absorción de sus exportaciones, y por lo tanto, una posible alternativa para incrementar significativamente sus ingresos para financiar importaciones. Este hecho se ve acentuado en el caso de los países en vías de desarrollo dado que, por un lado, al estar embarcados en planes de desarrollo más o menos ambiciosos ven crecer aceleradamente sus importaciones, por el juego de las elasticidades, mientras que por otro, tropiezan con una fuerte concentración de sus exportaciones, aunque más bien deberíamos hablar de doble concentración: por un lado en unos cuantos productos, normalmente materias primas y productos alimenticios, y por otro en unos cuantos mercados.

Tal vez uno de los casos más típicos y extremos, pero desde luego no exclusivo, sea la dependencia de las economías centroamericanas de las exportaciones de un solo producto (los plátanos) cuya venta, a su vez, se concentra en una compañía multinacional compradora. El caso resulta tan flagrante que ha recibido en repetidas ocasiones la atención de varios organismos internacionales como, por ejemplo, los estudios realizados en 1974 por la FAO y la UNCTAD: *Pricing policy in relation to marketing and distribution of bananas* y *The marketing and distribution system for bananas*.

La CEE resulta, por tanto, a todas luces un mercado amplio y dinámico para cualquier país exportador, cuya penetración tendrá que planificarse con cuidado.

La polarización comercial y las exigencias impuestas por el desarrollo sitúan en un plano de singular importancia todos los aspectos relacio-

nados con el sector externo, estrangulador potencial junto con la capacidad de ahorro de su crecimiento, por lo que cobran una trascendencia inusitada todas aquellas reflexiones que puedan aportarse acerca de tales materias.

Como resulta sobradamente conocido, las economías latinoamericanas se enfrentan en términos generales, a excepción de algunos casos concretos y específicos, a procesos de estrangulamiento de su sector externo. Esta situación es resultado de fuertes tasas de crecimiento de su economía y de sus importaciones, las cuales no pueden ser suficientemente financiadas por sus exportaciones, cuyas elasticidades renta son bajas, a lo cual se añaden los crecientes montos de recursos que se necesitan para atender los pagos y las restituciones de las inversiones extranjeras privadas y públicas acumuladas en períodos precedentes.

Como puede apreciarse a la luz del Cuadro 1, excluidos Cuba y los países de habla inglesa del Caribe, el crecimiento medio anual acumu-

Cuadro 1

EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL
(Tasas anuales de crecimiento)

<i>Países</i>	1970- 1974	1975	1976	1977	1978	1979 ^a
Argentina	5.2	— 1.8	—3.3	5.2	— 4.1	7.5
Bolivia	5.8	5.5	6.4	3.6	3.1	2.0
Brasil	11.5	5.7	—9.0	4.7	6.3	7.5
Colombia	6.9	4.3	4.2	4.7	8.2	6.0
Costa Rica	7.1	2.1	5.5	7.7	5.9	5.0
Chile	2.6	—11.3	4.1	8.6	7.3	7.5
Ecuador	8.1	7.5	8.1	6.4	6.8	5.0
El Salvador	4.9	5.6	3.4	5.2	4.4	2.0
Guatemala	6.4	1.9	7.4	8.3	5.5	4.5
Haití	4.7	2.2	5.3	1.3	9.6	—
Honduras	3.3	— 0.1	5.9	6.9	6.6	6.5
México	6.2	4.1	1.7	3.2	6.6	8.0
Nicaragua	5.3	2.2	5.8	5.9	— 5.3	—25.0
Panamá	5.6	0.6	—0.3	3.3	2.5	4.5
Paraguay	6.4	5.0	7.5	11.8	10.0	9.5
Perú	4.7	4.5	2.0	—	— 0.7	4.0
Rep. Dominicana	10.1	5.2	6.4	4.4	3.6	— 2.5
Uruguay	0.8	4.4	2.6	3.4	2.5	7.0
Venezuela	5.2	5.2	7.3	6.8	6.4	4.0
América Latina	7.1	3.2	4.2	4.6	4.7	6.5

Fuente: CEPAL ^a Estimación.

^b 18 países: excluye Cuba y los países de habla inglesa del Caribe.

lativo de la década de los setentas para toda el área de América Latina, a pesar del corte sufrido en 1974, alcanza el 6%, uno de los más elevados, como subzona, a escala mundial después de los países del Golfo Pérsico.

De igual forma de balanza de pagos latinoamericana no puede resultar más significativa:

BALANZA DE PAGOS TOTAL
(Millones de dólares)

	1978	1979
Exportaciones de bienes f.o.b.	54.030	71.013
Importaciones de bienes f.o.b.	55.494	70.178
Balanza de bienes	— 1.464	+ 835
Servicios netos no procedentes de factores	— 4.445	— 8.451
Balanza Comercial	— 5.909	— 7.616
Pagos netos de utilidades e intereses	—10.285	—12.692
Balanza en cuenta corriente *	—15.818	—20.032
Movimientos de capitales **	+22.939	+23.559
Balanza de pagos antes de la compensación	+ 7.121	+ 3.527

* Incluye donaciones.

** Incluye errores y omisiones.

Fuentes: 1978 — FMI, Washington.

1979 — CEPAL, estimaciones. Santiago de Chile. Datos tomados de Banco Central: *Momento Económico*, núm. 24, Madrid, marzo 1980.

Haciendo a un lado las enormes diferencias que existen entre las estructuras nacionales de las balanzas de pagos, resulta evidente la anormal presentación de las mismas. Los países que necesitan recursos y bienes para ajustar sus tasas de crecimiento potencial a las tasas reales, ven succionadas importantes y crecientes cantidades de recursos por el pago de servicios que abultan negativamente las balanzas. Éstas absorben los flujos de ahorro exteriores o conducen a balanzas de bienes equilibradas incluso excedentarias, por lo cual esos renglones compiten negativamente con los procesos de inversión, puesto que hipotecan y frenan sus potencialidades expansivas en el marco de un horizonte cuya dinámica muestra una tendencia cada vez más pesimista.

Con este marco de referencia, la entrada de España en la CEE ha suscitado múltiples comentarios en todos los ámbitos, que tratan de precisar el posible papel de intermediación o competencia o ambos,

que pueda ofrecer España en las relaciones de América Latina con la CEE. En el primero de los supuestos estaríamos ante lo que podríamos denominar "teorías puente" que se apoyan en las posibilidades de *potenciación* económica y de todo tipo, que la economía española podría desempeñar dentro del marco comunitario. Ahora bien, analizar con un mínimo de seriedad tales posibilidades obliga a un esfuerzo de imaginación ciertamente considerable. Si bien es cierto que otros países como Francia, Gran Bretaña, Bélgica u Holanda han cumplido tal papel de intermediación en el seno comunitario, no es menos cierto que el punto de partida de estas situaciones no permite la comparación. Mientras Francia, por ejemplo, partía en 1957 de una situación colonial o Gran Bretaña en los años setenta de una vinculación económica consolidada e importante con los países de la Comunidad Británica de Naciones, España, por el contrario, se encuentra en una situación, en el estricto campo comercial y económico, absolutamente diferente, dado que lo único que podría aportar es su calidad de país observador en la CEPAL y su vinculación con el Pacto Andino, tarjeta de visita ciertamente insuficiente.

La otra faceta que hay que estudiar, y que últimamente está levantando mayor polémica, se refiere al impacto negativo del ingreso de España en la CEE por la desviación de comercio que supone tanto a nivel español como comunitario.

Sin embargo, y volviendo nuevamente al primero de los aspectos mencionados, la comprobación de la debilidad de los vínculos de los cuales se parte, tampoco debe inclinarnos hacia posturas totalmente negativas, ya que no toda la tarea que hay que realizar dentro de la Comunidad exige como punto de arranque incuestionable relaciones económicas y comerciales previas importantes, aunque las mismas desempeñen un papel sin lugar a dudas trascendental. Ahora bien, se puede tomar como punto de partida y reflexión esta debilidad originaria para calibrar adecuadamente la trascendencia y consistencia, así como las posibilidades de éxito de esta llamada "teoría puente".

La CEE inicia tardíamente su aproximación a los países latinoamericanos vía acuerdos comerciales. Prácticamente hasta la década de los setenta se inicia el interés de la CEE por la región. Así los primeros acuerdos comerciales, no preferenciales se firmaron con Argentina (1971), Brasil (1973), Uruguay (1973) y México (1975), aunque ya existían acuerdos con los países del Caribe, los cuales por otra parte, estaban vinculados a la CEE por lazos coloniales más o menos cercanos, como era el caso de Barbados, Jamaica, Guyana, Bahamas, Granada, Trinidad y Tobago. Las relaciones entre estos países y la Comunidad serían más ventajosas a partir de la firma de estos acuerdos, puesto que se insertaron en el marco general de la Convención de Lomé, firmada en febrero de 1975 por 52 países que regula los intercambios de la CEE con los países de África, el Caribe y el Pacífico.

No fue sino hasta las resoluciones del Consejo de abril de 1974, cuando empezó a despejarse el panorama y se avivaron las negociaciones tendientes a la interconexión de las zonas. Sin embargo, este movimiento presenta, por un lado, evidentes muestras de lentitud y limitación a pesar de las múltiples declaraciones favorables realizadas al respecto, y por otro, este movimiento, es más bien producto de un reflejo de agravio comparativo. Esto es, tiene su origen no tanto en deseos primarios de estrechar lazos comerciales entre ambas zonas, sino que su fundamento y justificación debe localizarse en las situaciones discriminatorias que inauguró la ampliación de los acuerdos de Lomé y en la ampliación de los efectos de la política agraria comunitaria, circunstancias ambas que perjudicarían e incidirían con especial dureza sobre determinados países de América Latina. Será, pues, a partir de estas fechas y resoluciones cuando la Comunidad inicie un proceso de cooperación con otras organizaciones comerciales latinoamericanas, tales como el Pacto Andino, el SELA, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el Mercado Común Centroamericano.

Detengámonos brevemente en el análisis del impacto de esas medidas, a través del estudio de la importancia que la Comunidad representa para las economías latinoamericanas. Para ello adelantemos algunos datos de interés para enmarcar el problema.

El Cuadro 2 resulta muy significativo. La principal área de colocación de los productos latinoamericanos y de compra para estos países, ha sido tradicionalmente, y continúa siéndolo su vecino, Estados Unidos, que representaba en 1976 el 35.8% de las exportaciones de América Latina y el 28.8% de sus compras. Esta importancia, sin embargo, se ha visto paulatinamente menguada como resultado del esfuerzo de diversificación de mercados que han realizado los países del área para incrementar el comercio intrarregional. Aunque los resultados todavía son pobres pues estos intercambios únicamente alcanzan el 20% del comercio total, es importante señalar que las ventas al área del COMECON, Japón, etc., se han incrementado significativamente. Esta tendencia global se ha visto acompañada por la espectacular pérdida de importancia del mercado inglés, que de representar más del 9% del comercio latinoamericano en 1955, ha pasado a representar únicamente un 4.3% con una tendencia progresivamente decreciente. Finalmente, entre 1955 y 1970 la CEE ha ido incrementando su participación relativa en el total.

Ahora bien, la crisis petrolera ocasionó un cambio trascendental en las líneas evolutivas señaladas. Por un lado, la economía norteamericana, a pesar de los descubrimientos petrolíferos de Alaska, desencadenó una dinámica espectacular en el mercado de crudos mediante demandas crecientes confirmadas. El aumento del precio de los crudos, y el abastecimiento norteamericano en sus áreas naturales, México y Venezuela prioritariamente (Cuadro 3), rompió la tendencia decreciente

Cuadro 2

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO LATINOAMERICANO POR GRANDES ÁREAS

(Miles de millones de dólares) *

<i>Exportaciones</i>	1955	%	1965	%	1970	%	1976	%
CEE	1.4	15.1	2.5	19.2	3.4	19.7	1	18.6
EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio)	1.2	13	1.5	11.4	1.6	9.2	1.5	2.8
Resto de Europa occidental	0.2	2.4	0.4	2.9	0.6	3.2	1.9	3.5
Estados Unidos	3.8	40.3	4.2	32.1	5.6	32.2	19.2	35.8
<i>Importaciones</i>	1955	%	1965	%	1970	%	1976	%
CEE	1.4	16.0	2	16.7	3.3	17.8	10.4	17.6
EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio)	1	11	1.3	10.9	1.8	9.9	2	3.4
Resto de Europa occidental	0.1	1.4	0.2	1.7	0.4	1.9	0.9	1.6
Estados Unidos	3.5	40.2	4.2	35.1	6.5	34.7	17	28.8

* Las cifras de 1976 para la CEE y EFTA recogen la variación experimentada entre sus miembros.

Fuente: CEPAL — *The economic relations of Latin America with Europe*, Santiago de Chile, junio de 1978.

que durante más de 20 años se venía registrando en cuanto a la importancia relativa del mercado norteamericano para los productos latinoamericanos y la cual experimentó un avance significativo. Esta modificación de la tendencia histórica no se presentó, en cambio, por el lado de las importaciones donde la participación de los productos norteamericanos en el total de compras que realizan las economías latinoamericanas no ha cesado de perder importancia relativa.

Como contrapartida lógica la tendencia a la mejora paulatina de la participación comunitaria en las relaciones con América Latina, visible entre 1950 y 1970, sufrió una profunda quiebra a partir de 1973. De esta forma, a pesar de la incorporación de los tres nuevos miembros a la Comunidad en 1973, entre 1970 y 1976 la Comunidad de los Nueve pierde en su conjunto importancia relativa como mercado para

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS DE COMBUSTIBLES
Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS DERIVADOS POR GRANDES ÁREAS
GEOGRÁFICAS

(Porcentajes)

	<i>Estados Unidos y Canadá</i>	CEE	<i>Japón</i>	<i>Comercio Intrarreg.</i>	<i>Otros</i>
1960	40.6	20.1	0.2	35.2	3.6
1970	49.9	12.9	0.9	35.1	1.2
1974	64.6	6.5	0.4	26.1	2.4
1975	60.9	7.8	0.2	24.7	6.4

Fuente: Banco Exterior de España, *Economía Latinoamericana*, Madrid, 1979, p. 82.

la compra de productos latinoamericanos y apenas se mantiene como vendedor.

Los resultados, por tanto, no pueden ser más significativos. Estados Unidos sigue siendo el gran cliente y el gran proveedor de América Latina, pero su participación ofrece globalmente una clarísima tendencia decreciente, producto de la diversificación de mercados más que de la polarización y sustitución por parte de otra gran área comercial mundial: la CEE. Por su parte, la CEE ha perdido importancia relativa en el conjunto de los intercambios latinoamericanos, tendencia en la que el comportamiento de los intercambios ingleses, con su impresionante caída, justifica y explica una gran parte de la inversión de esta tendencia, aunque no toda. De cualquier forma, la Comunidad de los Nueve constituye el segundo cliente de América Latina, a pesar de que, desde el punto de vista comunitario, la región represente un mercado marginal y decreciente (Cuadro 4), aunque en un cierto porcentaje, insustituible.

Cuadro 4

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DEL COMERCIO
EXTERIOR PARA LA COMUNIDAD

	<i>Importaciones de América Latina sobre el total de importaciones de la CEE</i>	<i>Exportaciones a América Latina sobre el total de exportaciones de la CEE</i>
1960	5.6%	4.5%
1970	4.0%	3.3%
1976	2.8%	2.1%

Fuente: Banco Exterior de España, *Economía Latinoamericana*, Madrid, 1979, p. 84.

De cualquier forma, las discrepancias internas en esta tendencia general son evidentes, y como tónica básica se puede apreciar el hecho de que son los países latinoamericanos cara al Atlántico los que más vinculaciones tienen con la Comunidad, en tanto que los países a orillas del Pacífico o más próximos al mercado norteamericano, polarizan en torno a Estados Unidos sus intercambios en porcentajes más significativos, circunstancia por otra parte, bastante lógica en términos estrictamente económicos. (Cuadros 5, 6, 7, 8, 9.)

Cuadro 5

AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR REGIONES, 1975

(Porcentajes)

	<i>Exportaciones</i>		<i>Importaciones</i>	
	CEE	<i>Estados Unidos</i>	CEE	<i>Estados Unidos</i>
Argentina	28.88	6.64	27.43	16.32
Brasil	27.82	15.43	24.62	24.90
Paraguay	38.99	8.97	20.68	11.84
Uruguay	34.83	6.93	21.23	10.43
Colombia	2.28	40.48	23.29	41.11
Ecuador	3.49	47.16	20.32	40.19
Venezuela	9.37	39.43	25.55	48.59
México	9.03	58.32	16.58	62.50
Bolivia	19.23	31.33	16.53	25.02
Perú	20.62	24.18	26.01	34.35
Chile	40.65	8.82	17.33	31.27

Fuente: Banco Exterior de España, *Economía Latinoamericana*, Madrid, 1979, p. LXXII.

Todo este cúmulo de datos globales exige necesariamente a nuestro juicio un matiz fundamental; la separación y aislamiento del conjunto total de los intercambios y sus tendencias con respecto a los efectos de la crisis petrolera y la distorsión que introduce en las relaciones comerciales el simple mecanismo de los precios.

De entrada, la crisis petrolera y la escalada de precios de las materias primas ocasionaron entre 1970-75 un fuerte aumento del comercio latinoamericano en términos monetarios del orden del 278% (Cuadro 10).

Ahora bien, este sustancial crecimiento irá acompañado de una importante modificación en su estructura relativa. El petróleo, cuya significación era cada vez menor en el conjunto de los intercambios latinoamericanos, experimentará un brusco aumento relativo, situando

Cuadro 6

EXPORTACIONES A LA CEE

(Porcentajes de las exportaciones totales de cada país)

<i>Países</i>	1968	1970	1973	1975	1976	1977
México	4.9	5.1	6.7	9.2	7.6	6.0
Guatemala	15.8	(69) 19.5	(72) 20.7	(74) 20.2	21.4	22.8
El Salvador	22.3	28.5	17.9	(74) 24.3	28.0	36.4
Nicaragua	21.7	20.2	24.0
Costa Rica	19.3	18.8	26.1
Panamá	14.3	24.1	16.9
Cuba	7.9	19.5	18.5
Bahamas	(74) 2.2	13.1	3.2
Rep. Dominicana	14.4	12.0	9.3
Jamaica	23.4	19.4	19.5
Trinidad y Tobago	3.0	2.7	7.2	6.4	8.1	4.7
Colombia	24.8	22.4	24.4
Ecuador	(74) 11.8	10.0	15.5
Venezuela	6.4	6.9	12.9	(74) 8.7	9.5	5.5
Perú	26.8	33.4	22.2	(74) 21.7	20.1	20.8
Brasil	25.5	29.5	(72) 34.2	(74) 29.9	30.5	32.2
Chile	29.2	41.7	(72) 44.8	(74) 37.5	35.7	33.7
Bolivia	(74) 22.6	25.4	25.7
Uruguay	25.8	36.7	46.6	(74) 27.9	36.3	30.9
Argentina	36.9	39.2	40.2	28.2	32.4	31.4

... = Datos no disponibles.

Fuente: EUROSTAT. *Statistiques de base de la Communauté*. Bruselas. Elaboración propia.

su participación en el total en casi un 40%. En estas circunstancias, el hecho de que una parte sustancial de los flujos petroleros se canalicen hacia el mercado norteamericano provoca una sobreponderación del papel de la economía norteamericana, que, además, polariza su influencia en unas pocas economías exportadoras de petróleo.

Como señalaba la CEPAL,¹ si excluimos el petróleo, la CEE constituía en 1975 el mercado más importante para los productos latinoamericanos, puesto que representaba el 26.2% del total de sus exportaciones, mientras que Estados Unidos alcanzaba únicamente el 20.6%. Esto es, si descontamos el petróleo, que representaba en 1975 nada menos que casi el 40% de las exportaciones totales, y cuyos beneficios se localizan en pocos países del subcontinente, la Comunidad se convierte en con-

¹ CEPAL — *The economic relations of Latin America with Europe*, Santiago de Chile, junio de 1978, p. 53.

Cuadro 7

IMPORTACIONES DE LA CEE

(Porcentajes de las importaciones totales de cada país)

<i>Países</i>	1968	1970	1973	1975	1976	1977
México	16.4	15.6	15.6	16.6	16.3	14.8
Guatemala	17.1	(69) 16.6	(72) 19.7	(74) 17.8	15.3	15.8
El Salvador	15.9	17.9	19.6	(74) 18.9	14.6	14.1
Nicaragua	14.3	16.2	12.2
Costa Rica	15.6	13.6	12.7
Panamá	7.5	9.9	7.6
Cuba	32.4	29.9	25.7
Bahamas	(74) 4.9	2.9	2.2
Rep. Dominicana	10.1	8.6	9.9
Jamaica	19.9	17.4	13.1
Trinidad y Tobago	3.4	(69) 3.9	16.1	12.7	10.6	14.5
Colombia	14.7	16.1	23.8
Ecuador	(74) 20.8	19.9	16.5
Venezuela	19.6	20.1	29.3	(74) 24.7	25.0	28.0
Perú	21.4	21.5	25.4	(74) 23.4	21.4	19.1
Brasil	20.9	22.6	(72) 30.9	(74) 24.9	19.8	19.2
Chile	20.5	23.2	(72) 28.4	(74) 20.2	15.8	14.9
Bolivia	(74) 17.2	17.2	15.9
Uruguay	19.5	17.8	18.8	21.2	16.2	18.8
Argentina	23.6	25.2	30.1	28.1	27.3	26.3

... = Datos no disponibles.

Fuente: EUROSTAT. *Statistiques de base de la Communauté*. Bruselas. Elaboración propia.

junto, en la primera gran área de colocación de productos latinoamericanos y, por lo tanto, en el principal comprador, habiendo desplazado de dicho puesto a la economía norteamericana tradicional.

Sea como fuere, lo que resulta evidente es la pérdida de importancia de la CEE para América Latina, y la recíproca pérdida de importancia de esta última para la Comunidad.

Si bien una parte significativa de dicha tendencia debe enmarcarse en la trayectoria histórica experimentada por las grandes líneas del intercambio mundial, más polarizadas en torno al comercio entre países desarrollados, no es de despreciar el impacto negativo que la política comercial comunitaria haya podido ejercer en el desarrollo normal de tales intercambios. También hay que considerar la tradicional política proteccionista agraria y global de la CEE, la cual se ha acentuado a partir de 1973, respecto a todas aquellas líneas de producción en las que los países menos desarrollados cuentan con ventajas comparativas.

Cuadro 8

EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS

(Porcentaje del total de cada país)

Países	1968	1970	1972	1974	1975	1976	1977
México	65.3	70.3	70.3	58.8	61.9	62.7	67.3
Guatemala	27.9	28.3	29.3	32.9	23.1	35.1	...
El Salvador	19.5	21.4	16.0	26.2	27.1
Nicaragua	28.3	33.2	33.2	19.1	28.0	31.0	22.3
Costa Rica	46.8	42.5	40.3	32.3	41.9	37.1	...
Panamá	78.9	63.4	44.5	50.9	58.6	48.9	46.5
Cuba	—	—	—	—	—	—	—
Bahamas	73.2	71.5	88.5	90.3	79.0	93.5	...
Rep. Dominicana	88.8	81.3	63.6	69.6	66.6	69.5	80.9
Jamaica	39.2	53.4	43.8	46.7	38.4	41.3	...
Trinidad y Tobago	45.1	47.9	44.5	63.7	68.3	68.9	72.3
Colombia	42.0	36.8	34.2	37.5	32.0	31.1	...
Ecuador	38.6	42.6	34.5	40.9	46.8	34.7	...
Venezuela	32.6	35.4	39.7	44.0	39.4
Perú	39.4	33.1	33.2	36.1	24.2	25.8	28.8
Brasil	33.3	24.7	23.3	21.8	15.4	18.2	17.7
Chile	22.6	14.4	9.6	11.5	11.2
Bolivia	35.4	34.8	27.6	30.8	31.3	34.3	34.1
Uruguay	12.3	8.6	3.4	3.7	6.8	11.0	...
Argentina	11.8	8.9	9.9	8.5	6.6	7.2	...

... = Datos no disponibles.

Fuente: Naciones Unidas. *Yearbook of International Trade Statistics*, 1977, Nueva York. Elaboración propia.

Si a ello sumamos el hecho de que la Comunidad tropieza con dificultades en sus mecanismos de comunicación y comprensión, en un sentido amplio, y que las condiciones de penetración histórica, hábitos, vías de comercialización, etc. desempeñan un papel importante, tenemos dibujado un cuadro bastante preciso del marco en el que se vienen desarrollando en la actualidad las relaciones económicas y comerciales entre la CEE y América Latina. En este último aspecto es donde España puede ser de utilidad tanto a América Latina como a la CEE al facilitar la mutua comprensión y comunicación de ambas. Obviamente, las dos partes están interesadas en tal proceso. El mercado de la CEE es naturalmente un objetivo importante para cualquier país con industria en desarrollo y carente de mercados. La CEE, por su parte, está interesada en América Latina, área geográfica que de acuerdo con todos los pronósticos va a ser la de mayor potencial de crecimiento en las próximas décadas.

Cuadro 9

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS

(Porcentaje del total de cada país)

<i>Países</i>	1968	1970	1972	1974	1975	1976	1977
México	63.1	63.7	60.5	62.4	57.8	57.0	63.7
Guatemala	40.9	35.3	31.9	31.8	34.4	36.5	...
El Salvador	29.0	29.6	27.4	30.8	31.5
Nicaragua	38.0	36.5	31.7	31.8	32.5	30.9	30.5
Costa Rica	37.9	34.8	33.0	34.5	34.5	35.8	...
Panamá	39.4	39.8	34.7	28.5	27.9	32.0	...
Cuba	—	—	—	—	—	—	—
Bahamas	67.6	53.9	28.5	12.2	6.7	9.1	...
Rep. Dominicana	54.7	47.3	45.9	(73) 44.6	70.4	47.7	44.1
Jamaica	38.7	43.8	37.3	35.6	37.6	37.4	...
Trinidad y Tobago	15.1	16.4	18.8	10.9	21.7	19.7	20.9
Colombia	49.9	46.3	38.5	39.6	41.1	39.7	...
Ecuador	44.1	42.7	37.2	36.0	40.2	41.4	...
Venezuela	50.9	48.9	45.0	47.6	48.6
Perú	33.8	31.9	30.1	31.6	34.3	29.1	29.0
Brasil	32.2	32.3	28.0	24.2	24.9	22.6	19.8
Chile	38.5	37.0	17.5	21.8	31.3
Bolivia	43.4	34.0	24.8	26.4	25.0	25.7	...
Uruguay	22.7	12.9	10.4	7.0	10.4	8.3	...
Argentina	23.1	24.9	20.4	17.0	16.3	18.0	...

... = Datos no disponibles.

Fuente: Naciones Unidas. *Yearbook of International Trade Statistics*, Nueva York, 1977. Elaboración propia.

Cuadro 10

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

(Millones de dólares)

	<i>Exportaciones totales</i>	<i>Petróleo</i>	<i>%</i>
1955	9.400	2.820	30
1960	10.170	3.240	31.9
1965	12.940	3.670	28.4
1970	17.430	4.150	23.8
1975	48.530	18.950	39.0

Fuente: CEPAL — *The Economic Relations of Latin America with Europe*, Santiago de Chile, junio de 1978, p. 55.

Ante un esquema como el expuesto, los países latinoamericanos deben plantearse el acercamiento a la CEE a través de los cauces abiertos por ella misma, y forzar la imaginación considerando futuras posibilidades. Hoy por hoy, estas vías básicas vendrían a ser: los acuerdos comerciales, las preferencias generalizadas y los acuerdos sobre productos básicos.

Sin embargo, para comprender y ubicar adecuadamente tales posibilidades debemos detenernos, muy brevemente, en la especificación de la política aduanera y comercial de la CEE.

II. *Política aduanera y comercial de la Comunidad*

La CEE a pesar de los reiterados intentos por seguir adelante, únicamente ha podido superar, y con limitaciones muy considerables como las que supone el comercio agrícola, la fase de la unión aduanera. Ciertamente, a lo largo de la década de los setenta ha habido importantes intentos por establecer los pilares de una unión económica y política: las elecciones del Parlamento Europeo, el establecimiento del Sistema Monetario Europeo, etc. Pero el salto definitivo no se ha dado, ni se dará previsiblemente a corto plazo, pues ello implicaría la renuncia a una amplia parte de las soberanías nacionales, renuncia a la que no están dispuestos algunos de los miembros de la Comunidad, aunque públicamente nadie renuncie a esos objetivos.

Esta perfecta unión aduanera se basa en los tres principios inherentes a toda unión aduanera: arancel externo común, legislación aduanera común y supresión de todo tipo de trabas interiores, con lo que se establece, por tanto, un único y exclusivo territorio aduanero.

Esto es, los países integrantes de una unión aduanera no solamente se comprometen a la supresión de las trabas de todo tipo existentes entre los países firmantes, sino que además, y aquí radica una de las diferencias básicas con las áreas de libre cambio, el compromiso entraña el establecimiento de arancel externo común y una legislación aduanera común. Lo anterior suprime una de las limitaciones básicas de las áreas de libre cambio, esto es la especificación del origen de los productos y mercancías, dado que en este caso la libre circulación puede aplicarse, en principio y con carácter generalizado, a todo tipo de mercancías sin especificar el origen.

Este primer objetivo comunitario se alcanzó con antelación al plazo previamente fijado para la consecución del mismo (31 de diciembre de 1969) ya que el 1º de julio de 1968, la Comunidad conseguía su unificación aduanera y cerraba este primer capítulo de su recorrido. Ciertamente existen lagunas importantes en este primer punto, como el ya mencionado problema de los montos compensatorios en el comercio agrario que anulan, de facto, la unificación del mercado comunitario en esos productos (principal y más caro, logro de la política

comunitaria), la armonización de todas las legislaciones relativas a las exportaciones de mercancías o el problema de la supresión de los obstáculos no tarifarios. Esto último de muy difícil consecución, no tanto en lo que se refiere a restricciones cuantitativas, básicamente superadas, sino en cuanto a aspectos vinculados con la legislación de protección al consumidor, con medidas sanitarias, con mercados públicos, etcétera, en los cuales las limitaciones y actuaciones imponen una compartimentación de mercado significativa y trascendente.

A pesar de ello, los logros comunitarios en este terreno y su voluntad de paulatina superación de los obstáculos detectados, permiten afirmar que la CEE ha conseguido en buena parte su primer objetivo. Máxime cuando observamos que tales deficiencias son productos de residuos o limitaciones interpuestas a la libre igualación de mercados interiores, con todas sus consecuencias, y en toda su amplitud, nada desdeñable pero que afecta exclusivamente a sus relaciones internas. En cambio la Comunidad aparece como un todo homogéneo en sus relaciones con terceros, tanto a través de sus habituales relaciones comerciales (Arancel Externo Común, AEC), como en su representación negociadora.

Esto es, una vez finalizado el período transitorio, la política comercial comunitaria frente al exterior pasa a ser total y absolutamente común, en función de las iniciativas adoptadas por el Consejo y por la Comisión. Esto supone, ni más ni menos, que desaparecen los Estados como entes negociadores en el terreno comercial y son sustituidos por los órganos comunitarios. Los países firmantes ceden esta importante parte de su soberanía a la Comunidad, la cual a partir de ese momento, pasa a representarlos colectivamente, asumiendo acuerdos y responsabilidades que obligarán a los países miembros. Los límites que mantienen los países miembros sobre esa cesión son de dos tipos: por un lado el hecho de que la aceptación de los acuerdos requiere mayoría calificada del Consejo, y por otro ciertas cláusulas de salvaguardia. De cualquier forma, este paso resulta significativo. Por consiguiente, frente a terceros la Comunidad aparece como un todo global, homogéneo en el terreno comercial, con una sola voz y como ente negociador que representa nada menos que a la principal potencia comercial mundial.

El AEC tiene unas características peculiares que vale la pena enumerar para una mejor comprensión de la política comercial comunitaria:

1) Su nomenclatura está basada íntegramente en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

2) En lo referente a la estructura interna, el AEC tiende a proteger de manera decidida a la agricultura, sobre todo cuando los bienes se producen dentro de la CEE. Esta característica es muy importante para entender las actuaciones de la Comunidad y de su política interna.

3) El AEC se basa, en términos generales, en derechos *ad valorem*, aun cuando en algunos casos existen derechos específicos y derechos mixtos. Contiene también derechos de renta, como es el caso del tabaco, que goza de una protección arancelaria elevadísima.

4) El AEC, guarda una gran armonía interna que evita distorsión de tráfico entre los diferentes productos, con base en su grado de elaboración e incorporación tecnológica. Incorpora franquicias y bonificaciones que resultan de acuerdos internacionales; éstas se utilizan también a modo de subsidio para industrias que se pretende desarrollar.

5) El AEC dispone de dos columnas: a) Derechos autónomos que se aplican a mercancías procedentes de países que no tienen suscritos acuerdos con la CEE. b) Derechos convencionales que se aplican a aquellos países con los que hay algún tipo de acuerdo, y se aplican en la mayor parte de los casos. La razón es que la CEE tiene una actividad comercial muy dinámica que se tiene que apoyar en acuerdos comerciales globales o bilaterales. Esta diferencia con la actividad de las grandes potencias, Unión Soviética y Estados Unidos, es muy significativa. Mientras éstas se orientan fundamentalmente hacia su mercado interno, la CEE por el contrario no cuenta con recursos naturales, los cuales tiene que importar y pagar y enfrenta una factura energética creciente, por lo tanto tiene que basar su estrategia de crecimiento y fortalecimiento en la exportación de sus productos a todas las áreas geográficas del globo. Esto es quizás lo que ha hecho de la industria europea, junto con la japonesa, una de las más competitivas y agresivas, ya que tiene que luchar en mercados de una alta competitividad y por esta razón, en algunas ocasiones, los intereses comerciales de Estados Unidos y CEE no coinciden y sus políticas exteriores manifiestan diferencias.

6) Pero quizás una de las características más interesantes del AEC sea la llamada protección variable para determinados productos agrícolas. Se la conoce con el nombre de *prélèvements* (no existe en español buena traducción). El *prélèvement* consiste en una protección basada en la diferencia de precios a nivel mundial con relación a los precios agrarios en el ámbito comunitario. Se basa en el principio de que hay que garantizar niveles de venta para la agricultura comunitaria, que sean comparables con el resto de los sectores productivos. Para aplicarlo se calcula la diferencia que existe entre el precio medio de producción del bien en cuestión en la Comunidad y el precio medio de ese mismo producto en los mercados mundiales incorporándose la diferencia al arancel como protección para-arancelaria. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que la simple lectura del arancel externo común, no permite deducir la protección que en cada momento reciben estos productos agrícolas. Generalmente la protección es mucho mayor.

En este mismo orden de protección de bienes agrícolas, el AEC tiene una característica importante en lo relativo a productos agrícolas trans-

formados. La CEE diferencia claramente la protección industrial y la protección agrícola.

Pues bien, esta potencia comercial, parapetada tras un AEC, globalmente y en cualquier caso, mucho menos proteccionista de lo que normalmente suele considerarse, dado que su nivel medio de protección únicamente alcanza el 7.4%, ofrece múltiples posibilidades de negociación. La Comunidad es un área considerada fuertemente deficitaria en términos globales en materias primas, productos energéticos y algunos productos alimenticios, todos ellos elementos imprescindibles e instituíbles. Este déficit básico le impulsa y le obliga a crecientes exportaciones en el marco de la división internacional del trabajo, que implica coeficientes de apertura externa elevados y que tradicionalmente se ha asentado en un marco de relaciones reales de intercambio históricamente favorables.

Esta dinámica comercial inmanente impulsa a la CEE a procesos de negociación que implican una constante expansión de sus áreas tradicionales de suministro y mercados. A partir de ese esquema, y en un marco de fuerte crecimiento económico y comercial del mundo occidental, como el experimentado en la década de los años cincuenta, sesenta y principios de los setenta, la Comunidad ha podido desarrollar una amplia política comercial que se ha visto impulsada, en otro marco y por distintas motivaciones, a partir de la crisis como vía de reequilibrio de las deterioradas balanzas de pagos de algunos de los países miembros.

En este contexto, la Comunidad ha establecido y desarrollado bases de negociación de los siguientes tipos:

A) Acuerdos en el marco de negociaciones multilaterales dentro GATT, como las rondas Dillon, Kennedy y Tokyo, cuyos objetivos se enmarcan en una política tendiente a la liberalización del comercio internacional en todas sus vertientes, esto es, luchando por la supresión de todo tipo de barrera arancelaria y no arancelaria que dificulte los intercambios internacionales. Por consiguiente, son acuerdos generales basados en reducciones tarifarias promedio.

B) Acuerdos con la EFTA. Asociación Europea de Libre Comercio, que a pesar de haber sido firmados con cada uno de los países integrantes, y por lo tanto ser, *strictu sensu*, acuerdos bilaterales, presentan una cierta similitud al estar integrados en un "todo común" que abarca a todos los firmantes, pero contiene una segunda parte específica y singular para cada uno de los países signatarios. Estos acuerdos tienen un campo de aplicación restringido que son los países firmantes, y otro más, que se limita a los productos industriales y a una rama muy reducida de productos agrícolas.

C) Acuerdos con los países mediterráneos, de tipo bilateral al igual que los anteriores, de muy diversos tipos y contenidos:

- de asociación, como el firmado, por ejemplo, con Turquía, Grecia y en su momento Malta o Chipre;
- preferenciales, como por ejemplo los de España, Israel, Líbano y Egipto.
- no preferenciales, como el de Yugoslavia.

Toda esta política de acuerdos bilaterales de muy frágil equilibrio trató de enfocarse, a partir de 1972, bajo un prisma global y conjunto de toda el área (una política mediterránea), que incluiría a todos los países ribereños incluyendo Portugal y Jordania. Sin embargo, la incorporación de Grecia a las Comunidades y la solicitud de adhesión de Portugal y España ha puesto en cierta hibernación la política mediterránea comunitaria, dado que el equilibrio inestable que se pretendía conseguir se vería seriamente afectado por las nuevas incorporaciones, lo cual obligaría indefectiblemente a la reestructuración de los acuerdos firmados y en vigor. Esta inestabilidad se introduce al entrar como miembros de pleno derecho Grecia, Portugal y España, países cuya producción agrícola es típicamente mediterránea y que competirán con gran ventaja con los países mediterráneos no miembros de la CEE afectando profundamente a sus economías agrícolas de exportación. Este problema tiene que ser solucionado en interés de todos, porque la zona es muy inestable políticamente, a la vez que de importancia vital para Europa, área además en que la hegemonía de las grandes potencias está en juego. En el momento que los tres países mediterráneos antes mencionados entren en la CEE, sus productos, sujetos en la actualidad a sutiles restricciones, podrán circular libremente y tendrán acceso directo a los mercados europeos. El resto de los países no comunitarios, norafricanos, islámicos (con la excepción de Israel) y mediterráneos tendrán que enfrentarse al AEC, aunque sujetos a tratados internacionales. La situación será, sin lugar a dudas, altamente conflictiva y su solución cuando menos compleja.

D) Acuerdos con 52 (hoy ya 55) países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), cuyo origen debemos localizarlo en los residuos coloniales de los países miembros, primeros signatarios de los acuerdos de Roma. Después de acceder a la independencia estos nuevos países mantuvieron los acuerdos de asociación que habían firmado y a ellos vinieron a sumarse otros países, que tenían firmados compromisos económicos con los tres nuevos miembros de la CEE (Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca).²

² Estos 52 países son: los 19 que anteriormente habían firmado la "Convención de Lomé": Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Dahomey, Gabón, Costa de Marfil, Madagascar, Malí, Mauricio, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia, Togo, Alto Volta, Zaire. 21 países integrantes de la Comunidad Británica de Naciones: Kenya, Uganda, Tanzania, Botswana, Gambia, Ghana, Lesotho, Malawi, Nigeria, Sierra Leona, Suazilandia, Zambia, Barbados, Guyana,

Todos estos países firmaron el 28 de febrero de 1975 en Lomé una nueva Convención con una duración de cinco años, que fue renegociada a finales de 1979.

Estos acuerdos suponen la concesión por parte de la CEE de importantes ventajas arancelarias, técnicas, financieras, de estabilización de ingresos de cooperación comercial e industrial, etc., que reflejan de alguna forma la actitud de ayuda al desarrollo por parte de la Comunidad.

E) Otros acuerdos de cooperación comercial, no preferenciales con otros países, como Canadá, China, India, Pakistán, Bangladesh, Argentina, Uruguay, México, etc., de estricto carácter comercial y cuyos objetivos, pasan por la ampliación y desarrollo de los intercambios comerciales entre los firmantes.

F) Acuerdos en el marco de la ayuda para el desarrollo, tales como:

- las preferencias generalizadas emanadas de la UNCTAD y que entraron en vigor para la Comunidad el 1º de julio de 1971. Esas preferencias rompen con la tradición de los acuerdos comerciales en el marco internacional, puesto que no exigen nada en contrapartida a las concesiones que otorgan los países desarrollados. Estas concesiones, no discriminatorias, consisten en la eliminación de barreras aduaneras para determinadas importaciones, siempre dentro de un límite superior previamente establecido y anualmente modificable (ampliable), y mantienen un régimen especial para los productos sensibles;
- la ayuda alimentaria autónoma creada a raíz de la Ronda de Tokio en 1967 y renovada en 1971, y
- acuerdos sobre determinadas materias primas, en el marco de la UNCTAD.

G) Otras negociaciones con países y organizaciones comerciales tales como: Estados Unidos y Japón, el Comecon, el diálogo euroárabe, etc.

Ciertamente este somero repaso nos conduce a una conclusión evidente: la Comunidad constituye toda una potencia comercial siendo, sin lugar a dudas, esta faceta su característica más destacada. La amplitud de sus relaciones comerciales cubre la casi totalidad de las grandes áreas económicas y su trascendencia se encuentra visiblemente afectada por las vinculaciones tradicionalmente establecidas con los países integrantes. La conexión directa con las áreas comerciales subordinadas, dependientes o complementarias en cuanto a los flujos de inter-

Jamaica, Bahamas, Granada, Trinidad y Tobago, Fidji, Samoa Occidental, Tonga. Y doce países más localizados en diversas áreas geográficas: Etiopía, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Liberia, Sudán, Surinam, Seycheles, Comores, Nueva Guinea, Papúa, Santo Tomé y Príncipe y Cabo Verde.

cambios, no le impide una incipiente beligerancia respecto a determinadas regiones más vinculadas con otros núcleos dominantes en abierta competencia. Una de estas áreas es, sin lugar a dudas, América Latina. La Comunidad ha puesto los ojos en un continente del que tradicionalmente se ha mantenido un tanto alejado, con excepciones como la de Gran Bretaña. Este interés se debe entre otras razones a que actualmente América Latina, así como los países árabes aunque a otro nivel muy distinto, constituye una de las regiones supranacionales más dinámicas, cuyas tasas de crecimiento son elevadas, que tiene abundantes recursos naturales, mercados en expansión, mano de obra abundantísima y barata, todo lo cual la configura como una zona de atención preferente.

Por todo ello resulta imprescindible un análisis somero del estado actual de las relaciones América Latina-CEE, para observar a la luz de la estructura negociadora explícita su incidencia concreta. De entrada debemos recordar que, a pesar del enorme esfuerzo exportador desplegado por los países latinoamericanos, que ha supuesto la cuadruplicación del monto total de exportaciones a la CEE entre 1958 y 1978, desde la perspectiva comunitaria su participación ha disminuido del 11 por ciento al 5 por ciento en ese mismo período. La explicación de esa evolución es doble. Por un lado dicha tendencia es fruto de la caída que a nivel mundial experimentó en esos años el comercio de materias primas, con la excepción del petróleo y a pesar del alza de precios de la primera mitad de los setenta. Por otro lado, resulta innegable que ha existido un cierto proceso de sustitución de suministradores de materias primas a la CEE. Así por ejemplo entre 1968 y 1977, los cinco países del Sudeste Asiático que integran la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) han visto mejorada su participación relativa en el comercio con la CEE, como suministradores de materias primas. Si a ello sumamos la política proteccionista de productos agrícolas tradicionalmente sostenida por la Comunidad de seis, posteriormente generalizada a los tres nuevos miembros y robustecida al amparo de la crisis de 1973, tenemos un cuadro bastante preciso que justifica, ciertamente, dicha caída relativa y la preocupación constante por romper este tipo de tendencia que registran todos los países del área latinoamericana. Sin ir más lejos, podríamos citar la declaración y el acuerdo conjunto suscrito por las delegaciones del Grupo Andino y la CEE a nivel de ministros de asuntos exteriores el pasado 5 de mayo de 1980,³ el cual recoge tanto la necesidad de establecer unas relaciones más estrechas entre ambas asociaciones como la de iniciar en el futuro negociaciones tendientes a la firma de un acuerdo de cooperación mutua.

³ Conseil des Communautés Européennes, Secrétariat Général, *Communication à la presse*, 5 de mayo de 1980. 6.858/80, Bruselas.

Esta tendencia limitadora y sustitutiva ha frenado el crecimiento y la escala de ciertas exportaciones en las que los países latinoamericanos contaban con evidentes ventajas comparativas tales como textiles, cereales, vacuno, azúcar, hierro, manufacturas de cuero, calzado, etc. En estos productos resulta evidente el trato abiertamente desfavorable que aplica la CEE a los países latinoamericanos, tanto a nivel de estricta aplicación arancelaria como al de mecanismos indirectos, tales como los acuerdos firmados por la CEE en la Convención de Lomé, la cual incluía asistencia técnica y financiera y un acuerdo de estabilización de los ingresos recibidos por las exportaciones de dichos países (STABEX), que representaba una garantía frente a las fluctuaciones cíclicas de los precios de las materias primas. La CEE da un tratamiento diferencial y desfavorable en catorce productos básicos de exportación que representan casi las dos terceras partes del total de exportaciones de América Latina a la Comunidad.

De cualquier forma, siendo importante la competencia que los acuerdos con los países ACP firmados por la Comunidad implica para los países latinoamericanos, debemos pensar que éstos presentan unas estructuras productivas fuertemente atrasadas, los incrementos de sus ofertas competitivas son limitados, aunque desde luego no desdeñables y, sobre todo, su nivel de industrialización todavía no representa una grave competencia para los principales países semiindustrializados de América Latina como son Argentina, México, Brasil o Venezuela.

Pero no podemos olvidar que los acuerdos discriminatorios ofrecidos y firmados por la CEE no concluyen con la Convención de Lomé, sino que la Comunidad, entre la enorme gama de acuerdos, tiene firmados acuerdos preferenciales que suponen fuertes desgravaciones, con una gran cantidad de países semiindustrializados que compiten directamente con los países latinoamericanos en el mercado comunitario, y en este caso el factor de localización juega un papel destacado. Nos referimos a países como Marruecos, Argelia, Túnez, Malta, Israel, España, etc. que compiten directamente con toda la gama de productos industriales intensivos en mano de obra.

En resumen, actualmente las relaciones comerciales de la Comunidad con los países latinoamericanos se ven afectadas por las siguientes circunstancias:

1) Tratamiento discriminatorio respecto a otros países como, por ejemplo, los integrantes y firmantes de la Convención de Lomé, países de África, el Caribe y el Pacífico, que afecta productos tan importantes como el azúcar, el café y el cacao.

2) La política agrícola comunitaria, altamente proteccionista, que hundió en los años sesenta y setenta la cuota de participación de países como Argentina, Brasil y Uruguay en el abastecimiento a la Comunidad de productos de zonas templadas como el trigo, el azúcar, maíz, vacuno, etc.

3) [Acuerdos discriminatorios con países semiindustrializados que acentúan la competencia en ciertos productos industriales de consumo intensivo en mano de obra, como el calzado, los textiles, etc.

4) La aplicación del sistema de preferencias generalizadas comunitario minimiza los impactos benéficos que podrían recibir los países latinoamericanos dado que:

- recoge una gama de productos que no coincide, salvo excepciones, con las líneas básicas de las exportaciones latinoamericanas;
- beneficia realmente a pocos países, fundamentalmente a Brasil, México, Argentina y Perú;
- al establecer cuotas, topes o limitaciones cuantitativas limita las posibilidades de exportación de ciertos productos que sin embargo, presentan ventajas comparativas evidentes, y
- la normativa legal y complementaria (sanitaria, etc.) introduce un factor adicional de desaliento,, en este caso generalizado, al desarrollo de las exportaciones a la CEE.

[Frente a este tratamiento comunitario los instrumentos de cooperación abiertos y facilitados por la Comunidad son realmente limitados. La propia CEE clasifica tales instrumentos en seis grandes apartados: ⁴

1) Acuerdos bilaterales generales, como los firmados con Argentina, Brasil, Uruguay, México o el propio Pacto Andino.

Acuerdos bilaterales especializados como los firmados con determinados países sobre el uso pacífico de la energía nuclear, textiles, etc.

2) La política de cooperación para el desarrollo.

3) Preferencias generalizadas, a las que ya nos hemos referido con anterioridad.

4) Promoción de exportaciones ofrecida a partir de 1974 y que en el programa de 1979 preveía:

- participación en treinta ferias y exposiciones especializadas en Europa;
- recepción de ocho misiones de exportadores latinoamericanos;
- celebración de una conferencia en Tegucigalpa sobre técnicas de comercialización;
- celebración de un seminario en Lima para discutir los requisitos para los países del Pacto Andino;
- celebración de un seminario en Panamá sobre comercialización de productos alimenticios;
- celebración de un coloquio en Lima sobre exportación de madera para Bolivia, Ecuador y Perú;

⁴ Commission des Communautés Européennes, L'Amérique Latine et la Communauté Européenne, *Europe Information*, Bruselas, septiembre de 1979, pp. 5-8.

- celebración de un seminario en Lima sobre alimentación para los países del Pacto Andino, y
- publicación de documentación comercial para la promoción de productos.

5) Ayuda a la integración regional, y

6) Ayuda financiera y técnica que en 1979 ascendió a 110 millones de unidades de cuenta, de las cuales el 20% correspondió a los países latinoamericanos, y que se repartió tanto a países específicos como Haití, Honduras, Bolivia, Nicaragua y Perú, como a instituciones como el Pacto Andino, la Organización Panamericana de la Salud, el Banco Centroamericano de Integración Económica, el Centro Internacional de la Patata, el Centro Internacional de Agricultura Tropical, el Centro Agronómico Tropical de Investigación y de Enseñanza.

Frente a este tratamiento discriminatorio, la actuación de los países latinoamericanos se ha canalizado hacia la creación y el estrechamiento de lazos institucionales, forzando tratamientos más favorables cuyos resultados hasta el momento han sido modestos, a pesar de las múltiples declaraciones de buena voluntad, y de los deseos y proyectos que han sido formulados conjuntamente. Razones explicativas puede haber muchas, desde estrictas interpretaciones de reparto de zonas y áreas de influencia internacionales, hasta vínculos coloniales, lazos lingüísticos y culturales, intereses económicos, diferente nivel de desarrollo de los países latinoamericanos y de los países integrados en los acuerdos ACP.

Es precisamente en este contexto donde debemos buscar el papel de intermediario que suele desempeñar España entre ambas comunidades de países. Es posible que la CEE necesite un intermediario válido, un interlocutor calificado, y así lo entienden en Bruselas muchos de los países integrantes de la Comunidad. Por su parte, América Latina puede beneficiarse de la presencia dentro de la CEE de un país que sea portavoz y defensor de sus intereses, comprenda sus problemas, facilite la intercomunicación, etc. No cabe duda que a pesar de las reticencias y suspicacias visibles y manifestadas por algunas (pocas) representaciones diplomáticas latinoamericanas en Bruselas, España podría realizar cumplidamente tal papel.

Ahora bien, esta hipótesis, cierta a nuestro juicio, no puede hacer nos ignorar la otra vertiente del problema. España en los últimos años se ha transformado en uno de los mercados más dinámicos, a pesar de que todavía tiene un peso específico bajo para los países latinoamericanos. La integración de España a la CEE va a traer de la mano una serie de modificaciones sustanciales que pueden modificar las tendencias actuales. Estas modificaciones tienen su origen en:

- la adopción del AEC que reportará, junto con la política agrícola comunitaria, la desviación de determinadas demandas como la de trigo, la de vacuno, maíz, etc.;
- el descenso en el nivel de protección arancelaria industrial que facilitará la entrada de ciertos productos, por ejemplo de calzado barato y de productos manufacturados de cuero, ciertos textiles, productos químicos, etc.;
- al asumir España los acuerdos de la Comunidad con terceros países introducirá un sesgo discriminatorio al comercio latinoamericano de algunos productos que hoy gozan de ciertas ventajas, como son el café, el cacao, o los productos tropicales, y
- la entrada de España a la CEE y la supresión de aranceles que supone, llevará consigo un aumento en la competencia de los productos industriales con los que actualmente compite España con ciertos países latinoamericanos, tales como vehículos, hierro, textiles, calzado, productos químicos, etc.

En definitiva, las modificaciones a las que necesariamente obligará el ingreso de España en la Comunidad, traerán consigo un complejo entramado normativo, arancelario, comercial, etc. que provocará importantes efectos de creación y sobre todo de desviación de flujos de comercio, que es muy difícil valorar, pero que son en cualquier caso innegables. Es preciso tomarlos seriamente en consideración, pues aunque es posible que el monto absoluto no sea altamente significativo, sin embargo puede afectar seriamente a algún país en particular y, sobre todo, a determinados sectores.

Para tratar de valorar y aproximarnos de manera unánime a esas modificaciones vamos a precisar la importancia actual del comercio hispanoamericano. Pues bien, tomando como base las cifras aportadas por la OCDE⁵ nos encontramos con que, en la actualidad, los intercambios hispanoamericanos se elevan en su conjunto (importaciones, exportaciones) a 4 150 millones de dólares, con un desequilibrio de unos 200 millones de dólares desfavorables a España, cifra de comercio realmente importante para ambas partes. A pesar de ello y del crecimiento que han experimentado en los últimos años los intercambios comerciales entre ambas zonas, las cifras escasamente representan el 3% del total del comercio latinoamericano, y cerca del 9.5% del comercio total español, cifras que aun cuando van en aumento todavía evidencian amplias posibilidades de expansión.

De cualquier forma, resulta evidente la rápida mejoría que han experimentado las respectivas cuotas de participación en los últimos años, como resultado de las tasas de crecimiento del período (véanse los Cuadros 19 y 20). Independientemente de su mayor o menor tras-

⁵ OCDE: "Statistics of Foreign Trade", *Monthly Bulletin*, varios números. París. Datos elaborados.

endencia, lo que podemos afirmar rotundamente es que en la actualidad ambas áreas están embarcadas en un proceso de aceleración en sus intercambios, cuyas tasas de crecimiento en el período 1976-79 oscilan entre el 21.9% y 33% para importaciones y exportaciones españolas respectivamente, cifras muy superiores a las de sus crecimientos medios respectivos.

Esta acelerada progresión se polariza, sin embargo, en unos pocos países beneficiarios *in extremis* de dicha tendencia, como son México principalmente, Argentina, Ecuador, Colombia, Venezuela, etc. Así, cuatro países: Argentina, México, Brasil y Venezuela suministran casi las tres cuartas partes (74%) de las compras españolas a toda América Latina, absorbiendo, a su vez en 1979, el 63% de las exportaciones españolas. Ello nos indica que, a pesar del sustancial crecimiento que ha experimentado la totalidad de los intercambios hispanoamericanos, resulta evidente la concreción y polarización de esas relaciones y tendencias, en los cuatro grandes países latinoamericanos. Siguiendo a E. Kleiman,⁶ cuando cita a Kindleberger,⁷ o a Burenstam Linder,⁸ no cabe la menor duda que la conexión que tradicionalmente ha existido entre ambas áreas económicas, tiene innegablemente un fundamento en los lazos culturales plasmados en ciertas afinidades y gustos. Obviamente también influye el importante papel que juega el hecho de que hablen el mismo idioma, lo cual hace más asequibles los canales de información, etc.

Tales vínculos adicionales nos permiten explicar el hecho de que España tenga una cuota de participación en los mercados latinoamericanos notablemente superior a la que le correspondería en función de su importancia relativa a escala mundial, con la particularidad de que recientemente dicha participación está experimentando un proceso de incremento significativo. De esta forma podemos observar que en 1979 el mercado español representó para México nada menos que el 66.8% del mercado de toda la CEE. Esto es, [la Comunidad a pesar de su enorme peso en el campo comercial escasamente representaba para México 50% más que el mercado español, exclusivamente en términos de la colocación de sus exportaciones.] De igual forma España representaba para Venezuela y Argentina aproximadamente la quinta parte del mercado comunitario, etc. En definitiva, en la actualidad España juega un papel relevante como mercado de colocación de los productos latinoamericanos, de la misma manera, América Latina representa una de las áreas básicas de colocación de productos españoles

⁶ Ephraim Kleiman, "Cultural Ties and Trade: Spain's role in Latin America", *Kyklos*, vol. 31, 1978, 275.

⁷ C.P. Kindleberger, *International Economics*, Nueva York, Homewood Irwin, 1973, p. 6.

⁸ S. Burenstam Linder, *An Essay on Trade and Transportation*, Uppsala, Almqvist and Nicksell, 1961, p. 108.

con la singularidad de que en los últimos años ambas economías han estado experimentando fuertes ritmos de expansión. Esa tendencia y esa importancia obligan a un tratamiento especialmente detallado de los procesos de desviación y de comercio que originaría la integración de España a la CEE. Porque como el comercio está fuertemente polarizado en unos pocos países, y como está concentrado en la importación de unos pocos productos, la integración podría acarrear desajustes sectoriales de cierta consideración en algunas economías. Para que esto no ocurra es necesario aplicar ciertas medidas de salvaguardia cuya aprobación es muy difícil lograr.