

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.920(Sem.59/4)
17 de Septiembre de 1990
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario sobre Perspectivas de las relaciones
económicas entre América Latina y la Comunidad
Europea en los noventa.*/
Santiago de Chile, 25 y 26 de octubre de 1990

**LAS POLITICAS MACROECONOMICAS DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS
EFECTOS SOBRE LAS ECONOMIAS LATINOAMERICANAS
Y DEL CARIBE **/**

*/ Esta reunión se realiza por la Secretaría de la CEPAL en el marco del Proyecto ITA/89/S87, "Fortalecimiento de la Cooperación Internacional en Centroamérica, el Caribe y Países Seleccionados de Sur América", con el apoyo sustantivo del Instituto para la Cooperación Económica Internacional y el Desarrollo (ICEPS) y con financiamiento del Gobierno de Italia.

**/ Documento preparado por el ICEPS de Italia. No ha sido sometido a revisión editorial.

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN Y CONCLUSIONES	1
I. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS ADOPTADAS EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA Y EL MERCADO UNICO DE 1993	13
A. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA Y EL PROCESO DE CONVERGENCIA	13
1. El entorno económico internacional y europeo en la década de los ochenta: el proceso de convergencia y los desequilibrios entre los países miembros de la CEE	13
2. La política comercial	19
3. La política agrícola	28
4. La política industrial y tecnológica	32
5. El Sistema Monetario Europeo y el proceso de convergencia de las políticas económicas	35
B. LA PERSPECTIVA DE 1993: CAMBIOS INSTITUCIONALES Y CONSECUENCIAS ECONOMICAS	41
1. Evolución histórica de las Instituciones Comunitarias	41
2. Objetivos del Mercado Común Europeo	42
3. Obstáculos al intercambio intra-comunitario y modificaciones previstas	49
II. LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y AMERICA LATINA: DE LA DECADA DE LOS OCHENTA AL MERCADO UNICO EUROPEO	57
A. CRISIS E INTERDEPENDENCIA: UN MARCO TEORICO PARA EL ANALISIS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y AMERICA LATINA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA	57
1. Interdependencia entre el Norte y el Sur	59
2. La Comunidad Económica Europea y América Latina ¿hacia una relación "multilateral"?	64
B. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS COMUNITARIAS Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMIAS LATINOAMERICANAS	66
1. Las políticas macroeconómicas de la Comunidad Económica Europea en el contexto de los desequilibrios de pagos internacionales	66
2. El intercambio comercial entre la CEE y América Latina	67

	<u>Página</u>
3. La Comunidad Económica Europea frente a la crisis de la deuda externa latinoamericana	89
4. La transferencia y cooperación tecnológicas	99
5. Las inversiones directas y las empresas multinacionales	106
6. Conclusiones	116
BIBLIOGRAFIA	118
ANEXOS	125
ANEXO 1: REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	127
ANEXO 2: FRANCIA	132
ANEXO 3: GRAN BRETAÑA	137
ANEXO 4: ITALIA	142

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los capítulos siguientes representan un intento de evaluación de las políticas económicas de la CEE durante la década de los ochenta y sus posibles efectos en los países de América Latina y su evolución económica. Ello resulta particularmente importante en vista de la culminación del proceso de instauración de un Mercado Unico en 1993. Esta reforma provocará sin duda cambios en las políticas económicas de los Estados miembros, y representa el fortalecimiento de una tendencia hacia políticas económicas comunes, o al menos concertadas y convergentes, en un ámbito institucional común.

El capítulo A de la Primera Parte muestra cómo las políticas macroeconómicas de los principales países europeos han sido a menudo diferentes y divergentes en los últimos años. Solamente a partir de 1983 se han manifestado indicios de una tendencia hacia políticas convergentes y más compatibles entre sí. Sin embargo, subsisten aún desequilibrios macroeconómicos que reclaman políticas divergentes orientadas a objetivos diversos en los distintos países, políticas que de todas maneras deben aplicarse en un contexto integrado y armónico. En cuatro anexos se examinan en particular las políticas económicas de los siguientes países de la CEE: Francia, República Federal de Alemania, Gran Bretaña e Italia. Estos análisis detallados confirman la existencia de políticas frecuentemente diferentes, que responden a planteamientos teóricos diversos.

Durante la década de los ochenta, las políticas de los países miembros de la CEE sólo fueron efectivamente unitarias y concertadas en algunos campos específicos. Se examinan, en particular, la política comercial de la Comunidad, la Política Agrícola Común, la política de apoyo a la ciencia y la tecnología, y finalmente el Sistema Monetario Europeo, que representa el mecanismo más importante para lograr los objetivos de política macroeconómica de los países miembros.

La instauración definitiva del Mercado Unico, programado para finales de 1992 por voluntad del Consejo de Ministros de la Comunidad, provocará un conjunto de cambios importantes en el funcionamiento de la economía de la CEE. Los estudios contenidos en el llamado "Libro Blanco" prevén un escenario

económico globalmente más favorable, caracterizado por el crecimiento del ingreso, la reducción de la inflación, la creación de nuevos empleos y saldos de balanza de pagos más favorables.

Estos resultados se atribuyen a los efectos estáticos y dinámicos de la liberalización de los intercambios intra-comunitarios, que debe inducir una mayor eficiencia productiva, el aprovechamiento de economías de escala en la producción, y un efecto general de mayor competencia y de estímulo a la reestructuración industrial según las ventajas comparativas específicas de la CEE.

¿Qué efectos tendrá este proceso en las economías de América Latina? El capítulo A de la Segunda Parte esclarece la naturaleza de la interdependencia económica entre las dos áreas, tal como se ha manifestado en el curso de la década de los ochenta. Desde un punto de vista teórico, la interdependencia entre las economías es el resultado del fenómeno de retroacción de las políticas económicas adoptadas por cada una de las partes, que tiene su origen y se refleja en el intercambio comercial, de servicios y capitales entre las dos partes. En este caso particular, la interdependencia se ha manifestado de forma particularmente intensa en el intercambio de bienes y capitales. A este respecto, una característica especial del intercambio comercial entre las dos áreas es su asimetría estructural, ya que el mercado de la Comunidad Económica Europea recibía el 20% del total de las exportaciones latinoamericanas en 1986, mientras que el mercado latinoamericano absorbía sólo el 5.2% de las exportaciones a terceros países y el 2.3% del total de exportaciones de la Comunidad.

En lo que concierne al flujo de capitales, los bancos europeos están muy expuestos frente a los países latinoamericanos, y sin embargo, éstos han delegado frecuentemente el manejo del problema a los bancos norteamericanos. No han adoptado, por lo tanto, una posición autónoma y de propuesta. Además, el vínculo productivo, concretado en las inversiones extranjeras directas de empresas europeas, ha asumido tradicionalmente una gran importancia en América Latina, aunque esta importancia ha disminuido en los últimos años por la crisis de confianza en las posibilidades de recuperación económica de los países latinoamericanos. Pese a ello, las inversiones directas de empresas

europas en la región han cobrado importancia si se las compara con las realizadas por empresas norteamericanas. Esto se debió al proceso de desinversión norteamericana.

Más allá de estas formas específicas que ha asumido la interdependencia económica entre las dos áreas, existe una interdependencia "cultural", imposible de cuantificar, que está determinada por vínculos coloniales del pasado y por intensas corrientes migratorias que hoy se manifiestan en un profundo acercamiento cultural. Estos vínculos presentan un potencial de provocar efectos económicos de alcance difícilmente previsible.

Sin embargo, existe entre las dos áreas una diferencia estructural de tipo institucional, que podría amenazar las perspectivas de una gestión concertada de las futuras relaciones económicas y políticas: el proceso de integración supranacional está avanzando con bastante éxito en Europa, mientras que América Latina constituye todavía una realidad dividida y no integrada.

Por otra parte, el hecho de que ningún país de las dos áreas sea lo suficientemente grande y poderoso como para poder prescindir de la colaboración y la integración con las economías limítrofes representa un incentivo importante para la cooperación. Esta última puede contribuir a reducir la vulnerabilidad frente a países más importantes económica y políticamente.

Finalmente, las condiciones políticas que existen en las dos áreas son bastante semejantes: se han fortalecido en las dos regiones los sistemas democráticos, participativos, basados en sistemas pluripartidistas, en los que imperan diferencias más ideológicas que pragmáticas.

Como consecuencia de estas consideraciones, las perspectivas de una gestión "cooperativa" y concertada de las políticas económicas resultan alentadoras, y con ellas los efectos que el gradual proceso de integración en curso en una de las dos áreas pueda tener sobre la otra.

Como se desprende con claridad de varias partes del presente estudio, en un mundo interdependiente las responsabilidades son compartidas, y ésto es válido también para dos áreas, como Europa y América Latina, que forman parte del sistema global.

Veamos sintéticamente algunos de los aspectos de esta investigación y sus principales conclusiones.

1. Las decisiones de política económica y la evolución de los agregados económicos son cada vez más interdependientes a nivel mundial, por lo que no es suficiente el análisis de las relaciones entre grupos aislados de países; éste debe efectuarse dentro de un contexto global.

Para ilustrar este aspecto, es necesario examinar la evolución de los desequilibrios macroeconómicos en los años ochenta provocados por la adopción de políticas económicas divergentes en los distintos países. Entre 1982 y 1988, el superávit comercial de la balanza de pagos de algunos países (Japón, Alemania Federal y países en vías de desarrollo [PVD] deudores) ha venido acompañado de un déficit externo considerable y creciente de los Estados Unidos y de una transferencia neta de recursos de los PVD deudores hacia los países industrializados. La transferencia neta de recursos en América Latina ha sido siempre negativa desde 1982, con un valor anual promedio de 26.600 millones de dólares entre 1983 y 1988 (CEPAL, 1989).

Las entradas importantes de capital en los Estados Unidos, expresión de la confianza de los inversionistas extranjeros en la economía de ese país, así como el uso internacional del dólar, han permitido la financiación de una política fiscal norteamericana expansiva, responsable del déficit del sector externo. Durante años, la brecha entre inversión y ahorro ha sido financiada por ahorradores no estadounidenses.

Sin embargo, una situación semejante no puede mantenerse a largo plazo. Ello se debe principalmente a las consecuencias adversas sobre la industria norteamericana de un aumento del tipo de cambio del dólar y de la competencia de productores extranjeros en el mercado estadounidense, y a la incertidumbre que pese a largo plazo sobre la credibilidad de la economía de ese país como destino de las inversiones internacionales (Báculo, 1989).

La devaluación del dólar a partir de 1986 y las políticas de control de la demanda interna adoptadas en los Estados Unidos representan indicios que apuntan en esta dirección.

En consecuencia, las perspectivas de futuros superávits comerciales de los PVD deudores, que en estos últimos años han sido posibles gracias a la fuerte

demanda de importación en los Estados Unidos, deben ser consideradas en una perspectiva global, teniendo en cuenta los actuales desequilibrios en los pagos internacionales y su evolución futura. Es difícil imaginar que los países que hoy registran superávit acepten reducir su posición crediticia en favor de deudores cuyas actividades productivas son substitutivas y competitivas, y no complementarias, de las suyas propias. Bien distinta era la situación a principios de siglo, cuando los PVD deudores y exportadores de productos primarios se encontraban en una posición de complementariedad con los países industrializados acreedores y exportadores de manufacturas, interesados en importar materias primas de los países deudores (Parboni, 1981). El intercambio de manufacturas por materias primas se utilizaba, en efecto, como instrumento para restablecer el equilibrio en situaciones de endeudamiento externo.

En conclusión, son necesarias políticas económicas a nivel mundial que sean recíprocamente compatibles. Esta idea de compatibilidad internacional de las políticas económicas resultará útil para comprender muchas de las conclusiones de este estudio.

Un efecto importante del futuro Mercado Unico será el aumento del comercio entre los países de la Comunidad Económica Europea. Será posible un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas entre los países miembros, y consecuentemente una mayor especialización internacional en un mercado más amplio que el nacional.

Este efecto será el resultado neto de la creación de comercio de la desviación de anteriores corrientes comerciales de origen extra-europeo. Por un lado, el crecimiento previsto del producto interno bruto de la CEE generará nuevas demandas efectivas de productos específicos. Por otro lado, las importaciones de procedencia extra-comunitaria podrían ser substituidas por productos de otras regiones de la CEE. La perspectiva de un mayor intercambio de productos agrícolas y frutas provenientes de los países del Mediterráneo podría representar un obstáculo para las exportaciones latinoamericanas, ya que dichos productos constituyen una parte significativa de las exportaciones totales de la región.

Teniendo presente la posible complementariedad entre las respectivas especializaciones productivas, se abren dos posibilidades a los países latinoamericanos. Por una parte, será necesario determinar los sectores en que estos países posean todavía ventajas comparativas importantes derivadas de su particular dotación de recursos naturales (materias primas, clima, etc.), y de su mayor abundancia de factores productivos (bajo costo de la mano de obra, etc.). Por otra parte, frente a la creciente complejidad y diferenciación de la demanda en el mercado de la CEE, será necesario determinar "nichos de productos" en que especializarse y exportar con éxito, aunque se ubiquen dentro de industrias en las que los productores de la CEE gozan de ventaja comparativa.

3. A este respecto, las exportaciones latinoamericanas a la CEE están todavía bastante concentradas en pocos grupos de productos (capítulo II, B.2., b)). Los productos alimenticios y primarios (CUCI 0, 1 y 2) representaron en 1988 el 57.7% de las exportaciones totales comparado con el 52.1% en 1985.

Sin embargo, se ha producido cierta diversificación en los últimos tres años, ya que los 13 subsectores (dos dígitos CUCI) más importantes representaban el 72.9% del total de las exportaciones de América Latina en 1988, contra el 81.8% en 1985 (cuadro 14).

Por lo que respecta a los productos agrícolas hay que subrayar que, habida cuenta de las barreras proteccionistas que interpone la CEE a este tipo de productos y de la buena posición relativa de que disfrutaban las exportaciones latinoamericanas en el mercado europeo, no cabe esperar un mayor aumento de la demanda comunitaria.

Las exportaciones de manufacturas han mostrado un crecimiento favorable, sobre todo por lo que respecta a las manufacturas más "sencillas" y las obtenidas de la elaboración de materias primas (CUCI 6). Sin embargo, la especialización latinoamericana en la exportación de manufacturas es todavía insuficiente, por lo que es necesario un esfuerzo para reforzar las estructuras productivas y para determinar los tipos específicos de productos que se demandan en los mercados internacionales. Además, la política comercial de la CEE permite un mayor grado de penetración relativa de sus mercados con productos manufacturados.

Las perspectivas de América Latina están vinculadas sobre todo al comercio de una variedad de productos diferenciados y caracterizados por una estacionalidad invertida; al logro de una calidad más elevada y que se mantenga en el tiempo; y a una oferta de servicios adecuados para la producción especializada y de alta calidad para la exportación.

4. Tanto por lo que respecta a los productos agrícolas como a los industriales es necesario determinar los nichos específicos del mercado en que es posible especializarse con éxito, dentro de mercados complejos, diferenciados y en constante evolución. Un conocimiento profundo y continuamente actualizado de los mercados de exportación es sin duda necesario. La mayor oferta de servicios especializados para la exportación, consecuencia a su vez de la liberalización del mercado europeo y de economías de escala crecientes, representa un factor potencialmente favorable para el acceso a los mercados internacionales y para una competitividad de los productos latinoamericanos basada no tanto en consideraciones de precio cuanto en factores diferentes y complementarios respecto del mismo.

5. En la sección B de la Primera Parte se analizan los efectos macroeconómicos previstos de las reformas emprendidas con miras al Mercado Unico de 1993. Se espera un crecimiento del PIB de la CEE de entre un 4.5% y un 6% a mediano plazo. Es posible delinear con claridad la dirección de los cambios resultantes en los países de América Latina, aunque sea difícil medir exactamente la dimensión cuantitativa de tales cambios. El estudio de Bagella (1989) representa un esfuerzo en este sentido. El efecto directo de aumento de la demanda de exportaciones latinoamericanas ha sido estimado por Bagella, utilizando un coeficiente de elasticidad-ingreso para las importaciones de la CEE provenientes de América Latina igual a un 1.7, calculado en base a observaciones durante el período 1971-1987. Según estos cálculos, las importaciones de la CEE provenientes de América Latina aumentarían entre 1.53% y 2.05% respecto de los valores de 1987, lo que equivale a 3.400 y 4.500 millones de dólares, respectivamente. El PIB latinoamericano crecería entre un 1.05% y un 1.53%, en el supuesto de que los gobiernos no intervengan para modificar el saldo de su balanza comercial y que la elasticidad de las importaciones respecto al ingreso no varíe.

En consecuencia, el efecto del crecimiento económico de la CEE en los países de América Latina no parece importante. Además, la materialización de ese resultado no es en modo alguno automática. No es seguro que la mayor demanda de importaciones de la CEE se oriente hacia los productos latinoamericanos. Las estimaciones descritas anteriormente se basan en hipótesis estáticas y restrictivas, como son la constancia de los precios y el mantenimiento del actual marco jurídico del comercio internacional.

En efecto, como resultado de los cambios previstos para 1993, no se excluye que los precios de los productos europeos disminuyan en medida tal que mejore significativamente su posición competitiva internacional, incluso en relación con los productos latinoamericanos.

6. Sin embargo, la consolidación del Mercado Único Europeo comporta también costos económicos y sociales que se deben tener en cuenta, y que se derivan de las profundas reestructuraciones productivas necesarias para afrontar la competencia a escala europea. Se puede prever que los grupos económicos y sociales involucrados ejerzan presiones para obtener una reducción de los costos generados, oponiéndose a la aplicación de medidas extremas, e invocando una mayor protección contra la competencia de productores extra-europeos. Es muy probable que se acentúe la tendencia hacia una "administración estratégica" del comercio internacional de la Comunidad con aplicación de medidas no arancelarias y con el sistema de preferencias generalizadas.

Para hacer frente a esa tendencia es necesario que exista una voluntad política supranacional y que se celebren oportunamente negociaciones entre las distintas regiones con resultados positivos. Es importante que América Latina se presente unida en esta fase para así adquirir un peso y una capacidad de negociación superiores. Se debería abrir la perspectiva de un desarrollo económico real, lo que constituiría un incentivo insustituible para las posibles inversiones directas europeas en América Latina, y medidas concretas de apertura del mercado europeo a los productos latinoamericanos.

7. Subsiste un interrogante en relación con la futura inserción de América Latina en los mercados internacionales. Teniendo en cuenta las condiciones de la demanda internacional y el proteccionismo, las estructuras productivas y en general las condiciones de la oferta en los países latinoamericanos, ¿serán

éstos capaces de responder a las oportunidades ofrecidas por el mercado internacional?

A este respecto, la situación del subcontinente se presenta extremadamente diversificada, tanto que no es posible sacar conclusiones a nivel regional.

Sin embargo, una consideración optimista se deriva del hecho de que muchos países de la región disponen de una estructura económica y social con una elevada disponibilidad de trabajadores especializados, técnicos e ingenieros (cuadro 20). Además, se debe señalar que la dotación de recursos naturales es en general importante. Estos factores les otorgan un conjunto de condiciones ventajosas respecto de muchos otros PVD, tanto por la capacidad de producir artículos para la exportación como por la capacidad de aprovechar y asimilar conocimientos a través de la inversión extranjera en la región. La buena dotación de capital humano permite previsiones optimistas sobre el desarrollo futuro de la actividad industrial y de la competitividad internacional de los países latinoamericanos.

8. Tradicionalmente, las inversiones directas extranjeras han desempeñado un papel importante en América Latina, a pesar del criterio a menudo crítico y cauteloso con que se ha tratado de defender la independencia política y económica de los países de la región. En estos años de crisis, muchas multinacionales norteamericanas se han alejado progresivamente de América Latina, desinvirtiendo o al menos reduciendo la corriente de nuevas inversiones (cuadro 23).

En este contexto, las empresas europeas han asumido mucho mayor importancia relativa para los países latinoamericanos, ofreciendo oportunidades para diversificar el origen de las inversiones extranjeras. Esta diversificación proporciona a las economías de la región una mejor posición de negociación frente a los inversionistas extranjeros, dándoles la posibilidad de escoger entre inversiones con características y aportes diversos.

En este sentido, las inversiones directas ofrecen dos oportunidades significativas. En primer lugar, la transferencia de conocimientos y tecnologías que se derivan de las inversiones extranjeras, junto con un esfuerzo nacional para asimilarlos y adaptarlos, podrían tener un efecto

favorable sobre el desarrollo industrial endógeno. Como demuestra la experiencia italiana (capítulo II, B.5., a)), la mayoría de las inversiones extranjeras en América Latina provienen todavía de grandes empresas. Las inversiones potenciales de pequeñas y medianas empresas y los acuerdos de estas últimas con empresas locales ofrecen oportunidades importantes que no están todavía explotadas, sobre todo en términos de transferencia de tecnologías adecuadas a la realidad local y de una cooperación más eficaz entre empresas de tamaño similar.

En segundo lugar, podría obtenerse un aporte novedoso y significativo de la actividad internacional de las multinacionales de servicios. En este campo, grandes empresas europeas podrían ofrecer a las economías latinoamericanas servicios para sus exportaciones, asesoría tecnológica, de gestión y de marketing internacional, promoción y desarrollo de productos, control de calidad, seguros y financiamiento.

Todos estos servicios representan condiciones necesarias para producir a un nivel competitivo internacional, y exportar con éxito hacia los mercados mundiales.

9. Después de varios años de significativos flujos de créditos externos, la disponibilidad de ahorro internacional para América Latina registra actualmente una seria disminución.

En estos últimos años, el problema del servicio de la deuda ha condicionado el desarrollo económico de la región. Por otra parte, con tasas bajas de crecimiento del ingreso se hace aún más difícil cumplir con las obligaciones, lo que sólo ha sido posible mediante fuertes políticas restrictivas de las importaciones y de la demanda agregada.

No es posible superar este círculo vicioso sin adoptar medidas que contribuyan a reducir el peso real de la deuda. Además, el desarrollo económico requiere fuentes de financiación adicionales.

La CEE no ha asumido una posición autónoma y de propuesta en relación con el problema de la deuda, pese al alto grado en que se encuentran implicadas las instituciones financieras europeas. Además, el rol de coordinación y de expresión de una voluntad nacional resulta más necesario cuando existe una divergencia intrínseca entre los objetivos de los bancos privados y los de

los países. Los agentes económicos privados responden a otras motivaciones; su comportamiento refleja una lógica individual y microeconómica que puede entrar en conflicto con lo que exige el bienestar nacional y macroeconómico. Los acreedores privados tienen como objetivo el pago íntegro de la deuda, pero los deudores no están en condiciones de hacer frente inmediatamente a esta obligación, ya que podrían comprometer la capacidad de desarrollo y de pago de sus países en el futuro.

El menor peso relativo que tiene la deuda latinoamericana en las carteras de activos en los países europeos, y la acumulación de reservas de garantía por parte de los bancos europeos, constituyen condiciones favorables para que la CEE adopte una política activa para resolver el problema de la deuda latinoamericana.

Finalmente, los cambios políticos y económicos de los países de Europa del Este hacen correr a los países de América Latina el riesgo de no recibir nuevos créditos de los países de la CEE y en general de los países industrializados, ya que Europa oriental representa un nuevo competidor en los mercados internacionales de capital por un mismo monto de recursos financieros.

10. El funcionamiento del Mercado Único Europeo tendrá efectos diversos en las tasas de interés internacionales. Por un lado, la mayor eficiencia de las empresas bancarias puede permitir una disminución de costos, y por lo tanto de las tasas de interés. Pero este efecto microeconómico positivo podría verse neutralizado por políticas monetarias restrictivas. Esta perspectiva resulta especialmente preocupante si se mantienen las políticas asimétricas de ajuste en los países de la Comunidad. En efecto, la adopción de políticas antinflacionistas restrictivas en los países con superávit (República Federal de Alemania) obligará a aplicar políticas análogas en los países que deben corregir déficit de sus balanzas de pagos. Pero de aplicarse políticas simétricas tanto en los países con superávit y en los que registran déficit del sector externo, sería posible un menor control de la demanda agregada alemana, permitiendo la adopción de políticas monetarias menos restrictivas en los países con déficit.

11. Un enfoque global e integrado a nivel mundial se impone también en el análisis de las relaciones financieras internacionales. Al encontrarse América Latina frente a la imposibilidad de recibir nuevas corrientes de crédito de los Estados Unidos, deberá considerar con atención la posibilidad de dirigirse a un área en expansión y potencialmente con superávit, como puede ser Europa.

Un efecto importante del fortalecimiento de la integración europea previsto para 1993 será la consolidación de las relaciones multilaterales. En el período de la posguerra prevalecieron las relaciones de tipo bilateral con carácter preferencial (por ejemplo, entre Italia y Argentina, España y México, Brasil y Alemania). Está previsto que con la consolidación de la CEE estas relaciones pierdan importancia (Grabendorff, 1989), lo que abre una oportunidad interesante para que Europa adopte una posición de acercamiento global y de mayor compromiso frente a América Latina.

Además, quedará más claramente definido un único interlocutor institucional frente a los países de América Latina. Esta nueva situación representa para América Latina una oportunidad importante, y también un desafío, para diversificar sus propios intereses económicos. Ello se debe a varios motivos, pero sobre todo a que tras la culminación del proceso de integración cabe esperar en la CEE una tasa de crecimiento del ingreso más elevado y una mayor demanda potencial de importaciones en los próximos años.

La diversificación hacia la CEE podría también resultar necesaria si, como parece probable, disminuyen notablemente las posibilidades de penetración en el mercado norteamericano. Queda planteada una interrogante ante la posible evolución de las relaciones entre la CEE y los países de Europa oriental. Aún es prematuro responder; pero esta perspectiva es crucial y necesitará mayor atención en el futuro.

Los cambios institucionales previstos en la CEE y sus efectos económicos abren nuevas perspectivas para las relaciones entre Europa y América Latina, con oportunidades económicas potenciales de interés recíproco que deberán explotarse adecuadamente.

I. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS ADOPTADAS EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA Y EL MERCADO UNICO DE 1993

A. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA Y EL PROCESO DE CONVERGENCIA

1. El entorno económico internacional y europeo en la década de los ochenta: el proceso de convergencia y los desequilibrios entre los países miembros de la CEE

A principios de la década de los ochenta, el entorno económico internacional se caracterizó por los efectos de la crisis del petróleo de 1978 y 1979 y por los procesos de ajuste sucesivos llevados a cabo, en su mayoría en modo divergente, en cada país y en las diferentes áreas geográficas.

Además, en 1981 se agregaron los efectos generalmente negativos de lo que muchos consideraron un nuevo "shock" para la economía mundial, o sea el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos y, consiguientemente, la revaluación progresiva del dólar. Tasas elevadas de inflación, estancamiento de la actividad productiva, fuertes desequilibrios en las balanzas de pagos y un desempleo creciente afectaron, aunque en formas y momentos distintos, a todos los países y áreas geográficas.

En este contexto, la economía europea enfrentó además la creciente competitividad de nuevos agentes económicos (NICs, países OPEP) que, con ventajas comparativas, comenzaron a revelarse como peligrosos competidores en relación con los principales productos industriales tradicionales.

Considerando algunos datos cuantitativos, hasta fines de 1979 el costo del petróleo para la Comunidad alcanzó el 4% del PIB (igual valor que en 1974), mientras que la participación relativa de la Comunidad en el déficit agregado de las cuentas corrientes de balanza de pagos de los países de la OCDE pasaba de 1/3 en 1979 a aproximadamente la mitad en 1980 y 1981.

Al conjunto de estos factores externos a las economías europeas se unieron elementos internos, y en particular las presiones continuas sobre los

costos y los precios que hicieron cada vez más necesario el ajuste de las estructuras económicas.

La espiral costos-precios se debió en parte a las políticas adoptadas al menos hasta el segundo "shock" petrolero, dirigidas no tanto a favorecer cambios estructurales que condicionaran el modelo de consumo energético, sino a lograr objetivos de carácter coyuntural.

Un segundo elemento determinante estuvo constituido por el impresionante aumento de las remuneraciones por encima del incremento de la productividad, que tuvo lugar para compensar los efectos de la inflación sobre los salarios reales.

Otro elemento de presión sobre el nivel de precios fue la tendencia del gasto público a aumentar más rápidamente que el ingreso nacional. Esta tendencia constituyó uno de los cambios estructurales más importantes de las economías de la Comunidad: el porcentaje del gasto público con respecto al PIB de la Comunidad en su conjunto pasó del 37% al 47% entre el comienzo y el final de la década de los setenta.

El efecto más inmediato de la espiral costos-precios fue una persistente y elevada tasa de inflación (con una media comunitaria del orden del 12% en 1980), aunque con valores muy distintos en los distintos Estados miembros. El fuerte aumento de los precios produjo claras expectativas de inflación difíciles de desarraigar.

El aumento de la incertidumbre económica tuvo consecuencias negativas en el comportamiento del sector productivo y en el crecimiento de las economías. El efecto negativo más importante fue la desincentivación de las inversiones, minando así la capacidad de desarrollo de la Comunidad.

La evolución de los costos, unida al escaso desarrollo de la capacidad productiva, redujo la competitividad de la Comunidad en algunos sectores, perjudicando a su posición en los mercados mundiales.

Esta situación se reflejó también en los resultados negativos de las cuentas corrientes de balanza de pagos y en el fuerte crecimiento del desempleo, que en 1981 alcanzó el 7.8% de la población activa (8 millones de personas), contra el 2% en 1970 y el 4.3% en 1975. La disminución del nivel de

empleo fue muy acusada sobre todo en algunos sectores como el textil, confecciones, y cuero.

Como se desprende claramente del análisis de las políticas económicas del conjunto de los países de la CEE, así como de las de algunos países específicos presentadas en los anexos, las políticas adoptadas para hacer frente a la crisis económica de principios de los años ochenta no tenían ni tienen actualmente un carácter estructurado y coordinado a nivel de la Comunidad. Por otro lado, existen algunas políticas definidas en sus objetivos e instrumentos que reglamentan áreas específicas, como se verá en los capítulos siguientes.

Estas políticas no son todavía suficientes para dar vida a una política económica orgánica. Por lo tanto, revisten una importancia particular los esfuerzos de concertación y coordinación de las políticas económicas entre los países comunitarios, como está previsto en el Tratado de Roma. En consecuencia, resulta más adecuado referirse inicialmente a la convergencia o divergencia de las políticas económicas de los Estados miembros.

En el capítulo I.A.5 seguirá una breve evaluación del grado de convergencia alcanzado por las políticas económicas, en particular las políticas monetarias, en los años ochenta, basándose principalmente en el funcionamiento del SME y en los acuerdos sobre los tipos de cambio. En efecto, el punto de partida hacia una coordinación efectiva fue la constitución del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979, que afectó a la autonomía de que habían dispuesto los países en el manejo de la política cambiaria en años anteriores. En la actualidad, la perspectiva de 1993 y el proyecto de unión monetaria hacen necesario considerar como tema central el de la convergencia de las políticas económicas de la Comunidad.

En lo que respecta a la convergencia de las políticas económicas de los distintos países miembros, la necesidad de todos los países de implementar una política de ajuste frente a la crisis económica internacional de los primeros años ochenta generó una cierta convergencia de las políticas monetarias, generalmente restrictivas, mientras que las políticas fiscales y de ingresos fueron divergentes. Esto último se puede observar a partir del análisis de las políticas económicas de los más importantes países miembros de la CEE

(Alemania Federal, Francia, Gran Bretaña y Italia), contenido en los anexos de este estudio.

En algunos países, dichas políticas no lograron contener las presiones inflacionistas. En muchos países, en efecto, la demanda agregada fue poco sensible a las políticas de ajuste, ya que no habían sido eliminados los vínculos estructurales fundamentales. Entre éstos cabe mencionar en particular rigideces en el mercado de trabajo y una lentitud general de los procesos de decisión gubernamentales.

Consecuentemente, se trató de encontrar soluciones adoptando nuevas estrategias de política económica basadas en el denominado "supply-side approach". Según este enfoque, las condiciones necesarias para un crecimiento no-inflacionista podían crearse solamente con intervenciones en el ámbito de la oferta, o sea sobre factores reales como la oferta de trabajo, el capital productivo, las materias primas, la tecnología, el sistema fiscal, el régimen político-administrativo, etc. Todas estas medidas se orientaron a producir cambios en las estructuras económicas.

Las políticas de oferta y las políticas monetarias se han superpuesto frecuentemente, combinándose en una variedad de formas, lo que ocultaba decisiones de política económica bastante diferentes entre sí.

Algunos análisis (AAVV, Franco Angeli, 1983) ponen énfasis en la existencia de dos líneas estratégicas bien delineadas; la primera, llamada "monetarista" o "neo-liberal", orientada a reducir la intervención del Estado en la economía (Estados Unidos y Gran Bretaña); la segunda, orientada a desplazar la intervención del Estado de la regulación de la demanda agregada al mejoramiento de las condiciones de la oferta (Japón, y en algunos aspectos, Canadá, Francia y Suecia).

Más allá de los elementos comunes, lo que resulta claro es que el fundamento real de las políticas económicas ha sido diferente, no sólo comparando los Estados Unidos con Europa sino también los países europeos entre sí. En el origen del agravamiento del proceso de divergencia se encontraba una distinta dependencia del abastecimiento energético, una estructura social y económica diferente y, en general, una concepción

diferente de la política económica más eficaz para reactivar el proceso de desarrollo.

En el contexto actual de convergencia progresiva de las políticas de los países miembros de la CEE, es posible delinear los posibles escenarios de las políticas macroeconómicas de la Comunidad. Cada uno de éstos tendrá seguramente efectos significativos, tanto sobre el funcionamiento del Mercado Unico, como sobre las relaciones económicas con América Latina.

La consideración básica es que la construcción de una Europa Unida será tanto más factible cuanto más se trate de eliminar los distintos desequilibrios económicos.

Actualmente, recordamos, existen significativos desequilibrios entre los países analizados en los anexos. Los países con los más altos índices de crecimiento del PIB (alrededor del 4-5% para Italia y Gran Bretaña en los últimos años) presentan peligros de recrudecimiento del fenómeno inflacionario (5-6%). Viceversa, los países que crecen más lentamente (2-3%) como Alemania Federal y Francia, registran tasas de inflación menores (2-3%).

El desequilibrio de las balanzas comerciales entre Alemania Federal y el resto de los países es significativo, siendo el superávit del primero de alrededor de 75 mil millones de dólares.

Igualmente relevante es el desequilibrio que existe entre el déficit público y el nivel de la deuda pública respecto al PIB en Italia (101%) y en los demás países. Por último, son preocupantes las tasas de desempleo de más del 10% en Francia e Italia.

Como consecuencia de estos desequilibrios, es probable que los países intenten adoptar en los próximos años políticas económicas congruentes con el objetivo de alcanzar un equilibrio macroeconómico a nivel europeo. Cabe recordar que, por el momento, se precinde de una evaluación completa de la situación macroeconómica a nivel mundial y de las interdependencias existentes, que serán tomadas en consideración en la segunda parte del estudio. Estos desequilibrios macroeconómicos internacionales no dependen solamente de las relaciones intra-CEE, sino también de las relaciones con los países extra-europeos. A este respecto pueden imaginarse dos escenarios diferentes.

Según el primer escenario, si se impone la práctica del ajuste asimétrico y predomina la posición de Alemania e Inglaterra, para los cuales los países deben ante todo "poner orden" en sus cuentas económicas, serán adoptadas severas políticas deflacionistas acompañadas de un realineamiento de los tipos de cambio en el SME.

Estas políticas, junto con posibles medidas proteccionistas necesarias para moderar los costos sociales del ajuste, tendrán un efecto negativo en las relaciones con los países extra-CEE, y por ello en América Latina.

En efecto, mientras que en los países que presentan un superávit persistente el incentivo para proceder a un ajuste puede ser relativamente débil, ya que la acumulación de reservas de divisas puede continuar casi indefinidamente, el agotamiento de las reservas de los países con déficit debe necesariamente interrumpirse, aplicando en la mayor parte de los casos políticas deflacionistas (ver Dell, 1979, sobre el análisis de la distribución de los costos del ajuste entre los países industrializados y los PVD).

En el segundo escenario, si el ajuste es simétrico, y por lo tanto cooperativo, se adoptarán políticas de estímulo a la demanda interna alemana junto con políticas deflacionistas moderadas y un realineamiento de los tipos de cambio en el SME. Consecuentemente, los efectos sobre el intercambio económico con los países extra-CEE podrían resultar favorables. Este segundo escenario podría confirmarse en virtud de las siguientes consideraciones.

En primer lugar, Alemania podría preferir la segunda perspectiva en base a un análisis de sus costos y beneficios en términos político-económicos. El aumento de la demanda agregada (escenario 2) y, por lo tanto, del bienestar económico interno presenta beneficios que no pueden lograrse acumulando reservas de divisas (escenario 1) (Corden, 1977, p. 49). Además, el costo de la reducción de las exportaciones hacia los demás países resulta mayor en el caso del primer escenario, respecto de una disminución menor y "concertada" (escenario 2). Por último, se debe considerar el beneficio en términos políticos del consenso social europeo para una Alemania que adopte medidas de política coherentes con las exigencias de la economía internacional.

En segundo lugar, el gobierno de los Estados Unidos ejerce fuertes presiones sobre Alemania y Japón para que estos países adopten una política expansionista que permita corregir el déficit norteamericano.

En este sentido, vale la pena recordar la opinión del ex-presidente de la U.S. Federal Reserve Board, Paul Volker: "Si los países que presentan sea déficit, sea superávit de la balanza de pagos adoptaran políticas adecuadas para la recuperación del equilibrio, el proceso de ajuste sería probablemente más fácil en relación con lo que podrían hacer por sí solos los países que registran déficit. Los países con déficit serían de todos modos incapaces de restaurar el equilibrio a menos que los países con superávit adoptaran políticas coherentes con una reducción del superávit neto de la balanza de pagos". (Volker P., 1973, nuestra traducción).

Estos dos escenarios pueden encontrar mayor o menor confirmación según sean los efectos que tenga el Mercado Único sobre los equilibrios hoy existentes y sobre el crecimiento económico europeo, como se podrá ver en el capítulo 3. Será asimismo necesario considerar el análisis de los desequilibrios, y por lo tanto de los posibles escenarios económicos futuros, en un contexto de interdependencia mundial, como se explicará más adelante en la segunda parte.

2. La política comercial

a) La política comercial de la CEE

El Tratado constitutivo de la CEE, que está vigente desde el 1 de enero de 1958, establece los objetivos principales de la política comercial, que son la eliminación de las barreras comerciales entre los países miembros de la CEE y la adopción de un arancel común ante terceros países.

En lo que respecta el primer objetivo, los derechos arancelarios y las restricciones cuantitativas explícitas que afectaban al comercio intra-europeo fueron reducidos progresivamente y eliminados en julio de 1968. Como resultado, el comercio entre los países de la CEE aumentó del 38% del comercio total de la comunidad en 1960 al 58% en 1987.

En relación con el comercio extracomunitario, el artículo 113 del Tratado sobre la política comercial de la CEE, si se exceptúa la institución de un arancel externo común, no define con claridad ningún régimen comercial que se deba aplicar a terceros países.

Las divergencias de opinión entre los países miembros llevaron a un compromiso en virtud del cual cada Estado puede aplicar distintas medidas de defensa comercial no arancelaria, manteniendo medidas restrictivas cuantitativas nacionales; la Comunidad impone un arancel externo común, autoriza las restricciones cuantitativas y permite la adopción de medidas contra las prácticas comerciales desleales de terceros países. El intercambio comercial con estos últimos está influido, además, por la política agrícola e industrial comunitaria y por el SME, como se esbozará en los próximos capítulos.

Recientemente, en el contexto de la aplicación del "Acta Unica Europea", la CEE ha definido nuevamente una estrategia de política de intercambio con el exterior.

El Consejo Europeo de Hannover de 1988 estableció que el mercado interno comunitario deberá representar un espacio económico abierto a terceros países, y auspició la concertación de nuevos acuerdos bilaterales, a fin de garantizar el acceso de las exportaciones comunitarias a los mercados internacionales en base a la reciprocidad.

El principio de reciprocidad no implica, sin embargo, un tratamiento idéntico a todas las contrapartes. En efecto, la comunidad mantendrá las obligaciones contraídas en el ámbito internacional con los países con los que ha firmado acuerdos comerciales que prevén regímenes preferenciales.

El arancel externo común y las barreras no arancelarias (BNA) son los principales instrumentos de la política comercial de la CEE.

La Tabla 1, al final de esta sección, sintetiza las medidas más importantes de política comercial, los tratados institutivos respectivos, el contexto institucional de las negociaciones, los productos incluidos y su reciente evolución.

Un breve análisis de la aplicación de la barreras arancelarias y no arancelarias presenta un interés indudable.

Las primeras, gracias a las negociaciones sucesivas en el GATT, han ido reduciéndose progresivamente y globalmente para los terceros países. El cuadro 1 presenta los aranceles medios ponderados que afectan a las importaciones de la CEE, los Estados Unidos y de Japón.

Cabe señalar que los derechos arancelarios promedios de la CEE son más bajos. Sin embargo, en la CEE la distribución de los derechos arancelarios entre los diversos productos y/o sectores es poco uniforme. La protección arancelaria es relativamente más alta para los productos agrícolas y algunas categorías de manufacturas (textiles, vestuario y calzado).

En lo que respecta a la importación de bienes industriales, la CEE aplica aranceles menores que los índices límite del GATT.

Por el contrario, los aranceles aplicables a los productos agrícolas se mantienen en los niveles máximos permitidos por el GATT.

Una evaluación de la aplicación de las BNA por parte de la Comunidad en los años ochenta puede ser sintetizada según su distribución por categoría, país y sectores más afectados.

Las medidas más utilizadas han sido: los procedimientos "antidumping", sobre todo a partir de 1977 (246 procedimientos hasta 1987); los acuerdos de autolimitación de las exportaciones (70 acuerdos hasta 1987); las medidas de vigilancia (22); y, por último, las medidas de antisubsidio (6).

La incidencia de las BNA ha sido mayor en los países en desarrollo (alrededor de la mitad del total de dichas medidas) y en los países de reciente industrialización (el 40% del total).

Los sectores más afectados por este tipo de restricciones son el textil, químico, hierro y acero, eléctrico y electrónico.

Como conclusión, resulta evidente que la CEE ha substituido las medidas arancelarias por las BNA, dirigiendo este tipo de protección sobre todo hacia los PVD y a algunos sectores específicos.

b) El Sistema de Preferencias Generalizadas

La política comercial general ha sido modificada mediante algunos acuerdos específicos que la CEE ha concertado con otros países o grupos de países. Los acuerdos concertados con los países de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), con algunos países del Mediterráneo, con el Consejo

Cuadro 1
 ARANCELES MEDIOS PONDERADOS, 1983
 (Porcentajes)

Productos	para las importaciones de:		
	CEE	Japón	EEUU
Alimentos	4.4	9.4	3.5
Materias primas agrícolas	0.4	0.3	0.3
Metales	0.7	1.8	2.2
Energéticos	0.3	1.2	0.4
Químicos	3.4	4.8	3.9
Manufacturas (excluida la química)	4.6	4.6	4.9
- Textil	5.3	7.1	12.1
- Vestuario	7.3	10.0	18.1
- Calzado	6.5	12.5	9.5
Otros	0.1	0.7	3.6
Total	2.5	3.1	3.4

Fuente: UNCTAD, Protectionism and Structural Adjustment 1987.

para la Cooperación de los Estados Arabes, y con los países ACP (grupo Africa, Caribe y Pacífico) en el ámbito de la Convención de Lomé, y el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) prevén, en efecto, la concesión de acceso preferencial de productos al mercado europeo. Entre éstos, el que reviste mayor interés para los países de América Latina es el SPG.

Dicho sistema tiene origen en los trabajos de la UNCTAD en 1970 y sus objetivos son: aumentar los ingresos de comercio exterior de los PVD, promover su industrialización y acelerar su crecimiento económico.

La CEE aplica el SPG desde el 1 de julio de 1971 a los PVD miembros del "Grupo de los 77". En 1985 este sistema cobijaba a 128 países y más de 25 territorios dependientes de los Estados miembros de la CEE.

La característica principal de este instrumento es la concesión de preferencias sin reciprocidad ni discriminación entre los PVD. Estas preferencias consisten en reducciones o exenciones (franquicias) de los derechos arancelarios, acompañadas o no por cupos diferenciados según la categoría de los productos. Las mismas se aplican a los productos industriales terminados o semielaborados y a los productos agrícolas transformados, excluyendo los productos básicos.

Otras características son la discrecionalidad del compromiso por parte de la CEE y la facultad de elegir y, en consecuencia, de "descartar" a los países beneficiarios.

En 1980 se ha puesto en marcha un segundo esquema del SPG en que se preveía una vigencia de 10 años y la posibilidad de su revisión eventual durante la segunda mitad de la década.

En el sector agrícola la cobertura de los productos es muy selectiva. Los países menos desarrollados (PMD) han obtenido un tratamiento casi equivalente al aplicado a los países ACP. Sin embargo, han sido excluidos de este esquema los productos agrícolas afectados por la Política Agrícola Común (PAC).

En el sector industrial, el sistema incluye todos los productos manufacturados y semielaborados, aún aquéllos de los sectores más "sensibles" a la competencia extranjera (textil, del calzado, siderúrgico, del vidrio, etc.). Sin embargo, se han impuesto anualmente límites cuantitativos al libre acceso en dichos sectores "sensibles".

En el sector textil en particular, el SPG ha sido más restrictivo: los productos objeto de los acuerdos cuantitativos del Acuerdo Multifibras (AMF) sólo han podido beneficiarse del SPG con la condición de que el país exportador firme un acuerdo de autolimitación con la Comunidad.

La Comunidad ha examinado con atención el esquema en base a los resultados obtenidos en los primeros años ochenta. Del total de las exportaciones hacia la CEE que se han beneficiado del SPG, el 65% provenía sólo de diez países: Brasil, Rumania, Kuwait, India, Hong Kong, Corea del Sur, China, Malasia, Venezuela y Tailandia. Por esta razón, los nuevos objetivos tendían a: limitar las ventajas existentes en favor de los PVD que ya eran competitivos, concediendo más a los PMD; mejorar el sistema por lo que respecta a su administración, ampliando los máximos de las franquicias y disminuyendo los cupos; y reducir el número de productos industriales sensibles.

Con las nuevas orientaciones se trata de reforzar la diferenciación entre los países beneficiarios, excluyendo de los beneficios del SPG, para cada tipo de producto, a los países con una mayor capacidad de competitividad y con un nivel de desarrollo más alto. En consecuencia, se conceden ventajas suplementarias a los países menos competitivos. Desde 1986 se ha reducido el beneficio concedido a los países cuyo ingreso per cápita superaba los 2.000 dólares, y cuyas exportaciones de un producto industrial particular en relación con el total de las importaciones de la CEE superaba el 20%. Este procedimiento ha sido aplicado a Brasil, China, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur. Desde 1988 está prevista una medida semejante, con un límite a la participación de las exportaciones del 10%, también para los productos textiles.

En el sector agrícola, no obstante la garantía de reducción de derechos arancelarios, las ventajas están manifiestamente repartidas de manera desigual: en 1983, el 62.3% de las importaciones agrícolas realizadas en el marco del SPG provenía de Asia y el 36.7% de América Latina. La Comisión ha decidido mejorar la distribución de las ventajas en base a dos objetivos: tener en cuenta los intereses de los PMD, y tratar de corregir el desequilibrio que perjudica a los países de América Latina.

Para los productos industriales se han producido mejoras cuantitativas como la actualización del método de cálculo de los límites preferenciales para los productos "sensibles", el examen de la posibilidad de expresar los límites preferenciales en volumen o en cantidad y no en valor monetario; y mejoras cualitativas como un restablecimiento de los derechos arancelarios que no sea automático, sino que resulte del examen de un comité de administración.

Como conclusión, consideremos brevemente las principales críticas dirigidas a la Política Comercial de la CEE.

Por una parte, la política comercial de la CEE introduce elementos de rigidez en el proceso hacia la progresiva liberalización del comercio internacional. En efecto, las BNA han aumentado y especialmente hacia los PVD, y la PAC ha sido objeto de debate en las negociaciones de la Ronda Uruguay por parte de los Estados Unidos y del Grupo de los 14, que desean que la Comunidad elimine las subvenciones agrícolas a más tardar a fines del año 1999; de hecho, la autosuficiencia agrícola de la Comunidad se ha consolidado, frustrando así las relaciones comerciales con terceros países.

Por otra parte, la política comercial de la CEE hacia los PVD no es ecuánime, ya que la Comunidad ofrece a los países asociados un acceso más favorable que el concedido al conjunto de los PVD, y que las preferencias se aplican principalmente a los productos semielaborados y manufacturados, por lo que no se ofrece beneficio alguno a los países más pobres, carentes de industria.

Estos aspectos de la política comercial de la CEE corresponden a una tendencia que se ha manifestado durante los años ochenta con la aplicación de legislaciones comerciales más restrictivas y con el desarrollo de áreas integradas comercialmente, que si bien por una parte permiten reforzar la integración económica interna, por otra parte pueden constituir serias amenazas proteccionistas frente al exterior.

En este sentido, es de gran interés observar no sólo el funcionamiento del Mercado Unico Europeo de 1993, sino también las nuevas relaciones políticas y económicas entre los países de la CEE y los países del Este europeo y, consecuentemente, los efectos que puedan tener sobre las relaciones comerciales con América Latina.

Tabla 1

BARRERAS	MEDIDAS DE POLITICA COMERCIAL	BASE JURIDICA	PRODUCTOS TRATADOS	EVOLUCION
BARRERAS ARANCELARIAS				
Arancel Externo Común.	Derechos "ad-valorem".	Negociaciones con el GATT.	Productos agrícolas, alimentarios, materias primas y productos industriales.	Fue introducido en 1986 y ha sido progresivamente reducido con las sucesivas Rondas del GATT.
BARRERAS NO ARANCELARIAS				
Restricciones cuantitativas nacionales autorizadas por la Comisión Europea.	Medidas de vigilancia y de salvaguardia. Cupos de importación temporales. Restricciones voluntarias de las exportaciones (cupos bilaterales, precios mínimos).	Negociaciones según: -Acuerdos bilaterales. -Acuerdos entre industrias. -Acuerdos multifibras.	Productos agrícolas, textiles, calzado, automóviles, electrónicos.	Están previstas en el Art.115 del Tratado CEE. En los años 80 han sido reducidas progresivamente las autorizaciones concedidas por la CEE. Con la instauración Mercado Unico en 1992 no será posible aplicar estas medidas.
Restricciones cuantitativas nacionales no autorizadas y "residuales" (GATT 1955).	Cupos de importación. Procedimientos de certificación y de determinación de los estándares técnicos.	Acuerdos entre industrias Decision GATT de 1955.	Productos electrónicos, automóviles y transportes.	Está prevista su eliminación con el Mercado Unico y las restricciones impuestas por la decisión GATT de 1955 están en curso de supresión.
Restricciones cuantitativas comunitarias.	Medidas de vigilancia y de salvaguardia. Cupos de importación. Restricciones voluntarias de las exportaciones.	Negociaciones según: -Acuerdos multifibras. -Acuerdos bilaterales.	Aceros, productos alimenticios y agrícolas, equipo, automóviles y productos electrónicos.	
Defensa comercial contra prácticas desleales (dumping, subvenciones).	Medidas arancelarias. Solicitud de compromiso de aumento de precios, derecho compensatorio, cupo. Acuerdo voluntario de restricción bilateral.	Nuevo instrumento de política comercial (1984).	Aceros, productos químicos y electrónicos.	Desde 1977 han sido adoptadas en forma creciente. Las medidas más utilizadas son las de antidumping.

(Continuación Tabla 1)

BARRERAS	MEDIDAS DE POLÍTICA COMERCIAL	BASE JURÍDICA	PRODUCTOS TRATADOS	EVOLUCIÓN
PAC.	Derechos y cupos, subsidios a la producción y a la exportación.	Tratado CEE. Tratado CECA.	Productos agrícolas.	En el último "Uruguay Round" se está llegando a un acuerdo para la reducción progresiva de los derechos y los subsidios.
Política industrial.	Subsidios.		Acero y carbón, alta tecnología.	Desde 1985 la concesión de ayudas se ha hecho más rigurosa.

3. La política agrícola

La Política Agrícola Común (PAC) puede considerarse como verdaderamente comunitaria comparada con las otras políticas, en el sentido de que los intereses de cada Estado nacional están subordinados a la acción de la Comunidad. A ésta han sido transferidas, más que en ningún otro sector, muchas de las competencias pertenecientes en el pasado a cada Estado miembro. Todo esto refleja también en parte el poder de presión de los agricultores europeos, en un sector cuyo valor agregado bruto representaba en 1985 el 3.9% del PIB de la Comunidad.

La PAC constituye uno de los pilares de la constitución de la Europa Comunitaria, y sus fundamentos se encuentran en el Tratado institutivo de la CEE. En este último están indicados los objetivos de la PAC, o sea: el aumento de la productividad agrícola; el apoyo al ingreso de los agricultores; la estabilización de los mercados agrícolas; la seguridad de los abastecimientos; y la garantía de precios razonables a los consumidores.

A fin de cumplir con los objetivos citados, la PAC se ha aplicado en dos formas: la política de mercados y de precios; y la política estructural.

El primer conjunto de políticas son de carácter coyuntural y sus intervenciones se basan en la Organización Común del Mercado (OCM), cuyas reglas disciplinan el 91% de la producción agrícola final. La OCM está fundada en algunos principios esenciales:

- libre circulación de los productos en el interior de la Comunidad;
- preferencia a los productos comunitarios para defender el mercado de la CEE de importaciones a bajo precio y de las fluctuaciones de los mercados mundiales.

La preferencia comprende medidas aplicables a la importación, como derechos arancelarios; un nivel mínimo de precios de importación, fijado periódicamente, por debajo del cual el importador está obligado a pagar un importe que compense la diferencia entre el precio de importación y el precio interno; y medidas aplicables a la exportación, como las ayudas comunitarias denominadas "reembolsos" (Parlamento Europeo, 1989).

- Garantía financiera por medio del Fondo Europeo Agrícola de Orientación y Garantía (FEAOG), que asegura la responsabilidad financiera común de los gastos de intervención para la estabilización del mercado interior.

La mayor parte de la producción agrícola (70%) está regulada por los principios de la OCM que se basan en el precio mínimo garantizado (precios de intervención y de sustentación).

Para algunos productos, como por ejemplo el aceite de oliva, las semillas oleaginosas y el tabaco, existen algunas medidas de la OCM que agregan al sistema de precios una ayuda complementaria.

Para otros productos marginales o localizados en algunas regiones, como las semillas de algodón, lino, cáñamo, lúpulo, gusano de seda, semillas, forrajes y deshidratadas, existen medidas de la OCM que conceden ayuda por hectárea en función de las cantidades producidas. Por último, existen algunos instrumentos de las OCM que constituyen también una ayuda al consumo (productos lácteos y aceite de oliva).

Durante los años setenta, como consecuencia de la gran inestabilidad de los tipos de cambio, fue necesario instituir el complejo sistema de Importes Compensatorios Monetarios (ICM) para asegurar que los precios de los productos agrícolas indicados en ECU fueran los mismos en cualquier país de la Comunidad, y para evitar que las devaluaciones o revaluaciones de las distintas monedas produjeran distorsiones en el mercado agrícola comunitario.

El segundo instrumento de la PAC es la política estructural, o sea el conjunto de medidas dirigidas a mejorar las estructuras de producción, comercialización y transformación. Dicha política ha sido financiada por la sección "orientación" del FEAOG y ha contribuido a aumentar la productividad en el sector agrícola.

Algunos de los objetivos enunciados en el Tratado institutivo de la PAC de 1962 han sido alcanzados. Entre ellos, se ha registrado un aumento elevado de la productividad desde 1970, y se ha logrado la estabilización del mercado interior y un alto índice de autoabastecimiento para la mayor parte de los principales productos agrícolas.

Sin embargo, junto con los indudables resultados obtenidos se han manifestado algunos puntos débiles de la PAC, como son: la formación de grandes excedentes; los efectos perjudiciales para el consumidor de los precios internos, superiores a los mundiales; el peso significativo de la financiación de la PAC en el presupuesto de la Comunidad (2/3 del total); y, en lo que respecta al exterior, el elevado proteccionismo y la desestabilización de los mercados mundiales como consecuencia de los "reembolsos" a las exportaciones.

En efecto, la formación de grandes cantidades de excedentes productivos contribuye a la depresión del nivel de precios en el mercado mundial de muchos productos agrícolas. Esto tiene efectos muy negativos en los PVD exportadores de esos productos.

Por otra parte, la práctica de ayudas alimentarias para eliminar la producción agrícola excedente contribuye a una mayor reducción de los precios internos en los países destinatarios. Esto provoca efectos desincentivadores de la producción interna y una mayor dependencia de las fuentes de abastecimiento externo.

La Comunidad misma ha reconocido el grado de responsabilidad que la PAC ha tenido respecto a dichos fenómenos. En consecuencia, entre 1985 y 1988, la PAC ha sido cambiada sustancialmente.

La necesidad de reducir excedentes y limitar los desembolsos comunitarios, y la presión internacional en favor de una disminución de apoyo público a la agricultura han motivado modificaciones dirigidas a reducir los automatismos, por medio de políticas restrictivas de precios o sistemas de cantidades máximas garantizadas. Además, se han reforzado las políticas estructurales dirigidas a incrementar la productividad sin aumentar los excedentes, por medio de ayuda para la reconversión de tierras y la producción extensiva, y de medidas de jubilación anticipada.

Con la reducción de los mecanismos de garantía de los precios se hace posible también la eliminación progresiva de las medidas que constituyen el ICM.

Es oportuno también recordar las propuestas de reforma de la PAC que la Comunidad ha formulado en el ámbito del GATT, para que la producción agrícola responda más a una lógica de mercado.

Con este fin, la Comunidad propone una primera fase que debería comprender dos categorías de acciones a corto plazo, paralelas y complementarias. La primera estaría constituida por medidas de emergencia para disminuir la inestabilidad en algunos mercados, y la segunda por medidas dirigidas a superar los desequilibrios existentes entre demanda y oferta.

De esta fase debería pasarse a una segunda caracterizada por una reducción concertada del apoyo, junto con una adecuación de la protección externa, a fin de disminuir las distorsiones en el mercado mundial.

Los productos afectados por la reforma deberían ser cereales, arroz, azúcar, semillas y productos oleaginosos, lácteos y carnes bovinas, a los que podrían agregarse algunos otros.

La Comunidad ha propuesto, en consecuencia, un sistema de compensación para hacer frente a los gastos acarreados por las importaciones de alimentos, y un sistema de subvenciones para diversificar la producción hacia otros sectores.

La Comunidad no debería actuar en forma aislada, sino concertadamente con los otros grandes productores e importadores de productos agrícolas.

Como conclusión, en respuesta a los cambios del mercado agrícola interno y mundial, se han establecido nuevas bases para reformar la PAC sin modificar los objetivos del Tratado. La sustentación del ingreso agrícola deberá armonizarse con la eliminación de los excedentes de producción y con un sistema de precios que tenga en cuenta los intereses del consumidor. Todo ello, sin olvidar ciertos aspectos importantes de la actividad agrícola, como son la preservación de la población rural y la protección del paisaje y del ambiente.

Sin embargo, no todos los problemas han quedado resueltos: las medidas arancelarias y no arancelarias son aún elevadas, mientras que cada vez es mayor el riesgo de un regreso a la "nacionalización" de las políticas agrícolas, habida cuenta de la necesidad de reducir el monto de los costos que inciden fuertemente en el presupuesto comunitario.

4. La política industrial y tecnológica

El Tratado institutivo de la CEE no prevé expresamente una política industrial y tecnológica común. Sin embargo, la presencia de numerosos competidores (Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Brasil) en la industria tradicional y en la industria con tecnología avanzada ha obligado a los Estados miembros a poner en práctica una política tecnológica común. Esta política encuentra su fundamento en las numerosas disposiciones generales de los Tratados Europeos (CECA y EURATOM), que de todos modos reglamentan esta materia.

El objetivo principal se centra en mejorar la competitividad de la industria europea y, en consecuencia, el nivel de empleo por medio de un proceso de reestructuración del sector industrial que prevé la definición de objetivos e instrumentos comunes.

Es importante señalar que es necesario completar la política industrial y tecnológica comunitaria con una eficaz política de cooperación en el campo de la investigación científica. Se ha indicado que "en un mundo en rápida transformación, la evolución de la economía, el desarrollo y la competitividad dependerán cada vez más de la eficacia de los mecanismos de interacción y reacción entre el progreso de los conocimientos científicos, la identificación de oportunidades y exigencias del mercado, la difusión de información sobre las tecnologías disponibles, los modos de asimilarlas y modificarlas y, también, la apertura de nuevas fronteras tecnológicas". (Comisión de la CEE, 1989, nuestra traducción).

Por consiguiente, se trata de destinar un mayor volumen de recursos humanos y financieros a la investigación científica, en la que la CEE se encuentra aún en una posición secundaria con respecto a los Estados Unidos y el Japón.

Sin embargo, el objetivo de mejoramiento de la competitividad debe encuadrarse en un ámbito, como el comunitario, en el que está cada vez más presente el principio de la libre competencia, sobre todo ante la perspectiva de la próxima instauración definitiva del Mercado Unico Europeo.

Las disposiciones del Tratado relativas a la competencia confirman ese principio, regulando también las acciones estatales para que los recursos públicos se canalicen hacia los sectores industriales que contribuyan al proceso de crecimiento y al mejoramiento de la competitividad. Pero esos recursos no deben favorecer la creación de posiciones de privilegio que podrían afectar a la libre competencia y distorsionar los flujos comerciales.

Sin embargo, dado que generalmente las políticas comerciales están ligadas a otras políticas, como las sociales, regionales y de desarrollo, el Tratado institutivo prevé la posibilidad de una intervención comunitaria en el sector industrial en las formas siguientes:

- ayuda al desarrollo regional, destinado a las zonas más pobres de la Comunidad (Grecia, Portugal, Irlanda, Irlanda del Norte, el Sur de Italia y algunas regiones de España).
- ayuda al desarrollo de algunos sectores que no cree una distorsión excesiva en el comercio y la producción.
- proyectos de desarrollo en algunos sectores de interés común europeo.

Desde hace más de treinta años, la política industrial comunitaria reglamenta en modo específico, en base al Tratado de la CECA, los sectores del acero y del carbón. El Tratado permite a la Comisión de la CEE imponer controles a la producción y a los precios. Esta disciplina es mucho más restrictiva, ya que prevé la suspensión de todo subsidio al término del período denominado de "transición". De todos modos, se han admitido excepciones en caso de dificultades imprevistas. En el caso del acero, si bien el período de transición finalizó en 1985, subsisten en muchos países miembros sistemas de subsidio aún en vigor.

En relación al sector del carbón, la reglamentación comunitaria de la ayuda es menos rigurosa, pues se tiene en cuenta que en todos los países comunitarios existe una industria carbonífera y, en consecuencia, son menores los riesgos de distorsión del comercio.

Con la aprobación del Acta Unica y, con ella, el comienzo del proceso de establecimiento definitivo del mercado interno, se produjo un cambio decisivo en las directrices de las políticas industriales comunitarias.

Por lo que respecta a este estudio, es oportuno considerar los progresos realizados en el campo del control comunitario de las ayudas estatales como consecuencia de la aprobación del Libro Blanco por el Consejo de Miembros de la Comunidad.

La necesidad de limitar la posibilidad de eludir las supervisiones comunitarias por parte de los Estados nacionales condujo a un refuerzo del control de la Comisión sobre la ayuda pública. Este es el caso de la ayuda a sectores específicos, que se presenta como políticas regionales y sociales. El control se debe también al deseo de superar los obstáculos a la competencia causados por la presencia de grandes empresas públicas en varios países comunitarios.

Por último, otra área clave en la que se ha manifestado claramente esta tendencia al refuerzo del control comunitario es la difusión de información sobre procedimientos comunitarios y políticas estatales.

En lo que concierne más directamente a la política tecnológica, se han iniciado los siguientes programas comunitarios de cooperación: ESPRIT (Programa estratégico de investigación y desarrollo en el sector de las tecnologías de la información); BRITTE (Programa multinacional de investigación y desarrollo de la CEE en los sectores de investigación tecnológica de base y de aplicaciones de nuevas tecnologías); JET (Joint European Tours); RACE (Investigación y Desarrollo en el sector de las tecnologías de telecomunicaciones en Europa).

Además, La Comunidad está coordinando sus programas de investigación y desarrollo (I & D) por medio de los proyectos EUREKA (Agencia Europea de Coordinación de la Investigación) (CEPAL/ICEPS, 1989).

Por lo que respecta a las relaciones con el exterior, en estos últimos años han aumentado rápidamente las iniciativas de colaboración en actividades de I & D, tanto con terceros países como con organismos internacionales. El artículo 1306 del Acta Unica Europea reconoce, en efecto, la importancia fundamental para el futuro de Europa de una acción coordinada en este campo.

Para los países en desarrollo, esta cooperación presenta una problemática diferente, ya que debe enfrentar dificultades ligadas, entre

otras cosas, a la insuficiencia de la infraestructura y a la falta de mano de obra calificada.

Sin embargo, algunos de estos países que ya presentan un desarrollo económico y tecnológico intermedio están en condiciones de participar en los programas comunitarios europeos no sólo como beneficiarios de la cooperación, sino también como socios o contrapartes en algunos proyectos de desarrollo y transferencia tecnológica. Este es el caso, por ejemplo, de Argentina e India, que participan actualmente en programas en el ámbito de EUREKA.

Por otra parte, para obtener mejores resultados en la transferencia tecnológica, la comunidad internacional debe esforzarse en suprimir obstáculos al flujo de conocimientos, y en esta dirección debería encaminarse también la ampliación del mercado europeo de 1993; la CEE debería favorecer además la difusión y el intercambio de los resultados de la investigación en el campo tecnológico hacia terceros países, sobre todo hacia los PVD. En el caso latinoamericano, los acuerdos-marco firmados por la CEE con el Pacto Andino y con Argentina, Brasil y México, podrían desempeñar un rol fundamental en una cooperación eficaz en el campo de la investigación científica; gracias a ella se podrían obtener mejores resultados en el esfuerzo de reestructuración y recuperación del sector industrial en esa región.

5. El Sistema Monetario Europeo y el proceso de convergencia de las políticas económicas

El proceso de convergencia de las políticas económicas que ha tenido lugar durante la década de los ochenta tiene su origen en la constitución del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1979.

Uno de los objetivos fundamentales del SME fue, en efecto, el de favorecer en primer lugar el proceso de convergencia, en el campo monetario, de las economías y de las políticas de los países participantes.

Este objetivo podía lograrse solamente si se constituía un área de estabilidad monetaria dentro de la Comunidad. Actualmente participan en el SME nueve países: Bélgica, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Holanda, Luxemburgo, República Federal de Alemania y, desde 1989, España.

El SME está fundado en la institución de una unidad monetaria europea, el ECU, definido como una canasta de monedas de los países pertenecientes al sistema, cada una con una participación específica y un tipo de cambio central ligado al ECU con un margen de fluctuación del 2.25% alrededor de este valor.

La paridad puede alterarse mediante acuerdo a nivel comunitario entre los países participantes en el sistema y la Comisión de la CEE. Además, para cada moneda existe el mecanismo del "límite de divergencia" del 75% de la desviación máxima de fluctuación (1.7%). Una vez superado éste, se establece la presunción de que el país involucrado debe modificar el tipo de cambio central, adoptar medidas apropiadas de política monetaria interna, o intervenir en los mercados.

Además, para facilitar el proceso de convergencia se han previsto medidas en favor de los países menos prósperos de la Comunidad que participan en el SME, en forma de un 50% de descuento de intereses de los créditos concedidos por las instituciones comunitarias y el Banco Europeo de Inversiones --BEI-- por montos de hasta 1 millón de ECU al año.

Por último, la ampliación de mecanismos de crédito, como los instrumentos de crédito a muy corto plazo y el apoyo monetario y financiero a corto y mediano plazo, tienden también a evitar la adopción en los países de medidas divergentes como respuesta a situaciones de crisis.

El SME ha demostrado no ser un sistema rígido y en los años ochenta se ha adaptado a los cambios que se han producido dentro y fuera de la Comunidad.

A este respecto, es útil distinguir tres grandes fases. La primera, durante los años comprendidos entre 1979 y 1983, estuvo caracterizada por la evolución divergente de las economías, sobre todo en lo que se refiere a las tasas de inflación, la balanza de pagos y los índices de crecimiento del PIB, y por ello a la política monetaria.

En efecto, fueron frecuentes los realineamientos de las paridades de cambio, aún si tendían cada vez menos hacia el ajuste de los diferenciales de inflación y más hacia la reducción de la inflación misma. Por tal motivo, los realineamientos se vieron acompañados frecuentemente por medidas de ajuste interno.

El segundo período, que va de 1984 a 1987, se caracterizó por una recuperación del proceso de convergencia, especialmente en el campo de la inflación. Como consecuencia, pese a las fuertes perturbaciones existentes en el contexto monetario internacional, se produjeron sólo dos realineamientos generales. En 1985 se tomó la decisión de realizar modificaciones en las normas del SME, referidas al rol del ECU. En septiembre de 1987 se adoptaron medidas más importantes, en vista principalmente del proceso de liberalización de los movimientos de capital con arreglo al "acuerdo de Basilea-Nyborg".

Esto último dio origen a la tercera fase del SME.

Sin alterar los objetivos fundamentales y las normas del Sistema, en el acuerdo citado se dispuso el perfeccionamiento de los mecanismos de crédito como instrumento de intervención en el SME, aumentando las posibilidades de intervención financiera en el muy corto plazo, así como la adopción de medidas para reforzar la coordinación de las políticas económicas con arreglo a un control basado en ciertos indicadores económicos. En consecuencia, los cambios relativos de las tasas de interés reemplazaron a los realineamientos, convirtiéndose en el instrumento más importante para combatir las tensiones dentro de los márgenes de paridad; tales intervenciones sobre las tasas de interés caracterizaron la política monetaria tanto de los países con moneda fuerte como de aquéllos con moneda débil.

Esta es la situación actual del SME en vísperas de una transformación aún más significativa como es la liberalización completa de los movimientos de capital prevista para 1990, primera etapa del posible proceso de integración monetaria.

Puesto que el capítulo siguiente estará dedicado al análisis de los efectos que tendrán estos cambios en la economía europea, y después de haberse iniciado en la sección 1 de este capítulo el análisis del proceso de convergencia de las políticas económicas de los países miembros, es oportuno presentar ahora un balance de los resultados alcanzados en la década de los ochenta.

El período de 1979 a 1983 estuvo caracterizado por un alto grado de divergencia de las economías y las políticas, que prolonga el proceso general

de divergencia comenzado inmediatamente después de la primera crisis petrolífera.

Desde 1983 se ha asistido, por el contrario, a una inversión del proceso, con una tendencia a la convergencia en las tasas de crecimiento y en la política monetaria.

El punto de ruptura lo constituyó el cambio radical de la política económica francesa, aunque también desempeñaron un rol importante las nuevas estrategias de la política económica de Italia después de 1981, de Dinamarca en 1982-1983 y de Irlanda en 1981.

Un análisis más profundo exige, indudablemente, considerar una serie de indicadores de convergencia de las variables monetarias y reales, como las que contiene el cuadro 2.

Del análisis de los datos se constata el formidable proceso de convergencia que ha tenido lugar desde 1983 en los índices de crecimiento de los precios al consumo, del PIB y de los costos unitarios de trabajo, en un contexto caracterizado por la estabilidad de los tipos de cambio. Como ejemplo puede mencionarse la reducción de la desviación de la tasa media de inflación, que pasó del 5.1% en el período 1979-1982 al 1.6% en 1988.

Estos resultados positivos se pueden atribuir a la convergencia de las políticas comunitarias, las cuales además de asegurar una cierta estabilidad en los tipos de cambio han reducido de forma bastante drástica el grado de monetización de los déficits públicos. A ésto último ha contribuido un contexto internacional favorable, caracterizado por la fuerte disminución del precio del petróleo y de las materias primas y por la devaluación del dólar desde 1986.

Por otra parte, se puede afirmar que otra forma de armonización en el campo monetario se produjo en cuanto a la determinación de objetivos intermedios como, por ejemplo, altas tasas de interés.

En relación a nuestros fines sería interesante evaluar en qué medida la coordinación de las políticas monetarias basada en un enfoque eminentemente restrictivo tuvo efectos en terceros países, como consecuencia del aumento de las tasas de interés y, en particular, del LIBOR.

Cuadro 2

INDICADORES DE CONVERGENCIA DE LAS VARIABLES MONETARIAS Y REALES
DE LOS PAISES ADHERENTES A LOS ACUERDOS DE CAMBIO DEL SME

Variables económicas		1979-82	1983-85	1986	1987	1988
Variación media de los cambios efectivos intra-SME(1)	N	0.5	0.4	0.3	0.2	0.2
	R	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3
Variación media de los cambios efectivos totales(1)	N	0.7	0.6	0.5	0.3	0.4
	R	0.7	0.6	0.6	0.4	0.4
Precios al consumo(2)	M	10.5	6.3	2.1	2.2	2.5
	D	5.1	3.5	2.3	1.9	1.6
Costos unitarios del trabajo(2)	M	8.5	4.0	3.1	1.7	-0.1
	D	4.4	3.7	1.5	1.9	2.3
Producto Nacional Bruto(2)	M	1.7	2.0	2.3	2.2	3.5
	D	1.1	0.7	0.5	0.8	0.7
Demanda interna(2)	M	1.4	1.6	3.6	3.2	3.5
	D	1.9	1.3	0.5	1.4	1.0
SalDOS del presupuesto estatal(3)	M	-4.8	-5.0	-4.5	-4.3	-4.1
	D	3.6	4.0	4.2	3.7	3.5
SalDOS de las partidas corrientes(3)	M	-0.9	0.5	1.9	1.3	1.2
	D	1.8	1.7	2.2	2.1	2.1
SalDOS comerciales intra SME(3)(4)	M	1.7	2.0	1.9	1.9	2.1(*)
	D	1.4	2.0	1.8	1.1	1.1(*)

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, varios números, ECONOMIA EUROPEA, (Banco de Italia, FMI, OCDE.

(1) Variaciones porcentuales mensuales, en valor absoluto. (2) Variaciones porcentuales anuales.

(3) Porcentaje del PIB. (4) Valores absolutos. (*) Cálculos sobre los primeros tres trimestres analizados.

N = nominales; R = reales; M = media; D = desviación.

Al analizar los indicadores se observa una divergencia de los saldos del presupuesto estatal y de la balanza de pagos. Las desviaciones respecto a la media alcanzaron valores del orden del 4% para el saldo del presupuesto estatal, con países en superávit de alrededor del 1% del PIB, y otros países en déficit con valores que en algunos años alcanzaron el 13%. En cuanto al sector externo, la brecha entre los países con superávit y aquéllos con déficit se ha incrementado sobre todo a causa del intercambio intra-comunitario.

Todo esto se explica en buena parte por la divergencia de las políticas fiscales.

Esta situación condujo a mayores desequilibrios de los pagos dentro del área, cuya financiación ha exigido diferencias crecientes entre las tasas reales de interés en vigor en los países con déficit y en aquéllos con superávit.

Para la cohesión de la Comunidad en el mediano plazo es esencial, incluso en la perspectiva de una próxima liberalización de capitales, la búsqueda de una mayor armonización de las políticas fiscales, dado que en un sistema de cambios ajustables caracterizado por una gran movilidad de capitales se reducen los márgenes de maniobra para la política monetaria.

El riesgo surge como consecuencia de los persistentes desequilibrios que provocan en los países con excedente externo un conflicto entre los objetivos de estabilidad interna y de estabilidad del tipo de cambio. Al mismo tiempo, en los países con déficit puede aumentar la tendencia a imponer un nivel excesivo de tasas de interés. El análisis de la convergencia de las políticas económicas y de los desequilibrios macroeconómicos europeos nos ha permitido precisar lo descrito anteriormente en la sección 1.

Sin embargo, queda sin resolver la cuestión del tipo de armonización que se deberá adoptar. En efecto, existe la posibilidad de producir un ajuste asimétrico (escenario 1 en la sección 1), y, por ende, perjudicial para el objetivo del crecimiento del PIB y en consecuencia para las relaciones económicas extra-europeas. Alternativamente se puede realizar un ajuste simétrico (escenario 2) y, por ende, "cooperativo", con efectos positivos para el crecimiento del PIB y para el intercambio con los países extra-CEE. Este

problema será analizado en la segunda parte del estudio, situándolo en el contexto mundial y observando sus efectos sobre las relaciones con América Latina.

B. LA PERSPECTIVA DE 1993: CAMBIOS INSTITUCIONALES Y CONSECUENCIAS ECONOMICAS

1. Evolución histórica de las Instituciones Comunitarias

La idea de un Mercado Unico e integrado entre los países de la Comunidad Económica Europea, como el que debe crearse a partir de 1993, no es nueva. Los Tratados de París de 1951 y de Roma de 1957 habían establecido ya este objetivo, y hacia él se orientaron las políticas que se adoptaron en los años siguientes.

Por lo que respecta el comercio internacional de bienes se han registrado progresos considerables (Véase la sección 2 del capítulo anterior).

Por otra parte, la situación política internacional manifestaba siempre con mayor premura la necesidad de adoptar una posición común y coordinada por parte de los países de la Comunidad frente a competidores internacionales dinámicos y de gran dimensión económica. Estas exigencias políticas estimularon a los jefes de gobierno reunidos en la reunión cumbre de Bruselas en marzo de 1985 a establecer 1992 como plazo para la realización de un gran mercado europeo en el interior del cual se favorecería la competencia y el intercambio entre las empresas. Al mismo tiempo, se solicitó a la Comisión de las Comunidades Europeas que preparara un programa detallado y un calendario de medidas que habían de adoptarse para realizar el objetivo fijado.

Consecuentemente, en junio de 1985 la CEE publicó el llamado "Libro Blanco", que contiene 300 propuestas legislativas y directrices (reducidas después a 279) necesarias para el establecimiento del Mercado Unico.

A continuación, el "Acta Unica Europea" estableció el cuadro jurídico apropiado para la instauración definitiva del mercado interno. Este Acta fue

firmada por los jefes de gobierno en febrero de 1986, y entró en vigor el 1 de julio de 1987.

El Acta Unica reforma el Tratado de Roma que constituye el fundamento de las Comunidades Europeas. Además es particularmente importante porque amplía la elasticidad del proceso decisional en las cuestiones europeas. Más concretamente, se elimina el principio de unanimidad para adoptar decisiones en el Consejo de ministros de la CEE en muchas materias importantes, introduciendo en su lugar el de mayoría calificada. Sin embargo, la unanimidad se exige todavía para ciertas decisiones relativas a la armonización de imposiciones fiscales y al reconocimiento de calificaciones profesionales. Por otra parte, se instituyó el principio de "reconocimiento mutuo" para garantizar que la legislación y reglamentación vigentes en un Estado fuera reconocida y aceptada por los demás. De esta descripción del proceso que condujo a la decisión de completar rápidamente el Mercado Común Europeo se desprende ya con claridad que ese objetivo corresponde a una voluntad y a un ideal político más que económico. En esta respectiva se sitúa también el esfuerzo de racionalización de las ventajas económicas derivadas de la realización del Mercado Unico, y el impulso de carácter ideal que se entrevé detrás de las propuestas de medidas técnicas y de política económica.

Pese a ésto, son evidentes las ventajas económicas concretas y cuantitativamente significativas, aunque su estimación sólo puede ser aproximada y por lo tanto todavía imperfecta.

2. Objetivos del Mercado Común Europeo

La creación de un Mercado Unico Europeo representa el principio inspirador y el objetivo final de todas las políticas que se deberán implementar en estos años.

Con la realización de la integración económica y financiera que se está programando, sería legítimo hablar del mayor mercado del mundo industrializado en términos demográficos, con sus 323 millones de habitantes en 1987 (comparado a 244 en los Estados Unidos y 122 en Japón; véase el cuadro 3), y

Cuadro 3

ALGUNOS INDICADORES ECONOMICOS DE LA CEE, EEUU Y JAPON, 1985-1987

	CEE %	CEE 12 Miles de millones de ECU	JAPON Miles de millones de ECU	EEUU Miles de millones de ECU
<u>Producto interno bruto 1985</u>				
(en miles de millones de ECU, tipos de cambio corrientes)		3314	1754	5172
(en miles de millones de ECU, CEE 12=100)		100	53	156
(en standard de poder adquisitivo, CEE 12=100)		100	42	117
<u>Producto interno bruto 1987</u>				
(en miles de millones de ECU, tipos de cambio corrientes)		3669	2058	3869
(en standard de poder adquisitivo, CEE 12=100)		100	43	118
Población (1987, Millones)		323	122	244
<u>Valor agregado por sector</u> (1985, precios corrientes)				
1. Productos de la agricultura, silvicultura y pesca	2.9	92	55	134
2. Productos energéticos	6.8	215	70	281
3. Productos industriales	26.1	825	505	1024
- Minerales y metales	1.1	35	24	30
- Minerales no metálicos y productos a base de minerales no metálicos	1.3	41	24	40
- Productos químicos	2.4	76	44	103
- Productos metálicos (excluyendo las máquinas y el material de transporte)	2.3	73	68	84
- Máquinas industriales y agrícolas	2.5	79	40	88
- Máquinas de oficina, para elaboración de datos, de precisión, para la óptica, etc.	0.8	25	20	80
- Material y aprovisionamiento eléctrico	2.6	82	79	92
- Medios de transporte	2.9	92	49	145
- Productos alimenticios, bebidas y productos a base de tabaco	4.1	129	56	108
- Textiles, cueros y calzado, vestuario	2.1	66	40	53
- Papel, artículos de papel, artículos impresos	1.8	57	14	113
- Productos de caucho y plástico	1.0	32	21	38
- Otros productos industriales	1.2	38	26	51
4. Vivienda y otras construcciones	5.7	180	128	245
5. Servicios comerciales	44.0	1391	880	2694
6. Servicios no comerciales	14.5	459	180	869
7. Valor agregado total	100.0	3162	1817	5246

Fuente: Servicios de la CEE (BDS-VISA), Comisión de las Comunidades Europeas, varios números, ECONOMIA EUROPEA.

del segundo mercado por el tamaño de su Producto Interno Bruto, solamente inferior en un 18% al PIB de los Estados Unidos, y más del doble del japonés.

Algunos aspectos característicos sobresalen con claridad de una observación preliminar de las estructuras económicas y de las dimensiones de las mayores áreas industriales.

El valor agregado por la Comunidad en muchos sectores manufactureros tradicionales (productos alimenticios, textiles, cuero, vestuario, siderurgia) es superior al de los otros dos mercados. Sin embargo, estos últimos son más especializados en los sectores con tecnología "avanzada", y con una demanda mundial más dinámica en los últimos años (informática, equipos de oficina, equipos de precisión, material eléctrico y electrónico).

Estos últimos sectores presentan notables economías de escala y, en grado diverso, requieren elevados recursos de investigación básica y desarrollo, por lo que exigen un esfuerzo financiero bastante elevado.

La fragmentación de la industria europea en estos sectores representa un factor importante de desventaja relativa. Por consiguiente, la ampliación del mercado a una dimensión europea podría representar una condición favorable para el desarrollo competitivo de dichos sectores.

Las ventajas económicas de la plena instauración del Mercado Unico tendrían un doble carácter. Por una parte, este mercado unificado eliminaría una serie de vínculos que impiden actualmente a las empresas el logro de un mayor grado de eficiencia y plena utilización de los recursos propios. Por otra parte, el estímulo de una mayor competencia dentro de la CEE estimularía a las empresas a indagar sobre nuevas oportunidades y alcanzar así una posición más competitiva. En particular, se prevén los siguientes efectos sobre el sistema en su conjunto: i) una reducción de los costos, debido a la explotación de varios tipos de economías de escala y de "scope"; ii) una mayor eficiencia dentro de las empresas, una racionalización de los sectores industriales y una disminución de las rentas oligopólicas, todo ello como consecuencia del aumento de la libre competencia en los mercados; iii) una mayor explotación de las ventajas comparativas intra-CEE, en virtud de la reestructuración productiva y de la evolución de la especialización

internacional de cada país; iv) una mayor demanda de innovaciones en procesos y productos, estimulada por la competencia en el mercado interno.

Una ventaja complementaria se deberá a la evolución de los comportamientos de los empresarios, manifestación ésta de un cambio estructural más profundo. La expresión más evidente de este cambio está representada por la obtención de una "dimensión europea" en las actividades económicas, y la identificación de competidores y aliados dentro de una esfera amplia y global.

Los cuadros 4 y 5 resumen sintéticamente las ventajas, en términos de bienestar económico en los países de la CEE, que tendría el Mercado Unico, y las probables consecuencias macroeconómicas. El mejoramiento previsto del bienestar económico para los doce países se ha estimado entre 174 y 258 mil millones de ECU, es decir entre el 4.3% y el 6.4% del PIB comunitario.

En el cuadro 4 se distinguen con exactitud los beneficios derivados de la eliminación de las barreras comerciales, y los generados por el funcionamiento de un mercado más amplio e integrado. Estos últimos probablemente necesitarán más tiempo para concretarse.

La utilización de otras estadísticas arroja resultados algo distintos, precisando los márgenes entre los que se sitúan los posibles efectos.

En términos de variables macroeconómicas (cuadro 5), se prevé un crecimiento medio del 4.5% del PNB y una disminución de la inflación del 6.1%. Se crearían alrededor de 2 millones de nuevos empleos, y las balanzas de pagos deberían mejorar en un 1% del PIB. Las consecuencias descritas se refieren al mediano plazo (4-5 años), y por lo tanto no deben interpretarse como variables anuales.

Para cada una de estas variables, es posible distinguir la contribución específica de cada una de las medidas de liberalización; en particular, la agilización de los trámites fronterizos, el acceso de las empresas extranjeras a las licitaciones públicas, la liberalización del mercado de los servicios financieros. Estas medidas se describirán en detalle más adelante.

Este escenario prevé esencialmente políticas económicas pasivas frente a los cambios económicos de estos últimos años. Si se tratara de políticas

Cuadro 4

**BENEFICIOS POTENCIALES PARA EL BIENESTAR ECONOMICO DE LA CEE
GENERADOS POR EL MERCADO UNICO**

	Miles de Millones de ECU	% del PIB
Beneficios debidos a la eliminación de las barreras que afectan al comercio (primera etapa)	8-9	0.2-0.3
Beneficios debidos a la eliminación de las barreras que afectan la producción (segunda etapa)	57-71	2.0-2.4
1. Beneficios debidos a la eliminación de las barreras (subtotal)	65-80	2.2-2.7
Beneficios debidos a una mejor explotación de las economías de escala	61	2.1
Beneficios debidos a una mayor competencia que reduzca las ineficiencias productivas y las ganancias monopólicas	46	1.6
2. Beneficios debidos a la integración de los mercados (subtotal)	62-107	2.1-3.7
TOTAL (1+2)		
- para 7 Estados miembros a precios constantes de 1985	127-187	4.3-6.4
- para 12 Estados miembros a precios constantes de 1985	174-258	4.3-6.4
- Media de los datos precedentes	216	5.3

Fuente: Comisión de la CEE, estudios del Directorio General de asuntos económicos y financieros; Cecchini P. et al., 1988.

NOTA: Los rangos para algunos items representan los resultados de la utilización de fuentes alternativas de información y metodologías. Los siete Estados miembros (República Federal de Alemania, Francia, Italia, Gran Bretaña, Benelux) representan el 88% del PIB de la CEE de los doce.

No se considera que conduzca a la extrapolación de los resultados en términos de la misma cuota del PIB para los siete y los doce Estados miembros una sobreestimación del total para los doce. Las mismas cifras detalladas en el cuadro se refieren solamente a siete Estados miembros, ya que los estudios se han realizado solamente para estos países.

Cuadro 5

CONSECUENCIAS MACROECONOMICAS DE LA INTEGRACION DEL MERCADO DE LA CEE
SOBRE LA COMUNIDAD EN EL MEDIANO PLAZO (4-5 AÑOS)(1)

	Tramites Aduaneros	Licitaciones Públicas	Servicios financieros	Efectos del lado de la oferta(2)	Valor Promedio	Rangos
Variaciones relativas (%)						
PIB	0.4	0.5	1.5	2.1	4.5	(3.2/5.7)
Precios al consumidor	-0.1	-1.4	-1.4	-2.3	-6.1	(-4.5/-7.7)
Variaciones absolutas						
Empleo (1300/23000) (millones)	200	350	400	850	1800	
Balance Presupuestario (% del PIB)	0.2	0.3	1.1	0.6	2.2	(1.5/3.0)
Balanza externa (% el PIB)	0.2	0.1	0.3	0.4	1.0	(0.7/1.3)

Fuente: modelos económicos de HERMES (Comisión de la CEE y equipos nacionales) e INTERLINK (OCDE) (3), Cecchini P. et al., 1988.

NOTAS: (1) Las consecuencias se refieren al mediano plazo; por lo tanto no se refieren a un impacto anual sino al impacto del Mercado Común cuando esté definitivamente constituido (4-5 años). Además, en esta estimación se excluyen los efectos de las políticas económicas que podrían acompañar las medidas para la instalación definitiva del Mercado Único.

(2) Basado en un escenario que incluye los efectos del lado de la oferta, economías de escala en la industria manufacturera y efectos de competitividad (rentas de monopolio, ineficiencia "X")

(3) Las simulaciones INTERLINK fueron realizadas por los departamentos de la Comisión. La OCDE no se responsabiliza por la utilización del modelo.

económicas activas que acompañaran el proceso de integración de los mercados, las consecuencias podrían ser mucho más favorables.

Aunque los beneficios esperados por la unificación del mercado europeo superan claramente los costos, es importante señalar que estos últimos deberán ser evaluados y previstos. En efecto, la necesaria reestructuración de las actividades productivas provocará la eliminación de actividades en las áreas económicas menos eficientes, con un costo social de incremento del desempleo a corto plazo. En el mediano-largo plazo, sin embargo, estos recursos humanos y materiales desempleados deberían ser absorbidos por nuevas actividades con un mayor potencial de desarrollo eficiente en el área.

Las presiones ejercidas por las fuerzas sociales y económicas para oponerse a los cambios serán a menudo fuertes en el corto plazo. La credibilidad de las políticas dirigidas a la integración de los mercados constituirá una condición importante para el éxito, como también la confianza en las ventajas de mediano-largo plazo de esas políticas.

En efecto, muchas de las ventajas indicadas en los estudios de la CEE y en el "Informe Cecchini" se basan en la hipótesis de plena adopción de las políticas para el total establecimiento del Mercado Interno Único. Por el contrario, políticas parciales o temporales comportarían un costo económico neto.

Por lo tanto, no sólo habrá que observar si se adoptan o no las medidas para la unificación del mercado interno, sino también con qué grado de profundidad y difusión.

En este sentido, la fecha del 1 de enero de 1993 se interpreta como una línea de tendencia, que continúa a lo largo de un proceso constante dirigido a la realización de una mayor integración.

Podrán ser necesarias políticas de acompañamiento para modificar la dirección e intensidad de la reestructuración, y para la aceptación efectiva y la participación activa al proceso de integración europea.

Sin esas políticas, la liberalización externa del mercado llevaría consigo un costo económico y social que en poco tiempo podría ser elevado, en términos de pérdida de capacidad industrial, tecnológica y humana, sobre todo en el contexto de una estructura económica heterogénea y a menudo frágil.

Un mercado de capitales unificado podría acarrear el riesgo de un mayor dualismo en las estructuras económicas, y una Europa "a distintas velocidades".

Véamos ahora en qué consisten efectivamente las políticas propuestas para la creación del Mercado Unico Europeo.

3. Obstáculos al intercambio intra-comunitario y modificaciones previstas

Actualmente existen todavía obstáculos a la libre circulación de mercancías, factores productivos y servicios a la producción, que impiden una completa integración. Estos obstáculos son de diversa índole, y su costo económico ha sido estimado en una serie de estudios coordinados por la CEE en el marco del proyecto "Investigación sobre los costos de la No-Europa".

Evidentemente, lo que hoy por hoy representa un costo puede transformarse en el futuro en un beneficio si se puede eliminar la causa. Así, siguiendo el método propuesto por los grupos de expertos que han redactado dichos estudios, que se describirán enseguida, los costos de la ausencia de Mercado Unico representan al mismo tiempo las oportunidades que ofrece el futuro mercado europeo unificado.

Los obstáculos al intercambio pendientes se describen a continuación:

a) Retrasos y trámites administrativos exigidos todavía en las fronteras nacionales

El comercio intra-comunitario de bienes asciende a alrededor de 500 mil millones de ECU, suma equivalente al 14% del PIB de la Comunidad, y al 55% del total del intercambio comunitario.

Los obstáculos en frontera se deben principalmente a la disparidad del IVA, a las diferentes normas sanitarias, al control del tráfico de vehículos, a los diferentes y a menudo complicados trámites administrativos aún vigentes.

El costo de estas formalidades aduaneras para las empresas se ha estimado entre 7.9 y 8.3 mil millones de ECU, incluidos los costos administrativos directos e indirectos y el costo de los atrasos. Agregando los 0.5-1.0 mil millones de ECU de costos administrativos que recaen en las autoridades

públicas, entre el 1.6% y el 1.7% del total del intercambio comunitario no se realiza a causa de los obstáculos aduaneros (8.4-9.3 mil millones de ECU).

Del análisis se desprende además que las pequeñas y medianas empresas son las más afectadas por esas dificultades.

Entre las medidas adoptadas para suprimir esos obstáculos es importante mencionar la introducción desde el 1 de enero de 1988 del "Documento Administrativo Unico", que en una página substituye 70 formularios diferentes y a menudo complicados, y que sirve como declaración de exportación, tránsito e importación. Muchas otras medidas específicas están contenidas en el "Libro Blanco".

Por lo que respecta a las tasas del IVA, han sido congeladas hasta el año 1991. En esa fecha, los países miembros se han comprometido a lograr un acuerdo sobre la propuesta de la Comisión para reducir el "spread" entre las tasas, que deberían estar comprendidas entre el 14% y el 20%, con algunas excepciones.

b) Diferencias en la reglamentación técnica aplicada al intercambio intra-comunitario

Su existencia representa un costo importante, tanto para las empresas como para la administración pública y los consumidores. Son un costo para las empresas porque duplican los gastos de investigación y desarrollo y las obligan a operar en un mercado nacional estrecho, reduciendo así la oportunidad de aprovechar economías de escala y posiblemente la competitividad internacional. Las diferencias de normas técnicas constituyen, además, costos para la administración pública que las deben administrar, autorizar y controlar, y para los consumidores, obligados a pagar precios más altos.

Estos costos son lógicamente más significativos para aquellos productos y sectores con características técnicas más complejas, como los bienes de capital, la electricidad y la electrónica, equipos de precisión y máquinas de oficina, equipos de transporte público y comercial. Una cuantificación exacta de los costos provocados por tales obstáculos no ha sido posible. Sin embargo, de cuestionarios distribuidos a las empresas de una muestra seleccionada por la CEE se desprende que esos obstáculos se consideran los más importantes.

Son numerosos los instrumentos para evitar la fragmentación de los mercados. El primer instrumento, el más simple, es el de aplicar el principio del "reconocimiento recíproco" de las reglamentaciones nacionales.

Sin embargo, en virtud del artículo 36 del Tratado de Roma, a un país se permite todavía limitar la circulación de mercancías por motivos particulares de interés público. Se insiste por ello en la armonización de las reglamentaciones técnicas nacionales, fijando normas comunitarias que establezcan requisitos obligatorios que las legislaciones nacionales están obligadas a adoptar.

En la norma de 1983, la CEE impuso a los Estados miembros la obligación de comunicar toda nueva reglamentación antes de su adopción.

c) Restricciones a la competencia en las licitaciones públicas

Las licitaciones públicas siguen siendo objeto de prácticas discriminatorias, que limitan la competencia y favorecen sistemáticamente a los productores nacionales.

El conjunto de los pedidos públicos está constituido por las compras de bienes y servicios efectuadas por las administraciones y las empresas públicas. En lo que respecta a los gastos menores corrientes, éstos no están sujetos a los trámites que prevén las licitaciones o los contratos formales de compra. La parte restante contractual de las compras públicas, conocidas como "licitaciones públicas", constituye alrededor del 80% del total de los pedidos públicos, y en 1986 alcanzó un monto comprendido entre 240 y 340 mil millones de ECU (6.8%-9.8% del PIB).

En el proceso de selección de los proveedores de estos bienes intervienen una serie de factores que obstaculizan la libre competencia entre los posibles oferentes de los diferentes países.

En efecto, sólo alrededor del 2% de las licitaciones públicas fue adjudicado en los últimos años a otros Estados miembros. La liberalización de las licitaciones a nivel comunitario, por costosa que fuera en algunos casos para las industrias nacionales, comportaría una serie de beneficios a corto y mediano-largo plazo, que se estimaron en 11.7 mil millones de ECU en 1984 para cinco Estados miembros (Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia y Gran Bretaña).

Un efecto estático "de comercio" se generaría por el ahorro de las autoridades públicas que comprarían a los proveedores más económicos. Por otra parte, también las empresas nacionales estarían obligadas por los competidores extranjeros a reducir sus precios ("efecto de competencia"). Un efecto suplementario a más largo plazo se generaría gracias a las economías de escala y a una mayor tasa de utilización de la capacidad productiva, que actualmente es bastante baja en algunos sectores (producción de calderas, fabricación de locomotoras, generadores y turbinas, y grandes computadores).

Estos efectos tendrían intensidad diferente en los distintos sectores, según el intercambio internacional que se pudiera generar.

Numerosas normas han sido adoptadas o están en vías de adopción a fin de liberalizar el acceso de las empresas de diferentes países a las licitaciones públicas. En particular, se insiste en mejorar el acceso a la información sobre contratos potenciales (norma del Consejo de Ministros, 22 de marzo de 1988). Otra norma expresa la necesidad de simplificar los medios de recurso legal para las empresas excluidas deslealmente de una licitación pública.

d) Restricciones a la libertad de efectuar transacciones y desempeñar actividades de aprovisionamiento en el exterior en el sector de los servicios

El valor total de los servicios "comerciales" y "no comerciales" representó en el año 1985 el 48.5% del valor agregado de la Comunidad (cuadro 3.1). Estos servicios se refieren sobre todo a los sectores de servicios financieros, servicios reales a las empresas, transportes terrestres, marítimos y aéreos y servicios de telecomunicaciones.

En el área de los servicios financieros en particular se han registrado progresos menores que en la integración europea y en la liberalización de la actividad dentro de la Comunidad.

Esto último resulta comprensible si se consideran los vínculos de los diferentes países a las políticas económicas y monetarias que pueden generarse por una completa liberalización de los flujos de moneda y capitales, como también por la facultad de inserción de instituciones financieras fuera del propio país de origen.

Además, los sistemas nacionales de transporte están fuertemente protegidos en la Comunidad, y la mayoría de ellos funcionan en régimen de monopolio.

Las empresas de servicios gozan ya del derecho de establecimiento, es decir, el derecho de instalarse en otro país para prestar servicios de conformidad con las normas de ese país. Sin embargo, no poseen todavía el derecho de prestar servicios al exterior a partir del país de origen y según las leyes allí vigentes.

El sector de los servicios financieros representa alrededor del 6.5% del PNB de la CEE en 1985. Los precios de esos servicios varían frecuentemente en torno al 50% del promedio de la Comunidad, lo cual representa costos elevados para los consumidores.

El beneficio económico neto de la liberalización se ha estimado en alrededor de 22 mil millones de ECU (0.7% del PIB de la CEE). Este sería el efecto total de la mayor eficiencia generada por una competencia más intensa, del efecto indirecto sobre el resto de las actividades económicas que podrían utilizar mejores servicios y, finalmente, de una influencia global sobre la eficacia de las políticas macroeconómicas en la Comunidad. Por lo que respecta el sector bancario, ha sido aprobada la "Segunda Norma Bancaria", que autoriza a los bancos que operan en un país comunitario a abrir, sin permisos suplementarios, filiales en otros países. La misma facultad se ha concedido a otros bancos, a condición de que se aplique el principio de reciprocidad.

e) Restricciones a los movimientos de capital

Según la Comisión, la liberalización de los movimientos de capital responde a tres objetivos: permitiría a las empresas productivas un acceso más eficiente a los servicios financieros, repartiría mejor el ahorro europeo haciendo más atractivo y competitivo el sistema financiero y, por último, contribuiría a un mejor manejo de las políticas económicas.

Lógicamente, un mercado financiero unificado requiere el libre movimiento de capitales. En esta perspectiva, se han eliminado ya muchas restricciones. En 1960, el Consejo aprobó la norma 921/60, enmendado poco después (21/63), la cual indicaba los diferentes tipos de movimientos de

capital sometidos a una liberalización incondicional, condicionada o facultativa.

Después de 1960, muchos países introdujeron restricciones, en particular en el período 1968-73. Sin embargo, en mayo de 1986 se dio un paso importante con la publicación del "Programa de liberalización de los movimientos de capital", en el contexto del Libro Blanco.

Este programa, que fue aprobado por el Consejo de Ministros en noviembre de 1986 mediante la norma 86/566, extiende la obligación de la liberalización a los créditos comerciales a largo plazo y a las operaciones de adquisición de títulos de una empresa de un Estado miembro en el mercado de capitales de otro Estado miembro.

En noviembre de 1987 se propusieron algunas reformas aprobadas poco después, que incluyen la completa liberalización de los movimientos de capital, y entre éstos también los de mediano plazo.

Está todavía vigente una "cláusula de salvaguardia" que permite a los Estados miembros aplicar por un máximo de seis meses algunos controles sobre los movimientos de capital de corto plazo, cuando tengan que afrontar perturbaciones graves de sus políticas monetarias o cambiarias.

De los doce países miembros, solamente a Grecia y Portugal se ha concedido una demora en la eliminación de los controles a los movimientos de capital, por un máximo de tres años después de 1992. El resto de los países se ha comprometido a eliminarlos a más tardar a fines de 1992, y en algunos ya se ha hecho.

La dificultad e importancia de eliminar los obstáculos a los movimientos de capital proviene de la estrecha relación que existe entre esos movimientos, la estabilidad de los diversos tipos de cambios y la convergencia de las políticas económicas de los Estados. Es evidente el riesgo de que, con un sistema de fluctuación controlada de los tipos de cambio, como es el caso de las monedas europeas que integran el SME, la divergencia de las políticas económicas de los países pueda provocar movimientos de capital imprevistos y casuales, y por lo tanto potencialmente nocivos para las actividades reales y productivas. Esto último sólo se podrá evitar en la medida en que las políticas económicas de los Estados no creen condiciones e incentivos para

movimientos imprevistos de capital por razones de conveniencia especulativa y temporal.

Las consecuencias económicas de los cambios institucionales previstos hasta finales de 1992 son ciertamente interesantes y de gran alcance. Los efectos son en conjunto positivos y prometedores, no obstante la necesaria atención que debe prestarse a los costos de la integración y a las dificultades que el proceso podría acarrear.

A este respecto, resulta interesante relacionar lo anterior con el análisis de los desequilibrios macroeconómicos europeos y la convergencia de las políticas económicas.

Como ya se ha mencionado, la liberalización de los mercados deberá combinarse con políticas de acompañamiento. Estas políticas deberán dirigirse a moderar los costos sociales, a distribuir geográficamente las oportunidades de crecimiento económico y a reducir los desequilibrios macroeconómicos existentes entre los países europeos.

La creación de nueva riqueza con la instauración del Mercado Unico puede favorecer tanto la adopción de políticas de ajuste asimétricas para compensar el efecto deflacionista, como la adopción de políticas simétricas si se diera máxima prioridad al objetivo de crecimiento económico (véanse las secciones 1 y 5 del capítulo A).

Antes de terminar debe considerarse un aspecto que a menudo no es tomado suficientemente en consideración, y que se refiere a las relaciones del nuevo mercado integrado con el resto de las áreas económicas mundiales. Estas últimas comprenden tanto las áreas industrializadas como aquéllas en vías de desarrollo y, recientemente, el conjunto de países de Europa oriental.

La atención deberá dirigirse no sólo a la instauración definitiva del Mercado Unico Europeo, sino también a las ventajas de su progresiva apertura hacia las economías extra-comunitarias (Fazio 1988, p. 26).

Las diferencias de estructura económica y de especialización productiva pueden representar oportunidades interesantes para el incremento del intercambio entre regiones.

En este sentido, la segunda parte del estudio plantea algunas consideraciones sobre la interdependencia entre el área latinoamericana y la

CEE, y sobre cómo cabe prever que se modifique esa interdependencia como resultado del proceso de integración avanzada del Mercado Unico Europeo.

II. LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y AMERICA LATINA: DE LA DECADA DE LOS OCHENTA AL MERCADO UNICO EUROPEO

A. CRISIS E INTERDEPENDENCIA: UN MARCO TEORICO PARA EL ANALISIS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y AMERICA LATINA EN LA DECADA DE LOS OCHENTA

En la base de las relaciones entre los países industrializados y los países en desarrollo existen flujos de bienes, servicios y capitales. Las políticas fiscales, monetarias y comerciales aplicadas por los primeros condiciona el contexto internacional en el que confluyen las relaciones económicas de los PVD con el resto del mundo. Existe una extensa literatura a este respecto y los efectos de estas políticas son bien conocidos: el volumen de las exportaciones de los PVD es directamente proporcional al crecimiento económico de los países industrializados e inversamente proporcional al grado de proteccionismo de estos últimos; el nivel de la tasa de interés influencia en forma directamente proporcional el servicio de la deuda; el nivel del tipo de cambio real en los países desarrollados condiciona la competitividad de las exportaciones de los PVD y sus términos de intercambio.

Un aspecto importante, aunque a menudo omitido, es que la causalidad descrita anteriormente no es totalmente unívoca.

Hasta hace pocos años, el incremento de la participación relativa de los PVD, de una parte como mercados para las exportaciones de los países desarrollados, y de otra parte como destinatarios de los flujos de capital de estos últimos, ha determinado un condicionamiento recíproco entre las economías del Norte y del Sur del mundo. A partir de la crisis de la deuda, las transferencias netas de capital han sido negativas para los PVD deudores. En consecuencia, se han modificado las relaciones financieras tradicionales. El capítulo siguiente describirá más en detalle este proceso.

La recesión de la economía y del intercambio mundiales entre los años 1981 y 1983, unido a la crisis de la deuda, provocó una reducción importante de las exportaciones de los países industrializados hacia los PVD. En el caso del comercio entre los Estados Unidos y los países latinoamericanos, esta

situación constituye una causa importante del deterioro de la balanza comercial norteamericana, que se estima en alrededor de un 22% en la primera mitad de los años ochenta (Primo Braga, 1989, p. 54).

Por parte de Europa, Claude Cheysson ponía de relieve las repercusiones del fenómeno, afirmando que incidía sobre las economías del Mercado Común Europeo al haber provocado un millón de desempleados (CEPAL, 1987). En lo que concierne a los flujos de capital, a raíz de la crisis de la deuda en mayo de 1982, la perspectiva de no poder recuperar los créditos concedidos a los PVD ponía en estado de alarma al sistema bancario internacional.

Crisis e interdependencia son dos fenómenos que en los últimos años han determinado un escenario internacional cada vez más complejo y variable. En este marco, el análisis de las relaciones entre la CEE y América Latina tiene interés, por un lado, porque se trata de dos áreas que, a distintos niveles, tratan de alcanzar y consolidar sus propios márgenes de autonomía en relación con los Estados Unidos; por otro lado, la dos áreas comparten la perspectiva de un fortalecimiento de sus relaciones económicas y políticas.

En esta óptica, el Mercado Unico Europeo que comenzará a partir de 1993 representará un mecanismo importante para el desarrollo futuro de las relaciones entre la Comunidad Económica Europea y América Latina. Esto, siempre y cuando se cumplan las siguientes hipótesis: a) que se lleve efectivamente a cabo la eliminación de todos los obstáculos a la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y mano de obra, programada a partir de 1993; b) que se cumplan las expectativas optimistas sobre los efectos que debería generar la mayor integración del Mercado Europeo. En efecto, numerosos analistas económicos prevén, con los elementos de juicio que les proporciona la experiencia iniciada desde el año 1957 con el Tratado de Roma, por un lado, y la teoría del intercambio internacional, por otro, un conjunto de cambios macroeconómicos que podrían tener efectos en las economías latinoamericanas. Dado el grado de integración del Mercado Común Europeo, la dimensión real de estos efectos dependerá del grado de interdependencia y complementariedad existente entre la CEE y los países latinoamericanos; c) la integración del Mercado Unico Europeo necesita además la armonización de las políticas macroeconómicas de los países miembros, condición ésta que ya se

considera improrrogable por parte de los organismos financieros internacionales para corregir los desequilibrios externos de los últimos años. Estas reformas parecen indispensables para mejorar las perspectivas de crecimiento de los países industrializados y para superar el estancamiento del crecimiento económico de los PVD. Lógicamente, estos últimos deberán adoptar políticas activas para favorecer el ajuste en la medida de sus posibilidades, a fin de reducir los déficit y llevarlos a niveles que sean compatibles con las aspiraciones de desarrollo futuro.

La crisis mundial y la creciente complejidad de las relaciones económicas internacionales es el contexto en que se analizarán las relaciones entre las dos áreas en los capítulos siguientes.

En el capítulo B se pretende examinar el grado de interdependencia entre la CEE y América Latina analizando los flujos de bienes, capitales, inversiones directas y transferencia de tecnología, y evaluando los efectos de las políticas de la CEE sobre estos flujos, y por consiguiente sobre las economías latinoamericanas en la década de los ochenta.

1. Interdependencia entre el Norte y el Sur

La evolución reciente del diálogo Norte-Sur se encuadra en el contexto de la dinámica cada vez más compleja de las relaciones económicas internacionales.

A partir de los años setenta, estas relaciones han sido afectadas por dos fenómenos ligados entre sí y que revisten gran importancia: la consolidación de la interdependencia entre los distintos países de economía de mercado y el fortalecimiento consiguiente de la transmisión de elementos perturbadores de origen exógeno en las economías. Estos elementos han provocado además una secuencia más estrecha entre las fases de recesión y crecimiento del ciclo económico.

Se interrumpió así la estabilidad relativa que había caracterizado a la economía mundial en los años cincuenta y sesenta, ya sea en términos de dinámica del crecimiento como en términos de orden monetario y cambiario.

El desmantelamiento del acuerdo de Bretton-Woods a partir de 1972 abrió al sistema la posibilidad de una evolución autónoma de los mercados internos y

externos. Consecuentemente, se pudo impulsar el proceso de acumulación de capital gracias a una estructura más flexible de la división internacional del trabajo en un mercado internacional más competitivo. Sin embargo, esta evolución aportaba un factor de incertidumbre para la estabilidad del crecimiento económico, por la discordancia posible entre las políticas económicas y por el proceso incompleto de definición de roles en el sistema económico mundial; todos estos factores limitaban potencialmente la acumulación de capital.

En este sentido, las relaciones Norte-Sur, basadas en aquellos años en vínculos de dependencia definidos e inamovibles, generados por una rígida división internacional del trabajo, podían presentar nuevas perspectivas. Estas se fundaban, por una parte, en una mayor apertura de las economías al intercambio de bienes y en un incremento de las transferencias de capitales y de tecnología y, por otra parte, en modelos de industrialización idóneos para asimilar racionalmente esos flujos y generar así una dinámica interna de inversión productiva.

Los acuerdos que se adoptaron en el ámbito del GATT sobre la reducción de barreras proteccionistas al intercambio y el desarrollo significativo de los sistemas financieros determinaron respectivamente, un crecimiento del comercio internacional con tasas superiores a las del PIB y una transferencia efectiva de capital y de tecnología. Este proceso de integración de los mercados se fortaleció gradualmente debido a la presencia cada vez más significativa de las empresas multinacionales y de nuevos flujos directos de inversión, que respondían a la posibilidad efectiva de invertir y producir en el extranjero.

Paralelamente a esta internacionalización de las actividades económicas, durante la década de los setenta se asistió al cambio de la posición relativa de los Estados Unidos en la economía mundial; en efecto, la expansión económica del Japón y de la Comunidad Económica Europea determinó el surgimiento de un sistema tripolar en la estructura de las relaciones económicas internacionales.

Se asistía, además, a un desplazamiento de la producción de los países industrializados hacia bienes y servicios de alta tecnología, cuyos mercados manifestaban una elevada competencia, también por la presencia de nuevos

países (los NICs), quienes, con productos altamente competitivos, lograban absorber parte de la demanda de los mismos. La mayor integración y el mejor conocimiento de los mercados hicieron surgir una pluralidad de actores y actividades rentables en el panorama económico internacional.

El efecto más importante de esta situación fue una interdependencia creciente, no sólo entre países industrializados, sino también entre éstos y los países en desarrollo. El origen de este fenómeno se encuentra en la crisis petrolífera del año 1973 con su efecto sin precedentes de redistribución de la riqueza, así como en la adopción de políticas expansivas en los países industrializados que generaban procesos de crecimiento, tasas reales de interés bajas y negativas y déficit apreciables de balanza de pagos.

Los excedentes monetarios producidos por el incremento del precio del petróleo se transfirieron hacia los sistemas financieros de los países industrializados, y eran colocados en su mayoría en los mercados de eurodivisas. Una parte notable de estos excedentes fue reciclada hacia los PVD en forma de créditos otorgados por los bancos comerciales de los países industrializados. De esta manera se puso en marcha el proceso de endeudamiento progresivo y sistemático de los PVD, como consecuencia de una transferencia de capital Norte-Sur sin precedentes.

En esos años, algunas áreas en vías de desarrollo, y principalmente los NICs de Asia del Sur y de América Latina, cuyas economías contaban con una relativa abundancia de capital y de mano de obra a bajo costo, adquirieron gradualmente ventajas comparativas en algunos productos industriales en los mercados internacionales.

Esta situación, que se encuadraba en un marco de crecimiento económico internacional, provocó un aumento suplementario de las exportaciones, que a su vez financiaban mayores importaciones provenientes de los países industrializados, confirmando gradualmente el cuadro de interdependencia entre Norte y Sur. El proceso dinámico de apertura y de industrialización reciente de algunos PVD determinó una importante demanda de importación de bienes y capitales procedentes de países industrializados. La dimensión del proceso era tal que las políticas económicas restrictivas aplicadas por los países industrializados a comienzos de la década de los años ochenta y sus efectos

negativos sobre las exportaciones de los PVD obligaron a algunos de éstos a reducir las importaciones. Por otra parte, algunos PVD tenían que limitar el pago de la deuda, con consecuencias negativas para las economías de los países industrializados.

Resumiendo, la interdependencia entre el Norte y el Sur se ha manifestado a través de un elevado grado de apertura en términos de flujos de bienes y capitales entre las dos áreas; esto determina una influencia recíproca de las políticas económicas sobre la evolución económica de cada una de ellas, a pesar de ser los canales de transmisión más importantes desde el Norte hacia el Sur que viceversa. La interdependencia se manifiesta cuando el área que origina estas políticas resulta también afectada por la reacción de la otra área (Cooper, 1987).

A partir de 1980, las políticas antinflacionistas adoptadas por los Estados Unidos y los países industrializados en general provocaron un aumento importante de las tasas reales de interés, y en consecuencia del servicio de la deuda de los PVD. En el caso de los países latinoamericanos, esta situación asumía características dramáticas por el volumen elevado de las obligaciones y por el mayor grado de vulnerabilidad relativa de sus economías, debido al incipiente proceso interno de acumulación de capital.

Cabe destacar, además, que la situación descrita anteriormente dio un vuelco a la dirección de los flujos de capital; desde 1982, las transferencias Norte-Sur se convirtieron en transferencias Sur-Norte. Por lo que respecta a América Latina, según el SELA, la región habría transferido en el período 1982-1989, 200 mil millones de dólares por servicio de la deuda; pese a este desmesurado drenaje de recursos, se estima que el endeudamiento regional habría aumentado en el mismo período en alrededor de 100 mil millones de dólares (SELA, 1989).

Un fenómeno de dimensión semejante es fundamental en las relaciones Norte-Sur, y su complejidad ha dado lugar a numerosas hipótesis y enfoques teóricos. Entre ellos, los monetaristas y estructuralistas consideran respectivamente la deuda como un problema de falta de liquidez a corto plazo y de insolvencia estructural (Dietz, 1987, p. 375).

La verdad es que se han aplicado políticas de ajuste bastante drásticas, y que aún así la crisis sigue aquejando profundamente a las economías de los países de Africa Sub-Sahariana y de América Latina. En lo que respecta a los países industrializados, éstos presentan señales evidentes de reactivación, aunque con menores tasas de crecimiento respecto de los niveles de épocas pasadas.

En estos últimos años, América Latina atraviesa una de las crisis más agudas del siglo, y todavía no se ha recuperado de los efectos de las políticas de ajuste; los indicadores económicos muestran para el conjunto de la región un ingreso per cápita que ha retrocedido al nivel de hace diez años, y en el caso de Perú y Argentina al de hace veinte años. Las clases sociales más pobres han sido las más afectadas, ya que han sufrido más intensamente las consecuencias negativas de una distribución desequilibrada del ingreso, y en general del deterioro del nivel de vida. Los países industrializados, a su vez, se ven afectados por la difícil recuperación del sector externo, puesto que cuentan también con esos mercados para la exportación de sus productos.

Tan sólo recientemente, con el Plan Brady y con las propuestas hechas por el Japón, comenzaron a vislumbrarse perspectivas vinculadas a la concesión de nuevos créditos mediante el pago descontado de deudas pasadas, compensando las pérdidas de los acreedores con medidas fiscales. Sin embargo, los países beneficiarios de los créditos sufrirían un reforzamiento de la condicionalidad impuesta por los organismos financieros internacionales. Según los acreedores, se trata de "compartir los sacrificios"; según otros se trata de una nueva forma de dependencia basada en el poder financiero de los países industrializados y en la necesidad de recursos que tienen los PVD para financiar sus programas de inversión.

En este escenario heterogéneo han surgido también distorsiones dentro de los países, que se han visto obligados a proteger los sectores más expuestos debido a la fragilidad relativa de sus estructuras económicas y al creciente desempleo. A la reducción de la expansión del comercio internacional se agrega la tendencia, casi generalizada, a imponer barreras no arancelarias al intercambio. Además, el paso hacia un sistema de tipos de cambio flexibles --ceteris paribus-- ha generado a corto plazo incertidumbre en las

transacciones internacionales de bienes, servicios y capitales. Estos argumentos explican la tendencia de las economías nacionales a tratar de reducir los vínculos externos impuestos por su interdependencia con el resto del mundo (Cooper, 1987, p. 314-15).

Pese a esta situación, la economía mundial tiende gradualmente hacia una mayor integración entre los países y las distintas regiones, por lo que la interdependencia entre estas últimas parece inevitable y casi irreversible.

Esta afirmación se refuerza cuando se piensa en los costos elevadísimos que produciría una retroceso a condiciones autárquicas y de aislamiento.

Es necesario, entonces, un amplio y estable consenso entre los países industrializados para coordinar las políticas respectivas y corregir así los desequilibrios existentes, y para lograr progresivamente que la interdependencia se transforme en un fenómeno que favorezca al desarrollo del sistema económico mundial. Subsiste un interrogante sobre el logro de tal armonización en un sistema bastante integrado, pero formado por Estados individuales que adecúan sus políticas a objetivos nacionales, y no siempre necesariamente a objetivos internacionales.

Se advierte cada vez más la necesidad de un nuevo paradigma económico, que examine con mayor atención la teoría y tenga en cuenta las nuevas realidades y los nuevos agregados económicos y políticos.

2. La Comunidad Económica Europea y América Latina: ¿hacia una relación "multilateral"?

A la evolución tripolar del sistema económico mundial basada en el principio de verticalidad que tradicionalmente ha caracterizado las relaciones Norte-Sur a través de la conformación de tres bloques (Estados Unidos-América Latina, Japón-Asia del Sudeste, Europa-Africa), se agrega ahora el nuevo concepto de relaciones diagonales entre el Norte y el Sur; en consecuencia, las distintas combinaciones pueden encontrar nuevos espacios político-económicos internacionales propicios a su desarrollo.

En este marco es importante destacar las relaciones entre la Comunidad Económica Europea y América Latina, que se manifiestan en un diálogo renovado.

En el año 1983, la CEE y el Grupo Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú) firmaron un acuerdo-marco de cooperación comercial y económica que, aunque sólo involucre a cinco países del área y no los más desarrollados, constituye el primer acercamiento de tipo multilateral entre las dos regiones. Además, el fortalecimiento de la integración europea representa una oportunidad para establecer relaciones sobre una base multilateral, relegando a segundo plano las relaciones tradicionales bilaterales. En este sentido, la definición de un único interlocutor internacional frente a los países de América Latina permitirá que progrese el diálogo con la región europea (Grabendorff, 1989).

Esta evolución podría fortalecer las relaciones entre las dos áreas, y diversificarlas hacia sectores nuevos en relación con el intercambio comercial actual. Además, representaría un mecanismo de impulso al proceso de integración latinoamericana.

Sin embargo, no son pocas las dificultades para establecer una relación de tipo multilateral: desde el punto de vista comercial, los países latinoamericanos productores de bienes primarios están muy afectados por las políticas proteccionistas de la CEE. Desde el punto de vista financiero, se tiende a tratar el problema de la deuda latinoamericana en un marco claramente bilateral, delegando su negociación a los bancos norteamericanos. La menor vulnerabilidad relativa del sistema financiero europeo, que podría permitir una posición más flexible, contrasta con la ausencia de una política gubernamental a nivel comunitario que proponga soluciones factibles y concretas.

Debe señalarse, además, la importancia de modificar el contexto tradicional de relaciones entre las dos regiones en que una de las partes solicita y la otra otorga (CEPAL, 1987, p. 3). Un cambio en esa dirección daría dinamismo a la política exterior de la CEE hacia América Latina, y en general hacia los PVD, ya que dichas relaciones se basarían más en criterios de racionalidad económica y mutuo interés, y no sólo en una lógica de solidaridad internacional (ayudas, donaciones y facilidades financieras).

B. LAS POLITICAS MACROECONOMICAS COMUNITARIAS Y SUS EFECTOS
EN LA ECONOMIAS LATINOAMERICANAS

1. Las políticas macroeconómicas de la Comunidad Económica
Europea en el contexto de los desequilibrios de
pagos internacionales

Como se analizó en la primera parte del estudio, los países europeos están realizando esfuerzos importantes en lo que concierne tanto a la normativa para la realización del Mercado Unico, como a una mayor coordinación de las políticas económicas. Esta coordinación es de gran importancia en una economía mundial caracterizada por un grado elevado de interdependencia, que altera la eficacia de los instrumentos tradicionales de política económica (Cooper, 1987, p. 299).

Para comprender claramente los efectos de las políticas europeas en las economías latinoamericanas es importante considerar no sólo la evolución de la CEE, sino también el contexto mundial y la situación económica en las distintas áreas.

En lo que respecta a los Estados Unidos, en el período 1980-1986 combinaron una política monetaria restrictiva con expansión del gasto público (que aumentó en un 65% entre 1980 y 1986) y reducción de la imposición fiscal a las empresas para estimular la iniciativa privada. La tasa de interés real registró una tendencia al aumento y el dólar se revaluó hasta 1986. Esto último contribuyó en parte a la creación de superávit comerciales en Japón, Canadá, la CEE y los países de América Latina.

El resultado en los Estados Unidos fue un crecimiento del PIB en términos reales y de la demanda interna más lento que en el pasado inmediato, pero superior a la obtenida en el resto de los países industrializados (con excepción del Canadá). Como consecuencia, el país norteamericano registraba a fines del año 1986 una deuda externa de 200 mil millones de dólares, un déficit comercial de 166 mil millones de dólares y un déficit público cercano a los 200 mil millones de dólares.

Por el contrario, en el mismo período los países industrializados de Europa occidental y Japón frenaron la demanda interna y resultaron favorecidos

por el aumento de la demanda norteamericana, reforzada ésta por la revaluación del dólar, que dio a los productos de aquellos países una mayor competitividad respecto de los norteamericanos en los mercados internacionales.

Por último, los PVD deudores tuvieron que adoptar severas políticas deflacionistas y de devaluación del tipo real de cambio, reduciendo las importaciones y estimulando las exportaciones, ya que se vieron obligados a obtener elevados superávits comerciales para cumplir con el servicio de la deuda externa. De esta manera tuvo lugar la transferencia neta negativa de recursos de esos países.

El sistema económico mundial presentó así un conjunto de desequilibrios macroeconómicos entre las diferentes áreas y países, que fueron "resultado, sea de las políticas económicas adoptadas por el gobierno americano y por el resto de los países industrializados, sea de las políticas impuestas a los PVD" (Báculo, 1989, nuestra traducción).

En consecuencia, para tener una visión clara de las perspectivas futuras de las relaciones económicas entre la CEE y América Latina es necesario ampliar el análisis, considerando no sólo los probables escenarios futuros de la situación económica dentro de la CEE, sino también los desequilibrios macroeconómicos a nivel mundial.

A continuación se presenta el estudio de los diferentes aspectos que han caracterizado a las relaciones económicas de la CEE con América Latina, lo que permite evaluar el grado de interdependencia entre las dos regiones.

2. El intercambio comercial entre la CEE y América Latina

a) Las exportaciones de la CEE a América Latina

En el ámbito del intercambio comercial, la consecuencia más significativa del proceso de integración europea ha sido el incremento de los flujos de bienes entre los países de la región. Los datos del Cuadro 6 muestran una tendencia creciente de las exportaciones intra-CEE en proporción del total de exportaciones de la región al resto del mundo; de 50% en 1970 se pasó al 57% en 1986. En lo que respecta a las importaciones, la concentración del intercambio entre los países miembros de la CEE es aún más manifiesta.

Mientras que en el año 1970 el valor de las importaciones en el interior de la CEE representaba el 51.4% del total, en 1986 esta proporción alcanzó el 60%.

De esta manera, se ha reducido, lógicamente, la contribución relativa de los países extracomunitarios al intercambio comercial con la región.

El desplazamiento gradual del intercambio hacia el interior de la región podría hacer prever una contracción de los flujos comerciales entre la CEE y terceros países.

Pese a ello, las relaciones con los países extracomunitarios constituyen todavía una dimensión importante del intercambio comercial.

En el período 1980-1986, como muestra el Cuadro 7, el intercambio comercial total de la CEE representaba en promedio la mitad del intercambio del conjunto de los países industrializados, y un tercio del comercio mundial. Si se considera solamente el intercambio de los países miembros de la CEE con terceros países, el Mercado Común Europeo es el área geográfica que tenía una mayor participación en el comercio mundial, situándose entre el 18% y el 16% del total de las exportaciones, y entre el 17.4% y el 13.4% del total de las importaciones. Sólo en 1986 correspondió a los Estados Unidos la mayor proporción de las importaciones mundiales, con un 16.6% contra un 13.4% de la CEE y un 5.4% del Japón.

En lo que respecta a América Latina, durante la década de los 80 su participación en el intercambio comercial con la CEE se redujo en relación con 1970 (véase el Cuadro 6). El comercio exterior latinoamericano se orientó más hacia los Estados Unidos que hacia la CEE (véase el Cuadro 8); esta última mantiene con Africa un intercambio más intenso que con las demás áreas en desarrollo (véase el Cuadro 6).

No obstante lo anterior, el comercio entre la CEE y América Latina no es en modo alguno insignificante, aunque se registre una asimetría estructural. En efecto, el mercado de la CEE es relativamente más importante para los países latinoamericanos que a la inversa; en 1986, las exportaciones de la CEE hacia América Latina representaban el 5.2% del total de las exportaciones extracomunitarias, mientras que las importaciones de esta región constituían el 6.2% de las importaciones totales extracomunitarias (véase el Cuadro 6). En

Cuadro 6

REPARTICION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE LA CEE CON
EL RESTO DEL MUNDO(Participación porcentual de cada país respecto del total -
dólares corrientes)

Exportaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
Extra CEE	50	46	48	43
Países Ind. (1) (2)	62	52	53.4	58
PVD(1) (2)	28	38	37.5	33
América Latina	7.9	6.5	4.8	5.2
Africa	10	14	12	9.4
Asia del Este	4.7	1.5	14	8.8
Asia del Sur	5.3	6	7	7.7
Importaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
Extra CEE	48.6	49.4	47.5	40
Países Ind. (1) (2)	58	47.4	52.3	56
PVD(1) (2)	35	43.5	35.9	31.6
América Latina	9	5.9	6.9	6.2
Africa	14	11.7	11.4	9.6
Asia del Este	7.5	19.6	10.5	5.6
Asia del Sur	4.5	6.2	7.1	9.2

(1) El porcentaje se refiere a la participación en las exportaciones o importaciones extra-CEE de la Comunidad Económica Europea. (2) El porcentaje que falta para alcanzar el 100% se refiere al comercio de la CEE con los países de Europa del Este

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook", Naciones Unidas, Nueva York, 1989.

lo que respecta a los países latinoamericanos, la participación de sus exportaciones al mercado europeo alcanzaba el 20% del total en 1986, mientras que las importaciones de la Comunidad Europea representaban el 18% de las exportaciones totales latinoamericanas (véase el Cuadro 8).

La consideración más importante de este análisis es la notable disminución de las importaciones latinoamericanas de productos de la CEE, en el período 1980-1983, y su estancamiento en términos de crecimiento hasta 1986. Este fenómeno fue causado por la imperiosa necesidad de los países deudores de generar superávit comerciales a fin de cumplir con los pagos del servicio de la deuda. Esto último tuvo un efecto negativo en términos de reducción de la demanda internacional para los productos de la CEE, y por lo tanto una contracción de la producción y del empleo.

Durante el período 1980-1983, fueron los países latinoamericanos los que más contribuyeron a la caída de las exportaciones de los países industrializados hacia las regiones en vías de desarrollo (Cuadro 9).

Además es importante señalar que la CEE ha sido la región más afectada por la reducción de las importaciones de los PVD, ya que es el área que tiene mayor peso relativo en el total de exportaciones de países industrializados a regiones en vías de desarrollo. Por otra parte, mientras que los Estados Unidos registran un intercambio comercial concentrado en América Latina, la CEE presenta una mayor diversificación entre África y América Latina.

Todas estas consideraciones son útiles para confirmar la importancia de las exportaciones de la CEE hacia América Latina. En un contexto de flujos comerciales que no responden solamente a la estructura tradicional de bloques verticales, es importante la diversificación del intercambio europeo hacia América Latina, respecto de las relaciones comerciales tradicionales con África (Cuadro 9).

b) Las importaciones de la CEE procedentes de América Latina

Como se mencionó anteriormente, pese a la mayor dinámica de las importaciones intra-CEE en relación con las procedentes de países extracomunitarios, el Mercado Común Europeo conserva un rol fundamental en el intercambio mundial.

Cuadro 7

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO MUNDIAL POR REGIONES

(Participación porcentual en las exportaciones e importaciones mundiales por área o país - dólares corrientes)

Exportaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
Países Ind.	71.9	63.4	64.1	68.3
CEE	35.9	33.2	31.5	37.3
Intra CEE	18.0	17.8	16.5	21.3
Extra CEE	17.9	15.4	15.0	16.0
EEUU	13.7	10.8	10.8	9.6
Japón	6.2	6.5	8.1	9.7
PVD	17.6	27.9	24.9	21.3
América Latina	5.6	5.4	5.9	4.4
Africa	3.9	4.7	3.4	2.3
Asia del Este	3.4	10.5	6.8	3.7
Asia del Sur	4.6	7.1	8.7	10.3
Importaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
Países Ind.	70.5	67.5	65.4	68.4
CEE	35.0	35.2	31.5	34.7
Intra CEE	18.0	17.8	16.5	21.3
Extra CEE	17.0	17.4	15.0	13.4
EEUU	12.5	12.0	14.2	16.6
Japón	4.9	6.2	6.2	5.4
PVD	18.6	23.3	23.8	20.9
América Latina	5.9	6.3	4.7	4.6
Africa	3.8	4.2	3.7	2.8
Asia del Este	2.3	4.8	6.1	3.8
Asia del Sur	6.1	7.5	8.7	8.5

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook", Naciones Unidas, Nueva York, 1989.

Cuadro 8

REPARTICION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE AMERICA LATINA CON
EL RESTO DEL MUNDO(Porcentaje de cada región o país respecto del total -
dólares corrientes)

Exportaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
hacia CEE	26	19	17.3	20
hacia EEUU	32	32.4	38.0	37
hacia Japón	5	4.2	4.6	5.2
hacia PVD	19	26.4	19	23
intra regionales	17	21.3	12.3	16.4

Importaciones totales	1970	1980	1983	1986
Mundo	100	100	100	100
desde CEE	24	15.8	15.3	18.1
desde EEUU	35	30	29	30.6
desde Japón	6	7	7	9
hacia PVD	20	35	32	27
intra regionales	16	18	15	15

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook", Naciones Unidas, Nueva York, 1989.

Cuadro 9

EXPORTACIONES DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS, DE LA CEE Y DE LOS
ESTADOS UNIDOS HACIA LAS REGIONES EN VIAS DE DESARROLLO

(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	PVD		Africa		América Lat.		Asia Este		Asia Sur	
Países Industrializados										
1980	295013	100	65739	22.3	76306	25.9	67712	23.0	83136	28.2
1983	265677	100	49845	18.8	50659	19.1	74342	28.0	88819	33.5
1984	265904	100	48112	18.1	56814	21.4	65413	24.6	93452	35.2
1985	256451	100	45729	17.8	57363	22.4	56422	22.0	88785	34.6
1986	273611	100	44108	16.1	63218	23.1	51665	18.9	104654	38.3
CEE										
1980	117015	100	43075	37	19914	17	35069	30	18473	16
1983	102118	100	31558	31	13035	13	37834	37	19267	19
1984	96737	100	29319	31	13583	14	33679	35	19670	20
1985	97712	100	29234	30	13049	13.5	29611	30	20900	21.5
1986	111878	100	31839	28.5	17714	16	29839	27	26010	23
EEUU										
1980	78302	100	6357	8	38021	49	10266	13	23474	30
1983	65855	100	5497	8	24897	38	10654	16	24566	37
1984	69007	100	5629	8	28622	42	9234	13	25289	37
1985	66347	100	5470	8	29521	45	7489	11	23053	35
1986	66192	100	4281	7	29911	45	6829	10	24429	37

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook", Naciones Unidas, Nueva York, 1989.

Sin embargo, en la década de los 80 la parte de las importaciones de la CEE provenientes de América Latina ha disminuido en relación a la década precedente. Los datos del Cuadro 10 relativos a las tasas de crecimiento de las importaciones totales de la CEE procedentes de ciertas áreas muestran un comportamiento bastante negativo hasta 1987. Sólo en 1988 se registra una variación positiva, ligeramente superior a la obtenida por los países industrializados. Se señala además que el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas hacia la CEE ha sido superior al registrado por los países ACP, que gozan de acuerdos preferenciales en el marco de la Convención de Lomé.

Los cuadros 11 y 12 contienen una desagregación por grupos de productos del intercambio comercial mundial, que aporta nuevos elementos para el análisis. Sin embargo, antes de iniciar éste, es necesario advertir, desde el punto de vista metodológico, que las estadísticas que se presentan no permiten separar los efectos de los factores de oferta y de demanda en las variaciones del comercio entre la CEE y América Latina; esto es, si, por ejemplo, el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas se puede atribuir a una mayor oferta o a menores barreras proteccionistas.

Para los productos agrícolas (CUCI 0 y 1: alimentos, bebidas y tabaco), pese a aumentar la brecha en favor de las importaciones intracomunitarias respecto de las extracomunitarias, en 1986 la participación de la CEE en el total de las importaciones mundiales fue superior a la de los Estados Unidos y el Japón (15%, 11% y 8.2% respectivamente) (Véase el Cuadro 11).

Durante el período 1980-1988, la participación latinoamericana en el total de importaciones de productos agrícolas de la CEE presentó un crecimiento sostenido (Cuadro 12). Esta participación constituye un poco menos de la mitad de la parte de importaciones de productos agrícolas provenientes de los PVD.

Cabe señalar que las importaciones de la CEE de productos alimenticios provenientes de América Latina eran prácticamente iguales en valor absoluto a las de los Estados Unidos, al menos hasta 1986. En 1988, estos productos representaron alrededor del 40% de las exportaciones totales de América Latina hacia la CEE.

Cuadro 10

**CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE ALGUNAS AREAS
SELECCIONADAS A LA CEE**

(Variación en porcentaje respecto del año precedente; ECU corrientes)

Areas	1980	1983	1986	1987	1988
Total Terceros Países	24.4	2.5	-17.7	1.6	14.0
Países Ind.	20.0	7.3	-6.9	2.0	18.5
PVD	30.0	-4.3	-31.0	0.8	7.4
América Latina	21.5	7.7	-32.9	-3.5	19.0
Países ACP	28.8	9.2	-35.4	-16.8	5.8

Fuente: Banco de datos del EUROSTAT.

Cuadro 11

**PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS EN
EL TOTAL MUNDIAL, POR GRUPOS DE PRODUCTOS**

(En porcentaje - dólares corrientes)

Productos	1970	1983	1986
Productos agrícolas: alimentos, bebidas y tabaco (CUCI 0 y 1)			
EEUU	8.8	9.8	11
Japón	6.3	7.2	8.2
CEE	38	35.5	43.5
Intra CEE	22	21.2	28.5
Extra CEE	16	14.3	15.0
Productos primarios (excluidos combustibles, aceites y grasas) (CUCI 2 y 4)			
EEUU	7.4	8.6	8.5
Japón	14	13.3	12.4
CEE	37	34	38
Intra CEE	10.9	11.1	15.0
Extra CEE	26.1	22.9	15.0
Combustibles minerales y productos similares (CUCI 3)			
EEUU	17.7	14.8	12.6
Japón	13.6	14.2	12.4
CEE	34	31.6	31.5
Intra CEE	7.5	9.3	10.6
Extra CEE	26.5	22.3	20.7
Productos manufacturados: químicos, maquinaria y material de transporte y otras manufacturas (CUCI 5, 6, 7 y 8)			
EEUU	10.9	15.6	18.9
Japón	2.8	2.6	2.7
CEE	35.2	30.9	34.8
Intra CEE	22.4	19.1	23.1
Extra CEE	12.8	11.8	11.7

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook" (CUCI Rev.2), N.U., New York, 1989

Cuadro 12

**PARTICIPACION DE LAS AREAS EN VIAS DE DESARROLLO EN LAS IMPORTACIONES
EXTRACOMUNITARIAS DE LA CEE**

(En porcentaje - dólares y ECU corrientes)

Productos	1980	1983	1986	1988(1)
Productos agrícolas: alimentos, bebidas y tabaco (CUCI 0 y 1)				
Africa				
América Latina	15.7	15.0	17.9	n.d.
Asia del Este	22.7	25.2	27	28.6
Asia del Sur	2.4	2.0	3.2	n.d.
	8.5	8.4	9.9	n.d.
Productos primarios (excluidos combustibles, aceites y grasas) (CUCI 2 y 4)				
Africa				
América Latina	10.6	9.6	9.4	n.d.
Asia del Este	9.8	10.0	11.7	12.7
Asia del Sur	1.3	1.7	1.8	n.d.
	8.7	8.9	8.0	n.d.
Combustibles minerales y productos similares (CUCI 3)				
Africa				
América Latina	18	25.9	29.8	n.d.
Asia del Este	3.2	6.6	5.0	4.8
Asia del Sur	41.8	28.7	21.4	n.d.
	0.1	0.2	-	n.d.
Productos manufacturados: químicos, maquinaria y material de transporte y otras manufacturas (CUCI 5, 6, 7 y 8)				
Africa				
América Latina	2.4	1.9	2.0	n.d.
Asia del Este	3.0	2.7	2.2	2.9
Asia del Sur	1.3	2.0	1.7	n.d.
	10.2	10.8	12.0	n.d.

(1) Para el año 1988, la participación de América Latina fue calculada en base a los datos del EUROSTAT definidos en ECU

Fuente: Elaboración en base a los datos del "International Trade Statistics Yearbook" (CUCI Rev.2), N.U., New York, 1989

Sin embargo, en el periodo 1985-1988 las exportaciones latinoamericanas de productos alimenticios, bebidas y tabaco a la CEE disminuyeron en valor absoluto, aunque menos que el total de las exportaciones (véase el Cuadro 13).

A nivel más desagregado, en base a los datos del Cuadro 14 se puede observar que en la reducción de las exportaciones de esos productos pesó sobre todo la disminución en valor de las exportaciones de café, té, cacao, especies y derivados y alimentos para animales. Por el contrario, se incrementaron los ingresos de exportación de legumbres y frutas. Además, aunque con valores relativamente menores a los subsectores precedentes, las exportaciones de pescados, crustáceos, moluscos y preparados registraron entre 1985 y 1988 un crecimiento de alrededor del 90%. Este subsector fue el más dinámico en términos de crecimiento durante el periodo, entre los que registran exportaciones superiores a 500 millones de ECU (con excepción del caso del oro para usos no monetarios).

En lo que respecta a la estructura del sector, sólo tres subsectores (café, té, cacao; legumbres y frutas; alimentos para animales) representan aproximadamente el 30% de las exportaciones totales latinoamericanas a la CEE. Además, estos mismos bienes representan el 75% de las exportaciones de productos alimenticios latinoamericanos a la Comunidad.

En lo que respecta a los productos primarios (CUCI, 2 y 4), corresponde a la CEE una parte de las importaciones mundiales superior a los Estados Unidos y al Japón. Para este tipo de bienes, la participación de las importaciones extracomunitarias en el total de importaciones mundiales es superior a las realizadas dentro de la región, lo que confirma la tradicional dependencia de la región europea de los mercados internacionales para su aprovisionamiento de materias primas. En lo concerniente a las importaciones provenientes de América Latina, éstas representaron una proporción creciente en el periodo 1980-1988, mayor que la correspondiente al resto de las regiones en desarrollo.

Cuadro 13

ESTRUCTURA Y VARIACION DE LAS IMPORTACIONES DE LA CEE PROCEDENTES
AMERICA LATINA, POR SECTORES, EN EL PERIODO 1985-1988

(En millones corrientes de ECU y porcentajes)

SECTORES Un dígito, CUCI, rev.3	1985		1988		Variación 85/88 %
	ECU	%	ECU	%	
<u>SECTOR 0</u> Productos alimenticios y animales vivos	10 660.5	32.7	9 317.5	37.3	-12.6
<u>SECTOR 1</u> Bebidas y tabaco	627.6	1.9	491.1	2	-21.7
<u>SECTOR 2</u> Materiales crudos excepto los combustibles	5 720.4	17.5	4 593.6	18.4	-19.7
<u>SECTOR 3</u> Combustibles minerales, lubricantes y productos conexos	9 238.2	28.3	2 280.7	9.1	-75.3
<u>SECTOR 4</u> Aceites, grasas y ceras de origen animal o vegetal	440.8	1.4	122.2	0.5	-72.2
<u>SECTOR 5</u> Productos químicos y productos conexos	881.1	2.7	742.4	3	-15.7
<u>SECTOR 6</u> Manufacturas clasificadas principalmente a partir de la materia prima	3 097.5	9.5	3 922.9	15.7	26.6
<u>SECTOR 7</u> Maquinaria y equipo de transporte	1 304.3	4	1 695.1	6.8	30
<u>SECTOR 8</u> Manufacturas diversas	301.6	0.9	619.4	2.5	105.4
<u>SECTOR 9</u> Artículos y transacciones no clasificadas en otra parte en la CUCI	343.1	1.1	1 171.3	4.7	241.4
Total	32 615.1	100	24 956.2	100	-23.5

Fuente: Banco de datos EUROSTAT

Cuadro 14

ESTRUCTURA Y VARIACION DE LAS IMPORTACIONES DE LA CEE PROCEDENTES DE
AMERICA LATINA, POR SUBSECTORES PRINCIPALES, EN EL
PERIODO 1985-1988 (1)

(En miles de ECU y variación porcentual)

SUBSECTORES Dos dígitos, CUCI, rev.3	1985		1988		Variación 85/88
	ECU	%	ECU	%	%
07 Café, té, cacao, especies y derivados	4 016 123	12.3	2 563 902	10.3	-36
05 Legumbres y frutas	2 033 267	6.2	2 438 076	9.8	20
08 Alimentos para animales	2 730 285	8.4	2 405 755	9.6	-11.9
33 Petróleo y derivados	9 156 577	28.1	2 131 692	8.5	-76.7
28 Minerales metálicos	2 498 180	7.7	2 062 999	8.3	-17.4
68 Metales no ferrosos	1 582 836	4.8	1 917 858	7.7	21.2
22 Semillas y frutas oleaginosas	1 783 071	5.5	1 226 322	5	-31.2
97 Oro para uso no monetario	35 591	0.1	810 809	3.2	2178
01 Carne y preparaciones de carne	747 988	2.3	751 358	3	0.5
03 Pescado, crustáceos, moluscos y preparados	330 623	1	626.597	2.5	89.5
26 Fibras textiles	714 884	2.2	449 861	1.8	-37
65 Hilos, telas, artículos textiles	538 314	1.6	436 983	1.7	-18.8
12 Tabaco en bruto y fabricado	529 287	1.6	376 704	1.5	-29
Total Sub-sectores	26 697 026	81.8	18 198 916	72.9	-31.9
Total general	32 615 619	100	24 956 563	100	

1) Se escogieron los sub-sectores que registraron valores de exportación mayores a 500 millones de ECU en 1985 ó 1988

Fuente: Banco de datos EUROSTAT

Cuadro 15

**IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA PROCEDENTES DE
AMERICA LATINA EN EL PERIODO 1985-1988 POR GRUPOS DE
PRODUCTOS (CUCI REV. 3)**

(Miles de ECU corrientes)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
Comercio Total 0-9	32.615.619	21.997.260	20.993.009	24.956.563
0 Productos alimenticios y animales vivos	10.660.529	9.614.120	8.097.362	9.317.540
00 Animales vivos, dis- tintos de los que fi- guran en la división 03	1.852	3.110	4.018	8.437
01 Carne y preparados de carne	747.988	636.460	713.439	751.358
02 Productos lácteos y huevos de aves	102	79	140	3.655
03 Pescados, crustáceos, moluscos y preparados	330.623	397.672	486.622	626.597
04 Cereales y preparados a base de cereales	449.555	164.463	113.632	175.733
05 Legumbres y frutas	2.033.267	1.922.391	2.035.774	2.438.076
06 Azúcares, preparados a base de azúcar y miel	336.074	348.666	335.089	340.957
07 Café, té, cacao, especies y productos derivados	4.016.123	3.912.084	2.571.621	2.563.902
08 Alimentos para animales	2.730.285	2.207.462	1.811.708	2.405.755
09 Productos y preparados alimenticios diversos	14.660	21.733	25.319	3.070
1 Bebidas y tabaco	627.607	535.810	508.124	491.137
11 Bebidas	98.320	102.929	124.176	114.433
12 Tabaco en bruto y fabricados	529.387	432.881	383.948	376.704

(Continuación Cuadro 15)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
2 Materiales crudos no comestibles, excepto los carburantes	5.720.481	3.697.357	3.558.010	4.593.614
21 Cueros, pieles	50.919	26.734	26.016	29.612
22 Semillas y frutas oleaginosas	1.782.071	812.867	825.999	1.226.322
23 Caucho en bruto (comprende caucho sintético y regenerado)	16.362	31.174	28.799	11.414
24 Corcho y madera	120.884	114.293	145.783	218.365
25 Pulpa y desperdicios de papel	243.278	211.636	226.423	268.728
26 Fibras textiles	714.884	325.152	300.529	449.861
27 Abonos y minerales en bruto (exento carbón, petróleo y piedras preciosas)	115.363	91.620	93.153	122.813
28 Minerales metálicos y desechos de metales	2.498.180	1.935.061	1.751.890	2.062.999
29 Productos animales y vegetales en bruto, no especificados en otra parte	177.620	148.820	159.418	203.500
3 Combustibles minerales, lubricantes y productos conexos	9.238.257	2.999.184	3.143.916	2.280.762
32 Hullas y coque	41.874	84.390	83.821	145.310
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	9.156.577	2.912.435	3.058.846	2.131.692
34 Gas natural y artificial	39.806	2.359	1.249	3.760
35 Energía eléctrica	0	0	0	0

(Continuación Cuadro 15)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
4 Aceites, grasas y ceras de origen animal o vegetal	440.858	182.758	120.064	122.214
41 Aceites y grasas de origen animal	75.976	35.574	16.771	21.194
42 Grasas y aceites vegetales en bruto, refinados o fraccionados	339.911	133.339	89.943	81.068
43 Aceites, grasas y ceras animales o vegetales	24.971	13.845	13.350	19.952
5 Productos químicos y productos conexos	881.119	665.551	659.892	742.407
51 Productos químicos orgánicos	418.149	256.063	271.360	309.752
52 Productos químicos inorgánicos	150.898	106.165	92.999	109.358
53 Materias tintóreas, curtientes y colorantes	39.315	36.438	41.948	42.899
54 Productos medicinales y farmacéuticos	75.123	67.428	64.112	78.376
55 Aceites esenciales, productos de perfumería y tocador	37.471	30.440	29.777	39.796
56 Abonos (distintos a los del grupo 27)	5.303	21.852	21.639	13.575
57 Materias plásticas en forma primaria	508	267	240	60.396
58 Materias plásticas en forma distinta a la primaria	69.852	74.430	72.944	7.192
59 Materias y productos químicos	84.500	72.468	64.873	81.063

(Continuación Cuadro 15)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
6 Productos manufacturados clasificados principalmente a partir de la materia prima	3.097.542	2.770.599	2.604.769	3.922.948
61 Cueros y pieles preparados, y artículos de cuero	263.410	276.098	276.776	365.440
62 Caucho manufacturado	22.014	20.087	35.365	44.431
63 Artículos de corcho y madera (excepto muebles)	85.839	79.306	66.077	130.499
64 Papel, cartón y artículos de pasta de papel o cartón	82.811	133.717	159.464	209.257
65 Hilados, tejidos, artículos textiles en general	538.314	429.146	470.312	436.983
66 Productos minerales no metálicos manufacturados	92.359	76.704	111.912	160.787
67 Hierro y acero	408.607	517.086	379.500	614.705
68 Metales no ferrosos	1.582.836	1.212.648	1.074.143	1.917.858
69 Manufacturas de metales, no especificados en otra parte	21.352	25.807	31.220	42.988
7 Maquinaria y equipo de transporte	1.304.347	887.342	1.208.022	1.695.131
71 Máquinas generadoras, motores y sus partes	356.761	257.700	292.273	369.317
72 Máquinas y aparatos especializados para industrias particulares	46.995	47.132	45.013	80.653
73 Máquinas y aparatos para el trabajo de metales	12.297	7.056	11.167	6.736

(Continuación Cuadro 15)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
74 Máquinas y aparatos industriales de aplicación general; partes y repuestos	46.063	42.777	53.820	84.709
75 Máquinas y aparatos de oficina o para el tratamiento automático de la información	107.517	61.472	59.344	69.997
76 Aparatos y equipos de telecomunicación, grabadoras y equipo para la reproducción de sonido	64.711	93.694	106.419	128.801
77 Máquinas y aparatos eléctricos, partes y repuestos eléctricos	92.861	75.950	80.806	109.092
78 Vehículos	372.006	222.957	410.974	448.122
79 Otro material de transporte	205.136	78.604	148.206	397.704
8 Productos manufacturados diversos	301.688	329.723	422.176	619.444
81 Equipos sanitarios, y para sistemas de conducción de agua, calefacción e iluminación	473	316	460	768
82 Muebles y sus partes	6.184	6.911	8.808	13.258
83 Artículos de viaje	11.646	11.964	10.508	11.453
84 Vestuario y sus accesorios	101.452	109.195	142.551	151.525
85 Calzado	71.873	88.455	140.057	258.440
87 Instrumentos y equipos profesionales, científicos y de control	25.489	28.962	22.252	32.733
88 Equipo y material de fotografía, óptica y relojería	8.806	10.897	12.852	20.772
89 Productos manufacturados diversos	75.765	73.023	84.688	130.495

(Conclusión Cuadro 15)

SECTORES	1985	1986	1987	1988
9 Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	343.181	314.816	670.674	1.171.366
91 Paquetes postales no clasificados por categoría	3.416	3.031	2.699	2.699
93 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas por categoría	42.770	46.387	46.532	47.401
94 Conjuntos industriales no clasificados en otra parte	3.137	3.120	3.287	0
95 Armas y municiones de guerra	1.559	2.207	2.084	-
96 Monedas (diferentes a las monedas de oro) sin curso legal	5.529	3.882	958	1.035
97 Oro para uso no monetario	35.591	27.906	56.611	810.809
99 Tráfico confidencial	251.179	228.283	558.503	309.422

Fuente: Banco de Datos EUROSTAT.

Los ingresos de exportación de esos productos representaron en 1988 el 19% del total. Tienen importancia particular los subsectores de frutas y semillas oleaginosas y de minerales metálicos, que representaban el 13.3% de las exportaciones totales y el 70% de las exportaciones de productos primarios hacia la CEE. Las exportaciones de aceites, grasas y ceras disminuyeron significativamente entre 1985 y 1988 (72.2%), alcanzando en este último año un valor insignificante. Las exportaciones del grupo 2, productos primarios no comestibles, disminuyeron en un 20%.

En combustibles minerales y productos similares (CUCI 3), la CEE es el mayor importador mundial, aprovisionándose principalmente en países extracomunitarios. La participación latinoamericana en este intercambio es marginal respecto de otras áreas en desarrollo. Porcentualmente, las importaciones procedentes de Africa y de los países árabes de la OPEP son la mitad de las importaciones provenientes de terceros países, sin olvidar que los valores de este intercambio se han reducido drásticamente a causa de la caída del precio del petróleo a partir de 1985. Debido a ello, las exportaciones latinoamericanas de petróleo y derivados sufrieron una caída drástica, de aproximadamente el 77%, entre 1985 y 1988.

Sin embargo, los productos agrícolas, minerales y primarios (CUCI 1, 2, 3 y 4) representan todavía el 85% de las exportaciones totales a la CEE. Finalmente, en el caso de los productos manufacturados (CUCI, 5, 6, 7, 8; productos químicos, maquinaria, material de transporte y otras manufacturas), la parte de las importaciones extra-CEE en el total mundial entre 1983 y 1986 fue inferior a la de los Estados Unidos. Son los países del Sur de Asia los que presentan un flujo importante de exportaciones de manufacturas a la CEE. En lo que respecta a América Latina se subraya su baja contribución, que supera ligeramente a la de Africa y Asia del Este. A un nivel más desagregado, las exportaciones de manufacturas latinoamericanas que registran mayor importancia relativa son las del grupo 6, artículos manufacturados clasificados principalmente a partir de la materia prima (15.7% de las exportaciones totales en 1988), y en particular el subsector de metales no ferrosos (7% en 1988). Otro sector importante es el de maquinaria y material

de transporte (CUCI 7), que participa con alrededor del 7% de las exportaciones totales.

En general, las exportaciones han mostrado una buena dinámica de crecimiento en todos los sectores manufactureros. El caso más representativo lo constituye el grupo 8, manufacturas diversas, que registró una tasa de crecimiento del 105.3% entre 1985 y 1988.

En conclusión, las exportaciones latinoamericanas hacia la CEE están todavía muy concentradas en productos primarios (sectores CUCI 0, 1, 2, 3 y 4), a los que corresponde alrededor del 70% de las exportaciones totales. Sin embargo, los datos del período 1985-1988 muestran una leve tendencia hacia una mayor diversificación gracias a la buena dinámica de las exportaciones de manufacturas, a pesar de que estas últimas no alcanzan un valor significativo en términos absolutos.

En lo que respecta a las exportaciones de productos primarios, éstas registraron una reducción significativa durante el período analizado: sólo dos subsectores registran un mejoramiento, el del pescado, crustáceos y moluscos, y el de legumbres y frutas. Podemos concluir que, dada la mayor participación relativa de las exportaciones de bienes primarios latinoamericanos a la CEE, y los recientes cambios en la política agrícola de esta última, que privilegia a los países más desfavorecidos (en particular Africa y los países ACP), no se puede prever un mejoramiento ulterior de la posición exportadora de este tipo de productos. El argumento se refuerza cuando se tiene en cuenta la posición de la CEE contraria a la propuesta de liberalización del comercio agrícola presentada por los Estados Unidos en el ámbito de la Ronda Uruguay. Las iniciativas norteamericanas prevén en efecto que todos los obstáculos no arancelarios a las importaciones de productos agrícolas sean convertidos en aranceles, y que éstos, juntamente con los aranceles existentes, se reduzcan con el tiempo. En lo que respecta a los subsidios a la exportación, éstos deberían reducirse progresivamente para ser definitivamente suprimidos en un plazo de cinco años. Pero la CEE no acepta su eliminación total, aunque esté de acuerdo con la idea de reducciones progresivas (Comercio Estero, 1989). La divergencia de posiciones entre las dos potencias representa un riesgo para América Latina, ya que una eventual ruptura de las conversaciones implicaría

que no se llevará a cabo la eliminación de las barreras comerciales y de los subsidios a la exportación, y ni siquiera su reducción.

Lo que queda claro es que se debe realizar un esfuerzo para incrementar el valor agregado de los bienes agrícolas, especializándose en nichos del mercado, como pudo haber sido el caso del pescado y sus preparados en el período 1985-1988.

Este argumento se refuerza cuando se recuerda la buena dinámica de las exportaciones de manufacturas durante el período analizado. La política comercial de la CEE permite un mayor grado de penetración relativa de sus mercados con productos manufacturados. Entre estos últimos, los datos del Cuadro 16 permiten identificar algunos subsectores que han mostrado buenos resultados en la exportación a la CEE. Entre los sectores que han presentado tasas de crecimiento positivas más elevadas figuran los sectores industriales más tradicionales, como el calzado y el papel, cuyas exportaciones registran valores significativos, y los sectores de alta tecnología como equipos de fotografía, óptica y relojería, equipos de telecomunicaciones y maquinaria y equipos industriales, pese a registrar valores de exportación relativamente bajos.

3. La Comunidad Económica Europea frente a la crisis de la deuda externa latinoamericana

Las consecuencias generadas por la crisis de la deuda de los países en desarrollo representan uno de los aspectos más importantes que manifiestan la estrecha interdependencia existente entre el Norte y el Sur.

Desde 1982, la drástica reducción de los flujos de capital internacionales hacia los PVD y, en particular, hacia los más endeudados han conducido a una transferencia neta de capitales de los PVD hacia los países industrializados. Los PVD con importantes obligaciones financieras tuvieron que generar elevados superávits de balanza comercial, necesarios para permitir el pago del servicio de la deuda. Estos superávits se obtuvieron sobre todo en el caso latinoamericano y africano, a través de una drástica reducción de las

Cuadro 16

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS A LA CEE CON MAYORES TASAS
DE CRECIMIENTO DURANTE EL PERIODO 1985-1988

(En porcentaje - ECU corrientes)

Sub-sectores CUCI, Rev.3	1985/86	1986/87	1987/88
03 Pescados, crustáceos, moluscos y preparados	20	22	29
32 Hullas, coques	102	-	73
61 Cueros y pieles preparadas y artículos de cuero	5	-	32
62 Caucho manufacturado	-9	76	26
66 Productos minerales no metálicos manufacturados	-17	46	44
69 Manufacturas metálicas	21	21	38
74 Maquinaria y equipos industriales	-7	26	57
76 Equipos de telecomunicaciones, grabadoras y equipos para la reproducción del sonido	45	14	21
82 Muebles y sus partes	12	27	51
84 Vestuario y accesorios del vestuario	8	31	6
85 Calzado	23	58	85
88 Equipo de fotografía, óptica y relojería	24	18	62
89 Artículos manufacturados diversos	-4	16	54

Fuente: Banco de datos EUROSTAT

Estas últimas sufrieron los efectos del deterioro progresivo de los precios reales del petróleo y, en general, de los productos primarios. Sin embargo, la devaluación del dólar hasta 1986 permitió un aumento del volumen de exportaciones de los PVD a los Estados Unidos.

Por otra parte, la rigidez de una buena parte de los sectores industriales impidió el crecimiento de las exportaciones de manufacturas.

La reducción de importaciones repercutió considerablemente en los países industrializados, y principalmente en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, provocando menores tasas de crecimiento de la producción, desempleo y empeoramiento de los déficit comerciales.

En el contexto hasta aquí descrito, América Latina desempeñó un rol fundamental, ya que algunos países del área (Brasil, México y Argentina) presentan un elevadísimo nivel de endeudamiento y antes de la crisis de la deuda habían aumentado su peso en el comercio mundial. Se reforzó así la interdependencia entre los países latinoamericanos y las economías del Norte.

En este sentido, no obstante la mayor participación estadounidense en el intercambio comercial con los países latinoamericanos, también la CEE ha sido afectada por la contracción de la demanda de importaciones por parte de los países latinoamericanos.

El grado de "responsabilidad" de la Comunidad Económica Europea en el fenómeno de la deuda resulta más significativo cuando se examinan los datos del Cuadro 17 que muestran la participación de los principales países comunitarios en el valor total de la deuda latinoamericana. Agrupando a siete países de la CEE se llega a una participación de alrededor de un tercio del total, siendo Gran Bretaña, Francia y Alemania Federal los principales acreedores. El resto de los países participan relativamente menos. De todas maneras, es importante señalar que la participación conjunta de la CEE se acerca a la de los Estados Unidos (29.4% y 35.7% respectivamente).

Sin embargo, en el campo financiero el grado de agregación de las magnitudes económicas de la CEE adquiere un significado muy distinto que en el sector real. Mientras que en el campo comercial se puede hablar de un grado elevado de armonización de los objetivos y las políticas entre los doce países, para el sector financiero la situación es muy diferente porque a nivel

Cuadro 17

DEUDA EXTERNA DE LOS PRINCIPALES PAISES LATINOAMERICANOS CON RESPECTO
A LOS BANCOS INTERNACIONALES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985

(Millones de dólares)

Deudor	Argentina	Brasil	Chile	México	Venezuela	Otros	Total	%
Bélgica*	690	160	15	20	40	695	1620	0.6
España	714	507	606	1360	575	1708	5470	2.2
Francia	1580	6802	600*	4500	2009	1556	17047	6.7
Holanda	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2180	0.9
Italia	704	439	173	1365	496	1457	3339	1.3
G.B.	3677	9140	2178	8669	2690	3692	30046	11.8
R.F.A.	2540	4680	970	3570	2070	960	14790	5.8
Total 7 países CEE	9905	21728	4542	19484	7880	6967	74492	29.4
EE.UU.*	8900	25600	7000	24100	8900	16000	90500	35.7
Canadá	1438	5559	989	5481	2057	1095	16619	6.5
Japón	4300	8200	1400	10000	3650	2180	29730	11.7
Suiza	1080	1446	461	1477	555	2897	7916	3.1
Mundo	27442	72072	14450	72123	28354	39314	253755	100.0

Fuente: Hubert Juliene, 1987, IRELA, cálculos en base a cifras de los Bancos Centrales.

* Estimaciones del Banking Analysis Limited (IBCA), London.

de la CEE los sistemas bancarios son todavía bastante autónomos. Además, no existe ninguna competencia explícita de la Comisión de la CEE en este campo. En consecuencia, es difícil prever la adopción de una política común de los países miembros de la Comunidad frente a la deuda externa latinoamericana.

El ejemplo más significativo de esta situación fue la desaprobación de la reciente iniciativa española en favor de la reducción de la deuda externa de los PVD con niveles medios de ingreso. En junio de 1989, durante la reunión cumbre de Madrid, la presidencia española presentó una propuesta sobre la constitución de un Fondo Europeo de Garantía, que sería financiado principalmente por los gobiernos miembros de la Comunidad y por otros Estados vecinos, como los países de la AELI (Asociación Europea de Libre Intercambio). El fondo se destinaría a garantizar las operaciones de readquisición y reducción de la propia deuda externa por los países deudores, sobre todo latinoamericanos. Las contribuciones al fondo deberían ser proporcionales a la exposición crediticia de cada país europeo. Se propuso además un enfoque multilateral, caso por caso, con participación institucional de cada país europeo y del país deudor y supervisión del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, para la administración integrada de los recursos destinados a la reducción de la deuda (Italia Oggi, 1989).

No obstante el apoyo de Francia y de la Comisión de la CEE a la iniciativa, fuertes críticas fueron presentadas por parte de Alemania Federal y Gran Bretaña. Estas críticas muestran la resistencia de estos dos gobiernos a una mayor integración europea en materia financiera, y su actitud crítica en relación con una eventual unión monetaria europea.

Esto constituye un claro ejemplo de cómo la falta de armonización política y económica entre los países industrializados impide resolver las dificultades provocadas por la interdependencia entre el Norte y el Sur.

Una consideración adicional y no menos importante se refiere al carácter privado de la deuda externa de los países latinoamericanos. El Cuadro 18 presenta datos sobre la situación actual del problema e incluye también la participación de las fuentes privadas de recursos financieros en los créditos pendientes de pago de la región. Se muestra que para los países con mayores obligaciones (Brasil, México, Argentina, Venezuela y Chile), tal participación

Cuadro 18

DEUDA EXTERNA LATINOAMERICANA

(Miles de millones de dólares corrientes y porcentajes)

País	Deuda pendiente (1988)		% de la deuda respecto al PIB (1987)	Valor de la deuda en el mercado secundario (%)	Servicio de la deuda	
	Total	de fuentes privadas			Total	intereses
Argentina	59.6	79.4	73.9	20	17.7	11.4
Brasil	120.1	76.8	39.4	34.5	63.4	21.8
Chile	20.8	74.3	124.1	60.5	7	5.2
Colombia	17.2	48	50.2	56.5	10.3	3.6
Ecuador	11	63.6	107.4	13	5.5	2.1
México	107.4	78.1	77.5	38.5	43.5	24
Perú	19	62.5	40.5	5.5	7.4	2.4
Venezuela	35	99.3	94.5	37	15.6	7.8

Fuente: "World Debt Tables" The World Bank, Washington D.C. 1988

es superior al 70% y alcanza prácticamente el 100% en el caso de Venezuela. Por el contrario, en los países con menores niveles de endeudamiento, Ecuador, Perú y Colombia, los porcentajes son más bajos, de 63.6%, 61.5% y 48% respectivamente.

El proceso de privatización en la concesión del crédito a los países latinoamericanos se ha reforzado por la intensa actividad de los bancos multinacionales, tanto norteamericanos como europeos, en el área. Pese a la dimensión semejante de la presencia en dichos países de los bancos europeos, especialmente ingleses, y norteamericanos, desde el comienzo de la crisis en 1982, los bancos europeos han delegado en el sistema bancario de los Estados Unidos el manejo de la deuda latinoamericana. Esta reacción se explica teniendo en cuenta, por una parte, la posición de liderazgo que mantienen los Estados Unidos y el dólar en los mercados internacionales de capitales, y por otra, el mayor interés que tiene el sistema financiero estadounidense en la solución del problema de la deuda latinoamericana. Esto último se debe a la mayor importancia relativa de las relaciones económicas de los Estados Unidos con la región latinoamericana.

Finalmente, se señala que los bancos europeos más importantes han reducido considerablemente su vulnerabilidad frente a una eventual insolvencia de los países deudores, mediante una política de aumento de las reservas vinculadas a los créditos concedidos a esos países. Se estima que los bancos comerciales franceses y alemanes han dispuesto reservas que van del 30% al 50% de su exposición, mientras que los españoles, belgas y holandeses se han mantenido entre el 10% y el 20%. Por el contrario, los bancos norteamericanos, ingleses y japoneses han dispuesto reservas equivalentes al 5% de su exposición (Hubert, 1987).

Estos factores explican la actitud de los bancos europeos de delegar la solución del problema en el sistema bancario norteamericano. Sin embargo, la menor vulnerabilidad relativa de los bancos europeos les permitiría proponer y adoptar nuevas soluciones al problema.

Sólo a comienzos de 1989 fue presentada una iniciativa realista con el Plan Brady. Esta iniciativa contempla por primera vez la posibilidad de reducir las obligaciones de los PVD ante los bancos acreedores. Los gobiernos

norteamericano y japonés presionan con insistencia creciente a los bancos comerciales de sus países para que se adhieran a la propuesta de reducción del peso económico de la deuda de los PVD. Por su lado, la CEE no ha adoptado ninguna iniciativa similar.

Las administraciones del Japón y los Estados Unidos pretenden ofrecer incentivos de tipo fiscal a los intermediarios financieros que acepten intercambiar partes de deuda pendiente por nuevas obligaciones con un valor nominal descontado, o por otros títulos con menor tasa de interés. El plan prevé, además, una mayor participación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, a fin de conceder nuevos créditos a los países más endeudados. Se ha propuesto también una mayor intervención de estos dos organismos en las economías de los PVD para favorecer la reestructuración de las finanzas internas e impulsar el crecimiento económico. Subsiste un interrogante sobre los mecanismos para intervenir en esos países, considerando que los dos organismos tienen a menudo posiciones bastante distintas.

El acuerdo con México, que ha sido negociado con la participación de 450 bancos acreedores, constituye el primer resultado de la iniciativa Brady. Se trata de una reducción del valor total de la deuda unido a la concesión de nuevos créditos. Sin embargo, los banqueros insisten en señalar que estas acciones están dirigidas al caso específico de México, beneficiado por el mejoramiento de algunos indicadores económicos y por la presión ejercida por los Estados Unidos para la adopción de tales medidas, y que por lo tanto no puede considerarse un modelo para todos los países latinoamericanos.

Los bancos comerciales formulan fuertes críticas sobre el carácter ambiguo que presentarían las propuestas contenidas en el plan, porque la concesión de nuevos créditos parece incompatible con la posible inclusión de estos últimos en el monto de la deuda por reducir. Se critica también el hecho de que los últimos bancos en ceder obtengan mayores beneficios; cuando algunos bancos concedan el perdón selectivo de las deudas, los recursos liberados beneficiarían a aquéllos que no hayan aceptado la reducción, aumentando la probabilidad de que sea reembolsada una parte mayor de los propios créditos.

Para lograr una mayor participación de los bancos comerciales, argumentan éstos, sería necesaria la reactivación del crecimiento económico de

los PVD, así como la reducción de la inflación y el regreso de los capitales fugados de los países deudores. Desde luego, es imposible alcanzar estos objetivos sin un flujo positivo de recursos financieros hacia los países deudores. La concesión de nuevos créditos y su empleo productivo en las economías de los países deudores son necesarios para superar este círculo vicioso.

Sin embargo, el restablecimiento de nuevos flujos financieros hacia la región latinoamericana se enfrenta con una serie de dificultades generadas por la dicotomía entre el notable poder económico y político de los grupos financieros privados en los países industrializados y su lógica microeconómica de rentabilidad y minimización de pérdidas, y el poder limitado del sector público para imponer comportamientos individuales compatibles con intereses de tipo macroeconómico e internacional.

Por otra parte, el fenómeno actual de liberalización política y económica de Europa oriental podría afectar significativamente a la disponibilidad de recursos financieros para los países latinoamericanos.

En efecto, la mayoría de los Estados industrializados, y entre éstos especialmente la Comunidad Económica Europea, dirigen su atención a la evolución de la apertura en esos países, que a pesar de su cercanía geográfica y cultural, estaban relativamente cerrados al intercambio económico con el Occidente.

En este campo, los intereses político-estratégicos y económicos del Occidente son inmensos. La perspectiva de ampliación del bloque occidental, de acceso a los mercados de Europa del Este y de inversión en sus economías, han puesto ya en marcha toda una serie de iniciativas dirigidas a apoyar las reformas a través del establecimiento de instrumentos financieros adecuados.

El ejemplo más claro que se puede señalar a este respecto es la reciente propuesta de François Mitterrand de crear el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD). Los recursos financieros de este organismo se destinarían a la financiación de inversiones privadas en los países de Europa oriental.

A pesar de la incertidumbre que lleva consigo un proyecto de una cierta dimensión, y de las dificultades que deberá afrontar la implantación

progresiva del sistema de mercado en países con economías planificadas, es probable que se llegue a un acuerdo entre los 34 países interesados (Estados Unidos, Japón, Canadá, la CEE, la AELI y los países socialistas de Europa oriental) en la nueva institución financiera.

Los recursos financieros de que dispondría el BERD, que se estiman en alrededor de 12 mil millones de dólares, se obtendrían a través de la colocación de obligaciones de los países mencionados en los mercados internacionales de capital. Vale la pena mencionar que los países miembros de la CEE tendrían una participación mayoritaria en el capital del banco, con un 53% de las acciones.

La realización efectiva de ésta y muchas otras iniciativas en el campo financiero en relación con los países de Europa oriental tendrían un efecto significativo en América Latina. Se puede afirmar que existe una nueva región que competirá con mayores posibilidades en los mercados de capital para la obtención de capitales externos. Los 12 mil millones de dólares que se prevé se destinarán a estos países, y que equivalen a la deuda externa conjunta de Panamá y Nicaragua, podrían representar una menor disponibilidad de crédito para los países latinoamericanos. Lógicamente, esta observación precinde de la evolución futura de las economías en las dos regiones. Está claro que si los países latinoamericanos mostraran un mejoramiento en sus indicadores económicos, los bancos comerciales concederían cierta prioridad a la concesión de créditos a una región que ha tenido desde siempre un sistema económico de mercado.

De todos modos, el sistema financiero internacional está actuando con mucha cautela, ya que existe el temor de que tras una apertura comercial se esconda un nuevo riesgo crediticio.

En efecto, el problema de los nuevos créditos a Europa oriental se debe encuadrar en el contexto de la deuda externa de estos países.

El Cuadro 19 muestra que, para el conjunto del área, la situación no es muy alarmante, sobre todo por lo que respecta a las balanzas de pagos y a las exportaciones. Sin embargo, el cuadro es bastante heterogéneo, con países como Polonia, Hungría y Bulgaria que presentan un nivel relativamente alto de endeudamiento, déficit de las partidas corrientes y una relación

deuda/exportaciones bastante negativa; y otros como Checoslovaquia, Rumania y la Unión Soviética con indicadores bastante favorables.

4. La transferencia y cooperación tecnológicas

Otra manifestación de la interdependencia entre las distintas áreas económicas está representada por el flujo internacional de tecnología. Este no sólo está constituido por el intercambio de maquinaria y equipos para la producción, sino también por el conocimiento tecnológico incorporado en patentes o en personal técnico calificado. El objetivo teórico de autonomía tecnológica de un país se relaciona con la necesidad de acceder a tecnologías avanzadas al nivel de la frontera tecnológica internacional.

Un país aislado de la tecnología extranjera corre el riesgo de verse excluido del acceso a las técnicas de producción más eficientes a nivel mundial. Por otra parte, un flujo indiscriminado de tecnologías avanzadas, sin que exista un esfuerzo local de asimilación y adaptación, podría conducir a una ventaja sólo temporal, y de todas maneras no contribuiría de manera estable a la utilización eficiente de los recursos nacionales.

El notable y rápido desarrollo de nuevas tecnologías en los países industrializados, unido al fenómeno de regresión industrial que afecta al conjunto de los países latinoamericanos, tiende a ampliar la brecha y la dependencia tecnológica de la región.

La inserción de los países latinoamericanos en la dinámica del desarrollo tecnológico ha resultado más difícil en estos últimos años, a diferencia, por ejemplo, de los NICs asiáticos, que están cada vez más presentes en los mercados internacionales con productos de tecnología avanzada.

Por su parte, los países miembros de la Comunidad Económica Europea están comprometidos en una reestructuración de los propios sectores industriales, a fin de adaptarlos a las nuevas condiciones de producción caracterizados principalmente por la inserción de alta tecnología en los procesos productivos (CEPAL/ICEPS, 1989).

Cuadro 19

DEUDA EXTERNA DE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988

(Miles de millones de dólares)

Países	Deuda		Partidas Corrientes	Deuda Neta/ Export. en %
	bruta	neta(1)		
Bulgaria	7.3	6.4	-1.3	184
Checoslovaquia	5.7	4.2	-0.3	80
Alemania Oriental	20	10.9	0.6	117
Polonia	37.3	34.1	-0.5	431
Rumania	4	2.6	2.2	39
Hungría	16.8	15.6	-0.5	271
URSS	38	23.5	3.1	77
Total	129.1	97.3	3.3	142

1) Deuda bruta menos depósitos en los bancos miembros del B.R.I.

Fuente: Bancaria, octubre de 1989.

Para obtener tasas de crecimiento sostenidas en el sector industrial y acceder en condiciones competitivas a los mercados internacionales, es necesario ya establecer un vínculo eficiente y racional entre la investigación científica de base, los conocimientos tecnológicos, la aplicación de los resultados obtenidos a los procesos productivos y el marketing de los productos resultantes. En otras palabras, la "capacidad tecnológica" es esencial para la adquisición de ventajas comparativas en actividades de producción de manufacturas (Lall, 1987).

En este sentido, la Comunidad Económica Europea, considerando la supremacía de los Estados Unidos y del Japón en el campo de la investigación científica y tecnológica, ha comenzado a ampliar ciertos programas, con la participación y cooperación de todos los Estados miembros.

La cooperación con los países en desarrollo en este campo se ha concentrado en sectores de base, como por ejemplo la agricultura y la sanidad. Los países latinoamericanos, sin embargo, presentan una problemática diversificada, puesto que algunas economías del área están ya en condiciones de ofrecer una infraestructura tecnológica intermedia, complementada por los recursos humanos y financieros necesarios (véase el Cuadro 20).

En esos países, la cooperación europea podría dirigirse hacia una mayor gama de sectores que los sectores tradicionales de base, promoviendo el desarrollo tecnológico a través de proyectos conjuntos de investigación y formación científica. La brecha existente entre los países industrializados y los latinoamericanos podría así reducirse. Podría generarse una adecuada "capacidad tecnológica" local por la interacción entre las tecnologías importadas de los países industrializados, y las políticas locales para favorecer el estudio y conocimiento profundo de los mecanismos operativos de las nuevas tecnologías ("mastery"), la adaptación de estas últimas a las condiciones locales y finalmente su desarrollo gradual y acumulativo (Fransman y King, 1984).

En este orden de ideas, sería oportuno que la cooperación entre las dos regiones se dirigiera hacia las nuevas tecnologías, como por ejemplo la micro-electrónica, sistemas computarizados para el control de los procesos productivos, la biotecnología y la ingeniería genética.

Cuadro 20

INDICADORES DE INVERSION EN CAPITAL HUMANO Y GASTOS EN INVESTIGACION
Y DESARROLLO (I & D) EN ALGUNOS PVD

País	Año	Gasto Total en I & D (% PIB)	I & D en el sector productivo (% PIB)	I & D Financiado por empresas productivas (% PIB)	Científicos e ingenieros ocupados en I&D por millón de habitantes
Corea del Sur	1987	2.3	1.5	1.9	1283
Taiwan	1986	1.1	0.7	0.6	1426
Brasil	1982	0.7	0.2	0.1	256
México	1984	0.6	0.2	0.005	217
India	1984	0.9	0.2	0.1	132
Indonesia	1984	0.3	n.d.	n.d.	152

Fuente: UNESCO, Statistical Yearbook 1988. Paris 1989.

A nivel institucional, los instrumentos para llevar a cabo tal cooperación se podrían inscribir en el marco de los acuerdos económicos firmados por la CEE con Brasil, Argentina, México y los países del Pacto Andino. En estos acuerdos se contempla explícitamente la cooperación científica y tecnológica.

Cabe señalar que a nivel empresarial algunos países latinoamericanos participan en los programas comunitarios a través de la coordinación de EUREKA (CEPAL/ICEPS, 1989). La participación en los proyectos está limitada a empresas públicas y privadas, excluyendo a los gobiernos, y cada programa específico debe ser aprobado tanto por las empresas europeas que lo realizan como por los gobiernos europeos que los promueven y financian.

Finalmente, aún considerando la dificultad de estimar con precisión el efecto de las nuevas tecnologías en las economías y en el nivel de competitividad de los países latinoamericanos, es importante señalar que el valor agregado tecnológico representa ya una de las bases principales para alcanzar un nivel competitivo en los mercados internacionales. Es posible que su mayor utilización en los procesos productivos de los países industrializados tienda a ampliar la brecha entre el Norte y el Sur en la división internacional del trabajo. De ahí la imperiosa necesidad de los países latinoamericanos de integrarse a la carrera tecnológica para no quedar aislados en un proceso de dimensiones tan amplias.

Esta integración mediante la cooperación con los países de la CEE, y en general con los países industrializados, requiere una infraestructura científica y de capacitación que permita adaptar la tecnología importada a las condiciones económicas y sociales específicas de cada país. De trata de conceder prioridad no sólo a la transferencia de medios de producción y equipos avanzados, sino también a la de conocimientos tecnológicos, incluso el conocimiento profundo del método y de la capacidad de organizar comportamientos frente a sistemas innovativos.

Los cuadros 21 y 22 presentan la transferencia inmaterial de tecnología de Italia y Alemania Federal a los PVD.

En lo que respecta a América Latina, su participación en la transferencia por parte italiana es menor que la de las demás áreas en

Cuadro 21

ITALIA, INGRESOS PROVENIENTES DE LA TRANSFERENCIA INMATERIAL
DE TECNOLOGIA A LOS PVD

	Años	Patentes	Liencias	Marcas de fábrica	Diseños	Inveniones	Asistencia técnica conexa	Asistencia técnica no-conexa	Total	%
Africa	1980	332	630	17	5326	-	9629	-	15934	8.3
	1988	1847	1877	266	2191	-	10492	170567	187230	7.7
América Latina	1980	574	1906	344	1445	295	7198	-	11762	6.1
	1988	478	4102	1306	1486	-	12116	87138	106833	4.4
Asia	1980	849	1890	159	8921	-	8650	-	20469	10.7
	1988	924	6596	1236	7735	-	12845	119565	148901	6.1
Total Mundo	1980	21909	61067	5080	34568	852	68131	-	191607	100.0
	1988	21976	115441	425864	64455	4940	198208	1605996	2436380	100.0

Fuente: Ufficio Italiano dei Cambi-"Bilancia tecnologica dei pagamenti", 1980 y 1988, Roma.

Cuadro 22

ALAMANIA FEDERAL, INGRESOS PROVENIENTES DE LA VENTA DE PATENTES
Y LICENCIAS A LOS PVD(Millones de marcos alemanes y porcentajes)

Años	Total Mundial	%	Africa	%	América Latina	%	Asia	%
1980	1011.2	100	55.7	5.5	47.8	4.7	13.1	1.5
1981	1096.7	100	67.5	6.2	70.4	6.4	25.3	2.3
1982	1194.4	100	56.2	4.7	58.9	4.9	27.1	2.3
1983	1313.2	100	63.9	4.9	53.9	4.1	44.1	3.4

Fuente: Banco de datos de la OCDE

desarrollo (4.4% del total). Sin embargo, se ha registrado una tendencia fuertemente decreciente para el conjunto de los PVD entre 1980 y 1988 respecto del total.

Por el contrario, en el caso de Alemania Federal, la participación de la región latinoamericana en las patentes y licencias era importante comparada con otras dos regiones.

En conclusión, el rápido desarrollo tecnológico de los países industrializados, entre ellos los de la CEE, unido al fenómeno de recesión industrial de los países latinoamericanos, tiende a ampliar la brecha entre éstos y aquéllos en la división internacional del trabajo. Sin embargo, los países latinoamericanos con mayor grado de desarrollo relativo poseen actualmente una "capacidad tecnológica" intermedia, en términos de inversión en capital humano y financiero, que les permitiría integrarse al proceso mediante la cooperación con los países de la CEE, haciendo hincapié en la importancia de complementar la transferencia directa de tecnología con la de los conocimientos inherentes a esta última.

5. Las inversiones directas y las empresas multinacionales

Hasta finales de la década de los setenta, los países latinoamericanos habían absorbido alrededor de la mitad de los flujos de inversión directa realizados por los países industrializados en los PVD (UNCTC, 1988, p. 81). Esta situación coexistía con la opinión generalizada en los países latinoamericanos de que la presencia de capitales extranjeros en las economías nacionales podría tener un efecto negativo sobre el control de los sectores más dinámicos de la producción.

Con el comienzo de la crisis de la deuda latinoamericana se asistió, por una parte, a una drástica reducción de la inversión interna causada por la disminución de recursos financieros externos y, por otra parte, a la reducción de las inversiones directas de los países industrializados en la región. Esta tendencia ha conducido necesariamente a una reevaluación del rol de las inversiones extranjeras en las economías de la región.

El cambio se ha reflejado recientemente en la legislación de muchos de estos países en esta materia, la cual tiende a ser más flexible para simplificar trámites, ampliar las posibilidades de inversión a un mayor número de sectores, y permitir al capital extranjero una mayor participación porcentual en las actividades productivas locales.

Este tipo de inversión no debe, desde luego, representar un sustituto de la inversión interna sino un complemento, contribuyendo así a compensar la escasez de recursos financieros, que se destinan en buena parte al servicio de la deuda externa. Ejemplos de este cambio de enfoque son las medidas que permiten la conversión de la deuda externa en capital, así como las empresas mixtas (joint-ventures), que pueden desempeñar un rol importante en términos de transferencia de tecnología, know-how y capacidad empresarial.

En la actualidad, buena parte de las inversiones extranjeras están localizadas en actividades de exportación y pueden contribuir a la explotación del importante potencial de competitividad internacional de los productos primarios. Este podría ser también el caso en actividades manufactureras tecnológicamente más avanzadas, basadas en la transformación de los abundantes recursos naturales disponibles.

En este sentido, las inversiones directas pueden desempeñar una función importante contribuyendo a generar el superávit comercial necesario para hacer frente a los compromisos financieros de los países latinoamericanos.

Esta nueva orientación exportadora constituye una novedad respecto del pasado, cuando la adopción de políticas de desarrollo "hacia adentro" orientó la actividad productiva de las empresas multinacionales hacia el mercado interno. Ello no implica que éstas últimas no puedan contribuir a satisfacer la demanda interna en los países latinoamericanos afectados por la reducción de la producción industrial. En el mediano y largo plazo, en la medida en que la inversión extranjera contribuya a crear capacidad productiva local, se podrán reducir las importaciones.

En lo que respecta a los países de la CEE, la posibilidad de realizar inversiones en la región latinoamericana, con el consecuente acceso a abundantes materias primas, a una mano de obra barata y a nuevos mercados, podría representar una contribución real al mejoramiento de su competitividad

internacional, al ofrecerles la posibilidad de producir a menores costos relativos.

Un efecto complementario de las inversiones directas para los países europeos es el incremento de sus exportaciones de bienes de capital.

Sin embargo, la recuperación de las inversiones extranjeras en los países latinoamericanos encuentra serios obstáculos debido a la persistencia de la crisis económica en la región. Hasta el año 1982, los Estados Unidos participaron en los flujos de inversión más que otros países desarrollados, y para el conjunto de estos países se registró una tendencia creciente (cuadro 23). El caso de la CEE es significativo, ya que las inversiones de esta región en América Latina aumentaron, en valor nominal, en un 68% entre 1976-1978 y 1979-1981. Los países miembros de la CEE que registraban una mayor participación son la Gran Bretaña, Alemania Federal y Francia.

Sin embargo, con el comienzo de la crisis latinoamericana, el escenario descrito anteriormente se transformó radicalmente. Durante el período 1982-1984 se asiste a un proceso de desinversión sin precedentes por parte de los Estados Unidos, a una neta reducción de los flujos provenientes de los países miembros de la CEE y, finalmente, a un incremento significativo de las inversiones japonesas dirigidas sobre todo hacia Panamá (cuadro 23).

Esto último es sólo el principio de una manifiesta tendencia de interés creciente de la potencia oriental, y recientemente también de Corea del Sur, en los países latinoamericanos. Cabe señalar que en este campo las perspectivas de mayores vínculos con el área del Pacífico son prometedoras, ya que gradualmente están asumiendo importancia relativa.

En resumen, durante la década de los ochenta, la participación de las inversiones directas provenientes de los países industrializados en América Latina disminuyó a un tercio de las inversiones en todos los PVD, mientras que durante la década de los setenta alcanzaba casi la mitad. Pese a que la reducción de las inversiones directas extranjeras afecta a la mayoría de los PVD, la región latinoamericana ha sido la más afectada. Este fenómeno incide negativamente en las perspectivas de recuperación económica de la región.

Según datos del UNCTC, las inversiones directas en América Latina en 1985 equivalían al 59% de su nivel nominal en 1981. (UNCTC, 1988, p. 81).

Cuadro 23

INVERSIONES DIRECTAS DE LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA CEE EN AMERICA
LATINA Y PARTICIPACION EN EL TOTAL DE LAS INVERSIONES
DE LA CEE EN LOS PVD

(Flujos de inversión en millones de US \$ y porcentajes)

	76-78		América Latina millones de dólares - %				Total millones de dólares		
			79-81		82-84		76-78	79-81	82-84
Alemania	783	7.0	1173	7.4	871	9.6	2580	3710	2517
España	232	2.1	586	3.7	445	4.9	295	689	703
Francia	332	3.0	906	5.7	472	5.2	902	2423	1340
Italia	3	-	348	2.2	321	3.5	434	900	1617
Países Bajos	150	1.3	300	1.9	299	3.3	1164	650	616
Gran Bretaña(2)	1041	9.3	948	6.0	603	6.6	2837	4941	3843
CEE (3)	2541	22.8	4261	26.8	3039	33.3	8862	14441	11202
Japón (4)	921	8.2	2084	13.1	3584	39.2	5034	6965	5845
Estados Unidos(5)	7707	69.0	9561	60.1	2511	27.5	13604	17828	12438
Total	11169	100.0	15906	100.0	9134	100.0	27500	3924	29485

Notas: (1) Cuba, República Dominicana y Jamaica están incluidos en América Latina. (2) Las inversiones del Reino Unido en el periodo 1982-84 están subestimadas por no tener cifras para el año 1984. (3) CEE comprende 8 Estados miembros: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Italia, Países Bajos y Gran Bretaña. Por lo tanto, el total CEE difiere de la suma de los 6 Estados miembros indicados en el cuadro. (4) Las cifras impresionantes del Japón en cuanto a sus inversiones en América Latina en el periodo 1982-84 se deben a un fuerte aumento de sus inversiones en Panamá. (5) Las bajas cifras de las inversiones estadounidenses en América Latina en el periodo 1982-84 se deben a desinversiones norteamericanas en América del Sur en 1983 y en México en 1982 y 1983.

Fuente: Hubert Juliene, 1987, IRELA.

Cabe señalar que también los países industrializados han sufrido los efectos negativos del problema, ya que la reorientación de los flujos de inversión hacia otras regiones, y sobre todo la desinversión (en el caso de los Estados Unidos), generan costos elevados para los agentes económicos que los originan.

Así pues, también en el campo de las inversiones directas ha existido una relativa interdependencia entre los países de la Comunidad Económica Europea y los de América Latina, siendo estos últimos los principales destinatarios, entre los PVD, de los flujos de inversión de los países comunitarios.

Esta interdependencia se inscribía, en la década de los ochenta, en un contexto mundial en que los Estados Unidos se habían convertido en el principal país receptor de inversiones directas, mientras que los países de Europa occidental, como la CEE, y el Japón habían aumentado sus flujos de inversión hacia el exterior. Así, en América Latina se registró una presencia relativamente menor de las multinacionales norteamericanas y una presencia creciente de las multinacionales europeas y japonesas.

En particular, las multinacionales europeas adoptaron una estrategia de diversificación geográfica para aumentar su participación en los mercados mundiales.

En efecto, sus actividades aumentaron especialmente en los Estados Unidos debido a las elevadas tasas de ganancia y a la mayor demanda de consumo, y también en Europa, con fusiones y adquisiciones, en vista del Mercado Unico de 1993. La estrategia de diversificación afectó también a América Latina, como se señaló anteriormente.

A la vista de la mayor presencia de las multinacionales europeas en América Latina surgen las siguientes consideraciones.

En primer lugar, los países latinoamericanos pueden obtener mayores beneficios económicos de una mayor interdependencia multilateral a través de la diversificación entre multinacionales de distintos países. El riesgo económico de un vínculo unívoco con multinacionales de un solo país, como era el caso con las norteamericanas, es mayor que el que acarrearán relaciones diversificadas con multinacionales de diferentes países.

En segundo lugar, si los países latinoamericanos lograran desarrollar su interdependencia con la economía mundial, apoyando con decisión la estrategia de inserción de las multinacionales europeas, podrían mejorar las perspectivas de reducción de las barreras proteccionistas.

Como ha señalado Bhagwati, la difusión del fenómeno de la telaraña ("spider's web phenomenon"), o sea la producción internacionalizada a través de una estrecha red de relaciones comerciales y de inversiones directas cruzadas en actividades orientadas al exterior, incentiva el surgimiento y crecimiento de intereses en favor de una mayor liberalización del comercio (Bhagwati, 1989).

En este sentido, la presencia de multinacionales europeas en América Latina, que producen bienes destinados a la exportación a Europa, podría llevar consigo una presión mayor sobre la CEE para que se reduzcan algunas barreras proteccionistas. La concertación de nuevos acuerdos de joint-venture y de "production-cum-marketing" refuerza el efecto telaraña de relaciones cruzadas entre multinacionales, oponiendo el fenómeno de globalización de los mercados a los intereses proteccionistas.

En tercer lugar, la particular capacidad de las empresas multinacionales para exportar podría hacer posible una mayor entrada de las divisas extranjeras que se requieren para el pago de la deuda. "En efecto, la actividad de comercio con el exterior la realiza más fácilmente una multinacional que una industria local, puesto que la primera posee una mayor cadena de distribución, mayor capacidad de marketing y mayores servicios comerciales, y está mejor capacitada para superar las barreras proteccionistas" (The Economist, 1988, nuestra traducción).

En cuarto lugar, los países latinoamericanos podrían obtener importantes beneficios económicos de la presencia de multinacionales de servicios, actualmente activas sobre todo en los mercados de los países industrializados. La actividad de estas empresas favorece la transferencia de conocimientos y de "soft technology" mediante la formación de capital humano.

En este caso, la presencia de las multinacionales no provocaría el agotamiento de los recursos nacionales, sino más bien su desarrollo y valorización. Además, desde un punto de vista dinámico, los servicios

prestados por las multinacionales podrían dar impulso al crecimiento económico, mejorando el nivel de eficiencia en los sectores involucrados.

En particular, son indispensables las actividades de servicios tales como consultoría técnica y tecnológica, administrativa y financiera; seguros; promoción y desarrollo de productos; marketing y publicidad; relaciones públicas; gestión empresarial; telecomunicaciones e información. Para la especialización de las exportaciones de bienes latinoamericanos, tanto el control de calidad de los productos como el marketing internacional representan requisitos necesarios en un mercado cada vez más complejo y fragmentado como es el de la CEE.

En consecuencia, el desarrollo de las relaciones comerciales entre la CEE y América Latina puede estar relacionado en parte con la capacidad de los países latinoamericanos de suscitar el interés económico de las multinacionales europeas de servicios.

Finalmente, considerando las lógicas dudas y titubeos, y los argumentos contra una presencia indiscriminada de las multinacionales en los países latinoamericanos, se señala la posibilidad de establecer relaciones con sociedades occidentales de pequeña y mediana dimensión.

Además del "billion dollar club", o sea las 600 multinacionales más grandes del mundo que producen un quinto del valor agregado mundial, existen millares de pequeñas y medianas empresas que están en condiciones de invertir en el exterior y de transferir tecnología de alto nivel. Por ejemplo, las empresas inglesas con menos de 500 trabajadores efectuaron en 1981 el 78% de las inversiones en el exterior.

En este sentido, es necesaria la voluntad política y económica de ambas partes para favorecer no sólo a los grandes grupos financieros y productivos, sino también a otros más pequeños, y establecer así nuevos canales de información e instrumentos financieros y legislativos que incentiven la constitución de joint-ventures y de acuerdos de comercialización y marketing.

a) El caso italiano

Tras las consideraciones de carácter general de las páginas anteriores, se presentan a continuación algunas consideraciones sobre las multinacionales italianas. Estas conclusiones, avanzadas en un estudio del Consejo Nacional de

Economía y del Trabajo de Italia (Cominotti R. e Mariotti S., 1989), permitirán comprender mejor la especificidad del fenómeno del comportamiento de las multinacionales europeas en América Latina, tomando como ejemplo el caso italiano.

No está de más mencionar que en este campo las dificultades para la obtención de datos son particularmente importantes. En el caso italiano, sólo gracias a la reciente publicación del estudio "Italia Multinacional" se ha podido analizar y cuantificar el fenómeno de las inversiones directas en el exterior (IDE) de empresas italianas en sociedades extranjeras que desempeñan actividades industriales.

A la vista de los datos del período 1985-1987, resulta claro que el proceso de internacionalización de la industria italiana ha alcanzado un nivel elevado, compatible con la posición actual del país como potencia industrializada.

La dinámica reciente y significativa de las empresas multinacionales italianas es resultado de la concepción de planes y estrategias dirigidas a alcanzar posiciones de liderazgo tanto en los mercados oligopolistas, por lo que respecta a las grandes empresas, como en los nichos de mercado con un grado elevado de especialización, por lo que respecta a sociedades pequeñas y medianas.

La inversión directa italiana ha mostrado una notable capacidad de transferencia de tecnologías productivas desarrolladas autónomamente. Otro aspecto cualitativo es la reorientación de la tipología de las IDE, que pasaron de la constitución de joint-ventures paritarias y de participaciones minoritarias a la adquisición del control accionario.

Se resalta además que la fuerte aceleración de las IDE es un fenómeno circunscrito a un número limitado de empresas italianas. Las grandes empresas desempeñan una función predominante en la internacionalización productiva.

Por lo que respecta a las empresas medianas y pequeñas, éstas registran una buena dinámica que se relaciona con la eficiencia productiva y administrativa a nivel internacional, intentando mantener y explotar sus ventajas comparativas y know-how exclusivo.

Se advierte además una nítida correlación entre la dimensión de las iniciativas industriales en el exterior y la dimensión de las empresas italianas.

En el contexto de la multiplicidad de comportamientos de las multinacionales italianas se puede identificar su repartición geográfica y sectorial:

- Las inversiones tradicionales en los sectores extractivos se dirigen naturalmente hacia áreas extra-europeas.

- Entre las inversiones efectuadas en fases sucesivas en los PVD se señalan las relativas a la industria liviana y las ligadas a sectores con tecnologías consolidadas y con un alto nivel de ingeniería. En América Latina se observa la participación de 23 empresas italianas en el sector de las instalaciones y maquinaria mecánica, que representa el 29.1% del total de las IDE italianas en este sector; de 16 empresas en el sector del caucho y manufacturas plásticas, equivalente al 29.8%, y de 12 en el sector automovilístico y sus componentes (21.4%) y en el farmacéutico (33.3%).

- Finalmente, se subraya una nueva y destacada convergencia entre las inversiones que interesan a los países industrializados y las que se dirigen hacia actividades industriales en las que la evolución tecnológica es más significativa (Cominotti R. y Mariotti S., 1989).

En síntesis, mientras que las IDE italianas conjugan la lógica de expansión internacional de los mercados con la de un mayor nivel de tecnología ("up-grading" tecnológico) en las áreas más industrializadas, en los PVD prevalece la estrategia tradicional de invertir según una lógica orientada al mercado, allá donde son mayores las ventajas específicas del país (costo de trabajo y/o disponibilidad de recursos naturales).

Por lo que respecta a la actividad específica de las multinacionales italianas en América Latina, cabe observar que:

- La presencia de las empresas italianas en América Latina es significativa. Esta región constituye la segunda en importancia después de Europa, con el 21% del total del empleo y el 11.2% de las ventas.

- Los sectores productivos de mayor interés para las multinacionales italianas en América Latina desde el punto de vista de la producción como del

número de trabajadores, son: el caucho y manufacturas plásticas, derivados químicos, metalurgia, electrónica y maquinaria mecánica y automóviles y sus componentes.

- La incidencia del recurso a la participación accionaria mayoritaria es del 62%, inferior a la de los países industrializados (Europa, América del Norte y Oceanía), pero superior a la del resto de los PVD.

- De 1985 a 1987, la presencia de las multinacionales italianas en América Latina disminuyó en cuatro unidades (el 3.2%), pero registró un aumento del empleo (9.200 trabajadores más). A mayor nivel de desagregación se observa un aumento de la presencia italiana con participación accionaria mayoritaria en las empresas (2 unidades más, con la creación de 11.000 puestos de trabajo), y una reducción de la participación minoritaria o paritaria (8 unidades menos y una disminución de aproximadamente 2000 empleos).

- Las inversiones de las multinacionales italianas se concentran en Brasil (14.9% del empleo total y 6.13% de las ventas), México (3% del empleo y 1.68% de las ventas) y Argentina (1.6% del empleo y 1.16% de las ventas); para el resto de América Latina corresponde el 0.69% del empleo (2223 trabajadores), con ventas equivalentes al 0.65% del total (342.3 mil millones de liras).

En particular, en el caso del Brasil sobresalen las inversiones tradicionales en sectores con fuertes economías de escala como los del caucho (Grupo Pirelli), y los de automóviles y componentes (Fiat).

A partir de este análisis podemos aportar conclusiones más sólidas sobre las perspectivas de la presencia de las multinacionales europeas, y en particular italianas, en América Latina.

En base a las consideraciones de carácter general presentadas anteriormente y al notable nivel de IDE de las empresas italianas en América Latina, podemos afirmar que:

- Si desean obtener mayores ventajas económicas y reducir la brecha en el contexto de la división internacional del trabajo, los países latinoamericanos deberían desarrollar las relaciones con las multinacionales europeas e italianas con tecnologías avanzadas en sectores como los de la química de

base, mecánica de precisión, instalaciones y maquinaria mecánica, informática y telecomunicaciones.

- Es indispensable invertir la tendencia de la desinversión de las pequeñas y medianas empresas multinacionales con participación minoritaria o paritaria en sociedades latinoamericanas, tratando de reconstruir un clima económico más favorable y concertando acuerdos de cooperación internacional que representan un instrumento útil para favorecer la creación de joint-ventures y de colaboración técnica y científica.

6. Conclusiones

En razón de la aparición gradual de un polo europeo en el sistema internacional, las políticas económicas de esa región han comenzado a tener efectos en el resto del mundo, en un contexto de creciente interdependencia mundial. Pese a la supremacía de la CEE en el comercio mundial, en el campo financiero y monetario es notable la ausencia de una divisa europea con amplia difusión internacional. Sin embargo, cabe señalar que la participación del dólar en los créditos internacionales se ha reducido del 72% en 1983 al 53% en 1988, mientras que el monto de los créditos definidos en otras divisas ha aumentado de 126 a 236 mil millones de dólares corrientes equivalentes (Crédit Commercial de France, 1989, p. 18).

De ello se deriva la creciente importancia de otras divisas y la posibilidad futura de utilizar internacionalmente divisas relativamente más estables como el marco o el ECU.

En el ámbito de las relaciones económicas "diagonales" (Estados Unidos-Africa, CEE-América Latina), las de América Latina con la CEE desempeñan un papel fundamental.

Es evidente que las políticas de ajuste macroeconómico adoptadas por los países de la CEE, el refuerzo de las barreras proteccionistas no arancelarias y las medidas de la PAC han tenido efectos negativos en las economías latinoamericanas en la década de los 80, contribuyendo en parte a la severa crisis que hoy afecta a la gran mayoría de los países de la región.

Estos últimos, a su vez, se han visto obligados a adoptar políticas deflacionistas que han tenido también consecuencias en las economías de los países de la CEE en términos de menor producción, desempleo y reorientación de inversiones directas; expresión todo ello de la interdependencia relativa que existe entre las dos regiones.

BIBLIOGRAFIA

- Autores Varios (1983 - "Crisi dello sviluppo e politiche dell'offerta negli anni '80", F. ANGELI, Milano.
- Autores Varios (1986) - "Le politiche della Comunità Europea", UNICOPLI.
- Autores Varios (1989 a) - "Keynes e le politiche economiche negli anni 80", RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA, Aprile, Roma.
- Autores Varios (1989 b) - "Perché l'unità monetaria europea", POLITICA ED ECONOMIA 7/8.
- Arcelli, M., (1989) - "Politica monetaria e politica fiscale in Italia nell'attuale fase di transizione verso l'Europa", ECONOMIA ITALIANA, febbraio.
- ATTO UNICO EUROPEO, (1986) da - "International Economic Law", De Gruyter, Berlin-New York, 1989.
- Báculo L., (1989) - "Politiche economiche e indebitamento", in Volpi F. (a cura di) - "Debito Estero e Sviluppo del Terzo Mondo", Franco Angeli, Milano.
- Bagella M., (1989) - "Il mercato unico europeo e l'interscambio con l'America Latina: emarginazione o sviluppo?", RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA, giugno, Roma.
- Bhagwati J., (1989) - "The rise of protectionism", ECONOMIC IMPACT, n.2, Washington D.C.
- Banque Sudameris, (1989) - "Les relations commerciales entre la CEE et l'Amérique Latine", Paris.
- Bhatt G., (1989) - "Europe 1992", FINANCE & DEVELOPMENT, june.
- B.N.L., Ufficio Studi, (1989) - "Il sistema finanziario italiano e il mercato unico europeo: evoluzione normativa e strutturale", QUADERNI DI RICERCA, luglio.
- Bodemer K., (1987) - "El margen de maniobra de la Comunidad Europea hacia América Latina", DOCUMENTO DE TRABAJO n.5, IRELA, Madrid.
- Caranza C., (1985) - "Le politiche monetarie della CEE: problemi ed esperienze a confronto", MONETA ED ECONOMIA INTERNAZIONALE, Cassa di Risparmio, Torino.
- Cecchini P. et al., (1988) - "The European Challenge, 1992. The Benefits of a Single Market", Wildwood House Ltd., London.

C.E.E.P., (1989) - "Effetti della liberalizzazione del 1992 sul Sistema Monetario Europeo e sul sistema bancario", CEEP ECONOMIA, n.4.

CEPAL, (1987) - "Hacia un desarrollo compartido entre América Latina y la Comunidad Económica Europea", Santiago de Chile.

CEPAL-ICEPS, (1989) - "Las transformaciones industriales y tecnológicas en los países de la CEE y su influencia en América Latina", Santiago de Chile, Roma.

CEPAL, (1989) - "Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 1989", CEPAL, Santiago de Chile.

COMMERCIO ESTERO, (1989) - "Verso il naufragio dell'Uruguay Round", di Sergio De Marchis, ICE, 13 novembre 1989.

Cominotti R. e Marcotti S. (a cura di), (1989) - "Italia Multinazionale. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso i paesi esteri", II Rapporto R&P al Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro, ed. Il Sole 24 Ore Libri.

Comisión de las Comunidades Europeas, (1989) - "Primer informe sobre el estado de la ciencia y la tecnología en Europa", Bruselas.

Comisión de las Comunidades Europeas, (1988) - "1992: la nueva economía europea", ECONOMIA EUROPEA, número monográfico, n.35, marzo.

Comisión de las Comunidades Europeas, (1989) - "Diez años del SME", Bruselas, marzo.

Comisión de las Comunidades Europeas, (varios números), ECONOMIA EUROPEA.

Cooper R., (1986) - "Economic Policy in a Interdependent World. Essays in World Economics", The Mit Press Cambridge, Ma.

Corden W. M., (1981) - "Inflazione e tassi di cambio. La dinamica dell'economia internazionale", Boringhieri, Torino.

Credit Commercial de France, (1989) "Dollar: une influence décroissante", VIF ARGENT MAGAZINE, nm.70, Paris.

Dell S., (1979) - "The Balance of Payments Adjustment Process in Developing Countries", Report to the Group of 24, UNDP-UNCTAD.

Dietz J.L., Street J.H., (1987) - "Latin America's Economic Development-Institutionalist and Structuralist Perspectives", Lynne Rienner Publishers, London.

Dietz J.L., (1987) - "Debts and development: the future of Latin America", in

Dietz e Street, "Latin America's Economic Development - Institutional and Structuralist Perspectives", Lynne Rienner Publishers, London.

ERVET, (1988) - "La Cooperazione allo Sviluppo della Comunità Economica Europea", vol. II.

EUROSTAT, (1990) - Banco de Datos.

Fazio A., (1988) - "Completamento del Mercato Unico. Conseguenze reali e monetarie", TEMI DI DISCUSSIONE della Banca d'Italia, n.107, Ottobre.

Ffrench-Davis, R., (1979) - "Economia internacional. Teorías y políticas para el desarrollo", Fondo de Cultura Económica, México.

Ford, Carlisle, (1989) - "The assault on agricultural protectionism and Economic Impact", UNITED STATES INFORMATION Agency n.1, Enero y Marzo.

Fransman M., King K., (1984) - "Technological Capability in the Third World", Macmillan, London.

GAZZETTA UFFICIALE della C.E., (1989) - "Proposta di regolamento CEE relativa alle preferenze tariffarie o generalizzate per l'anno 1990", c 165/86, 3.7.89.

Giavazzi F., Spaventa L., (1989) - "Italy: the real effects of inflation and disinflation", ECONOMIC POLICY, agosto.

Grabendorff, (1989) - Relazione al Convegno - "Europa del '92 e America Latina", ENA e IAI, Roma, settembre.

Helliwig M., Neumann M., (1987) - "Economic policy in Germany: was there a turnaround?", ECONOMIC POLICY, october.

Helpman E., Krugman P.R., (1985) - "Market Structure and Foreign Trade", The MIT Press, Cambridge, Ma.

Hubert J., (1987) - "Cooperación Económica entre la Comunidad Europea y América Latina: Posibilidades y Opciones", DOCUMENTO DE TRABAJO n.4, IRELA, Madrid.

ICE, (1989) - "Rapporto sul Commercio Estero", Edizioni Abete, Roma.

IMF, (1988) - "Issues and developments in international trade policy", Washington D.C.

IMF, (1988) - "World Economic Outlook", Washington D.C.

Inter-American Developmenty Bank, (1989) - "Economic and social progress in Latin America. 1989 Report. Special section: savings, investment and growth", Washington.

ITALIA OGGI, (1989) Articoli vari sobre la proposta española concerniente al endeudamiento de los PVD. Junio.

Kroll J.C., (1987) - "Politique agricole et relations internationales: les enjeux en France et dans la CEE depuis 1945", Sirax, Paris.

Kurzinger E., (1986) - "América Latina y la Comunidad Europea: Repercusiones de los cambios en la economía mundial", DOCUMENTO DE TRABAJO n.3, IRELA, Madrid.

Iall S., (1987) - "Learning to industrialize: the acquisitions of technological capability by India", Macmillan, London.

Matthews K., Minford P., (1987) - "Mrs Thatcher's economic policies 1979-87", ECONOMIC POLICY, october.

Micarelli M., (1987) - "Le banche europee e il debito latinoamericano", DIMENSIONI DELLO SVILUPPO, n.2.

OCDE (1985) - Banco de datos.

Padoa-Schioppa T., (1988) - "La Moneta, la politica economica e l'Europa", Commissione delle Comunità Europee, COLLEZIONE PROSPETTIVE EUROPEE, Bruxelles.

Parboni R., (1989) - "Il surplus dei debitori", in Volpi F. (a cura di) - "Debito estero e Sviluppo del Terzo Mondo", Franco Angeli, Milano.

Parlamento Europeo, Direzione Generale degli Studi, (1989) - "Note Sintetiche sul Parlamento Europeo e sulle attività della Comunità Europea", CEE, Lussemburgo.

Parlamento Europeo, Dir. Gen. degli studi, (1989) - "Il Sistema Comunitario delle Preferenze Generalizzate" CEE, Lussemburgo.

Parlamento Europeo (1989) - "Relazione a nome della commissione per lo sviluppo e la cooperazione sulla politica agricola comune e i paesi in via di sviluppo", DOCUMENTI DI SEDUTA, gennaio.

Penati A., Spinelli F., (1986) - "I progressi e i nodi irrisolti della politica monetaria dei primi anni Ottanta", NOTE ECONOMICHE, 1/2.

Pio Alessandro (a cura di), (1988) - "Europa-America Latina: nuove forme di cooperazione", Istituto di Studi Latino-Americano, ed. UNICOPLI.

Primo Braga C.A., (1989) - "U.S. Latin American Trade: Challenges for the 1990s", ECONOMIC IMPACT, n.2, Washington D.C.

INFORMES DE LOS BANCOS CENTRALES:

- Francia (1980 e 1981).
- Alemania Federal (1980 e 1981).
- Italia (1980 - 1981 - 1988).

Russo M., Tullio G., (1988) - "Monetary policy coordination within the EMS: is there a rule?" - ECONOMIC PAPERS, n.63, april.

Santagostino A., Culla G., (1988) - "I rapporti tra la Comunità Economica Europea e l'America Latina e gli effetti del secondo allargamento della CEE", in Pio A. (a cura di) - "Europa-America Latina: nuove forme di cooperazione", Istituto di Studi Latino-Americani, Ed. UNICOPLI.

Savorelli L., (1989) - "Il protezionismo non tariffario della CEE negli anni '70 e '80", in ICE "Rapporto sul Commercio Estero".

SELA, (1989) - "Proyecto de propuesta latinoamericana y caribeña sobre la deuda externa", Decisión n.285, Caracas, mayo 1989.

Sideri S., (1983) - "Crisi Mondiale, crisi dei modelli di sviluppo latinoamericani e relazioni economiche della Comunità Europea con l'America Latina", RELAZIONE TENUTA AL SEMINARIO DELL'UNIVERSITA' BOCCONI DEL MARZO 1983, Istituto di Studi Latino-Americano.

Stewart M., (1984) - "The age of interdependence", MIT Press Cambridge, Ma.

THE ECONOMIST, (1988) - "Come back multinationals", 26 November 1988, p. 79.

Trapp P., (1987) - "West Germany: why reflation does not work", ECONOMIA INTERNAZIONALE n.2/3.

TRATTATO CEE, (1957) da "International Economic Law", De Gruyter, Berlin - New York, 1989.

Ufficio Italiano dei Cambi, (1980 e 1988) - "Bilancia tecnologica dei pagamenti", Roma.

UNCTAD, (1987) - "Protectionism and structural adjustment", Geneva.

UNESCO, (1989) - "Statistical Yearbook 1988", Paris.

United Nations, (1989) - "International Trade Statistics Yearbook", New York.

United Nations Centre on Transnational Corporations, (1988) - "Transnational Corporations in World Development", United Nations, New York.

Volker P., (1973) - "Economic Report to the President", U.S. Federal Reserve Board.

Volpi F. (a cura di), (1989) - "Debito Estero e Sviluppo del Terzo Mondo", Franco Angeli, Milano.

World Bank, (1985, 1987, 1988) - "World Development Report", Washington D.C.

World Bank, (1988) - "World Debt Tables", Washington D.C.

ANEXOS

ANEXO 1

REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

La evolución de la economía alemana estuvo fuertemente influenciada por el incremento de los precios del petróleo y por los consiguientes procesos de ajuste de la economía mundial. Los procesos de reestructuración orientaron gran parte de las inversiones hacia la reducción de los costos de producción más que hacia la expansión de la capacidad productiva. Consecuentemente, el índice de crecimiento del PIB disminuyó, manteniéndose en un 2% en 1980, un punto porcentual por debajo del objetivo inicial.

El aumento del precio del petróleo bruto, unido a un incremento general de los precios de las materias primas al comienzo de 1980, determinaron un fuerte incremento de los precios de los productos industriales, con un promedio del 7.5%. La tasa media de inflación fue del 5%, la más baja registrada en las economías industrializadas, aunque alta comparada con la de los años precedentes.

El costo del trabajo aumentó en proporción mayor que el índice de crecimiento de la productividad (en 1980 se registró un incremento del 7.8% contra un 2% respectivamente), lo que determinó una reducción general de los márgenes de ganancia de las empresas.

La situación del mercado de trabajo siguió deteriorándose, aunque ligeramente (en 1980 se estimó en un 3.3% el nivel de desempleo en relación con el total de la fuerza de trabajo), a causa de problemas de carácter estructural (por ejemplo, el problema de la escasa disponibilidad de mano de obra calificada).

Las dificultades ocupacionales dependieron también de otras causas exógenas al mercado de trabajo, y en particular de la escasa competitividad del producto alemán.

Esta situación se reflejó en los altos déficit de las partidas corrientes registrados en aquel período. En efecto, en 1979, por primera vez en 14 años, Alemania registró un déficit de la balanza por cuenta corriente de aproximadamente 10 millones de DM, que al año siguiente pasó a 29 millones de

DM. La devaluación del marco respecto al dólar no compensó los efectos negativos del incremento del precio del petróleo y de la escasa competitividad, tanto en los mercados exteriores como interiores, de algunos sectores industriales como la ingeniería mecánica y electrónica. Finalmente, se registraron grandes dificultades de financiación, principalmente causadas por el diferencial de las tasas de interés en general en favor de otros países y sobre todo de los Estados Unidos.

Frente a tal situación, el principal objetivo de la política monetaria fue contrarrestar los crecientes riesgos de inestabilidad, tanto interna como externa.

La tradicional política restrictiva de las autoridades monetarias fijó un límite al aumento de la cantidad de moneda, que oscilaba entre el 5% y el 8% en 1980, y entre el 4% y el 7% en 1981. La diferencia de tres puntos porcentuales permitió una cierta flexibilidad frente a posibles variaciones en cuanto a las previsiones de inflación, al aumento de la actividad económica y al tipo de cambio del marco, permitiendo condiciones monetarias adecuadas para el crecimiento económico. Por otra parte, los efectos depresivos provocados por la salida de fondos hacia otros países facilitaron el logro de los objetivos de crecimiento monetario.

Por el contrario, desde 1977-1978 se asistió, en el campo fiscal, a una política ampliamente expansiva tanto a nivel central como a nivel regional (de Lander). Por ejemplo, en 1979 el déficit a nivel federal, regional y local alcanzó 47 millones de DM, y en 1980 llegó a 59 millones de DM.

En 1980, el incremento del gasto público fue del 9.5%, o sea 3.5 puntos porcentuales más de lo presupuestado. El desfase se debió a varias causas: el aumento de gastos de personal, el aumento del costo de la energía, el incremento de los subsidios de desempleo determinado por la contracción de la actividad económica, y las políticas de reducción de la carga fiscal adoptadas en 1980 (en 1980 el gasto público alcanzó el 48% del PIB contra un 39% en 1970).

Así, a principios de la década de los ochenta la economía alemana debió hacer frente a serios problemas, tanto de carácter coyuntural como de carácter

estructural, si bien en su conjunto presentaba una situación más holgada que la del resto de países industrializados.

El cambio de gobierno en 1982, con la asunción del poder por parte de una coalición de centro-derecha formada por la CDU y el partido liberal, orientó la economía hacia un enfoque de tipo "supply-side".

El nuevo programa de gobierno se basaba en la consideración de que, para lograr la recuperación de un proceso de crecimiento no inflacionista, era necesario aumentar la rentabilidad de las empresas.

Para ello se hacía indispensable, por una parte, una política monetaria que fijara objetivos claros y coherentes de crecimiento de la oferta monetaria y, por otra parte, una política fiscal dirigida a reducir el déficit presupuestario como base fundamental para emprender una profunda reforma del sistema fiscal dirigida a disminuir el peso tributario que gravaba las empresas.

Con objeto de apoyar y complementar estas medidas fueron previstas políticas estructurales dirigidas a intervenir en las rigideces presentes en varios sectores como, por ejemplo, el mercado de trabajo, que representaban un obstáculo para iniciar un proceso de ajuste.

El análisis de las variables más importantes muestra la evolución positiva del estado de la economía alemana y, por consiguiente, el éxito general de las políticas adoptadas de 1982 en adelante.

La economía comenzó a reactivarse en 1983 y el proceso de crecimiento continuó durante los años siguientes con una punta de 3.2% en 1988, aún si globalmente el índice de crecimiento era inferior a la media de los otros países de la OCDE (cuadro 1).

La tasa de inflación, que era la variable que más preocupaba a las autoridades alemanas, fue controlada. En efecto, el deflactor del PIB pasó del 4.4% en 1982 al 1.8% en 1988.

El proceso de crecimiento se ha basado en gran medida en la demanda externa, como lo demuestran los valores elevados y crecientes del superávit comercial y de las partidas corrientes de la balanza de pagos.

Esta evolución, sin embargo, no podrá mantenerse a largo plazo. El proceso de crecimiento dependerá también de la evolución de la demanda

interna. Con arreglo a estas previsiones, el gobierno se ha comprometido ya a aplicar una política de desgravación fiscal que comenzó en 1986, ya que antes los esfuerzos se habían concentrado en la reducción del gasto. La reforma fiscal, aún en curso, ha sido articulada en tres fases. La última, que está prevista para 1990, consistirá en la reducción de un 1% del PIB de la imposición fiscal sobre el ingreso de las empresas.

La interrupción de la tendencia creciente del déficit público se ha logrado en un breve lapso de tiempo. El déficit en proporción del PIB pasó del 3.3% en 1982 al 1.3% en 1989, como consecuencia de una fuerte reducción del gasto público.

Por el contrario, en el campo de la lucha contra el desempleo, las políticas económicas de estos años han producido resultados insuficientes, con una tasa que se ha mantenido en valores superiores al 8%, a lo que también ha contribuido el aumento de la fuerza de trabajo. Esta evolución muestra que el crecimiento de las inversiones reales y el aumento de la capacidad productiva no excluyen la posibilidad de sustitución del factor trabajo por el factor capital (ver Helliwing y Neumann, 1987).

Tampoco en otros campos, como el sistema de apoyo a algunos sectores productivos o el sistema de previsión social, se han llevado a cabo las acciones consideradas necesarias en el momento del cambio del gobierno en 1982.

En conclusión, las políticas de oferta han obtenido un éxito indiscutible a pesar de la presencia de elementos de falta de flexibilidad estructural que todavía representan un obstáculo para la continuación del proceso de crecimiento. En consecuencia, será necesario lograr una mayor articulación de las políticas económicas, teniendo en cuenta la necesidad de resolver problemas que, como el superávit crónico de las partidas corrientes, podrían constituir un obstáculo al proceso de convergencia de las economías europeas en los próximos años.

Cuadro 1

INDICADORES ECONOMICOS DE LA REPUBLICA FEDERAL ALEMANA
(1982-1989)

(Variaciones porcentuales respecto al período precedente) (1)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Producto interno bruto								
- a precios corrientes	3.7	4.2	4.8	4.3	5.7	4.0	5.1	4.8
- a precios constantes	-0.6	1.5	2.8	2.1	2.6	1.9	3.2	2.5
- deflactor implícito	4.4	3.3	2.0	2.2	3.1	2.0	1.8	2.3
Inversiones fijas brutas (2)								
- total	-5.3	3.2	0.8	0.1	3.1	1.8	6.2	3.7
- construcciones	-4.3	1.8	1.5	-5.7	2.5	0.2	6.7	2.6
- maquinaria y equipos	-7.0	5.6	-0.2	10.0	4.3	4.0	5.5	5.2
Porcentaje de inversión fija bruta en el PIB (3)								
- total	20.5	20.5	20.2	19.7	19.5	19.3	19.8	20.0
- administración pública	2.8	2.5	2.4	2.3	2.4	2.4	2.4	2.4
- otros sectores	17.6	18.0	17.8	17.4	17.0	16.9	17.4	17.6
Comercio exterior								
- volumen de las exportaciones	3.3	-0.3	9.1	5.9	1.3	3.0	7.4	-
- volumen de las importaciones	1.4	3.9	5.3	4.2	6.1	5.5	6.5	-
- valores medios unitarios de las export.	4.3	1.3	3.5	3.8	-3.3	-2.6	0.3	-
- valores medios unitarios de las import.	0.7	-0.3	5.9	2.6	-16.0	-6.1	0.6	-
- términos reales de intercambio	3.6	1.6	-2.2	1.2	15.1	3.7	-0.3	-
Balanza de pagos (miles de millones de DM)								
- saldo comercial	60.0	54.7	63.4	83.9	121.0	125.9	128.0	-
- saldo de partidas corrientes	12.1	13.8	27.7	50.0	86.3	81.7	84.8	-
- movimientos de capital	0.9	-18.2	-36.7	-57.1	-84.3	-50.2	-117.8	-
- errores y omisiones	-5.9	1.3	5.8	9.7	1.3	5.1	-5.9	-
- movimientos oficiales	-7.1	3.1	3.2	-2.6	-3.3	-36.6	38.9	-
Inflación (deflactor implícito del consumo privado)	4.7	3.2	2.4	2.1	-0.2	0.5	1.3	2.5
Productividad (4)	1.1	3.1	2.7	1.4	1.6	1.2	2.7	1.7
Costo real del trabajo por unidad de producto (5)								
- índice: 1961-73=100	102.2	99.6	98.4	97.8	97.1	96.7	95.3	93.9
- variación anual en %	-1.2	-2.5	-1.2	-0.6	-0.8	-0.3	-1.5	-1.5
Empleo	-1.7	-1.5	0.1	0.7	1.0	0.7	0.5	0.8
Tasa de desempleo (6)	6.9	8.4	8.4	8.4	8.1	8.1	8.1	8.2
Saldo de las partidas corrientes de la balanza de pagos (7)	0.5	0.7	1.3	2.4	4.2	4.0	4.0	4.2
Superávit de las administraciones públicas (7)	-3.3	-2.5	-1.9	-1.1	-1.3	-1.8	-2.3	-1.3
Deuda pública bruta (7)	39.3	40.9	41.8	42.5	42.7	43.9	45.0	45.3
Intereses pagados sobre la deuda pública (7)	2.8	3.0	3.0	3.0	3.0	2.9	2.8	2.7
Base monetaria (a fines de año) (8)	7.1	5.3	4.7	5.0	6.6	5.	-	-
Tasas de interés a largo plazo (9)	9.0	7.9	7.8	6.9	5.9	5.8	6.3	-

(1) 1961-1986: Eurostat y Servicios de la Comisión IMF/OCDE. Estadísticas nacionales 1987-1989: estimaciones y previsiones económicas septiembre-octubre 1988. Comisión de las Comunidades Europeas. varios números - (2) A precios constantes - (3) A precios corrientes - (4) PIB a precios de mercado constantes por empleado - (5) Calculado aplicando el deflactor del PIB - (6) En porcentaje de la fuerza de trabajo civil - (7) En porcentaje del PIB - (8) M3 - (9) Niveles.

ANEXO 2

FRANCIA

A principios de la década de los ochenta, la economía francesa presentaba una situación caracterizada por tres factores negativos: un déficit elevado del sector externo, una inflación alta y un desempleo creciente, cuyas causas más profundas residían en algunas características estructurales del sector productivo francés. Estas eran su fuerte dependencia del exterior en cuanto al abastecimiento de materias primas y de energía y la heterogeneidad del sector industrial formado por empresas con resultados muy diferentes entre sí.

El déficit del sector externo registró valores bastante elevados (62 millones de francos en 1980). Esta situación se debió a fenómenos coyunturales (aumento de los costos de energía, revaluación del dólar) y a motivos de carácter estructural, como la insuficiente competitividad del sector industrial. Los resultados positivos en el campo de las exportaciones respecto a los años precedentes (un aumento del 14.3% en 1981, contra el 3.3% en 1980) fueron mitigados por un alto índice de penetración en el mercado interno de equipos y bienes de consumo provenientes del exterior, lo que provocó un elevado déficit en algunos sectores industriales (por ejemplo, máquinas-herramienta).

La inflación alcanzó el 14% en 1981, con un aumento de la divergencia en relación a la media comunitaria del orden del 1.3% en el mismo año. También en este caso, las causas externas se sumaron a diversos factores estructurales, como por ejemplo el crecimiento insuficiente de la productividad y los sistemas de indexación.

Por último, el desempleo creció a niveles preocupantes, agravado por la recesión general de la actividad productiva.

Frente a tal situación económica, el objetivo fundamental de las políticas económicas fue la reducción de la tasa de inflación unido a la decisión de reactivar la actividad productiva.

La política monetaria emprendió la lucha contra la inflación. Desde 1976 se intentó reducir la tasa de crecimiento de los agregados monetarios,

llevándola a valores inferiores al crecimiento del PIB nominal (se pasó de valores superiores al 15% en 1975, al 11% en 1980, con una tasa de crecimiento nominal del PIB del 15.5% en 1980).

Asimismo, se trató de controlar la tasa de interés y el tipo de cambio, tratando de evitar fluctuaciones que hubieran podido desestabilizar la actividad económica. Las tasas nominales de interés se mantuvieron en valores cercanos al 15% anual, con una tasa de interés real positiva, pero siempre inferior a las existentes en otros países, como por ejemplo en Alemania.

Con respecto al tipo de cambio alternaron períodos de cierta estabilidad con períodos de dificultades crecientes, como por ejemplo en 1981 cuando las autoridades se vieron obligadas a devaluar la moneda. La inestabilidad fue mucho mayor en relación con las divisas que no formaban parte del SME y, sobre todo, con el dólar, con una tendencia general hacia la devaluación en 1981.

Las dificultades para controlar las tres variables (cantidad de moneda, tasa de interés y tipo de cambio) fueron significativas, ya que, en muchos casos, en el corto plazo el logro de un objetivo resultaba incompatible con el logro de otro.

La política fiscal, que estaba dirigida al control del déficit público, no tuvo mayor éxito. El incremento del gasto público durante la segunda mitad de los años setenta, debido principalmente a los gastos corrientes, desembocó en un nivel del gasto público respecto al PIB superior al 45% en 1981, mientras que la presión fiscal no crecía al mismo ritmo, determinando un déficit creciente. En 1981, la financiación del déficit público absorbía aproximadamente la mitad del crecimiento monetario anual. La parte restante se financiaba recurriendo al mercado financiero, provocando una desviación de recursos destinados a las inversiones y presiones al alza sobre la tasa de interés.

En este contexto, con la victoria de los socialistas en las elecciones presidenciales de mayo de 1981, tuvo lugar un cambio de política económica. El programa económico del nuevo gobierno se basó en una política fiscal claramente expansiva, dirigida en particular a luchar contra el desempleo y a impulsar la actividad económica.

Los instrumentos utilizados provocaron un incremento del salario mínimo del orden de un 38% entre junio de 1981 y marzo de 1983, y el incremento del gasto de previsión social. Estos instrumentos comprendían una serie de medidas dirigidas a sostener el crecimiento de la producción y a promover la reducción de la tasa de desempleo. El estímulo fiscal directo se reflejó en un aumento de las inversiones públicas (4.8% en volumen en 1982), subsidios para la construcción e incentivos a las empresas.

Por último, la política en materia de empleo se basó en tres elementos principales: a) creación de puestos de trabajo en el sector público (240.000 entre 1981 y 1983); b) reducción de los horarios de trabajo; c) medidas ocupacionales específicas (ayuda a la creación de puestos, incentivos a la contratación de jóvenes por debajo de la edad de 25 años, jubilaciones anticipadas, etc.).

Los efectos de estas políticas en las principales variables económicas fueron contradictorios (ver cuadro 2). El índice de crecimiento de la economía se mantuvo en un 2.5% en 1982. El nivel de empleo creció de forma importante hasta fines de 1983, manteniendo la tasa de desempleo en torno al 8%. La tasa de inflación aumentó a un 11.2% en 1982, y el déficit público alcanzó el 2.8% del PIB. Las medidas adoptadas afectaron a dicho déficit por un monto de 62 mil millones de francos franceses en ese mismo año, produciendo efectos que se prolongaron también en los años siguientes como consecuencia del carácter permanente de los gastos, en contraposición al carácter temporal de los nuevos impuestos (cuadro 2).

Sin embargo, los mayores efectos se manifestaron en la balanza de pagos. En 1982, por ejemplo, registró un déficit comercial de 103.7 mil millones de francos.

La causa fundamental del fracaso de las decisiones de política económica de 1981 debe atribuirse al grave error de previsión del gobierno y también del mundo empresarial sobre el aumento de la demanda mundial, que se redujo drásticamente en esos años (Varios autores, 1989 A).

Los resultados poco brillantes obligaron al gobierno a realizar una serie de devaluaciones del franco en relación con las monedas de los países integrantes en el SME (excepto la lira italiana). Además, se llevó a cabo un

cambio de política económica, adoptando medidas rigurosas: congelación de salarios y precios, aumento de la imposición fiscal, reducción del gasto público y otras disposiciones dirigidas a incrementar el ahorro y limitar las necesidades de divisas extranjeras.

El cambio radical de la política económica tuvo efectos positivos en la tasa de inflación, que se redujo al 2.5% en 1986, en el déficit público y, especialmente, en el conjunto del sector externo.

Sin embargo, se registró también una brusca caída del índice de crecimiento del PIB, que en 1983 aumentó sólo en un 0.7%.

La evolución favorable de las principales variables económicas permitió emprender desde 1986 el abandono progresivo, aunque lento, de las políticas restrictivas mediante la adopción de una política de desgravación fiscal en favor de las empresas, y también de las familias, sobre todo durante el período 1987-1988.

La mayor flexibilidad y libertad de los mercados, consecuencia de la liberalización de los precios, generó además un crecimiento de las inversiones fijas brutas del orden del 6.9% en 1988, que unido al crecimiento de las exportaciones determinó un crecimiento del PIB del 3.1% en ese mismo año.

Sin embargo, aún habiendo abandonado el enfoque fuertemente restrictivo del período 1983-1985, la política económica francesa se mantiene todavía muy prudente a fin de contener el déficit de las partidas corrientes (Varios autores, 1989 A).

Cuadro 2

INDICADORES ECONOMICOS DE FRANCIA (1982-1989)
(Variaciones porcentuales respecto al período precedente) (1)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Producto interno bruto								
- a precios corrientes	14.6	10.5	8.9	7.5	6.9	4.9	5.9	5.3
- a precios constantes	2.5	0.7	1.4	1.7	2.1	2.3	3.1	2.8
- deflactor implícito	11.7	9.7	7.5	5.7	4.7	2.5	2.7	2.5
Inversiones fijas brutas (2)								
- total	-1.4	-3.6	-2.3	1.1	3.0	3.4	6.9	5.4
- construcciones	-2.4	-3.6	-3.1	-0.9	1.9	2.2	4.5	3.4
- maquinaria y equipos	1.5	-3.4	0.2	4.6	3.8	4.4	8.8	6.8
Porcentaje de inversión fija bruta en el PIB (3)								
- total	21.4	20.2	19.3	19.0	18.8	19.0	19.6	20.1
- administración pública	3.4	3.3	3.0	3.2	3.2	3.4	3.4	3.4
- otros sectores	17.9	17.0	16.3	15.8	15.6	15.6	16.2	16.7
Comercio exterior								
- volumen de las exportaciones	-2.9	3.4	5.4	2.7	-0.9	3.4	8.6	-
- volumen de las importaciones	3.6	-1.9	2.3	4.1	6.9	7.4	6.7	-
- valores medios unitarios de las export.	14.1	10.2	11.8	4.7	-4.5	-0.7	3.3	-
- valores medios unitarios de las import.	12.0	7.6	10.5	2.0	-15.4	-1.5	3.7	-
- términos reales de intercambio	1.9	2.4	1.2	2.6	12.9	0.8	-0.4	-
Balanza de pagos (miles de francos franceses)								
- saldo comercial	-103.7	66.7	-40.6	-47.4	-16.3	-49.9	-54.3	-
- saldo de partidas corrientes	-79.4	-39.4	-7.7	-0.3	21.2	-24.5	-25.3	-
- movimientos de capital	62.0	68.4	26.3	19.1	-15.9	-29.7	18.0	-
- errores y omisiones	-6.3	2.7	5.7	2.6	4.6	3.7	-	-
- movimiento oficiales	23.7	-31.7	-24.3	-21.4	-9.9	50.5	7.3	-
Inflación (deflactor implícito del consumo privado)								
Productividad (4)	2.4	1.1	2.3	2.1	1.8	2.2	2.5	2.3
Costo real del trabajo por unidad de producto (5)								
- índice: 1961-73=100	108.3	107.5	106.2	104.9	102.3	100.9	99.4	98.4
- variación anual en %	-0.3	-0.7	-1.2	-1.2	-2.5	-1.5	-1.4	-1.0
Empleo								
Tasa de desempleo	8.7	8.9	10.0	10.5	10.7	10.8	10.7	10.8
Saldo de las partidas corrientes de la balanza de pagos (7)	-2.1	-0.8	0.0	0.1	0.6	-0.3	0.1	0.1
Superávit o déficit de las administraciones públicas (7)	-2.8	-3.2	-2.8	-2.8	-2.9	-2.5	-1.9	-1.8
Deuda pública bruta (7)	27.9	29.5	31.8	33.8	35.1	36.7	37.2	37.8
Intereses pagados sobre la deuda pública (7)	2.0	2.6	2.7	2.9	2.9	2.8	2.9	2.9
Base monetaria (a fines de año) (8)	11.4	11.5	9.5	6.8	6.3	7.3	-	-
Tasas de interés a largo plazo (9)	15.6	13.6	12.5	10.9	8.4	9.4	9.2	-

(1) 1961-1986: Eurostat y Servicios de la comisión IMF/OCDE. Estadísticas nacionales 1987-1989: Estimaciones y previsiones económicas septiembre-octubre 1988. Comisión de las Comunidades Europeas, varios números. (2) A precios constantes - (3) A precios corrientes - (4) PIB a precios de mercado constantes por empleado - (5) Calculado aplicando el deflactor del PIB - (6) En porcentaje de la fuerza de trabajo civil - (7) En porcentaje del PIB - (8) M3 - (9) Niveles.

ANEXO 3

GRAN BRETAÑA

La economía británica presentaba a fines de la década de los setenta algunos elementos peculiares que la distinguían de los demás países europeos. En particular, la presencia de un sector petrolífero exportador permitió a la Gran Bretaña registrar déficit no muy elevados de las partidas corrientes de la balanza de pagos, contrariamente a lo que sucedía en los demás países de la Comunidad. En efecto, en 1980 se registró un superávit equivalente al 1.4% del PIB, aumentando al 2.2% en 1981.

Estos resultados, sin embargo, ocultaron una estructura productiva no muy competitiva, como lo demuestra la evolución de las exportaciones e importaciones de productos no petrolíferos, que registraron un déficit comercial de 200 millones de libras esterlinas en 1981.

Otro elemento peculiar de la economía inglesa estaba constituido por una formación insuficiente de capital fijo. Las graves dificultades financieras que debieron afrontar las empresas como consecuencia de una elevada dinámica salarial y de altas tasas de interés contribuyeron a reducir el volumen de inversiones fijas.

Por último, el nivel elevado de las remuneraciones en términos reales, la baja productividad del trabajo y, en consecuencia, la escasa rentabilidad de las empresas, contribuyeron a debilitar la estructura de la economía.

La necesidad de resolver estas dificultades estructurales fue el fundamento de la política económica del gobierno conservador que asumió el poder después de las elecciones de mayo de 1979.

La década de los ochenta ha sido marcada profundamente por la "revolución thatcheriana". Importantes cambios afectaron al sector de la economía, como resultado de un conjunto de políticas integrado por políticas macroeconómicas de demanda generalmente restrictivas y por políticas microeconómicas dirigidas a incidir en la oferta.

Los principales sectores de intervención fueron:

1. Las relaciones industriales, donde las medidas tuvieron por objetivo la reducción del poder de los sindicatos; estas medidas, sin embargo, aunque provocaron un mejoramiento de la eficiencia, no sirvieron para crear nuevos puestos de trabajo, como se esperaba al comienzo.
2. La desreglamentación ("deregulation") y la privatización. En este campo se obtuvieron algunos éxitos, como el aumento de la eficiencia de los sectores privatizados, pero también otros efectos, como la supresión de algunas limitaciones de carácter legal sobre la protección del trabajo y la formación de grandes oligopolios privados, en detrimento de la libre competencia que se hubiera querido mantener mediante el programa de privatización.
3. El sistema fiscal y de previsión social. En este ámbito, la política de desgravación fiscal ha registrado algunos éxitos, estimulando la inversión privada pero al mismo tiempo debilitando los sectores de la salud y la educación. Además, aumentó la imposición fiscal indirecta, mientras disminuía la presión fiscal directa.

Sin embargo, el campo donde se han registrado los progresos más significativos ha sido el del crecimiento de la productividad, que representaba un punto central del programa económico del gobierno conservador, tanto como instrumento para reducir la inflación como en cuanto medida de éxito de los cambios estructurales del lado de la oferta. Los mejores resultados se obtuvieron en el sector manufacturero, donde Gran Bretaña se colocó en el período 1979-1988 inmediatamente después del Japón y delante de todos los demás países más industrializados, con una tasa de crecimiento media anual del 4.9%.

Un análisis de las causas pone de manifiesto que la evolución de la productividad se derivó sobre todo de reducciones de los costos del trabajo, resultado de la eliminación de las prácticas restrictivas presentes en el mercado de trabajo en los años setenta. Esto indica que los procesos de reestructuración efectuados durante los años ochenta se tradujeron más en la reducción del empleo y de los costos de producción que en el desarrollo de nuevos productos de mayor calidad. La prueba de que la competitividad británica está basada aún principalmente más en los costos que en la calidad reside en la evolución del comercio exterior.

La política "thatcheriana" y, en general, las políticas destinadas a producir cambios por el lado de la oferta, se manifestaron en un conjunto de políticas fiscales y monetarias dirigidas a incidir en la demanda. Al ser la lucha contra la inflación el objetivo principal, se trató de reducir drásticamente su tasa de crecimiento mediante el control tanto de la oferta de dinero como del presupuesto público. El rígido enfoque aplicado exigía un control estricto del agregado M3, que resultó muy difícil de realizar; una política de reducción importante del gasto público; y una política de no-intervención en el mercado cambiario, lo que determinó una revaluación del 50% del tipo de cambio real entre principios de 1979 y principios de 1981.

Como consecuencia de la dificultad de controlar el indicador M3, las autoridades aumentaron significativamente la tasa de interés. Este incremento, unido a una política fiscal fuertemente restrictiva, a la revaluación de la esterlina y a la evolución de la demanda mundial, determinó una fuerte reducción de la tasa de inflación (de 8.6% en 1982), junto con una caída de la tasa de crecimiento del PIB, que fue negativa en 1980 y en 1981.

Estos resultados hicieron indispensables cambios de la estrategia original. Para la política monetaria se adoptó como variable de referencia la base monetaria. Gracias a la política fiscal, en virtud de la venta de bienes públicos, se obtuvo un superávit en el balance público en 1988. Por último, la política cambiaria provocó una sustancial devaluación de la esterlina.

Estas nuevas políticas económicas, en un contexto de rápida expansión del comercio mundial, permitieron abrir un período de crecimiento del PIB que presentó valores medios superiores al 3% desde 1983 hasta la actualidad (cuadro 3).

Los efectos negativos de las políticas restrictivas sobre el empleo continuaron durante casi todos los años ochenta, a pesar de que las políticas de la oferta hayan permitido reducir desde 1982 el desempleo friccional. La tasa de desempleo se ha estimado en aproximadamente un 12% en 1985-1986, y sólo desde 1988 se ha registrado una reducción sustancial.

La situación actual de la economía inglesa presenta, junto a la continuación de un fuerte crecimiento económico, algunos elementos preocupantes, como el reciente proceso inflacionista y el deterioro del saldo

de la balanza de pagos. A esto se agregan los problemas del lado de la oferta, como el bajo nivel de las inversiones físicas y del gasto en investigación y desarrollo, y la fragilidad del sistema de instrucción y formación profesional.

En conclusión, se puede decir que el "milagro productivo thatcheriano" ha resuelto sólo una parte de los problemas del lado de la oferta. Deben realizarse todavía reformas fundamentales de las relaciones industriales, juntamente con un impulso significativo del desarrollo de la profesionalidad y un mayor esfuerzo en el campo de la investigación y desarrollo.

Cuadro 3

INDICADORES ECONOMICOS DE LA GRAN BRETAÑA (1982-1989)
(Variaciones porcentuales respecto al período precedente) (1)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<u>Producto interno bruto</u>								
- a precios corrientes	8.7	8.9	6.4	9.9	6.6	9.4	9.7	8.4
- a precios constantes	1.1	3.5	2.0	3.7	2.9	4.3	3.8	2.6
- deflactor implícito	7.6	5.2	4.2	6.0	3.5	4.9	5.6	5.7
<u>Inversiones fijas brutas (2)</u>								
- total	5.2	5.2	8.2	3.1	0.3	5.5	9.6	6.3
- construcciones	8.3	5.3	7.0	-2.9	4.4	4.2	9.8	5.8
- maquinaria y equipo	1.5	4.9	9.6	9.9	-3.9	6.9	9.3	6.9
<u>Porcentaje de inversión fija bruta en el PIB (3)</u>								
- total	16.2	16.2	17.3	17.2	17.2	17.4	18.4	19.1
- Administración pública	1.6	2.0	2.1	2.0	1.8	1.5	1.6	1.6
- Otros sectores	14.6	14.2	15.2	15.3	15.4	15.9	16.8	17.5
<u>Comercio exterior</u>								
- volumen de las exportaciones	2.8	0.4	8.9	7.2	4.2	4.8	0.7	-
- volumen de las importaciones	4.1	7.9	9.3	5.0	7.3	8.9	13.4	-
- valores medios unitarios de las export.	7.1	8.1	7.9	5.2	-4.2	3.7	1.8	-
- valores medios unitarios de las import.	8.0	8.8	9.3	3.8	-7.6	2.6	-0.5	-
- términos reales del intercambio	-0.8	-0.6	-1.2	1.3	3.7	1.0	2.3	-
<u>Balanza de pagos</u>								
<u>(miles de libras esterlinas)</u>								
- saldo comercial	-2.1	-1.1	-4.6	-2.3	-8.7	-10.1	-20.6	-
- saldo de partidas corrientes	4.6	3.8	2.1	3.3	-	-2.9	-14.7	-
- movimientos de capital	0.7	-5.7	-16.7	-12.5	-12.0	6.0	-17.2	-
- errores y omisiones	-2.4	0.5	5.7	4.8	14.5	4.9	16.3	-
- movimientos oficiales	-2.9	1.4	9.0	4.4	-2.5	4.0	15.6	-
<u>Inflación</u>								
<u>(deflactor implícito del consumo privado)</u>	8.6	5.0	4.8	5.2	3.6	3.8	4.4	4.7
<u>Productividad (4)</u>	2.9	4.8	0.1	2.1	2.5	2.6	1.9	1.6
<u>Costo real del trabajo por unidad de producto (5)</u>								
- índice: 1961-73 =100	99.0	97.6	98.5	97.1	98.2	97.6	97.6	98.0
- variación anual en %	-2.1	-1.4	0.9	-1.4	1.1	-0.6	0.0	0.4
<u>Empleo</u>								
<u>Tasa de desempleo (6)</u>	10.6	11.6	11.8	12.0	12.0	10.6	8.6	7.2
<u>Saldo de las partidas corrientes de la balanza de pagos (7)</u>	1.3	0.8	-0.3	0.5	-0.8	-0.6	-3.1	-3.3
<u>Superávit o déficit de las administraciones públicas (7)</u>	-2.5	-3.3	-3.9	-2.7	-2.4	-1.4	-0.3	-0.1
<u>Deuda pública bruta (7)</u>	57.4	57.1	58.4	57.2	56.1	53.2	49.3	46.1
<u>Intereses pagados sobre la deuda pública (7)</u>	5.0	4.7	4.9	4.9	4.6	4.3	3.9	3.6
<u>Base monetaria (a fines de año) (8)</u>	8.9	10.4	10.0	13.4	18.9	22.5	-	-
<u>Tasas de interés a largo plazo (9)</u>	12.7	10.8	10.7	10.6	9.8	9.5	9.5	-

(1) 1961-1986: Eurostat y Servicios de la Comisión IMF/OCDE. Estadísticas nacionales 1987-1989: estimaciones y previsiones económicas septiembre-octubre 1988. Comisión de las Comunidades Europeas, varios números - (2) A precios constantes - (3) A precios corrientes - (4) PIB a precios de mercado constantes por empleado - (5) Calculado aplicando el deflactor del PIB - (6) En porcentaje de la fuerza de trabajo civil - (7) En porcentaje del PIB - (8) M3 - (9) Niveles.

ANEXO 4

ITALIA

En la economía italiana son evidente algunas debilidades de carácter estructural, típicas de una economía en transformación. En primer lugar, es importante señalar el denominado "vínculo externo", o sea, por una parte, la estrecha dependencia de importaciones indispensables para la actividad productiva y, por otra parte, una estructura de exportaciones basada sobre todo en productos tradicionales, cada vez más expuestos a la competencia de los países de reciente industrialización.

Así, el fuerte incremento de los precios del petróleo en la década de los setenta produjo un dramático empeoramiento de los términos de intercambio y déficit elevados de la balanza comercial (13,991 mil millones de liras en 1980 y 11,838 en 1981) y de las partidas corrientes de la balanza de pagos (8,291 mil millones en 1980 y 9,087 en 1981).

El mejoramiento parcial registrado entre 1980 y 1981 se debió principalmente a la fuerte revaluación de la moneda norteamericana y a la reducción progresiva de la demanda interna, que abrió paso en 1981 a un período prolongado de recesión (la tasa de crecimiento del PIB pasó del 4% en 1980 a -0.2% en 1981).

La financiación de estos déficit produjo un elevado y creciente endeudamiento externo (48 mil millones de dólares a fines de 1981), que, con el aumento de la tasa de interés y la revaluación de la divisa americana, empeoró el servicio de la deuda y, en consecuencia, el saldo de la balanza de pagos.

Otras diferencias estructurales respecto a otros países industrializados se refieren a la tasa de inflación y al déficit público.

La tasa de inflación, que era del orden del 20.4% en 1980, disminuyó a partir de 1981, principalmente a causa de la reducción de los márgenes de ganancia de las empresas, y no tanto por el buen resultado de las políticas dirigidas a controlar los costos, en particular los de la mano de obra.

En efecto, la presencia de una vasta red de automatismo contribuyó en forma decisiva al incremento general de la remuneración bruta por trabajador (22% en 1981), como también a prolongar las presiones iniciales sobre el sistema de precios.

Con respecto al balance público, los distintos mecanismos de indexación de ingresos y gastos y una política fiscal fuertemente expansiva en la segunda mitad de 1980 y en 1981 causaron un incremento sustancial del endeudamiento neto de la Administración Pública, que pasó del 8.4% al 11.9% del PIB entre 1980 y 1981. Al mismo tiempo, el déficit de las partidas corrientes aumentó en más del doble.

La tasa de desempleo aumentó entre 1980 y 1981 del 8.3% al 9.8%, a causa especialmente del estancamiento de la actividad productiva. Este fenómeno se debió en parte a los procesos de reestructuración en curso en el aparato productivo, que tenían como objetivo aumentar la relación capital/trabajo.

La política económica a principios de la década de los ochenta se caracterizó por la falta de una política fiscal adecuada, de modo que la política monetaria debió suplir dicha ausencia desempeñando un rol fundamental en el control de la demanda interna y en la defensa del cambio. Por lo que respecta a la estabilización del sistema económico, la política monetaria perjudicó por una parte la continuidad de la recuperación del crecimiento económico y por otra parte prolongó el proceso de absorción de los "shocks".

Sin embargo, la economía italiana ha registrado durante los años ochenta un proceso constante de crecimiento, alcanzando valores inferiores sólo a los del Japón y Canadá e iguales al de los Estados Unidos (+2.4%). Este fenómeno debe atribuirse en gran parte a la tendencia creciente de la productividad, que, a su vez responde al crecimiento de las inversiones fijas brutas que han alcanzado un valor medio superior al 20% del PIB, resultado éste mejor que en los demás países europeos.

En el debate político italiano se tiende a atribuir estos resultados a ciertas "virtudes" de carácter estructural, más que a decisiones específicas de política económica. Estas virtudes han permitido al sistema productivo italiano registrar desde 1980 un crecimiento medio mayor que en los demás países de Europa.

Sin embargo, durante los años ochenta se han producido cambios importantes en la línea de política económica, que han influido en las expectativas produciendo efectos estables en la evolución de algunas variables económicas.

En este sentido, tuvo importancia la adhesión de Italia al SME en 1979 y el llamado "divorcio" entre el Ministerio de Hacienda y el Banco Central en 1981. El primer evento despojó a las autoridades monetarias de la plena libertad de maniobra en relación con el tipo de cambio, que durante los años setenta se había utilizado frecuentemente para compensar la pérdida de competitividad permitiendo que la lira se devaluase.

El segundo evento representa la voluntad de conceder una mayor autonomía a la política monetaria respecto del manejo de la deuda pública y, en consecuencia, de la política fiscal, ya que la suscripción de los títulos del Estado no colocados por el Banco de Italia dejaba de ser una obligación automática.

Por consiguiente, la política monetaria se modificó, pasándose de un enfoque principalmente expansivo a uno moderadamente restrictivo mediante un incremento constante de las tasas de interés.

Los responsables de la política económica iniciaron un proceso de reducción de la inflación que, a diferencia del proceso inglés, se caracterizó no sólo por su lentitud sino sobre todo por una combinación de políticas que hicieron posible una tasa positiva de crecimiento de la economía durante los años ochenta.

A este conjunto de políticas se sumaron algunas medidas dirigidas a incidir en la oferta. En primer lugar se intervino en el mercado de trabajo, donde la "Cassa Integrazione Guadagni" y los mecanismos de prejubilación sustituyeron a los anteriores subsidios a las empresas, favoreciendo así la finalización de los procesos de reestructuración que el sector productivo había emprendido en la segunda mitad de los años setenta.

Al mismo tiempo, se trató de aplicar una política de ingresos dirigida a incidir en las indexaciones vigentes en la economía y en el drenaje fiscal.

El constante aumento del déficit público, sobre todo en lo que respecta a

los intereses, tuvo como contrapartida los buenos resultados alcanzados respecto de la inflación.

Actualmente, el problema de la deuda pública constituye la principal amenaza para la estabilidad del proceso de crecimiento. El déficit presupuestario se mantiene por encima del 10% del PIB, y dentro del mismo, el servicio de la Deuda representa aún el 8% del PIB (cuadro 4).

Esto último impone serias limitaciones a la política monetaria. Por una parte, no pueden aumentarse las tasas de interés, ya que ello agravaría el problema de la competitividad de los productos italianos y además afectaría a las inversiones. Por otra parte, no pueden disminuirse en una situación de intensificación de la inflación y con un déficit público elevado.

Por este motivo, las autoridades monetarias en los últimos tiempos no han modificado las tasas de interés. Sin embargo, en el futuro contexto de integración monetaria y libre circulación de capitales, la política monetaria tendrá un margen de maniobra reducido, haciéndose indispensable una política fiscal más rigurosa que intervenga en los mecanismos del gasto y en la evasión fiscal.

Cuadro 4

INDICADORES ECONOMICOS DE ITALIA (1982-1989)
(Variaciones porcentuales respecto del período precedente) (1)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<u>Producto interno bruto</u>								
- a precios corrientes	16.5	15.9	14.1	11.8	11.0	8.7	8.7	7.5
- a precios constantes	0.2	0.5	3.5	2.7	2.7	3.1	3.9	3.2
- deflactor implícito	16.2	15.3	10.2	8.8	8.0	5.4	4.6	4.1
<u>Inversiones fijas brutas (2)</u>								
- total	-5.7	-1.6	4.4	3.3	1.2	5.2	4.9	3.8
- construcciones	-6.7	0.9	0.5	-0.4	-0.6	-1.3	1.2	1.7
- maquinarias y equipos	-6.8	-5.7	15.1	11.4	5.0	11.5	8.0	5.5
<u>Porcentaje de inversión fija bruta el PIB (3)</u>								
- total	22.3	21.3	21.2	21.2	20.1	20.0	20.1	20.1
- administración pública	3.7	3.7	3.6	3.8	3.6	3.5	3.6	3.6
- otros sectores	18.6	17.5	17.6	17.4	16.6	16.5	16.5	16.5
<u>Comercio exterior</u>								
- volumen de las exportaciones	-1.6	3.4	8.0	3.1	3.9	3.1	5.7	-
- volumen de las importaciones	-1.8	-1.9	10.9	4.0	7.8	10.7	7.0	-
- valores medios unitarios de las export.	15.4	7.4	9.6	8.1	-4.7	1.0	5.2	-
- valores medios unitarios de las import.	12.5	4.8	11.3	7.4	-17.7	-1.5	4.2	-
- términos reales de intercambio	2.5	2.5	-1.6	0.6	15.8	2.5	0.9	-
<u>Balanza de pagos (miles de liras)</u>								
- saldo comercial	-11960	-3713	-10254	-11928	6328	-77	-746	-
- saldo de partidas corrientes	-8432	2323	-4314	-7102	3802	-1940	-6779	-
- movimientos de capital	4934	1613	63	6201	-4204	6530	8658	-
- movimientos monetarios	2521	-3793	-57	8352	2965	-1202	-682	-
de los cuales : reservas	3921	-11183	-7668	13659	-1608	-7127	-8477	-
- errores y omisiones	977	-143	4308	-7451	-2563	-3388	-1197	-
<u>Inflación (deflactor implícito del consumo privado)</u>	15.9	14.8	11.4	9.3	6.1	4.8	4.9	4.6
<u>Productividad (4)</u>	-0.3	0.0	2.7	1.3	1.9	3.2	3.4	2.6
<u>Costo real del trabajo por unidad de producto (5)</u>								
- índice" 1961-73=100	107.8	108.5	106.8	106.7	104.3	104.3	103.1	103.7
- variación anual en %	0.3	0.6	-1.6	-0.1	-2.2	-0.1	-1.1	0.6
<u>Empleo</u>								
<u>Tasa de desempleo (6)</u>	9.7	11.0	12.0	12.9	13.7	14.0	15.0	14.5
<u>Saldo de las partidas corrientes de la balanza de pagos</u>	-1.6	0.3	-0.6	-0.9	0.8	-0.1	-0.4	0.6
- Superávit o déficit de las administraciones públicas	-11.3	-10.6	-11.5	-12.5	-11.4	-10.5	-10.0	10.0
<u>Deuda pública bruta (7)</u>	66.3	71.9	77.1	83.7	87.9	92.6	96.6	101.4
<u>Intereses pagados sobre la deuda pública (7)</u>	7.1	7.5	8.0	8.0	8.5	8.2	8.4	8.9
<u>Base monetaria (a fines de año) (8)</u>	18.0	12.3	12.1	11.1	9.4	8.3	-	-
<u>Tipos de interés a largo plazo (9)</u>	20.9	18.0	15.0	14.3	11.7	11.3	12.1	-

1) 1961-1986: Eurostat y Servicios de la Comisión IMF/OCDE. Estadísticas nacionales 1987-1989: estimaciones y previsiones económicas septiembre-octubre 1988. Comisión de las Comunidades Europeas. varios números - (2) A precios constantes - (3) A precios corrientes - (4) PIB a precios de mercado constantes por empleado - (5) Calculado aplicando el deflactor del PIB - (6) En porcentaje de la fuerza de trabajo civil - (7) En porcentaje del PIB - (8) M3 - (9) niveles.

