

CUADERNOS ESIN



17 IDEOLOGIA Y POLITICA

INSTITUTO PARA EL NUEVO CHILE

EDICIONES INC

INSTITUTO PARA EL NUEVO CHILE.

I.N.C.

Wijnhaven 25, 2e.verd.

3011 WH Rotterdam.

NEDERLAND.-

CUADERNOS ESIN

LUCIANO BERROCAL, cientista político español,
investigador en el Instituto de Estudios Euro-
peos de la Universidad Libre de Bruselas, Bél -
gica.

"NJÑA", J.C. Moreno Robles

INSTITUTO PARA EL NUEVO CHILE

LOS CONTORNOS DIFUSOS DEL "TRIANGULO ATLANTICO":
EL EJE EUROPA-AMERICA LATINA Y LA REESTRUCTURA-
CION ECONOMICA INTERNACIONAL. (+)

Luciano Berrocal

INTRODUCCION

América Latina, la gran ausente en las relaciones internacionales, parece volver a ser objeto de solícitas preocupaciones por parte de sus dos "naturales" socios, la América de Reagan y la Europa de la crisis.

Los Estados Unidos, por un lado, han terminado de hecho con las tímidas propuestas de la política de los derechos humanos y han empezado con una "Realpolitik" que encuentra en el Salvador una expresión macabra, sin hablar de apoyo a las dictaduras militares (mal llamadas regímenes autoritarios) y de la represión contra toda veleidad de democracia no-occidental.

La Europa de la crisis también ha sentido la necesidad de abrir nuevos canales de diálogo con el continente olvidado. Aparte la presencia secular de países como Inglaterra o Alemania, bien implantados por cierto en algunos sectores, la Comunidad europea en cuanto tal había empezado un tímido diálogo con uno de los proyectos de integración que parecía tener más visos de éxito, el Pacto Andino.

Las respuestas a estas iniciativas del "Norte" han sido diversas en América Latina. A pesar de la voluntad del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) de establecer un diálogo global con Europa, y a pesar también del diálogo comenzado por el Pacto Andino, o por los otros movimientos de integración, como puede serlo la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), no ha logrado concretizarse una estrategia conjunta. Una vez más, América Latina constata su diversidad.

(+) Las presentes notas se derivan de las conferencias-debate llevadas a cabo en ESIN-1, en agosto de 1981. Nos hemos beneficiado igualmente de las ideas vertidas en la conferencia "A new Atlantic Triangle?, Latin America, Western Europe and the United States", organizada por The Johns Hopkins University, en Brasilia en junio de 1981.

En las presentes notas intentamos ofrecer una visión estructural de las relaciones posibles entre Europa y América Latina.

Como hipótesis de partida diríamos que las relaciones entre Europa y América Latina están condicionadas por la posición conflictiva de Europa con los otros socios del triángulo occidental : Estados Unidos y Japón, y que por lo tanto, para analizar la posibilidad de una alianza especial entre Europa y América Latina habría que tener en cuenta la posición ocupada en este triángulo por Europa.

Para desarrollar nuestra hipótesis procederemos de la manera siguiente : en primer lugar ofreceremos un marco global de reflexión (hipótesis) para comprender las relaciones entre Europa y América Latina, con el fin de ir más allá de los enfoques comerciales tan corrientes en la materia (I). En segundo lugar intentaremos analizar más en detalle la posición estructural de Europa en el conflicto que la oprime, en estos momentos de reestructuración económica internacional, a sus dos otros rivales y socios : el Japón y los Estados Unidos (II). Finalmente presentaremos algunas perspectivas concretas, a partir de la política latinoamericana posible en la Comunidad Europea (III).

I. ALGUNAS HIPOTESIS PARA EL ANALISIS DE LAS RELACIONES EURO-LATINOAMERICANAS.

No pretendemos hacer un historial ni de las lamentaciones, ni de los éxitos del diálogo euro-latinoamericano, sobre todo a partir de la constitución de las Comunidades Europeas (CE). Este diálogo se ha centrado muy a menudo en problemas de tipo comercial y raramente ha abordado los problemas de fondo. Pensamos que es útil presentar una serie de hipótesis que nos ayuden a comprender el marco referencial de base que condiciona la actuación de los dos bloques : Europa por un lado y América Latina (AL) por otro.

En otros lugares hemos hecho un balance crítico del acercamiento de Europa hacia América Latina. Colocar el diálogo en el terreno del comercio, donde tal vez la tendencia a la confrontación sea mayor que la tendencia a la cooperación, es solamente un paso previo. (1)

Ofrecemos las ideas que nos parecen guiar este diálogo tanto por parte europea (1.1) como por parte latinoamericana (1.2).

1.1. LA APERTURA EUROPEA A AMERICA LATINA : ¿ ENCUENTRO FORTUITO O BUSQUEDA RACIONAL ?

Como hemos señalado, hay países europeos que ya hace tiempo han comenzado a abrirse a AL. Es posible igualmente que existan diferentes políticas latinoamericanas en el seno de la CE. No obstante para nuestro razonamiento consideraremos a Europa (incluida la no comunitaria, pero occidental) como un todo.

1.1.1. Hipótesis de la Competencia y de la Cooperación conflictivas

Es conocida la ausencia de una política latinoamericana estructurada en el seno de la CE, a pesar de la importancia de lo que pomposamente se llama una "política de desarrollo" en Europa. Pensamos que es necesario reintroducir las relaciones de Europa con el resto del mundo en la configuración propia del "triángulo" entre los tres polos motores del desarrollo occidental (U.S.A., Japón y Europa). Y en este sentido es posible que el grado y la intensidad de las relaciones de uno de estos polos con el resto del mundo sea en primer lugar una estrategia de respuesta a la Nueva División Internacional del Trabajo.

Centrándonos en Europa y reduciéndonos únicamente al aspecto económico veremos que ha habido unas constantes, sobre todo a partir de la creación de la CE. La debilidad estructural de las economías europeas y su dependencia estruc-

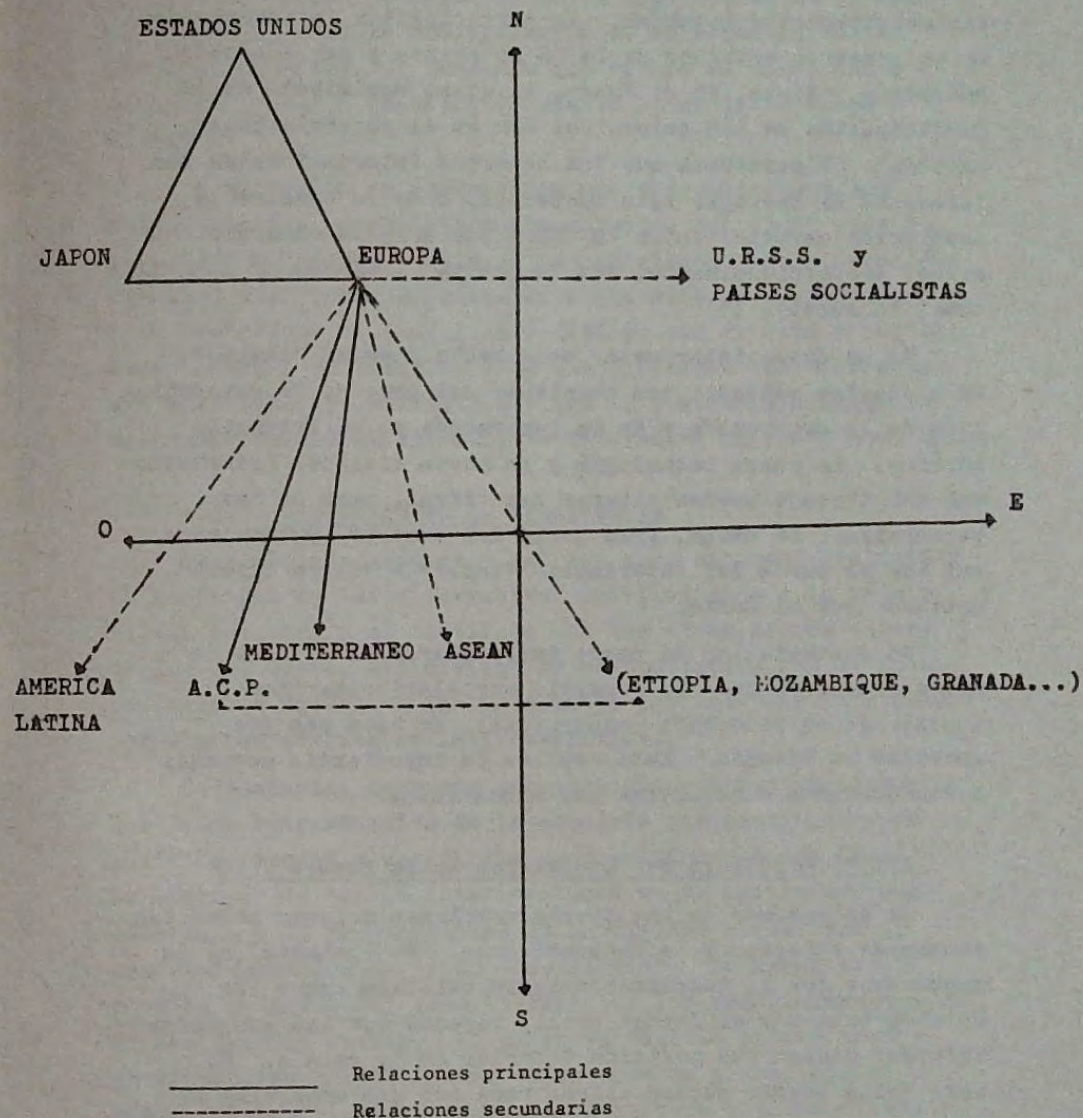
tural de materias primas ha guiado su acción exterior con el fin de buscar una seguridad económica a corto y a largo plazo. Esto explica la apertura al Mediterráneo, donde se encuentra una zona vital para la economía europea, incluido por supuesto el Oriente Medio. Es la primera parte de la periferia europea donde hay un entrelazamiento constante de movimientos de capitales, de mercancías y de mano de obra (2).

La misma lógica ha guiado desde el principio la apertura hacia los países en vías de desarrollo como los que forman parte de la Convención de Lomé.

A medida que el proceso de reestructuración internacional avanza y que la competencia entre los tres bloques occidentales se intensifica, Europa ha ido ensanchando su campo de acción a los países del Sudeste Asiático (ASEAN) o a los países de la Europa del Este (3).

En último término, y solamente desde hace muy pocos años, parece dibujarse una política latinoamericana que vaya más allá de los acuerdos comerciales de importancia secundaria (4). La dinamicidad comercial con el Sur Europeo es una constante en el desarrollo de la CE; pero en los últimos años, se nota una intensificación de los intercambios con el Este y una búsqueda por aumentarlos con el Sur. Opinamos, y en el estadio actual lo dejamos como hipótesis, que el futuro de estas aperturas estará condicionado por las relaciones estructurales que se establezcan a nivel de los tres bloques desarrollados. Gráficamente :

GRAFICO I



1.1.2. Hipótesis de la Marginalidad estructural

La ausencia de una política latinoamericana en Europa no es un hecho fortuito. A pesar de la "comunidad de cultura" y de toda una historia de presencia europea en AL y vice-versa, las relaciones comerciales entre los dos continentes son relativamente pequeñas. La participación latinoamericana en el comercio exterior de la CE no avanza y muy a menudo retrocede. Sigue, en el fondo, el mismo movimiento de la participación de los países del Sur en el comercio internacional. Y parecería que los acuerdos internacionales son incapaces de corregir esta tendencia, como lo muestra la asociación especial entre la CEE y los ACP; su comercio sigue, proporcionalmente, una tendencia estacionaria o, en todo caso, no aumenta (5).

No se puede interpretar este hecho como un "olvido". Es a nuestro entender una constante del proceso de concentración de la producción y de la innovación en el triángulo nórdico. La nueva tecnología y la nueva división internacional del trabajo pueden alterar las cifras, pero no las tendencias. De hecho, gran parte del comercio proveniente del Sur es parte del intercambio "inter" e "intra firmas", dominado por el Norte.

No obstante, no se puede infravalorar el volumen de estos intercambios. El comercio euro-latinoamericano, a pesar de su reducción proporcional, no hace más que aumentar en volumen. Esto explica la importancia acordada a los acuerdos comerciales por ambos lados.

1.1.3. Hipótesis de Integración entre Europa y AL

Se ha hablado de una cierta complementariedad entre las economías europeas y latinoamericanas. No obstante, si la comparamos con la complementariedad existente entre los Estados Unidos y el Japón con AL, veremos que las economías europeas ocupan una posición inferior en la escala. No hace falta aducir muchas cifras para ver que economías en desarrollo como las de Brasil, Argentina o México entran en confrontación con economías europeas como las de España, Portugal, Irlanda y parte de Italia. De aquí la no apertura global de la CEE a AL en cuanto tal.

1.1.4. Hipótesis de seguridad económica vs. seguridad militar

Uno de los puntos de confrontación entre las economías europeas y americanas está constituido posiblemente por los intereses divergentes en la apertura hacia el Sur. Para Europa, dada la configuración de su economía, esta apertura es vital. Y pensamos que Europa no busca tanto materias primas a buen precio cuanto estabilizar estos mercados.

La situación es sustancialmente diferente para los Estados Unidos, mucho menos dependientes del "Sur" para su seguridad económica. De aquí la insistencia en la Seguridad militar, como forma de contener a sus adversarios económicos, y de reservarse el dominio del diálogo con el Este y con el Sur. Además, es posible, y es una hipótesis que merecería ser analizada con más detalle, que la industria militar desempeñe funciones ligeramente diferentes en uno y otro bloque.

1.1.5. Hipótesis de la Alternativa

Para algunos autores y tal vez para muchos "idealistas" AL sería una de las alternativas privilegiadas a la crisis actual europea, y al conflicto con los otros socios comerciales del Oeste, sin olvidar su confrontación con el Este. Es la tesis defendida indirectamente por Liaetaer (cfr nota 17) y por algunas corrientes latinoamericanas.

No obstante, pensamos que esta alternativa es ilusoria. Los datos estructurales de la economía internacional y de la política tienden a mostrar la marginalidad del eje CE-AL. La búsqueda de nuevos interlocutores en el continente sudamericano y la imposibilidad de un diálogo global con AL son manifestación de estas "realidades". De hecho la CE poco ha podido hacer para influenciar los acontecimientos en el Sur del Río Grande. El golpe de Bolivia parece haber enterrado las posibilidades de un acuerdo global con el Pacto Andino. La orientación proamericana o probrasileña del nuevo Gobierno peruano no arreglará las cosas. Y la crisis en que se encuentran las economías de Colombia o de

Venezuela no van a ser variables que revitalicen en un período próximo el diálogo con el Pacto Andino. Por otro lado, la renuncia a aceptar un diálogo global con las instituciones del continente, como SELA, no cierra la puerta a toda posibilidad de una política global coherente por parte de Europa en esta parte del mundo ?

Es evidente que estas y otras hipótesis necesitarían un análisis mucho más detallado. No obstante, nos ha parecido conveniente presentar un breve resumen para poder colocar la reflexión en un cuadro referencial que supere los enfoques puramente comerciales.

En las páginas que siguen vamos a intentar desmenuzar con más detalle la primera hipótesis, intentando ver cuáles son sus consecuencias en las relaciones euro-latinoamericanas, pero antes quisiéramos ofrecer algunas hipótesis para resumir la posición, si es que hay una posición, por parte de América Latina ante esta preocupación europea.

1.2. AMERICA LATINA ANTE EUROPA : ¿ BUSQUEDA DE VENTAJAS COMERCIALES O PROYECTO DE DESARROLLO CONJUNTO ?

1.2.1. En la etapa actual del desarrollo latinoamericano es difícil encontrar líneas directrices estables. Fracasados los intentos de un desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones, y tal vez la imposibilidad de llevar adelante el proyecto de desarrollo por sustitución de exportaciones (6), AL se encuentra en estos momentos, más que nunca, en una fase de búsqueda de salidas pragmáticas; por eso el interés por encontrar ventajas comerciales a corto plazo.

Los proyectos de desarrollo nacional, tan caros a la teoría de la dependencia de la década pasada, parecen destinados al fracaso. Excepto el caso de México, no se vé que país importante puede todavía ofrecer un cuadro posible de tal desarrollo (7).

No obstante, y tal vez de manera más descriptiva que analítica, podríamos dividir los países de AL en cuatro grupos principales, con políticas exteriores no convergentes.

1.2.2. Países "a vocación exportadora"

La modernización pasa por la integración en el sistema de exportaciones internacionales.

Terminado el sueño de un desarrollo nacional, varios países de AL se han comprometido plenamente con el nuevo Orden Económico Internacional y han abandonado el proyecto de Desarrollo de corte Tercer Mundista. La integración en el sistema internacional de exportaciones parece el medio adecuado para modernizar sus estructuras económicas. En este sentido son países que se desgajan del resto latinoamericano. Es la importación del modelo "Friedman" y la apertura de las fronteras exteriores a las multinacionales exportadoras. Se abandona en parte la política proteccionista, y en el fondo, se quieren integrar en la corriente de reestructuración internacional ofreciendo condiciones favorables para la implantación de nuevas industrias que se desplazan del Centro. Esto explica a nuestro entender la existencia de regímenes fuertes tendientes a controlar tanto la fuerza de trabajo, como los movimientos sociales que pueden surgir de una modernización demasiado rápida.

Dentro de este grupo de países es posible colocar, aunque con grados diversos, todos los países del cono Sur más Brasil y Perú actual. El juego prudente de unos ante la cooperación conflictiva entre Europa y Estados Unidos (Brasil y Argentina por ejemplo) se conjuga con el alineamiento total de los otros (como Chile, Uruguay o Perú) con el vecino más poderoso : Estados Unidos.

1.2.3. Países con vocación de un desarrollo nacional

Otro grupo de países parece intentar acomodarse a la etapa actual e intenta desarrollar un capitalismo "nacional" en el que el modelo europeo puede jugar un papel importante (8). El Estado es garante de una parte importante de la producción

y de la inversión ante las potencias externas y especialmente, las multinacionales. Las fuerzas sociales encuentran en el juego democrático eleccionario una forma posible de expresión, aunque los movimientos laborales son controlados de cerca mediante una fragmentación continua del mercado de trabajo.

Entre estos países, también con grados diversos, habría que citar en primer lugar México, y en grado mucho menor Venezuela, y tal vez también Ecuador. Curiosamente, son países que se apoyan en la fuerza del petróleo y en una estructura social relativamente heterogénea, pero sin grandes movimientos de ruptura social, para llevar adelante su proyecto modernista de desarrollo nacional.

No cabe duda que en teoría serían los mejores interlocutores de la CE, pero si hay una convergencia de intereses a nivel político ¿no se corre el riesgo de que surjan contradicciones a nivel económico ?

En todo caso, es México el que a primera vista es el paladín de una apertura hacia Europa y el que busca una auténtica cooperación. Sus relaciones con España (9) pueden constituir un precedente.

1.2.4. Países con vocación de ruptura y de una alternativa diferente

Un último grupo de países estaría constituido por aquellos en los que las condiciones sociales exigen una ruptura con el modelo tradicional oligárquico (caso de la mayoría de los países de América Central), y por aquellos países que ya están en un proceso de ruptura con los modelos tradicionales sin que logren encontrar un modelo nuevo (tal sería el caso de Nicaragua y de Cuba).

Es evidente que si Europa tiene gran interés en apoyar este tipo de desarrollo, que daría una cierta estabilidad a las relaciones, por razones políticas su margen de manio-

bra parece reducido. En el caso de Cuba es claro; la Comunidad no puede dialogar con el SELA, invocando la presencia de Cuba, miembro del COMECON que no reconoce la CE (tampoco se recuerda que la CEE no quiere establecer acuerdos globales con el COMECON y prefiere acuerdos bilaterales) (10). En el caso de Nicaragua, la situación es mucho más compleja, lo mismo que en América Central.

No obstante, fuera del arma económica, muy débil por cierto, la CE no tiene otros medios de presión, sino es el de forma indirecta o el de sus Partidos, como ha sido el caso de la Internacional Socialista en Centroamérica.

Nos quedaría toda una serie de países en el Caribe, que constituyen una zona de interés vital para Estados Unidos, y cuyo poder de intervención económica, financiera y militar no es nada despreciable. En este terreno la presencia de la CE es a nuestro entender, meramente simbólica, a pesar de que algunos países marginales fermen parte jurídicamente hablando de la Comunidad (11). El caso de Colombia tal vez sea diferente, y habría que colocarlo entre los primeros.

De esta breve descripción podemos concluir que es difícil hallar una política latinoamericana coherente con Europa. Esto explicará tal vez la ausencia de interés real por estas relaciones, a pesar de todas las afinidades culturales que pueda haber. La Comunidad puede confiar en que su ampliación hacia el Sur sea una forma de abrirse y de entender este continente desgarrado, pero pensamos que hay más sueño que realidad (12).

Indudablemente nos quedaría por ver si los movimientos de integración constituyen interlocutores válidos en la región (13). Personalmente, hemos indicado una serie de posibilidades con respecto al Pacto Andino y a las dificultades que surgen para entablar un diálogo global con Europa (14).

Los otros movimientos de integración no parecen ir por mucho mejor camino (15).

Pasamos ahora a analizar en detalle la primera hipótesis (competencia y cooperación conflictivas entre los tres grandes bloques comerciales : U.S.A. - CE - JAPON) viendo las consecuencias posibles sobre el eje CE-AL (16). Es evidente que no haremos más que desbrozar un camino y que nuestro trabajo es más indicativo que demostrativo.

II. LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y EL CONFLICTO TRIANGULAR EN EL NORTE DESARROLLADO. SUS CONSECUENCIAS SOBRE AMERICA LATINA.

La crisis del capitalismo es posiblemente una crisis de transformación que va a alterar radicalmente las relaciones entre los mismos países desarrollados. Las relaciones con el Sur, y más en concreto con AL, serán en cierto sentido un efecto propio de las primeras. Pasamos por consiguiente a analizar este "conflicto triangular" en el Norte entre los Estados Unidos (USA), Europa (CE) y Japón.

2.1. AMERICA LATINA, ¿ LUGAR DE CONFLICTO ENTRE LOS ACTORES DEL TRIANGULO NORDICO (USA - CE - JAPON) ?

El reciente redescubrimiento de América Latina tiene todos los visos de ser parte integrante de la reestructuración mundial capitalista. Europa se orienta a AL e intenta recuperar o discutir la hegemonía indiscutible conseguida por los Estados Unidos en lo que va de siglo.

a) Si nos fijamos en el flujo de inversiones constatamos una creciente presencia europea en AL.

Entre 1960 y 1970, Estados Unidos tenían una hegemonía indiscutible. Durante este período, controlaban más del 61 %

del valor contable de todas las inversiones extranjeras en AL, y el 63.5 % de las filiales. Los países europeos cubrían el resto, con el 29.6 % del capital y el 29.2 % de las filiales (17).

Si afinamos un poco el análisis, constatamos una cierta distribución propia por países; Argentina y Brasil parecen constituir los polos de atracción privilegiados del capital europeo. En Brasil, por ejemplo, Europa controlaba el 31 % (en 1969) de las inversiones extranjeras directas, cifra que ascendía al 43 % en 1976. Durante el mismo tiempo, la parte de Estados Unidos desciende de 48 % (en 1969), al 32 % (en 1976). Entre los países europeos, hay que destacar la posición de Alemania en Brasil con una inversión de dos mil millones de dólares en 1977, es decir el 12.4 % de todas las inversiones extranjeras, lo cual equivale a tres veces las inversiones alemanas de 1970 en Brasil. Y contrariamente al pasado, las inversiones se dirigen a los sectores con tecnología de punta como pueden serlo la electrónica o la informática, o de tecnología menos avanzada, como por ejemplo la química, el sector farmacéutico, la industria pesada, etc. Dentro de este conjunto de países hay que destacar igualmente la presencia de Suiza con mil setenta y cinco millones de dólares, o 10.9 % del total invertido en Brasil.

Si miramos globalmente el flujo financiero externo hacia América Latina constatamos un descenso proporcional acusado de las inversiones procedentes de Estados Unidos y un crecimiento sostenido de las inversiones europeas. Como lugar de destino, el Cono Sur parece ser un centro privilegiado por las multinacionales, donde la inversión europea supera en cifras absolutas a la americana (18).

b) Un análisis somero de los flujos comerciales comprueba la función marginal de AL en el comercio exterior de la CE. Aunque no hay que olvidar que Europa se ha convertido en uno de los proveedores claves de bienes de equipo y de productos manufacturados a AL.

La marginalidad de este comercio no radica sobre todo en las relaciones privilegiadas entre Europa y los Países ACP (África, Caribe, Pacífico) integrantes de la Convención de Lomé; la parte de estos países se ha estabilizado alrededor del 6.7 %. La razón habría que buscarla tal vez en el modelo de desarrollo (¿ industrialización por sustitución de importaciones ?) latinoamericano y en el modelo de desarrollo europeo (con una fuerte dimensión exportadora).

La parte de AL en el comercio mundial pasa del 10.4 % en 1955, al 3.9 % en 1974 (19). Ha habido un crecimiento notable de las exportaciones. No obstante, hay que tener cuidado con este crecimiento de las exportaciones, ya que en realidad obedece al proceso de desplazamiento de la producción para el mercado internacional, operado principalmente por las grandes transnacionales europeas o americanas, sin olvidar las japonesas. La parte de las multinacionales en las exportaciones de México era del 25 %, en Argentina del 30 %, en Colombia el 35 % y en Brasil el 43 %, en 1973. No cabe duda que con el nuevo "modelo" de "industrialización por sustitución de exportaciones" aumentará esta tendencia en los años próximos.

En la importación de productos manufacturados, las multinacionales siguen ocupando un puesto central, absorbiendo en 1973 el 60.5 % del total de importaciones industriales en AL (la cifra equivalente en 1955 era de 52.5 %).

Si consideramos la parte de Estados Unidos en la importación de productos industriales por parte de AL, vemos que va descendiendo gradualmente : 52.1 % en 1955, 42.8 % en 1965, 36.2 % en 1973. Durante el mismo tiempo, la parte de la Comunidad Europea de los seis no ha hecho más que aumentar pasando del 21.9 % al 24 %, aunque sin llegar al ritmo de crecimiento del Japón que pasa del 2.2 % en 1955 al 10.8 % en 1973 (20).

c) Es difícil ver las líneas estructurales de esta evolución. Si aceptamos las conclusiones de Liaetaer (op. cit.) podríamos decir que realmente Europa se está implantando con pie firme en AL, pero que la política europea parece no tener en cuenta las nuevas realidades y sobre todo el proceso de industrialización para la exportación del Cono Sur. No obstante, y es una hipótesis que puede ser sugestiva, parecería que las empresas europeas tienen un mejor grado de adaptación a las condiciones locales; al menos en el caso español es una hipótesis que parece confirmarse (21). Las empresas españolas se asocian en general con los capitales locales y están constituidas por empresas medianas y pequeñas.

Al mismo tiempo, hay que señalar que desde el punto de vista del empleo, esta penetración extranjera parece no ser la solución. A pesar del desierto estadístico en la materia, y des las dificultades metodológicas existentes, se podría decir que la lógica de la implantación extranjera no coincide con la lógica del desarrollo de empleo. Tanto a nivel cuantitativo (volumen de empleo creado de forma directa o indirecta) como cualitativo (transformación de la mano de obra mediante la formación recibida), existen indicios del papel marginal de las multinacionales en este punto. En Argentina, por ejemplo, se constata que el crecimiento de la producción y el crecimiento del empleo no son paralelos.

CUADRO I : PARTE DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA (%) ARGENTINA (1955 - 1972)

Año	Producción	Empleo
1955	18.2	10.8
1972	31.0	10.9

Fuente : J.V. Sourruille, El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos : el caso de Argentina, BIT 1976

En México se constata el mismo fenómeno. Las empresas en las que el capital extranjero posee al menos el 5 % del capital social, ofrecían en 1973, 528.000 empleos y habían acrecentado su parte en el empleo total del 1.8 % al 3.7 % y del 7.6 % al 16.3 % en el empleo industrial (22). Hay que señalar, sin embargo, que una parte significativa de la creación de empleos proviene en realidad de la compra de empresas nacionales, aproximadamente un 59 % (23).

Finalmente, convendría añadir también que una parte importante, y con tendencia creciente, de las importaciones industriales del Tercer Mundo está constituida por la compra de armamento, el 10 % aproximadamente (24). Con la militarización de los regímenes latinoamericanos, este ítem puede ir creciendo en los años futuros.

2.2. COMPETITIVIDAD Y LUCHA POR EL CONTROL DE MERCADOS : LA COMUNIDAD EUROPEA EN EL CONFLICTO TRIANGULAR

El proceso de integración europea suscita recelos entre sus concurrentes y hace nacer esperanzas en otras partes. No obstante, ¿cuál es en realidad la posición de Europa en este proceso ? ¿ Puede constituir una alternativa para América Latina ?

Vamos a analizar algunos datos para ver si en realidad la Comunidad Europea puede ser una alternativa, o si por el contrario, dada su posición desigual en el triángulo nórdico, no se presenta como un competidor para AL.

2.2.1. Europa, Carrefour del comercio internacional

Una de las constantes del proceso de integración europea es la tendencia hacia una cierta mundialización de los intercambios comerciales.

Ha habido en primer lugar un proceso creciente de integración de los flujos comerciales dentro de la Comunidad y

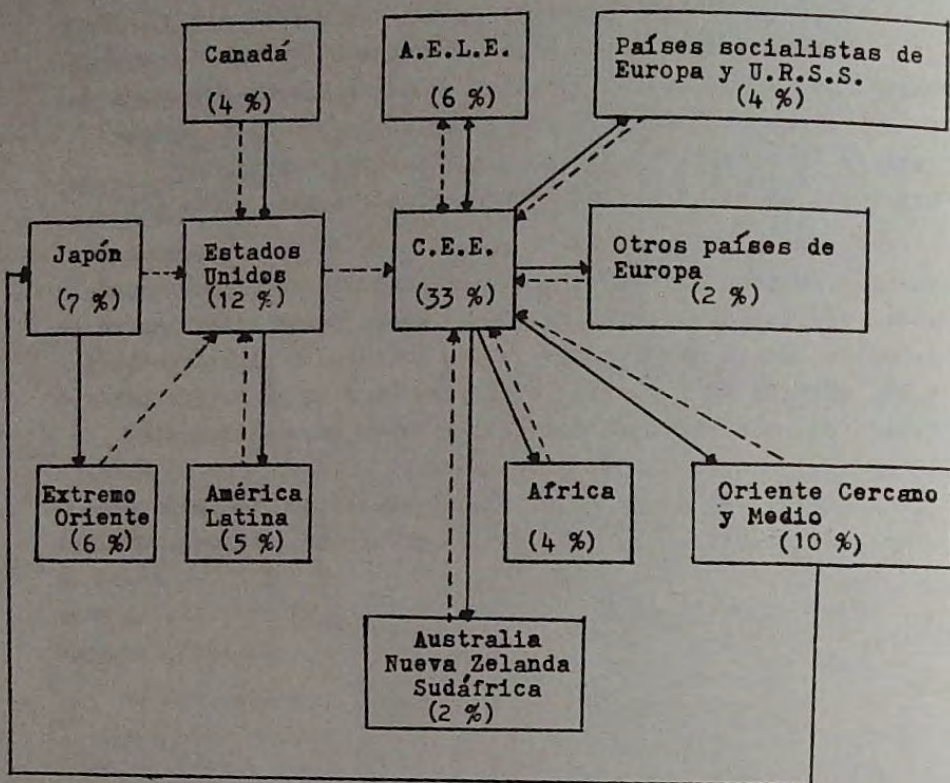
dentro de Europa en general. Entre 1948 y 1974, los intercambios comerciales en Europa han aumentado a un ritmo anual del 7.5 %, es decir cerca del doble del ritmo de crecimiento de la producción mundial.

La ratio promedio de exportación con respecto al P.I.B. es en Europa del 25 % (12 % si descontamos los intercambios dentro de la Comunidad), contra 7 % a los Estados Unidos y 12 % al Japón. En 1977 por ejemplo, la Comunidad aseguraba la tercera parte de las exportaciones mundiales y realizaba la mitad de los intercambios con ella misma (25).

Por consiguiente, la CE compra y vende tres veces más que los Estados Unidos, cinco veces más que el Japón, nueve veces más que Rusia. De la misma manera la CE se encuentra en vuelta en la mayor parte de los intercambios internacionales - más del 80 % - como lo muestra el gráfico I. En realidad, el comercio internacional gira en torno a los dos polos centrales : la CEE y los Estados Unidos. Por ejemplo, la CE asegura el 44 % de las exportaciones mundiales de productos manufacturados, 55 % de los productos químicos, etc.

GRAFICO II

LOS INTERCAMBIOS INTERNACIONALES POR REGIONES EN 1978
(relaciones principal proveedor-principal cliente)(26)



A→B significa que A es el principal proveedor de B (por ejemplo, el Japón es el principal proveedor del Extremo Oriente)

C→D significa que D es el principal cliente de C (por ejemplo, la CEE es el principal mercado de los Estados Unidos)

No incluimos en el análisis los países socialistas de Asia (China, Corea del Norte, etc.) que representan menos de 1 % de los intercambios internacionales.

Las cifras entre paréntesis corresponden a la parte de la región considerada en las exportaciones mundiales en 1978.

Se observa la bipolarización de los intercambios internacionales alrededor de la CEE y de los Estados Unidos y el papel de placa turnante de los intercambios desempeñado por la CEE que es a menudo el principal cliente y el principal proveedor de las otras regiones.

Fuente : GODET M., RUYSEN O., *L'Europe en mutation*, Bruxelles 1980, p 55

La parte de los países en desarrollo en el comercio extracomunitario asciende al 40 % (contra el 25 % a nivel mundial). Aunque hay que señalar la parte creciente de los países de la OPEP, con los que Europa parece hacer buenos negocios, ya que su tasa de cobertura es netamente superior a la de los Estados Unidos o del Japón. En 1977, dicha tasa era de 38.9 % para los Estados Unidos, de 48.7 % para el Japón y de 71.1 % para la CEE, sin contar que Alemania (con 107.3 %) e Inglaterra (114.8 %) tienen una posición privilegiada, frente a otros países de la Comunidad como Francia (50.8 %) o Italia (64.8 %) (27).

No obstante, si miramos someramente el gráfico I, constatamos que AL cae principalmente bajo influencia americana, lo mismo que Canadá, mientras que la CEE se orienta hacia las otras regiones. No obstante, teniendo en cuenta la diversidad y la intensidad del comercio, podemos concluir que tiene vocación universal, y que este hecho constituye al mismo tiempo la fuerza y la debilidad de la Comunidad.

En efecto, este hecho traduce la dependencia extrema de la Comunidad con respecto al exterior. Por ejemplo, en el aprovisionamiento en energía, la dependencia de la CEE de 55 % (1978) era muy superior a la de los Estados Unidos (26 %), aunque inferior a la del Japón (89 %). Su dependencia (de la CEE) en materias primas no energéticas es todavía supe-

rior, del orden del 75 %. Ello hace que la CEE sea una placa turnante de los intercambios que desempeñe un papel importante para las otras naciones, aunque la recíproca no es verdadera. La salud económica de muchos países estará así ligada a la marcha de la economía europea; de aquí la importancia de la economía europea en el concierto internacional (28).

Los cambios actuales están provocando alteraciones en el comercio comunitario. Así por ejemplo, la competencia del Tercer Mundo se hace sentir con fuerza, aunque la balanza de intercambios de productos manufacturados es cada vez más excedentaria para los países industrializados. Los países del Tercer Mundo, con el 70 % de la población mundial y aproximadamente 8 % de la producción industrial (parte en estancamiento desde hace 25 años), representan una variable nueva, en la medida en que los nuevos países industrializados pueden competir fuertemente con los países de la CE, como pueden serlo en AL México y Brasil.

Es posible que la ampliación de la Comunidad, con la integración de países especializados grosso modo en el mismo tipo de producción que los países más avanzados de AL, pueda constituir un obstáculo para esta necesaria apertura hacia AL, que como hemos visto (cfr Gráfico I) representa junto con el Extremo Oriente, una laguna significativa en el comercio exterior de la Comunidad.

Ciertamente entramos en una problemática que a nuestro entender merece ser estudiada con detalle. La "amenaza" de los nuevos países industrializados o del Tercer Mundo en general se concentra de hecho en un grupo reducido de países (Asia del Sudeste, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Brasil y México) que aseguran el 75 % de las exportaciones industriales del Tercer Mundo. Además, la estructura de este comercio demuestra una especialización concentrada en unos cuantos productos: textiles, materiales de construcción mecánica y eléctrica. Así por ejemplo, las exportaciones

de productos industriales provenientes del Tercer Mundo no representaban más que 10 % de las exportaciones mundiales de este sector; sin embargo, este bloque aseguraba el 24 % de las exportaciones mundiales textiles.

Si nos fijamos en los países compradores, constatamos que Europa demuestra ser la menos integrada a este nivel con el Sur. El 8 % del total de las importaciones industriales de los países de la OCDE provenían del Tercer Mundo. No obstante, se constatan diferencias importantes. Los Estados Unidos, con el 16 % de sus importaciones industriales provenientes del Tercer Mundo parecían ocupar una buena posición, aunque detrás del Japón con 23 % y por delante de países como Alemania (8 %) y de Francia (6 %) (29).

En resumen, podríamos decir que los países en desarrollo se especializan principalmente en sectores con mano de obra poco cualificada, y fuertemente vulnerables, mientras que el Norte se especializa en sectores donde la Investigación y Desarrollo es mayor.

Aquí convendría introducir una serie de factores diferenciales entre los países europeos, los Estados Unidos y el Japón. Nos contentamos con reproducir el gráfico del servicio de la Comisión de las Comunidades Europeas (Gráfico III). Sin pretender ser una herramienta analítica, pensamos que ofrece una visión global del problema (30). Globalmente, se puede decir que la CEE está en una situación de vulnerabilidad mayor que sus competidores directos: Estados Unidos y Japón, ya que se encuentra todavía en un estadio en que los productos "en peligro" ocupan un puesto importante en su estructura productiva.

GRAFICO III

ESPECIALIZACION Y APERTURA; EVOLUCION RELATIVA DE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS : 1963-1976

	Productos "en peligro"		Productos sofisticados		Productos "en peligro"		Productos sofisticados	
	1963	1976	1963	1976	1963	1976	1963	1976
Estados Unidos	Mf	Mf	F	F	MF	M	f	f
Japón	MF	Mf	f	f	Mf	F	MF	MF
R.F. alemana	f	f	F	F	MF	F	M	M
Francia	MF	M	M	M	f	M	F	M
Italia	MF	MF	f	f	Mf	f	F	MF
Reino Unido	f	M	M	F	F	M	F	M
Países Bajos	F	M	F	MF	F	F	f	M
U.E.B.L.	MF	F	Mf	M	M	F	M	M

Ejemplo de lectura del cuadro :

La especialización relativa a la exportación del Japón para los productos "en peligro" (poco capital y poco trabajo cualificado) ha disminuído entre 1963 y 197 (flecha hacia abajo) del nivel Muy Fuerte (MF) al nivel Muy floja (Mf).

Leyenda : MF = Muy Fuerte, F = Fuerte, M = Media, f = floja, Mf = Muy floja

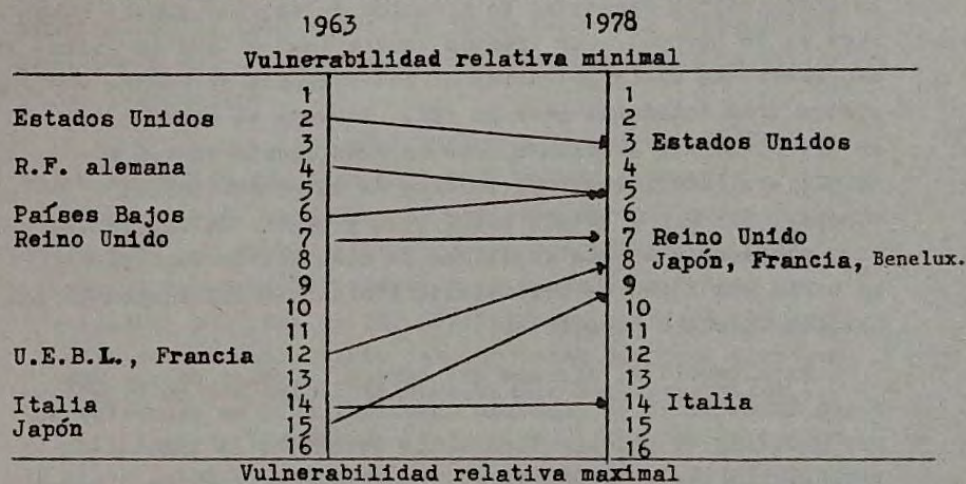
La concentración en productos sofisticados (con fuerte coeficiente de Investigación y Desarrollo) es uno de los criterios claves para medir la competencia entre los tres grandes bloques avanzados.

Los servicios de la Comisión han elaborado una escala de vulnerabilidad (Gráfico IV) en función de dos criterios básicos : a) parte de los productos que pueden sufrir de la competencia del Tercer Mundo,

b) intensificación de los productos sofisticados. En este cuadro - con carácter descriptivo - se puede constatar el ascenso espectacular del Japón, y la posición privilegiada de los Estados Unidos, seguidos por Alemania. Esta escala de vulnerabilidad mide de hecho la capacidad de competencia en innovación tecnológica. Lo cual se traduce en una disminución de la exportación de productos "en peligro" (y por consiguiente se tiene un grado mayor de apertura y de complementariedad con las exportaciones industriales del Tercer Mundo) y en un aumento de las exportaciones de productos sofisticados (con altos coeficientes de Investigación y Desarrollo).

GRAFICO IV

ESCALA DE VULNERABILIDAD DE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALIZADOS FRENTE A LA COMPETENCIA DE LOS PAISES EN DESARROLLO



Fuente : Equipo de la Comisión de las CE-FAST, citado por Godet-Ruyssen, op. cit., p 84

No cabe duda que habría que completar el concepto de vulnerabilidad con el de rentabilidad, ligado a la existencia de un mercado dinámico, para comprender la fuerza y debilidad de cada bloque. Y de nuevo aquí nos encontramos con la posición privilegiada de los Estados Unidos y del Japón, seguidos de cerca por Alemania. Pero en conjunto, la CEE está especializada en sectores, contrariamente a Estados Unidos y Japón, menos prometedores en términos de progresividad de la demanda mundial (31).

Una vez más hay que constatar las diferencias existentes en el seno de la CEE, lo cual plantea serios problemas en el momento de una apertura seria a América Latina. Mientras Alemania y Holanda parecen estar en posición privilegiada para afrontar la competencia de los países en desarrollo, los otros países parecen estar en posición inferior (32).

Por otro lado se plantea el problema de la especialización tecnológica y del empleo (33). Es la eterna discusión de Productividad contra Empleo. Aquí de nuevo nos encontramos con cifras difíciles de explicar. Mientras los Estados Unidos parecen orientarse decididamente por el desafío tecnológico, su capacidad de creación de empleos parece superior al de Europa. Por ejemplo, entre 1960 y 1975 la economía americana había producido quince millones de nuevos empleos, contra tres solamente para la CEE. Durante el mismo tiempo la productividad americana, con un crecimiento de 1.6 % anual, era inferior al crecimiento de la productividad europea, del 2.2 % anual, entre 1974 y 1978. Es significativo destacar que esta capacidad de creación de empleos se ha hecho con tasas de crecimiento económicas inferiores en los Estados Unidos a Europa (34).

Para concluir, diremos que Europa, a pesar de ser una placa turnante en el comercio internacional, se encuentra en una posición de inferioridad en la lucha por la innovación tecnológica que se desarrolla entre los tres grandes bloques del Norte, y que este hecho puede afectar normalmente sus relaciones con el Sur, y más especialmente en su apertura hacia América Latina.

2.2.2. La búsqueda de la seguridad económica : la cuestión de las materias primas.

Para comprender la apertura de la CEE hacia el Sur, es necesario analizarla en el contexto de su dependencia estructural con respecto a las materias primas, base indispensable para su supervivencia económica.

La cuestión de las materias primas es muy compleja y en este apartado no hacemos más que presentar algunos datos con el fin de mostrar su parte en la estrategia de cooperación y conflicto dentro del triángulo "nórdico".

Globalmente, la dependencia en materias primas básicas de la CEE es del 75 % contra 90 % del Japón y 15 % de los Estados Unidos. La apertura de la CEE hacia los países ACP forma parte integral de este dato. La Comunidad Europea tiene cierta convergencia de intereses con los países consumidores, en la medida en que el concepto de estabilidad prima sobre los demás. Por eso los países europeos intentan reactivar el diálogo Norte-Sur y establecer relaciones estables con los países en desarrollo. La apertura hacia América Latina será tanto una forma de buscar un aprovisionamiento nuevo en materias primas como una forma de diversificar los riesgos.

Se diría que la Comunidad Europea está dispuesta a pagar un precio más alto por estas materias primas, a condición de gozar de una mayor estabilidad en este mercado. Ahora bien, el desequilibrio permanente por efecto del desequilibrio entre la oferta y la demanda, así como una fluctuación continua de los precios, son dos factores que afectan directamente tanto las economías europeas como las economías de los países productores de materias primas.

El caso de los Estados Unidos es diferente, ya que en la mayor parte de los casos ocupa una posición privilegiada. Así por ejemplo, en materias primas minerales los Estados Unidos tienen aproximadamente los 4/5 de las reservas de los países industrializados; en las materias primas agrícolas

(que representan el 17 % del comercio internacional) el "arma alimenticia" americana emerge con poder propio (35); en las materias primas industriales, el esfuerzo de investigación se traduce en un avance importante, solamente discutido por el Japón.

Por eso, la debilidad estructural de la CEE se traducirá en una búsqueda continua de diálogo con el Sur. No obstante, la ausencia de un poder político unificado y las estrategias de división de los Estados Unidos, hacen que Europa no pueda tener una auténtica política de apertura, fuera de lo que pueden ser sus regiones vitales constituidas por la periferia mediterránea o africana.

Frente a esta situación, la investigación tecnológica emerge como un medio particular para asegurarse una posición privilegiada en el mundo futuro.

2.2.3. El desafío tecnológico

El desarrollo tecnológico constituye posiblemente la única vía abierta a los países desarrollados para conservar su lugar privilegiado en la nueva división internacional del trabajo, frente a la competencia que se da entre los países situados al Norte (Gráfico I), y entre el Norte y el Sur (36).

Ahora bien, de nuevo constatamos que la Comunidad Europea ocupa un puesto inferior al de sus directos competidores, americanos y japoneses. En la industria de la informática, por ejemplo, el avance de Americanos y Japoneses es evidente. La Comunidad no controla más que 30 % del mercado mundial de las telecomunicaciones, 16 % del de la informática y 10 % del de componentes (37).

En lo que algunos comienzan a llamar la revolución biológica o biotecnología, Japón parece ocupar un puesto destacado, por delante de los Estados Unidos y de Europa. Por ejemplo, Japón controlaba el 50 % de las patentes en tecnología de "enzimas" entre 1969 y 1975, contra 50 % de los Estados Unidos y 20 % de Europa. Dentro de la tecnología

de la inmovilización de las "enzimas", las patentes entre 1977 y 1979 se repartían como sigue: Japón, 69 %; Estados Unidos, 21 % y Europa, 10 %. Dentro de los productos químicos obtenidos por fermentación, el Japón absorbía el 67 % de patentes, los Estados Unidos 18 % y Europa 15 % (38).

Este avance tecnológico del Japón y de los Estados Unidos es sin duda alguna resultado del esfuerzo hecho durante el pasado. Los Estados Unidos consagran el 2.3 % de su PIB a la Investigación y Desarrollo, mientras que Europa consagra únicamente 1.9 % de su PIB. Japón ocupa una posición intermedia, pero dado el costo menor de sus investigadores los efectos son equivalentes; en Japón hay 2.3 investigadores por mil habitantes y en Europa solamente 1.1 por mil (39). Una vez más, hay que constatar diferencias notables en el seno de la CEE en lo que se refiere al esfuerzo en investigación. Alemania, Francia e Inglaterra absorben la mayor parte de este esfuerzo.

Si comparamos con el Japón y los Estados Unidos, veremos que la división de Europa constituye un handicap serio para ser competitiva en este terreno. Mientras americanos y Japoneses concentran sus esfuerzos en una política coherente, los Europeos pueden agruparse en dos grupos. Alemania, Holanda y Suiza se acercan más al "modelo japonés" por la primacía acordada a la investigación industrial en sectores como la mecánica, los metales, la farmacia, la electrónica y la química. Francia y Gran Bretaña siguen más de cerca el "modelo americano" centrando su investigación en la defensa, el espacio, la aeronáutica y el átomo (50 % aproximadamente de los gastos).

La balanza tecnológica muestra un monopolio casi exclusivo de los Americanos en Europa, sobre todo en el sector de la fabricación y comercialización de los componentes electrónicos.

Estos datos tienen una importancia capital para evaluar el futuro de las relaciones euro-latinoamericanas. Una Europa, dependiente de la tecnología americana, no puede constituir una alternativa seria a América Latina, y a duras penas un complemento pasajero. Una Europa tecnológicamente retrasada constituye además un obstáculo a los intercambios con AL, que se encuentra también embarcada en un proceso de industrialización, semejante en muchos casos a algunos países europeos.

A modo de conclusión y de análisis prospectivo, terminamos estas notas refiriéndonos a las posibles relaciones "privilegiadas" que podrían establecerse entre Europa y los países de América Latina.

III. EUROPA - AMERICA LATINA : ¿MAS ALLA DE LA CONFRONTACION ECONOMICA ?

3.1. Búsqueda de una voluntad política común

A partir de lo que hemos dicho, la tendencia a la confrontación parece predominar sobre la tendencia a la cooperación, al menos en el plano comercial.

La ampliación de la Comunidad no significará grandes cambios en estas tendencias. Es más, es probable que la entrada de España y de Portugal, y con ellos una redefinición de la política mediterránea de la Comunidad, dificulten el diálogo en este terreno. La entrada en el arancel comunitario significa, para algunos productos latinoamericanos, la pérdida de un mercado, que no por pequeño deja de ser significativo. España deberá en cierto sentido reorientar sus flujos comerciales exteriores, sobre todo en lo referente a los productos de origen tropical, en razón de su adhesión automática a la Convención de Lomé II (40).

No vamos a detallar estos productos. Es un trabajo ya realizado en el cuadro de las negociaciones sobre la adhesión y es parte del contencioso entre América Latina y la Comunidad.

Sin embargo, nos parece que convendría situar la reflexión en otro nivel, es decir en el plano político. Y aquí pensamos que existen líneas de cooperación que corresponden a los intereses a largo plazo tanto de la Comunidad como de América Latina. La seguridad económica buscada por Europa y la estabilidad del comercio de materias primas son puntos de convergencia entre los dos bloques nacionales.

Ahora bien, dada la posición europea en el concierto internacional y su dependencia - al menos, política - de los Estados Unidos, un enfoque político global parece haber estado ausente en el diálogo eurolatinoamericano, mucho más preocupado por solucionar querellas comerciales por ambos lados. La ausencia de competencias de la Comisión en este terreno y las políticas dispersas de cada Estado miembro, dificultan este enfoque político global por parte europea. Lo mismo podemos decir por parte latinoamericana.

3.2. ¿Un modelo político-social para América Latina ?

A partir del momento en que los Estados Unidos lanzan la doctrina Monroe (América para los Americanos) y a partir del momento que los Estados Unidos se convierten en la potencia hegemónica en el continente, en detrimento de las potencias europeas, sobre todo Inglaterra, el modelo político latinoamericano ha intentado alinearse sobre el norteamericano.

Es evidente que en la década de los ochenta y sobre todo en la del noventa ya no puede haber una política Monroe para América Latina, y el futuro de los Estados Unidos en este continente dependerá en gran parte de su capacidad de adaptación a las nuevas realidades latinoamericanas (41) y de su relación con el resto de los bloques industrializados.

Europa, aunque difícilmente puede constituir una alternativa, sí puede acercarse a este continente con un modelo político que puede corresponder mejor a sus realidades socio-económicas. La presencia - a veces central - del Estado en las naciones europeas puede constituir un factor privilegiado para establecer relaciones estables con AL, naciones en las que el Estado es uno de los centros importantes de la decisión política y económica. El pluralismo ideológico y de partidos en Europa constituye otro factor que puede facilitar este acercamiento. El modelo bipartidista norteamericano ha demostrado su ineficacia en AL y las "tentaciones" del ultraliberalismo actual no parecen tener mejores éxitos.

A pesar del celo con que la Administración americana trata con los países latinoamericanos, las dos internacionales europeas más influyentes, la Socialista y la Demócrata cristiana, parecen tener puntos de apoyo importantes en el continente y pueden ser una garantía de estabilidad en la región. El ejemplo de San Salvador es una muestra de ello; la presencia europea, principalmente a través de la Internacional Socialista, está obligando a la administración americana a buscar una solución política al conflicto. Es una forma de consagrar el pluralismo de tendencias en AL.

Esta estabilidad política, íntimamente ligada a la estabilidad social, es parte integrante del proyecto europeo en AL. El rush actual del capital internacional hacia AL (42) exige sin duda alguna una cierta estabilidad social. Y pensamos que este mismo capital se dotará de los medios necesarios para "doblegar" aquellos gobiernos que intenten alejarse de esta estabilidad. Recordemos que AL recibe el 56 % de los préstamos acordados por las instituciones financieras internacionales privadas a los países en desarrollo (IHT - Banking and Finance in Latin America - sept. 1981); el 18 % restante se dirige a los países del Sur de Europa, el 15 % a los países de Asia y del Pacífico, el 11 % a Africa del Norte y Oriente Medio y el 10 % al Africa.

El problema radicarán en ver si puede haber una convergencia de políticas entre las llevadas a cabo a nivel de Estados y las llevadas adelante por este capital internacional. Los Gobiernos europeos ¿no caerán en la tentación de responder a las exigencias de sus multinacionales implantadas en AL y dejar de lado los intereses a largo plazo en la región ?

La búsqueda de estabilidad - política, económica, financiera - (43) ¿es separable de una cierta estabilidad social ? Los acontecimientos de América Central pueden ser un síntoma. Intentar crear un modelo de desarrollo que condena la mayoría de la población a vivir al margen de los beneficios del crecimiento económico se revela a largo plazo inviable. Y una vez más, Europa puede constituir un "modelo de sociedad" más cercano a las necesidades latinoamericanas, aunque encontrará lógicamente la voracidad de ciertas oligarquías nacionales - apoyadas muchas veces por el exterior - que difícilmente se acomodan con la existencia de movimientos sociales o sindicales fuertes, como pueden serlo los europeos. Pero si el Estado no puede constituir un centro de articulación de estos conflictos, ni la sociedad permite la expresión del conflicto por vías no violentas, ¿no se podrá decir que entonces la inestabilidad social será una constante del futuro ?

3.3. El proceso de diferenciación en AL y los obstáculos al acercamiento eurolatinoamericano.

Los Europeos y principalmente en la Comunidad Europea, reprochan a los latinoamericanos la falta de unidad. Pensamos que esto no es más que signo de la diversidad de cada país, aunque bajo muchos puntos de vista se encuentren embarcados en la misma nave.

Si medimos la dinamicidad económica en base al PNB (Producto Nacional Bruto) podemos constatar situaciones muy

diversas en AL a lo largo del último decenio. Si en líneas generales las tasas del PNB global para AL son positivas, este dato encierra situaciones muy dispares, como puede verse en el cuadro II.

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PNB (%)

CUADRO II :

	1970-74	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Argentina	5.2	-0.9	-1.7	4.9	-3.4	8.5	0.0
Bolivia	5.8	5.1	6.8	3.4	2.8	1.4	1.0
Brasil	11.5	5.7	9.0	4.7	6.0	6.4	7.5
Colombia	6.9	4.3	4.2	4.8	8.8	5.1	4.0
Costa Rica	7.1	2.1	5.5	8.9	5.7	4.3	2.5
Chile	2.6	-11.3	4.1	8.6	7.8	8.5	5.5
República Dominicana	10.1	5.2	6.7	5.5	2.3	3.6	3.0
Ecuador	8.6	6.8	9.3	7.5	5.4	5.4	4.5
El Salvador	4.9	5.6	4.0	5.9	4.4	-3.1	-6.0
Guatemala	6.4	1.9	7.4	7.8	5.5	5.0	3.0
Haití	4.7	2.2	5.3	1.3	3.9	1.9	3.5
Honduras	3.5	-2.0	7.0	5.8	7.9	6.8	1.0
México	6.2	4.1	2.1	3.3	7.3	8.0	7.5
Nicaragua	5.3	2.2	5.0	6.3	-7.2	-24.8	14.0
Panamá	5.2	0.6	-1.1	0.2	3.7	5.0	5.0
Paraguay	6.4	5.0	7.5	11.8	10.3	9.0	9.5
Perú	6.3	3.3	3.0	-1.2	-1.8	3.8	3.5

A nivel financiero (44) las situaciones varían también ampliamente de un país a otro. Globalmente AL sigue constituyendo un polo privilegiado del flujo de capitales, e instituciones tan prestigiosas como el Banco Mundial preveen un futuro brillante para las inversiones en este continente (45). Y ya podemos decir que las inversiones en AL están dando frutos maduros a las instituciones financieras privadas que, más allá de los riesgos a corto plazo, han decidido jugar la carta latinoamericana (46).

Las proyecciones para AL son positivas (47) y se espera que el crecimiento del PNB de 5.4 % anual hasta 1985 suba al 6.2 % en 1990. El crecimiento de los bienes y servicios será para esas dichas fechas de 5.6 % y de 6.0 % respectivamente; Las exportaciones industriales crecerán del orden del 11 % hacia 1985 y del 12 % posteriormente. La parte de la maquinaria y de transportes pasará del 25 % (en 1975) al 32 % en

1980, en el total de exportaciones industriales, etc. (48)

Pero una vez más estas proyecciones, que hay que tomarlas con precaución, varían según los países y a veces las regiones y la inestabilidad social puede alterar radicalmente la situación como puede ser el caso actual de los países de América Central.

Este crecimiento sostenido de la región se traducirá en una demanda creciente de crédito externo y por lo mismo ayudará a resolver el problema de los enormes excedentes financieros acumulados en el mercado de "euro-dólares", de "arabo-dólares", de "asia-dólares", etc. Al mismo tiempo el servicio de la deuda representará un problema adicional - y de importancia capital - para el desarrollo de muchos países del continente. Este servicio de la deuda representaba en 1980 el 8.4 % de las exportaciones, pero según las proyecciones del Banco Mundial, este porcentaje tendería a descender en 1985 y en 1990.

Pero una vez más existen diferencias notables según los países. Brasil, uno de los países que puede asumir un rol dirigente en la región, ha visto aumentar su deuda externa hasta límites peligrosos, pasando de 26.000 millones de dólares en 1976 a unos 60.000 millones en 1981, lo cual supone aproximadamente 8.000 millones solamente en concepto de servicio de la deuda externa, y puede ser igual al 60 % de las exportaciones brasileñas (estimadas a 24.000 millones) en 1981. Además, el "coeficiente de vulnerabilidad" aumenta considerablemente (la relación entre la deuda externa y las reservas internacionales + exportaciones, era del 35 % en 1980 y del 60 % en 1981) (49).

En estas circunstancias toda política nacionalista está comprometida, ya que el poder de negociación ante las instituciones financieras internacionales no hace más que mermar.

Los casos de México y de Venezuela, aunque no llegan a los extremos de Brasil, también pueden ser significativos.

En México, el petróleo emerge como arma de doble filo. Si por un lado ayuda a acumular un capital indispensable para su despegue económico, por otro, corre el riesgo de comprometer el desarrollo de los otros sectores. México por ejemplo, gasta el 20 % de los petrodólares (dos mil millones sobre diez mil millones) para comprar productos agrícolas que normalmente hubiera podido producir. Venezuela importa la mitad de sus productos agrícolas con el precio de los petrodólares.

El tipo de crecimiento, basado en un proceso de industrialización rápido, exige un recurso masivo al mercado internacional de capitales. Al final de 1981, México tendrá una deuda externa de cerca de 54.000 millones de dólares. Pero aquí destaca el proceso rápido de endeudamiento. Así, la deuda pública externa que en 1981 era de 33.800 millones de dólares, en 1980 subirá a 38.800 millones según cifras del Gobierno mexicano y a 42.000 millones de acuerdo con las estimaciones de los analistas financieros. La deuda privada externa es evaluada a 15.000 millones de dólares. Esto supone que el pago de la deuda para 1981 sería del orden de 6.500 a 7.000 millones de dólares.(50)

En el caso de Venezuela, la deuda externa representaba 23.000 millones de dólares y el servicio de la deuda, estimado a 3.5000 millones de dólares equivalía al 20 % de las exportaciones.

Los otros países de AL no están en mejor situación (51) y se puede decir que el "arma financiera", a largo plazo, puede reducir drásticamente el poder de negociación de AL ante el exterior. Además, dados los plazos cortos de pagos y dado el desorden financiero internacional, es muy probable que cada país intente arreglar por sí solo la salida de la "crisis", y que, de una forma u otra, se conviertan en "asistidos" de alguna o algunas (¿Fondo Monetario?) instituciones financieras internacionales.

En estas circunstancias, tanto el poder de Europa como de América Latina pierden terreno ante el amplio margen de negociación de los Estados Unidos en este terreno. La supremacía del dólar constituye un factor de intervención directo con el que habrá que contar en el futuro.

3.4. Las diferentes "políticas latinoamericanas" de Europa

El reproche que se hace de AL se puede hacer igualmente de Europa. Los países europeos siguen intentando, aisladamente, abrirse camino en AL. Hasta el presente, los tímidos intentos de la Comunidad no han tenido un eco real en los diferentes Estados. El acercamiento con el Pacto Andino sigue "medio estancado" al mismo tiempo que en las diferentes capitales europeas se intenta aprovechar el "desorden de la crisis" para avanzar algunos peones en la región.

Globalmente, la estructura del comercio de AL con Europa y con los Estados Unidos sigue siendo constante : AL exporta materias primas a Europa y con ese dinero compra productos industriales (o alimenticios) en los Estados Unidos.

Por otro lado la competencia entre Europa y Estados Unidos en el terreno comercial no deja de tener sus repercusiones en la región. A pesar del declive real de los Estados Unidos en AL, no hay que olvidar que en 1979 por ejemplo, las exportaciones americanas (por mes) a AL eran casi el doble de las exportaciones europeas : 2.488 millones contra 1.198 y que las importaciones americanas (por mes) provenientes de AL (=2.068 millones de dólares) eran muy superiores a las europeas (=1.332 millones de dólares).

Al mismo tiempo, la posición - comercial - de Europa ante los Estados Unidos y el Japón no dejaba de deteriorarse. El déficit de la CE con los Estados Unidos era de 3.000 millones de dólares en 1978, de 12.000 millones en 1979 y de 25.000 millones en 1980. Al mismo tiempo, los Estados Unidos reducían su déficit comercial con el Japón, pasando de 11.600 millones de dólares en 1978 a 8.700 en 1979. Igualmente, el déficit comercial de la CEE con el Japón aumentaba de un 80 % en 1980 con respecto a 1979 (=10.700 millones de dólares). De esta forma, el déficit global de la

CEE con el Japón y los Estados Unidos era de 35.700 millones en 1980, es decir el 60 % del déficit de los intercambios internacionales de la CEE (61.000 millones en 1980 contra 32.000 en 1979) (52).

Esta debilidad estructural de las economías europeas tenderá a buscar ventajas en el comercio con AL y con los otros países para equilibrar sus intercambios exteriores. Pero aquí también convendría, no fuera más que de paso, hacer referencia a las situaciones diferentes según los países para comprender el poco apoyo dado a una política global hacia AL. Sin embargo, y es un dato importante a destacar, AL emerge como el continente del futuro para el mundo occidental. El hecho de que las grandes instituciones financieras internacionales, cuyos intereses son bien conocidos, se vuelquen hacia AL es un signo evidente. Las grandes reservas de AL constituyen probablemente un foco de atracción. En efecto, AL tiene la tercera parte de las reservas mundiales del cobre, la tercera parte de la bauxita, etc. Las potencialidades de energía hidroeléctrica son tres veces superiores a las de la U.R.S.S., dos veces superiores a las de Estados Unidos y Canadá juntos, cuatro veces superiores a las de Europa, etc.

CUADRO III: MINERALES BASICOS EN AMERICA LATINA

		Reservas mundiales (%)	Producción Mundial (%)
Antimonio	Bolivia	8.3	20.9
	México	5.0	3.9
Bauxita	Brasil	9.5	1.5
	Guayana	3.8	4.0
	Surinam	1.9	6.0
Barita	Perú	3.9	5.3
	México	3.9	5.2
Cadmio	México	2.9	5.1
	Perú	4.4	-
	Brasil	2.9	-
Cobre	Chile	19.5	13.2
	Perú	6.4	4.4
	México	3.6	-
Flúor	México	13.0	20.1
Mineral de hierro	Brasil	17.5	8.9
	Venezuela	1.4	1.9
Plomo	México	3.9	4.6
	Perú	3.1	5.0

Manganeso	Brasil	2.4	5.4
Mercurio	México	4.8	3.1
Molibdeno	Chile	31.2	11.9
	Perú	2.9	0.5
Níquel	República Dominicana	1.7	3.0
Plata	México	13.9	14.3
	Perú	10.0	11.2
Azufre	México	4.5	3.6
Tántalo	Brasil	4.9	9.1
Estaño	Bolivia	9.8	14.0
	Brasil	5.9	3.2
Tungsteno	Bolivia	2.0	7.0
	Brasil	0.9	2.6
Vanadio	Chile	1.4	3.1

Otro factor importante está constituido por una Fuerza de Trabajo en proceso de especialización con ausencia de sindicatos representativos del conjunto de la población y con una población en pleno crecimiento : de 363.728 millones en 1980 ascenderá a 583.795 millones en el año 2.000.

El proceso de industrialización en AL está en una fase avanzada y puede constituir un atractivo halagueño para la implantación de industrias que ya no son rentables en el centro.

Los procesos de integración, aunque en crisis, han ido abriendo gradualmente los mercados nacionales. El apoyo europeo a procesos de integración como el Pacto Andino iría ligado posiblemente a la creación de un amplio mercado "protegido" por algún tipo de acuerdo preferencial o no.

No obstante, la ausencia de reformas sociales válidas es a nuestro entender uno de los elementos que puede alterar la estabilidad de las relaciones y del desarrollo latinoamericano. Y en este punto un diálogo eurolatinoamericano podría constituir la piedra angular de un eje especial entre la Comunidad y América Latina. La estabilidad social

aparece así como el eje central para una política a largo plazo en AL. No obstante, ¿podrán los Gobiernos europeos aceptar este desafío? ¿Podrá la Comunidad Europea resistir la competencia americana en la región o a nivel global? ¿No se está reduciendo con la crisis el margen de negociación de la CEE en AL y en el Tercer Mundo en general?

Algunos datos dispersos pueden orientarnos en la respuesta. Además del acero, donde los Estados Unidos parecen decididos a controlar las exportaciones europeas aumentando su capacidad de producción y limitando las exportaciones comunitarias, podemos citar el caso de la industria textil. Si en este rubro la CE es el primer exportador mundial, es también el primer importador: los productos importados representan más del 45% de su consumo contra 12.7% en los Estados Unidos y 19.5% en el Japón. Si recordamos que en 1974 la CEE era una exportadora neta, las cifras adquieren nuevo significado. Cuando la Comunidad quiso reaccionar a los acuerdos bilaterales firmados por los Estados Unidos con los principales países productores, luego del Acuerdo multifibras en 1973, ya era demasiado tarde. Los Estados Unidos con un nivel de salarios más bajos (en 1981, los salarios americanos en este sector eran iguales a los salarios italianos, mientras que en 1972 eran los más elevados en el mundo), con un precio más bajo de la energía y con derechos de aduana (del 25% o incluso del 45%) mucho más elevados que en Europa (del orden del 7%), etc., pueden superar mejor la crisis.

En el campo de la política agrícola, la potencia americana es más agresiva aún, y el déficit europeo con los Estados Unidos no hace más que aumentar, a pesar de la existencia de una política agrícola común que tendía hacia al autobastevimiento (53).

CONCLUSION

En las páginas que preceden, hemos intentado ver la posición de la Comunidad Europea en el doble triángulo que se está construyendo dentro del mundo occidental.

Dentro del primer triángulo, que agrupa las tres potencias económicas principales, Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea, esta última parece ocupar el eslabón más débil de la cadena, sobre todo de cara al futuro. La hegemonía americana intenta recuperar el espacio perdido, y encuentra en una Europa dividida y con intereses no siempre convergentes, un terreno propicio para restablecer el equilibrio. La dependencia estructural de los países europeos del exterior es un factor clave para comprender tanto sus relaciones con los otros bloques desarrollados como con los países en desarrollo.

La posibilidad de un triángulo más reducido que agruparía los Estados Unidos, la Comunidad Europea y los Países de América Latina parece más remota. Los Estados Unidos siguen conservando una hegemonía indiscutible aunque la penetración europea en el continente latinoamericano sigue un ritmo ascendente. No obstante, AL, en su conjunto, sigue ocupando un puesto marginal en las relaciones exteriores de la Comunidad.

Finalmente, la posibilidad de un eje privilegiado entre la Comunidad y América Latina, parece excluida por el momento, dada la debilidad estructural de las economías europeas. La ampliación de la Comunidad no parece ser un factor positivo, a menos que se abandone el terreno estrictamente comercial y se entre en el campo de la cooperación política. Sin embargo, estamos lejos todavía de una política latinoamericana coherente por parte de los países europeos.

Finalmente, AL aparece al mismo tiempo como el lugar privilegiado de los flujos de capital que se dirigen hacia

el Tercer Mundo, y como el centro de desarrollo de los próximos años. Es posible que Europa descubra y disponga de los medios necesarios para responder a este desafío en el futuro ... Por el momento, la crisis parece haber obligado a los países europeos a replegarse sobre sí mismos.

Bruselas, 29 de septiembre 1981

NOTAS

- (1) Cfr por ejemplo : "Acercamiento de Europa y de América Latina", Nueva Sociedad, nº 51/1980, pp. 41-60.
"Las relaciones Europa-América Latina. ¿ Posibilidad de una nueva política de cooperación económica ?", Homines (P.R.), vol. 4, nº 1, 1980, pp. 2-19.
- (2) Cfr D. SEERS-SCHAFFER B., Underdeveloped Europe, The Harvester Press, 1979.
- (3) Un análisis de la apertura euro-africana puede verse en P. BOUVIER, "L'Europe et la coopération au développement. Un bilan : la Convention de Lomé", Ed. Université Libre de Bruxelles, 1980.
Para las relaciones con la ASEAN, cfr por ejemplo : F. NICOLLAS, "Coopération industrielle entre les pays de la Communauté Européenne et ceux de l'Association des Nations du Sud-Est asiatique", Revue du Marché Commun, nº 229, sept. 1979, pp. 383-394.
- (4) Una interpretación divergente de estas relaciones está presentada por Sistema Económico latinoamericano y por los representantes de la Comunidad. Ver, por ejemplo, C. BEINHARDT, "Les relations entre la Communauté Européenne et l'Amérique Latine", en. "La Communauté Européenne et l'Amérique Latine", Ed. Université de Bruxelles, 1981.
- (5) Cfr estadísticas de la Comisión.
- (6) Hacemos referencia al nuevo proyecto de países como Brasil o Chile que insisten en la apertura de fronteras y en la necesidad de integrarse en el comercio internacional.
- (7) Cfr por ejemplo : el artículo de M. WIONCSEK en "La Communauté Européenne et l'Amérique Latine", op. cit.
- (8) Cfr por ejemplo : W. GRABENDORF
Comunicación presentada en la Conferencia "A New Atlantic Triangle ? Latin America, Western Europe and the United States", Brasilia 15-17 June 1981.
- (9) Cfr nuestro artículo, "La Politique latinoaméricaine de l'Espagne", en. "La Communauté Européenne et l'Amérique Latine", op. cit., pp.
- (10) Cfr por ejemplo : M. FLORY, "La politique commerciale et la politique de développement", en. "30 Années de droit communautaire", Perspectives européennes, Commission des Communautés européennes (en prensa).
- (11) Nos referimos a los dominios de ultramar (léase colonias) de los países europeos en el Caribe.
- (12) Cfr nuestro paper "Europe-Amérique Latine, limites et possibilités ouvertes pour l'adhésion de l'Espagne aux CE", "A New Atlantic Triangle", conferencia citada en nota 3.

- (13) Cfr una análisis sintético de estos movimientos en L. ALVAREZ GARCIA, "Le processus d'Intégration en Amérique Latine", Institut de Sociologie, Université Libre de Bruxelles, 1981.
- (14) Cfr nuestro artículo citado en nota 1., "Acercamiento Europa-América Latina". Cfr igualmente M. CARMONA en "La Communauté européenne et l'Amérique Latine", op. cit., pp.
- (15) M. WIONCSEK, op. cit.
- (16) Permaneceremos siempre en el nivel de hipótesis, dada la complejidad de factores que intervienen.
- (17) El resto estaba controlado por los Canadienses (aproximadamente entre el 6 y 7 %) y por los Japoneses (entre el 2 y 3 %).
Cfr United Nations, "Multinational Corporations in World Development", N.-Y., 1973, p. 1980.
Ver también B. LIAETAER, "L'Europe et l'Amérique Latine", P.U.F., 1980
- (18) LIAETAER, op. cit., p. 66
- (19) CNUCED, "Manuel statistique du Commerce International et du Développement", 1976, p. 106, citado por LIAETAER, op. cit., p. 106.
- (20) CNUCED, op. cit., p. 106
- (21) Cfr nuestro artículo citado en nota 12.
- (22) Estas firmas representaban más del 40 % de la producción industrial.
- (23) Cfr J. FREYSSENET, "L'effet des entreprises multinationales sur l'emploi en Amérique Latine", La Documentation Française, 12.12.1977, pp. 5-16.
v. M. BERNAL SAHAGUN, "El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México", BIT, 2-28/W.P.13, Ginebra, Julio 1976.
- (24) El comercio internacional de armamentos representa aproximadamente el 2 % del comercio mundial.
Cfr M. GODET-RUYSSSEN O., "L'Europe en mutation", Perspectives Européennes, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles 1980.
Nos inspiramos ampliamente en este libro para las estadísticas empleadas en las páginas siguientes.
- (25) El comercio intracomunitario es más importante para los países mas pequeños: Irlanda y el Benelux exportan el 75 % hacia los otros países; Holanda el 70 % contra 45 % Alemania y 35 % Gran Bretaña.
- (26) No se incluyen los países socialistas por no ser significativos en el conjunto ya que no representan más que el 1 % del comercio internacional.

- (27) Estos análisis son evidentemente incompletos ya que habría que analizar los flujos invisibles, como el flujo de capitales, y en estos flujos, Estados Unidos constituye el polo de atracción principal de los "petrodólares".
- (28) Para un análisis más detallado, cfr GODET-RUYSSSEN, op. cit., pp. 42 et s.
- (29) Cfr Y. BERTHELOT-TARDY G., "Le défi économique du Tiers Monde", la Documentation Française, 1978,
- (30) Cfr DG II/140/2/79-FR, "L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise 1973-1978", Commission des Communautés Européennes, Bruxelles.
- (31) La demanda mundial estaría constituida por la suma de los consumos nacionales y la demanda internacional estaría expresada por los intercambios internacionales.
- (32) Son estos países los que pueden también afrontar mejor la nueva ampliación de la Comunidad. De aquí, la posición favorable en la mayoría de los sectores.
- (33) Cfr nuestro trabajo, "La nueva tecnología y el proceso de trabajo", Homines, vol. V, 1981 (en prensa). Allí hemos ofrecido algunos elementos bibliográficos.
- (34) G. TARDY, "Face à la crise, une Europe industrielle", Revue Projet, avril 1979.
- (35) El Ministro americano de agricultura en 1975 lo decía claramente: "La alimentación es un arma; es uno de nuestros principales instrumentos de negociación", referido por GODET-RUYSSSEN, op. cit., p. 73.
- (36) Indudablemente, podría haber otros caminos pero dada la actual situación, pensamos que es la hipótesis más probable.
- (37) CCE DG III/1619/79-FR, "La société européenne face aux nouvelles technologies de l'information: pour une réponse communautaire".
- (38) Datos sacados del documento COM (79) 793 final, de la Comisión de las Comunidades europeas.
- (39) Datos tomados de GODET-RUYSSSEN, op. cit.
- (40) Existen estudios sobre este enfoque entre los que cabe mencionar: SELA, "Impacto de la Segunda ampliación sobre las exportaciones latinoamericanas", Primera versión, Caracas, Agosto 1980 (mimeo).
INSTITUTO DE COOPERACION IBEROAMERICANO/CEPAL, "Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica" (Síntesis descriptiva), Madrid, Abril 1981.
Embajada de la República Argentina ante las Comunidades Europeas, "Posibles efectos sobre las exportaciones argentinas resultante del ingreso de Grecia, España y Portugal en la CEE" (mimeo).

- (41) Cfr Riordan ROETT, "Does the United States have a future in Latin America?", trabajo presentado en la Conferencia "A new Atlantic triangle?", May 13-15, Wisconsin (draft).
- (42) Rosario GREEN, "International Capital and international politics; a case Study : Transnational banking control of the world economy, Third World, foreign debt and the new international order", "A new Atlantic triangle", Brasilia, 15-17, 1981 (mimeo).
Una visión diferente, K. Ardito BARLETTA, "International financing for Latin America", AMR International and Euromoney, June 12-13, London 1980.
- (43) Sobre la "inestabilidad financiera" y sus repercusiones, cfr por ejemplo : G. CORM, "La prépondérance absolue du dollar", Le Monde diplomatique, Août, 1981.
- (44) Cfr International Herald Tribune, "Banking and Finance in Latin America", Sept. 1981.
J.M. BAER, "Menaces sur le système des crédits à l'exportation", Le Monde diplomatique, Août 1981.
- (45) ARDITO BARLETTA, op. cit.
- (46) P. BAYLESS, "World's bank tight for share of action", IHT, op. cit.
- (47) ARDITO BARLETTA, op. cit., p. 16.
- (48) Las exportaciones de este ítem (manufacturas) eran de 7.300 millones de dólares en 1975 y de 17.000 millones en 1980.
- (49) J. WYGAND, "Brazil struggles to avoid financial reckoning day", en IHT, op. cit.
- (50) J.P. CLERC, "Le pétrole, nouvelle malédiction de l'agriculture ? Dans un Mexique désormais riche, une population toujours mal nourrie", Le Monde diplomatique, Juin 1981, pp. 12 et s.
- (51) C. VICE, "Mexico is suffering from growth pains", IHT, op. cit.
- (52) J.M. BAER, "L'Europe des Dix sous les assauts de la puissance américaine", Le Monde diplomatique, Juin 1981, pp. 3 et s.
- (53) Cfr L. REVEL, CH. RIBOUD, "Les Etats-Unis et la stratégie alimentaire mondiale", Calmann-Lévy, Paris 1981.
El déficit comercial agrícola de la CEE con respecto a los Estados Unidos únicamente era de 5.300 millones de dólares en 1977 y en 1978, y de 5.800 millones en 1979. La presión americana en este campo es decisiva. Así por ejemplo, Japón no aceptará reequilibrar su balanza comercial con la CEE aceptando productos agroalimenticios europeos. Las grandes multinacionales cerealeras americanas (Cargill, Continental, Bunge y Dreyfus) están bien implantadas en Europa y vigilan con celo el mercado internacional controlado por ellas.
Además, la agricultura americana goza de ventajas "protectoras" como pueden serlo las subvenciones a los ingresos del agricultor, las subvenciones de precio, el desgravamen de carburante, las ayudas al almacenamiento, etc.
Cfr J.M. BAER, op. cit., p. 4.