

RELACIONES ECONÓMICAS EUROLATINOAMERICANAS: DA AMPLIACIÓN MERIDIONAL Á UNIÓN EUROPEA¹

JOSÉ RAMÓN GARCÍA MENÉNDEZ

Departamento de Economía Aplicada
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

Palabras clave: *Relacións económicas internacionais; Política económica; Segmentación económica; Comercio; Integración.*

Key words: *International business relations; Economic policy; Economic segmentation; Trade; Integration.*

Resumo

O presente artigo desenvólvese a través de dúas partes. En primeiro lugar, considéranse os trazos de complementariedade comercial e de cooperación financeira existentes nas relacións económicas eurolatinoamericanas que anteceden á ampliación meridional da Comunidade en 1986. A seguir, avalíase o impacto inmediato da devandita ampliación que alcanza a implementación do Mercado Único Europeo. A segunda parte, avanza as implicacións político-económicas previsibles nas devanditas relacións diante dos desafíos suscitados polo proceso da Unión Europea.

Abstract

The present paper is developed through two parts. First, the features of commercial complementariness and financial cooperation existing in Euro-Latin-American economic relations previous to the meridional expansion of the EEC in 1986 are considered. Next, the immediate impact of the said expansion that reaches for the implementation of a European Single Market is evaluated. The second part outlines the political and economical implications foreseeable in such relations in the face of the challenges posed by the process of the European Union.

1. PRESENTACIÓN

"Nun momento histórico no que América Latina, como rexión, e os seus grandes países, como nacións específicas, desenvolveron a capacidade e a necesidade de desempeñar un papel independente nos asuntos mundiais, vense obrigados a mirar cara a Europa —basicamente no sentido de Europa Occidental— coa esperanza de manter con ela unhas amplas relacións. Pero, en lugar de tal interrelación e, a pesar de todo tipo de importantes intercambios económicos e culturais, o que realmente caracteriza as relacións entre América Latina e Europa é, como observamos, un estado de profunda indeterminación.

Este estado de indeterminación, que reflicte a profunda diferenza existente entre as expectativas e os logros reais, ten as súas raíces en ámbolos dous lados do océano. A diferenza existente advírtese, sobre todo, dende o punto de vista de América Latina, que considera que os países europeos son interlocutores politicamente indecisos e economicamente miopes, con grandes contradicións entre os seus principios e as súas prácticas".

Helio JUAGARIBE DE MATTOS

A construción europea atravesará actualmente unha etapa crucial na que, simultaneamente, se superpoñen cambios moi profundos nun proceso de integración que alcanza tódolos

ámbitos (económico, social, político e institucional). Sen embargo, a forte pulsión das transformacións internas da Comunidade Europea (CE) é equiparable á acumulación de contradicións e á lentitude de reacción da política económica comunitaria ante os problemas suscitados. O amplo programa de desregulación e liberalización aplicado nos últimos exercicios conduce de modo inexorable á CE cara ó Mercado Único Europeo (MUE), no que se unifica un mercado interno sen fronteiras aínda que non exento de vestixios proteccionistas.

Se lle engadimos á constitución do MUE a pugna de intereses sociais, espaciais e sectoriais implícitos na reforma da Política Agraria Comunitaria, comprobarase que a CE presenta unha mutación clave no seu complexo proceso de integración, pois a profunda modificación dunha parte das "regras do xogo" posibilita abordar a Unión Económica e Monetaria cun programa complementario de medidas de cohesión interna que permitiría abordar, a medio e longo prazo, unha futura Unión Política.

Sen dúbida, o desenvolvemento dos devanditos procesos influíu na problemática adaptación das economías europeas meridionais que subscribiron a ampliación comunitaria de 1986. Se se me permite o símil, o acelerado ritmo dos cambios históricos supera o limitado alcance do diapasón da CE: sen consolida-la última ampliación comunitaria nin culminar satisfactoriamente o primeiro tramo da UE; sen elimina-las fontes de desequilibrio territorial e social interno; sen lograr resultados político-económicos nítidos que puideran cubrir un avance na converxencia real da UE e sen "fagocitar" o custo da redistribución interna de recursos comunitarios para financia-la reunificación alemana; sen contribuír, en definitiva, a un maior control do grao de entropía dos procesos históricos en curso, a CE fai detonar —nunha estratexia de fuxida cara a diante— desafíos consecutivos de tipo económico e institucional (a adhesión inmediata dos catro países da AELC; as perspectivas de incorporación dos catro países da Europa do Leste que subscribiron acordos de cooperación coa CE...).

Na análise da adopción de decisións de política económica na CE, así como nunha avaliación da eficacia da súa aplicación, preséntase unha variable cualitativamente importante

que, ata o presente, se podería considerar un dato acoutado polos prazos do calendario proposto na UE. En efecto, constátase a forte dose de incertidume xerada no sutil xogo de reaccións, compensacións, vetos e alianzas tácticas dos contrapostos intereses nacionais e sectoriais en liza; unha incerteza que será determinante —e nunha maior medida que o estimado pola propia Comisión— para fixa-la velocidade, o desenvolvemento harmónico e, incluso, os períodos transitorios da integración nominal e real da UE.

Lembremos que a gravitación do devandito xogo de intereses sobre a construción europea se evidenciou na segunda etapa da Unión Económica e Monetaria: os socios comunitarios modificaron a escala de prioridades e sacrificaron a cooperación monetaria no seo do Sistema Monetario Europeo ante a contradictoria conxugación do binomio "cohesión-especulación" suscitado pola loita contra os desequilibrios da CE nun mercado interno sen fronteiras, aínda que non inmunizado convenientemente contra relacións de cambio e movementos no mercado de capitais ó servizo de fins especulativos que, pola súa natureza, son incompatibles coa necesaria transparencia dun sistema coordinado de política económica internacional.

En consecuencia, a dimensión cualitativa e o calendario dos procesos sinalados mostran unha densa axenda cargada de prioridades político-económicas internas. Non obstante, o ámbito internacional converteuse nunha inexcusable referencia da UE por canto a fin da Guerra Fría non supuxo graos adicionais de estabilidade política e económica nun contexto no que conviven tensamente procesos de segmentación e rivalidade do mercado mundial xunto a tendencias formalizadas de globalización político-económica. Neste sentido, as relacións externas comerciais, financeiras e de cooperación da CE están seriamente afectadas e fanse acreedoras dunha necesaria incorporación ás prioridades da UE. En concreto, os antecedentes, o presente e perspectivas das relacións económicas eurolatinoamericanas forman un referente analítico que, ó meu parecer, permiten avalia-lo calibre da encrucillada política e económica non só da UE, senón, tamén, de América Latina e, en suma, da belixerancia e/ou complementariedade de espa-

cios económicos nos que se aplican diversos esquemas de integración supranacional.

Ó respecto, cabe destacar que, paralelamente á conformación da UE, en América Latina se revitalizou a cuestión da integración dende os tradicionais acordos de zonas de libre comercio (Pacto Andino, Mercado Común Centroamericano...) ás propostas máis recentes de MERCOSUR. Incluso se proxecta un esquema de integración hemisférica a longo prazo mediante a articulación do Tratado de Libre Comercio México-EE.UU-Canadá ós devanditos acordos e outros bilaterais e trilaterais da rexión a través da estratexia globalizadora da política exterior norteamericana cara a América Latina. Un documento que ilustra claramente a dependencia económica e xeoestratéxica do novo modelo de relacións internacionais é a "Iniciativa para as Américas", dado a coñecer pola administración Bush. En consecuencia, tamén a axenda de América Latina en torno ós procesos de integración é sumamente densa e repercute nas relacións externas coa CE, que pola súa importancia relativa supón un condicionante adicional para os procesos de crecemento económico e consolidación democrática na rexión. En efecto, o interlocutor europeo representa tralos EE.UU o segundo mercado de importacións latinoamericanas; case a metade dos investimentos estranxeiros directos en América Latina proveñen de fontes da CE que orixina, ademais, a principal aportación de axuda ó desenvolvemento.

Ante os desafíos deseñados por ámbolos dous interlocutores comprometidos en complicados procesos de integración, o presente traballo ten como obxecto *determina-lo espacio reflexivo no que se poden localiza-las potencialidades productivas, comerciais e financeiras dunhas relacións que, baixo o principio de autonomía relativa e de mutuo interese, sexan referendadas no esforzo político-económico cooperativo e na reciprocidade preferencial*. Na primeira parte do artigo analízanse os antecedentes das relacións económicas eurolatinoamericanas previas á adhesión meridional de 1986, mediante un plan de traballo proposto dende a Comisión Económica para América Latina, seguindo vectores convencionais de complementariedade comercial e de cooperación tecnolóxica e financeira. Unha avaliación inmediata do impacto da ampliación

comunitaria sobre as devanditas relacións dará paso, na segunda parte, ó presente e perspectivas das relacións económicas UE-AL en torno a dous tópicos interrelacionados: as novas condicións de penetración comercial e de cooperación xeradas polo MUE e as expectativas cargadas dun elevado grao de incerteza da unión económica, monetaria e política europea. Quizais as respostas institucionais e político-económicas ós retos de integración suscitados en ámbolos dous interlocutores permitan supera-lo xuízo de analistas que —como H. Juagaribe de Mattos, na cita de entrada, de quen compartimos criticamente o seu escepticismo— consideran as relacións entre Europa e América Latina como un ámbito de mutua desconfianza cultural, de histórica asimetría do desenvolvemento, de indecisión política e de miopía económica.

2. AS RELACIÓNS ECONÓMICAS ENTRE A COMUNIDADE EUROPEA E AMÉRICA LATINA: OS ANTECEDENTES DE COMPLEMENTARIEDADE E COOPERACIÓN

2.1. INTRODUCCIÓN

Os países europeos comunitarios sufriron —na década dos 70 a partir da descomposición do sistema monetario internacional e da crise económica— unha recesión máis profunda cá maioría das economías industrializadas. O remonte da fase alcista do ciclo constituíu para a CEE un obxectivo con custos socioeconómicos adicionais, polo que a recuperación foi, tamén, máis lenta cá media de reactivación rexistrada na OCDE na década seguinte. Non obstante, trala ampliación meridional comunitaria en 1986, a CEE presentaba un complexo espacio económico no que, aínda que estaba afectado por problemas de articulación productiva e de cohesión social e territorial, era indubidable que contiña a maior parte do potencial económico de Europa occidental e erixíase nun dos tres vértices (xunto a EE.UU e a área do Pacífico) que determinan as relacións económicas internacionais contemporáneas.

Malia os avatares cíclicos, non se paralizou a progresiva presenza comunitaria no comercio

mundial que, en termos de apertura económica, se pode estimar nunha media do 25% do produto comunitario interno, pero cun intercambio concentrado nas relacións económicas cos restantes países industrializados. Desta forma, en termos globais, o 50% do comercio externo comunitario é intraeuropeo e o 75% do mesmo realízase con países da OCDE.

En consecuencia, as relacións económicas de todo tipo con Latinoamérica non tiveron a prioridade esperada por parte da CEE, debido a múltiples motivos.

— *En primeiro lugar*, as devanditas relacións estiveron prexudicadas polo trato privilexiado ós partícipes do Convenio de Lomé e ó esquema restrictivo do Sistema Xeneralizado de Preferencias da CEE. Por unha parte, os beneficios dos ACP diante dunha apertura dos mercados comunitarios ós produtos básicos de exportación representan o efecto prexudicial sobre un potencial de comercio latinoamericano que non pode desviarse cara á Comunidade en idénticas condicións de competitividade. Mesmo o apoio da CEE ós países da ACP fornecendo tecnoloxía intermedia, financiamento e de perfeccionamento das canles de comercialización son factores que, a medio prazo, contribúen a unha competencia coas manufacturas de exportación de América Latina en produtos de calidade e deseño equiparables. Por outra banda, aínda que algunhas materias primas (madeira, coiro, peles, etc.) estaban incluídas no réxime do SXP da CEE, as exportacións latinoamericanas soportan a suxeición a continxentes restrictivos mentres que os países da ACP benefíciense dunha marxe de preferencia máis ampla.

— *En segundo lugar*, respecto ó ámbito comercial, tralos EE.UU, a CEE ocupou o segundo lugar de comprador e provedor externo de América Latina. Sen embargo, como xa fixemos notar, a importancia relativa deste comercio foi decaendo gravemente nas últimas décadas, especialmente naqueles sectores produtivos con futuro na Comunidade.

Como se pode observar no cadro 1, a participación latinoamericana nas importacións extracomunitarias da CEE pasou do 11,1% en

1958 ó 6,2% en 1984, e América Latina mercou, en 1984, só o 3,7% das exportacións extracomunitarias, unha terceira parte da porcentaxe rexistrada en 1958.

Os principais problemas para as exportacións latinoamericanas cara á CEE derivanse do tipo de política económica practicada na Comunidade. *En primeiro lugar*, a PAC outorgoulle ó agricultor e gandeiro europeo un complicado sistema de prezos e de intervencións que garantiron a produción agropecuaria e unha rendibilidade individual, independentemente de que esta fora absorbida polo mercado interno. *En segundo lugar*, no ámbito industrial, a CEE adoptou fórmulas, así mesmo complicadas, de acordos sobre restriccións voluntarias, prezos mínimos de importación, concesión de vantaxes e subvencións a determinadas exportacións industriais comunitarias.

Pero non só son problemas relativos a magnitudes absolutas e relativas do comercio AL-CEE senón, tamén, á asimetría na súa composición. Como se pode apreciar no cadro 2, existiron especiais modificacións na estrutura de bens constitutivos do comercio eurolatinoamericano. A partir de 1980, o conxunto de materias primas significou un peso relativo de importancia, o 80% das exportacións latinoamericanas, debido principalmente á cota correspondente á sección 3 (combustibles e lubricantes) da Clasificación Uniforme do Comercio Internacional. En contraste, o 90% das exportacións comunitarias a Latinoamérica corresponden ás seccións 5 a 9 da devandita clasificación, con especial referencia a manufacturas industriais, maquinaria, material de transporte, etc. Neste sentido, é salientable o feito que explica unha parte da deterioración das relacións económicas eurolatinoamericanas: a escasa presenza no mercado europeo de certas manufacturas latinoamericanas que alcanzaron un considerable grao de competitividade no mercado internacional e que non é aproveitada polo armazón proteccionista comunitario.

— *En terceiro lugar*, respecto ó ámbito financeiro e tecnolóxico, resulta difícil estimar exactamente a orixe dos fondos dos bancos europeos no mercado do eurodólar, unha das fontes tradicionais dende 1973 de recursos

Ano	Importacións da CEE dende América Latina (1)	Participación de América Latina en importacións totais extracomunitarias (2)	Exportacións da CEE cara a América Latina (3)	Participación de América Latina en exportacións totais extracomunitarias (4)	Saldo do balance comercial da CEE con América Latina (5)
1958	2.637	11,1	2.180	10,0	-457
1970	4.701	7,9	3.840	7,0	-861
1980	22.316	5,9	19.779	6,5	-2.537
1981	18.488	5,5	16.465	5,5	-2.023
1982	17.759	5,8	12.550	4,6	-5.209
1983	18.070	6,2	9.789	3,6	-8.281
1984	18.806	6,2	10.166	3,7	-8.640

Fonte: Eurostat, *Monthly External Trade Bulletin*, N. especial 1958-1982 e N. 5/1985. Luxemburgo.

Cadro 1
EVOLUCIÓN DO COMERCIO DE BENS ENTRE A CEE E AMÉRICA LATINA
(en millóns de dólares e en porcentaxes)

Importacións da Comunidade	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Sección 0: Productos alimentarios	42,8	45,0	53,0	48,7	43,9	27,6	36,5	36,8	36,7
Sección 1: Bebidas e tabaco	1,8	1,8	1,7	1,9	1,8	1,5	1,2	1,4	1,5
Sección 2: Mat. primas, non combust.	25,6	23,6	20,2	20,3	20,7	19,5	16,2	14,9	14,8
Sección 3: Combustibles e lubricantes	9,9	8,1	4,2	5,1	7,6	16,7	26,1	24,8	26,3
Sección 4: Aceites, graxas, etc.	1,6	1,5	1,9	2,1	1,9	1,5	1,0	1,2	0,7
Sección 5: Productos químicos e conexos	1,9	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5
Sección 6: Artigos manufacturados	12,5	13,9	12,5	12,9	15,5	15,7	10,7	11,9	11,1
Sección 7: Maq. e mat. transporte	1,8	1,9	2,7	3,9	3,7	2,9	3,8	4,5	4,0
Sección 8: Artigos manif. diversos	1,5	1,8	1,8	2,1	2,2	1,7	1,5	1,4	1,2
Sección 9: Art. e transac. non clasif.	0,6	0,7	0,4	1,3	1,1	1,3	1,5	1,6	1,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Exportacións da Comunidade	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Sección 0: Productos alimentarios	3,0	3,2	4,2	3,8	3,7	5,2	5,3	5,5	5,0
Sección 1: Bebidas e tabaco	1,4	1,3	1,5	1,9	1,8	2,1	1,9	1,7	1,2
Sección 2: Mat. primas, non combust.	0,9	0,9	1,0	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	1,2
Sección 3: Combustibles e lubricantes	0,5	0,5	0,8	0,9	0,9	1,1	0,6	0,7	0,7
Sección 4: Aceites, graxas, etc.	0,3	0,2	0,1	0,7	0,6	0,7	0,5	0,4	—
Sección 5: Productos químicos e conexos	16,6	18,3	17,3	14,6	14,8	12,7	11,6	14,6	15,8
Sección 6: Artigos manufacturados	19,2	13,6	13,9	16,6	14,1	14,6	16,7	14,6	11,5
Sección 7: Maq. e mat. transporte	51,9	55,6	53,7	48,6	48,3	49,8	48,9	47,0	43,3
Sección 8: Artigos manif. diversos	4,0	4,5	4,6	5,4	5,8	6,3	6,6	7,3	6,1
Sección 9: Art. e transac. non clasif.	2,2	1,9	2,9	6,8	9,2	6,8	7,2	8,9	15,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eurostat, *Système Cronos/84*. Luxemburgo, 1984.

Cadro 2
COMUNIDADE ECONÓMICA EUROPEA: ESTRUCTURA DO SEU COMERCIO CON AMÉRICA LATINA
(porcentaxes)

financeiros para América Latina, xa que non tódolos capitais dispoñibles no devandito mercado proveñen de países europeos, senón que, ademais, se canalizaron fondos doutros países desenvolvidos así como os excedentes financeiros dos países da OPEP. Non obstante, segundo diversas estimacións, pódese considerar que a terceira parte da débeda externa bancaria latinoamericana ten como parte acreedora a bancos europeos. Neste preciso sentido, o fenómeno amortece a dependencia directa con bancos norteamericanos, aínda que estes posúen un grao maior de coordinación das decisións que arrastra a actuación da banca europea sobre un problema, como o do endebedamento externo latinoamericano, que restrinxe aínda máis a posibilidade dunha maior concertación CEE-AL neste tema.

Respecto á asistencia oficial ó desenvolvemento (AOD), recibida por América Latina dende países membros da CEE, salientou a baixa participación dirixida ó continente latinoamericano, en torno ó 4-5%.

Por exemplo, en 1982, dos 12.190 millóns de dólares dedicados pola CEE á AOD, só 580 se dedicaron á asistencia de América Latina².

No tocante ós investimentos directos, especialmente a República Federal Alemana e Francia, dirixiron os seus investimentos correspondentes cara a América Latina. Sen embargo, foi EE.UU (60%, aproximadamente) o primeiro investidor e o Xapón (co 10%) o terceiro, trala CEE. Da mesma forma, aínda que EE.UU sexa o principal oferente de tecnoloxía en América Latina, Europa ten un papel relevante que desempeñar para o desenvolvemento do acervo tecnolóxico da rexión a medio e longo prazo. Malia as limitacións das relacións económicas CEE-AL, a tecnoloxía europea xa se introduciu en certas ramas industriais de América Latina pero cun alto grao de concentración en informática/telecomunicacións (Francia), industria químico-farmacéutica (Alemaña) e en equipo pesado de transformación (Reino Unido). Os acordos xa comentados de EURATOM coa Arxentina e co Brasil perderon parte do seu potencial de difusión tecnolóxica ante o descubrimento e explotación do gas arxentino e da hidroelectricidade no Brasil, respectivamente.

Ante este panorama de deterioración progresiva ou incluso baixo a hipótese máis optimista de lenta recuperación das relacións económicas eurolatinoamericanas, unha reactivación significativa das mesmas poderíase contemplar baixo diferentes supostos: o da *alternativa* (unha utopía nas actuais circunstancias da economía internacional), o do *desprazamento estrutural* (onde a debilidade do intercambio se explica pola concentración do mesmo no triángulo CEE-EE.UU-Xapón), o da *competencia conflictiva* ou no da seguridade económica *versus* a seguridade militar... Non obstante, dada a natureza do presente traballo e das hipóteses de partida, as accións dirixidas a un relanzamento das relacións económicas entre América Latina e a CEE debense situar, ó noso xuízo, baixo a hipótese da *integración* de ámbolos dous conxuntos de países nun *proceso* de busca da *complementariedade comercial*, por unha parte, e da *cooperación financeira e tecnolóxica*, por outra. Nesta senda, a seguinte sección ten como obxecto a presentación de resultados analíticos e da metodoloxía utilizada no tratamento empírico do tema.

2.2. COMPLEMENTACIÓN COMERCIAL E COOPERACIÓN

Non hai dúbida de que, dada a serie de interrogantes e incertezas da economía internacional, é preciso rexeita-lo tópico xeneralizado cando se valora a importancia do eixe económico CEE-América Latina. Tanto unha coma outra parte deben abandona-lo reparto de papeis tradicionais de "doador" e "receptor" neto de beneficios do intercambio económico e, en cambio, esíxese unha diversificación das relacións comerciais, financeiras e de cooperación nun proceso de vinculación progresiva baixo a tutela de institucións e canles de negociación con responsabilidade compartida para dotar de contido real, económico e político, a hipótese de complementariedade necesaria e de mutuo interese para as partes en cuestión.

Algunhas propostas empíricas seguiron esta liña de investigación, como a desempeñada polo CEPAL.

A partir das informacións estatísticas proporcionadas polo *Yearbook of International*

Trade Statistics para os anos de referencia (de 1978 a 1983), e coas valoracións do comercio internacional e o nivel de desagregación correspondente á Clasificación Uniforme do Comercio Internacional (CUCI) da ONU, tratouse de localizar aqueles produtos do comercio internacional que podían formar parte dunha estratexia de complementación a curto prazo e de cooperación financeira e tecnolóxica, a medio e longo prazo.

Para iso, elaborouse, primeiro, unha táboa de valores de exportación de América Latina, da CEE e do comercio mundial para 1978 e 1983, co fin de analizar comparativamente a evolución entre ámbalas dúas datas, un quinquenio significativo pola súa testemuña da repercusión da crise económica internacional.

Ó respecto, cabe facer tres precisións. Primeira, nas cifras correspondentes á CEE non se incluíu o comercio correspondente a España e Portugal xa que a adhesión se produciu, como se sabe, nunha data posterior, o cal nos permitirá coñecer en que rumbos a ampliación puido ser aproveitada para unha intensificación axustada do comercio eurolatinoamericano. Segundo, o comercio mundial considérase formado exclusivamente polos países de economía de mercado, co que se exclúe o comercio cos países de comercio de Estado. Terceiro, os países latinoamericanos considerados son case a súa totalidade, por canto se englobou a información estatística dos países integrantes de ALADI e do Mercado Común Centroamericano.

Por tanto, os datos de partida son os presentados no proxecto de investigación orixinario deste artigo, onde X_i , X_i (AL) e X_i (CEE) expresan, respectivamente, o total das exportacións mundiais, as correspondentes a América Latina e á CEE, en 1978 e en 1983, e onde $t=0001\dots i\dots 899$ indica tipo de produtos de exportación segundo a CUCI.

A partir da información estatística proporcionada, tratouse de establecer a especialización en cada produto e a vantaxe comparativa revelada da que o modelo convencional foi exposto por varios autores, entre os que salienta Bela Balassa.

• **O GRAO DE ESPECIALIZACIÓN:** A especialización dun país na produción e expor-

tación dun determinado produto pode calcularse mediante o seguinte índice:

$$E_{i,j} = \frac{x_i}{X_i} : \frac{x_i}{X_i}$$

onde:

$E_{i,k}$: é o grao de especialización de América Latina e da CEE — GE (AL), GE (CEE)— no produto i (segundo CUCI) e no ano J (1978 e 1983).

x_i : son as exportacións totais ó mundo do produto i procedente de América Latina ou da CEE.

X_i : son as exportacións mundiais do produto i .

x_i : son as exportacións totais ó mundo procedentes de América Latina ou da CEE.

X_i : exportacións mundiais totais de tódalas procedencias e de tódolos produtos.

Se o grao de especialización é $GE_i > 1$, iso supón que América Latina ou a CEE están especializadas no produto i , pois a participación porcentual do produto nas exportacións latinoamericanas ou comunitarias é maior cá participación dese produto nas exportacións mundiais totais. Se $GE_i < 1$, supoñería que América Latina ou a CEE non están especializadas en i .

• **A VANTAXE COMPARATIVA REVELADA:** O índice da vantaxe comparativa revelada pode calcularse a través dunha comparación temporal de diversos índices de especialización:

$$VCR_{i,j} = \frac{E_{i,j}}{E_{i,1}}$$

O índice da vantaxe comparativa revelada do produto i no ano j , $VCR_{i,j}$, indica a variación que se produciu no grao de especialización no ano j (1983, no noso caso), dende o ano base (1978). Polo tanto, se $VCR_i > 1$, supónse que América Latina ou a CEE gozan desa cualidade na comercialización do produto i e, no caso

contrario, se $VCR_i < 1$, entenderase que o país ou grupo de países carecen dela.

• **CADRO XERAL DE TIPOS DE PRODUCTOS SEGUNDO ESPECIALIZACIÓN E VANTAXES COMPARATIVAS REVELADAS:** Segundo sexan os índices de especialización e de vantaxes, poderíase construí-lo seguinte cadro no que se definen catro grupos de produtos *A, B, C* e *D*.

	$VCR < 1$	$VCR > 1$
$GE < 1$	<i>A</i>	<i>B</i>
$GE > 1$	<i>C</i>	<i>D</i>

O grupo *A* está formado por produtos que rexistran baixos graos de especialización e que carecen de vantaxes comparativas. Trátase, en consecuencia, de mercados potencialmente abertos ás importacións, pois son sectores cunha produción non competitiva na rexión de que se trate.

O grupo *B* son produtos que teñen a vantaxe comparativa, pero que non logran un alto grao de especialización. Son sectores que, para o país ou grupo de países en cuestión, posúen perspectivas optimistas pois, aínda que a súa especialización é baixa, a súa situación e previsións estimularán a realización de investimentos directos en procesos productivos de futuro.

O grupo *C* está formado por produtos cun alto grao de especialización, pero cunha gran debilidade nas vantaxes comparativas. Pertencen, polo tanto, a sectores productivos que padecen unha dinámica de perda de importancia relativa que tenden a desaparecer ou a transferirse cara a outras áreas xeográficas.

O grupo *D* está constituído por produtos e sectores cunha especialización e vantaxes comparativas altas e que forman parte dunha oferta competitiva e rendible de exportación para a rexión de que se trate.

Desta forma calculáronse os índices resultantes de especialización e vantaxe comparativa revelada de América Latina e da CEE para 1978

e 1983. Con esta metodoloxía, ilústrase a peculiar inserción de América Latina e da CEE no mercado internacional a partir da información estatística dispoñible antes da adhesión. Estes datos permitirannos determinar cales son as ramas e sectores productivos que tenden a reducirse ou expandirse en ámbalas dúas rexións e, polo tanto, as posibilidades de colaboración recíproca neste campo.

Non obstante, existen cautelas que é preciso subliñar da metodoloxía utilizada na presente análise e que supoñen unha limitación da mesma. Primeiro, a *VCR* parte do suposto restrictivo que consiste en afirmar que o grao de competitividade internacional se revela nas correntes de exportación dos diversos sectores productivos. Segundo, suponse un *ceteris paribus* sobre a evolución do nivel proteccionista dos protagonistas do intercambio, do nivel de custos de transporte e seguros, das preferencias dos consumidores de importacións, etc. Sen embargo, e malia as limitacións comentadas, os índices *GE* e *VCR* son medidas útiles para cuantificar esas características xerais e que, a disposición das autoridades pertinentes, poden colaborar ó logro do obxectivo enunciado de complementariedade económica.

2.3. COMPLEMENTACIÓN COMERCIAL ENTRE A AMÉRICA LATINA E A COMUNIDADE ECONÓMICA EUROPEA (1978-1983)

A curto prazo, a principal vía de intensificación das relacións económicas eurolatinoamericanas foi a comercial, xa que se implementa unha adecuada desviación do comercio externo de ámbalas dúas rexións que responda á estratexia de complementación, segundo indica a análise empírica de identificación de grupos de produtos do comercio que teñan particulares índices de especialización e de vantaxes comparativas.

2.3.1. Desvío do comercio comunitario e apertura dos mercados latino-americanos

Neste apartado determináronse cales foron as correntes de exportacións da CEE que Améri-

ca Latina debería aceptar por mutuo interese. Neste sentido, identificáronse os produtos que pertencen ó grupo *A* de América Latina ($GE < 1$, $VCR < 1$) e que, simultaneamente, pertencen ó grupo *D* da CEE ($GE > 1$, $VCR > 1$). No cadro 3 obsérvanse os produtos susceptibles de ser exportados pola Comunidade cara a América Latina, cos seus respectivos índices de referencia da CUCI (en total, 35 ámbitos comerciais de mutuo interese).

Tamén no cadro 3, expónse o valor das importacións latinoamericanas provenientes do Canadá, Estados Unidos e Xapón destes produtos e que, globalmente, representaban 2.500 millóns de dólares para 1983, unha cifra significativa que a CEE podería recibir se o devandito comercio se desviasse á CEE como único exportador.

2.3.2. Desvío do comercio latinoamericano e apertura do mercado comunitario

De forma análoga, calcúlanse e identifícanse os produtos pertencentes ó grupo *A* da CEE e ó grupo *D* de América Latina, proporcionando aqueles que a Comunidade debería aceptar sen condicións das exportacións latinoamericanas, pois supoñen un grao de especialización e vantaxe superior ás comunitarias. Así mesmo, preséntase o valor das importacións da CEE destes produtos dende Canadá, Estados Unidos e Xapón, en 1983.

Obsérvase que a desviación do comercio externo, neste caso, sería similar ó desvío latinoamericano, en torno ós 2.500 millóns de dólares, que permitiría incrementa-las exportacións latinoamericanas cara á CEE nun 14%, mentres que a redución de importacións comunitarias provenientes dos outros tres países só significaban un 4%.

En consecuencia, se se materializara, mutuamente, o correspondente desvío de comercio alcanzaríase unha situación simétrica na que América Latina podería aproveitar un significativo mercado potencial en Europa para algúns dos seus produtos básicos de exportación (tabaco, pensos, produtos animais en bruto, xofre, piritas de ferro, etc.), sen prexudica-la posición comunitaria (cadro 4).

2.4. COOPERACIÓN E INVESTIMENTOS DIRECTOS

Na mesma fonte estatística e coa información calculada en anteriores cadros poderíanse atopar algúns puntos de interese común para o investimento productivo nalgúns sectores incursos de reconversión ou que son declinantes en Europa.

Neste sentido, é posible determinar en que sectores América Latina está en mellores condicións para atraer procesos productivos e os investimentos directos correspondentes cando os países europeos perderon as vantaxes comparativas tradicionais en certas ramas productivas.

Da información anteriormente proporcionada pódense extraer datos relativos á evolución da especialización e das vantaxes comparativas en América Latina e na CEE, identificando aqueles produtos latinoamericanos cun baixo grao de especialización pero que gozan dun alto índice de vantaxes comparativas e aqueles outros produtos comunitarios que, pola contra, teñen un alto grao de especialización pero baixo índice de vantaxes comparativas. Estes sectores productivos declinantes en Europa tenderán a transferirse á periferia e se se dirixiran a Latinoamérica nun proceso de reindustrialización e de apoio investidor proporcionarían, a cada rama productiva afectada, a especialización tecnolóxica europea contando, ademais, coas vantaxes comparativas ó ser producidas en América Latina. No cadro 5 preséntanse os produtos nos que a CEE podería investir nas súas respectivas ramas productivas en América Latina.

Suponse que a Comunidade acumulou unha grande experiencia nestes sectores pero que, por tecnoloxía ou estrutura de custos, xa non contribúen ó crecemento económico nin á mellora da posición competitiva da CEE no mercado mundial³. Trala crise, a Comunidade non está en condicións de aceptar pasivamente o proceso de desindustrialización e é evidente, tamén, que non serán as ramas productivas "avellentadas" ou declinantes as que protagonizarían a rexeneración da economía europea. Iso provoca que, a medio e longo prazo, se requira unha reorganización das prioridades da política económica e, como parte da mesma, das políticas externas.

	Importacións de América Latina dende o Xapón, EE.UU e Canadá	Exportacións da CEE cara ó Xapón, EE.UU e Canadá	Potencial de desviación do comercio
024 Queixo e leite callado	5.529	261.085	5.529
046 Sémola e fariña fina de trigo e fariña fina de morcaxo ou tranquillón	5.625	29	29
048 Preparados de cereais e preparados de fariña e fécula de froitas e legumes	37.497	194.869	37.497
091 Margarina e manteigas de pastelería	17.798	1.130	1.130
098 Productos e preparados comestibles, n.e.p.	29.552	87.417	29.552
112 Bebidas alcólicas	19.975	2.223.610	19.975
269 Roupa vella e outros artigos téxtiles vellos; trapos	6.505	4.934	4.934
277 Abrasivos naturais (incluso os diamantes industriais), n.e.p.	9.940	46.252	9.940
531 Materias tintorias orgánicas e sintéticas, índigo natural e lacas colorantes	34.175	261.750	34.176
533 Pigmentos, pinturas vernices e materias conexas	56.995	210.764	56.995
541 Productos medicinais e farmacéuticos	161.030	892.585	161.030
553 Productos de perfumería, cosméticos, e preparados de toucador (agás xabóns), augas destiladas aromáticas e solucións augentas de aceites esenciais	15.457	191.657	15.457
554 Xabón e preparados para limpar e pulir	36.301	45.569	36.301
592 Amidóns e féculas, insulina e glute de trigo; substancias albuminoides; colas	24.810	124.042	24.810
598 Productos químicos diversos, n.e.p.	16.698	4.373	4.373
613 Peletería curtida ou adobada, refugallos ou retais de peletería curtida ou adobada	112	28.028	112
652 Tecidos de algodón (agás tecidos estreitos e especiais)	14.420	116.378	14.420
654 Tecidos de fibras téxtiles, agás de algodón ou de fibras artificiais	5.849	318.803	5.849
655 Tecidos de punto ou gancho	9.821	30.572	9.821
657 Tecidos especiais de fibras téxtiles e productos conexas	24.482	68.745	24.482
662 Materiais de construción de arxila e materiais refractarios de construción	37.266	193.961	37.265
679 Manufacturas de ferro ou aceiro colado, forxado ou estampado, sen traballar, n.e.p.	10.717	31.722	10.717
692 Recipientes de metal para transporte e almacenamento	49.255	28.972	28.972
694 Cravos, parafusos, roscas, gonzos, remaches e artigos similares de ferro, aceiro ou de cobre	65.003	68.949	65.003
699 Manufacturas de metais comúns, n.e.p.	282.113	293.937	282.113
716 Aparellos eléctricos rotativos e as súas partes e pezas soltas, n.e.p.	925.141	628.398	628.398

Cadro 3 (segue)

IMPORTACIÓN S DE AMÉRICA LATINA a) DENDE O XAPÓN, EE.UU. E CANADÁ; EXPORTACIÓN S DA CEE, b) CARA Ó XAPÓN, EE.UU E CANADÁ, E POTENCIAL DE DESVIACIÓN DO COMERCIO, 1983 (miles de dólares)

	Importacións de América Latina dende o Xapón, EE.UU e Canadá	Exportacións da CEE cara ó Xapón, EE.UU e Canadá	Potencial de desviación do comercio
718 Outra maquinaria xeradora de enerxía e as súas partes, n.e.p.	658.774	1.964.284	658.774
721 Maquinaria agrícola (agás tractores) e as súas partes, n.e.p.	54.934	149.665	54.934
722 Tractores con ou sen dispositivo de toma de forza, montacarga ou poleas	73.088	355.333	73.088
724 Maquinaria téxtil e para traballar coiros e as súas partes, n.e.p.	27.158	79.854	27.158
745 Outras máquinas, ferramentas e aparellos mecánicos non eléctricos e as súas partes, n.e.p.	108.761	422.550	108.761
783 Vehículos automotores de estrada, n.e.p.	68.617	14.039	14.039
786 Remolques e outros vehículos sen motor, n.e.p. e colectores para transporte especialmente deseñados e equipados	271.255	53.267	53.267
847 Accesorios de vestir, de tecidos, n.e.p.	28.256	354.751	28.256
873 Medidores e contadores, n.e.p.	15.270	9.919	9.919
TOTAL	3.208.179	9.762.193	2.577.076
<p>a) No presente traballo enténdese por América Latina o conxunto de 16 países integrantes da ALADI (Arxentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguai, Perú, Uruguai e Venezuela) e os países integrantes do MCCA (Costa Rica, O Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua).</p> <p>b) Alemaña (República Federal), Bélxica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal e Reino Unido.</p>			
<p>Fonte: CEPAL, sobre as bases de datos procedentes do Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL) para América Latina e do Banco de Datos Condensados del Comercio Exterior (COMTRADE) da Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, para a CEE, o Xapón, EE.UU e Canadá.</p>			

Cadro 3 (cont.)

IMPORTACIÓNS DE AMÉRICA LATINA a) DENDE O XAPÓN, EE.UU. E CANADÁ; EXPORTACIÓNS DA CEE, b) CARA Ó XAPÓN, EE.UU E CANADÁ, E POTENCIAL DE DESVIACIÓN DO COMERCIO, 1983 (miles de dólares)

CUCI REV2	Exportacións de América Latina cara ó Xapón, EE.UU e Canadá	Importacións da CEE dende o Xapón, EE.UU e Canadá	Potencial de desviación do comercio
045 Cereais sen moer, (agás trigo, arroz, orxo e millo)	257.431	61.817	61.817
057 Froitas e noces frescas ou secas	761.970	320.954	320.954
058 Froitas en conserva e preparados de froitas	434.881	78.390	78.390
081 Pensos para animais	101.981	1.923.593	101.981
121 Tabaco en bruto, residuos de tabaco	183.651	736.622	183.651
274 Xofre e piritas de ferro sen tostar	74.758	86.079	74.758
281 Mineral de ferro e os seus concentrados	673.813	366.118	366.118
287 Minerais de metais comúns e os seus concentrados	667.243	508.228	508.228
289 Minerais de metais preciosos e os seus concentrados; refugallos e varreduras de metais preciosos (agás ouro)	38.046	225.744	38.046
291 Productos animais en bruto, n.e.p.	9.817	100.914	9.817
671 Arrabio, fundición especular, ferro esponxoso, po e granallas de ferro ou aceiro e ferroaleacións	253.495	42.554	42.554
682 Cobre	739.929	287.157	287.157
687 Estaño	174.066	7.345	7.345
762 Radioreceptores	590.177	466.331	466.331
TOTAL	4.961.258	5.211.846	2.547.147
<p>a) No presente traballo enténdese por América Latina o conxunto de 16 países integrantes da ALADI (Arxentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguai, Perú, Uruguai e Venezuela) e os países integrantes do MCCA (Costa Rica, O Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua).</p> <p>b) Alemaña (República Federal), Bélxica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal e Reino Unido.</p>			
<p>Fonte: CEPAL, sobre as bases de datos procedentes do Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL) para América Latina e do Banco de Datos Condensados del Comercio Exterior (COMTRADE) da Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, para a CEE, o Xapón, EE.UU e Canadá.</p>			

Cadro 4

EXPORTACIÓNS DE AMÉRICA LATINA a) CARA Ó XAPÓN, EE.UU. E CANADÁ; IMPORTACIÓN DA CEE
b) DENDE O XAPÓN, EE.UU E CANADÁ, E POTENCIAL DE DESVIACIÓN DO COMERCIO, 1983
(miles de dólares)

CUCI REV2	GE(AL) a)b) 1978	GE (AL) 1983	VCR (AL)c)	GE (CEE) 1978	GE (CEE) 1983	VCR (CEE)
073 Chocolate e outros preparados alimentarios que conteñan cacao, n.e.p.	0,07	0,80	11,03	2,02	1,97	0,97
266 Fibras sintéticas adecuadas para fiados	0,30	0,46	1,54	1,46	1,43	0,99
512 Alcois, fenois, fenois-alcois e os seus derivados haloxenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados	0,77	1,12	1,47	1,51	1,43	0,95
562 Fertilizantes manufacturados	0,21	0,39	1,85	1,01	0,99	0,98
583 Productos de polimerización e copolimerización	0,01	0,26	22,54	1,83	1,76	0,96
584 Celulosa rexenerada, nitrato de celulosa, acetato de celulosa, éteres de celulosa e outros derivados químicos da celulosa, plastificados ou non; fibra vulcanizada	0,16	0,35	2,13	1,63	1,38	0,85
628 Artigos de caucho, n.e.p.	0,16	0,18	1,12	1,33	1,27	0,95
664 Vidro	0,48	0,71	1,49	1,62	1,52	0,94
673 Barras, varíñas, ángulos, perfís e seccións (incluso tablestacas), de ferro ou aceiro	0,42	0,81	1,92	1,41	1,14	0,81
674 Planos universais, chapas e pranchas de ferro ou aceiro	0,21	0,98	4,66	1,30	1,18	0,90
677 Arame de ferro ou aceiro (agás para trefilar), revestido ou non, pero non illado	0,26	0,32	1,20	1,47	1,39	0,94
684 Aluminio	0,15	1,19	7,72	1,17	1,04	0,88
713 Motores de combustión interna, de émbolo e as súas partes, n.e.p.	0,88	1,11	1,27	1,12	0,98	0,87
737 Máquinas para traballar metais (agás máquinas ferramentas) e as súas partes, n.e.p.	0,06	0,39	6,53	1,47	1,37	0,93
759 Partes, n.e.p., e accesorios recoñecibles como exclusiva ou principalmente destinados ás máquinas e aparellos dos grupos 751 ou 752	0,10	0,31	2,93	1,09	0,98	0,90
761 Receptores de televisión	0,03	0,42	14,58	1,00	0,77	0,77
764 Equipo de telecomunicacións, n.e.p., e partes n.e.p., e accesorios de aparellos e equipo do capítulo 76	0,06	0,81	12,77	1,13	0,85	0,76
771 Aparellos de electricidade, e as súas partes, n.e.p.	0,03	0,87	29,88	1,33	1,02	0,77
772 Aparatos eléctricos para empalme, corte, protección e conexión de circuitos eléctricos; resistencias fixas ou variables, agás resistencias quentadoras; circuitos imprimidos, taboleiros de distribución e taboleiros de mando, n.e.p.; partes, n.e.p., destes aparellos	0,13	0,55	4,36	1,41	1,26	0,90
773 Material de distribución de electricidade	0,35	0,41	1,16	1,27	1,14	0,89
774 Aparellos eléctricos para uso médico e aparellos radiolóxicos	0,01	0,04	2,87	1,46	1,19	0,81
775 Aparellos de uso doméstico, eléctricos e non eléctricos, n.e.p.	0,26	0,33	1,27	1,53	1,37	0,90
781 Automóbiles para pasaxeiros, incluso vehículos destinados ó transporte tanto de pasaxeiros coma de carga	0,15	0,16	1,07	1,39	1,23	0,89
821 Mobles e as súas partes	0,19	0,28	1,49	1,85	1,80	0,97
843 Roupa exterior para mulleres, nenas e bebés, de tecidos, agás punto ou gancho	0,26	0,34	1,33	1,32	1,04	0,78
846 Roupa interior de punto ou gancho	0,46	0,72	1,56	1,09	0,94	0,86
871 Instrumentos e aparellos de óptica	0,06	0,30	4,63	1,27	1,10	0,86
882 Materiais fotográficos e cinematográficos	0,32	0,41	1,27	1,33	1,27	0,95
895 Artigos de oficina e papelería, n.e.p.	0,27	0,28	1,05	1,41	1,31	0,93

Fonte: CEPAL.

Cadro 5

GRAO DE ESPECIALIZACIÓN E VANTAXE COMPARATIVA REVELADA CORRESPONDENTES A AMÉRICA LATINA E Á CEE NOS PRODUCTOS NOS QUE PODERÍA INVESTI-LA COMUNIDADE EN AMÉRICA LATINA, 1978 E 1983 (índices)

Se se estima que a expansión das actividades industriais é necesaria para a recuperación económica europea (e a unificación do mercado en 1992 estivo dirixida a este fin), non é ocioso lembrar que a devandita estratexia, no tocante ás relacións económicas AL-CEE, se implementará con rendementos a escala se a concertación comercial estimula, á súa vez, o proceso de integración non só europeo, senón tamén latinoamericano.

Neste sentido, a cooperación implica corresponsabilidade no deseño e xestión dos proxectos de investimento naqueles sectores nos que a especialización e as vantaxes comparativas alcancen graos relevantes só se se comparte a propiedade e os riscos de actividades productivas organizadas por empresas mixtas, que facilitan unha transferencia tecnolóxica adecuada que poida ser asimilada facilmente pola estrutura de produción dos países latinoamericanos.

2.5. COOPERACIÓN FINANCEIRA

Como se sabe, se existiu singularmente un problema nas relacións eurolatinoamericanas foi, sen dúbida, o da débeda externa latinoamericana, que afectou non só á estabilidade económica senón, tamén, a política da rexión. Neste sentido, é preciso subliñar os seguintes puntos de reflexión. *Primeiro*, as economías latinoamericanas son especialmente vulnerables nun momento no que o endebedamento externo coincide coa sistemática caída dos prezos dos produtos básicos, incluído o petróleo. Calcúlase que, dende 1982 e ata a adhesión, a rexión transferiu ó exterior, aproximadamente, 175 mil millóns de dólares, o que representa unha saída de recursos aínda maior se se pondera a cifra coa caída tendencial dos prezos internacionais das materias primas de exportación, que constitúen o principal ingreso de divisas para afrontar o pagamento do servizo dos compromisos externos. *Segundo*, ante a situación xa coñecida do problema, os resultados dos procesos de axuste adoptados son desalentadores ata o punto de que o nivel de vida da poboación latinoamericana á fin dos 80 é sensiblemente inferior ó conseguido á fin da década dos sesenta, en termos xerais, como consecuencia das políticas implementadas pola estratexia reformista. *Terceiro*, polo tanto, os

cuantiosos recursos diferenciais dos países desenvolvidos como consecuencia da caída dos prezos internacionais de importación de produtos básicos (sobre todo, o petróleo) puido permitirla activación de políticas de apoio a novos fluxos financeiros dirixidos a Latinoamérica vinculados ó investimento directo productivo, como apuntamos na anterior sección. A Comunidade, neste sentido, debeu desempeñar un papel de organizador privilexiado para adoptar solucións graduais do endebedamento, conxuntando o axuste positivo da política económica practicada nos países latinoamericanos e a satisfacción das necesidades básicas da poboación, e converténdose nun pivote de autoridade que exercera de interlocutor entre os países endebedados e as institucións multilaterais e a banca privada transnacional⁴. Coa perspectiva da que agora dispoñemos, trala plasmación político-económica da Acta Única e en marcha o proceso da Unión Europea, podemos afirmar que aquelas expectativas non só eran infundadas e orixinadas no voluntarismo máis xenuino, senón que, incluso, perderon entidade ante a apertura da Europa do Leste e a reunificación alemá. En efecto, como veremos na terceira parte do presente artigo, o novo contexto internacional provoca unha reestructuración non só de fondos estruturais no propio seo da Unión Europea, senón, ademais, dun reformulamento xeral da política externa europea nos epígrafes tanto comerciais e financeiros coma de cooperación.

3. O IMPACTO DA AMPLIACIÓN MERIDIONAL SOBRE AS RELACIÓNS ECONÓMICAS EUROLATINOAMERICANAS

3.1. INTRODUCCIÓN

O futuro das relacións económicas entre a UE e América Latina, no marco de complementariedade comercial e de cooperación financeira e tecnolóxica anteriormente sinalado, depende, en boa medida, das peculiares consecuencias económicas e de traxectoria política externa como resultado da incorporación de España e Portugal á Comunidade, especialmente da primeira, pois a adhesión portuguesa á Comunidade representa un problema relativamente menor,

dado o seu peso como socio comercial de Latinoamérica. Sen embargo, o papel que pode desempeñar Portugal é, tamén, importante xa que o enlace político, económico e cultural con Brasil completa a reorientación necesaria nas relacións eurolatinoamericanas.

A ampliación meridional, neste sentido, recuperou a importancia crucial das dúas antigas metrópoles imperiais no fortalecemento duns lazos económicos caracterizados, no seu vector positivo, por unha potencialidade non exenta do mutuo interese das partes.

A estrutura das exportacións latinoamericanas a España e Portugal indica unha alta concentración en bens primarios (productos alimentarios, materias primas e petróleo) que, en vésperas da ampliación, representaban un valor de exportación (para América Latina e en 1984) de 3.400 millóns de dólares (con España) e 330 millóns de dólares (con Portugal). En cambio, o 95% das exportacións españolas cara a América Latina concentráronse en maquinaria, equipos de transporte e outras manufacturas que, en 1982, alcanzaron un valor próximo ós 2.000 millóns de dólares para reducirse, dous anos despois, nun 40% como produto das políticas restrictivas de axuste económico implementadas polos países importadores latinoamericanos⁵. Igualmente, o comercio con Portugal declinou de forma paulatina para representar, en 1984, índices similares ós dun quinquenio anterior.

Aínda que é certo que existen dificultades históricas de diverso tipo que explican a inco-municación económica entre España e Latinoamérica, polo menos ó nivel esperado, tamén o é que as devanditas dificultades esixen unha análise previa que facilite a intensificación do tráfico comercial e da cooperación financeira. Algúns destes factores foron indicados nos antecedentes da cuestión que nos ocupa e que poderíamos resumir na desconfianza de América Latina á retórica paternalista da "Hispanidade" ou da "Alianza Lusitana" e na crítica visión do papel de España na "teoría da ponte" entre a CEE e América Latina. Ademais, aquela cautela histórica viuse incrementada polo especial tratamento comunitario das solicitudes de ampliación meridional de Grecia (1975) e de Portugal e España (1977) nunha fase de problemas graves xerados pola lenta asimilación europea da

ampliación de 1973 (Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda), o que orixinou unha reserva adicional sobre a proxección latinoamericana nas relacións externas da Comunidade.

Por outra parte, é innegable a especial relación entre España e América noutros terreos que non poden explicarse por sinxelas razóns técnicas, senón, máis ben, pola existencia dunha *renda cultural diferencial* derivada dun patrimonio histórico común que se mantén malia os litixios políticos e económicos.

Polo tanto, o tema é importante contemplado dende a óptica bilateral e dende a perspectiva comunitaria. En efecto, como consecuencia da adhesión de España e Portugal á CEE, os gobernos respectivos terán que asumir os compromisos político-económicos inherentes á integración europea. Calquera que sexa o horizonte temporal de que se trate, as obrigas contraídas implican, de feito, unha cesión de graos de liberdade na política exterior de cada Estado membro con efectos de enorme complexidade e incerta evolución cunha estimación que, no noso caso, representa un difícil exercicio de prospectiva. Non obstante, podemos sinala-la dirección previsible das diversas repercusións económicas e intentar, nun segundo momento, dotalas dunha aproximación empírica ante o proceso integrador da Unión Europea.

3.2. AS REPERCUSIÓNS INMEDIATAS

En síntese, poderíamos indica-las seguintes:

A) *A progresiva eliminación das barreiras arancelarias entre a Península e o resto da CEE orixinou unha desvantaxe para as exportacións latinoamericanas*, pois unha parte considerable da demanda de importacións españolas e portuguesas desviouse, loxicamente, cara ó mercado comunitario que ofrecía os seus productos con prezos máis competitivos.

B) *A adopción do arancel externo comunitario e a asunción das obrigas da CEE no marco de convenios internacionais* (o acordo multifibras do GATT ou o sistema xeneralizado de preferencias arancelarias da CEE) supuxo, en numerosos casos, *unha elevación do réxime arancelario a productos latinoamericanos* que

tivesen, antes da ampliación, un trato máis favorable no mercado español.

C) Como xa vimos en seccións anteriores, *o seguimento do entramado político-económico de prezos garantidos e subvencións á produción e á exportación de produtos agrarios da Comunidade implicou que España e Portugal, como socios da CEE, adoptaran o espírito e a regulamentación da Política Agrícola Común* cunha extensión consecuente dos efectos adversos xa comentados.

D) *O acatamento dos países meridionais (protagonistas da ampliación de 1986) dos acordos xa asinados pola CEE obrigou a compartir, institucional e politicamente, os compromisos contraídos pola Comunidade cos países ACP, cos países da Conca do Mediterráneo e cos membros da ASEAN.* Como contrapartida, España e Portugal puideron seguir ou prorrogalos acordos comerciais vixentes con terceiros países, trala pertinente autorización comunitaria, pero sen negociar, en ningún caso, nin subscribir unilateralmente novos acordos.

E) Sen embargo, *o efecto negativo máis importante para as exportacións latinoamericanas, trala ampliación, avalíouse, segundo diversas estimacións oficiais do SELA, naquelas tradicionalmente dirixidas ó mercado español, xa que o valor destas, malia ser menor que as dirixidas ó resto de Europa, soportaban un intenso prexuízo relativo. Noutros termos, mentres que a repercusión negativa previsible na estrutura das importacións europeas foi cuantitativamente importante (sen deixar de ser unha repercusión indirecta e, incluso, conxuntural), no caso de España o impacto foi directo e acumulativo.*

F) Malia ser certo que as dificultades de avaliación das consecuencias da ampliación comunitaria se derivan, en gran parte, da análise estática do comercio internacional e da incerteza dun mercado mundial sometido a presións e continxencias de diversa índole, tamén é certo que, entre as previsións, *a ampliación intensificou a crise nalgúns sectores productivos comunitarios e saturou o mercado interno de certos*

produtos agrarios e manufacturas. A saída inmediata, como dicta a experiencia dos últimos anos, *plasmouse nun aumento do proteccionismo na Comunidade que prexudicou, xenericamente, á exportación latinoamericana.*

G) Dadas as características declinantes das relacións económicas entre España e América Latina nos últimos anos, a evidente incomunicación e desinterese tradicional por fortaleceras e as notas do proceso de negociación previo á adhesión, *América Latina está situada cunha baixa prioridade na xerarquía dos socios comerciais da Comunidade.* A ampliación, en consecuencia, implicou unha drástica caída das marxes de importación dos países en desenvolvemento que non estiveran privilexiados nos acordos multilaterais subscritos ou no sistema xeneralizado de preferencias da CEE. As consecuencias negativas para algúns produtos específicos de exportación e para certos países exportadores foron evidentes.

3.3. UNHA AVALIACIÓN PROVISIONAL

Como se sabe, a sinatura dun acordo comercial entre España e a Comunidade, en 1970, non só pechou un longo período de negociacións iniciado en 1962, senón que, máis ben, deseñou as bases dunha progresiva adecuación productiva e comercial da economía española ás condicións europeas. Este proceso non estivo, en modo ningún, á marxe de obstáculos económicos e políticos nin das revisións comunitarias debidas á ampliación de 1973. Non obstante, os gobernos latinoamericanos constataron que a culminación da integración, resolta a normalización democrática española no contexto europeo, era un propósito da maior parte das forzas políticas que asumían o proceso de plena incorporación, iniciado en febreiro de 1979 e logrado en xuño de 1985, con efectos a partir do 1 de xaneiro de 1986.

En consecuencia, numerosos informes oficiais e estudos de especialistas intentaron estimar empiricamente os efectos da adhesión española sobre o comercio eurolatinoamericano, con distintos prazos temporais, como unha fórmula de previsión que puidera ser utilizada nas discusións de carácter xurídico, económico

e comercial e servir, polo tanto, de testemuña cautelara ante os compromisos asumidos pola parte española.

O Sistema Económico Latinoamericano, en 1980, avaliou o conxunto de efectos adversos da ampliación comunitaria sobre o 51% das exportacións latinoamericanas que se dirixían a España e sobre o 33% das exportacións orientadas á Comunidade.

Un estudio conxunto do Instituto de Cooperación Iberoamericana e da Comisión Económica para América Latina, publicado en 1982, alcanzaba resultados máis moderados na extensión do prexuízo. Partindo dun cálculo da influencia negativa da adhesión sobre o 40% das exportacións latinoamericanas dirixidas a España e unha influencia positiva sobre o 9% das mesmas, concluíase que, en termos netos, o efecto negativo se concentraría no 30% das exportacións latinoamericanas orientadas á economía española e en só o 6% das orientadas ó mercado comunitario.

Para J.A Alonso e V. Donoso, a cuantificación de efectos negativos foi máis limitada. Para os devanditos autores, só o 13,4% das exportacións latinoamericanas dirixidas a España estivo afectada negativamente, mentres que existe un 1,8% que contaba cunha repercusión positiva. Por outra parte, segundo este estudio, o 7,2% das exportacións latinoamericanas dirixidas ó mercado comunitario experimentaban a competencia agresiva dos produtos españois.

Este último feito non é, en absoluto, irrelevante. Sen embargo, a competencia das exportacións latinoamericanas e españolas no mercado comunitario quedou, nalgunha medida, atenuada polo trato preferencial da CEE ós produtos orixinarios de América Latina. Pero a atenuación foi moi débil a medio prazo por canto a aplicación do Sistema de Preferencias Xeneralizadas da CEE diminuíu as marxes de importación de produtos que non proviñan das áreas comerciais privilexiadas pola Comunidade (conca do Mediterráneo, Países da ACP...).

Por último, é preciso salientalo prexuízo estimado para as exportacións latinoamericanas destinadas ó mercado español. Calculouse, por diversos autores, que o 25% das exportacións orixinarias de Latinoamérica e dirixidas ó mercado español soportaron unha significativa suba

de aranceis como consecuencia da ampliación do arancel externo común da CEE, mentres que, polo mesmo motivo, só o 11% se beneficiou dunha redución arancelaria.

Ademais, a parte do comercio latinoamericano canalizado polos réximes de comercio existentes ata o primeiro de xaneiro de 1986, entre España e América Latina (comercio globalizado, bilateral, de Estado, liberalizado), tivo que adaptarse ás perdas producidas polo sistema unificado de comercio liberado vixente na CEE.

Da mesma forma, como parte dos compromisos contraídos coa política económica comunitaria, España debeu utilizar os sistemas de protección variable aplicados pola CEE en determinadas conxunturas internas da Comunidade ou do comercio internacional, o que prexudicou a situación dunhas exportacións, como as latinoamericanas, que sofren a competencia e saída de *stocks* dos países ACP ou do Mediterráneo.

3.4. PROYECCIÓN DAS RELACIÓNS ECONÓMICAS EUROLATINOAMERICANAS A PARTIR DA AMPLIACIÓN DE 1986

Como se observa nos cadros 6 ó 9, o comercio entre España e América Latina foi deficitario para a parte española, concentrando as súas compras en poucos países (o 51,5% das importacións españolas provenientes da rexión eran mexicanas) e unha reducida lista de produtos (por exemplo, o 95% das importacións de México consistían en petróleo). A redución tendencial dos prezos do cru no mercado mundial supuxo unha considerable caída do valor das importacións.

En cambio, se separámo-lo petróleo e derivados do comercio, Brasil era o segundo provedor latinoamericano de España, cun 18,4% das exportacións de produtos, fundamentalmente, agrarios (café, sementes oleaxinosas...).

Fronte a esta corrente comercial, España non contou con grandes clientes en América Latina e a súa oferta limitouse a unha serie de produtos industriais (maquinaria, vehículos de transporte...) e armamento.

Todos estes fenómenos, que se engaden ós xa anteriormente comentados de segmentación do mercado mundial, de perda de importancia

A) Importacións españolas (valor CIF) procedentes de:			B) Exportacións españolas (valor FOB) con destino a:	
Países	1984	1985	1984	1985
Arxentina	298,20	280,56	105,60	102,24
Brasil	564,72	625,56	57,48	60,84
Colombia	95,76	95,52	94,44	123,36
Cuba	87,72	123,72	179,16	289,32
Chile	93,00	94,32	93,72	95,04
Ecuador	9,60	7,08	25,92	37,44
México	1.733,64	1.725,36	207,36	245,04
Perú	21,72	21,24	84,36	41,76
Rep. Dominicana	26,52	23,76	36,96	40,92
Venezuela	168,60	250,32	165,24	178,80
América Latina (*)	3.306,00	3.399,00	1.236,48	1.408,08

(*) Non é a suma das cantidades superiores, porque inclúe países que non aparecen aquí. É o total para a rexión.

Fonte: OCDE, *Monthly Statistics of Foreign Trade*, (maio), 1986.

Cadro 6
 IMPORTACIÓN E EXPORTACIÓN DE ESPAÑA E AMÉRICA LATINA
 (en millóns de dólares)

Producto	CEE	EE.UU	XAPÓN	COME- CON	AL
Alimentos	20,54	29,09	0,16	4,21	28,24
Materias primas	31,65	12,53	0,53	3,69	6,34
Minerais	44,81	10,21	0,03	4,09	8,42
Combustibles	6,13	3,84	0,07	4,28	16,18
Metais non ferrosos	59,66	4,09	0,50	1,35	17,21
Ferro e aceiro	77,16	1,14	2,34	2,23	4,72
Productos químicos	65,11	15,54	3,15	2,22	1,95
Outras semimanufacturas	56,63	4,82	2,10	1,23	3,80
Bens de equipo	65,27	13,87	10,12	0,72	0,30
Téxtiles	58,90	5,93	6,76	8,93	2,57
Vestidos	53,80	1,41	2,75	13,85	0,35
Outras manufacturas de consumo	58,17	9,53	12,39	2,61	0,94

Fonte: *Información Comercial Española*, p.1142, (do 31/03/86 ó 06/05/86), (semanal).

Cadro 7
 ORIGE DAS PRINCIPAIS IMPORTACIÓN ESPAÑOLAS. 1985
 (percentaxes do total de cada rubro)

	1987	1988	1989	1990	1991
Exportacións	4,41	3,64	2,87	2,10	1,34
Importacións	12,55	13,04	13,54	14,04	14,53

Fonte: Cálculos efectuados segundo os datos do IMF, *Direction of Trade Statistics*, Yearbook 1985 e maio 1986.

Cadro 8

PROXECCIÓN LINEAL DA PORCENTAXE DE IMPORTACIÓN E DE EXPORTACIÓN
ESPAÑOLAS A AMÉRICA LATINA

Productos	1982 %	1984 %
1 Petróleo	61	54,4
2 Café	7	7,8
3 Minerais	5	3,6
4 Alcol	3	—
5 Millo	2	2,8
6 Tabaco	2	2,6
7 Sorgo	2	1,8
8 Cobre	1	1,6
9 Legumes	1	0,3
10 Peixes	1	1,9
11 Amoníaco	1	0,9
12 Cacao	1	1,1
13 Sementes oleaxinosas	1	7,2
14 Algodón	0,5	0,5
15 Propano	0,5	—
16 Aceite vexetal	0,5	0,3
17 Trigo	—	0,4
18 Las	—	0,3
19 Carne bovino	—	1,0
20 Peles e coiros	—	1,1
TOTAL: 20 productos	89	86,2

Fonte: Merry del Val, F. (1985): "La política comercial comunitaria", *Papeles de Economía Española*, N. 25, p. 292, que cita como fonte á Dirección General de Aduanas. Os datos para 1984 están sacados do Ministerio de Economía y Hacienda. Dirección General de Aduanas (1984): *Estadística del comercio exterior de España. Enero-diciembre 1984*.

Cadro 9

PRINCIPAIS PRODUCTOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DE AMÉRICA LATINA
PROMEDIO 1981-1982 E 1984
PROPORCIÓN DE TÓDALAS IMPORTACIÓN ESPAÑOLAS DE AMÉRICA LATINA
(porcentaxes redondeadas)

relativa do comercio eurolatinoamericano, da caída dos prezos internacionais dalgúns produtos básicos de exportación latinoamericana, das tendencias proteccionistas da economía mundial e dunha evidente incomunicación política e institucional, permiten sinalar que a proxección das últimas tendencias do comercio entre España e América Latina é francamente negativa para ámbalas dúas partes. Porque, se se observan os cálculos de proxeccións lineais de exportación e importación de España cara a América Latina, a situación mostrou a persistencia dun déficit comercial acrecentado non asumible pola política económica española que tiña no equilibrio comercial externo un dos principais obxectivos de cara ó mercado único de 1992.

Non obstante, calquera proxección lineal sobre as relacións económicas eurolatinoamericanas e as consecuencias previsibles trala adhesión española debeu contar coa contribución á Comunidade dunha especial sensibilidade respecto ós temas preocupantes (comercio, débeda externa, crecemento, normalización democrática) que interesan a Latinoamérica. Aínda que se requiría, así mesmo, a implementación de canles de información e cooperación ante a evolución de certas tendencias dominantes do mercado mundial: a tensión Leste/Oeste e Norte/Sur, a senda do dólar e o impacto da política económica norteamericana, a negociación internacional sobre unha resolución satisfactoria da débeda externa dos países subdesenvolvidos, as políticas de axuste e recuperación fronte á crise económica, a práctica comercial discriminatoria e a promoción urxente dun maior fluxo de investimentos directos desde a UE cara a América Latina naqueles sectores ou subsectores produtivos nos que, como analizamos en seccións anteriores, a cooperación tecnolóxica e financeira se vincula cunha complementación productiva, xa sexa de subcontratación industrial, de coparticipación ou colaboración na produción de bens transaccionais non tradicionais que permitan a modernización da estrutura industrial latinoamericana sen dificultalo seu necesario crecemento económico.

4. RELACIONES ECONÓMICAS EUROLATINOAMERICANAS: PERSPECTIVAS ANTE A UNIÓN EUROPEA

4.1. INTRODUCCIÓN

O estilo de relacións económicas internacionais que adopte a Unión Europea con outras áreas xeográficas do mercado mundial dependerá, en gran medida, da interrelación de tres factores interdependentes: os actuais cambios políticos e económicos en Europa, a proposta e práctica das políticas económicas comunitarias ante o reto da Unión Europea e a singular evolución das relacións exteriores da UE.

En efecto, o presente e o futuro das relacións eurolatinoamericanas están condicionados polo específico desenvolvemento de certos acontecementos que conforman o novo escenario europeo. O proceso de apertura das economías de Europa central e do leste e as consecuencias da reunificación alemana son dous feitos de fonda significación. Á problemática transformación xurídica, institucional e económica da URSS na Confederación de Estados Independentes e ás específicas transicións político-económicas dende modelos de planificación cara a economías de mercado dos restantes casos engádeselle a complexidade xeoestratéxica da reunificación alemana. Alemaña debe efectuar un esforzo económico adicional para equilibrar asimetrías estruturais existentes entre as antigas RFA e a RDA, con fin de obter un proceso de desenvolvemento harmónico que permita recuperar non só a tradicional posición alemana como "locomotora" económica, senón, ademais, o papel de liderato no proceso de integración europea.

Ó anterior panorama europeo deben engadírselle dous acontecementos que xeran tantas expectativas coma incertezas; por unha parte, a incorporación dos países da Asociación de Libre Comercio ás directrices da Acta Única —constituíndo o Espacio Económico Europeo— como o limiar da inmediata integración na UE, e, por

outra parte, as vicisitudes políticas e instrumentais da Unión Europea.

O estilo de relacións económicas internacionais que adopte a Comunidade non é alleo ó contexto histórico de referencia. En consecuencia, cabería estende-la reflexión en torno ás perspectivas das relacións eurolatinoamericanas a través dun fío argumental que nos permita anticipalo calibre da complementariedade comercial e a cooperación financeira e tecnolóxica, en función das prioridades de política económica que inspiran o proceso da Unión Europea. Neste sentido, mantemos que, á marxe das declaracións voluntaristas, non existe unha política económica externa finalista respecto ás relacións económicas UE-AL nin, polo tanto, unha definición estratéxica de obxectivos que despexe incertezas como no caso dos países ACP. Esa incomunicación institucional evidenciouse con crueza tanto no Cumio de Río-92, no ámbito ambiental, como na Ronda Uruguai do GATT, no ámbito comercial e arancelario.

Ó noso entender, como abordaremos de inmediato, a impronta das relacións futuras entre a UE e AL non se funda nunha opción política e económica específica (incluso que puidera estimular posicións analíticas críticas como presentamos no seu momento, cf. nota 1) senón, máis ben, nun corolario secundario e, con frecuencia, trivial das implicacións de política económica interna na construción da Unión Europea.

4.2. COMPETITIVIDADE E COHESIÓN

Os acordos adoptados en Maastricht permiten unha complexa lectura político-económica no proceso da UE. En efecto, mentres a constitución da Acta Única supuxo, para o analista, un compromiso xurídico e institucional que requiría a posta en marcha de case trescentas decisións político-económicas posteriores para instrumentar adecuadamente e dotar de contido económico o espírito do acordo, en Maastricht, en cambio, subscribiuse un ambicioso programa que, sen estar exento de flagrantes contradicións nin de límites presupostarios, puxo especial énfase —en relación ó noso traballo— sobre dúas liñas de acción que condicionarán a política exterior da UE. Nun contexto de profundos cambios políti-

cos internacionais e de intensificación dos vectores de interdependencia e globalización da economía internacional, as prioridades da UE sitúan a política económica exterior no seo da dialéctica existente entre as necesidades de produtividade e competitividade comunitaria e os requisitos de cohesión económica e social.

Respecto ó primeiro condicionante, o diagnóstico da Comisión foi contundente. A debilidade do tecido industrial europeo, incluso despois das reconversións sectoriais levadas a cabo na década dos 80, era de tal envergadura que só un forte impacto de innovación e desenvolvemento tecnolóxico podería modificar unha traxectoria de indefensión no mercado mundial para a produción industrial europea que, dende 1985 a 1992, estivo sometida a unha deterioración tendencial de competitividade que se plasou nunha redución do saldo positivo da balanza comercial de manufacturas de 115.000 a 50.000 millóns de ecus na devandita etapa.

A perda de presenza no comercio mundial debeuse, segundo a propia Comisión, á escasa aportación europea de recursos en I+D ó proceso productivo (que non alcanzaba o 2% do PIB en 1991), mentres que EE.UU e Xapón dedicaban un esforzo maior (2,8 e 3,5% dos seus respectivos PIB). Este feito traducíase nun segmento reducido de exportacións de alta tecnoloxía europea (o 17% da suma global de exportacións da CEE en 1991), fronte ás superiores porcentaxes de Xapón e EE.UU (28 e 31%, respectivamente).

Nos acordos de Maastricht, como é sabido, esa preocupación reflectiuse cun cambio no artigo 130 do Tratado de Roma, ó sinalar como un obxectivo de natureza "fundacional" da política económica comunitaria o logro de graos crecentes de competitividade industrial europea nun mercado internacional aberto.

O segundo condicionante é máis complexo polas súas múltiples implicacións socioeconómicas. Os obxectivos de cohesión social na UE representan, tanto nos seus aspectos positivos de redistribución como nas numerosas contradicións en que incorre a súa instrumentación, o espírito das negociacións previas ós Acordos de Maastricht como á letra do Tratado da Unión.

A complexidade do referente é evidente, pois remite a obxectivos de política económica

de consecución simultánea que non están, na práctica comunitaria, libres de conflitos e incompatibilidades de realización. Por outra parte, a natureza do obxectivo "cohesión" require un tratamento político-económico global e cualitativamente superior, supeditando os obxectivos secundarios das políticas comunitarias. Aí radica o principal obstáculo na súa consecución: as perspectivas social, espacial, sectorial e adscritiva da "cohesión" supoñen, non só unha orde de prioridades da política comunitaria, senón, ademais, a constatación *de facto* da subordinación doutras medidas estruturais, por exemplo, de reparto de fondos ou das políticas agraria e pesqueira comunitaria. En consecuencia, a complexidade de ámbito de actuación non pode cingirse á mecánica directriz de acceso de fondos de cohesión ós países europeos que teñan un produto interno por habitante inferior ó 75% da media comunitaria.

En definitiva, os condicionantes sinalados que impregnan o estilo da política externa comunitaria remítenos a dous puntos de inexcusable reflexión, previa á caracterización presente e futura das relacións económicas UE-AL: as dificultades adicionais debidas ás tendencias proteccionistas en Europa e ós desequilibrios internos na UE.

En primeiro termo, a "fortaleza europea" cultiva un xenuíno proteccionismo político-económico plasmado, con frecuencia dun modo encuberto, nunha rede de subsidios internos e de primas á exportación; unha rede herdada da filosofía económica do historicismo alemán e que se fai máis intrincada en fases críticas do ciclo económico internacional. Esta tendencia agudízase singularmente naqueles sectores que padecen unha ausencia de competitividade en certas producións comunitarias, que presentan estrangulamentos productivos ou que non poden fagocitar as estratexias político-económicas de axuste que foron aplicadas na década pasada en programas de amplo espectro (contención de custos salariais, eliminación de rixideces nos mercados —especialmente o laboral—, investimento en I+D, harmonización fiscal, protección ambiental...). A este respecto, un dos campos de acción da política económica comunitaria refírese ó complexo ámbito da competencia como un dos obxectivos primordiais na

construcción da UE. En efecto, a práctica político-económica comunitaria serve a unha escala prioritaria de finalidades na que subordinan obxectivos secundarios ou instrumentais respecto á "defensa da competencia", mentres que, por outra parte, as presións da economía internacional derivan nunha práctica comercial e financeira oposta. Os paradoxos e, incluso, as contradicións orixinadas pola proposta/práctica da política económica na CE proveñen, en boa medida, das directrices normativas e técnicas para a eliminación de barreiras e o estímulo á libre circulación de factores productivos e mercadorías, obxectivos implícitos na consecución do Mercado Único; un proceso que coincide historicamente cunha fase recesiva da economía internacional, a crecente inestabilidade política e económica da Europa do Leste e a agresividade exportadora de EE.UU, Xapón e dos NIC's asiáticos, o cal obriga á produción comunitaria a adoptar medidas defensivas tanto de comercio exterior coma de procesos subsidiados de concentración; unha cuestión relativa a un proteccionismo integral que lesiona, sen dúbida, o logro do obxectivo de defensa da competencia.

O segundo tema avanzado refírese ó desigual desenvolvemento económico dos membros da UE. A eficacia das políticas económicas practicadas, dende e na CE, non logrou diminuí-las fendas internas de todo rango (e non só as territoriais). A necesidade de alcanzar unha cota satisfactoria de cohesión económica e social no proceso da UE remite a un modelo de desenvolvemento harmónico e equilibrador que, nesta etapa da construción europea, está lonxe de ser institucionalmente considerado e tecnicamente instrumentalizado. Todo iso a pesar do propio recoñecemento da Comisión que, ante os Acordos de Maastricht, confirmou a lentitude da progresión do produto por habitante español, grego, irlandés e portugués que foi, respectivamente, o 82, o 57, o 62 e o 52% da media comunitaria de 1975; e evolucionou ata representar en 1991 o equivalente, para os mesmos casos e en idéntica orde, do 79, o 52,5, o 69 e o 56,3%. A modestia do resultado é, en termos empíricos, patente. Non é menos importante, ademais, sinalar que os socios comunitarios protagonistas, en exercicios diferentes, da ampliación meridional da CE contan con trazos

propios de estrutura económica e de experiencia histórica na conformación e xestión dos seus respectivos modelos de crecemento, que poñen aínda maior énfase nos límites xeneralistas de certas políticas comunitarias. Lémbrese, por exemplo, que o crecemento destas economías depende estreitamente do comportamento dos seus sectores exportador e turístico, facendo máis vulnerable o seu grao de desenvolvemento diferencial respecto ó resto da UE, pois está condicionado ós avatares do ciclo económico internacional tanto como ó peso relativo alcanzado nas prioridades comunitarias.

Sen dúbida, ámbolos dous problemas (proteccionismo e disparidades internas) reflíctense nas orientacións e dotación presupostaria da CE. As presións e o calibre das implicacións de política económica que subxacen na programación presupostaria da UE para o quinquenio 1993-1997 superpuxeron ós flocos pendentes da Acta Única o financiamento do gasto comunitario destinado a cumprir os fins subscritos en Maastricht. En efecto, nestes exercicios deberase culminar —incluso por imperativos da Ronda Uruguai do GATT— a eliminación de superfluos controis fronteirizos por motivos agrícolas ou sanitarios (de carácter simplemente proteccionista). As reformas das políticas agrícolas, monetaria e fiscal —ó longo do primeiro tramo da unión económica e monetaria— teñen que obedecer, simultaneamente, á consolidación do Mercado Único e ó proxecto de integración global financiado a través dun gasto comunitario que alcanzará, en 1997, a cifra de 87.500 millóns de ecus, o que representará aproximadamente o 1,4% do PNB comunitario distribuído na seguinte orde finalista: o 46% á agricultura da UE, o 33,5% a fondos estruturais, o 7,8% ás políticas económicas internas de cada membro comunitario e o 8,2% ás relacións exteriores da Comunidade, un gasto que supoñerá duplica-la asignación de 1993.

4.3. O IMPACTO DO PROCESO DA UNIÓN EUROPEA SOBRE AS RELACIONS ECONÓMICAS EUROLATINOAMERICANAS

Como analizamos no Proxecto de Investigación que fundamenta o presente texto, a

experiencia histórica das relacións económicas CEE-AL, que lle serviu de escenario, a partir de 1986, ó específico conxunto de efectos político-económicos da ampliación meridional (xa comentados na primeira parte deste artigo), podía ser avaliada dende un criterio de optimización no que, no plano do método de traballo, se estimaron aqueles sectores da CEE e de AL nos que, tras coñecer as súas participacións na produción e o comercio mundial nunha etapa significativa acoutada como limiar á ampliación meridional, presentaron un trazo relevante de especialización e/ou vantaxes comparativas reveladas. A devandita confluencia informaba nitidamente dos ámbitos de cooperación e das directrices comerciais e financeiras que, máis alá dos específicos intereses nacionais e sectoriais implícitos nas relacións CEE-AL, podían ser asumidos e incorporados polos negociadores españois ante a ampliación comunitaria, incluso para protexer-lo mutuo interese político-económico da CEE, de América Latina e, en concreto, de España e Portugal para conformar, institucional e tecnicamente, unha plataforma de relacións externas tipo Convenio de Lomé, nas súas distintas versións, e desempeña-lo papel de interlocutor comprometido na defensa do devandito interese.

Sen embargo, o actual escenario da economía internacional e os cambios cualitativos do proceso de integración europea supoñen modifica-lo modelo de avaliación utilizada no primeiro proxecto, basicamente empírico, e complementa-lo, como se presenta no segundo proxecto, cun correlato interpretativo. En efecto, a ampliación meridional da CEE posibilitou facer un balance inmediato de consecuencias para as relacións económicas con Latinoamérica en termos de correntes comerciais, de investimentos externos, de movementos de servizos e de capitais, de condicións de acceso ós mercados en cuestión e de posibilidades de especialización productiva e de vantaxes comerciais. Nesta etapa histórica, o proxecto de investigación abordado na Universidade de Santiago demanda un avance crítico por canto as perspectivas das devanditas relacións dependerán tanto dos cambios da economía internacional, das consecuencias das sucesivas ampliacións europeas, das implicacións da Ronda Uruguai do GATT, etc., coma dun novo

factor que, ó meu xuízo, é crucial: discernir sobre os efectos do Mercado Único Europeo nas relacións externas da CEE pero asociando as devanditas repercusións e a xestión, tamén, dos límites do MUE), no complicado proceso da Unión Europea, pois neste tramo do proxecto de integración a CE adquire unha maior capacidade para deseñar e influír na axenda político-económica internacional dunha forma máis cohesionada. A este respecto, cabería presenta-las seguintes puntualizacións:

1) A repercusión político-económica externa do MUE é de dous tipos: efectos que son atribuídos directamente ó impacto da unificación de mercados e efectos indirectos que condicionan o resultado dos primeiros.

2) A medio e longo prazo, o MUE inducirá—considerando un restrictivo *ceteris paribus*—un empuxe no seu grao de crecemento económico que estimulará a demanda de terceiros países como os de Latinoamérica, debido especialmente a un aumento tendencial dos ingresos reais dos consumidores e a un maior atractivo de provisión de certos insumos latinoamericanos para empresas europeas comprometidas na defensa de cotas do MUE, nun proceso no que se desarmar barreiras proteccionistas ó comercio intracomunitario. Non obstante, a intensificación da competencia interior e a desaparición de barreiras físicas no MUE, pertencen a unha regulación máis ampla e, en consecuencia, máis complexa na que se inclúen medidas de política fiscal, ambiental, sanitaria, etc. A desaparición paulatina de continxentes nacionais dos países da UE, superados xa os períodos transitorios, favorece a consolidación do MUE ó desmantela-lo hábito de restriccións cuantitativas favorables a un determinado membro comunitario. Pero o custo desta estratexia tradúcese, inexcusablemente, en medidas de regulación de mercados no ámbito comunitario que reproducen ou, incluso, elevan o grao de protección efectiva do MUE.

Sen dúbida, non existe un singular "xogo de suma cero" na adopción de decisións de política económica externa da CE. As posibilidades xeradas por unha maior capacidade adquisitiva dos europeos (consumidores e empresarios) no MUE para amplia-lo comercio eurolati-

noamericano compensarase, incluso en exceso, cos efectos desalentadores da harmonización fiscal, especialmente do IVE, que impedirá o subministro transfronteirizo tradicional debido a diferencias impositivas. O impacto negativo sobre o comercio con América Latina non poderá ser recuperado, ó noso xuízo e en contra da argumentación da Comisión ante o GRULA, con caídas de impostos indirectos en bens de consumo (agás alcol, tabaco e hidrocarburos), por canto a exportación latinoamericana de produtos alimentarios ten unha escasa dimensión europea e unha baixa elasticidade de demanda que reacciona timidamente ante caídas do prezo final.

De igual forma, a harmonización de normas técnicas, sanitarias e medioambientais do comercio europeo con terceiros países é unha arma de dobre filo. Por unha parte, as relacións eurolatinoamericanas poderán beneficiarse tendencialmente dunha racionalización dos requisitos de entrada, xa sexa por unha redución de custos de información e de adaptación comercial ó desaparece-los anteriores doce grupos de condicións (que regulaban, incluso con diverxencias internas, a penetración de produtos latinoamericanos na CEE), xa pola unificación nun único listado que permite, trala superación administrativa dos requisitos de entrada nun determinado país comunitario, a reexportación destes produtos no interior da UE. Por outra parte, existe un risco evidente pero de difícil estimación por canto xa coñecemos-la experiencia inmediata da UE no uso das interpretacións maximalistas das especificacións técnicas para dificulta-lo acceso ó MUE de importacións orixinarias de América Latina. Con frecuencia, a CE diseña sen ponderación as normas fitosanitarias, medioambientais, de control de calidade, e de embalaxe e etiquetado, unificando os requisitos mediante a equiparación das normas da UE á lexislación do país onde son máis estrictas, o que pode constituír un filtro proteccionista adicional en produtos agrícolas, minerais e de consumo final que compoñen a maior porcentaxe das exportacións latinoamericanas con destino europeo.

3) Outro grupo de factores que condicionarán as relacións económicas eurolatinoamerica-

nas refírese á posición da UE ante os máis relevantes procesos político-económicos internacionais, dende as prácticas comerciais ás orientacións do GATT, pasando polos compromisos multilaterais, as consecuencias da apertura da Europa do Leste e da reunificación alemana, a incidencia da reforma da Política Agraria Comunitaria (PAC) ou a guerra comercial con EE.UU, Xapón e os NIC's asiáticos.

Dende 1991, os países de Europa Central e Oriental, así como a CEI, compoñen a máxima prioridade da política comercial e de cooperación comunitaria. A firma dos Acordos Europa (para asegura-la transición económica co máximo grao de estabilidade), as presións políticas de Alemaña (co fin de ampara-la recuperación económica da antiga RDA) e as orientacións do BERD (como institución que canalizará, mediante o apoio financeiro e as axudas de programas comunitarios, os complexos proxectos de privatización e reforma económica) postergaron a Latinoamérica na escala de preferencias da política comercial comunitaria. É previsible que a UE, por motivos xeopolíticos ou de correlación interna de forzas, continúe e, mesmo profundice, as relacións comerciais cos países ACP que renovaron o Convenio de Lomé (a pesar do baixo perfil das exportacións destes países cara á CE) e consolide unha relación privilexiada cos países mediterráneos co fin de controla-la presión "económica, demográfica e integrista" nas "fronteiras convencionais" do norte de África.

A inclusión de América Latina no Sistema Xeneralizado de Preferencias é, neste contexto, secundario, pois as oportunidades de exportación cara á UE non deberán ampararse na rede de preferencias —netamente inferiores ás que gozan outras rexións do comercio mundial—, senón nas posibilidades enxendradas polo crecemento económico europeo previsible a medio prazo, trala superación da actual recesión, na que a UE poderá xestionar los graos de relanzamento económico auspiciados pola materialización do Mercado Único e a incorporación dos países da AELC, así como da cohesión social e espacial impulsada —cunha dose importante de voluntarismo político— nos Acordos de Maastricht.

Non deixa de sorprender que o trato preferencial ós países andinos, agás Venezuela, e centroamericanos se deba non a unha decisión

comercial ou de cooperación ó desenvolvemento, senón a unha fronte máis na loita contra o narcotráfico, polo que a UE non somete a restriccións cuantitativas nin arancelarias as exportacións dos devanditos países (no caso de cumprir coas normas técnicas anteriormente comentadas). Non obstante, cando aflora un conflito de intereses comerciais cos países europeos ou cos ACP, a CE exclúe das preferencias os produtos que, como o banana, xeran discordia. Ademais, como é coñecido, o favorable trato comercial ás importacións provenientes da área andina e centroamericana finalizará en 1994 sen que existan indicios, no momento de redactalo presente texto, de renovación do acordo.

Respecto á PAC, o complexo e conflictivo proceso de reformas iniciadas en 1992 de carácter liberalizador crearon expectativas infundadas sobre as novas posibilidades de exportación que se abren para América Latina. Sen dúbida, a reforma da PAC contén unha dobre lectura *intra* e *extra* Comunidade Europea. Internamente, trátase dunha das principais políticas comunitarias na que se reflicte con maior nitidez o grao de integración socioeconómica real e as profundas diverxencias sociais e espaciais na construción da UE. No tocante ás implicacións externas, as contradicións na proposta/práctica da PAC pigmentan unhas relacións económicas internacionais en continua tensión nos últimos anos. Os requerimentos da Ronda Uruguai do GATT implicaron o abandono comunitario dunha parte do conxunto de subsidios e garantías da agricultura europea, acrecentando as posibilidades para as exportacións agrícolas latinoamericanas máis competitivas que superaran os filtros sinalados anteriormente.

Neste sentido, é moi destacable mencionar que —na nosa opinión e sen concibir unha estimación infundada sobre o impacto cuantitativo que puidera supoñer— se se respectan escrupulosamente (hipótese inxenua, neste caso) as cláusulas da Ronda Uruguai do GATT, referendadas en Marraquesch, o 25 de abril de 1994, o impacto que producirá a liberalización multilateral do comercio mundial e a desarticulación dos sistemas proteccionistas de subsidios á produción de reservas e garantías de cotas de mercado cativas nos países desenvolvidos será superior —para as relacións económicas eurolatinoameri-

canas— ás favorables expectativas fundadas na materialización do Mercado Único Europeo. En definitiva, coa simultánea reforma da PAC e o peche da última Ronda do GATT, os países latinoamericanos poderían abocar un modelo de crecemento económico no que o compoñente exportador non se ampararía no trato preferencial, senón na competitividade e nas vantaxes —sinaladas na primeira parte do presente traballo— que xeran, primeiro, maiores posibilidades de exportación ante a recuperación de segmentos de mercados internacionais, anteriormente dominados pola CEE; en segundo lugar, maiores ingresos de exportación, por canto a eliminación das subvencións dos produtos comunitarios no mercado mundial supoñerá unha tendencia ó aumento de prezos finais; e, terceiro, mellora o acceso a mercados dos países máis desenvolvidos en sectores que contan cunha tradición e alta sensibilidade (agricultura, téxtil, siderurxia, etc.).

4) Como xa sinaléi anteriormente, a complexidade institucional, política e socioeconómica na actual fase da construción da UE impide unha aproximación simplemente empírica ó referente de investigación: as relacións económicas eurolatinoamericanas, especialmente tralo balance da ampliación meridional da CE que —polas especiais características dos períodos analizados ó longo da primeira parte (1978-1983) e (1986-1991)— permitían adoptar unha peculiar análise custo-beneficio. Ó considera-lo proceso da UE, a estimación non pode ser lineal nin someterse a previsións alleas á matización interpretativa. En efecto, podemos considerar *a priori* que aproximadamente a metade das exportacións latinoamericanas á CE —productos tropicais, produtos cárnicos e pesqueiros, metais, minerais non procesados e case a totalidade das manufacturas— poderán recibir un impacto netamente positivo debido á xestión da UE do empuxe inicial do MU, superada a actual crise. Sen embargo, este segmento exportador podería incluso perder cota do mercado europeo pola aparición de novos oferentes internacionais cun grao de competitividade ligada a prácticas de *dumping social* ou por unha conexión moi estreita co crecemento económico europeo, o que condiciona a presenza destes produtos no

MUE ás fases do ciclo económico. En cambio, as posibilidades para as exportacións de combustibles e derivados, metais e minerais procesados e algunhas manufacturas (representando máis do 25% das exportacións latinoamericanas en 1993) non son alentadoras, dende o ángulo de perda paulatina de cota de mercado europeo, polo rexistro decrecente de cantidades e pola caída tendencial de prezos, en termos reais.

5) O proxecto de integración da UE mostra ritmos e intensidades variables en relación á situación económica xeral que, na actualidade, atravesará unha fase crítica do ciclo. A economía europea encadea, dende 1989, constantes elos que ralentizan os calendarios propostos de unión económica e monetaria, ata diferenciar prazos e velocidades na necesaria converxencia económica dos países membros comunitarios. A adhesión definitiva dos integrantes da AELC, a pesar do seu alto grao de desenvolvemento, imprime máis contradicións nun proceso non exento de incertezas internacionais e de enfrontamentos internos. Neste contexto, as autoridades económicas latinoamericanas —superado o dramatismo da década perdida para o desenvolvemento dende 1982— mostran un especial interese en vincula-lo estilo de inserción da economía rexional no mercado mundial, o modelo de crecemento e as posibilidades de exportación, ós resultados de dúas grandes operacións institucionais e político-económicas que equivalen a dúas leccións, tamén distintas, sobre integración económica: o Tratado de Libre Cambio entre México-EE.UU-Canadá e o Tratado da Unión Europea.

Estreita-la conexión e apostar conxuntamente en ámbalas dúas operacións garante, segundo a retórica convencional, unha participación no "dividendo futuro" de dúas áreas dinámicas da economía internacional. Non obstante, ó noso xuízo, o que representa un desafío político-económico é, sen dúbida, unha fonte adicional de dependencia e subordinación. Dende o punto de vista latinoamericano, o control da incerteza e a influencia sobre as opcións viables de política económica require, na nosa opinión, unha atención primordial a dúas series de medidas en torno á adaptación á política comercial comunitaria e á mellora

cualitativa dos mecanismos comunitarios de cooperación:

— A "información" inmediata e a capacidade de respostas estratéxicas de reducido custo sobre a política comercial comunitaria constitúe un dos principais vectores de penetración comercial na UE. Con frecuencia, o rexeitamento nas fronteiras de certas exportacións débese exclusivamente ó descoñecemento, con frecuencia interesado, sobre control de calidade, dimensións, etiquetaxe... A defensa dos mercados europeos require unha colaboración activa de exportadores para subscribir acordos de recoñecemento mutuo entre provedores e os comités oficiais de normalización. A identificación de "cercos" comerciais por produtos e/ou sectores é outro reto establecido no ámbito comercial: os "cercos" comerciais están formados por aqueles produtos que, tendo unha importancia relativamente secundaria na actual estrutura de exportacións latinoamericanas á UE, sexan á vez importantes na estrutura de importacións totais da CE. Iso obriga, entre outros factores, a un puntual seguemento das tendencias da demanda, os cambios no deseño, o papel da publicidade e a identificación oportuna desas posibilidades de comercio..., o que só pode estimarse nun medio de transparencia do Mercado Único. Neste sentido, á marxe da cuantificación de estimacións ó respecto, algúns "cercos" de interese se localizan en vexetais e froitas fóra de tempada europea, produtos pesqueiros procesados e, en xeral, de bens que non se sometan á progresividade arancelaria.

— A cooperación é o segundo ámbito de respostas de política económica externa da UE. A este respecto, os antecedentes ilustran dúas estratexias de cooperación: unha de tipo asistencial (no campo técnico ou financeiro así como a axuda alimentaria e a axuda humanitaria en xeral) e outra de tipo asociativo (promoción comercial, promoción de empresas conxuntas, cooperación científica e tecnolóxica). A acción corresponsable da segunda modalidade é máis operativa polo que supón de confianza e estabilidade económica, de solidez dun interlocutor que atrae investimentos directos, participación en I+D e o destino de actividades productivas e

novas oportunidades de exportación na UE. Non obstante, esta segunda modalidade require unha activa política redistributiva interna que impida a necesidade en recorrer á primeira. Segundo a experiencia histórica que se acumulou nas últimas décadas, a escasa vertebración da sociedade civil e as limitacións do Estado Promotor de América Latina non estimulaban un sistema de cooperación activo a pesar dos acordos de cooperación de "terceira xeración" subscritos pola CE con varios países da área a partir de 1991. A "axuda ó desenvolvemento" representou, en 1992, o 75% do total de transferencias á cooperación. Non obstante, América Latina financiou nese ano 62 proxectos por un valor de 6 millóns de ecus con cargo ós fondos de cooperación económica do Programa ECIP, un montante equivalente ó utilizado polos ACP e os países mediterráneos no devandito ano. Estímase, por último, que dende xullo de 1993 e ata 1995, América Latina acollerase ó Programa AL-INVEST de fomento de investimentos mixtos, de promoción industrial e internacionalización das pequenas e medianas empresas europeas en Latinoamérica con fondos superiores a 9 millóns de ecus.

6) A última proposta consiste en subliñar as posibilidades que se xeran mediante unha apertura do Banco Europeo de Investimentos cara á Latinoamérica. Aínda que o BEI é un organismo autónomo que financia proxectos que promoven o desenvolvemento equilibrado no seo da UE, é unha entidade que ofrece maior autonomía, por exemplo, có BERD. O BEI conta cunha administración independente das institucións comunitarias, non se nutre financeiramente do presuposto comunitario e a súa xestión, criticable en certos aspectos, está guiada por criterios profesionais. Sendo a maior institución financeira multilateral, cun volume de préstamos aproximadamente de 40.000 millóns de ecus, no bienio 1992-93, supera a actividade do Banco Mundial neste ámbito da cooperación económica. En cambio, escasamente 2.000 millóns de dólares, nos dous anos citados, foron destinados ó financiamento de proxectos en países terceiros. Ó noso entender, a apertura do BEI cara a América Latina supoñería un apoio incuestionable ás relacións económicas eurolati-

noamericanas. En primeiro lugar, porque o BEI é, sen dúbida, a institución financeira acreedora da máxima cualificación en especialización e control de risco, o que implica a captación de fondos no mercado internacional a baixos tipos de interese e as posibilidades de concesión de créditos para o financiamento de proxectos cun prezo menor ó ofrecido polas restantes institucións multilaterais e pola banca privada transnacional. A ampliación dos Protocolos da CE que permiten actuar ó BEI cos 69 países ACP do IV Convenio de Lomé e con 12 países do Mediterráneo, cara a América Latina constitúe unha condición indispensable —dada a situación do sistema financeiro internacional e o lastre do proceso de endebedamento externo da rexión— para consolidar as expectativas comerciais e cooperativas favorables xeradas pola unificación do mercado interno e polo proceso de Unión Europea.

4.4. PERSPECTIVAS

A revitalización das relacións económicas eurolatinoamericanas, fronte ó desafío da UE, implica a recuperación dun ritmo de conexións de cooperación de tipo comercial e financeiro que sume ós avances, por modestos que sexan nun contexto crítico da economía internacional, un relativo grao de consolidación dos estadios alcanzados nunha relación complicada.

Advirtase, en consecuencia, que unha intensificación das devanditas relacións está condicionada non só pola materialidade dos referentes comerciais ou financeiros senón tamén porque, polos antecedentes históricos involucrados, remiten a cuestións de colaboración cultural iberoamericana, á posición da CE no tema da cooperación ó desenvolvemento e ó especial tratamento da Comunidade Europea á cuestión das migracións que merecen, pola súa entidade, unha análise específica. Non obstante, a traxectoria futura das relacións comerciais e financeiras entre a CE e AL condicionará a evolución cooperativa (ou, no seu caso, insolidaria) nos asuntos indicados anteriormente.

No ámbito comercial, os datos sobre os fluxos de comercio UE-AL a partir de 1992 informan que non se rexistraron modificacións de alcance nas tendencias históricas de exporta-

ción-importación en ámbolos dous casos. Esa relativa continuidade apréciase tanto no volume como na estrutura sectorial e xeográfica do intercambio comercial. Sen dúbida, non contamos aínda coa suficiente decantación histórica para calibra-lo efecto neto tanto da implementación do Mercado Único Europeo coma da orientación e magnitude comercial dos acordos subscritos na Ronda Uruguaí do GATT. Nunha primeira aproximación, podemos afirmar que a previsible ampliación de comercio para América Latina, superada a crise económica e o desánimo da demanda externa de Europa, pode consolidar as relacións eurolatinoamericanas se a marxe de ingresos de exportación é canalizada cara a reconversión productiva interna e cara á unha imprescindible diversificación da oferta exportable de América Latina que, gañando eficiencia e competitividade, pode acollerse co mesmo carácter preferencial dos ACP nunha intensificación dos acordos bilaterais UE-AL que poida plasmarse nun convenio que faga efectivo o principio de igualdade de oportunidades dos países terceiros coa CE (cadro 10).

No plano financeiro, as perspectivas adquiriron maior preponderancia dende 1992, como resultado das reunións entre o Grupo de Río coa CE (maio de 1992) en vésperas do Cumio Iberoamericano. Neste sentido, analízase positivamente —como xa se comentou na sección anterior— a posibilidade do BEI de operar en América Latina con recursos anuais da orde de 300 millóns de ecus nos vindeiros anos. Non obstante, o alcance do apoio comunitario é moi limitado dada a profundidade dos problemas financeiros de América Latina. Trala "década perdida" dos anos 80 para o desenvolvemento socioeconómico latinoamericano, o problema do endebedamento externo da rexión non só postergou o crecemento e o benestar inmediato, senón que, ademais, limitou o acceso dos países endebedados ós mercados financeiros internacionais. En 1991, só Chile, México e, en menor medida, Colombia, puideron retornar ós mercados financeiros internacionais, tanto de préstamo libre coma de participación en emisións internacionais de bonos. A drástica caída de capitais obsérvase claramente nas correntes de investimento externo directo. América Latina era o destino, en 1980, do 15% dos investimentos directos mundiais e

	CE Importacións			CE Exportacións			Balanza Comercial	
	(millóns de dólares)	(taxa de crecemento anual)	(1985=100)	(millóns de dólares)	(taxa de crecemento anual)	(1985=100)	(millóns de dólares)	(exp./imp.)
1985	23.110	—	100	11.874	—	100	-11.236	51,4
1986	20.000	-13,5	87	14.277	20,2	120	-5.723	71,4
1987	22.681	13,4	98	16.072	12,6	135	-6.609	70,9
1988	27.676	22,0	120	16.240	1,0	137	-11.436	58,7
1989	29.150	5,3	126	17.269	6,3	145	-1.881	59,2
1990	32.699	12,2	141	20.031	16,0	169	-12.668	61,3
1991	32.496	-0,6	141	22.472	12,2	189	-10.024	69,2
1992	32.205	-0,9	139	26.599	18,4	224	-5.605	82,6

Fonte: EUROSTAT, *Estadísticas de Comercio Exterior*, Bruselas-Luxemburgo.

Cadro 10
COMERCIO DA CE CON AMÉRICA LATINA, 1985-1992

esta participación, trala crise do endebedamento externo, redúcese unha década despois a 3,7%. Iso afectou, sen dúbida, ás relacións financeiras eurolatinoamericanas, pois os investimentos directos provenientes da CE significaban, de 1975 a 1980, case o 10% do total. Esta porcentaxe situouse, de 1986 a 1989, nun modestísimo 2% mentres que os investimentos directos procedentes de EE.UU se mantiveron con relativa estabilidade nun 10% do total (cadros 11 e 12).

Non obstante, é o tema da débeda externa o que comprometeu as relacións entre AL e a CE dunha forma máis clara e, en consecuencia, é nesta cuestión onde existen maiores posibilidades de colaboración. En 1990, o maior risco asumido pola banca comercial europea en títulos de débeda latinoamericana correspondeulle a entidades crediticias británicas, alemáns e francesas con créditos concedidos por un montante aproximado de 61.500 millóns de dólares. A concentración de riscos da banca británica é, ó respecto, moi rechamante: o 46% do volume do crédito outorgado a países en desenvolvemento que non puideron cumprir cos compromisos adquiridos para o pago do servizo da débeda contraída correspondeulle a Latinoamérica. Na actualidade, asístese a un drástico paradoxo que menoscaba o espírito cooperativo das relacións entre a UE e AL. Por unha parte, o retorno dos países endebedados de

América Latina se condicionou, tanto en cada reestructuración da débeda como na negociación de novos créditos con institucións multilaterais, ó cumprimento de programas de axuste político-económico, que, trala recuperación dos equilibrios macroeconómicos básicos, se promovera o crecemento económico "cara a fóra" co obxecto de liberar ingresos de divisas (por exportación, por turismo, por privatización e desnacionalización de recursos locais...), para a atención do pagamento de intereses e do principal da débeda externa cun custo social e económico moi elevado en sociedades desvertebradas que ameazou tanto os niveis mínimos de subsistencia da maior parte da poboación coma os incipientes proxectos democráticos implementados. Por outra parte, cumprida a maior parte dos requisitos de axuste recomendados, por exemplo, polo FMI, os países latinoamericanos menos desenvolvidos situáronse nun lugar secundario nas prioridades comunitarias. En efecto, non se recuperou a fluidez das correntes financeiras proveniente da CE pois, ben de orixe oficial coma de institucións privadas, reorientouse o fluxo de investimento cara a países industrializados que ofrezan atractivos tipos de xuros e cara a Europa Central e do Leste como apoio financeiro, incluso coa coordinación do BERD, nos respectivos procesos de privatización.

	1985-1992	%
Alemaña	1.676,7	13,0
Bélxica	166,7	0,8
Dinamarca	104,3	0,5
España	518,5	2,5
Francia	1.183,1	5,7
Irlanda	0,4	0,0
Italia	1.727,4	8,4
Países Baixos	948,6	4,6
Reino Unido	155,0	0,8
Comisión da CE	772,6	3,7
Total CE-CAD ¹	8.253,3	39,9
EE.UU	7.557,0	36,6
Xapón	3.093,6	15,0
Total CAD	20.666,5	100,0

CAD: Comité de Axuda ó Desenvolvemento. ¹ Os Estados membros da CE que participan no CAD son: Alemaña, Bélxica, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Italia, os Países Baixos, Portugal, e o Reino Unido. A Comisión da CE tamén é membro do CAD. Os datos non rexistran a información de Portugal.

Fonte: Datos procedentes da OCDE.

Cadro 11

AXUDA Ó DESENVOLVEMENTO RECIBIDA POR AMÉRICA LATINA DOS MEMBROS DO CAD, 1985-1991
(desembolsos netos, valores en millóns de dólares)

	1985-1992	%
Alemaña	1.867	7,6
Bélxica	190	0,8
Dinamarca	26	0,1
España	1.393	5,7
Francia	772	3,1
Italia	742	3,0
Países Baixos	958	3,9
Reino Unido	3.310	13,5
CE	9.258	37,8
EE.UU	13.373	54,6
Xapón	1.878	7,7
Total CE+EE.UU+Xapón	24.509	100,0

Non se inclúe Panamá.

Fonte: Con base no ID8/IRELA, *Foreign Direct Investment in Latin-America and the Caribbean: an overview of flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990*. Madrid/París, 1993.

Cadro 12

FLUXOS DE INVESTIMENTO ESTRANXEIRO DIRECTO EN AMÉRICA LATINA (agás Panamá), 1985-1991
(valores en millóns de dólares e porcentaxes)

NOTAS

1. O presente texto ten a súa orixe en dúas fontes de investigación consecutivas e interrelacionadas. Primeiro, as seccións correspondentes a 1 e 2 pertencen ó autor do traballo de investigación *Impacto da ampliación comunitaria meridional sobre as relacións económicas eurolatinoamericanas* (Universidade de Santiago de Compostela, 1988, inédito), especialmente as pp. 127-248, das que aquí se presenta unha síntese corrixida de estilo e descargada do aparato empírico utilizado na investigación de base. Ó respecto, cabería sinalar que o texto inédito que aquí presentamos se complementa, na orde metodolóxica da análise e de antecedentes históricos do referente estudado, cos seguintes artigos do autor: "Límites y consecuencias de la política económica comunitaria sobre las relaciones comerciales CEE-AL", *Boletín de Información sobre las Comunidades Europeas*, N. 19, (xaneiro-febreiro), pp. 21-34, Universidad de Oviedo, 1989; "Estilos de crecimiento económico periférico e inserción de América Latina en el mercado mundial", *Estudios Internacionales*, N. 92, (outubro-diciembre), pp. 444-463, Universidad de Chile, 1990; "Política comercial comunitaria y América Latina", *Realidad Económica*, N. 34, (maio-xuño), pp. 113-122, Instituto Argentino de Desarrollo Económico, 1990; "Las relaciones comerciales eurolatinoamericanas", *Economía y Desarrollo*, N. 2, (maio-abril), pp. 66-93, Universidad de La Habana, 1990.
A segunda parte do artigo é un avance de investigación elaborado polo autor no marco do proxecto de investigación *Integración político-económica y cooperación interregional*, que está auspiciado pola Consellería de Educación e Ordenación Universitaria da Xunta de Galicia.
2. Véxase, ó respecto: Bordemar, K. (1985): "La política de desarrollo de la Comunidad Económica Europea hacia Latinoamérica. ¿Una política simbólica?", en VV.AA.: *La vulnerabilidad externa de América Latina y Europa*, pp. 189-210. Buenos Aires: GEL. Por outra parte, con frecuencia a axuda facilitada non é totalmente allea a intereses particulares, xa que as porcentaxes correspondentes á axuda *vinculada* supón unha participación excesivamente alta de axudas ós países subdesenvolvidos, condicionadas á compra ós países doadores en condicións non sempre equitativas. Cf., neste sentido: Luchaire, F. (1966): *L'aide aux pays sousdéveloppés*, pp. 24 e ss. París: PUF; e, Bermejo García, R. (1986): "Reflexiones sobre la ayuda al desarrollo", *Revista de Estudios Internacionales*, N. 3, (xullo-setembro), pp. 769-793.
3. Como escribe E. Kurzinger, "a cooperación científico-tecnolóxica en tódolos ámbitos —agricultura, industria e servicios— adquire singular importancia debido a que, no futuro, as posibilidades para expandir-lo comercio tradicional permanecerán limitadas e dubido que un bo nivel tecnolóxico sexa o factor decisivo para o éxito da exportación de bens industriais", "América Latina y la Comunidad Europea: repercusiones de los cambios en la economía mundial", *Boletín do ICE*, N. 2.114, pp. 4.556, (semanal), (do 28/12/87 ó 03/01/88).
4. Suxírese, polo tanto, un fortalecemento das posibilidades de financiamento comunitario de proxectos productivos en América Latina que supoñan un fluxo de ingresos por exportación para autoalimentar un proceso de crecemento (nin "cara a fóra" do modelo oligárquico, nin "cara a dentro" do modelo reformista), un proceso "dende dentro" coa cooperación de mecanismos xa existentes na UE destinados ó apoio financeiro e promoción de infraestruturas económicas e sociais ós países en desenvolvemento, como o Banco Europeo de Inversións, o Fondo Europeo do Desenvolvemento e o Novo Instrumento Comunitario. Cf. ó respecto: Sánchez Arnau, J.C. (1981): "Las relaciones de América Latina con la CEE: historia de un amor no correspondido", *Diálogo Iberoamericano*, N. 4, p. 57; Granda, G.; García, J.L. (1984): "La cooperación para el desarrollo de las Comunidades Europeas y sus relaciones con América Latina: un reto para España", *Revista de Estudios Internacionales*, N. 2, (abril-xuño), pp. 443-458; e Granda, G.; Lasso de la Vega, F.; Segundo, F. (1988): "Las corporaciones financieras de desarrollo europeas", *Boletín do ICE*, N. 2.121, pp. 605-608, (semanal). Incluso se indica, a miúdo, a necesidade de axilizar-las correntes monetarias inherentes ó comercio externo latinoamericano, tratando de evitar grandes fluctuacións nos tipos de cambio a través de institucións similares á Unión Europea de Pagamentos.

5. Incluso na área financeira, "dentro dos países ós que se dirixiu tradicionalmente o investimento español, os países iberoamericanos non foron certamente os máis favorecidos. Pódese dicir que durante moito tempo a empresa española viviu máis preocupada polos mercados dos países desenvolvidos de Europa e América que de conseguir asentarse sobre bases firmes nos mercados de Iberoamérica", Erice, F.S. de (1987): "Las inversiones directas españolas en Iberoamérica", *Información Comercial Española*, (xuño-xullo), pp. 1.427 e ss.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, J.A.; CADARSO, J.M. (1982): "La inversión directa española e Iberoamérica", *Información Comercial Española*, (novembro), pp. 105-121.
- ALONSO, J.A.; DONOSO, V. (1983): *Efectos de la adhesión de España sobre las exportaciones de Iberoamérica*. Madrid: Cultura Hispánica.
- ARDAO, A. (1982): "La integración de América Latina y su relación con Europa", *Tareas*, N. 54, (marzo-xullo), pp. 39-58.
- ASHOFF, G. (1982): "Consequences of southward enlargement for EC-Latin American relations", *Intereconomics*, N. 5, (setembro-outubro), pp. 225-233.
- BARRÓS NAVEIRA, M.P.; GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1993): "O ámbito internacional e as implicacións político-económicas da transición na Europa do Leste", *Revista Galega de Economía*, Vol. 2, N. 1, pp. 149-178.
- BELA BALASSA (1965): "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *Economic and Social Studies*, N. 2, pp. 99-123.
- BERMEJO GARCÍA, R. (1986): "Reflexiones sobre la ayuda al desarrollo", *Revista de Estudios Internacionales*, N. 3, (xullo-setembro), pp. 769-793.
- BITAR, S. (1984): "Autonomías y comercio exterior. Relaciones de América Latina con Estados Unidos", *Comercio Exterior*, N. 9, (setembro).
- BODEMAR, K. (1985): "La política de desarrollo de la Comunidad Económica Europea hacia Latinoamérica. ¿Una política simbólica?", en VV.AA.: *La vulnerabilidad externa de América Latina y Europa*, pp. 189-210. Buenos Aires: GEL.
- CEPAL (1986): *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, LC/G 1.422, pp. 91-105. Santiago de Chile.
- CEPAL (1987): *Hacia un desarrollo compartido entre América Latina y la Comunidad Económica Europea*, LC/G 1.455, 2, III. Santiago de Chile.
- COMISIÓN DAS COMUNIDADES EUROPEAS (1985): *La Comunidad Europea y Latinoamérica*. Bruselas.
- EHRKE, M. et al. (1983): *The political and economic relations between Europe and Latin America: in view of southern enlargement of the European Community due to the entry of Spain and Portugal*. Hamburgo: Instituto de Estudios Iberoamericanos.
- ELKIN, N. (1981): "Dificultades del diálogo entre América Latina y la Comunidad Económica Europea", *Comercio Exterior*, N. 12, pp. 1.427 e ss.
- ERICE, F.S. DE (1987): "Las inversiones directas españolas en Iberoamérica", *Información Comercial Española*, (xuño-xullo), pp. 172-185.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1988): *Impacto de la ampliación comunitaria meridional sobre las relaciones económicas eurolatinoamericanas*. Universidade de Santiago de Compostela.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1989): "Límites y consecuencias de la política económica comunitaria sobre las relaciones comerciales CEE-AL", *Boletín de Información sobre las Comunidades Europeas*, N. 19, (xaneiro-febreiro), pp. 21-34. Universidad de Oviedo.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1990): "Política comercial comunitaria y América Latina", *Realidad Económica*, N. 94, (maio-xuño), pp. 113-122. Instituto Argentino de Desarrollo Económico.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1990): "Estilos de crecimiento económico periférico e inserción de América Latina en el mercado mundial", *Estudios Internacionales*, N. 92, (outubro-diciembre), pp. 444-463. Universidad de Chile.
- GRANDA, G.; GARCÍA, J.L. (1984): "La cooperación para el desarrollo de las Comunidades Europeas y sus relaciones con América Latina: un reto para España", *Revista de Estudios Internacionales*, N. 2, (abril-xuño), pp. 443-458.
- GRANDA, G.; GARCÍA, J.L. (1987): "La cooperación para el desarrollo de las Comunidades Europeas y sus relaciones con América Latina: un reto para España", *Revista de Estudios Internacionales*, N. 67, (xullo-setembro), pp. 401-417.

- GRANDA, G.; LASSO DE LA VEGA, F.; SEGUNDO, F. (1988): "Las corporaciones financieras de desarrollo europeas", *Boletín do ICE*, N. 2.121, pp. 605-608, (semanal).
- GRANELL, F. (1979): "El futuro del comercio hispano-latinoamericano ante el ingreso de España a la CEE", *Comercio Exterior*, N. 1, (xaneiro), pp. 44 e ss.
- GREÑO VELAZCO, E. (1978): "España y la integración iberoamericana", *Integración Latinoamericana*, N. 25, p. 43.
- ICI; CEPAL (1982): *Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica*. Madrid: Cultura Hispánica.
- KURZINGER, E. (1987): "América Latina y la Comunidad Europea: repercusiones de los cambios en la economía mundial", *Boletín do ICE*, N. 2.114, p. 4.556, (semanal), (do 28/12/87 ó 03/01/88).
- LÓPEZ CLAROS, A. (1987): "El ingreso de España en la Comunidad Europea origina un reajuste de importantes sectores productivos", *Boletín del Fondo Monetario Internacional*, 16, III, pp. 66-70.
- LORCA, A.V.; MARTÍNEZ, A.; FUERTES, A. (1982): "España-América Latina y la Comunidad Económica Europea", *Foro Internacional*, N. 3, (xaneiro-marzo), pp. 268-292.
- LUCHAIRE, F. (1966): *L'aide aux pays sousdéveloppés*, pp. 24 e ss. París: PUF.
- MATEO, F. (1985): "Política comercial y desarrollo", *Comercio Exterior*, N. 11, (novembro), pp. 1.037-1.041.
- NIGOUL, C.; TORRELLI, M. (1984): "L'impact de l'élargissement sur les relations CEE-Tiers Monde", *Studia Diplomatica*, N. 1, pp. 61-78.
- PAJOMOV, I. (1982): "Algunos aspectos de las relaciones de España con los países de América Latina", *Revista América Latina*, N. 8, (agosto).
- PATARO, M.S. (1986): "La adhesión de España y Portugal a la CEE. Su incidencia en las relaciones de la Comunidad con América Latina", *Integración Latinoamericana*, N. 116, (setembro), pp. 65-71.
- RAMA, C.M. (1980): "Bases para las relaciones entre Europa y América Latina", *Desarrollo Indoamericano*, N. 58, (maio).
- RENIER, Y. (1984): "Les conséquences de l'élargissement de la CEE pour les pays méditerranéens", *Revue du Marché Commun*, N. 276, (abril), pp. 161-166.
- ROITMAN, M. (1985): "España y América Latina", *Relaciones Internacionales*, N. 11, (2º trim.), pp. 29-37.
- SÁNCHEZ ARNAU, J.C. (1981): "Las relaciones de América Latina con la CEE: historia de un amor no correspondido", *Diálogo Iberoamericano*, N. 4, p. 57.
- SELA (1980): *Impacto de la segunda ampliación de la CEE sobre las exportaciones latinoamericanas*. Caracas.
- SELA (1987): "Impacto de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea sobre América Latina", *Capítulos del SELA*, N. 16, (abril-xuño), pp. 28-33.
- TSOUKALIS, L. (1983): "La ampliación de la Comunidad Europea y las implicaciones para sus relaciones exteriores", *Foro Internacional*, N. 4, (abril-xuño), pp. 383-399.
- VACCHINO, J.M. (1987): "La integración argentino-brasileña y las relaciones entre América Latina y Europa", *Integración Latinoamericana*, N. 122, (abril), pp. 53-58.