

La Integración Europea. Consecuencias para América Latina*

Grabendorff, Wolf

Wolf Grabendorff: Director del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid. El autor agradece a Stefano Mainardi y Peter Siderman por su asistencia en tareas de investigación y preparación de este artículo para su publicación, así como a Georg Saul por la preparación de las estadísticas.

El presente artículo tiene como propósito ofrecer una perspectiva equilibrada de las probables consecuencias que el proceso de integración europea puede deparar a América Latina, básicamente desde finales de 1992, culminación de más de 30 años de integración europea. Evidentemente el Mercado Unico Europeo (MUE) trata en lo fundamental la integración y el desarrollo de la CE propiamente dicha. Por lo tanto la repercusión sobre América Latina será fundamentalmente un efecto secundario no previsto. Más aún, las consecuencias del MUE serán relativamente menos fuertes para América Latina que para otras regiones con vínculos económicos más estrechos con la Comunidad Europea.

En vista de que la región se considera a sí misma singularmente amenazada por la integración europea, debe evaluarse la posición de América Latina respecto de la CE, en cuyas prioridades geopolíticas aquella se percibe ubicada en el nivel más bajo. En primer lugar, con excepción de Haití y la República Dominicana, no forma parte del grupo especial de ex colonias europeas organizadas como los Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). La CE hace grandes esfuerzos para proporcionar a estos países beneficios comerciales y asistencia, en virtud de la Convención de Lomé. En segundo lugar, América Latina no puede pretender compartir la considerable atención económica y política que la CE presta a los países con los que comparte fronteras, en particular las naciones mediterráneas y de Europa oriental, donde la amenaza de corrientes migratorias e inestabilidad política podrían llevarla a asumir compromisos económicos aún más generosos. En tercer lugar, América Latina carece de una tradición reciente de comercio saludable y en aumento con la Comunidad, como el que mantenía la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el mundo industrializado. Hace treinta años, la CE adquiría el 10% de sus importaciones de América Latina, y le vendía el 9% de sus exportaciones. Hoy estos porcentajes se han reducido a la mitad. La declinación del comercio entre las dos regiones refleja la disminución de la participación de América Latina en el comercio mundial. Sin embargo, el comercio en algunos sectores claves y dinámicos

de cara al futuro - como manufacturas - han crecido tanto en términos relativos como absolutos.

No obstante, recientemente destacados expertos en América Latina y el Caribe se han mostrado cautamente optimistas respecto de las perspectivas de la región para los 90; la consideran una década prometedora para el crecimiento económico en el contexto de la democracia política y el pragmatismo económico (Emmerij/Iglesias, p. 20). El debate sobre la sustitución de importaciones frente a la promoción de exportaciones como estrategias apropiadas para la eficiencia y el crecimiento se ha resuelto claramente a favor de esto último. Lo cierto es que los esfuerzos de muchos países de América Latina por liberalizar el comercio y reestructurar sus economías están ahora comenzando a dar fruto. Algunos ejemplos notables son Chile, México y Venezuela.

Actualmente existe un amplio consenso en toda la región respecto a las políticas de reforma con mayores posibilidades de revitalizar el crecimiento y el proceso de desarrollo. Estas incluyen las medidas de liberalización del comercio, la promoción de las exportaciones, la confianza en materia fiscal, las políticas que favorecen la inversión sobre el consumo, y una reorientación en favor de la desregularización. También se hace hincapié en la privatización, como un medio de reducir la función del Estado en la economía, estimular la inversión y, en bastantes casos, contribuir a reducir la deuda externa¹. Todas estas políticas constituyen una muy buena base para la integración regional, en particular tomadas en su conjunto. Más aún, reflejan el cambio de política en Europa occidental entre fines del decenio de 1970 y comienzos del decenio de 1980, que condujo al MUE, cuando las estrategias económicas de muchos Estados miembros fueron revisadas radicalmente y se alejaron del intervencionismo para favorecer la sobriedad en materia fiscal y las economías de mercado.

Después de una declinación histórica en los esfuerzos y los efectos de la integración, América Latina está demostrando un renovado interés en la integración subregional. En realidad, varios de estos proyectos de integración latinoamericana son comparables a algunas etapas del proceso original, equivalente en Europa occidental. El proceso seguido allí sirvió también de modelo para la fase inicial de la integración en las décadas 60 y 70 en América Latina. El Pacto Andino se propone ahora establecer una unión aduanera y un mercado común, evocando paralelos con la CE, cuando estaba integrada por seis miembros, en la del 50. El Mercosur

¹Cabe destacar que hay límites al alcance de casi todos los programas de privatización de América Latina; por razones fiscales o políticas, el Estado retiene la propiedad sobre alguna de las principales industrias de exportación, como la del cobre en Chile, y del petróleo en México y Venezuela.

toma como referencia un aspecto del esquema clásico de integración de la Comunidad ya que comienza con una unión gradual por sectores (por ejemplo, en bienes de capital, hierro y acero, y vehículos) tal como lo hizo la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) en Europa continental, en 1951.

En la actualidad América Latina parece estar haciendo todo lo posible por establecer acuerdos de liberalización del comercio. Uno de estos acuerdos fue el firmado entre Colombia, México y Venezuela - Grupo de los Tres (G-3) -. En septiembre de 1991, Chile y México, ambos a la vanguardia de la reforma económica, firmaron el primer Acuerdo de Libre Comercio, que significará un arancel común de 10 por ciento sobre casi todos los productos que se comercien, que caerá a cero para 1996. Tanto el Grupo de los Tres como las agrupaciones de Chile y México se consideran asociados lógicos en razón de la convergencia cada vez mayor de sus estrategias económicas.

Sin embargo, la integración subregional aún enfrenta obstáculos difíciles de superar. En primer lugar, los países participan en tantos tipos de acuerdos simultáneamente que la cuestión de una posible convergencia entre ellos podría resultar problemática. La superposición de jurisdicciones posiblemente plantee un serio obstáculo para México, Colombia, Venezuela y otros países, teniendo en cuenta sus múltiples obligaciones comerciales y compromisos de integración. En segundo lugar, el comercio entre miembros en todos estos esquemas constituye realmente una pequeñísima proporción de todo el comercio externo. Por ejemplo, apenas el 6% del comercio externo de Brasil se realiza con países del Mercosur (IRELA 1991b, p. 8). En comparación con ello, el comercio entre miembros de la CE en la década del 50 constituía alrededor de una cuarta parte del total del comercio exterior, lo cual dio a su integración una base mucho más sólida.

Cabe señalar que, en la medida en que estos esquemas se tomen más integrados, deberán hacer frente a cuestiones de dificultad análoga a las enfrentadas por la unión interna de la CE. La necesidad de transferir cierta soberanía económica significativa a un órgano central, o de que los Estados miembros eliminen no sólo los aranceles fronterizos, sino también las barreras no arancelarias más insidiosas, como los subsidios gubernamentales y las preferencias en materia de adquisiciones, las cuotas de importación y los estándares nacionales. Más aún, ciertos esquemas de integración subregional podrían no resultar jamás viables. A título ilustrativo, la población total de los 13 miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) asciende a cinco millones de personas. Incluso si se agregan Cuba, República Dominicana y Haití, de mayor población, la cifra llega a 30 millones, y el PIB regional

es inferior al del condado de Dade, Florida (Pastor/Fletcher, p. 100). Por todas las razones enumeradas, es poco probable que a corto plazo se forme un mercado común al estilo europeo corriente.

Por consiguiente es sensato suponer, especialmente por cuanto sólo una pequeñísima fracción del comercio en cualquier esquema de integración latinoamericano o caribeño es intrarregional, que estas uniones no se deben considerar como alternativas a las relaciones comerciales con unidades económicas más grandes, como América del Norte o Europa. Por el contrario, la integración subregional podría complementar las modalidades comerciales existentes, al tiempo que aumenta el comercio entre los miembros. Desde luego, la integración importa mucho más que el comercio. Estos esquemas tratan de la estabilidad macroeconómica y coordinan su política, la puesta en común de recursos y la búsqueda de la eficiencia económica mediante la producción compartida entre los países de América Latina. Fundamentalmente, la integración regional podría elevar el poder de negociación colectivo de los miembros con terceras partes como la CE, Japón y EEUU. Hay quienes en América Latina creen que los vínculos oficiales más estrechos con EEUU podrían incrementar la influencia de la región respecto de la Comunidad.

La CE continuará prestando apoyo a los esfuerzos de integración de América Latina. Se ha destacado (Bhagwati, p. 109) que la CE es el ejemplo definitivo de regionalismo, pero que no percibe una contradicción entre esto y el multilateralismo. Así pues, la Comunidad no considera otros esquemas de integración regional o subregional como perjudiciales para ella o para el sistema de comercio mundial. La CE percibe los beneficios de la integración y procura compartir esta visión. Además, necesita interlocutores más grandes para los fines prácticos. La CE está dispuesta, pues, a apoyar estos esquemas en regiones en desarrollo, y continuará haciéndolo, en particular en América Latina y el Caribe. Más aún, estas dos regiones comparten con la Comunidad la distinción de tener los esquemas de integración más avanzados de todas las regiones del mundo.

Por primera vez EEUU está asumiendo un papel protagónico en la integración regional. Esto se produce como respuesta a los problemas económicos internos de Washington, y a dificultades en su comercio exterior. Más aún, y a diferencia de la CE, puede manifestarse con una sola voz sobre todos los asuntos de relevancia. Por lo tanto, dejando aparte la posibilidad de establecer lazos aún más estrechos con la CE, EEUU - o de un modo más amplio, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) - constituye la elección ideal a la cual asociar los procesos de integración de América Latina y el Caribe. El TLCAN, no obstante, se encargaría

de la vanguardia económica latinoamericana, sumamente avanzada en materia de liberalización comercial, ajuste y de rápido crecimiento económico. Este es el caso, en particular, del G-3 y Chile. Sin embargo, en tanto estas naciones tienen buenas posibilidades de integrar una zona de libre comercio con EEUU, irán dejando por el camino a otros que no se encuentran en condiciones de efectuar una transición satisfactoria a corto plazo. América Latina podría dividirse en dos grupos, uno de los cuales quedarla mucho menos integrado a la economía mundial.

De todos modos, no hay ninguna certeza de que los actuales esfuerzos de integración y liberalización de la vanguardia latinoamericana vayan a reinsertarla automáticamente en la economía internacional. Incluso el TLCAN será un proceso lento, que llevará 10 años. La inclusión de México supone una mayor demora, por cuanto su economía no es inmediatamente compatible con las de Canadá y EEUU. Además, el Tratado aún debe superar el nada fácil proceso de aprobación parlamentaria en estos dos países. Lógicamente, también el gobierno de EEUU hará del progreso del TLCAN un factor determinante para extender cualquier zona de libre comercio a otros países de América Latina. Los posibles obstáculos superan en mucho aquellos a los que hace frente Europa actualmente en relación con el MUE, o incluso el Mercado Común del decenio de 1950. Por todas las razones enumeradas, es decisivo que se aclare la forma como la actual integración de la CE afectará a América Latina en términos prácticos, teniendo en cuenta por añadidura el notable desequilibrio en la composición del intercambio entre ambas regiones: más del 70% de las exportaciones latinoamericanas a la CE son productos primarios, mientras que las de la CE a la región son en un 90% productos industriales, en particular bienes intermedios y de capital. En algunos casos, especialmente el de Centroamérica, esta asimetría ha aumentado desde los 80, tras una mejora en el decenio anterior. Una proporción cada vez mayor de las exportaciones a la CE está conformada por productos primarios, cuyos particulares sistemas de precios y desfavorables perspectivas tomarían a algunos países aún más vulnerables a los cambios de la demanda externa.

En este sentido, pueden extraerse dos conclusiones sobre la repercusión del MUE, en contraposición a la del Mercado Común del 60 y 70: 1) las economías latinoamericanas tendrán mayores dificultades para adaptarse a las nuevas condiciones - cuanto más complicado resulte a los países remediar sus deficiencias estructurales y diversificar sus aparatos productivos y de exportación, tanto más se harán sentir dichas dificultades -; 2) América Latina resultaba mucho más atractiva al comercio y a la inversión europeos en los 60 que en los 90. Este deterioro de las relaciones

económicas es el resultado de una serie de factores, en su mayor parte relacionados con los cambios económicos registrados en ambas regiones.

Efectos positivos y negativos del MUE para América Latina

En el Libro Blanco de la CE de junio de 1985 se describen los pasos y agenda necesarios para establecer un mercado único. Por lo general, se espera que un mercado tan grande e integrado como el de la Comunidad aportará un nuevo estímulo al comercio mundial. Esto se logrará mediante un mayor crecimiento económico europeo, un aumento de la demanda de importaciones de fuera de la CE, y la eliminación de las cuotas nacionales restrictivas de los Estados miembros. Las ventajas, o la falta de ellas, para Europa fueron analizadas por primera vez en forma oficial en el conocido Informe Cecchini de 1988. En él se evaluaron los beneficios macroeconómicos y microeconómicos que posiblemente se derivarían de un mercado unificado. De manera análoga, se estimó el costo de oportunidad de la «Europa no unificada», vale decir, los beneficios que perderían los europeos si no lograban unificar satisfactoriamente sus mercados. Las consecuencias del MUE para las relaciones con los países en desarrollo, inclusive América Latina, no son tenidas en cuenta en el Informe Oficial de 1985 ni en el Acta Unica de 1987. Sin embargo, en el Informe Cecchini se dan pistas cruciales.

Desde una perspectiva macroeconómica, allí se estima que una consecuencia directa del MUE será un crecimiento en el mediano plazo del PIB de la Comunidad de entre el 4,5% y el 7%. También se proyecta una caída de los precios al consumidor en el mercado único de entre el 4,5% y el 6%. Además, el nivel general de los déficits públicos europeos decaerá en un 2,2%, por lo que los niveles de desempleo de la CE descenderían en un 1,5%. Desde una perspectiva microeconómica, se prevé una serie de ventajas que podrían surgir de un mercado único. En primer lugar, los gastos de producción de las empresas de la CE continuarán disminuyendo notablemente como resultado de las economías de escala más grandes en el mercado ampliado. En segundo lugar, las empresas europeas se están volviendo más eficientes, e inevitablemente deberán continuar siéndolo, por lo que el mercado en el que actúan se está volviendo cada vez más competitivo. Las empresas de la Comunidad ya están adquiriendo mayor eficiencia y competitividad mediante programas de racionalización y fusiones internas o transeuropeas. Desde mediados de los 80 se ha producido un crecimiento permanente dentro de la CE en lo que atañe a las inversiones, las adquisiciones y las empresas mixtas entre fronteras. Esto sucede, en particular, en el caso de empresas grandes y medianas. Las empresas más peque-

ñas, y algunas de las medianas, están ampliando sus operaciones dentro de la CE y en el plano internacional, a fin de explotar nichos de mercado o de productos.

En tercer lugar, los ajustes por sectores se están determinando más que nunca por medio de la verdadera ventaja comparativa dentro del mercado cada vez más integrado. Un claro ejemplo de ello es el procedimiento de adquisición tradicionalmente restrictivo e ineficiente de los gobiernos de los Estados miembros. En cuarto lugar, el renovado dinamismo de un posible mercado único continuará propiciando nuevos procesos de producción y la innovación de productos (Weitz 1990). Este efecto también será el resultado de la fusión entre fronteras y del procedimiento de adquisición mencionado anteriormente. La actual fragmentación de los mercados de la CE es perjudicial para el progreso de las industrias relativamente más avanzadas y el sector de los servicios. Estos se beneficiarían considerablemente mediante la unificación del mercado, por lo que los gastos de investigación y las carteras de clientes, respectivamente, se podrían extender sobre una base mucho más amplia. Los sectores de gran densidad tecnológica siguen dependiendo considerablemente de proveedores de terceros países. Esta es una consecuencia tanto de los altos costos de producción dentro de la CE como de las elevadas barreras de protección en torno a los Estados miembros.

Todos estas circunstancias consideradas en el Informe Cecchini, ya sean existentes o a punto de derivarse del MUE, traen aparejados efectos positivos y negativos para América Latina, así como para los países en desarrollo en general. La mayoría de estas consecuencias no se pondrán de manifiesto hasta fines de la década del 90, una vez que el mercado único esté en plena vigencia.

Desde una perspectiva positiva, el mercado único significará ingresos más elevados para la CE. Y este mercado en crecimiento de la Comunidad posiblemente absorba más importaciones de fuera. Ello podría representar una mayor demanda europea de exportaciones latinoamericanas. Posiblemente estos efectos positivos se verían reforzados por una mayor transparencia del MUE. En otras palabras, los productores latinoamericanos tendrán información más clara sobre las oportunidades y nichos que ofrece un mercado único. La eliminación o la reducción dentro del MUE de algunos obstáculos fiscales a las importaciones de fuera de la CE también tiene efectos positivos. En el Libro Blanco se prevé la abolición de los impuestos al consumo sobre todos los productos, con excepción del alcohol, el tabaco y los aceites minerales. Actualmente, sólo esto tres productos están regulados a nivel de la Comunidad. La CE se propone introducir tasas provisionales (1992-1996) reducidas del IVA para los principales productos básicos. Esto es importante para Améri-

ca Latina, por cuanto la mayoría abrumadora de sus exportaciones a Europa son productos primarios.

Además, se eliminará la mayor parte de los esquemas bilaterales preferenciales, organizados individualmente por los Estados miembros. Esto probablemente tenga un efecto redistributivo, que beneficiará a los abastecedores extranjeros más competitivos. Se cree que la mayor parte de las ganancias beneficiará a países en desarrollo no asociados de América Latina y Asia. Ello se debe a que estas naciones suelen verse obligadas a funcionar en condiciones de mercado libre. Los países ACP, en cambio, pueden en estos momentos permitirse ser menos competitivos respecto a los precios, ya que disfrutan de acceso a los mercados de la CE en virtud del sistema de cuotas.

Sin embargo, los productores latinoamericanos de bienes y servicios podrían verse negativamente afectados por otros factores. Las nuevas barreras no arancelarias de toda la Comunidad, así como los requisitos técnicos y sanitarios más estrictos, constituyen una verdadera preocupación para los productores de bienes y servicios externos a la CE. Esto podría traer aparejada la reinversión a fin de mejorar las condiciones de las plantas de producción en América Latina, fundamentalmente para permitirles cumplir con las normas más estrictas del MUE; por ejemplo, las normas en materia de seguridad sobre productos o las nuevas especificaciones comunes a la CE sobre vehículos, las cuales tendrán validez desde 1993 y podrían afectar las exportaciones de motores de América Latina.

Existen otros factores negativos. En primer lugar se mantienen, si bien a niveles sensiblemente menores, la protección y los subsidios para los productores de los principales productos agrícolas de la CE. Esto afecta gran parte del Cono Sur y del Brasil, que son internacionalmente competitivos en lo que atañe a los principales productos agrícolas de zonas templadas incluidos en la PAC. Los principales ejemplos son los cereales, oleaginosas y carne. En segundo lugar, la Comunidad estará en mejores condiciones de negociar acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones con terceros países. Expresado en términos sencillos, su mayor tamaño le da el consiguiente poder de negociación. En tercer lugar, las empresas europeas serán más competitivas en mercados de terceros países. En cuarto lugar, se podría producir una desviación de la inversión de la CE hacia otras zonas en desarrollo (en particular, Europa oriental y el este de Asia), e incluso dentro de la propia CE. Cabe destacar que si bien la inversión europea en América Latina está aumentando, no se trata de una tendencia de toda la región. Precisamente, las naciones que están a la vanguardia de la reforma económica, como Chile, México y Venezuela,

atraen la mayor parte de la nueva inversión externa directa de la Comunidad a la región. Las razones de ello son relativamente simples. Estos países gozan de estabilidad macroeconómica, medios regulatorios predecibles y perspectivas de crecimiento saludables. Estos criterios se ven favorecidos por posibles inversores (Emmerij/Iglesias, p. 204). Por consiguiente, además, estas naciones son las que están, o estarán, más íntimamente ligadas al TLCAN.

Las nuevas barreras no arancelarias de toda la Comunidad, así como los requisitos técnicos y sanitarios más estrictos, constituyen una verdadera preocupación para los productores de bienes y servicios externos a la CE.

La relación de intercambio birregional probablemente también esté sujeta a una combinación de efectos positivos y negativos. El efecto de crecimiento de los ingresos del MUE debería contribuir a sostener los precios de exportación latinoamericanos: los consumidores europeos comprarán exportaciones regionales en mayor cantidad o de mejor calidad. A su vez, una productividad más elevada de la CE y mayores economías de escala deberían contribuir a reducir el costo de sus exportaciones. Esto es importante para América Latina, en particular porque sus importaciones de la CE tienen un fuerte sesgo hacia bienes intermedios y de capital costosos. Sin embargo, se podría producir un cambio de orientación en la demanda del MUE hacia los proveedores de la CE, en particular en los casos en que las importaciones pueden ser fácilmente reemplazadas por la producción interna, lo cual podría determinar la caída de los precios de ciertas importaciones de la Comunidad.

La repercusión de cualquier factor negativo sobre América Latina se verá mitigada en la medida en que la región pueda responder a las nuevas condiciones. Hay pocas dudas de que las naciones relativamente más desarrolladas, diversificadas e internacionalmente competitivas de América Latina tienen, por ende, mejores posibilidades de hacerlo que sus vecinas más pequeñas y débiles. Estos últimos países necesitarán mayor asistencia de la CE y de la comunidad internacional. En términos generales, existe una aparente contradicción entre los pronósticos optimistas de una mayor demanda europea, y las manifestaciones de una distancia económica cada vez mayor entre las dos regiones. Así pues, la mejor forma de evaluar los efectos comerciales del MUE sobre la región es mediante el análisis de determinados productos y servicios.

Efectos del MUE sobre determinados productos y cuestiones afines

Productos agrícolas.

Los productos agrícolas y los bienes minerales primarios representan casi las dos terceras partes de las exportaciones extrarregionales de América Latina. Esta proporción se vuelve aun más marcada en el comercio con la Comunidad, ya que estos productos primarios han representado más de 80% de las exportaciones en los últimos años. La demanda de la mayor parte de los productos agrícolas no suele ser muy elástica en relación con los ingresos o los precios. Esta tendencia se ha acentuado en virtud de un incremento en los mercados internacionalmente regulados del proteccionismo en los países industriales, y de frecuentes interrupciones en la oferta. Los precios reales de los productos básicos se recuperaron a fines de los 80, pese a lo cual América Latina esta experimentando una declinación general de su participación en el mercado mundial, y una permanente inestabilidad en los ingresos de exportación.

Ya que el MUE se ha establecido, varios productos de exportación latinoamericanos hacen frente a diferentes condiciones competitivas y a cambios en el acceso al nuevo mercado único. A este respecto, se deben tener en cuenta algunos factores. En primer lugar, estas modificaciones no se pueden considerar aisladamente. Guardan relación con posibles reformas de la PAC y, por ende, con las negociaciones del GATT en curso. Por otra parte, las consecuencias de los acuerdos comerciales de la CE que se están concertando con casi todos los demás países en desarrollo, en particular en virtud de la Convención de Lomé y el esquema de concesiones unilaterales y no negociables ofrecido por la CE - el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) - deben ser tenidas en cuenta.

En segundo lugar, y además de estos factores, la repercusión del MUE dependerá en gran medida del tipo y la calidad de los productos agrícolas y del acceso permitido a los distintos países latinoamericanos. En tercer lugar, la reducción del proteccionismo en la CE sobre los productos agrícolas aumentará los precios del mercado de varios productos. Esto se traduce en gastos de corto y medio plazo para los países de América Latina que son importadores netos de esos productos de alimentación. No obstante, estimulará a estas naciones a mejorar su seguridad alimentaria.

Tradicionalmente, el café ha sido la importación agrícola de la CE más importante de América Latina, si bien en los últimos tres años se ha visto superada por los productos de soja. Más de la mitad de las importaciones de café de la CE se originan

en América Latina. Sólo Brasil y Colombia aportan casi el 40%. El MUE incrementará la demanda de café en razón de un mayor crecimiento económico general de la CE, de modo que los volúmenes de importación aumentarán moderadamente. En este sentido, también es probable que los gustos de la CE en materia de consumo se inclinen a favor de mezclas de buena calidad. Sin embargo, la repercusión de esto sobre América Latina será despareja, según la calidad de las mezclas. Probablemente se registre un crecimiento de la demanda superior a la media en cuanto a las mejores calidades, más suaves de América Central, tal como sucederá en el caso de mezclas semejantes de países como Kenia y Rwanda. Los cafés más económicos de Brasil, Africa y Asia, como el arábica y el robusta, experimentarán un crecimiento más lento de la demanda.

Las importaciones de café de la Comunidad también se verán estimuladas por la eliminación de algunos impuestos al consumo de la CE. Sin embargo, en ciertos Estados miembros los impuestos al consumo se aplican concretamente a las importaciones y se elevan en proporción al grado de elaboración del café. Por este motivo, los productores de café soluble de la CE se oponen a la eliminación de estos impuestos. Además, los exportadores de café de América Latina vieron esfumarse una considerable proporción de sus posibles ganancias, en razón de la tendencia a las fusiones y las compras de empresas entre los tostadores, los importadores y los mayoristas de la CE.

Varios países de América Latina son importantes exportadores de plátanos. El régimen de importación de plátanos de la CE tradicionalmente ha estado muy fragmentado y dominado por empresas que controlan todas las etapas de la producción, hasta el comercio al por menor. En diciembre de 1992, el Consejo Europeo de ministros de Agricultura llegó a un acuerdo de principio sobre el futuro régimen común del plátano. Dicho acuerdo entra en vigor en julio de 1993 e incluye, entre otras medidas, un contingente arancelario equivalente a un 20% para los plátanos procedentes de países no ACP, incluyendo de América Latina, lo cual neutralizará las ventajas en función de los costos de los productores latinoamericanos sobre los abastecedores de los países ACP. Aquellos aducen que la aplicación rigurosa del nuevo sistema generará pérdidas sustanciales como consecuencia de exportaciones inferiores al volumen actual.

A diferencia de lo que sucede en el caso de los plátanos, los exportadores latinoamericanos de cacao tienen gastos de producción más elevados que los abastecedores rivales del Africa occidental y Asia. Además, los posibles beneficios de la liberalización de los mercados de la CE inducida por el MUE para los productores lati-

noamericanos están limitados por la preferencia de los consumidores europeos hacia las variedades africanas suaves. Sin embargo, cabe mencionar que las exportaciones latinoamericanas de cacao a la CE tienden a aumentar con el grado de elaboración, pese a los aranceles más elevados y al acceso preferencial del que gozan los abastecedores de los países ACP.

América Latina cuenta ya con exportaciones dinámicas de otros productos tropicales a la CE, inclusive la fruta, la madera, las plantas ornamentales y las flores. Las exportaciones de América Latina a la CE podrían aumentar a un ritmo aún más rápido si el MUE trae aparejado un crecimiento económico más dinámico, y pese a la discriminación arancelaria en favor de los países ACP y los exportadores como Israel. Las nuevas normas ecológicas podrían reducir el alcance de las exportaciones latinoamericanas de maderas tropicales. No obstante, a su vez esto podría ser compensado por los precios mundiales más elevados de las maderas duras. En virtud del MUE se podría extender a los productos de pescado un régimen sanitario que abarque la totalidad de la CE, semejante al que actualmente se aplica a las exportaciones de carne latinoamericanas. Esto significará nuevas inversiones para algunos productores, si bien muchos ya están en condiciones de hacer frente a requisitos más severos.

La mayoría de los productos de las zonas templadas y el azúcar compiten directamente con la producción interna de la CE. Así pues, cualquier aumento de la demanda de estos productos por parte de la Comunidad dependerá, más allá de los efectos del MUE, tanto de la reforma de la PAC como de los recortes de la producción de la CE y de los subsidios a las exportaciones, y del progreso en la Ronda Uruguay. El azúcar también se vería directamente afectado por las medidas de reforma de la PAC al reducir el apoyo de la CE a la producción de cereales, por la falta de disminuciones simultáneas de los subsidios que se otorgan al azúcar. Los agricultores de la CE modificarían la superficie destinada a este cultivo. La armonización y reducción de los impuestos al consumo de la CE no incrementarían significativamente las importaciones de azúcar de los países externos a la CE, debido al bajo precio de la elasticidad de su demanda. La inclusión de España y Portugal en el protocolo del azúcar de la Convención de Lomé servirá para elevar la cuota general del azúcar de los países ACP, lo cual reducirá aun más las perspectivas de exportación latinoamericanas. En lo que atañe a la carne, sin embargo, la disminución de los actuales subsidios de apoyo a la PAC inevitablemente aumentará las exportaciones de buena calidad de los productores argentinos y uruguayos. Sin embargo, al mismo tiempo reducirá las exportaciones de comida para animales de Argentina, Brasil y Paraguay a la CE.

Minerales primarios y elaborados.

Los minerales son distintos de casi todos los productos de exportación latinoamericanos a la CE ya que existe una interdependencia birregional cada vez mayor. Está aumentando la participación de productos de América Latina dentro del total de las importaciones minerales de la CE, como el cobre, el estaño refinado, el mineral de hierro y el aluminio básico. Por otro lado, la mayor parte de las exportaciones regional es de un mineral determinado suele proceder de uno o dos países latinoamericanos. Por ejemplo, casi todas las exportaciones regionales de mineral de hierro proceden de Brasil. Más de las tres cuartas partes de las importaciones de cobre de la CE de la región se originan en Chile, mientras que Perú suministra la mayor parte del resto. La otra cara de la moneda es que las exportaciones a la CE de países como Bolivia (zinc y estaño), Chile (cobre) y Venezuela (petróleo) se concentran en uno o a lo sumo en dos minerales. Cualquier cambio en las condiciones del mercado inducido por el MUE tendrá, pues, una repercusión igualmente importante.

Más aún, los efectos del MUE sobre la estructura de producción de la CE tendrán consecuencias sobre las exportaciones minerales diferentes de la correspondiente repercusión sobre los productos agrícolas. Para la mayoría de las demás exportaciones primarias existe una contradicción inherente entre un acceso fácil a los productos no elaborados, que posiblemente se vuelva más pronunciada a causa del MUE, y los deseos latinoamericanos de diversificación hacia las exportaciones semielaboradas más dinámicas y de mayor valor agregado. Naturalmente, estas últimas atraen aranceles más elevados y continuarán haciéndolo en el marco del MUE.

No obstante, en el Libro Blanco de 1985 se incluyen algunas directrices sobre el medio ambiente; de ahí, pues, que el MUE traerá aparejada una legislación más estricta de la CE sobre la contaminación del aire y el agua, así como medidas afines, como recortes de los subsidios energéticos. Los analistas consideran que esto llevará a las industrias contaminantes de la CE, como la elaboración de minerales, a la relocalización de las plantas en países en desarrollo con reglamentaciones menos estrictas. Muchas se mudarán más cerca de los lugares de extracción de los distintos minerales. América Latina se podría beneficiar en dos sentidos. En primer lugar, mediante mayores exportaciones minerales a la CE. En segundo lugar, mediante una menor dependencia regional de los mercados oligopólicos de materia prima, con la instalación de más plantas de elaboración.

Esta tendencia a la relocalización de plantas de refinamiento de la CE en América Latina ya se está poniendo de manifiesto: las exportaciones regionales de cobre sin refinar a la CE decayeron en casi un 4% anual durante la década del 1980, mientras

que las exportaciones de cobre refinado se elevaron en un 4%. La misma tendencia se repite en el caso de otros metales: las exportaciones de bauxita de América Latina se redujeron en más de un 9% anual durante el decenio de 1980, mientras que las exportaciones regionales de aluminio se elevaron en un 31,6% anual. Las perspectivas a largo plazo se ven limitadas en virtud del hecho de que el MUE dará a la economía europea un carácter más complejo y competitivo. Esto representará un fuerte estímulo para el reciclaje de residuos, la producción con menor densidad de materiales, y sustitutos más económicos, como el uso más generalizado de las fibras ópticas en lugar del cobre en los cables. Todos éstos serán factores de desviación del comercio para las exportaciones minerales latinoamericanas.

Las exportaciones de petróleo de América Latina a la Comunidad se podrían ver afectadas, ya que el MUE llevará a una mayor integración de la política energética de la CE y, en consecuencia, al estímulo de la competencia entre distintas fuentes de energía. Se prevé que tanto una mayor liberalización del mercado como las reglamentaciones ambientales comunes de la CE contribuirán a una combinación de consumo energético menos contaminante, que favorezca la energía nuclear y el gas y reduzca el uso del petróleo. El mercado único de electricidad también podría contribuir a compensar cualquier aumento de las importaciones de petróleo para un sector europeo del transporte cada vez mayor. La industria del petróleo reviste importancia decisiva para países como México y Venezuela. Hasta una repercusión moderada del MUE sobre las exportaciones de petróleo podría resultar significativa. Por otra parte, la importancia asignada por la CE a la desregulación y la competencia bien podrían llevar a la eliminación por fases de los contratos bilaterales de abastecimiento de petróleo. Ello a su vez pondría fin a la política adoptada hasta ahora por la CE de diversificación de las fuentes geográficas de abastecimiento. Los productores de América Latina se deberían concentrar una vez más en su mercado tradicional, EEUU.

Sin embargo, no se deben exagerar los efectos del MUE sobre la industria petrolera latinoamericana. En primer lugar, otros importantes productores regionales, como Colombia, Ecuador y Trinidad, están orientados casi en su totalidad hacia los mercados de EEUU y el Pacífico. En segundo lugar, como secuela de la guerra del Golfo, la CE bien podría decidir continuar con su estrategia de diversificación de la oferta. En tercer lugar, Venezuela, pero no México, ha mejorado significativamente el nivel de sus refinerías, y está en condiciones de cumplir con las normas de calidad más exigentes de la CE en materia de petróleo. Desde luego, la capacidad de Venezuela para elevar su participación en el mercado de la Comunidad también

dependerá de su éxito para establecer empresas con la participación de los miembros de la CE.

Productos manufacturados.

Los bienes industriales son sumamente elásticos en función de los ingresos y de los precios de modo que, teóricamente, las importaciones europeas manufacturadas deberían aumentar rápidamente en respuesta a los efectos del crecimiento del MUE. Por otra parte, la tendencia de la última década ha sido que las exportaciones manufacturadas latinoamericanas aumentaran en proporción a las ventas totales a la CE. La proporción de estos productos (con excepción de los bienes industriales vinculados con los productos básicos) dentro del total de las exportaciones a la Comunidad aumentó de 14% en 1980 a más del 20% actualmente. Sin embargo, las importaciones de EEUU de productos manufacturados latinoamericanos, calculadas en términos de ecus, aumentaron unas tres veces más rápidamente durante el mismo período que las correspondientes importaciones de la CE. Por consiguiente, la CE ha contribuido relativamente poco a la diversificación de las exportaciones regionales.

Lo cierto es que muy pocos productos manufacturados latinoamericanos ocupan un lugar significativo en el comercio birregional. Dentro de la totalidad de las exportaciones regionales a la CE sólo los artículos de cuero, el calzado y los productos textiles representan algo más de 5% cada uno. Incluso en estas áreas, América Latina ha ido perdiendo terreno constantemente en favor de los exportadores asiáticos. Más aún, en un futuro la competencia más fuerte de Europa oriental podría acelerar esta declinación.

Muy pocos productos manufacturados latinoamericanos ocupan un lugar significativo en el comercio birregional. Dentro de la totalidad de las exportaciones regionales a la CE sólo los artículos de cuero, el calzado y los productos textiles representan algo más de 5% cada uno

En algunas partes de la CE, en particular en Portugal y la ex Alemania oriental, estas industrias tradicionales de la ropa y el vestido se caracterizan por su escasa eficiencia y elevados costos de producción. El MUE significará mayores economías de escala a medida que se vayan allanando las barreras entre países de la CE. En algunos sectores, como el textil, esto podría indicar una tendencia a alejarse de los extremos representados por empresas grandes y difíciles de manejar, o pequeñas y tecnológicamente atrasadas. El MUE podría dar lugar a la creación de empresas dentro de la CE de tamaño intermedio, tecnológicamente avanzadas, y en mejores

condiciones de competir con las importaciones. Entretanto, los Estados miembros de la CE con industrias tradicionales vulnerables posiblemente estén a favor de restricciones a las importaciones en toda la Comunidad, como cuotas y salvaguardias, y del trato recíproco de las barreras arancelarias y no arancelarias de terceros países.

El Acuerdo Multifibras de la CE es particularmente complejo en este sentido. Ante la falta de un sustituto para toda la Comunidad, la eliminación de las cuotas nacionales de los Estados miembros podría dar lugar a efectos positivos para algunas naciones asiáticas. Hasta ahora India, Indonesia, Pakistán, Filipinas y Tailandia han hecho frente a restricciones relativamente severas a las exportaciones. Esto podría dejar a los productores latinoamericanos con menos posibilidades para mejoras netas (ODI). Sin embargo, la renovación de las cuotas bilaterales podría significar una mayor protección, en particular para el calzado. Las proyecciones parecen indicar que los países en desarrollo que actualmente no están afectados por las restricciones cuantitativas a las importaciones de la CE, como Brasil, India y Hungría, obtendrían ventajas relativas.

El mercado único traerá aparejadas normas comunes de calidad y seguridad más severas. Estas no constituirían una barrera propiamente dicha a las exportaciones de manufacturas latinoamericanas. Sin embargo, normas más firmes implican la necesidad de mejor información y de nuevas inversiones, si es que los productores regionales se han de ajustar a ellas. Por ejemplo, desde el 1° de enero de 1992 todas las importaciones de maquinaria eléctrica deben cumplir con las normas mínimas de la CE para evitar las interferencias electromagnéticas que afectan a las emisiones, mientras que las importaciones de juguetes están sujetas a normas de seguridad más estrictas.

Como resultado del MUE, los Estados miembros no podrán recurrir a restricciones cuantitativas a las importaciones para proteger los mercados internos. Por consiguiente, las medidas antidumping se podrían volver más corrientes. Estas medidas proteccionistas contra las exportaciones de los países en desarrollo tienden a aumentar a medida que estas naciones amplían sus bases industriales y de ese modo aumentan las exportaciones manufacturadas, como ya sucede en el caso del comercio entre la ASEAN y la CE. Según la Secretaría del GATT, en junio de 1991 la CE tenía un total de 143 medidas antidumping en vigencia. Ya se han aplicado medidas antidumping a las exportaciones de acero de Brasil y México, y al cemento de Venezuela y de México. Estas medidas se podrían extender a ciertos productos alimenticias.

Es evidente ahora, como se analizó más arriba, que el mercado único se irá abriendo gradualmente a las manufacturas de bajo costo de Europa Central. El resultado final podría ser que la CE aumentara el número y el alcance de las medidas antidumping aplicadas a las naciones no miembros, en particular, América Latina. Si bien este es un temor justificado, cabe destacar que durante los últimos cuatro años disminuyó el número total de estas medidas. Sin embargo, esto sirve para poner de relieve el hecho de que la desviación de comercio puede ser tanto «leal» como «desleal»: los adelantos tecnológicos de los competidores representan una desviación «leal», mientras que las barreras no arancelarias y el antidumping proteccionista suelen ser «desleales».

Argentina, Brasil y México, aportan el 80% de las exportaciones manufacturadas de la región a la Comunidad. Estos pocos países han tenido más éxito en el desarrollo de una base de productos de demanda internacional elevada y estable: artículos de oficina, productos farmacéuticos y electrónicos. Sin embargo, desde hace más de una década, en términos relativos, América Latina ha quedado rezagada, respecto de los países asiáticos de reciente industrialización, en la esfera de los bienes manufacturados de gran demanda. Ello sucede pese al hecho de que los productos con un valor agregado industrial relativamente alto, como proporción del total de exportaciones manufacturadas de América Latina a la CE, se han triplicado desde 1970.

Más generalmente, el total de las exportaciones manufacturadas a la Comunidad de los países en desarrollo se ha mantenido aproximadamente estable como proporción de las importaciones industriales generales de la CE. Sin embargo, la participación de América Latina en estas corrientes de importaciones manufacturadas de países en desarrollo se ha reducido a la mitad, de casi un 40% en 1970 a apenas el 20% a fines de la década de 1980 (CCE, p. 10). Es motivo de preocupación para América Latina que haya habido una disminución más que desproporcionada de su participación en los productos de «gran demanda». En particular, esto sucede de tal manera que dichos bienes tienden a ser más inmunes a las fluctuaciones cíclicas.

Si se alcanzara un acuerdo final en la Ronda Uruguay según los lineamientos sugeridos en la propuesta del «Acta Final» de la Secretaría del GATT del 20 de diciembre de 1991, ello podría representar significativos beneficios para América Latina. Esto sucedería claramente en el caso de las normas fijas sobre medidas antidumping, subsidios y salvaguardias; sobre normas de origen coherentes y armonizadas para los productos, y sobre barreras técnicas al comercio (normas y reglas técnicas

para el envasado y rotulado de los productos). Los beneficios serían mayores en los sectores en los que los productores latinoamericanos son potencialmente competitivos en los mercados europeos. Los beneficios generales son limitados, en la medida en que otras naciones, en particular las de Asia sudoriental también estarán en condiciones de competir más libremente, como ya se señaló, en el caso de los productos textiles.

Flujos de inversión y cooperación.

En comparación con la lentitud de las corrientes comerciales, los flujos de inversión de la CE a América Latina en los últimos años han sido relativamente dinámicos. Esto pone de relieve el papel cada vez más importante del sector privado en las relaciones económicas birregionales; existe un volumen de transacciones a nivel de empresas que va en rápido aumento. La Comunidad ha fortalecido su presencia respecto de la de EEUU, en especial en Argentina, Brasil y las naciones del Pacto Andino. Actualmente, los principales Estados miembros de la CE aportan alrededor del 45% del total de los flujos de inversión externa directa a la región de la CE, Japón y EEUU, de menos del 25% a fines de los 70. Más aún, si el MUE aumenta la productividad de la industria y la hace más competitiva a nivel internacional, las empresas de la CE competirán con mayor éxito con las empresas norteamericanas y japonesas en América Latina. La inversión de la CE en la región se incrementaría en consecuencia. Por otra parte, una mayor competencia dentro del MUE podría llevar a las empresas de los sectores tradicionales a reasignar parte de su producción en los mercados latinoamericanos de menores costos.

Sin embargo, ciertos efectos del MUE podrían resultar menos benignos para América Latina. El mercado único podría estimular a las empresas europeas pequeñas y medianas a invertir no en el extranjero, sino en otras regiones de la CE. Estarían así en mejores condiciones de explotar las economías de escala de un mercado más amplio. El aumento de las salvaguardias jurídicas, como resultado de las normas de inversión armonizadas de la CE, podría inducir a las grandes empresas de la Comunidad a incrementar la inversión en las regiones europeas de reciente desarrollo. Algunos prevén una especie de efecto-J en la evolución posterior del MUE respecto de la inversión externa directa en América Latina y otras regiones en desarrollo: como consecuencia de la desviación inicial al nuevo mercado único, se reanudaría la inversión externa de la CE (Pio).

También es posible que los inversores de la CE desvíen fondos a los países de Europa central y oriental, en la medida en que se van presentando oportunidades en estos mercados incipientes. En este caso cabe distinguir entre las consecuencias de

corto y de largo plazo. La capacidad de estas naciones para atraer nueva inversión externa directa podría continuar siendo reducida durante los próximos dos o tres años. Esto se debe a plantas e infraestructura antiguas, a la necesidad de reformas institucionales fundamentales, y a la posibilidad de disturbios políticos. Sin embargo, hacia fines de los 90 se podrían haber superado la mayor parte de estas limitaciones.

La corriente aparentemente dinámica de inversión europea a América Latina durante los últimos años se podría deber en parte a la retirada de la inversión de las empresas estadounidenses. En términos generales, la proporción de inversión externa directa de la CE en las naciones en desarrollo decayó abruptamente en la década del 80. Entretanto, hubo un rápido incremento de la inversión de la CE en otras regiones industrializadas. Según algunos estudios, se estima que el determinante más importante de la inversión externa directa europea en América Latina para los próximos años es el renovado crecimiento económico de ésta. La repercusión del MUE y los vínculos más estrechos con Europa oriental y central se consideran marginales (Pio).

Desde luego, aún es demasiado pronto para predecir con exactitud la forma en que el MUE afectará al comportamiento y a la modalidad de la inversión europea fuera de la Comunidad. Los inversores tienen en cuenta numerosos factores pertinentes para decidir dónde y en qué forma amortizarán sus fondos. En un estudio de la Comisión sobre industriales europeos realizado en 1990, más del 90% de ellos pensaba que el MUE tendría poca o ninguna repercusión sobre el nivel de inversión de la CE en manufactura en el extranjero. La liberalización del mercado financiero inducida por el MUE ejercerá presión hacia abajo en las tasas de interés. Gran parte de este efecto ya se ha producido, puesto que los centros financieros de la CE como Londres y París ya han introducido reformas generalizadas. De todos modos, la caída de las tasas de interés se podría ver compensada por un aumento de las necesidades de capital que surgen de la unificación alemana, así como por una mayor competencia mundial por el capital.

Un aspecto positivo de las recientes tendencias de cooperación para el desarrollo de la CE es el aumento del compromiso de la Comunidad de reducir las desigualdades sociales y regionales de los países en desarrollo. Esta tendencia se pone de manifiesto en la contribución técnica y financiera prevista de la CE a los programas de ajuste estructural en las naciones ACP. Se prestará especial atención a mejorar y «moderar» el impacto de los programas del FMI. Este precedente de agregar ele-

mentos macroeconómicos a la cooperación para el desarrollo de la CE también podría tener consecuencias favorables para América Latina.

Servicios.

Probablemente algunos de los cambios más radicales dentro de la CE que traerá aparejado el MUE se producirá en el sector de los servicios. Esto sucede especialmente en el caso de los sectores del transporte, las telecomunicaciones y los servicios financieros. Globalmente, el mercado único de servicios no constituirá una gran amenaza para los países en vías de desarrollo, debido a que los servicios no representan más que una modesta proporción del comercio total de estos países. Las compañías latinoamericanas cuentan con una presencia limitada en el mercado comunitario, salvo en los sectores del transporte, el turismo, los servicios recreativos y algunos servicios financieros, primordialmente aquellos relacionados con el financiamiento comercial. América Latina, en fin, tiende a ser consumidor, más que proveedor de servicios; por consiguiente, es probable que se beneficie de las implicaciones microeconómicas del MUE sobre este sector, es decir, el hecho de que la integración de los mercados europeos favorecerá la competitividad de la CE en la provisión exterior de servicios.

Los efectos para América Latina podrían ser tanto directos como indirectos. Los bancos de la CE que surjan del proceso del MUE serán más grandes y poderosos, en mejores condiciones de penetrar en los mercados latinoamericanos de banca al por menor, principalmente por el hecho de que muchos países han empezado la privatización de sus sistemas bancarios. La banca al por menor constituye también un importante punto de entrada al mercado latinoamericano para las compañías de la CE que desean ofrecer sus servicios financieros. La contraparte es, obviamente, que el acceso a los mercados financieros unificados a nivel europeo será prácticamente imposible para los bancos latinoamericanos; en razón de la carencia de las condiciones necesarias en materia de conocimientos, experiencia, dimensiones y capital.

Las perspectivas para América Latina son en su conjunto más alentadoras por lo que se refiere a la banca al por mayor, en la que la infraestructura operativa necesaria es mínima. Si el MUE genera mayores niveles de comercio entre la CE y América Latina, puede haber diversos efectos indirectos sobre los servicios bancarios: en parte, en los servicios de financiamiento del comercio, y por otra parte, en la mayor actividad que se generaría para las instituciones financieras latinoamericanas, que podrían supervisar o administrar las emisiones de Eurobonos para sus clientes latinoamericanos, así como por la vía de fusiones o adquisiciones en las que tomen

parte compañías locales. La liberalización del transporte aéreo en Europa ha sido de modestas proporciones; numerosas restricciones bilaterales aún siguen vigentes. Las normas técnicas armonizadas, sin embargo, como la limitación de los niveles de emisión de ruido para los aviones, son barreras efectivas ya que las flotas latinoamericanas obsoletas tendrían que ser modernizadas. Igualmente, las compañías latinoamericanas de transporte marítimo tendrán que ajustarse a las nuevas normas comunitarias. Por ejemplo, el transporte de animales vivos y de carne estará sometido a criterios más estrictos de almacenamiento. Mirando hacia el futuro, la integración de redes europeas de transporte a nivel del mercado único, y más ampliamente su interconexión en el marco del EEE y con Europa del Este, tendrán un efecto potenciador del comercio de mercancías y servicios a nivel intraeuropeo. Amenos que se logre conectar con esta red, los efectos a largo plazo podrían ser negativos para la relación europeo-latinoamericana. En caso contrario, el potencial beneficio para el comercio birregional de mercaderías puede ser muy grande. Ello requiere, por parte de América Latina, desarrollar un sistema eficiente de puertos, aeropuertos e interconexiones por tierra y navegación en aras de conectar su propio sistema de transporte con las redes mundiales, en general, y europeas, en particular. Esta tarea, tiene mayores perspectivas de realizarse en el marco de esquemas de integración pero requerirá mucha cooperación internacional.

En cuanto a las telecomunicaciones, el aspecto principal para América Latina no es tanto el acceso al MUE sino las repercusiones de una mayor competitividad de la CE en la prestación de servicios de telecomunicaciones en los mercados latinoamericanos. Esto adquiere singular importancia al considerar la privatización y desregulación de los monopolios nacionales de telecomunicaciones en América Latina. El impacto positivo del MUE se manifestaría en una posible disminución de precios para los consumidores latinoamericanos de servicios de telecomunicaciones. Por otra parte, la experiencia de algunos Estados miembros de la Comunidad en la liberalización de las telecomunicaciones podría servir de modelo para la reestructuración del sector en América Latina. Existe un sector de claro optimismo. América Latina está por encima del promedio de las naciones en desarrollo en la esfera del turismo: una industria de servicios altamente elástica en función de los ingresos. Probablemente la integración europea traerá aparejados tanto mayores ingresos como más tiempo libre en la CE. Además, la competencia relacionada con el MUE y la desregulación del transporte significarán tarifas aéreas interregionales más económicas. El resultado final será un aumento del turismo de la CE al exterior. América Latina y el Caribe estarán en buenas condiciones de aprovecharlos beneficios de este estímulo al turismo de la CE, ya que tienen una infraestructura turística eficiente.

Lecciones del pasado y objetivos para el futuro

Al analizar la repercusión de la unión europea sobre las relaciones birregionales, se evalúan los procesos de integración pasados y presentes en Europa y América Latina. En todo ello, una conclusión importante debe ser que la circunstancia geopolítica no es el único impedimento a los vínculos económicos más estrechos entre América Latina y una Europa que se está unificando rápidamente. Existen otras explicaciones fundamentales, que también son más fáciles de resolver. Básicamente, América Latina puede tomar medidas para compensar los efectos negativos del MUE y, a la inversa, para agudizar su repercusión positiva, en dos frentes paralelos: en el interno y en el externo.

En el frente interno, América Latina puede, y de hecho ha comenzado a hacerlo, emprender una integración regional cada vez mayor y más profunda. Esto tiene un doble efecto. Hace los mercados latinoamericanos mucho más interesantes para los exportadores, los importadores y los inversores europeos. E inevitablemente dota a la región de mayor poder de negociación en los debates de la CE. Actualmente, además, en términos generales, la capacidad de las naciones de América Latina para responder al cambio inducido por el MUE en Europa también será, en parte, una función de su propia estabilización, ajuste, y de los esfuerzos y logros de la integración subregional.

Es igualmente importante que América Latina complemente su propio proceso de integración con esfuerzos de acercamiento al núcleo del mismo proceso en Europa. Básicamente, la región se debe esforzar en forma coherente y conjunta por acercar sus ideas a Bruselas, y por elevar el nivel de su presencia allí. Indudablemente, América Latina puede repetir el éxito de las naciones en desarrollo de Asia oriental al adaptar el impacto de la integración europea a fin de ajustarlo a sus propias características, si bien de un modo limitado y específico. América Latina podría asistir a los foros pertinentes de la CE como región integrada, y con un programa adecuado y coherente, para hacer oír mejor su voz.

A diferencia de lo que sucedía algunos años, en este momento existen motivos para un moderado optimismo, si bien en este artículo se ha hecho hincapié en la necesidad de ser cauto. Recientemente, también se ha despertado el temor en toda América Latina por el hecho de que la CE podría favorecer abiertamente los vínculos económicos con los países de Europa Central y oriental, a expensas de otras regiones. Hasta ahora, estos temores han resultado bastante infundados. Por otra parte, si bien es de esperar que la CE haga concesiones especiales a sus vecinos de Europa

oriental, habrán al menos algunos efectos mitigantes indirectos para América Latina. EEUU, por su parte, ha surgido como el principal protagonista de la integración regional; los intereses estadounidenses en América Latina están ahora menos vinculados con la influencia estratégica o política. Las prioridades de la Casa Blanca apuntan, en cambio, a la promoción del comercio y las inversiones, a la reducción de la deuda y a la búsqueda de una «asociación» con América Latina en virtud de la Iniciativa para las Américas.

Es evidente que América Latina está ansiosa de que la CE esté igualmente dispuesta y en condiciones de impulsar los beneficios y compensar los costos que la integración europea le trae aparejados. Existe una limitación: en la medida en que la región esté menos estrechamente vinculada con la CE, los efectos generales serán más marginales. Los urgentes problemas políticos y económicos de los vecinos del Este y el Sur de la CE atraerán gran parte de la atención futura de la Comunidad. Sin embargo, Europa necesita de todos modos realinear sus prioridades posteriores a la guerra fría, las cuales incluyen evitar la inseguridad política europea y la migración en masa. Entretanto, la Comunidad esta ansiosa por subrayar su compromiso en favor de la apertura comercial con los países en desarrollo. La CE espera que terceros países se pongan a la altura de las circunstancias y respondan a los desafíos y las oportunidades del MUE. América Latina lo ha hecho, y posiblemente continúe haciéndolo, con un éxito cada vez mayor.

Es indudable que el MUE tendrá una gran repercusión sobre las relaciones económicas estadounidenses latinoamericanas. Si tanto EEUU como América Latina pueden responder eficazmente al crecimiento adicional de la demanda, inducido por el MUE, aumentarán sus exportaciones a la CE. A su vez, esto también contribuirá a un incremento del comercio bilateral entre EEUU y América Latina (Grabendorff 1991). Una estructura de producción más eficiente y beneficiosa de la Comunidad permitirá a las empresas de la CE competir con mayor éxito contra empresas de EEUU en mercados de terceros países, inclusive de América Latina. Esta competencia será mayor en los casos en que hay una mayor elasticidad de sustitución entre productos de EEUU y Europa. Esto sería más evidente en los sectores de los alimentos, los vehículos y de los electrodomésticos.

El MUE recreará la «lotería de productos básicos»: mientras que algunos productos experimentarán un equilibrio favorable entre la creación y la desviación del comercio, otros se verán perjudicados. Probablemente, las nuevas normas de la CE impidan el ingreso de algunos productos latinoamericanos. Las proyecciones de ciertas exportaciones de productos básicos latinoamericanos a la CE a principios del dece-

nio de 1990 indican que el comienzo del MUE estaría inicialmente caracterizado por una concentración aún mayor en unos pocos productos importantes. Los seis principales productos básicos representarían, en términos de valores, alrededor de la mitad de todas las importaciones de la CE de América Latina.

La predicción de flujos de inversión no es fácil, sin embargo es posible llegar a algunas conclusiones sobre la inversión externa directa en América Latina. La inversión de la CE en la región ha ido creciendo ininterrumpidamente en importancia respecto de Japón y EEUU, tanto en lo que atañe a los actuales flujos netos como en el total de existencias acumuladas. El MUE, en la medida en que agudice la competitividad internacional de las empresas de la CE, podría aumentar esta tendencia. Por otra parte, es evidente que Chile y las naciones del G-3 en particular, gozan de una «vidriera» de oportunidad de inversión extranjera a corto plazo respecto de posibles destinos de la inversión externa directa a Europa oriental. Estas naciones latinoamericanas más afortunadas deberían, literalmente, capitalizar esta ventaja relativa actual mientras puedan.

En última instancia, durante los próximos años, Europa y América Latina podrían avanzar en la misma dirección, por la sencilla razón de que han elegido sendas parecidas hacia la integración económica y política. Durante el último decenio, la integración en Europa ha ido acompañada por el progreso de América Latina hacia la democracia política, la liberalización económica y la integración subregional: De manera mucho más satisfactoria, en realidad, que con los esquemas de integración originales entre Europa y América Latina de las décadas de 1960 y 1970.

Referencias y bibliografía

- BHAGWATIBI, JAGDISH: «Jumpstarting GATT» en Foreign Policy N° 83, verano 1991, pp. 105-118.
- CALEDON, CARMEN: «Europa 92 y su impacto en la economía mundial» en Apuntes Cieplan N° 88, Santiago, 1990.
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS-CEC (1990a): «Análisis de las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad Europea», Bruselas, mimeo.
- (1990b): «La Commission européenne dans les années 90: vers l'union économiqueet monétaire», Economie européenne N° 46, Bruselas.
- CEPAL (1990a): «Europa 1992 y sus consecuencias económicas sobre América Latina», Santiago.
- (1990b): «Integración y cooperación en los servicios: potencialidades y limitaciones en América Latina», LC/R.952, Santiago.
- (1990c): «Las políticas macroeconómicas de la Comunidad Europea y sus efectos sobre las economías latinoamericanas y del Caribe», Santiago.

- (1991a): «El regreso de países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados: una nota preliminar», LC/R.991, Santiago.
- (1991b): «Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea», LC/R.978, Santiago.
- DORNBUSCH, RUDIGER: «Trade Liberalization in Developing Countries», MIT, Boston, 1991, mimeo.
- EMMERIJ, LOUIS Y ENRIQUE IGLESIAS: Restoring Financial Flows to Latin America, París, OCDE, 1991.
- GRABBENDORF, WOLF (1987-88): «European Community Relations with Latin America: Policy without Illusions» en Journal of Inter-American Studies and World Affairs N° 19, 4, Miami, pp. 67-87.
- (1991): «The Single European Market and Its Impact on US-Latin American Trade Relations» en Mark Rosenberg (ed.): The Changing Hemispheric Trade Environment: Opportunities and Obstacles, Florida International University, Miami, pp. 57-87.
- IRELA (1991a): «Un nuevo ensayo de integración regional: el Mercado Común del Cono Sur, Dossier N° 30, Madrid.
- (1991b): «¿América para los americanos?: La iniciativa para las Américas y las relaciones europeo-latinoamericanas», Dossier N° 31, Madrid.
- (1991c): «El Mercado Unico Europeo y América Latina», Dossier N° 34, Madrid.
- (1992): «La 'revolución silenciosa': las nuevas economías en América latina», Dossier N° 36, Madrid.
- (1993a): El Mercado Unico Europeo y su Impacto en América Latina, Madrid.
- Izam, Miguel «Europa 92 y la economía latinoamericana» en Revista de la CEPAL N° 43, Santiago, 1991, pp. 67-81.
- Koekkoek, Ad., Arie Kuyvenhoven y Willem Molle: «Europe 1992 and the Developing Countries: An Overview» en Journal of Common Market Studies N° 29-2, Bruselas, 1990, pp. 111-132.
- Langhammer, Rolf J. (1989): «Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Aussenhandel der Entwicklungslander» en Kieler Arbeitspapiere N° 369, Kiel.
- (1990): «Fuelling a New Engine of Growth or Separating Europe from Non-Europe?» en Journal of Common Market Studies N° 29, 2, Bruselas, pp. 133-156.
- LERNER ALPERSTEIN, A.: «Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE» en Comercio Exterior N° 41, 2, México, 1991, pp. 177-185.
- ODI: «The Developing Countries and 1992», documento de trabajo, Londres, 11/1989.
- PASTOR, ROBERT Y RICHARD FUTCHER: «The Caribbean in the 21st Century» en Foreign Affairs N° 70, 3, 1991, pp. 98-114.
- PIO, ALESSANDRO: «The Impact of the 1993 Single European Market on Investment Flows between the European Community and Developing Countries. The Case of Latin America», ponencia

presentada a la Sexta Conferencia de la European Association of Development Institutes - EADI, 6/1990, Oslo.

SELA: «La situación económica de la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus relaciones con América Latina y el Caribe», Caracas, 1988.

WEITZ, MARIO ALEJANDRO: «La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina» en Integración latinoamericana N° 158, Buenos Aires, 1990, pp. 31-43.

*IRELA, ¿AMERICA PARA LOS AMERICANOS?: LA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS Y LAS RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS. 31 - Madrid. 1991; Europa 92 y la economía latinoamericana.

*IRELA, EL MERCADO UNICO EUROPEO Y AMERICA LATINA. 34 - Madrid. 1991; Europe 1992 and the Developing Countries: An Overview.

*IRELA, LA 'REVOLUCION SILENCIOSA': LAS NUEVAS ECONOMIAS EN AMERICA LATINA. 36 - Madrid. 1992; Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Aussenhandel der Entwicklungslander.

*Izam, Miguel, EL MERCADO UNICO EUROPEO Y SU IMPACTO EN AMERICA LATINA. - Madrid. 1993; Fuelling a New Engine of Growth or Separating Europe from Non-Europe?

*Koekkoek, Ad.; Kuyvenhoven, Arie; Molle, Willem, REVISTA DE LA CEPAL. 43. p67-81 - Santiago. 1991; Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE.

*Langhammer, Rolf J., JOURNAL OF COMMON MARKET STUDIES. 29, 2. p111-132 - Bruselas. 1990; The Caribbean in the 21st Century.

*Langhammer, Rolf J., KIELER ARBEITSPAPIERE. 369 - Kiel. 1989; The impact of the 1993 single European market on investment flows between the European community and developing countries. The case of latin America.

*Lerner-Alperstein, A., JOURNAL OF COMMON MARKET STUDIES. 29, 2. p133-156 - Bruselas. 1990; La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina.

*ODI, COMERCIO EXTERIOR. 41, 2. p177-185 - México. 1991;

*Pastor, Robert; Fitcher, Richard, THE DEVELOPING COUNTRIES AND 1992. DOCUMENTO DE TRABAJO. - Londres. 1989;

*Pio, Alessandro, FOREIGN AFFAIRS. 70, 3. p98-114 - 1991;

*SELA, SEXTA CONFERENCIA DE LA EUROPEAN ASSOCIATION OF DEVELOPMENT INSTITUTES - EADI. - Oslo. 1990;

*Wietz, Mario Alejandro, LA SITUACION ECONOMICA DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE) Y SUS RELACIONES CON AMERICA LATINA Y EL CARIBE. - Caracas, Venezuela. 1988;

INTEGRACION LATINOAMERICANA. 158. p31-43 - Buenos Aires. 1990;

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad N° 126, Julio-Agosto de 1993, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.