

LA COMUNIDAD EUROPEA Y AMÉRICA LATINA EN EL ESPACIO COMERCIAL DEL MERCADO ÚNICO

CARLOS A. ROZO

Los esfuerzos de acercamiento entre Europa y América Latina en las dos últimas décadas han sido amplios y persistentes con más logros en lo político que en lo económico.¹ De ahí la importancia del reciente interés por tener un mayor acercamiento económico entre las dos regiones, que para América Latina es de vital necesidad para el logro de un viejo objetivo: la diversificación de sus mercados.

Ante el hecho de que los latinoamericanos no hemos tenido el éxito deseado en el proceso de integración económica regional, el ejemplo del esfuerzo que están llevando a cabo los europeos para vigorizar su propia versión del mismo proceso por medio de un mercado único debe ser considerado de manera positiva. Sobre todo si consideramos que como consecuencia de la crisis del endeudamiento externo se presentan nuevamente y con gran insistencia las soluciones de tipo intrarregional. La experiencia con los acuerdos cambiarios del Sistema Monetario Europeo puede ser un amplio campo de lecciones para la colaboración entre países de América Latina. El objetivo de establecer una moneda regional única que le dé a la Comunidad Europea (CE) independencia frente al dólar es otra meta propuesta que, en las condiciones financieras por las que atraviesa Latinoamérica, merece, al menos, ser objeto de serias reflexiones.

Pero, por otro lado, cabe preguntarse qué tan factible será diversificar los mercados de exportación latinoamericanos por medio del mercado único al que habrán llegado los países miembros de la CE a partir de 1993. Esta pregunta no tiene, en la actualidad, una respuesta definitiva, ya que depende del cambio estructural de la economía comunitaria como consecuencia del proyecto de aceleración de la integración.

¹ Carlos A. Rozo, Ada E. Sánchez y Janette Zamorategui, "Relaciones Europa-América Latina. El compromiso incumplido", en Carlos A. Rozo, *México en la integración económica europea*, México, Plaza y Valdés, 1990.

De hecho, se considera que los beneficios indirectos, que podrían ser mayores que los directos, sólo serán perceptibles en el largo plazo, cuando los cambios en los precios de los bienes exportables tengan su impacto definitivo sobre los bienes no comerciables.² Lo que sí podemos anticipar son las oportunidades que se abren o las puertas que se cierran para el comercio con aquella región, y en particular el de México, en el nuevo contexto europeo.

LOS PROPÓSITOS DEL MERCADO ÚNICO

La aspiración vital del nuevo esfuerzo integrador europeo es la de transformar la estructura corporativa comunitaria para mejorar su competitividad. Se ha establecido que “el núcleo de este nuevo impulso es el reconocimiento de que si la Comunidad no puede utilizar plenamente el mercado único potencialmente vasto que constituyen los doce estados miembros, ésta seguirá perdiendo terreno y mercados en favor de sus principales competidores, Estados Unidos y Japón”.³

Se plantea, entonces, el mercado único como el instrumento de un renacimiento europeo que está anclado, según uno de los industriales más importantes de Europa, en el reconocimiento de las realidades económicas contemporáneas, que son los mercados globales, la interdependencia económica y las presiones competitivas, las cuales, juntas, hacen de la cooperación un factor esencial.⁴

En palabras de Jacques Delors, presidente de la Comisión, órgano ejecutivo de la Comunidad, se trata de “darle nueva vida a Europa, de proporcionarle un nuevo ideal”, y de que los productores europeos participen plenamente en la batalla por los mercados globales que vendrá a sustituir en las postrimerías del siglo a las guerras territoriales, para dar lugar a la supremacía de lo económico sobre lo militar.

En esta tendencia a la reorganización económica y administrativa de la CE, fue de crucial importancia la ratificación, en julio de 1987, de la Ley Europea Única, cuyo propósito es crear las condiciones legales para lograr un mercado europeo único para fines de 1992. Resalta en esa ley el acuerdo de sustituir el sistema de decisión por consenso por uno que requiera sólo mayoría calificada en aquellas medidas cuyo objeto sea el establecimiento y funcionamiento del mercado interior.

² “The Economics of 1992”, en *European Economy*, núm. 35, marzo, 1988.

³ CEE, *Un gran mercado sin fronteras* (conocido como el Informe Cockfield), Bruselas, CEE, 1988, segunda edición, p. 10.

⁴ Giovanni Agnelli, “The Europe of 1992”, en *Foreign Affairs*, otoño de 1989, p. 62.

Este paso era necesario para agilizar la dinámica de aprobación de las 279 directivas que integran el programa de 1992 acordado en el Libro Blanco,⁵ en el cual se “tratan de identificar todas las barreras físicas, técnicas y fiscales existentes que justifican la persistencia de los controles aduaneros y que impiden el libre funcionamiento del mercado”.⁶ Estas directivas, una vez adoptadas por el Consejo, pasan a las legislaturas de cada país para que se conviertan en leyes nacionales.

LAS CAUSAS DE LA MOVILIZACIÓN EUROPEA

El proceso para llegar a un mercado único se debe asumir como una acción de revitalización de Europa para poner fin a su esclerosis; esto es, al doble padecimiento de desempleo y lento crecimiento que se agudizó en la década de los ochenta pero que tiene raíces más antiguas. Del rápido crecimiento con tasas superiores a 5% que experimentó la CE entre 1955 y 1972, se pasó a una disminución de 50% entre 1972 y 1979 al alcanzar la tasa anual de crecimiento promedio niveles de 2.4 por ciento. De 1979 a 1985 esta tendencia recesiva se consolidó al crecer la economía comunitaria 1.4% en promedio anual. Naturalmente, el efecto de esta tendencia a la baja en el crecimiento fue la aparición de un desempleo crónico que llegó a rebasar 10%, y que aún en enero de 1990 rebasó 9 por ciento. Esto significa la existencia de 15 millones de desempleados en la CE, el doble de los que había en 1980.⁷

Este lento caminar de los años setenta llevó a los miembros de la CE a defender sus intereses particulares por encima de los comunitarios mediante el restablecimiento de controles arancelarios, sistemas de cuotas voluntarias y no voluntarias, incremento a los subsidios y una escalada de barreras implícitamente proteccionistas. Con el programa del mercado único se persigue el desarrollo comunitario por la vía de un intercambio comercial más libre y el flujo irrestricto del capital y

⁵ R. Bieber, R. Dehousse, J. Pinder *et al.*, 1992: *One European Market*, Baden, Nomos Verlags Gesellschaft, 1988. Anexo I: Commission of the European Communities. Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council (Milán, 28 y 29 de junio de 1985), COM (85) 310 Final, Bruselas, 14 de junio de 1985, pp. 387-439.

⁶ Informe Cockfield, *op. cit.*, p. 20.

⁷ Herbert Girsch, “Euroesclerosis”, *Kieler Discussion Paper*, núm. 112, octubre de 1985; Jürgen B. Donges, “Chronic Unemployment in Western Europe Forever?”, *The World Economy*, diciembre de 1985, pp. 353-372; Michael C. Burda, “Is There a Capital Shortage in Europe?”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1988 (1), p. 38-57.

de la fuerza de trabajo. Se reconoce, entonces, que las opciones nacionales sobre la base de políticas económicas independientes y aisladas no funcionan. La alternativa es el regreso al ideal europeo, esto es, a una solución comunitaria más allá de visiones nacionalistas miopes.

Así, el proyecto del mercado único es lanzado a fin de eliminar las barreras físicas, técnicas y fiscales existentes, para permitir a la CE reencontrar el camino perdido durante los años setenta. Se intenta un crecimiento robusto y sostenible que pueda llegar a aumentar 5% el producto interno bruto para 1997, generar cinco millones de empleos y producir una deflación de los precios al consumidor cercana a 6 por ciento.

Las políticas propuestas para derribar las barreras mencionadas se pueden agrupar en cuatro grandes rubros, a saber:

- 1) Desaparición de controles aduaneros.
- 2) Eliminación de restricciones técnicas y no tarifarias.
- 3) Armonización de sistemas tributarios.
- 4) Liberalización monetaria-financiera.

A continuación examinaremos la orientación de las propuestas, su significado y consecuencias, para posteriormente revisar las implicaciones para América Latina.

OBJETIVOS E INSTRUMENTOS DEL MERCADO INTERNO SIN FRONTERAS

El establecimiento del mercado único conlleva la eliminación de los controles aduaneros que impone un mercado dividido. Esto implica el desmantelamiento de las formalidades en las fronteras internas y de las normas que las sostienen para dar cabida a la libre movilidad de bienes, servicios y personas. Con esta simplificación se crean grandes economías de escala en la producción y distribución de bienes y servicios, cuyos beneficios se reflejan en precios más bajos al consumidor, una demanda potencial mayor, grandes movimientos de capital y aumentos en las recaudaciones fiscales.

La forma aparentemente más sencilla de abordar este problema consiste en eliminar trámites administrativos y reducir los trámites requeridos para el movimiento de las mercancías. La adopción del Documento Administrativo Único, que entró en vigor en enero de 1989, es un paso en esta dirección.

Esta tarea de eliminación de las barreras físicas culminaría con la puesta en marcha del procedimiento de Intercambio Electrónico de Documentación (*Electronic Data Interchange*) que suprime la utilización física de documentación, lo cual facilitará los trámites administrativos

al establecer una comunicación directa e instantánea entre los agentes comerciales y las autoridades correspondientes.

Así, hacer más fácil y ágil el cruce físico de las fronteras constituye uno de los principales vehículos para el movimiento rápido de mercancías que hasta ahora significa mayores costos de transporte por el tiempo perdido en los pasos fronterizos y los requerimientos que esto impone sobre inventarios, medios de transporte, personal, estructuras burocráticas y financiamiento.

Frente a Estados Unidos y Japón, especialmente en los sectores de alta tecnología, la CE manifiesta un relativo retraso tecnológico. Una meta del mercado único es resolver esta situación de manera favorable en el mediano plazo, a fin de fortalecer los objetivos de mayor productividad y por tanto de mayor competitividad de sus empresas.

El primer paso para mejorar el nivel tecnológico consiste en estandarizar normas de calidad que sean aceptables en toda la Comunidad. Esto representaría un ahorro para las empresas en lo que se refiere a los costos actuales de ajuste de la producción de acuerdo con las especificaciones y requerimientos de las diferentes regulaciones nacionales. Con un solo conjunto de normas, el producto tiene aceptación en todos los países, con el consecuente aprovechamiento de un mercado más amplio y el beneficio de economías de escala.

Estas posibilidades implican, por tanto, un cambio en las formas de operación de las empresas, pues podrán tomar medidas que unifiquen el producto que hasta ahora han debido adaptar a cada mercado local. Las empresas que por estas restricciones a la circulación de mercancías sólo funcionan en un mercado nacional, ahora tendrán la oportunidad de expandir sus horizontes sin necesidad de adaptaciones particulares a las normas y reglamentos propios de cada nación que, si bien han contribuido a garantizar un nivel mínimo de seguridad para el consumidor y para el ambiente, también se han erigido como instrumentos de protección de los mercados nacionales. Se espera que esta mayor integración continental signifique un auge expansionista de la pequeña empresa europea, por la reducción generalizada que las economías de escala propiciarán en los costos de producción, almacenaje y transporte.

Las estructuras impositivas de cada uno de los miembros de la CE presentan grandes diferencias. Aunque todos los países aplican un impuesto al valor agregado, las tasas con que gravan un mismo producto varían, lo cual constituye un factor en la diferenciación artificial de los precios, una causa de distorsión competitiva y un incentivo para la evasión fiscal.

Así, la armonización fiscal que se propone realizar la CE tiene

como finalidad central eliminar las condiciones que le permiten a algunos productores europeos no pagar impuestos en su país de origen. Un mercado único requiere de un sistema tributario que no facilite la evasión fiscal, no promueva la fuga de capitales y tampoco distorsione el sistema de precios.

La armonización es un problema fundamental cuya discusión y solución se ha pospuesto, en parte para evitar enfrentamientos y en parte porque es un asunto delicado. Un cambio en el impuesto al valor agregado tendente a homogeneizar las tasas haría que el mismo producto fuera más caro en unos países y más barato en otros, lo que se reflejaría en el comercio. Una política impositiva en el sector energético afectaría toda la estructura industrial, pues alentaría que el capital fluyera hacia algunos países y no hacia otros. No hay duda de que esta tarea de homogeneización fiscal es necesaria e ineludible; sin embargo, su implantación parece una misión políticamente imposible.

Un objetivo adicional de una Europa sin fronteras es la creación de un espacio amplio para los flujos financieros. Esto implica eliminar al máximo las restricciones e igualar la legislación en la medida necesaria para permitir a todos los bancos nacionales de la Comunidad funcionar en igualdad de condiciones, con una licencia única de funcionamiento bajo el principio de banca universal o múltiple. En este esquema, cualquier banco podrá emitir bonos denominados en la divisa de cualquier otro país de la CE, sin requerir permiso previo del banco central. Por su parte, los clientes podrán abrir cuentas bancarias y obtener empréstitos en cualquier país de la CE, en igualdad de condiciones.

La regulación financiera se asume como una responsabilidad del país huésped para garantizar su propia seguridad en el entendido de que es dentro de las fronteras nacionales donde se debe: 1) asegurar el éxito de la política monetaria, por ejemplo los requerimientos de reservas o de encaje legal; 2) reforzar la reglamentación monetaria y financiera, y 3) supervisar la disponibilidad de liquidez.

La liberalización financiera busca tener un efecto positivo sobre los costos de producción, pues se considera que contribuirá a reducirlos al disminuir los costos del financiamiento mediante una red común de distribución, la unificación de las tarifas de apoyo, la centralización de los fondos que se pueden prestar y la reducción de los riesgos financieros mediante la diversificación geográfica. Igual efecto tendrá la existencia de un linamiento regulador único para toda la Comunidad.

Un paso más hacia la liberalización bancaria es la integración monetaria europea, sobre la cual existe un amplio acuerdo aunque ni siquiera se haya planteado la necesidad de una moneda regional en el Acta Única. En el informe presentado por la Comisión Delors durante

la reunión cumbre europea en junio de 1989 en Madrid, se propuso un mecanismo para llegar a esta unión.⁸ Se acordó iniciar la primera etapa del proceso a mediados de 1990 y convocar a una reunión a finales de 1991 para determinar el camino que posteriormente se seguirá.

La controversia que el tema ha suscitado no se refiere a la velocidad con la que debe cumplirse el proceso. Si bien éste es un punto de enconada discusión, el debate real es más profundo, pues surge del grado de soberanía que cada país, específicamente cada banco central, está dispuesto a ceder para contribuir al establecimiento de un banco central europeo, y de cuáles serían sus funciones, en particular en lo relativo a la emisión de un circulante monetario europeo, la unidad monetaria europea (siglas en inglés: ECU) y a la coordinación o definición de una política monetaria comunitaria.

El costo de la unificación monetaria-financiera se debe medir, entonces, en términos de soberanía nacional, lo cual reduce el problema técnico a una mínima expresión frente a la decisión política requerida. Sin embargo, éste es otro aspecto ineludible del proceso, ya que hay quienes consideran que no hay un mercado único sin la existencia también de una moneda única,⁹ tal como lo propone el Informe Delors. Éste es sin duda un punto central, pues se llega a señalar que “una moneda única demostrará claramente que la unión monetaria constituye un paso definitivo, facilitará considerablemente la gestión monetaria de la Comunidad y eliminará los costos de transacción del cambio de monedas”.¹⁰ Giovanni Agnelli apunta al respecto que “la idea de defender las divisas nacionales parece inconsistente con una Europa sin fronteras”. Ésta parece ser una idea que rápidamente adquiere fuerza con el apoyo, incluso, del sector empresarial, el cual ha formado la Asociación para la Unificación Monetaria de Europa como un mecanismo de presión para lograr este objetivo.

EL AVANCE LOGRADO

El camino recorrido hasta enero de 1990 muestra mayores adelantos en el objetivo de remover los obstáculos para que la integración funcio-

⁸ Committee for the Study of Economic and Monetary Union, *Report on Economic and Monetary Union in the European Community* (conocido como el Informe Delors), Bruselas, CEE, 1989.

⁹ “To Be a Truly Single Market Europe Must Have a Single Currency”, *The Economist*, 22 de abril de 1989, p. 16.

¹⁰ Committee for . . . , *op. cit.*, p. 15.

ne más eficientemente, que en el de formular políticas comunes. Se ha avanzado en la aprobación de medidas relativas a la industria y el comercio, pero aún quedan campos controvertidos en los cuales los logros han sido mínimos, como en el de la armonización fiscal.

Se puede cuestionar el ritmo del avance, pues si bien de las 279 directivas postuladas en el Libro Blanco, el Consejo de Ministros ha aprobado 152 (más de la mitad), la incorporación de estos acuerdos a las legislaciones nacionales evoluciona más lentamente. Considerando que se requieren 18 meses, más o menos, para convertir los acuerdos internacionales en leyes nacionales, se deberían de haber aprobado al menos 88 acuerdos para finales de 1989; sin embargo, sólo 14 se han aprobado en los 12 países, y 55 en ocho de ellos. Italia, que es un gran entusiasta del proyecto, es el país que menos acuerdos ha incorporado a sus leyes, sólo 35. La Comisión considera que este comportamiento es más el resultado de ineficiencia e ignorancia burocrática que de acciones de obstrucción al proceso integrador. En consecuencia, se ha abocado a establecer un mecanismo ágil y eficiente de orientación para despertar conciencia y proporcionar información adecuada a los usuarios con el fin de que éstos defiendan sus derechos. Este mecanismo consiste en reportes sobre industrias específicas en los que se difundan los tratados, las leyes y las decisiones de la Corte Europea de Justicia relacionadas con la industria en cuestión.

No obstante las dificultades, la euforia que ha despertado el proyecto del mercado interior lo hace irreversible como un objetivo económico-político. Al respecto, Agnelli plantea que la vena fuerte del proyecto es que nació por sanas razones económicas que ahora no pueden ser desconocidas. Por este motivo, a diferencia de 1957, hoy son los empresarios los que presionan a los políticos para que eliminen los obstáculos de carácter local o nacional que puedan ser impedimentos al orden comunitario.

Por supuesto aún subsisten resentimientos y miedos, pero no son factores que puedan revertir el proceso. Incluso las inesperadas transformaciones en los países de Europa del Este no han ocasionado retrocesos o cuestionamientos significativos. Por el contrario, la propia Comisión ha respondido que el reto planteado por Europa oriental debe enfrentarse desde una CE más sólida tanto económica como políticamente.¹¹

¹¹ Véase "Address by Jacques Delors to the European Parliament Presenting the Commission's Program for 1990", Estrasburgo, Parlamento Europeo, enero de 1990.

¿UNA BARRERA COMÚN HACIA EL EXTERIOR?

El establecimiento de un mercado único europeo aparece como una oportunidad para recuperar el crecimiento en Europa, pero también tiene visos de convertir a la CE en una isla europea, con un mayor proteccionismo comunitario. Sandholtz y Zysman plantean correctamente el problema: ¿estamos viendo la creación de una Europa competitiva o la “cartelización” de la industria a nivel europeo?¹²

Si bien es cierto que la CE tiene, desde las negociaciones de la Ronda Tokio, uno de los niveles arancelarios más bajos del mundo (el arancel promedio de la CE es de 2%, mientras que el de Estados Unidos es de 3.6% y el de Japón de 4.1%), también es cierto que las barreras comerciales y las medidas no arancelarias (MNA) han aumentado desde mediados de la década de los setenta, sobre la base de las 700 restricciones cuantitativas para las importaciones que permite el artículo 115 del Tratado de Roma.

De hecho, se habla de un proteccionismo moderno o neoproteccionismo en el que las medidas *antidumping* han sido las más importantes.¹³ Pero también se ha visto un endurecimiento en los reglamentos de origen, las normas de calidad y las restricciones voluntarias. Desde 1986 la CE se ha mostrado tan agresiva en cuestiones *antidumping* como Estados Unidos durante la última década. Se han multiplicado los campos y los casos en los que se aplican estas medidas. Así, se establecen protecciones *antidumping* en el sector servicios y se amenaza con incrementar los derechos de importación de empresas o países cuyos precios no aumenten luego de una primera ronda de negociaciones. Esta forma de actuar perfila una tendencia hacia el “comercio administrado”, eufemismo japonés para describir el nuevo proteccionismo, que enfrenta a los países industrializados a tal grado que Japón ha hecho una petición al GATT para que éste formule un código *antidumping* de aceptación general.

Alemania aboga por una liberalización completa de los mercados pero ésta no es una posición compartida por todos. De hecho, la perspectiva de imponer medidas proteccionistas, aunque sea temporalmente, para ciertos productos en toda la Comunidad, es algo que se consi-

¹² Wayne Sandholtz y John Zysman, “1992: Recasting the European Bargain”, *World Politics*, octubre de 1989, pp. 95-128.

¹³ Una crítica a la política *antidumping* de la CE se encuentra en Patrick A. Messerlin, “The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal, 1980-1985”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1989 (3), pp. 563-587. Una defensa de la política de la CE, crítica de Messerlin, se encuentra en Rolf Weidemann, “The Antidumping Policy of the European Communities”, *Intereconomics*, enero-febrero de 1990, pp. 28-36.

dera como una opción viable y válida. El sector automotriz es un caso en el que este tipo de políticas tendrían cabida con el apoyo, incluso, de los alemanes. Así, “Carl Hahn, presidente de Volkswagen A.G., se ha sumado a los ejecutivos de Peugeot y Fiat en el llamado a restricciones, al menos temporales, a la importación de carros japoneses después de 1992”.¹⁴ Se han propuesto restricciones voluntarias para el periodo 1993-1997, que quizá mantendrían la estructura de cuotas actuales, que restringen la participación de los japoneses a 3% del mercado francés, 1% de los mercados español e italiano y 11% del inglés. Esta situación es consecuencia de las abismales diferencias en productividad entre europeos, estadounidenses y japoneses. El Instituto Tecnológico de Massachusetts ha estimado que mientras estos últimos necesitan de 17 horas-hombre para ensamblar un automóvil, los dos primeros requieren de 20 y 37 horas-hombre, respectivamente.

El reconocimiento de esta desventaja está llevando a una ola de fusiones entre empresas europeas para poder competir con sus rivales extranjeros y para mantener presencia en los mercados externo e interno. El problema es que el periodo de la transición hasta 1992 se ha considerado como un tiempo “demasiado corto para la expansión del crecimiento interno”; ésta es la posición de las empresas francesas.¹⁵ En campos como la electrónica, el comercio al menudeo, los servicios bancarios y los servicios públicos es donde más se aprecia el auge de las fusiones.¹⁶ Este movimiento, que alcanzó un récord de 50 000 millones de dólares en 1989¹⁷ da solvencia a las acusaciones de proteccionismo y cartelización contra el proyecto de 1992, a pesar de la postura de la Comunidad en favor de bloquear grandes fusiones.¹⁸

La otra tendencia que se perfila es la de fusiones europeo-japonesas o europeo-estadunidenses, que son consideradas como una posibilidad real por un porcentaje importante (cerca de 40%) de empresas europeas. El asunto relevante es que la evidencia empieza a mostrar que en el corto plazo estas fusiones y adquisiciones producen desempleo, lo cual se convierte en una razón más de las presiones proteccionistas.¹⁹

¹⁴ *Newsweek*, 20 de octubre de 1989, p. 27.

¹⁵ George Graham, “Ola de adquisiciones de las compañías francesas en el extranjero”, *Excelsior*, 5 de diciembre de 1989, p. 11-F.

¹⁶ Un caso ejemplar es el de la compañía Asea Brown Boveri, que se plantea como “un símbolo de la reestructuración industrial europea”. Tim Hindle, “Asea Brown Boveri: Full of Contradictions”, *Eurobusiness*, julio de 1989, p. 24-27.

¹⁷ “Bidding Business”, *The Economist*, 20 de enero de 1990, p. 96.

¹⁸ Ephraim Clark, “European Integration, Mergers and Protectionism”, *European Affairs*, octubre-diciembre de 1989, p. 83.

¹⁹ “Japón evalúa posibles trabas comerciales de la CEE”, *Excelsior*, 17 de abril de 1989.

Para los países en desarrollo esta situación debe ser preocupante pues la actitud proteccionista de la CE no es nueva; al menos, hasta la puesta en marcha del proceso conducente al mercado único, la evidencia demostraba un amplio uso de medidas proteccionistas, especialmente contra los países de América Latina, en la forma de MNA. En 1986, 19.9% de las exportaciones latinoamericanas estaban sujetas a algún tipo de MNA por parte de los países industrializados. Sin embargo, el nivel de este coeficiente de cobertura, para el caso de la CE, se elevaba hasta 21.7% —más alto que el de Estados Unidos o Japón—²⁰ con casos particulares como el de las exportaciones argentinas, para las que el coeficiente llega a 38.4%, y las de Uruguay, con 50.9 por ciento.

El caso de México es excepcional, ya que la CE es quien menos grava las exportaciones mexicanas, pues mientras el coeficiente respectivo es de 9.4%, el de Estados Unidos es de 14.5% y el de Japón llega hasta 28.3%. Estados Unidos, principal socio comercial de México, muestra así una actitud más proteccionista que la de la CE pues recurre más frecuentemente a impedir el libre comercio entre los dos países por medios no arancelarios. También puede ser un signo de que las relaciones de México con la Comunidad han logrado colocarse en un lugar de cierto privilegio dentro del contexto global de las relaciones de Europa con América Latina.²¹

Al examinar el coeficiente de cobertura de las MNA por producto, la CE es la que gravó más alto las exportaciones latinoamericanas en 1986, con un coeficiente promedio de 23.8% comparado con los de Estados Unidos, de 9.7%, Japón, 9.3% y otros países desarrollados de economía de mercado, 15.1 por ciento. Esta información refleja una actitud altamente proteccionista de la CE, pues sus niveles promedio son 100 por ciento superiores a los de los demás países industrializados. Pero la situación es aún más delicada si se observa que los productos sujetos a mayores MNA son las manufacturas en las que América Latina ha desarrollado cierta dinámica exportadora. En el cuadro 1 se puede apreciar que, con excepción de prendas de vestir, los demás productos manufacturados latinoamericanos de exportación tienen un coeficiente

²⁰ Los argumentos presentados sobre este tema tienen como fundamento el trabajo de Reinaldo Gonçalves y Juan A. de Castro, "El proteccionismo de los países industrializados y las exportaciones de América Latina", *El Trimestre Económico*, abril-junio de 1989, pp. 443-469. Por coeficiente de cobertura los autores entienden "el porcentaje del valor de las importaciones de un determinado país que está sujeto a MNA"; véase p. 446.

²¹ Parlamento Europeo, "Informe sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos", documento de sesión, 1988-1989, 19 de diciembre de 1988, serie A, doc. A2-0328/88.

CUADRO 1
Coeficientes de cobertura por productos (1986)

<i>Productos</i>	<i>Países desarrollados (total)</i>	<i>Países desarrollados a AL</i>	<i>CE a AL</i>	<i>Países desarrollados a México</i>
Alimentos	25.1	26.6	23.9	25.9
Alimentos y animales vivos	26.8	28.4	26.8	28.3
Semillas	9.5	9.6	0.0	0.0
Aceites y verduras	5.9	6.0	1.3	0.0
Materias primas				
agrícolas	11.1	11.3	4.9	4.5
Minerales y metales	12.6	12.5	9.1	13.3
Hierro y acero	65.0	64.8	96.2	52.8
Metales no ferrosos	6.5	6.4	14.6	0.0
Combustibles	6.9	6.8	29.3	6.7
Sustancias químicas	22.4	22.0	4.0	27.5
Manufacturas				
Químicas	18.6	18.6	44.9	10.3
Cuero	4.8	4.7	9.4	0.6
Hilados y tejidos	75.6	74.8	96.8	90.2
Prendas de vestir	72.4	72.3	39.7	89.9
Calzado	21.6	21.6	100.0	8.0
Total excepto combustible	19.3	19.9	21.7	14.7
Total	14.1	14.4	23.8	10.8

FUENTE: Elaborado a partir del trabajo de Reinaldo Goncalves y Juan A. de Castro, "El proteccionismo de los países industriales y las exportaciones de América Latina", *El Trimestre Económico*, abril-junio de 1989, cuadros 2 y 3.

de cobertura superior al coeficiente promedio que aplican el resto de los países industriales a América Latina. Se llega, incluso, al caso de un coeficiente de 100 por ciento con el calzado. En otros productos industriales, como hierro y acero, el coeficiente es prácticamente prohibitivo, 96.2 por ciento.

Por el contrario, en materias primas y alimentos el coeficiente de la CE es inferior al de los demás países desarrollados. La explicación de esta situación puede residir en la participación del grupo ACP (integrado por países de África, el Caribe y el Pacífico) en las exportaciones de estos productos, lo que reduce sustancialmente los promedios. Por ejemplo, los países del Caribe, como las islas de San Vicente, Granadinas y Santa Lucía obtienen más de 80% de sus divisas de sus exportaciones a mercados europeos. Puesto que prácticamente no participan en

la importación de bienes industriales de la Comunidad, no hay un factor de ponderación a la baja en el promedio del coeficiente de cobertura.

Una comparación del coeficiente promedio que la CE aplica a las exportaciones de América Latina con el que aplican los países desarrollados de economía de mercado muestra que este último tiende a ser más bajo que el primero (véanse columnas 2 y 3 del cuadro 1). Esto hace pensar que aun para México, país afectado por un coeficiente de cobertura más bajo que la mayoría de los países de la región, los coeficientes por producto aplicados por la CE son más altos que los que aplican Estados Unidos y Japón.²² En este caso los niveles de protección para el hierro y el acero y para productos químicos son singularmente relevantes, pues éstas son dos de las ramas en que se ha centrado el auge exportador mexicano de bienes manufacturados en los últimos años.

A la luz de estos elementos, es difícil afirmar que no ha habido serias dificultades para que los productos latinoamericanos penetren los mercados europeos. Los instrumentos no arancelarios utilizados por los países industrializados en contra de los que están en vías de industrialización son de diversa naturaleza, pero los más ampliamente usados son las restricciones cuantitativas. El caso de América Latina no se aparta de esta tendencia, pues son las restricciones de volumen (cuotas, licencias, programas de restricciones voluntarias y límites establecidos bilateral o multilateralmente) las que con mayor frecuencia se oponen al conjunto de las exportaciones de la región.²³ Excepciones a esta tendencia son el calzado, las materias primas agrícolas y los productos químicos, en los que las MNA que más se aplican son la investigación y las acciones compensatorias y *antidumping*.

Hay dos elementos dignos de mencionarse en la actitud neoproteccionista de los países industrializados hacia América Latina. El primero es el hecho de que entre 1981 y 1986 aumentó esa protección, especialmente para productos agrícolas; el segundo es que, en comparación con los demás países en desarrollo, la cobertura de las MNA es mayor para los productos latinoamericanos.

No es nada temerario afirmar que las condiciones para lograr un mayor intercambio entre América Latina y la CE no eran las óptimas, particularmente con respecto a las manufacturas. Esta situación es la que determina las posibilidades de aprovechar el mercado único; la es-

²² Esto puede explicarse por las relaciones comerciales tan jerarquizadas de la CE y el bajo nivel de prioridad de América Latina, como lo apunta Hubert Julienne en "Cooperación económica entre la Comunidad Europea y América Latina: posibilidades y opciones", *Integración Latinoamericana*, enero-febrero de 1988, p. 19.

²³ Gonçalves y Castro, *op. cit.*, p. 455.

tandarización tecnológica y la convergencia regulatoria pueden revertir y reducir el uso de MNA en el comercio entre las dos regiones.

IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Las oportunidades que tienen los países en desarrollo de aprovechar el nuevo mercado interior europeo son menores que las de los países industrializados: aquéllos sólo cuentan con la vía del acceso comercial, ya que su capacidad para producir al interior de la Comunidad por medio de inversión extranjera directa es limitada.²⁴ Por ejemplo, Corea del Sur, uno de los países en desarrollo que tiene fábricas en la CE, sólo cuenta con 37 millones de dólares invertidos en el exterior.²⁵

En consecuencia, el proteccionismo comercial de la CE es de gran trascendencia para estos países. En este sentido, las demandas de los productores europeos por una definición de reglas de “contenido nacional” son de poca importancia, pero no lo es el uso recurrente de medidas *antidumping*. De hecho, es alarmante que en la aplicación de estas medidas, los países en desarrollo que adquieren cierto grado de competitividad sean los más perjudicados. Un tratamiento similar se observa en la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), ya que tiende a excluir productos o a reducir las cuotas de países como Corea del Sur, Brasil y México.

Parece no haber duda de que los objetivos europeos de renovación corporativa impondrán a sus economías un ritmo de desarrollo productivo y comercial que facilitará la competencia con Estados Unidos y Japón. El problema es que no se podrán tener miramientos o consideraciones por posibles efectos sobre los países en vías de industrialización.

El beneficio para el mundo en desarrollo, como para el resto de los países, es que a partir de 1993 los exportadores enfrentarán un solo mercado y no doce, lo cual implica enfrentar un patrón único de regulaciones, de normas de calidad y de procedimientos administrativos. Se trata, sin duda, de un aspecto positivo que los países en desarrollo deben examinar plenamente para aprovechar las ventajas que esto puede tener para ampliar sus mercados hacia todos los países de la Comunidad. Éste es el sentido de una estrategia de comercialización, la cual puede realizarse tomando como base un solo país que permita establecer una red intracomunitaria de operaciones. No hay que olvidar,

²⁴ Véase Karl Wohlmuth, “Panorama de las transnacionales del Tercer Mundo”, en *Comercio Exterior*, agosto de 1989, pp. 650-662.

²⁵ *Business Week*, 20 de noviembre de 1989, p. 29.

sin embargo, que si bien puede haber una simplificación de las condiciones de entrada a los mercados, esto no garantiza el éxito, dado que la estandarización técnica por sí sola y en el corto plazo no alterará las preferencias nacionales de los consumidores, a pesar de que las diferencias entre consumidores nacionales se minimizan al depender más de causas económicas —que en el largo plazo tienden a igualarse— que de factores culturales.²⁶

Un elemento adicional a considerar es que el dinamismo del proceso europeo de integración, con su excursión hacia la alta tecnología, constituye otra valla potencial a las posibilidades de una mayor y más provechosa interrelación económica con los países en desarrollo. La propuesta francesa de “una Europa que subsidia a las compañías de alta tecnología para ayudarlas a combatir a los gigantes norteamericanos y japoneses”²⁷ no contribuye a mejorar las oportunidades de aquellos países, porque se considera que los países de mayor desarrollo relativo no merecen condiciones especiales de preferencia, por tanto deben competir, de igual a igual, con Estados Unidos y Japón por un mayor espacio en los mercados europeos.

Tampoco debemos olvidar que en las relaciones de la CE con los países en desarrollo se privilegia a los que pertenecen a la Convención de Lomé. De la ayuda pública para el desarrollo que ofreció la CE, más de la mitad (de un total de 1 950 millones de dólares en 1987 y 2 600 en 1988) fue para los 66 países de África, el Caribe y el Pacífico que eran miembros de la Convención.

No está por demás destacar que la Política Agrícola Común queda fuera de las negociaciones del mercado único, por lo que su efecto negativo sobre países exportadores de productos como trigo, aceite, carne y alimento para ganado se mantendrá después de 1993. También es conveniente recordar que de 1981 a 1987 las exportaciones agrícolas de la Comunidad crecieron al doble que sus importaciones, reduciendo de esta forma las posibilidades de incrementar ingresos para algunos países, sobre todo aquellos con problemas de deuda externa. Está claro, además, que un mercado abierto, como el que se pregona, hará más difícil el mantenimiento de la costosa política agrícola (cerca de 23 000 millones de ECU, de los cuales, por ejemplo, 3 000 son para mantener los excedentes de mantequilla), lo cual podría llevar a su modificación. En las condiciones financieras actuales, este nivel de subsidios no puede ser sostenido en forma indefinida, especialmente en el

²⁶ “The New European Consumer”, *Eurobusiness*, julio de 1989, p. 11.

²⁷ Philip Revzin, “Dudan los europeos de las bondades del mercado común”, *Excelsior*, 11 de mayo de 1989, p. 25.

contexto de las negociaciones que se vienen realizando dentro de la Ronda de Uruguay.

Los países en vías de industrialización tienen en su contra, igualmente, las disparidades en los niveles de desarrollo que aún existen entre los miembros de la Comunidad, y que tendrán que subsanarse para que la libertad de movimiento de capitales y fuerza de trabajo no se convierta en factor negativo. Se ha estimado que los países más pobres deberán crecer 1.5 puntos porcentuales más rápido que los ricos para poder nivelarse en el largo plazo. España lo ha logrado recientemente al crecer alrededor de 4%, mientras que los países más industrializados han crecido a tasas cercanas a 2.5 por ciento. De hecho, no puede descartarse el argumento de que los países más pobres dentro de la CE serán los que, con el advenimiento del mercado único, se conviertan en las locomotoras del crecimiento europeo. Las características de su población son económicamente más propicias y sus necesidades más apremiantes; estas necesidades podrían satisfacerse con exportaciones de los países más ricos. En 1987, la inversión extranjera directa de Francia en España fue cinco veces superior a la inversión francesa en Alemania. Ésta será otra manera de mejorar la competitividad de las empresas, aprovechando las ventajas de costos más bajos dentro de la propia Comunidad.

Enfrentar la división Norte-Sur al interior de la Comunidad constituye uno de los principales retos, como lo plantea el Informe Cockfield al puntualizar que

en esas zonas menos favorecidas habrá que aportar fondos para ayudar a mejorar su infraestructura y proporcionar la base de un mayor desarrollo. La realidad de un mercado interior no debiera, pues, considerarse una amenaza, sino una oportunidad para desarrollar las regiones más pobres de la Comunidad.²⁸

AMÉRICA LATINA Y MÉXICO EN LA NUEVA REALIDAD EUROPEA

Durante los 15 años transcurridos entre 1965 y 1980 las exportaciones de América Latina a la CE crecieron de cuatro mil a 23 000 millones de dólares, como se aprecia en el cuadro 2. Éste fue un crecimiento significativo del comercio interregional que se vio asimismo impulsado por las importaciones que América Latina adquirió de la Comunidad, que pasaron de 2 300 a 19 000 millones de dólares en el mismo periodo.

Al inicio de la década de los ochenta este dinamismo se desvaneció.

²⁸ *Ibid.*

CUADRO 2
Intercambios comerciales entre la Comunidad Europea
y América Latina

<i>Año</i>	<i>Exportaciones de AL a la CE</i>	<i>Importaciones de AL procedentes de la CE</i>	<i>Saldo</i>
1965	3 801	2 272	1 529
1970	4 967	3 877	1 090
1975	9 683	10 400	- 717
1980	23 180	19 086	4 094
1981	22 843	18 835	4 008
1982	21 549	14 915	6 634
1983	22 180	11 415	10 765
1984	22 875	11 885	10 990
1985	23 104	11 872	11 232
1986	20 018	14 287	5 731

FUENTE: "Economic Relations Between the European Community and Latin America: A Statistical Profile", Working Paper núm. 10, IRELA, 1987; calculado a partir de los cuadros 1 y 2, pp. 2 y 3.

De 1980 a 1985 las exportaciones se mantuvieron alrededor de 23 000 millones de dólares, y en 1985 se desplomaron a 20 000 millones. Las importaciones procedentes de la CE cayeron entre 1981 y 1982, sin lograr recuperar posteriormente los niveles alcanzados al inicio del decenio. El resultado de estas tendencias en la participación relativa de la CE en las relaciones comerciales de América Latina fue, sin embargo, sorprendente, pues en el primer periodo en el que crecieron las exportaciones absolutas, la participación relativa de América Latina en las importaciones totales de la Comunidad disminuyó hasta el mínimo de 5.5% en 1980.

En ese momento, cuando en términos absolutos el intercambio se estanca, en términos relativos América Latina gana mercado hasta llegar a 7.5% en 1985, aunque en 1986 su participación vuelve a caer a 6.1 por ciento.²⁹ Las importaciones provenientes de la Comunidad, por el contrario, presentan total congruencia entre su valor absoluto y su participación relativa al descender de 6.4% a 4.3% entre 1965 y 1986, y a 3.8%, el nivel más bajo, en 1984.

Llama la atención que a excepción de 1975, los demás años presentados en el cuadro 2 muestran un saldo a favor de América Latina, que

²⁹ "Economic Relations Between the European Community and Latin America: A Statistical Profile", Working Paper núm. 10, IRELA, 1987, cuadro 4, p. 5.

se hace aún más marcado en la década de los ochenta. La explicación es muy sencilla: se trata de la tendencia general que experimentó la balanza comercial latinoamericana como resultado de la contracción de las importaciones que impusieron las políticas de ajuste financiero que permitirían a los países del subcontinente pagar su deuda con la banca internacional. Los excedentes logrados en relación con la CE son parte del éxito de políticas que han mantenido deprimidos los mercados internos de América Latina durante los últimos ocho o nueve años.

Otra característica de las exportaciones hacia la CE es que 83% del total exportado en 1986 se concentraba en seis países, Brasil, Argentina, México, Colombia, Chile y Venezuela, porcentaje ligeramente superior al de 1970, cuando dichos países sólo exportaban 77% del total. Esta tendencia también se aprecia en las importaciones, aunque en menor grado y sin variaciones a lo largo del periodo, pues de 72% en 1970 pasa a 74% en 1986.

Invariable también durante los años ochenta fue la composición de los de bienes exportados. Los alimentos, las materias primas y los productos petrolíferos continuaron representando dos terceras partes de las exportaciones regionales a la CE, a pesar de que los bienes manufacturados pasaran de 10.8% en 1981 a 13.3% en 1986. De esta manera, el patrón de intercambio mantiene las características típicas de la tradicional división internacional del trabajo, en la que América Latina se especializa en bienes primarios y la CE en bienes industriales (los bienes manufacturados, la maquinaria y equipo de transporte y los productos químicos constituyen 76% de las exportaciones de la CE hacia América Latina).

Este rasgo es de primordial importancia y presenta un perfil de lo que son las condiciones básicas para examinar las opciones que el mercado único puede ofrecer a América Latina, aunque no todos los países se ajustan a estas tendencias regionales generales; una excepción es el caso de México.

En los años setenta, como se puede apreciar en el cuadro 3, el saldo comercial fue negativo para México mientras que en la década de los ochenta la tendencia se revirtió como resultado de la política económica mexicana que redujo drásticamente las importaciones a partir de 1982. Sin embargo, para los últimos años se aprecia, una vez más, el déficit tradicional. El factor determinante de este fenómeno fue el precio del petróleo, por la importancia relativa de este producto en el total exportado.

El desglose por productos permite apreciar que México tiene un menor grado de diversificación que el resto de América Latina. En 1987, cerca de 70% del total exportado por México a la CE lo consti-

CUADRO 3
Intercambio comercial de México con la CE
(millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1970	161	513	- 352
1978	341	1 435	-1 094
1979	511	2 013	-1 502
1980	1 004	2 550	-1 546
1981	1 629	3 227	-1 598
1982	2 590	2 222	368
1983	2 273	1 180	1 083
1984	2 606	1 350	1 265
1986	2 173	1 826	347
1987	3 007	1 980	1 027
1988	2 670	2 783	- 113
1989*	1 841	2 124	- 283

* Para el periodo enero-agosto

FUENTE: "Sumario estadístico", *Comercio Exterior*, varios números.

tuían "aceites crudos de petróleo". En segundo lugar se exportaban "motores para automóviles"; "café crudo en grano sin cáscara" ocupó el tercer lugar y "cobre en concentrados", el cuarto. Estos productos sumaron 79.44% de las exportaciones en 1987 y 74.06% en 1986. Entre 20 y 25% de las exportaciones mexicanas está compuesto por otros 100 productos, entre los cuales destacan algunos alimentos sin procesar, productos petroquímicos, productos minerometalúrgicos y fibras textiles sintéticas.

Estos datos nos presentan un panorama que refleja el carácter marginal de las relaciones comerciales para ambas regiones, y lo poco dinámicas que han sido las mismas durante los últimos años, a pesar del mayor acercamiento político y diplomático entre Europa y América Latina.

Las medidas no arancelarias de la CE impiden por ahora relaciones más estrechas. Pero puede argumentarse también que la reducida interacción comercial entre ambas regiones es resultado de la incapacidad latinoamericana para competir en los mercados europeos, razón por la que no se hace uso, amplio y apropiado, del SPG. No se puede negar que hay algo de verdad en este argumento, pero como se puede ver en el cuadro 1, los productos industriales de América Latina son los más afectados por las MNA. No puede ser coincidencia que sea precisamente en los sectores de mayor dinamismo latinoamericano donde la CE aplica estas medidas; tampoco sería descabellado pensar que la recuperación, entre 1979 y 1985, de algunos mercados —como los del

cuero y el calzado, la madera y los muebles, los textiles y la ropa, los productos químicos y farmacéuticos— se haya logrado gracias a estos modernos mecanismos neoproteccionistas.

Éstos son sectores en los que la industria comunitaria genera un mayor valor agregado que, por ejemplo, las economías de Estados Unidos o Japón, pero cuyo bajo crecimiento se debe a que la demanda crece más lentamente que en otras actividades. En ellos se incluyen los sectores tradicionales de la exportación manufacturera latinoamericana: alimentos, bebidas, tabaco, textiles, cuero, ropa, minerales ferrosos y acero. Por el mismo motivo, parece poco probable que la Comunidad elimine esta protección, aunque puede ser posible que muchos de los instrumentos no arancelarios tengan que desaparecer ante los esfuerzos por estandarizar productos y la normatividad. Estos pasos, por supuesto, podrían ser de beneficio para las exportaciones de América Latina, que encontrarían menos dificultades de entrada y una mayor oportunidad para aprovechar las esperadas economías de escala en comercialización y distribución.

En los sectores del acero, productos químicos, papel y alimentos procesados,³⁰ las consecuencias del mercado único pueden ser más favorables porque son sectores en que las importaciones intracomunitarias han crecido más rápidamente, es decir, ya existe un amplio intercambio comercial y ahora podrían lograrse economías de escala. La defensa de dichos sectores ha llevado a una alta protección no arancelaria de estos mercados que perjudica la posición mexicana por ser en los dos primeros sectores donde ha sido mayor la expansión exportadora reciente de México. Sin embargo, el crecimiento del mercado intracomunitario en estos productos obligará a una mayor liberalización de los mismos, lo cual puede ser aprovechado por los productores mexicanos.

Para América Latina, la desaparición de las barreras internas puede ser de gran beneficio, pues le permitirá aprovechar las economías de escala, pero al mismo tiempo esto significa tener la capacidad de enfrentar empresas europeas más competitivas. Lo irrefutable es que no podrá aprovechar las ventajas que se le puedan presentar si se mantiene exportando café, oleaginosas, frutas tropicales y subtropicales y sus jugos, carne y alimento para animales. Si quiere participar en la fiesta europea, América Latina necesitará modificar las estructuras productivas para poder aprovechar las oportunidades que se dan en los mercados de manufacturas, a los cuales entrará siempre y cuando tenga la productividad que le permita competir, aun en las condiciones de protección existentes.

³⁰ "The Economics of 1992", *European Economy*, *op. cit.*

En este nuevo espacio hay posibilidades para cada productor latinoamericano y para cada país, pero en el contexto de la estructura de bloques comerciales la negociación bilateral no parece ser la única o la mejor opción para aprovechar las oportunidades. Los acuerdos bilaterales deberán ser reforzados por negociaciones multilaterales de bloque a bloque.

En estas circunstancias, buscar una solución al problema de fondo, mejorar las relaciones con los países europeos, y lograr avances significativos en lo económico y comercial, resulta difícil porque América Latina carece de una política europea; además, las políticas exteriores hacia Europa están determinadas por la relación de cada país con Estados Unidos.

Los roces recientes en cuestiones comerciales entre Estados Unidos y la CE han sido de tal magnitud que han puesto en juego la estabilidad comercial internacional y han dado lugar al cuestionamiento de la supremacía de Estados Unidos como potencia económica mundial.³¹ Lo anterior condiciona seriamente el argumento de que Estados Unidos va a aceptar pasivamente una mayor participación de Europa en el comercio y la economía de América Latina. En el fondo, por supuesto, ésta es una decisión que corresponde a los latinoamericanos, quienes tendrán que buscar la satisfacción de sus propios intereses y necesidades.

Pero además de la opción comercial, América Latina debe explorar y explotar las oportunidades que se presentan en la expansión de la pequeña y mediana empresas europeas. Esto obliga a aprovechar dos vías que se han creado para que empresas de Europa, consolidadas por el proceso de 1992, apoyen el desarrollo de Asia y América Latina. Así, debe hacerse amplio uso de las facilidades crediticias establecidas por la CE para promover inversiones conjuntas. Estas facilidades, inscritas en el programa denominado "EC International Investment Partners", consisten en apoyos financieros para organizar coinversiones entre pequeñas y medianas empresas por medio del apoyo para realizar estudios preliminares o estudios de mercado y solicitar asistencia técnica, capacitación y adiestramiento. Un ejemplo de estas posibilida-

³¹ Sobre este tema véanse Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, Nueva York, Random House, 1987; David Calleo, *Beyond American Hegemony. The Future of the Western Alliance*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1989. Un debate sustantivo sobre el tema se presenta en el número 4 de 1989 de la revista *Facetas*, con los artículos de Robert Heilbroner, "¿Se hallan los Estados Unidos en decadencia?: una entrevista con Paul Kennedy", pp. 32-37; Samuel P. Huntington, "¿Decadencia o renovación? Refutación a Paul Kennedy", pp. 38-44; Joseph S. Nye, Jr., "Las nuevas dimensiones del poder", pp. 45-47, y Joel Kotkin, "El surgimiento de una nación mundial", pp. 48-52.

des es el acuerdo reciente con México, en el cual la CE y Nafinsa apoyarán coinversiones mexicano-europeas por montos hasta de 1.2 millones de dólares por proyecto.³²

No obstante, ahora que la unidad europea se pone en vigor con el proyecto Horizonte 92, sería equivocado para América Latina imaginar grandes y radicales cambios sobre lo ya logrado en sus pretensiones de diversificar su comercio hacia los mercados europeos; varios son los factores que aconsejan prudencia y escepticismo. Uno es la apertura de las economías de Europa del Este al comercio y a la inversión extranjera directa, ya que con sus salarios más bajos, su avidez por capitales y su cercanía a la Europa comunitaria, aquélla puede convertirse en receptora privilegiada de los excedentes financieros de Europa occidental, especialmente los de Alemania.

Otro, es el ingreso de España a la Comunidad. Esta decisión, en primer lugar, manifiesta la voluntad española de reafirmar su vocación europea por encima de sus relaciones con América Latina. Sin duda, la lógica económica y política aconsejaba su integración con el resto de Europa, pero también hace utópica la idea de la construcción de las relaciones entre Europa y América Latina por medio de España. Manifestaciones de esta dificultad han sido las restricciones que la CE ha exigido a España para que ésta logre un mayor control de la inmigración latinoamericana antes de que entren en vigor los acuerdos de libre circulación de personas en 1993. Desde marzo de 1989 se ha exigido a los latinoamericanos probar que su permanencia es temporal y que tienen solvencia económica. En otro ámbito, esta situación se ha hecho patente en un menor compromiso de España para mediar en conflictos en este continente —por ejemplo, los de Centroamérica— no porque la CE lo prohíba, sino porque la prudencia con sus socios y sus responsabilidades con la política comunitaria así lo piden. No hay duda de que España ha optado por la europeización, lo cual la hace estar del otro lado de la mesa de negociaciones en el diálogo entre Europa y América Latina.

Un tercer factor es la pretensión política que existe detrás del propósito de unificar el mercado comunitario, de convertir a la CE en una superpotencia que dialogue de igual a igual con Estados Unidos, la URSS y Japón. Las vacilaciones europeas en el diálogo sobre Centroamérica son evidencia de este juego político, al igual que en el campo de lo económico lo son la adhesión al procedimiento general de negociación de la deuda y, especialmente, al concepto de arreglo país por país.

Por último, el apoyo que requieren los países en vías de industrial-

³² *El Mercado de Valores*, núm. 21, 1º de noviembre de 1989, p. 5.

zación compite con las necesidades financieras del subdesarrollo europeo. En este sentido no sólo es preciso vencer barreras ideológicas sino que se deben dar cambios políticos que hagan posible considerar las solicitudes financieras de ayuda a los países de este tipo que no sean miembros de la Comunidad, teniendo en cuenta que al interior de ella misma existen países y regiones —como España, Portugal, el sur de Italia y Grecia— que requieren de capitales y apoyos estratégicos para lograr un mayor equilibrio en los niveles de desarrollo comunitario.

Para América Latina, como para el mundo entero, el principal problema, como atinadamente lo apunta Wilhelm Nölling,³³ es que la CE no ha planteado las consideraciones necesarias sobre las implicaciones del mercado único para el resto del mundo, ni sobre las consecuencias políticas que esta nueva configuración pueda tener para las relaciones comerciales externas de la comunidad, con el propósito de enmendar posibles desequilibrios.

³³ Wilhelm Nölling, "The Impact of 1992 on European Integration and Relations with the United States", *Intereconomics*, noviembre-diciembre de 1988, pp. 255-260.