

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Introducción.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Los condicionantes de la acción exterior de España respecto a  
Latinoamérica (1976-91)  
Dr. J. Piñol Rull

# Los condicionantes de la acción exterior de España respecto a Latinoamérica (1976-91)

Dr. J. Piñol Rull\*

La evolución de la acción exterior española hacia Latinoamérica desde 1976 (fecha de recuperación de la democracia en nuestro país) hasta 1991 parte de determinados condicionamientos históricos previos y se circunscribe dentro del marco de la evolución general de las relaciones internacionales, en las que tanto España, como es evidente, como incluso el conjunto de países latinoamericanos han jugado un rol relativamente limitado.

Este *paper*, de carácter muy general, debe abordar un conjunto de factores y, por tanto, en cierta manera invadir terrenos que van a abordarse con mucho mayor detalle en las intervenciones posteriores. Se trata de una hipótesis de trabajo: España ha aumentado, en estos quince años, pero especialmente a partir de 1988, su influencia<sup>1</sup> en Latinoamérica, a pesar de que: a) su política hacia esta región no es especialmente novedosa ya que no se ha apartado demasiado de las líneas diseñadas ya en los años sesenta<sup>2</sup>; b) sus esfuerzos en aumentar tal influencia han sido en general más simbólicos que reales, y a menudo esporádicos y fluctuantes, sin integrarse en un plan bien trazado o bien desarrollado; c) los medios aportados, en especial en el campo económico y de cooperación, han sido escasos, poco eficaces y muy descoordinados y sólo algo mejor llevados y con mayor interés en el campo político y de la diplomacia tradicional; d) los organismos específicamente diseñados para las relaciones con América Latina han llevado a cabo una política de escaparate en general, y e) la prioridad casi absoluta de la política exterior española, a pesar de afirmaciones doctrinales en contra<sup>3</sup>, se ha centrado en las relaciones con Europa.

1. VIÑAS, A., "Estrategia nacional y entorno exterior" *REI*, Vol. 5, nº 1, 1984, p.99, señala que España tiene influencia, no poder.
2. ALDECOA, F., "Hacia una profundización en las relaciones políticas entre España y Centroamérica (1976-89)" en *Las relaciones entre España y América Central (1976-89)*. CIDOB AIETI, Barcelona, 1989, p.76.
3. MESA, R., "España en la política internacional" *Política Internacional* (Belgrado) Vol. 34 nº 790, 1983 pp. 22 ss.

\*Catedrático de Derecho Internacional Público, Universitat Autònoma de Barcelona

¿A qué se debe pues esta aparente paradoja de un resultado globalmente positivo para los intereses españoles, a pesar del raquitismo de medios aportados y la escasa originalidad de la política efectuada por Madrid? Se debe matizar esta afirmación con nuestra opinión de que tales resultados positivos son bastante diferentes analizando las relaciones españolas con cada uno de los países latinoamericanos, caso a caso, pero el conjunto de variables diseña unas coordenadas de creciente cooperación política (y en algunos casos también económica) con todos los Estados de la zona, especialmente en el caso de Centroamérica y el Caribe hispano-parlante, y algunos países aislados como Bolivia o Perú, en los que la influencia española es muy superior a la que podría esperarse objetivamente y *a priori* de España, como actor en las relaciones internacionales a lo largo de su historia<sup>4</sup>.

Las razones que, en nuestra opinión, avalan la hipótesis de trabajo inicial son las siguientes:

## I. EL MARCO MUNDIAL A NIVEL ESTRATÉGICO-POLÍTICO

En una situación de alta tensión, los actores principales de un sistema tienden a permitir una autonomía muy pequeña de maniobra a actores pequeños o medios, como ha ocurrido entre 1976 y 1988; el paso de un duopolio de poder a una situación de distensión, con EE.UU. como claro líder a nivel mundial en la toma de decisiones políticas (aunque significativamente debilitado en el aspecto económico) favorece en general la negociación y los buenos oficios tanto en controversias regionales como en situaciones internas conflictivas en la zona latinoamericana<sup>5</sup>, en estos casos el rol de un actor medio es mejor aceptado que el *diktat* directo de la gran potencia norteamericana<sup>6</sup> respecto a la solución concreta de un conflicto, y ésta puede tolerar, aceptar o incluso favorecer, según los casos, la intervención de un actor concreto, España, en algunos problemas concretos de Latinoamérica<sup>7</sup>. En abstracto, los gestos simbólicos de Madrid<sup>8</sup> pueden ir desembocando, en un pasado inmediato o incluso en la actualidad, en aportaciones específicas. En concreto, en un ejemplo reciente, los

4. PEREIRA, J.C., *Introducción al estudio de la política exterior de España. Siglos XIX y XX*. Madrid, Akal, 1983 especialmente pp. 283 y ss.

5. A la clasificación de Boersner, que distingue cuatro períodos en las relaciones recientes EE.UU.-Latinoamérica: 1968-73, 1973-76, 1977-79 y 1980 en adelante, habría que incorporar una nueva etapa, 1990 en adelante con una recuperación del interés de Washington hacia Latinoamérica, más allá de los esquemas de una renovada guerra fría. BOERSNER, D., *Relaciones internacionales de América Latina*. México, 1982.

6. MAIRA, L., "El pensamiento geopolítico norteamericano frente al de América Latina y el Caribe: un choque de visiones antagónicas". *Cuadernos Semestrales* n<sup>o</sup> 17, pp. 19 y ss.

esfuerzos anteriores del Gobierno González por mediar en Centroamérica, rechazados respectivamente por Reagan en 1986, pueden ser aceptados respecto al caso cubano o el guatemalteco por Bush, que ha reconocido públicamente en dos ocasiones, en 1988<sup>9</sup> y recientemente en 1991, el papel especial de España en Latinoamérica y de Felipe González, en particular. (Una comprobación paralela del mayor aprecio norteamericano hacia la política exterior española sería la decisión de celebrar la Conferencia de Paz sobre Palestina en Madrid).

Como es obvio, en otras controversias menores, que no afecten a los intereses directos de Washington, siempre se ha tolerado continuar la tradición española<sup>10</sup> de ofrecer buenos oficios o formar parte el Rey de España o una alta personalidad española en un tribunal arbitral, como ocurre en la actualidad en la controversia entre Colombia y Venezuela sobre límites territoriales.

## II. LA EVOLUCIÓN DEL MARCO ECONÓMICO

A pesar de no querer tratar las interrelaciones entre lo político y lo económico en forma directa, nuestro *paper* no puede dejar de abordar lateralmente esta temática, que será estudiada más adelante por otros participantes.

La década de los ochenta fue quizás una de las peores en la historia reciente de la región latinoamericana. Ello se reflejó incluso en las escasas relaciones económicas entre España y esta zona; las exportaciones españolas (y algunas limitadas inversiones, en especial en el sector bancario), que habían tenido un crecimiento tanto cuantitativo como cualitativo entre 1972 y 1980 especialmente las dirigidas a algún país concreto<sup>11</sup>, cayeron bruscamente, y en 1985 representaban tan sólo el 4%<sup>12</sup> del conjunto de las exportaciones de nuestro país; la razón fundamental se debía a la brutal retracción de

7. ROETT, R., en *Latin America, Western Europe and the U.S.* GRABENDORFF y ROETT, R., N. York, Westport y Londres, 1985, p. 277, indica que el descenso del interés económico de EE.UU. hacia Latinoamérica no se ha visto correspondido por una menor preocupación política por la zona; no obstante tal aseveración, Washington ha sido más receptivo que en el pasado con los esfuerzos europeos y en especial de España, de actuar en este área a lo largo de los ochenta; *vide* asimismo GRABENDORFF, W., "Las relaciones entre América Latina y Europa Occidental: actores nacionales y transnacionales, objetivos y expectativas" *Foro internacional* n.º 89, pp. 39-57.
8. La superioridad de gestos simbólicos sobre actuaciones reales es destacada por DEL ARENAL MOYUA, C., "Relaciones exteriores de España, 1989", *Anuario CIDOB* 1989, pp. 25 y ss.
9. ALONSO ZALDÍVAR, C.A. "España y los USA" *Anuario CIDOB*, 1989 pp. 51 y ss.
10. De la que son ejemplo los repetidos laudos arbitrales del Rey de España, especialmente sobre resolución de controversias fronterizas en Latinoamérica desde fines del XIX.
11. KLEMAN, E. "Cultural Ties and Trade: Spain's Role in Latin America" *Kyklos* Vol. 31, 1978, Fasc. 2, pp. 275-90, analiza en especial el caso de las relaciones comerciales hispano-cubanas
12. *Boletín Económico del I.C.E.* n.º 1998; 18 a 25 de julio 1985

la capacidad de compra de Latinoamérica y a la escasa disposición española de continuar con un generoso sistema de créditos a la exportación, dado el gran crecimiento de impagados, especialmente en el caso de las exportaciones "políticas" hacia Cuba y Nicaragua<sup>13</sup>.

Por su parte las importaciones españolas desde la zona descendieron hasta un 5% del total de nuestro país, fundamentalmente por el efecto anunciado de nuestra incorporación a la Comunidad Europea en 1986 y a la pérdida de poder de decisión de Madrid respecto a la política comercial, que fue cedida a Bruselas, lo que ya era previsible desde 1981<sup>14</sup>.

No obstante esta realidad objetiva, la interconexión entre lo político y lo económico en la etapa del Gobierno González (1981-91) se puso de manifiesto al menos en dos casos, en forma clara, imponiéndose la lógica política sobre la económica: los créditos concedidos a Nicaragua en la etapa sandinista, a Cuba y, más parcialmente, en los tratados de cooperación con Argentina y el muy reciente diseñado con Perú, que en el momento de celebrarse tenían muy pocos visos de tener efectos reales.

En cambio, a partir de 1990, el cambio de tendencia económica en América Latina y las expectativas de un rápido crecimiento al menos en algunos países concretos (México, Chile o Colombia) o las posibilidades por explorar del MERCOSUR han llevado tanto al Gobierno español como a algunas empresas privadas a actuar por razones puramente económico-estratégicas en Chile o México: reserva de mercados en el futuro, en especial en el caso mexicano, como vía de entrada hacia EE.UU., cuando se ratifique el Tratado México-EE.UU.-Canadá y expectativas de beneficios rápidos en sectores específicos. Por último, la peculiar situación de determinadas empresas públicas españolas ante la inminente pérdida de su monopolio en nuestro país por la implantación del Mercado Único ha llevado a Iberia, a Telefónica, o incluso a Renfe a intentar asegurar mercados latinoamericanos para sus productos y servicios; ello a su vez, dado el especial papel en la economía de estos sectores, podría tener en el futuro a algunos (seguramente muy limitados) *spillovers* en el campo político, al menos en determinados países pequeños latinoamericanos, como la República Dominicana<sup>15</sup>.

### III. EL CAMBIO RELATIVO DE LA PERCEPCIÓN EXTERIOR SOBRE ESPAÑA COMO ACTOR EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

España efectuó un tránsito relativamente rápido entre 1975 y 1986; nuestro país estaba en 1975 aislado políticamente, con una bajísima capacidad de influencia

13. PIÑOL FULL, J., "España y Latinoamérica: el período Suárez (1976-80)"; *Afers Internacionals* nº 0, pp. 31-32

exterior y con una economía enormemente centrada en su mercado interior y relativamente poco desarrollada. En cambio, en 1991 la economía es algo más competitiva y abierta, con una estructura industrial y de servicios que en algunos campos es importante, gracias esencialmente a la financiación exterior a través de las inversiones extranjeras y al turismo, e integrada además en el mayor mercado del mundo (al concluirse a fines de 1991 el tratado entre la CE y la EFTA) en el que tiene incidencia directa sobre las opciones económicas a tomar, pues Madrid participa en la toma de decisiones del Consejo de Ministros; además su sistema de transición política ha sido ampliamente publicitado internacionalmente<sup>16</sup> (aunque en nuestra opinión la transición española a la democracia no puede ser explotable dadas las muy peculiares condiciones de cambio económico y político en España) así como su éxito económico relativo. Por tanto su papel como actor en las relaciones internacionales ha cambiado, pero especialmente la *percepción* exterior de tal cambio, desproporcionada a la realidad, ha creado lamentables confusiones y ha conducido a expectativas infundadas<sup>17</sup> respecto a las posibilidades de influencia española tanto a los propios gobernantes, en Madrid, como a algunos países latinoamericanos, que exageran a menudo además la voluntad política real española de convertirse en “puente” de Latinoamérica respecto a la CE<sup>18</sup>; además, tales pretensiones españolas han provocado un claro rechazo de Estados importantes en la zona, en especial de México o Argentina.

#### IV. LAS ASPIRACIONES ESPAÑOLAS HACIA LATINOAMÉRICA Y SUS POSIBILIDADES CONCRETAS

Las relaciones de España con los países de la zona están basadas, al menos en declaraciones y discursos, en la estrecha relación entre éstos y el “país madre”, pero

14. ALONSO, J. y DONOSO, V. *Efectos de la adhesión de España a la CEE sobre las exportaciones a Latinoamérica*, Madrid, 1983.
15. A través de la compra de la Compañía Aérea Dominicana por Iberia en 1991 y los planes de Telefónica en este país. Vide PIÑOL RULL, J. “Spain’s Caribbean Role in the New Europe” *Paper* presentado a *Alternatives for the 1990’s Caribbean*. Londres, 1991, pp. y ss.
16. VIÑAS, A. *Estrategia nacional y entorno exterior: el caso de España REI* Vol. 5 nº 1, 1984 p. 97 indica: “El cuarto eje trata de capitalizar la dinámica del cambio político pacífico registrado en el país... Dicha capitalización se orienta hacia Iberoamérica, potenciando así una de las constantes de la política exterior española”; habría que añadir que España a partir de 1990 intenta capitalizar también su transición democrática respecto a los países del Este, resurgidos como actores propios tras la caída del régimen comunista.

en realidad se basan en cuestiones de interés nacional<sup>19</sup> que se mueven, como es lógico, en un marco externo general, "en el contexto de presiones internacionales y también nacionales"<sup>20</sup>, aunque el Gobierno español no debe atender en este caso a excesivas demandas internas, dada la indiferencia general de sus ciudadanos hacia el tema. Madrid comprende perfectamente que una potenciación de su proyección internacional política en Latinoamérica y un aumento de su actuación económica en la zona servirían para incrementar, al menos a pequeña escala, su influencia mundial y especialmente en la Comunidad Europea y convertirse en potencia media<sup>21</sup>. La aspiración última sería crear, como han solicitado primero Yáñez, en 1984, y posteriormente Fernández Ordóñez (30-6-89), una Comunidad Iberoamericana de Naciones<sup>22</sup>, similar a la *Commonwealth*, partiendo de un proceso que se ha iniciado, quizás, en la Reunión de Guadalajara de julio de 1991.

No obstante, sus esfuerzos para conseguir tal objetivo se enfrentan a varios obstáculos, tanto externos a España como internos:

1) Como es obvio, la presencia del actor fundamental en la zona, Estados Unidos, condiciona enormemente las posibilidades de éxito español. Utilizando el modelo de Rosenau del *linkage framework*<sup>23</sup> de cualquier política exterior, el renovado interés de Washington en Latinoamérica a partir de 1990 hace muy difícil una presencia española allí, más allá de un carácter simbólico, salvo en los tímidos intentos españoles que en determinados casos coincidan con los fines a corto plazo de Washington, como quizás podría ocurrir en la solución de la crisis cubana.

2) Algunos países de la zona, que tienen aspiraciones históricas similares y mucho

17. En especial, tras la accesión del PSOE al poder, del que se esperaba en algunos sectores una acción exterior mucho más radicalizada; a este respecto *vide* la postura extrema de ROITMAN, M. sobre el cambio de política del PSOE desde su etapa en la oposición y su acceso al poder; ver GARCÍA SEGURA, C. "La política exterior del PSOE durante la transición política española". *Afers Internacionals* 1986, pp. 43-62. *La política del PSOE en América Latina*, Madrid, 1985, esp. p. 69 ss.
18. YÁÑEZ, L. "Recuperación democrática y relaciones con Iberoamérica". *Afers Internacionals* nº 3 esp. pp. 42 y 43.
19. KRATOCHWIL, F. "On the notion of interest in international relations" I.O. T. 36, 1982, pp. 1-30
20. WALLACE, W. *Foreign Policy and the Political Process*, Londres 1971, p. 1
21. FUENTES, J. "España y la seguridad nacional" *REI* vol. 7 nº4, oct-dic. 1986, califica a España de potencia media. Sobre el concepto de potencia media, ver SPIEGEL, H. y FOX, A. *Middle Powers* N. York, 1977, p. 18 en especial; sobre el interés de España en involucrar a la Europa comunitaria en Centroamérica y maximizar su posición, *vide* MARTINEZ, M.A. "Occidente y América Central" *Leviatán* nº 16, 1984, pp. 57 ss.
22. Una vieja aspiración de la doctrina española de fines del franquismo; *vide* MONRELLE DE LEMA, M. "En torno al concepto de comunidad iberoamericana" *R. Estudios Políticos* nº 187, 1973 pp. 319-335; y BORBÓN, A. de "España-Iberoamérica: ayer, hoy y quizás mañana" *Revista de Política Internacional* nº 150, 1977, pp. 11-31
23. ROSENAU, J. *The Scientific Study of Foreign Policy*. Londres 1980, p. 387. En similar sentido, *vide* SNYDER, R. BRUCK, H. SAPIN, B. *Decision-making as an Approach to the Study of International Relations*. Princeton, 1954, esp. pp. 88 y ss.

más antiguas de gozar de un papel privilegiado en las relaciones internacionales de la zona, como México, Argentina o, con mayores posibilidades objetivas, Brasil, no aceptan lógicamente las pretensiones españolas y tan sólo toleran que Madrid, en especial a través de la figura del Rey de España, como institución simbólica, ejerza a la vez un rol simbólico, al mismo nivel que Portugal en la Conferencia de Guadalajara, por ejemplo.

Debe añadirse sin embargo que existe una ventaja objetiva en este tema para nuestro país: la propia competición *interse* de los Estados citados; en concreto, México -para el Caribe-<sup>24</sup> halla pretensiones similares en Venezuela<sup>25</sup> y Cuba; y Brasil, Argentina y Chile han efectuado una histórica pugna respecto al liderazgo en América del Sur. Al mismo tiempo, todos ellos se han opuesto, al menos en la mayor parte de su historias, individual o colectivamente a la hegemonía norteamericana. Por su parte, dado que todos los Estados ya tienen que aceptar la hegemonía de Washington, varios países, especialmente de mediano o pequeño tamaño, si tuviesen que optar preferirían, quizás, por razones puramente objetivas y de ventajas comparativas -mayor lejanía, y por tanto, menos riesgo inmediato de injerencia directa- de España; una economía más variada y complementaria; más posibilidades españolas de financiación (no sólo directa sino especialmente indirecta, a través de la CE) y de cooperación al desarrollo; o incluso desearían una presencia activa, no sólo simbólica, española en la toma de decisiones en la zona, a un liderazgo de segundo rango para un sólo país, sublíder regional; y por ello los países centroamericanos aplaudieron la iniciativa española de apoyar el proceso de Contadora, dados los recelos, en especial de Guatemala, ante la actitud de México al que percibe como futuro líder regional quizás erróneamente.

3) Como factor interno esencial, la poca voluntad política de los sucesivos Gobiernos españoles entre 1976 y 1991 de llevar a cabo una acción exterior latinoamericana coherente, bien diseñada, atendiendo tanto a las limitaciones objetivas como a los medios con los que se está dispuesto a llevar a cabo tal actuación, ha coartado la posibilidad española de que unos objetivos realistas, pero a la vez ambiciosos, de mayor influencia en la zona pudiesen alcanzarse plenamente; y tan sólo la suerte, dada la confluencia de varios factores externos en los que España no podía incidir, ha logrado paliar un semifracaso y transformarlo en un éxito relativo, dada la poca dedicación en el tiempo y en recursos aportada por España (salvo quizás en la etapa Suárez en que, por razones altamente personalizadas, el jefe del Gobierno español intentó efectuar, con muy poco éxito, una política latinoamericana arriesgada, al estilo populista de Echevarría en México pocos años antes, para intentar alcanzar talla de estadista mundial, sin ahorrar para ello esfuerzos y tiempo). Madrid, en general, ha optado clarísimamente por lograr, con el apoyo combinado o sucesivo de Francia y la RFA, un papel menor pero significativo en la construcción de Europa, y para reforzar este objetivo, más que como un objetivo en sí mismo (al menos por el momento), ha llevado a cabo una ejecución de su política exterior latinoamericana

24. HERRERA, R. Y OJEDA, M. *La política de México hacia Centroamérica 1972-82*. México, 1984

25. BOND, P. "Venezuela, la cuenca del Caribe y crisis centroamericana". *Foro Internacional*. (México) Vol. XXIII nº 2, 1981

burocratizada<sup>26</sup> y de cortos vuelos, corregida a veces por una elaboración más parecida al sistema norteamericano de *decision making*<sup>27</sup> (jugando el jefe del Gobierno español un papel similar al presidente de EE.UU. y salvando las enormes diferencias en cuanto al poder respectivo de cada Estado citado); no obstante, la divergencia entre los objetivos trazados y los relativamente escasos resultados<sup>28</sup> han conducido a una política que Smith denomina de "adaptación",<sup>29</sup> muy predecible y ligada a la idea global de interdependencia<sup>30</sup>.

## V. LAS IMPRECISIONES EN LA ACCIÓN EXTERIOR ESPAÑOLA HACIA LATINOAMÉRICA Y LA FALTA DE MEDIOS ADECUADOS

La vieja política de la Hispanidad, que perduró bajo el franquismo<sup>31</sup>, llevó a una continuidad cansina en la presencia española en la zona, a pesar de que el concepto de Hispanidad, fue rechazado enérgicamente por actores significativos del área implicada, en especial México, con su indigenismo al menos a nivel retórico como alternativa al proyecto franquista.<sup>32</sup>

Martín Artajo y especialmente Castiella elaboraron una política a largo término mucho más coherente, que ha continuado, al menos en bastantes aspectos, hasta nuestros días, especializándose en relaciones culturales y, en el tardo-franquismo, una incipiente aportación para la financiación del desarrollo a través de la creación del Centro Americano de Cooperación<sup>33</sup>. Las relaciones económicas aumentaron debido en parte a la presencia de emigrantes españoles, en especial canarios, en algún país

26. BARREA, J. "Une approche synoptique des théories de la décision, de la puissance et de la négociation" *Etudes Internationales* Vol. 12, nº 2 p. 254; vide también PERIN, M. *Bureaucratic Politics and Foreign Policy*. Washington, 1974, p. 11
27. HILL, C. "A Theoretical Introduction" en *Foreign Policy-Making in Western Europe*. Westmead, 1979, p. 11 y PATERSON, W. *Ibid.* p. 4
28. Un análisis interesante de las divergencias entre diseño de una política y resultados de la misma puede hallarse en SMITH, S. y CLARKE, N. "Foreign Policy Implementation and Foreign Behaviour" en *Foreign Policy Implementation*. Boston y Sidney, 1985 pp. 8 y ss.
29. SMITH, S. *Foreign Policy Adaptation*. Aldershot, 1981, esp. pp. 131 y ss.
30. PENTLAND, C. *World Politics*. Londres y N. York, 1976 esp. pp. 672 y ss.
31. PIKE, F. *Hispanism 1898-1936*. Notre Dame Univ. 1971
32. GOLDHAMER, H. *The Foreign Powers in Latin America*. Princeton, 1972 y WHITAKER, A. *Spain and the Defense of the West*. N.York, 1961 en esp. pp. 343-9
33. GREÑO VELASCO, J. "España y la integración iberoamericana" *Revista de Política Internacional* nº 157, 1978

(Venezuela) o incluso los exiliados republicanos en México.

A partir de 1976, tras la transición del franquismo a la democracia<sup>34</sup> hubo algún esfuerzo aislado, llevado personalmente por Suárez, y con un diseño más perfeccionado por parte de Pérez Llorca, Ministro de AA.EE., para reorientar nuestra acción exterior hacia la zona, intentando crear una estrategia específica; pero, según Aldecoa<sup>35</sup>, en las etapas sucesivas en que divide la acción exterior de España no hubo en ninguna un proyecto claro, con prioridades bien establecidas ni tampoco medios para llevarlo a cabo; esta observación (con la excepción parcial de las relaciones con la CE) podría aplicarse al conjunto de la política exterior española<sup>36</sup>, en que el *decision-making process*<sup>37</sup> es resultado casi siempre de reacciones mecánicas ante acciones externas -lo que es típico de pequeñas potencias- salvo en el caso de la CE y, hasta cierto punto, con graves lagunas e imprecisiones, de las relaciones con Latinoamérica.

Además, tampoco se ha conseguido una democratización de la política exterior española, lo que podría incidir en las relaciones con América Latina; las propuestas en este sentido de M. Oreja en 1977 o las aportaciones teóricas de F. Morán o Remiro Brotons<sup>38</sup> no se han concretado. La acción exterior de Madrid respecto a la zona de estudio recae en el Ejecutivo, como está previsto en el art. 97 de la Constitución española, pero en este tema concreto ha sido prácticamente monopolizada por los sucesivos jefes de Gobierno, creándose un peligroso fenómeno de personalización, tanto en el caso de Suárez como en el González, confundándose a menudo su actuación como *premier* español y su posición específica en la Internacional Socialista.

Cabe recordar que tal tendencia a la personalización exterior del Estado es muy corriente en América Latina; por ello, en ocasiones, buenas relaciones entre España y algún país de la zona se convierten en tensas cuando se produce un cambio de Gobierno (así, en la sucesión Alfonsín-Menem o en el caso venezolano, con Herrera Campins), produciéndose hiatos que demuestran la falta de continuidad institucionalizada, basada en el examen cotidiano de la problemática conjunta a medio o largo plazo por parte de los respectivos Ministerios de Asuntos Exteriores o de organismos específicos *ad hoc*.

La poca actividad relativa en las decisiones sobre el área por parte de España se deben quizás a razones coyunturales y no estructurales: así, la mayor dedicación de Oreja a temas europeos ante la dificultad de Suárez en este campo por no dominar idiomas extranjeros, o la desconfianza larvada de González hacia Morán, por no coincidir exactamente sobre la política a seguir en Centroamérica (o las mucho mayores divergencias en el tema de la OTAN); el resultado, sean cuales sean las razones de fondo, ha sido que los jefes del Gobierno español han intentado encajar sus actuaciones en el área en un marco general planificado, pero "las limitaciones de

34. ALBA, V. *Transition in Spain: from Franco to Democracy*. New Brunswick, 1978 y tb. "Spanish Diplomacy in Latin America and a Note on Portuguese Diplomacy" en *Foreign Policy: an Analysis*. de DAVIS, H. y WILSON, J. Baltimore, 1978

35. ALDECOA, F. *op. cit*

36. DE SEBASTIÁN, P. "A la espera de una política exterior española" *El País*, 9 de noviembre de 1979

37. MESA, R. "El proceso de toma de decisiones en política exterior" *Doc. Adva.* nº 205, jul-sept. 1985

38. REMIRO BROTONS, A. *La acción exterior del Estado*, Madrid, 1984, p.80

tiempo y la necesidad de atender a otras áreas hacen imposible a menudo una política coherente”<sup>39</sup>. El Ministerio de AA.EE. español, ante su evidente falta de medios en Latinoamérica, pese a sus reiteradas reclamaciones a lo largo de sucesivas administraciones y de sus intentos de coordinar las actividades de sus diplomáticos en la zona<sup>40</sup>, ha debido resignarse a optar por una política burocrática y de adaptación.

La política simbólica ha tenido su máxima expresión en las visitas de Juan Carlos I a todos los países latinoamericanos de habla española y Brasil, con dos advertencias: tan sólo visitó Nicaragua después de la pérdida del poder por los sandinistas y todavía no ha viajado a Cuba. El príncipe Felipe en la actualidad está asumiendo progresivamente las funciones de “embajador extraordinario”; las continuas alusiones del Rey a la defensa de la democracia y al respeto de los derechos humanos acentúan el carácter testimonial de la transición española a la democracia, aunque también ha efectuado roles más específicos.<sup>41</sup>

39. PIÑOL RULL, J. “La política española hacia Centroamérica 1976-87: consideraciones globales” *Afers Internacionals*, nº 12-13 p. 21

40. *Ibid.* p. 37

41. Así, se ofreció como mediador en el caso del Canal de Beagle en 1978 o de coordinar las reclamaciones latinoamericanas sobre las Malvinas o el canal de Panamá a demanda de López Michelsen.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

**Uruguay reaviva sus relaciones con la Comunidad Europea  
(1988-1991).  
Rafael de Juan y Peñalosa.**

# Uruguay reaviva sus relaciones con la Comunidad Europea (1988-1991)

Rafael de Juan y Peñalosa\*

El 4 de noviembre de 1991 se firmaba en la capital comunitaria el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y la República Oriental del Uruguay que venía a sustituir al ya vetusto acuerdo comercial suscrito el 2 de abril 1973. Una semana después (12 y 13 de noviembre), también en Bruselas, se celebró la sexta reunión de la Comisión Mixta instituida por el artículo 5º del acuerdo primigenio<sup>1</sup>. El momento no podía haber sido mejor elegido ya que, a pesar de antiguos contenciosos aún pendientes de resolución y que enseguida veremos, el espíritu del recién estrenado acuerdo propiciaba nuevos replanteamientos de cooperación.

Antes de irrumpir en estas relaciones haré un bosquejo de la situación de Uruguay

1. El Art. 5 del citado acuerdo prevé la celebración de estas comisiones mixtas una vez al año en fecha y lugar fijados de común acuerdo, y admite la posibilidad de reuniones extraordinarias si hay consenso de ambas partes. El objetivo de las mismas se concreta en "buscar los modos y maneras que ayuden a desarrollar una cooperación económica y comercial entre la CE y Uruguay con ventajas para ambas partes". En el nuevo acuerdo los tiempos de celebración y los objetivos a perseguir por las comisiones mixtas (recogidos en el Art. 21) presentan algunas variaciones en la línea de la ampliación; más en concreto: 1. Medidas destinadas a diversificar el comercio; 2. Intensificación de la cooperación y la coordinación de medidas; y 3. La posibilidad de crear subcomisiones de especialización y grupos de trabajo.

Por lo que se refiere a los lugares de celebración, se institucionaliza una norma que venía siendo aplicada desde el origen: la alternancia entre Bruselas y Montevideo. Una obsección más respecto a las comisiones mixtas celebradas hasta el presente. En total han sido seis. La primera tardó tres años en celebrarse (Montevideo, 1976) y entre ésta y la segunda pasaron casi diez años (Bruselas, 1985), claro indicio del escaso interés que, durante largos años, pusieron ambas partes en estas relaciones. En un artículo mío anterior las calificaba de **adormecidas** (JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, La CE y Uruguay: relaciones tan antiguas como adormecidas, En: *Información Comercial Española* (Semanal), nº 2.216

\*Profesor de Estructura Económica Internacional, Universidad del País Vasco

(15/21 de enero de 1990), pp. 241-245. Las restantes comisiones mixtas tuvieron lugar en Montevideo (marzo, 1987), Bruselas (octubre, 1988), Montevideo (julio, 1990) y Bruselas (noviembre, 1991).

2. Para finales de 1991 se preveía una inflación del 85/90% (inferior al 129% del año anterior); los tipos de interés para los préstamos a las empresas estaban entre el 90 y el 120% anual; el tipo de cambio había evolucionado con menos rapidez que los precios interiores, lo que se veía reflejado en la balanza comercial que en los nueve primeros meses del año registraba un déficit de 13 millones de dólares (286 millones había sido el superávit en los mismos meses de 1990), reflejo del descenso del 6% del valor de las exportaciones y de un incremento del 25% del de las importaciones.
3. En marzo de 1991 la deuda exterior uruguaya alcanzaba los 7.150 millones de dólares. Gracias a operaciones de recompra y de reconversión, en el marco del Plan Brady, la deuda *net*a total había descendido de los 2.900 millones, a finales de 1990, a 2.600 millones a 31 de marzo de 1991.
4. Alrededor del 20% de la fuerza laboral trabaja en el sector público. El Parlamento uruguayo hacía algunos meses que había aprobado una ley facultando al Ejecutivo a proceder a la privatización de algunos servicios en manos de empresas públicas y a liquidar algunas de éstas. A finales de este año de 1991 ya había comenzado la liquidación de la empresa pesquera estatal (ILPE), y en el inmediato horizonte de las privatizaciones estaban la Compañía del Gas, algunos servicios de la Compañía Eléctrica (UTE) y de la línea aérea PLUMA, así como transformar a ANTEL (telecomunicaciones) en una compañía mixta con mayoría de capital nacional (público y privado). Las dos últimas empresas, dada su envergadura y su significación patriótica, presentaban problemas a la hora de encontrar inversores capaces de mantenerlas y de modernizarlas, al tiempo que su privatización había hecho correr ríos de tinta en la prensa entre los distintos partidos.
5. En un folleto explicativo del nuevo régimen de inversiones, publicado por la Comisión para el Desarrollo de la inversión y prologado por el presidente de la República, Luis Alberto Lacalle Herrera, se cita un artículo del 22 de abril de 1991 del periódico norteamericano *The Miami Herald* en el que se afirma que Uruguay es, en términos de análisis de riesgo, el país más seguro de Sudamérica y el tercero del continente después de Canadá y Puerto Rico.
6. El promedio de la tasa de inversión entre 1985 y 1990 fue del 9,5%, la más baja de los países de América Latina.
7. Para evitar una posible revuelta social y otros ejemplos acaecidos en algunos países de América Latina así lo aconsejaba, el Gobierno había dispuesto un plan de Emergencia Social, consistente en un ayuda especial en alimentos, ropa y atención sanitaria. Varios países amigos, entre ellos España e Italia, acudieron con donaciones en apoyo del mismo.
8. A finales de 1991 sólo el 11% de los habitantes de Montevideo aprueban la gestión de Gobierno frente al 55% que la desapruueba. Por el contrario, el alcalde (intendente le llaman) de Montevideo, el izquierdista Tabaré Vázquez, era el político más popular del país, contando con un apoyo del 51% a su gestión municipal. La situación era políticamente tensa en la medida de la significación de Montevideo dentro de la pequeña República Oriental.
9. Es la denominación del MERCADO COMÚN DEL SUR, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El proceso de formación de este mercado común comienza a formalizarse con el Tratado de Buenos Aires (noviembre de 1988) que creó un espacio económico común entre Argentina y Brasil. En abril de 1990, en el Acta de Buenos Aires, este espacio económico toma la forma de un mercado común. A este mercado común se agregan, en la reunión de ministros de Relaciones Exteriores y Finanzas celebradas en Brasilia el 2 de agosto de 1990, Uruguay y Paraguay.

a finales de 1991, así como del momento en que se encontraban las relaciones de la Comunidad con América Latina, que nos puedan servir de marco general de referencia para encuadrar los aspectos singulares de las mismas.

## I. PANORAMA ECONÓMICO Y POLÍTICO

A finales de 1991 algunos indicadores de la situación económica de Uruguay seguían siendo sombríos: un alto índice de inflación, niveles persistentes de desempleo, elevados tipos de interés y una fuerte caída del volumen y del valor de las exportaciones<sup>2</sup>. El déficit del sector público (con una presión fiscal del 20%) rondaba el 2% del PIB debido, sobre todo, a los déficits de la Seguridad Social y del Banco Central (a causa de la deuda exterior<sup>3</sup>). Otras facetas del panorama económico eran mucho más alentadoras (como la reducción de la deuda exterior) y, sobre todo, reflejaban bien a las claras la voluntad de las autoridades uruguayas de privatizar y, llegado el caso, liquidar, una parte importante de la economía en manos del sector público<sup>4</sup>, y la adopción de un régimen de puertas abiertas para las inversiones extranjeras<sup>5</sup> en un país con una de las tasas de inversión más bajas del mundo<sup>6</sup>.

La descripción del panorama político, por esas mismas fechas, exigiría el dominio de las técnicas del claroscuro al estilo Rembrandt. Por una parte, y es el lado oscuro, el coste social del ajuste fiscal que venía aplicando el Gobierno es alto y 120.000 familias (de una población que apenas excede los tres millones) viven en condiciones extremas<sup>7</sup>. También forma parte de ese lado oscuro la situación del presidente Lacalle al tener que gobernar en minoría, lo que le exige continuas, e infructuosas, negociaciones con el Partido Colorado y Frente Amplio para la aprobación de leyes fundamentales como la de Seguridad Social, la reforma educativa, la reforma del sistema laboral y otras. Todo ello sin contar la falta de respaldo popular.<sup>8</sup>

En la zona clara del cuadro fulgura una palabra: MERCOSUR<sup>9</sup>. Es la palabra mágica, el abracadabra para los males y los problemas de la República. No hay aparición pública del presidente en que deje de pronunciarla. A finales de octubre de este año 1991, Lacalle afirma que "el MERCOSUR no es una certeza sino una oportunidad para el país al multiplicar por 70 su campo económico; oportunidad que requerirá una gran reconversión industrial y productiva que deberá tener como actor fundamental al sector privado". Lacalle abraza la ilusión, no sin fundamento (ya que por el Tratado de Asunción la Secretaría del MERCOSUR<sup>10</sup> estará en Montevideo) de convertir a ésta en la Bruselas del Cono Sur. En esta ilusión el presidente se encuentra arropado por el pueblo. Sin duda los temores sobre el proceso y las consecuencias de la integración no faltan, sobre todo por la inestabilidad económica y social de Brasil, el socio gigante. Pero la ilusión es muy superior a los temores.

10. En una primera etapa esta Secretaría se encargará de la coordinación política de la integración.

## II. BUEN MOMENTO DE LAS RELACIONES ENTRE LA COMUNIDAD Y AMÉRICA LATINA

Por estas mismas fechas (finales de 1991), el balance de los pasos dados por la Comunidad, desde mediados de 1987, hacia los países, o grupos de países, de América Latina es alentador, sin que este calificativo signifique un querer cerrar los ojos a la evidencia de que, entre las prioridades de la Comunidad en sus relaciones con el resto del mundo, esta América nuestra ocupa uno de los últimos lugares.

En sucesión rápida y enumerando sólo los pasos, recordemos: 1. Las Conclusiones del Consejo (22.VI.1987) en las que amplían los instrumentos de cooperación con los países de América Latina, dando entrada a instrumentos, como la cooperación industrial y tecnológica, más acuerdos con países de renta media como es el caso de Uruguay; 2. La primera reunión ministerial informal (23.IX.1987), en Nueva York, con motivo de la Asamblea General de las Naciones Unidas, aunque a su margen, entre la CE y el Grupo de Río, en la que se inicia un importante diálogo político entre ambas partes que terminará por institucionalizarse, tres años después, en Roma (20.XII.1990)<sup>11</sup>; 3. Resolución del Pleno del Parlamento Europeo (27.X.1988) sobre la cooperación entre la Comunidad y los Países en Vías de Desarrollo (PVD) de América Latina y Asia (ALA); 4. La Comisión presenta, en mayo de 1989, el resumen de los 13 años (1976-1988) de cooperación con los PVD de ALA, que servirá de base para las Conclusiones del Consejo Europeo (noviembre de 1989) y para: 5. Las Orientaciones para la Cooperación con los PVD de ALA (11.VI.1990), Comunidad de la Comisión, y que serán aprobadas por el Consejo de Ministros del 18 de diciembre del mismo año; 6. Reunión en Roma entre la CE y el Grupo de Río, a la que acabamos de referirnos, que consagra, en la consideración de la Comunidad, a América Latina como un todo con personalidad propia e individualidad relativa...

Hay otro tipo de documentos para la historia, los protagonizados por las vistas de personalidades a los centros del poder o desde los centros del poder a otros confines, que también son signo y símbolo de la marcha de los acontecimientos. En nuestro caso, y a partir de la vuelta de la democracia a la República Oriental, en 1984, se suceden las visitas de autoridades uruguayas a Bruselas y de miembros significativos de la Comisión a Uruguay. Entre los primeros, los que más repitieron peregrinación fueron el ministro de Asuntos Exteriores, Enrique Iglesias (peregrinaje que luego continuará

11. Sobre los orígenes y evolución del Grupo de Río, así como sobre la Reunión de Roma y sus importantes consecuencias, cfr. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, La CE formaliza e impulsa sus relaciones con América Latina, En: *Información Comercial Española* (Boletín Económico), nº 2275 (15/21 de abril de 1991), pp. 1191-1203. Pocos meses después del encuentro en Roma, la Comunidad y el Grupo de Río celebra su primera reunión, ya de carácter institucional, en la ciudad de Luxemburgo, los días 26 y 27 de abril; para una información más detallada de los avances conseguidos durante esos meses, cfr. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, Avance en las relaciones CE - América Latina, En: *Información Comercial Española* (Boletín Económico), nº 2295 (30 set./6 octubre, 1991), pp. 3066-3072.

como presidente del BID)<sup>12</sup> y los ministros de Agricultura y Pesca (¡Ministerio de lo más emblemático en estas relaciones!), Roberto Vázquez-Platero, primero, y Pedro Bodino, después<sup>13</sup>. El 18 de marzo de 1988, el mismo presidente, Julio María Sanguinetti, viajará a Bruselas. Entre los segundos, recordaré que en la toma de posesión del presidente Sanguinetti (1 de marzo de 1985) la Comisión estuvo representada por C. Cheysson. Posteriormente, y con motivo de la inauguración de la Ronda Uruguay del GATT (13/20 de setiembre de 1986), la Comisión estuvo representada por De Clercq. A éstas seguirían otras visitas<sup>13</sup>.

Retahíla de documentos, escritos y personajes significativos que no debe ni sublimarse ni menospreciarse. Documentos que dejan un rastro para la Historia: el de una América Latina, el de un Uruguay, que van subiendo peldaños en la atención comunitaria desde la lejanía más increíble, gestada al mismo tiempo que la Comunidad. No es ahora la ocasión más apropiada para desgarnar las razones, motivos y causas de indiferencias pasadas. Es suficiente dejar constancia de que es propicio en que Uruguay y la Comunidad firman el Acuerdo de Cooperación.

### III. RELACIONES COMERCIALES: BATALLAS Y ESCARAMUZAS

La balanza comercial de la Comunidad con Uruguay ha sido tradicionalmente deficitaria. En la última década este déficit, sin llegar a ser inquietante, alcanzó su cota máxima en 1987 (670 millones de ECUs), con tendencia a estabilizarse en torno a los

12. Las visitas de Enrique Iglesias, como ministro de Asuntos Exteriores de Uruguay, a Bruselas, a la Comisión, que tengo registradas son: 1. Los días 14 y 15 de abril de 1985, donde mantiene encuentros con el presidente J. Delors y con Cheysson; 2. El 26 de noviembre, del mismo año, para presidir la Segunda Comisión Mixta CE - Uruguay, al tiempo que mantiene encuentros de trabajo con Cheysson; 3. Los días 16 y 17 de julio de 1986, para mantener un intercambio de puntos de vista con el presidente J. Delors, y otras personalidades de la Comisión (Cheysson, Andriessen...) sobre las relaciones CE - Uruguay y sobre la nueva Ronda del GATT, que se inaugurará en setiembre de ese mismo año en Punto del Este (Uruguay) y en la que ostentará la Presidencia. Posteriormente, y ya como presidente del BID, visitará la Comisión los días 29 de enero de 1990 y el 5 de noviembre de 1991 (al día siguiente de la firma del Acuerdo Marco de Cooperación). El Sr. Roberto Vázquez-Platero estuvo en la Comisión los días 20 de setiembre y 8 de noviembre de 1985; el Sr. Pedro Bodino lo hará los días 19 y 20 de noviembre de 1987.
13. Entre ellas: 1. M. Andriessen, vicepresidente de la Comisión, el 10 de setiembre de 1987; 2. En octubre de este mismo año, viaja a Montevideo C. Cheysson: el 24 de octubre mantiene un encuentro con el Grupo de Río, y los días 26 y 27, y ya como visita oficial, mantiene encuentros con el presidente Sanguinetti, el ministro de Economía, Ricardo Zerbino; 3. Visita de De Clercq (4 y 5 de agosto de 1988); 4. Visita del comisario Matutes los días 8 a 10 de julio de 1990.

350 millones. La Comunidad, principal cliente de Uruguay, absorbió en 1989 el 23% de sus exportaciones (31% en 1980) y fue proveedor del 21% de sus importaciones (19% en 1980). Así, pues, a lo largo de la década de los ochenta, la Comunidad ha ido perdiendo, porcentualmente, significado como receptor de las exportaciones uruguayas, cediéndolo en favor de Estados Unidos y, sobre todo, de otras zonas del mundo no desarrollado (y no, precisamente, de América Latina). El significado de Uruguay en los intercambios comerciales comunitarios (en ambas direcciones) es, lógicamente, insignificante, aunque superior al de Estados Unidos.

Más que seguir desgranando otras consideraciones inducidas de los Cuadros 1 y 2, y que se evidencian por sí mismas, juzgo de mayor interés referirme y detenerme brevemente en los aspectos más destacados, bien por su conflictividad bien por su permanente situación de tira y afloja, de estas relaciones comerciales.

El sector conflictivo por excelencia -por la veteranía de su presencia y por la complejidad de su solución- es el cárnico; problema tanto más acuciante cuanto que, comparativamente, Uruguay es el país más perjudicado por la Política Agrícola Común (PAC) comunitaria en este sector, sobre todo si se tiene en cuenta que una gran parte del suelo cultivable uruguayo no permite la sustitución de la producción de carne por otros productos agrícolas; perjuicio tanto más hiriente cuanto que el valor de las exportaciones de carne uruguaya hacia el resto del mundo representa alrededor del 70% del valor de las importaciones de productos comunitarios<sup>14</sup>; dicho con otras palabras: la carne uruguaya contribuye a sostener las exportaciones comunitarias hacia Uruguay.

Por lo que se refiere a la carne bovina, a finales de 1991 las demandas uruguayas se centran en: 1. Que la Comunidad le permita aplicar la cláusula inscrita en el acuerdo bilateral, firmada en el marco del GATT (Ronda Tokyo), que estipula que Uruguay puede beneficiarse de las cuotas no utilizadas de los contingentes atribuidos a otros países<sup>15</sup>; y 2. Un aumento de 5.000 Tm. de su cuota de carne de calidad superior en base a que sus posibilidades de exportación siempre han sido evaluadas a la baja.

14. Las exportaciones de carne bovina representan alrededor del 15% de las exportaciones totales de Uruguay; la carne de calidad superior ('Hilton Beef') es la que ofrece mejores perspectivas pero, también, la que sufre mayores obstáculos para una penetración expansiva en el mercado comunitario. La capacidad media de producción (y, en la práctica, de exportación) de Uruguay es de alrededor de 11.000 Tm. Sin embargo, y tal como se negoció en la Ronda Tokyo del GATT, Uruguay sólo dispone de un contingente de exportación anual hacia la CE de 2.300 Tm. Además, y en opinión de los expertos uruguayos, si se compara la renta media obtenida por tonelada de carne (de cualquier clase) exportada a la Comunidad, Uruguay forma parte del grupo de países que percibe menos euros por tonelada, por causa del menor porcentaje de 'Hilton Beef' (de valor superior al de otros tipos de carne). A esto hay que añadir los prejuicios derivados de las ventas de carne comunitaria a otros países, potenciales mercados de las exportaciones de carne uruguaya, a precios subsidiados, lo que se traduce en una bajada de los precios, como por ejemplo una venta de 100 mil Tm a Brasil a mediados de 1991.
15. En el último ítem (VIII) del acuerdo bilateral sobre carne bovina se lee: "la Comunidad está dispuesta a examinar que Uruguay pueda exportar cantidades suplementarias anuales de estos cortes

**Cuadro N° 1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR AL RESTO DEL MUNDO (Años de 1980 y 1989)** En millones de dólares y en %

Exportaciones a	CE				Estados Unidos				Japón			
	1980		1989		1980		1989		1980		1989	
Países	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Uruguay	333	31	380	23	83	8	194	12	9	1	22	1
Argentina	2.442	30	2.843	29	718	9	1.282	13	211	3	351	4
Brasil	6.141	31	9.954	29	3.510	17	8.047	23	1.232	6	2.313	7
Paraguay	96	31	454	35	17	6	46	4	11	4	9	1
	América Latina				Otros				Total			
	1980		1989		1980		1989		1980		1989	
Países	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Uruguay	395	37	518	32	238	23	522	32	1.058	100	1.638	100
Argentina	1.913	24	2.086	21	2.742	34	3.280	33	8.025	100	9.482	100
Brasil	3.650	18	3.931	11	5.599	28	10.161	30	20.132	100	34.406	100
Paraguay	142	46	423	33	44	14	349	27	310	100	1.281	100

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook

**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR DEL RESTO DEL MUNDO (Años de 1980 y 1989)** En millones de dólares y en %

Importaciones de	CE				Estados Unidos				Japón			
	1980		1989		1980		1989		1980		1989	
Países	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Uruguay	315	19	262	21	162	10	109	9	68	4	38	3
Argentina	3.132	30	1.250	29	2.380	23	768	18	978	9	268	6
Brasil	4.110	16	3.893	19	4.634	19	4.187	21	1.192	5	1.322	7
Paraguay	89	17	104	15	51	10	119	18	42	8	88	13
	América Latina				Otros				Total			
	1980		1989		1980		1989		1980		1989	
Países	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Uruguay	620	38	625	49	484	29	276	22	1.649	100	1.271	100
Argentina	2.255	21	1.458	34	1.796	17	811	19	10.541	100	4.287	100
Brasil	3.119	12	3.682	18	11.906	48	8.267	41	24.961	100	20.029	100
Paraguay	271	52	188	28	68	13	267	39	522	100	677	100

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook

**Cuadro Nº 2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO DE LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA Y DE ESTADOS UNIDOS CON LOS PAÍSES DEL MERCOSUR Y OTROS GRUPOS DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA (1986 y 1990)**  
En millones de ECU y en %

Exportaciones de	la CE a				Estados Unidos a			
	1986		1990		1986		1990	
Países	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Grupos de países								
Uruguay	216	1	233	1	101	0	121	0
Argentina	1.707	12	1.235	8	959	3	941	2
Brasil	3.503	24	3.636	23	3.920	14	4.356	11
Paraguay	174	1	175	1	174	1	151	0
Otros	8.910	61	10.347	66	23.079	86	34.677	86
Total	14.510	100	15.626	100	28.232	100	40.246	100
MERCOSUR	5.600	39	5.278	34	5.153	18	5.569	14
Pacto Andino	3.905	27	3.244	21	5.939	21	5.833	14
Merc. Común Centroamericano	643	4	619	4	1.672	6	2.342	6
Importaciones de	la CE desde				Estados Unidos desde			
	1986		1990		1986		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Uruguay	300	1	567	2	494	1	212	0
Argentina	2.309	11	3.472	14	954	2	1.397	3
Brasil	7.371	36	9.196	36	7.461	18	8.170	16
Paraguay	168	1	445	2	32	0	45	0
Otros	10.183	50	11.964	47	33.296	79	42.245	81
Total	20.331	100	25.644	100	42.237	100	52.069	100
MERCOSUR	10.147	50	13.681	53	8.941	21	9.823	19
Pacto Andino	4.579	23	4.512	18	10.240	24	11.420	22
Merc. Común Centroamericano	1.103	5	934	4	2.294	5	2.287	4

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics Yearbook

especiales en la medida en que el contingente global mencionado en la letra i no haya sido utilizado por otros países beneficiarios". La Comunidad responde una y otra vez a esta legítima demanda argumentando que es imposible conocer, antes del fin de cada año (cuando ya no hay nada que hacer), si los países beneficiarios agotarán o no sus cuotas, por lo que es imposible proceder a una redistribución. No es menos cierto que esa cláusula nunca ha sido aplicada, al parecer, por no herir la sensibilidad de Estados Unidos y Canadá, países que detectando una alta cuota no alcanzan, por diversas razones, a agotarla en sus exportaciones hacia la CE. La parte uruguaya rearguye afirmando que con un poco de buena voluntad comunitaria no sería difícil obtener, unos meses antes de fin de año, una estimación fiable de las cuotas que no van a ser utilizadas.

En esas mismas fechas, y respecto a la carne ovina, Uruguay desea utilizar una parte de la cuota (3.000 Tm) no utilizada por Argentina<sup>16</sup> y, lo que es más importante, que en adelante la Comunidad, en su reparto de las cuotas, tuviese en cuenta los cambios habidos en la estructura productiva de los países exportadores<sup>17</sup>.

**Cuadro Nº 3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS IMPORTACIONES DE LA CE PROCEDENTES DE URUGUAY (1988-1990)**

Años	Importaciones totales de la CE	Importaciones de productos básicos arancel cero	Importaciones de productos agrícolas elegibles para el SPG		Importaciones de productos industriales elegibles para el SPG		Importaciones de productos textiles elegibles para el SPG		Importación de todos los productos	
			*	**	*	**	*	**	*	**
1990	567.226	275.702	13.679	7.750	82.196	71.773	19.464	16.122	15.339	95.645
Variación % 90/91	-13,87	-31,79	18,23	-10,65	-0,20	-2,63	18,68	30,99	4,54	1,00
1989	658.558	404.180	11.570	8.674	82.362	73.714	16.401	12.308	110.333	94.696
Variación % 89/88	-25,44	-36,46	11,31	15,93	3,51	17,17	51,79	49,42	9,49	20,43
1988	883.296	636.091	10.394	7.482	79.572	62.914	10.805	8.237	100.771	78.633

FUENTE: Comisión Europea.

\*cubiertos por SPG \*\*recibidos por SPG

En comparación con la batalla de la carne, los otros contenciosos comerciales no sobrepasan la categoría de flecos. Así, respecto a los agrios, una demanda uruguaya, también antigua, sigue siendo la de prolongar el periodo hábil para sus exportaciones hacia la Comunidad<sup>18</sup>. A ello se han añadido recientemente las preocupaciones uruguayas por la reglamentación fitosanitaria que entrará en vigor con el mercado Único y que podría obstaculizar sus exportaciones hacia la CE<sup>19</sup>.

Finalmente, y respecto a las exportaciones de textiles -capítulo de obligada referencia en las relaciones Norte/Sur-, el acuerdo rubricado por ambas partes el 10 de noviembre de 1986 (y que entró en vigor el 1 de enero de 1987) había venido cumpliéndose sin problemas, entre otras razones porque en él no se contempla ninguna restricción cuantitativa, lo cual es muy poco frecuente en esta área<sup>20</sup>. El hecho de que el acuerdo estuviera a punto de extinguirse (31.XII.1991) no presentaba problemas dado que la decisión del Comité de textiles del GATT de prorrogar el Acuerdo Multifibras (AMF) hasta el 31 de diciembre de 1992 ya había sido asumida por la Comunidad.

16. Según el acuerdo firmado entre Argentina y la CE el 23 de febrero de 1990.

17. Los expertos uruguayos consideran que las cantidades atribuidas en los acuerdos de autolimitación firmados entre la Comunidad y los países proveedores de carne ovina, basados en las importaciones tradicionales de la CE, no tienen en cuenta los cambios que han venido produciéndose en las estructuras productivas de esos países. Y buena prueba de ello es que mientras en otros países los stocks de carne ovina están en disminución en Uruguay están en aumento.
18. La cuestión de prolongar las fechas de exportación es fundamental en el sector frutero. En más de una ocasión he oído a empresarios canarios y valencianos afirmar que sólo se gana dinero en el negocio exportador de frutas los quince primeros días de una campaña y los quince últimos. En el caso de Uruguay, a finales de 1991 nuevos problemas se habían presentado, lo que indujo a Uruguay a solicitar que se le otorgara un contingente especial para los agrios exportados más allá del 15 de octubre y hasta finales de noviembre con el fin de recuperarse de la pérdida del mercado de la extinta República Democrática Alemana y el otorgamiento por parte comunitaria de un crédito a la Unión Soviética y a otros países de la Europa del Este. Los uruguayos proponían que dichos países adquiriesen naranjas uruguayas para compensarse por la anulación de contratos y las pérdidas de exportación durante 1990 y 1991.
19. La más que comprensible preocupación uruguaya por las posibles repercusiones que la normativa comunitaria en las áreas veterinaria y fitosanitaria pudiera tener en su comercio con la comunidad es más que comprensible si tenemos en cuenta las solapadas formas de proteccionismo que en los últimos quince años han ido asentándose en los países industrializados. En nuestro caso, y como muestra de que no eran éstas sus intenciones, la Comunidad envió una misión a Uruguay (del 14 al 18 de octubre de 1991) para identificar posibles problemas en esas áreas; la misión tuvo eco y amplia cobertura tanto en la prensa como en la televisión. Terminado su trabajo, la misión se trasladó a Argentina (del 18 al 23 del mismo mes) con el mismo objetivo. Las conclusiones obtenidas por la misión pueden resumirse en 1. Que la cooperación era imprescindible para facilitar y asegurar la continuidad de los intercambios; 2. Que en la medida en que las enfermedades fitosanitarias y animales no están delimitadas por fronteras geográficas, esta colaboración, para ser eficaz, debería extenderse a los países del entorno y, más en concreto, a los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay); y 3. Que dada la vastedad del territorio, y en un primer estadio, el plan de acción comunitario debía circunscribirse en los territorios limítrofes de estos cuatro países.
20. Esta situación privilegiada ha sido muy bien aprovechada por Uruguay para incrementar en los últimos años el volumen de sus exportaciones de productos AMF hacia la Comunidad: de 9.257 Tm en 1986 a 17.588 Tm en 1990. Este incremento hay que atribuirlo, sobre todo, a la lana cardada (Categoría 46) cuyas exportaciones han pasado de 8.599 Tm en 1986 a 16.094 Tm en 1990 (51% de las importaciones extra CE), sobrepasando largamente los niveles alcanzados por otros países latinoamericanos sujetos a limitaciones cuantitativas en esta misma mercancía: p.e. Brasil (3.345 Tm en 1990) y Argentina (3.979 Tm en 1990). Notable incremento que no ha pasado desapercibido en algunos países europeos más afectados (Italia, RFA, Inglaterra y Francia: sobre todo los dos primeros); según la Federación europea INTERLAINE, a esta situación (que no se duda en calificar de 'cuasi monopolio' y de 'dependencia') hay que añadir la posible práctica de competencia desleal por parte de Uruguay al aplicar unos precios un 20% inferiores a los del mercado europeo.
21. Los artículos de peletería y de cuero, como ya viene siendo tradicional, constituyen, en el caso de Uruguay, la casi totalidad de los productos industriales sensibles para la Comunidad.
22. En julio de 1990 la Comisión comunitaria había adoptado una Comunicación al Consejo relativa a las orientaciones para un nuevo esquema del SPG que, a la luz de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay, se aplicaría a partir de 1992 y estaría vigente el año 2000.

## IV. SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS

Durante 1990 Uruguay ocupó el vigésimo noveno lugar de entre los países beneficiados por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario. En ese año las importaciones totales comunitarias procedentes de Uruguay y cubiertas por el SPG se incrementaron un 4,5% respecto al año anterior, al tiempo que las que se beneficiaron del sistema aumentaron ligeramente (1% respecto a 1989). Con todo, considero oportuno anotar que durante ese mismo periodo las importaciones totales comunitarias (incluidos los productos no cubiertos por el SPG) procedentes de Uruguay decrecieron en un 13,9% (cfr. Cuadro 3).

El disfrute del SPG por parte de los productos de los clásicos sectores básicos ha sido, lógicamente, muy desigual, ya que desigual es la concesión de las ventajas del sistema. Así, un 87% de los productos industriales<sup>21</sup> llegaron en 1990 a la Comunidad bajo el paraguas del SPG, registrando un ligero descenso (-2,6%) respecto al año anterior; no obstante, conviene recalcar que no se restablecieron los derechos normales una vez que se superó el techo establecido. La utilización del sistema para los productos agrícolas experimentó en 1990 un fuerte descenso (-10,7%) respecto al año anterior -todo lo contrario de lo sucedido en 1989 (+15,9%)-, fuertes y rápidas variaciones que son fruto del estrecho margen preferencial que aplica la Comunidad a este sector. Las exportaciones uruguayas de productos textiles, por su parte, que se benefician del SPG pasaron del 75% en 1989 al 83% en 1990, del total de las importaciones cubiertas por el sistema.

Es de sobra conocida la contienda mantenida durante años entre los países latinoamericanos y la Comunidad sobre el SPG, tanto sobre el instrumento en sí<sup>22</sup>, como por el hecho de que las ventajas del sistema se hayan convertido en el desideratum al que pueden aspirar esos países en sus relaciones comerciales con la Comunidad. Desde mediados de 1990 la Comisión trabaja en la elaboración de un nuevo esquema del SPG, instrumento al que considera aún como necesario en tanto que elemento de la política de desarrollo de la Comunidad. Las ideas matrices del

En este documento se constataban una serie de deficiencias e inadecuaciones en el SPG comunitario (concebido hacia veinte años para promover el desarrollo económico y la industrialización de los Países en Vías de Desarrollo) que exigían su inmediata revisión. Entre esas deficiencias destacan: 1. La erosión del margen preferencial, fruto de las sucesivas reducciones de los derechos aduaneros negociados en el seno del GATT, ha hecho menos atractivo al sistema; 2. De un instrumento alternativo a los mecanismos del GATT, ha pasado a ser un instrumento complementario a partir del momento en que los PVD han acentuado su participación en las negociaciones multilaterales y en que su integración en el sistema comercial mundial se ha convertido en uno de los objetivos de esas negociaciones; y 3. La utilización del SPG como instrumento complementario ha disminuido como consecuencia de la complejidad de gestión del esquema y su falta de estabilidad y de transparencia.

23. En contrapartida, se tendrán que arbitrar mecanismos apropiados que tengan en cuenta la sensibilidad de los productos para la Comunidad, y el nivel de competitividad internacional alcanzado por el país que lo utiliza.

nuevo esquema son: simplificarlo, sobre todo mediante la supresión de las limitaciones cuantitativas, que restringen su utilización<sup>23</sup>, y un mayor esfuerzo para mejorar la utilización del esquema por parte de los países menos desarrollados, sobre todo en cuestiones de reglas de origen.

La extensión del SPG a los países del este europeo, así como la inacabada sinfonía de la Ronda Uruguay, han forzado a que las orientaciones del nuevo esquema del SPG se mantengan hasta hoy en la provisionalidad y, por consiguiente, en la incertidumbre<sup>24</sup>.

Uruguay no debe esperar a que los cambios que se sustancien en el nuevo SPG de la Comunidad le vayan a beneficiar de modo apreciable, sobre todo si se tiene en cuenta que en la agenda de la Comunidad no figura un reforzamiento de las relaciones con América Latina, al menos a la vista de lo sucedido recientemente (en la primera quincena de marzo de 1992) sobre la posible ampliación de las actuaciones del Banco Europeo de Inversiones en los países latinoamericanos y la negativa a ello por parte de países con tanto peso específico como Reino Unido y Francia<sup>25</sup>. Sin duda esta postura cicatera debería servir, en el próximo futuro, de aviso a navegantes, con independencia de lo que, al final, nos depare la Ronda Uruguay.

## V. UNA COOPERACIÓN SELECTIVA

Los instrumentos de cooperación que la Comunidad ha ido gestando, desde 1976, para dar contenido a sus relaciones con América Latina son tan numerosos como variados. Ello no quiere decir que el presupuesto destinado a ellos haya evolucionado

24. Las proposiciones de la Comisión para el esquema provisional del SPG (1991) cubrían alrededor de 28 mil millones de ECUs de exportaciones procedentes de los PVD (13% más que el año anterior), lo que representaba una desgravación de derechos aduaneros superiores a los mil millones de ECUs.
25. La cuestión de la apertura del BEI a actuaciones en América Latina cuenta ya con su breve historia. En la reunión ministerial informal de alto nivel entre el Grupo de Río y la CE, se formuló en Roma el 20 de diciembre de 1990 (en la que, por cierto, se institucionalizó esta forma de diálogo político entre ambos interlocutores) una de las peticiones más innovadoras del Grupo que fue, precisamente, ésta (cfr. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, "La CE formaliza e impulsa sus relaciones con América Latina", En: *Información Comercial Española* (Boletín Económico), nº 2275 (15/21 abril, 1991), pp. 1191-1202). Ante la previsión de un más que posible rechazo por parte comunitaria en aquellos momentos, los países integrantes del Grupo de Río pidieron que en la próxima reunión de ambas interlocutores a celebrarse en Luxemburgo a finales de abril de 1991 y con el diálogo político ya institucionalizado, se volviera a tratar la posible actuación del BEI en América Latina. Así se hizo pero sin apenas progreso apreciable (cfr. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, "Avance en las relaciones CE - América Latina", En: *Información Comercial Española* (Boletín Económico), nº 2295 (set./oct., 1991), pp. 3066-3072).

en consonancia con esa diversificación, lo que no es obstáculo para admirar cómo, ante las demandas de los países latinoamericanos, la CE ha sabido reaccionar multiplicando los canales de cooperación sin un aumento sustancial del volumen de dinero que por ellos se dispensa. Es un modo novedoso de aplicar el principio clásico del *promoveatur* (aumentemos las formas de cooperación) *ut removeatur* (para acallar las insistentes demandas de dinero).

Con estas observaciones no pretendo devaluar el proceso de acercamiento hacia, y de cooperación con, América Latina a partir, sobre todo, de la crisis centroamericana. Simplemente, intento advertir al lector sobre la conveniencia de no dejarse deslumbrar por la panoplia instrumental que la Comunidad exhibe ante América Latina y que vamos a recorrer a continuación. En el caso de Uruguay merecen consideración singular la cooperación industrial y la científico-técnica, de ahí que las desglose del conjunto.

La promoción comercial, concebida para incrementar y diversificar las exportaciones de los países beneficiarios, se ha centrado, en los últimos años, en proyectos sobre piedras semipreciosas, piedras ornamentales (mármol y granito), productos pesqueros, frutas y legumbres, cerámica y apoyo a las pequeñas y medianas empresas. En el presente se contemplan acciones de mayor complejidad referidas a productos biotecnológicos, al turismo (selectivo y ecológico<sup>26</sup>), a la descentralización administrativa, a la reconversión industrial con la mira puesta en el MERCOSUR, en la detección geofísica aérea de recursos mineros, etc.<sup>27</sup>

En el área medioambiental, preocupación prioritaria de las autoridades uruguayas desde hace unos pocos años, la Comunidad financió, durante 1991, un proyecto con la vista puesta en la creación de un Centro Nacional de Información Ambiental<sup>28</sup>. A finales de 1991, y como intereses más inmediatos, figuraban: un proyecto para el manejo, tratamiento y disposición final de residuos peligrosos y tóxicos; un estudio hidrológico de la Cuenca del río de Santa Lucía; la preservación de los ecosistemas costeros, y el ya aludido turismo ecológico.

Desde diciembre de 1977, la Comunidad ha cofinanciado bastantes proyectos en Uruguay a través de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) europeas<sup>29</sup>. Ello no obstante, el largo periodo de dictadura militar y teniendo en cuenta que Uruguay puede considerarse como un país de renta media, las ONGs europeas llegaron parcialmente a arrinconar a este país. A partir de 1988 esta situación ha ido cambiando,

26. En julio de 1991 una misión de identificación fue enviada a Uruguay para elaborar un proyecto de turismo ecológico. Las propuestas y conclusiones de esta misión fueron: 1. Un plan de mercadotecnia para el desarrollo del turismo de estancias; 2. Asistencia en el diseño y desarrollo de nuevos productos en el campo del turismo de salud; y 3. Integración del programa de turismo en las acciones del programa de mediambiente (Ecoturismo.)

27. En la IV Reunión de Presidentes de Organizaciones Empresariales Iberoamericanas, celebradas en Santa Cruz (Bolivia), los días 17 a 19 de abril de 1991, uno de los dos proyectos presentados por Uruguay a la Comisión de la CE, hacía referencia al Desarrollo Exportador de Nuevos Sectores No-Tradicionales con potencialidad exportadora hacia la CE, entre los que figuraban: Biotecnología, *software* y servicios de computación, productos de la industria extractora y mineros, miel y sub-productos, y producción hortofrutícola y productos elaborados de ese origen.

- 28.** Presupuestos en 240.000 ECUs y que implica la formación del personal del Centro Nacional en Europa, y de un experto en informática y medioambiente.

Recordaremos que las Nuevas Orientaciones para la Cooperación con los países de América Latina y Asia (1991-1996) prevén dedicar, al menos, el 10% del presupuesto para la Cooperación Financiera y Técnica, al medioambiente. En 1991, por ejemplo, el presupuesto comunitario del capítulo 'Ecología en los PVD' (ahora el 75040; antes el 9460), pasó de 8 millones de ECUs, en 1990, a 12 en 1991, para el conjunto de los PVD. Todo lo cual está acorde con el Consejo Europeo de Dublín (junio, 1990) en el que se decidió rebozar la contribución comunitaria en la conservación de los bosques tropicales.

Recordemos, finalmente, que en junio de 1992 tendrá lugar en Río de Janeiro la Conferencia Internacional para el Medioambiente y Desarrollo, y que Brasil forma parte del MERCOSUR.

- 29.** Como dato para la historia, recordaré que el primer proyecto cofinanciado con un ONG europea, la holandesa CEBEMO, se dirigió a la construcción de dos barcos de pesca para promover las actividades de este sector en Montevideo. El coste total fue de 1.562.500 Unidades de Cuenta (UC), y la Comunidad aportó 100.000 UC (6,4%).

Con el paso del tiempo la Comunidad irá incrementando sustancialmente su participación, y a partir de 1981 se nominarán en ECUs.

- 30.** El último proyecto, de finales de 1991, se refiere a un contrato de cofinanciación con la ONG Medicus Mundi (París) para la creación de dos centros de protección materno-infantil, planificación familiar e información sexual, teniendo como socio a la Municipalidad de Montevideo. El presupuesto total es de 342.924 ECUs, y la Comunidad se hará cargo del 50% de ese costo.

- 31.** Así lo calificó Félix Peña, Director de Integración (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Argentina), en el Seminario Internacional que sobre *Las perspectivas de los procesos de integración subregional en América Central y América del Sur*, tuvo lugar en Bruselas, los días 4 y 5 de noviembre de 1991, bajo los auspicios del BID, la Comisión y el Parlamento europeos y organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA).

- 32.** Art. 73012 (antes, 9312). Para 1991, y para este objetivo, lo presupuestado por la Comunidad para América Latina era de 2 millones de ECUs (la misma cantidad que en 1990).

Poco después de la firma del Pacto de Alvorada (en el que se contempla el sector transporte como prioritario para los tres países firmantes), y a raíz de la visita de Enrique Iglesias, todavía ministro de Asuntos Exteriores de Uruguay (poco después sería nombrado presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, BID) a la Comisión, el Sr. Iglesias pidió un experto comunitario en integración que, casi a continuación, fue enviado a la oficina de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en Montevideo.

- 33.** Se trata de un ambicioso proyecto para hacer navegables permanentemente 3.442 kms. del eje fluvial norte-sur Paraguay-Paraná (en la actualidad sólo son utilizables 340 kms.); proyecto en el que están interesados 5 países: Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los cinco países han pedido apoyo a la Comunidad, pero más desde el punto de vista financiero que del de la experiencia y del saber hacer. Para la Comunidad se trata de un proyecto faraónico, en situación de planificación muy inmadura y en el que es difícil saber el papel que se le reserva. De ahí que se haya ofrecido en más de una ocasión a enviar una misión de expertos para una puesta al día de los documentos e informaciones existentes y, a partir de ahí, decidir en qué y cómo puede colaborar.

Para una mayor información, cfr. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de, Mutuo acercamiento entre la CE y Brasil, En: *Información Comercial Española* (Boletín Económico) nº 2256 (12/18 noviembre, 1990), p. 4171.

como también ha sucedido con el interés de la CE por esta vía de cooperación<sup>30</sup>. Así, en 1990 las acciones cofinanciadas por la Comunidad a través de las ONGs europeas fueron trece, con un costo total de 1.716.091 ECUs, aportando la Comunidad 837.211 ECUs (49%). En 1991 el número de acciones fueron sólo diez, pero el coste total se elevó a 3.610.017 ECUs, y la Comunidad aportó 1.570.677 ECUs (44%). Acciones, todas ellas, relacionadas con la educación, la salud, la nutrición, la creación de cooperativas agrícolas y de artesanía, la promoción social, la ayuda a la creación de microempresas, la formación de dirigentes sindicales, etc.

Una de las formas de cooperación con Uruguay en alza es, lógicamente, en el área de la integración regional y subregional. El nacimiento de la *mística*<sup>31</sup> integracionista en el Cono Sur (Acta de Integración argentino-brasileña, de julio de 1986) y la adhesión de Uruguay al mismo (Acta de Alvorada, de abril de 1988) tenían que verse reflejadas en sus relaciones con la Comunidad, ejemplo a imitar, y especializada en esos afanes y avatares. Además, y como es bien sabido, la CE siempre ha manifestado su disposición a alentar y cooperar con los intentos de integración latinoamericanos; no en vano hay un artículo específico del presupuesto comunitario, dentro del de la cooperación con los PVD, para este fin<sup>32</sup>. En octubre de 1988, el interés de las autoridades uruguayas por este instrumento comenzaba a despertar; interés que se orientó hacia el refuerzo de un programa de tecnología de la información que a los tres países del Acta de Alvorada estaban desarrollando al alimón. En julio de 1990 sus centros de interés eran la histórica Hidrovía<sup>33</sup> y los problemas que podrían derivarse de la fiebre aftosa, de los que ya hemos hablado. A finales de 1991 los nuevos intereses se proyectaban en tres direcciones: 1. La erección de un Centro Interamericano de Formación para la Integración Regional<sup>34</sup>; 2. Continuar con los seminarios anuales de formación de jóvenes diplomáticos de los tres países del Acta, iniciados ese mismo año en Buenos Aires, desde la perspectiva de la integración regional; y 3. Un proyecto regional (MERCOTUR) en el área turística, presentado conjuntamente por los mismos tres países.

Pasemos, a continuación, a las dos formas de cooperación que, a mi juicio, ofrecen mejores perspectivas; al menos, son las que están más en línea con la disposición de la CE respecto a los países latinoamericanos con el nivel de renta de Uruguay.

## 5.1. Cooperación industrial

Esta forma de cooperación con los países de América Latina ha ido llenándose de contenido a partir de las Conclusiones adoptadas por el Consejo de la Comunidad el 22 de junio de 1987, referentes a las relaciones con América Latina, en donde se

34. Uruguay ha mostrado su interés en ser la sede de un centro de formación de funcionarios especializados en integración regional y, por entonces, ya había ofrecido para ellos un edificio y algunas infraestructuras. El Instituto Europeo de Administración Pública de Maastricht que, después de una misión de identificación, ya se había decantado por Montevideo como sede para ese proyecto (conviene recordar que el Secretariado del MERCOSUR tiene su sede en Montevideo), sería el encargado de suministrar la ayuda técnica.

afirma que "se destacará particularmente la cooperación industrial en sentido amplio. Corresponderá a los países latinoamericanos crear, con este fin, un marco más favorable para atraer las inversiones europeas"<sup>35</sup>. Y, en efecto, en los últimos años, y paulatinamente, la gran mayoría de los países latinoamericanos, entre los que se encuentra Uruguay, han ido creando ese clima más favorable mediante cambios sustanciales en sus duras reglamentaciones sobre el capital extranjero<sup>36</sup> y mediante auténticas revoluciones en sus sectores públicos (desnacionalizaciones, desregulaciones y modernización de sus administraciones).

Ya en 1985 la Comunidad había dado los primeros pasos para una cooperación industrial con Uruguay. En la Segunda Comisión Mixta (1985) se había decidido de mutuo acuerdo hacer un estudio sobre las posibilidades reales de cooperación entre las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) de los países comunitarios y las de Uruguay, dejando a este país que llevase la voz cantante. Una serie de malentendidos y desencuentros hizo naufragar el estudio hasta que en marzo de 1988 la Comisión hizo llegar a las autoridades uruguayas una proposición para financiar dicho estudio. En octubre del mismo año, y con motivo de la cuarta Comisión Mixta, la parte uruguaya prometió una respuesta rápida a dicha proposición, al tiempo que ponía a disposición de la deseada cooperación industrial, además del Ministerio de Industria, otras instituciones<sup>37</sup>. El estudio, al fin, se realiza (se conoce con el nombre de APRODI<sup>38</sup>), y a finales de junio de 1990 se decide, de común acuerdo, realizar un programa de estudio, por sectores, para seleccionar las empresas uruguayas capaces de establecer una relación provechosa con otras europeas; programa que será completado por otro de formación de cuadros para el cual una misión de identificación se desplazó a Uruguay a finales de julio de ese mismo año.

35. Y el texto continúa: Se fomentará la cooperación entre los operadores económicos de las dos regiones, en particular bajo la forma de empresas conjuntas. Con este objetivo, y como complemento de las iniciativas de los Estados miembros, la Comunidad se consagrará a la identificación de los sectores de interés recíproco, a la puesta en contacto de potenciales socios, a la elaboración de acciones de apoyo a las empresas conjuntas, especialmente en el sector de la promoción comercial, de la formación y de la información. estas acciones se desarrollarán en los países mismos, especialmente en conexión con las entidades públicas y privadas, que son activas en ese sector, tales como las Cámaras de Comercio".
36. En este sentido, es de verdadero interés el documento elaborado recientemente por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL, y publicado por *Comercio Exterior* (México, enero, 1992, pp. 59-75) con el título: El regreso de los países latinoamericanos al mercado nacional de capitales privados. En la p. 67 puede leerse: "Hoy día hay un acuerdo muy amplio en cuanto a la importancia de la inversión extranjera directa en el crecimiento y modernización económica de los países en desarrollo, incluidos los de América Latina. Ello contrasta de manera notable con el cuestionamiento acerca del papel de las empresas transnacionales, común antes, en particular durante los años setenta, cuando cobró mucha influencia la teoría de la dependencia".
37. En concreto, esas instituciones eran: la Oficina de Planificación, la Corporación Nacional para el Desarrollo de las Inversiones, y la Comisión para el Desarrollo de las Inversiones. Según las autoridades uruguayas la Corporación era la institución adecuada para firmar un acuerdo con la CE a propósito de la "Facilidades Cheysson" y la Comisión era la más idónea para, en su día, ser

La cooperación industrial sigue una navegación tortuosa y, sobre todo, algo fantasmagórica. Al tiempo que los estudios realizados, y a los que hemos hecho alusión, comienzan a verse cubiertos por el polvo y el olvido, dos nuevos hechos inducen a cambiar de orientación: la integración de Uruguay al proyecto del MERCOSUR, y la firma del Acuerdo Marco de Cooperación entre la CE y Uruguay. Sin embargo, antes de presentar la situación de esta cooperación a finales de 1991, he juzgado conveniente detenerme brevemente en el derrotero seguido por los dos instrumentos estrella de esta cooperación: el BC-Net y las "Facilidades Cheysson".

Respecto al BC-Net<sup>39</sup>, Uruguay, por medio de una nota enviada el 16 de agosto de 1988 por su embajador ante las CE, Miguel Berthet, a la Comisión, fue uno de los primeros países en pedir su conexión a la red. En esas fechas la red comunitaria, que había comenzado a funcionar en abril de ese mismo año, aún no estaba totalmente operacional. La petición era prematura, no sólo por la situación experimental en que se encontraba el BC-Net, sino porque la conexión a la red plantea, algunas problemas que, en cualquier caso, exigen efectuar un estudio previo de factibilidad. La experiencia vivida por el estudio anterior, y que ya hemos relatado unas líneas más arriba, frenaba todo entusiasmo. A mediados de 1990, y con motivo de la quinta Comisión Mixta, la Comisión tenía claro que, a la vista del potencial de las demandas uruguayas, la conexión no parecía rentable. A pesar de ello, Uruguay insistió en ello...

la interlocutora con el BC-Net comunitario, aunque en marzo de 1989, y después de una primera misión de identificación de la Comunidad, se propuso la Cámara de Comercio y de Industria (de las "Facilidades Cheysson" y del BC-Net se habla en el texto).

38. El estudio no convenció a los técnicos de la Comisión, entre otras razones, porque parecía querer ignorar la postura y el presupuesto comunitarios en lo referente a la cooperación industrial y, sobre todo, porque los efectos de esta cooperación eran contemplados a muy largo plazo.
39. Business Cooperation Network, Red Europea de Cooperación Empresarial, elaborada por el BRE (Bureau de Rapprochement des Entreprises), cuya finalidad, de cara al mercado único de 1992, es: 1. Mejorar la competitividad de las empresas europeas para conseguir una mejor inserción de las PYMEs en el tejido industrial; 2. Ayudar al desarrollo, difusión y transferencia de nuevas tecnologías; y 3. *Ayudar a la cooperación industrial con los Países en Vías de Desarrollo (PVD) que tengan suscrito un acuerdo marco de cooperación con la Comunidad.*  
Esta tercera finalidad es la que justifica que nos ocupemos ahora de este instrumento de cooperación industrial. Comenzó a funcionar en abril de 1988 y se mantuvo en fase experimental hasta 1990.
40. A este propósito conviene dejar constancia de dos hechos: 1. Que las peticiones de enganche a la red son muy numerosas en unos momentos en que aún el BC-Net no está del todo perfeccionada dentro de la CE ; y 2. Que en el contexto latinoamericano, los países del MERCOSUR son considerados prioritarios por la Comisión a la hora del enganche a la red.
41. La Comisión comunitaria creó, el 14 de setiembre de 1988, el programa EC International Investment Partners (ECIP), en un primer momento conocido como Facilidades Cheysson, con el objetivo de facilitar la creación de empresas conjuntas, de ambas regiones, favoreciendo el acceso al capital de riesgo. La fase piloto terminó en 1991, y su reglamento preveía un primer periodo de actuación de cinco años. Los recursos dedicados a este instrumento en 1990 se aproximaron a los 4,5 millones de ECUs, cantidad no muy gloriosa comparada con las asignadas entonces a los

y sigue insistiendo hasta hoy.<sup>40</sup>

Respecto a las "Facilidades Cheysson", conocidas ahora como ECIP<sup>41</sup>, poco después del transcurso de un mes desde su aprobación, y con motivo de la cuarta Comisión Mixta (finales de octubre de 1988), Uruguay se interesa por este instrumento y propone a la Corporación Nacional para el Desarrollo de las Inversiones como la más idónea para firmar un acuerdo con la CE. Al mismo tiempo procura alentar el interés de la Comunidad con el argumento de que Uruguay es una excelente puerta de entrada para las empresas comunitarias interesadas también en los países del MERCOSUR y, sobre todo, en el mercado de México al que pueden acceder 600 productos uruguayos con derecho arancelario nulo. En julio de 1990 todavía ninguna institución uruguaya forma parte de la red establecida por la Comisión. Sólo figura un proyecto en el sector de la pesca que, aceptado sin dificultades por la Comisión, había sido posteriormente abandonado por la misma institución financiera que lo había propuesto. Durante 1991 Uruguay se benefició de 3 acciones amparadas en el ECIP: 1. En el sector de la pesca, a través de la Internacional Finance Corporation, y por un montante de 107.000 ECUs; 2. En el sector de la construcción, a través del *Instituto Nazionale per il Commercio Estero* (32.573 ECUs).

Si se nos pide resumir en dos palabras la situación en que se encontraba la cooperación industrial entre ambas partes a finales de 1991, éstas serían: en mantillas. Ello no es obstáculo a unas perspectivas halagüeñas. En efecto, Uruguay cuenta con un nuevo marco jurídico para sus relaciones con la Comunidad, lo que facilita totalmente una cooperación económica en toda la amplitud y profundidad de que es capaz la nueva estrategia de cooperación concebida, hasta hoy por la CE. El nuevo Acuerdo incorpora los elementos suficientes para elaborar programas plurianuales e integrados en sintonía con las decisiones del Consejo de 18 de diciembre de 1990.

Además, estaba prácticamente en marcha un programa de apoyo a la reconversión industrial de Uruguay con la vista puesta en el MERCOSUR, con una duración prevista de dos años y un presupuesto de 512.000 ECUs.<sup>42</sup> Sin embargo, aún quedaba pendiente la constitución de una Subcomisión de Cooperación Industrial, prevista en el Acuerdo Marco de Cooperación.

## 5.2. Cooperación científica y técnica.

La cooperación científico-técnica (C-CT) se inicia en 1987 a raíz de la celebración de la 3ª Comisión Mixta, en marzo de este mismo año, donde se decide la creación de

países del Este o con las prometidas por George Bush en su *Iniciativa para las Américas*. ¡Y es que las comparaciones siempre son odiosas!

42. Este proyecto fue pedido el 20 de abril de 1991 por las autoridades uruguayas a través de su ministro Gros Espiell. El objetivo del mismo, a grandes rasgos, es el de permitir la inserción de la industria uruguaya en el MERCOSUR, haciéndola menos vulnerable, sobre todo teniendo en cuenta las modestas dimensiones de Uruguay en términos de espacio, población y el hecho de tener una industria demasiado dependiente de sus sectores agrícolas tradicionales. Como contrapartida, Uruguay posee un alto nivel relativo de técnicos y científicos, en buena parte formados en la Comunidad a lo largo de los últimos 15 años, sobre todo en materia de reconversión.

una Subcomisión Mixta para la cooperación C-CT con un triple objetivo<sup>43</sup>: ayudar a la comunidad científica uruguaya a poner al día sus estructuras; apoyar el esfuerzo de los científicos uruguayos para integrarse en proyectos de dimensión internacional, sobre todo mediante el refuerzo de las relaciones con la comunidad científica europea; y, finalmente, estimular la integración regional con Brasil y Argentina, países que ya habían dado sus primeros pasos hacia una integración de nuevo cuño y con nuevos bríos.

Existían otros dos motivos que aconsejaban dar el mayor relieve a esta forma de cooperación: la buena preparación de los científicos uruguayos (lo que la facilitaba) y la necesidad del retorno de los cerebros fugados, sobre todo durante los años de dictadura (lo que la hacía perentoria).<sup>44</sup>

Cuando se celebra la primera reunión de esta Subcomisión de C-CT (Montevideo, 11/12 de diciembre de 1989<sup>45</sup>) se pueden constatar frutos apreciables, detectar algunas deficiencias de funcionamiento<sup>46</sup> y precisar con mayor claridad las áreas prioritarias. En la evaluación de las actividades realizadas hasta esa fecha se recogen 12 proyectos y 33 becas de investigación, todo ello por un coste global de 3,6 millones de ECU. Y en lo referente a las áreas prioritarias, definidas conjuntamente, fueron éstas: 1. Neurociencia, biotecnología y quimiofísica; 2. Matemáticas; 3. Meteorología, medioambiente y ecología; 4. Medicina-salud humana (bacteriología y virología). Teniendo bien entendido que son de máxima prioridad todos aquellos proyectos que relacionen la actividad científica con los sectores productivos y de servicios. Respecto a las nuevas becas, se consideran, sobre todo, las áreas de matemáticas, medio-

43. Estos objetivos se fueron definiendo con mayor nitidez a través de acciones concretas. Al inicio se consideraron como sectores prioritarios los de la biotecnología y la neurociencia. Ya el mismo año 1987 vio el comienzo de 4 proyectos de investigación conjunta que contaron con una financiación comunitaria de alrededor de 460.000 ECU, y se inició una acción (con un presupuesto previsto de 250.000 ECU) con la mira puesta en hacer posible la estancia, durante un año, de 15 científicos uruguayos de alto nivel en algún instituto comunitario de investigación en los que preparar proyectos conjuntos para ser financiados posteriormente.
44. Entre 1968 y 1983 cerca de 350.000 uruguayos abandonaron su país (12% de la población). Poco después del retorno de la democracia a Uruguay (1984), el Gobierno creó, en marzo de 1985, la Comisión Nacional de Repatriación, encargada de facilitar y apoyar el retorno. La Comunidad financió en 1986 un proyecto (660.000 ECU) a cuenta el Art. 936 del presupuesto comunitario (Ayuda a refugiados y desplazados) para colaborar en esa tarea de repatriación.
45. La reunión fue abierta por el canciller uruguayo Dr. Luis Barrios Tassano y copresidida por el embajador Dr. Miguel Berthet y por el director de la Comisión de la CE del área para la colaboración en ciencia y tecnología con países terceros (D.G.XII): Esta reunión había estado precedida de un seminario-taller, celebrado en la ciudad uruguaya de Solís.
46. Estas deficiencias se refieren, sobre todo, a: posibilidad de una doble financiación del mismo proyecto; falta de transparencia en la selección de los proyectos, y a algunos engorros en los procedimientos para presentar y para seleccionar los proyectos. También se acordó en esta reunión limitar la contribución de la Comisión de la Comunidad para los proyectos conjuntos con la mira puesta en incrementar el número de colaboradores, dentro de las limitaciones presupuestarias existentes para ambas partes.

ambiente y ecología, y los nuevos proyectos se limitarán, por el momento, a las áreas de medicina-salud y química.

Cuando se celebra la segunda reunión de la Subcomisión de CT (Montevideo, 8/9 de julio de 1991<sup>47</sup>) ya ha tenido lugar otro seminario-taller en la uruguaya Piriápolis (1990). En esta segunda reunión, el máximo representante de la Comisión, C. Uzureau, reconoció que la coyuntura comunitaria limitaba transitoriamente el desarrollo de esta modalidad de cooperación, uno de los motivos, aunque no el único, por el que no se había cumplido totalmente el programa trazado para 1990 en la anterior reunión de la Subcomisión<sup>48</sup>. Con todo, y durante el periodo 1987-1991, los frutos cosechados no eran pocos: 17 proyectos y 44 becas de investigación (16 doctorales y 28 postdoctorales), por un monto global de 5,3 millones de ECU. A la hora de trazar el programa de cooperación científica para 1992, las ideas y los proyectos quedaron un tanto desdibujados.

No hay duda de que esta forma de cooperación, en el caso de Uruguay, ha sido tal vez la más exitosa<sup>49</sup>. Y a ello ha contribuido, amén de la ya anotada calidad de los científicos uruguayos, el incremento sustancial que, a partir de 1985, ha experimentado el presupuesto destinado a la cooperación científica y tecnológica<sup>50</sup>. De ahí que en las sucesivas reuniones, tanto de las comisiones como de las subcomisiones mixtas, haya salido a relucir, una y otra vez, que esta forma de colaboración con Uruguay puede servir de modelo a aplicar en otros países de América Latina.

## VI. EL ACUERDO MARCO DE COOPERACIÓN

A la luz de lo dicho hasta ahora se puede afirmar que el Acuerdo Marco de Cooperación (AMC) no hace más que recoger mansamente los instrumentos de cooperación que la Comunidad había ido concibiendo en los últimos cinco años para los PVD de América Latina y Asia, y que ya estaban en funcionamiento con más o menos intensidad. El AMC no hacía más que acoger las rúbricas de la legalidad. Ello no obstante, creo conveniente añadir algunas anotaciones que ayuden a orientarse a mi potencial lector.

A lo largo de veinte años (1971-1991) la Comunidad ha ido firmando acuerdos *no preferenciales* con los países, o grupos de países, de América Latina. Acuerdos que han ido variando y enriqueciéndose con el paso del tiempo. Ante la lógica

47. La apertura de la reunión corrió a cargo del director del Departamento de Cooperación y Asistencia Técnica Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Uruguay, Dr. Roberto G. Amato, y por el Sr. Claude Uzureau, consejero para Cooperación Internacional en la D.G.XII de la Comisión comunitaria.

48. El programa para 1990 estaba integrado por, al menos, 8 proyectos conjuntos de investigación, becas postdoctorales por una cuantía global de 96 meses/hombres, 3 becas doctorales de tres años cada una y un taller en el área de la neurociencia.

imposibilidad de entrar ahora en un análisis mínimamente pormenorizado de esas variaciones y de las razones que les dan sustento, sólo diré que se pueden distinguir tres tipos de acuerdo: los puramente *comerciales*, iniciados por Argentina en 1971; los de *cooperación*, inaugurados por Brasil, en 1980; y los de *cooperación ampliada (o avanzada)*, inaugurados por Chile en diciembre de 1990. Los calificativos de los acuerdos ya nos ponen sobre la pista de los contenidos.

Esta gradación, de menor a mayor implicación de las partes contratantes, y de menos a más amplitud de los contenidos, ha conseguido el que haya hecho fortuna la aplicación del concepto de "generación" a estos tres tipos de acuerdos. En consonancia con la nueva tipología, se debe decir que el AMC Uruguay-CE es de tercera generación. Lo que singulariza a estos recientes acuerdos se puede resumir en los siguientes principios: 1. El *fundamento democrático de la cooperación*, según el cual todas las disposiciones del acuerdo se condicionan al mantenimiento del régimen democrático (Art.1)<sup>51</sup>; 2. El mayor relieve y amplitud que se da a la cooperación industrial, científica y tecnológica, impulsando la cooperación entre las empresas de ambas partes; 3. La idea, implícita, de que el acuerdo debe servir para articular una estrategia global de desarrollo; y 4. La "cláusula evolutiva", que sirve de cierre al articulado, y según la cual ambas partes, y por mutuo consentimiento, podrán ampliar y completar los niveles de cooperación descritos en el Acuerdo<sup>52</sup>.

49. Puede servir como ejemplo de la importancia de esta colaboración los datos presentados por el Dr. Caldeyro Barcia, Director Académico de PEDECIBA y asistente a esta segunda reunión de la Subcomisión. Según el Dr. Barcia, los Maestros y Doctores en Ciencias Básicas que se prepararán en Uruguay en el transcurso de los próximos cinco años serán unos 900, al tiempo que la industria nacional estima en 1.100 las plazas disponibles para ese periodo. Pues bien, en aquellos momentos (mediados de 1991) un total de 150 investigadores estaban directamente involucrados en proyectos de la CE.
50. Según el Dr. Luis Yarzabal, Coordinador de la Comisión de Investigación Científica de la Universidad, y presente también en la reunión de la segunda Subcomisión, antes de 1985 se invertía menos del 4% del presupuesto de la Universidad en la cooperación científica y tecnológica; al final del quinquenio 1985-1990 se destinó un 12%, y en el año 1991 ese porcentaje se había elevado a un 16,5%.
51. La importancia de la 'cláusula democrática' como elemento sustantivo de los acuerdos de cooperación de tercera generación es incuestionable. Con todo, y en mi opinión, se trata de una importancia relativa ya que, si bien es cierto que el Acuerdo CE-Chile (y, anteriormente, el de CE-Argentina) la incluyen, la cláusula desaparece en el posterior Acuerdo CE-México, para reaparecer en el de Uruguay. En este último caso, el Parlamento Europeo, a través de la encargada del informe sobre este acuerdo (la parlamentaria española Ana Miranda), consideró imprescindible la cláusula democrática en razón de la fragilidad de la estabilidad política de Uruguay, país sobre el que se cernían algunos nubarrones sobre las perspectivas de su desarrollo económico.
52. Las virtualidades contenidas en la cláusula evolutiva están por ver; sólo con el transcurso de un tiempo suficiente se podrá hacer una evaluación. En principio tiene importancia si admitimos que hasta ahora, y en términos generales, los acuerdos firmados entre la CE y los países o grupos de países de América Latina, han servido con frecuencia más como marco límite que como plataforma para la cooperación.

En consecuencia, en el AMC Uruguay-CE se recogen todos los instrumentos gestados por la Comunidad en los últimos años para sus relaciones de cooperación con América Latina (y Asia), y se incluyen todos los aspectos que singularizan a los acuerdos de tercera generación.

El tiempo transcurrido para cumplir los trámites y llevar a puerto el acuerdo fue, en comparación con otros casos anteriores, bastante corto. Las directivas de negociación las adoptó el Consejo en su sesión de 18 de marzo de 1991; en abril el parlamento ya había realizado su informe y la Comisión tenía elaborado un primer borrador. En la primera quincena de mayo (días 6 y 7) se iniciaron las primeras negociaciones que culminarán, en menos de ocho meses, con la firma del Acuerdo.

Como es sólito en estos acuerdos, amén de los elementos comunes, a los que ya nos hemos referido, se incluyen otros más específicos que dan el grado de adaptación que se ha procurado. En el caso del AMC de Uruguay, esos rasgos singulares serían, en mi opinión, los artículos que hacen referencia a la cooperación en las siguientes áreas: Agropecuaria; Desarrollo Social; Salud Pública; Administración Pública; Información, Comunicación y Cultura, y Turismo. Otros capítulos, como Medioambiente e Integración Regional han pasado a ser, en el caso de los países de América latina, de referencia obligada.

## VII. PERSPECTIVAS DE FUTURO

El país que un día, y durante largo periodo, fuera conocido como la "Suiza de América", aspira hoy, después de otra larga marcha de declive histórico iniciada a finales de los años 50, a convertirse en la "Bruselas de América del Sur" (sobre todo, cuando Chile y Bolivia, al menos, decidan integrarse en el MERCOSUR).

Un país que se sabe eje de comunicaciones entre los dos grandes países del Cono Sur y que pretende convertirse, arrastrado por la propia lógica de nación pequeña empalada entre dos grandes, en un país de servicios, en una plaza financiera<sup>53</sup>, en piedra angular y punto de salida de los grandes proyectos orientados a integrar los países de la Cuenca de la Plata (Hidrovia, Gaseoducto...). Son rentas de situación a la par que situación de dependencia. Su destino depende del caminar de sus vecinos. Uruguay está condenado a danzar al son y en compañía de Argentina y del Brasil, sobre todo de éste último. Desgraciadamente, Brasil, hoy, sigue aletargado. Gigante con pies de barro y paso vacilante, sigue atenazado entre sus ensoñaciones

53. Uruguay, con sus posibilidades de banca *off shore*, defensa del secreto bancario y zonas francas, ha mantenido sus reglas de juego en medio de las vicisitudes de su reciente historia, en contraste con las actitudes y políticas de los países de su entorno. Una gran parte de los bancos que hay en Montevideo están bajo control extranjero. No está en el ánimo del presidente Lacalle introducir cambios en esta situación.

nacionalistas y de potencia industrial y su realidad de país desintegrado y descoyuntado por sus brutales desigualdades. En este sentido, son de admirar las precauciones del presidente Lacalle respecto al futuro del MERCOSUR: "El Uruguay no se prepara sólo porque esté el MERCOSUR en sus puertas, que puede, en definitiva, quizá frustrarse; no es una certeza, es un compromiso"<sup>54</sup>. Prudencia que no entra en contradicción con una sentencia suya anterior según la cual el Tratado de Asunción era "el acto más importante desde la independencia".

Según los indicadores económicos más recientes, todo apunta a que América Latina, en su conjunto, sale finalmente de la 'década perdida', la de los "80, y se abre a una década de esperanza a través de una 'revolución silenciosa'<sup>55</sup>. No todos los países de esa área evolucionarán al unísono (y así lo confirma la historia de ese semicontinente); parece ser que Uruguay podrá servir de ejemplo como media de esa revolución silenciosa.

Las previsiones, en nuestro mundo convulso, son difíciles ya que los márgenes de riesgo en que nos movemos superan, con mucho, la solidez de las premisas de partida. Francis Fukuyama cabalga de nuevo para insistir en que la historia ha llegado a su fin<sup>56</sup>, y que los sucesos ocurridos desde la publicación de su primer y bien comercializado artículo (1990) no son más que los chirridos que producen las piezas al encajarse. La historia de la ciencia hace ya tiempo que nos ha acostumbrado a conocer el final que les espera a las teorías que buscan mantenerse en el candelero a base de hipótesis *ad hoc*.

Recalemos ahora, a modo de pincelada final, y en este marco de inestabilidad e imprevisibilidad, en las relaciones CE-Uruguay que han comenzado a evolucionar en el recién estrenado marco jurídico de un acuerdo de cooperación.

A pesar de los muchos años de mutua indiferencia transcurridos desde que se firmara el primer acuerdo comercial, en 1973, la Comunidad, que abrió una Delegación en Montevideo en 1989, sigue siendo el primer socio comercial, la que mantiene un mayor número de empresas. No hay razones que avalen un cambio a peor de esta presencia y protagonismo. Más bien algunas realidades apuntan hacia una mayor implicación comunitaria. En concreto, los nuevos instrumentos de cooperación industrial, científica y tecnológica, de los que hemos hablado, no tardarán en fructificar.

54. Entresacadas de una entrevista aparecida en el ABC (5 de abril de 1992), p. 23.

55. Cfr. IRELA, *La "revolución silenciosa". Las nuevas economías de América Latina*. Dossier nº 36 (marzo, 1992). Este Dossier, como todos a los que nos tiene acostumbrados el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), es de una magnífica claridad, escrito con un ejemplar castellano, y de un admirable optimismo, lo cual honra a una institución considerada, en la actualidad, como la de mayor nivel en la investigación de las relaciones CE-América Latina. No han tenido fortuna al abrirlo con una optimista declaración del presidente peruano Alberto Fujimori (considero vana toda explicación). Y dejo constancia de ello, no para devaluar el informe (que repito, es transparente y honesto -quizá, por esa honestidad es transparente-), sino para insistir en la ínsita imprevisibilidad de nuestra América.

56. FUKUYAMA, Francis, "El fin de la historia sigue estando cercano", publicado en la primera página del periódico ABC, el 3 de abril de 1992.

57. Dos días antes (26 y 27 de abril) se había celebrado en Luxemburgo la Primera Conferencia Ministerial institucionalizada entre la CE y el Grupo de Río. En este encuentro, el ministro de Asuntos Exteriores uruguayo, Gros Espiell, hizo de portavoz del Grupo en las cuestiones medioambientales y de comercio (no en vano le toca presidir la Ronda Uruguay del GATT).
58. Acuerdo que, desde luego, no será como el que firmaron el 19 de junio de 1991, en Washington, los cuatro países del MERCOSUR y Estados Unidos, conocido como "4+1" que pretende impedir operaciones comerciales de alto contenido proteccionista. Esa extraña denominación se debe a que fue firmado por los cancilleres de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay individualmente y un representante de Estados Unidos en razón de que el Tratado de Asunción aún no había sido ratificado por los Parlamentos de esos cuatro países. Días antes de la firma, la ministra de Comercio Exterior de EE.UU., Carla Hills, hacía unas declaraciones en las que destacaba que Estados Unidos, bajo la *iniciativa para las Américas*, lanzada hacia un año, había firmado una docena de acuerdos-marco con países del MERCOSUR era el primero concretado por Estados Unidos con un grupo de países. El Tratado fue destacado por la prensa uruguaya que lo interpretó como un esfuerzo más para la culminación de la Ronda Uruguay del GATT, así como para un estrechamiento de los vínculos comerciales y diplomáticos. esa misma prensa se ocupó, también, de destacar con ejemplos qué tipos de prácticas comerciales se intentaban atajar, y que perjudicaban a Uruguay: la venta de trigo norteamericano subsidiado en 75% de su valor a Brasil y de carne argentina subsidiada en 60% a la Comunidad Europea. Ya hemos relatado en este artículo las quejas uruguayas por las ventas de carne bovina, subsidiada por la CE, a Brasil, mercado tradicional de Uruguay. Salvando las diferencias, este acuerdo será esgrimido por los países del MERCOSUR ante la Comunidad para presionar a que el posible acuerdo con la CE sea lo más ambicioso posible.
59. Hasta que, según el Art. 18 del Tratado de Asunción, el MERCOSUR no fije de un modo definitivo su estructura institucional, la Comunidad sólo puede firmar con MERCOSUR, en base al Art. 228 del Tratado de Roma, un acuerdo de tipo "administrativo". En este tipo de acuerdos, se contemplan: intercambios de información, asistencia técnica de la Comisión para la organización de las instituciones contempladas en el Tratado, acciones para la formación de funcionarios, etc. Una vez que el MERCOSUR posea su estructura definitiva, la Comunidad, en base al Artículo 228 del Tratado de Roma, podrá concluir un acuerdo de *Cooperación* con el MERCOSUR que exigirá, a su vez, una revisión de los acuerdos de cooperación bilaterales firmados entre la Comunidad y los países integrantes del MERCOSUR.
60. Propuestas similares han hecho otros dos países del MERCOSUR (Argentina y Brasil), y Chile. Recordemos que los países del Cono Sur de América Latina tienen una densidad media entre 14 y 25 habitantes por kilómetro cuadrado y una pirámide de población en proceso de envejecimiento; que Argentina, a comienzos de este siglo que agoniza, fue tierra de promisión para numerosos emigrantes de Europa; que la República de Chile y la del Paraguay están en deuda con la fuerte emigración alemana; y que 50.000 judíos, de origen europeo, han contribuido extraordinariamente al desarrollo económico y social de la República de Uruguay.
61. Tres encuentros internacionales sobre migraciones en Europa tuvieron lugar, en 1991: a finales de enero, en Viena, una conferencia ministerial examinó los problemas que podrían derivarse de la libre circulación de personas procedentes de los países del Este europeo; en el mes de marzo, en Roma, una segunda conferencia, de más envergadura, para analizar las migraciones desde los países del Sur hacia los países del Norte; finalmente, en setiembre y en Luxemburgo, tuvo lugar la IV Conferencia de Ministros del Consejo de Europa, encargados de los flujos migratorios. Por lo que respecta a la oferta uruguaya de acoger a emigrantes económicos del Centro y del Este de Europa diré que se ha calculado entre 20 y 25.000 dólares el coste por emigrante.

Sin duda, la marcha de los acontecimientos en la aventura integradora del MERCOSUR va a condicionar, para bien o para mal, el proceso de llenar de contenido el articulado del AMC. La Comunidad también está interesada en esa aventura, y así se puso de manifiesto en el primer encuentro que mantuvieron en Bruselas (29 de abril de 1991<sup>57</sup>) los cancilleres del MERCOSUR, el presidente de la Comisión, J. Delors, y el comisario Abel Matutes. Amén del apoyo institucional es previsible la firma de un acuerdo de cooperación interinstitucional MERCOSUR-CE<sup>58</sup>, similar a los firmados por la Comunidad con el Sistema Económico latinoamericano (SELA), en 1990, y con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en 1991, con base en el artículo 229 del Tratado de Roma<sup>59</sup>.

Dos datos más -sombra y sol en el ruedo de estas relaciones a tener en cuenta en el inmediato futuro. La sombra: en la Ronda Uruguay del GATT, este país ha tomado posición al lado del Grupo de CAIRNS, opuesto a la Comunidad en el contencioso agrícola, y que compete al canciller uruguayo, Gros Espiell, presidir la Conferencia y, por consiguiente, asumir un papel relevante. El sol: la propuesta uruguaya de acoger a refugiados económicos de la Europa del Centro y del Este<sup>60</sup>. La propuesta tiene interés en la medida en que es previsible, por no decir evidente, que la presión de la población de esos países de emigrar hacia la Comunidad se acentuará (recordemos las dramáticas imágenes de los refugiados albanos golpeando, desde sus frágiles embarcaciones, a las puertas de Italia, o la emigración de judíos de la extinta URSS hacia Israel), y que, por otra parte, a la relativa despoblación de los países del Cono Sur se une el hecho de que son países con una mayoría de población de origen europeo. A partir de estos datos, es consecuente concebir una operación triangular de gran envergadura siempre y cuando la Comunidad (tal vez, con la ayuda de otros organismos internacionales) esté dispuesta a financiarla<sup>61</sup>. La Comunidad tiene alguna experiencia en acciones de repatriación hacia Uruguay (y Chile) de refugiados políticos, a raíz de la desaparición de sus respectivos regímenes militares. Aunque media un abismo entre ambos casos, no es menos cierto que no se parte de cero.

La propuesta uruguaya de acoger a emigrantes económicos del Centro y del Este de Europa es muy tentadora para la Comunidad que soporta, no sólo las tensiones migratorias de estos países (sobre todo Alemania y, en menor medida, Italia), sino también los del sur, los ribereños del Mediterráneo, que presionan sobre Italia, Francia y España.

Los cambios que han tenido lugar en el centro y este de Europa han creado una situación singular que exige a gritos soluciones imaginativas. Sin duda, la meca soñada de esos flujos migratorios es, de entre los países comunitarios, Alemania que, en 1990, acogió a 150.000 emigrantes, de origen alemán, procedentes de la antigua Unión Soviética. Durante 1991, la Embajada de Alemania en Moscú registró la petición de unos 10.000 visados al mes para salir del país. Según el periódico *Der Spiegel* (21 octubre 1991) casi tres millones de personas (de las autodenominadas ruso-alemanas), desearía emigrar hacia Alemania. La presión no presenta visos de amainar en un plazo previsible. La propuesta de Uruguay, y de otros países del Cono Sur, son atractivas para ambas partes. En el caso de Uruguay, y mediante un cálculo de buen cubero, la acogida de unos 50.000 emigrantes europeos durante tres años, cambiaría la dinámica del país.

La historia, finalizada o no, sigue su cotidiano curso. Una parte de la Europa del Este se encuentra en situación de búsqueda de nuevas fronteras en las que erigir nuevos Estados; nuestra América camina vacilante por las roderas de la democracia recién conquistada (algunos, como Venezuela, reticentes; otros, como Perú, reincidentes en los errores dictatoriales del pasado).

Uruguay, país almohada, país abierto, país de envidiable vocación latino-americanista<sup>62</sup>, podría ayudar a la Comunidad, sin gran costo, como país-piloto para saber hasta dónde puede fructificar una cooperación económica leal, basada en los mutuos intereses, y en un mundo en claro desconcierto económico internacional.

- 62.** Esta vocación universalista de Uruguay ha quedado confirmada, una vez más, por la propuesta presentada por el diputado uruguayo Juan Adolfo Singer de crear una ciudadanía latinoamericana, en la última reunión de Cancilleres del Grupo de Río, celebrada en Buenos Aires.

## REVISTA CIDOB d'AFERS INTERNACIONALS 23-24.

### Número especial sobre América Latina, la CE y España.

Cooperación y relaciones económicas entre España y Venezuela:  
evolución reciente y perspectivas.

Jordi Rosell y Lourdes Viladomiu

Con la colaboración de Miguel Lacabana

# Cooperación y relaciones económicas entre España y Venezuela: evolución reciente y perspectivas<sup>1</sup>

Jordi Rosell y Lourdes Viladomiu\*  
Con la colaboración de Miguel Lacabana\*\*

En este artículo se realiza un análisis del desarrollo reciente de la cooperación y las relaciones económicas entre España y Venezuela.

Después de una sucinta referencia al proceso de cambio estructural que experimenta la economía y la sociedad venezolana, se presentan los rasgos básicos de las relaciones económicas entre ambos países en los últimos años.

Posteriormente se analiza el desarrollo de la cooperación bilateral en los ámbitos técnico y financiero después de la firma del Tratado General de Cooperación y Amistad entre España y Venezuela, señalando el grado en que los objetivos buscados han sido alcanzados, los obstáculos con que se enfrenta la ejecución de la cooperación y las perspectivas de desarrollo de la misma en el futuro.

## I. INTRODUCCIÓN

El análisis de la evolución reciente y de las perspectivas de la cooperación y las relaciones económicas entre España y Venezuela requiere tener presente cuatro factores que condicionan su desarrollo.

En primer lugar, hay que partir del hecho de que, tanto para España como para Venezuela, las relaciones comerciales y financieras bilaterales tienen carácter limitado, cuando no marginal. Como mostramos más adelante, España ocupa un lugar muy

1. Este artículo tiene su origen en un trabajo realizado en la Fundació CIDOB en el marco de una Acció Especial del Plan Nacional de I + D para la elaboración de un documento sobre formas de cooperación con Latinoamérica para la Conferencia de Ministros Iberoamericanos de Planificación de 1992.

\* Departamento de Economía Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona.

\*\* Centro de Estudios del Desarrollo -GENDES- de la Universidad Central de Venezuela.

reducido y secundario como destino de las exportaciones venezolanas a la vez que las ventas españolas a Venezuela son también muy poco relevantes. Se trata, pues, de una relación muy diferente a la que existe entre los países de Europa Occidental y sus ex-colonias.

En segundo lugar, debe tenerse presente que la diferencia de nivel de desarrollo entre los dos países - de 1 a 3,5 en términos de renta per cápita a finales de los ochenta- aún siendo una diferencia considerable, es sustancialmente inferior a la que existe entre los países de la OCDE y los principales receptores de su ayuda exterior. La cooperación por tanto no puede plantearse en términos similares a los que han prevalecido en la cooperación tradicional Norte/Sur.

En tercer lugar, conviene considerar que Venezuela, hasta fechas muy recientes, no se incluía entre las naciones susceptibles de recibir cooperación por parte de los países desarrollados. Era, al contrario, donante neto de cooperación hacia países en vías de desarrollo (mayormente del Caribe y América Central). De otro, España, en los últimos años, ha recorrido este camino en la dirección opuesta: de ser un país receptor de la ayuda internacional ha pasado a implicarse en la cooperación para el desarrollo como donante. No puede, en consecuencia, hablarse de una tradición de cooperación para el desarrollo en ambos países. La cooperación económica entre España y Venezuela se desarrolla pues como una experiencia novedosa para ambos países.

Por último, es importante considerar que la cooperación y las relaciones económicas bilaterales se desarrollan en el contexto de un ambicioso proceso de reestructuración que afecta de pleno al aparato productivo venezolano y que trasciende el ámbito puramente económico para implicar a toda la sociedad (sistema político, aparato judicial, educación,...). Limitándonos al campo económico, de la ambición del proceso de reestructuración da idea el hecho de que se pretende cambiar lo que desde la segunda mitad de la década de los cincuenta ha constituido, con mínimos retoques, el modelo de desarrollo venezolano. Este -el llamado modelo sustitutivo- se basaba en la promoción de una industrialización concebida para abastecer el mercado interno.

La nueva estrategia de desarrollo pretende la integración de la economía venezolana a las corrientes económicas internacionales y, por consiguiente, a la competencia internacional. Los principales elementos de este proceso de cambio estructural son:

*Reforma comercial con dos elementos básicos:* simplificación (eliminando las restricciones no arancelarias y las primas a la exportación) y liberalización con la progresiva reducción del nivel de protección arancelaria hasta situarlo en un máximo del 20% en marzo de 1993. Se trata de un cambio de alcance para una economía que durante cuatro décadas gozó de una protección exterior extraordinariamente elevada e instrumentada de forma muy compleja y burocrática.

*Liberalización y fomento de la Inversión Extranjera Directa.* El nuevo reglamento de inversión extranjera puede caracterizarse como muy liberal, al eliminar la necesidad de registro y aprobación previa de la inversión extranjera, abrir a la misma todos los sectores salvo poquísimas actividades y permitir remitir al exterior la totalidad de los dividendos obtenidos. Además, desde 1988, Venezuela cuenta con una normativa para las operaciones de conversión de deuda pública externa en inversiones. Este

mecanismo fue durante el periodo 1989-91 la principal fuente de entrada de inversión directa en el país.

*Liberalización de precios* basada fundamentalmente en la desaparición de los controles administrativos de precios, el mantenimiento de una canasta básica de 18 productos, cuyos precios permanecen sujetos a revisión y control y el ajuste de tarifas de bienes y servicios públicos. Esta política se complementó en 1989 con la unificación del tipo de cambio y su flotación lo que supuso una depreciación efectiva real de un 33% durante el primer año.

*Reconversión industrial.* La reestructuración del aparato industrial se concibe basada en dos procesos simultáneos: por una parte, el impulso a una nueva industrialización, centrada en las actividades para las que Venezuela tenga ventajas comparativas (básicamente las derivadas de la transformación de los recursos naturales) y, por otra, la reconversión del parque industrial existente.

*Nuevo rol del Estado.* Se prevé que el Estado limite su participación en el sector productivo en beneficio de los sectores sociales: educación y salud. La participación del Estado en la actividad productiva será indirecta, mediante la provisión de infraestructuras de apoyo a la actividad productiva. Solamente se prevé una implicación directa en sectores estratégicos -sector petrolero- o que requieren altos niveles de inversión -petroquímica, aluminio, acero y minería-. La privatización constituye un aspecto crucial de la redefinición del rol de Estado y afecta a empresas no consideradas estratégicas.

Estos cuatro factores no deben, empero, ser vistos solamente como *handicaps* a la cooperación entre los dos países. De hecho, pueden y deben ser considerados como condiciones favorables para afrontar el reto de desarrollar una cooperación que aproveche un potencial de relaciones económicas prácticamente inexploradas, logre una cooperación bilateral desarrollándose entre iguales, evite los lastres y vicios del pasado y contribuya al proceso de cambio estructural en curso.

## II. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS RELACIONES ECONOMICAS BILATERALES

### 2.1. El comercio entre Venezuela y España

Tres elementos caracterizan la composición y evolución de los intercambios comerciales entre España y Venezuela. En primer lugar, las acusadas variaciones año a año en cuanto al valor global (Cuadro nº 1). Las mayores oscilaciones responden al flujo procedente de Venezuela (657 millones de dólares en 1981 y 55 millones en 1988) como resultado de los cambios en el volumen y valor de los productos petroleros. Las exportaciones españolas a Venezuela, por su parte, muestran también notables variaciones en función de la coyuntura económica interna de este último país.

**Cuadro N° 1. Evolución del comercio de España con Venezuela (millones de dólares)**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportaciones a Venezuela	329	347	162	164	180	185	219	274	144	170	257
Importaciones de Venezuela	657	370	207	168	251	76	69	55	111	201	187

FUENTE: OCEI

En segundo lugar, aún siendo Venezuela uno de los principales socios comerciales de España en América Latina, el valor de los intercambios bilaterales es muy reducido. España recibe apenas el 1,1% de las exportaciones venezolanas -2,2% para las exportaciones no tradicionales<sup>2</sup>- y le suministra el 2,1% de sus compras exteriores. Esta escasa significación se explica en parte por el peso del continente americano (EEUU, y en menor medida, Canadá, Colombia, Puerto Rico y Brasil) en la distribución geográfica del comercio exterior venezolano. Sin embargo, España ocupa el sexto lugar en Europa como cliente (por detrás de países como Bélgica, Suiza,...) y el quinto como suministrador.

Para España, la significación de Venezuela en su comercio exterior es aún más marginal; un 0,20% de sus compras al exterior y un 0,43% de sus exportaciones en 1991.

En tercer lugar, conviene destacar que la composición del comercio bilateral (véase Cuadro n° 2) presenta rasgos peculiares. En lo referente a las ventas venezolanas a España, destaca la menor importancia del petróleo y sus derivados en relación al resto del mundo en beneficio de las exportaciones no tradicionales y especialmente de los productos agroalimentarios (pescado congelado, jugos y frutas...) y los productos industriales.

**Cuadro N° 2. Composición de las exportaciones de Venezuela en 1989 (millones de dólares).**

	TOTALES	%	A ESPAÑA	%
<b>TRADICIONALES</b> .....	<b>9.922</b>	<b>77,1</b>	<b>78</b>	<b>53,0</b>
PETROLEO Y DER. ....	9.639	74,9	66	44,9
HIERRO .....	283	2,2	12	8,1
<b>NO TRADICIONALES</b> .....	<b>2.944</b>	<b>22,8</b>	<b>69</b>	<b>47,0</b>
AGROALIMENTARIOS .....	160	1,1	19	12,9
MINERALES .....	101	0,8	—	—
MANUFACTURAS .....	2.683	20,8	50	34,1
TOTAL .....	12.866	100	147	100,0

FUENTE: OCEI

2. Las "exportaciones tradicionales" comprenden el petróleo y sus derivados y el mineral de hierro.

En cuanto a las ventas de España a Venezuela merece destacarse (Cuadro nº 3) la preponderancia de los productos manufacturados (más del 90%). En este grupo se aprecia la importancia de los bienes de equipo tradicionales, los vehículos y sus partes y, en menor medida, de los productos alimenticios y otros bienes de consumo.

**Cuadro Nº 3. Principales capítulos y partidas de la exportación de España a Venezuela**  
(millones de dólares)

	1988	1989
VEHÍCULOS AUTOMÓVILES Y SUS PARTES .....	44,6	6,1
ARTÍCULOS DE LIBRERÍA Y ARTES GRÁFICAS .....	13,2	5,8
MÁQUINAS Y APARATOS ELÉCTRICOS .....	33,5	31,6
ABONOS .....	4,6	7,4
HERRAMIENTAS .....	8,7	5,0
CALDERAS Y MÁQUINAS MECÁNICAS .....	80,7	40,2
FUNDICIÓN DE HIERRO Y ACERO .....	13,2	4,8
AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA .....	0,2	3,6
BEBIDAS Y VINAGRES .....	3,9	3,1
GRASAS Y ACEITES .....	4,8	—
OTROS .....	66,6	38,2
TOTAL .....	274,8	145,8

FUENTE: Ministerio de Economía y Hacienda.

En la composición de las exportaciones españolas a Venezuela, resulta relevante la significación de las partidas ligadas a la presencia de empresas españolas -caso de vehículos españoles y sus partes- y a las operaciones con cargo de créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). En este último caso hay que inscribir el suministro de hornos eléctricos a ALCASA y la venta de azúcar.

## 2.2. Las inversiones extranjeras

Las reformas introducidas en los años más recientes han comportado un cambio de alcance en la actitud frente a la inversión extranjera. Hasta hace pocos años, el modelo de funcionamiento de la economía venezolana confería un gran protagonismo inversor al sector público que venía completado con un sector privado fuertemente apoyado por los fondos públicos de inversión.

El resultado ha sido un notable crecimiento de la inversión directa extranjera. No obstante, merece la pena destacarse que el auge del flujo inversor externo no sólo ha estado motivado por las mayores facilidades que aportaba el Reglamento nº 727 a la inversión extranjera sino, y muy especialmente, por las ventajas que el Decreto nº 86 del año 1989 introducía para la operaciones de Conversión de Deuda Extranjera en Inversión. En consecuencia, la mayor parte del incremento en la inversión extranjera proviene de operaciones de conversión de Deuda Externa. Como puede apreciarse en el Cuadro nº 4 las operaciones de conversión casi se multiplican por siete en 1990 en relación al año anterior.

**Cuadro Nº 4. Operaciones de Conversión de deuda en inversión en Venezuela, 1987-1990**  
(millones de dólares)

1987	1988	1989	1990
340	230	390	2.619

FUENTE: FMI

Por origen destaca la importante participación de los Estados Unidos cuya inversión acumulada supone casi la mitad de la inversión extranjera. España ocupa el 13º lugar en el ranking con el 1,3% del total. La evolución reciente de la inversión española en empresas venezolanas (Cuadro nº 5) muestra una caída en 1989 y un leve aumento en 1990 para experimentar un espectacular crecimiento en 1991. Las inversiones españolas en Venezuela se localizaban tradicionalmente en actividades muy variadas (industria automotriz, instalaciones electromecánicas, construcción en general, turismo...), sin embargo, en los últimos años la Hostelería absorbe la mitad de las nuevas inversiones españolas. En 1991 el auge de las inversiones españolas se debe, en buena medida, a la toma del 45% del capital de VIASA por Iberia.

**Cuadro Nº 5. Inversiones directas españolas en Venezuela**

Año	Valor (millones de ptas)	% total a América Latina*
1988	2.369,0	11,5
1989	1.165,8	5,0
1990	1.569,8	3,9
1991	28.000,6	29,0

FUENTE: Dirección General de Transacciones Exteriores.

\*Excepto paraísos fiscales.

La inversión venezolana en España representa un porcentaje marginal del total recibido por España en los últimos años: el 0,05% en 1990 y el 0,06% en 1991. El sector servicios (especialmente los subsectores del Comercio, Hostelería e Instituciones Financieras) es el principal destino.

### III. EL DESARROLLO RECIENTE DE LA COOPERACIÓN BILATERAL

En los años ochenta y especialmente en los últimos años de esta década la cooperación española para el desarrollo ha experimentado una transformación muy

importante tanto en relación al montante de recursos implicados en la misma como al marco conceptual, legal y organizativo de la misma. Este cambio afecta especialmente a los países de mayor nivel de desarrollo de América Latina, entre los que se encuentra Venezuela. La Administración española ha procedido a definir un nuevo modelo de cooperación para dichos países, dadas sus peculiaridades y características en el momento actual.

### 3.1. Reforma y potenciación de la cooperación técnica

La cooperación técnica entre España y Venezuela está viviendo los primeros pasos de una nueva etapa que se inició a finales de los ochenta. En relación a etapas anteriores se ha ampliado sensiblemente la dotación presupuestaria al tiempo que se han incorporado modificaciones en su contenido y finalidad.

Desde 1973, la cooperación técnica bilateral se venía desarrollando a través del **Convenio Básico de Cooperación Técnica** suscrito el 10 de Agosto de aquel año. Este convenio atribuía a la **Comisión Mixta de Cooperación Técnica Hispano-Venezolana** las funciones de identificar y definir los sectores de aplicación de la cooperación, proponer y aprobar programas y proyectos y evaluar los resultados de los mismos.

En julio de 1987, cuando tuvo lugar la VI Reunión de la citada Comisión, la última antes de la reforma, la cooperación bilateral se desarrollaba en cuatro sectores:

- turismo (tres proyectos)
- agricultura (un proyecto)
- sociolaboral (tres proyectos)
- medio ambiente (un proyecto)

En lo sustancial la aportación española consistía en el envío de expertos a Venezuela (para trabajar en la Administración) y en la realización de pasantías en España por parte de funcionarios venezolanos.

Desde 1988 la cooperación técnica bilateral se ha visto potenciada:

- En el plano jurídico, mediante el **Acuerdo Complementario General** (marzo de 1989) del **Convenio Básico de Cooperación Técnica** de 1973. Entre otras novedades, el Acuerdo contempla la creación de una **Comisión de Planificación, Seguimiento y Evaluación de la Cooperación** que debe reunirse, al menos, dos veces al año, y a la que se atribuyen las funciones de identificar y definir los sectores de aplicación de la cooperación, proponer proyectos y programas, seguir y evaluar los resultados de los mismos. A la **Comisión Mixta** le corresponde aprobar los programas y proyectos propuestos.

- En el plano operativo, la creación de una **Comisión de Planificación, Seguimiento y Evaluación** supone un avance al introducir la posibilidad de una planificación plurianual de las acciones y posibilitar el control efectivo de su realización (seguimiento) e impacto (evaluación). Todo ello ha de posibilitar una mayor fluidez y eficacia en el desarrollo de los programas y proyectos.

- En el plano institucional, la creación en 1988 de la **Agencia Española de Cooperación Internacional** (AECI) y la apertura de una oficina permanente de la misma en Caracas. Dicha oficina ha de facilitar la fluidez y concreción de la cooperación bilateral;

- Finalmente, ya en 1990, la firma del **Tratado General de Cooperación y Amistad entre Venezuela y España**. En el mismo se explicita la voluntad de fortalecer los distintos ámbitos de la cooperación y entre ellos el técnico.

Como resultado del trabajo de la Comisión de Planificación, Seguimiento y Evaluación se propusieron nuevas áreas de interés mutuo para la cooperación que finalmente fueron recogidas en el Tratado General -en su Capítulo III dedicado a la Cooperación Técnica-. Estas áreas son las siguientes:

- Reforma del Estado.
- Reconversión industrial.
- Turismo.
- Comercialización de Productos Agrícolas y Agroindustriales.
- Comercio Exterior.
- Recursos naturales y medio ambiente.
- Sanidad y servicios sociales.

Además de otros tres correspondientes al ámbito de la cooperación científico-tecnológica:

- Formación y capacitación de recursos humanos.
- Investigación científica y tecnológica.
- Cooperación Universitaria.

En Julio de 1990, la VII Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Técnica procedió a aprobar una serie de proyectos en estas áreas.

### **3.2. La cooperación financiera: el desarrollo del Acuerdo Económico y Financiero**

El **Tratado General de Amistad y Cooperación** entre España y Venezuela anuncia en su artículo 6 un **Programa de Cooperación económica y financiera** de cinco años de duración para alcanzar los objetivos que el citado **Tratado** establece en el ámbito económico y financiero de la cooperación bilateral.

El **Programa de Cooperación económica y financiera** se desarrolla mediante el **Acuerdo económico** que forma parte del **Tratado General**. El **Programa**, que se implementará en los años 1990-94, contempla las siguientes acciones:

- Negociaciones bilaterales para la suscripción de acuerdos especiales (doble imposición y garantía y protección de inversiones);
- Una línea de crédito por valor de 1.200 millones de dólares para financiar exportaciones de bienes de equipo y servicios españoles;
- El compromiso de inducir aportaciones de capital de distintas fuentes;
- El apoyo a actividades conjuntas de difusión, identificación y promoción de oportunidades de inversión.

Hasta el presente, ha sido la línea de crédito para exportaciones españolas de bienes y servicios la única acción que se ha desarrollado plenamente. A menudo, nos hemos encontrado con que se tiende a asimilar el **Acuerdo económico financiero** con la línea de crédito cuando ésta segunda no es más que una parte del primero.

La línea de crédito de 1.200 millones de dólares está distribuida en dos tramos:

- Un **tramo comercial** de 300 millones de dólares en condiciones OCDE, sin aval público e instrumentado por la banca comercial de ambos países;

- Un **tramo mixto** de 900 millones de dólares: 50% (450 millones de dólares) en condiciones concesionales (Fondo de Ayuda al Desarrollo, FAD) y 50% en condiciones del consenso OCDE. Este tramo cuenta con aval público.

A destacar que del tramo mixto (900 millones de dólares), el grueso se dedica a proyectos del sector público (780 millones de dólares), si bien se reserva una parte (120 millones de dólares) a proyectos del sector privado.

El tramo mixto de la línea de crédito constituye el aspecto más novedoso introducido por el **Acuerdo Económico y Financiero**. Aunque Venezuela había recibido anteriormente créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (para la ampliación de ALCASA en 1987 y para el contrato de suministro de azúcar en 1989) estos siempre habían tenido un carácter excepcional y limitados al sector público. El **Acuerdo** introduce como novedad la programación del acceso al financiamiento concesional a la vez que lo extiende al sector privado (línea de 120 millones de dólares), al tiempo que mantiene el tramo comercial de la línea de crédito. En el tramo comercial, el **Acuerdo** introduce una cifra de referencia (300 millones de dólares) que puede considerarse la cantidad mínima disponible de este tipo de crédito.

La instrumentación del tramo mixto de la línea de crédito se fue concretando rápidamente después de la firma del **Acuerdo Económico** en Junio de 1990. En primer lugar, se decidió el modo en que se operaría la línea de crédito y se definieron los sectores susceptibles de presentar proyectos o programas para acogerse a la misma. Al Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) se le encargó la administración de la línea de crédito mixto para el sector público mientras que la banca comercial asume el papel de intermediario en la parte correspondiente al sector privado. En segundo lugar, la Administración venezolana procedió a la selección de los sectores de aplicación del financiamiento. Como puede apreciarse el criterio utilizado fue mantener un amplio espectro de posibilidades en un momento de escasez de recursos para proyectos públicos. Los sectores escogidos fueron:

- Salud
- Educación
- Infraestructura
- Eléctrico
- Telecomunicaciones
- Logística militar
- Transporte
- Industria.

Para la parte de la línea de crédito mixto dedicada al sector privado fueron elegidos los sectores:

- Industrial
- Agrícola
- Salud

En Septiembre de 1990, tres meses después de firmarse el **Acuerdo**, Venezuela presentó un primer listado de proyectos en los sectores elegidos para el tramo mixto de la línea de crédito. Este listado se acabó de perfilar en Junio de 1991, momento en que se daba por casi definitivo (Cuadro nº 6).

**Cuadro N° 6. Relación de los proyectos elegidos para el tramo mixto correspondientes al sector público (Junio 1991).** (millones de dólares)

SECTOR	PROYECTO	ORGANISMO EJECUTOR	PRESUPUESTO
<b>Salud</b>	- Equipamiento de hospitales y ambulatorios	MINDUR, FIMA, MSAS, IVSS	210,00
	- Planta industrial para la producción de Biológicos	INH "Rafael Rangel"	20,00
<b>Educación</b>	- Equipamiento de institutos universitarios de tecnología, politécnicos, colegios universitarios oficiales y universidades.	Ministerio de Educación-FUNDA-YACUCHO	84,00
<b>Infraestructura</b>	- Proyecto Yacambú-Quibor ó Embalse Las Palmas	M.A.R.N.R.	70,00
<b>Eléctrico</b>	- Proyecto Macagua II	CVG-EDELCA	70,00
	- Proyecto de equipamiento de subestaciones	CADAFE	80,00
<b>Telecomunicaciones</b>	- Programa de adquisición de equipos para comunicaciones	CANTV	50,00
	- Repotenciación y ampliación del sistema de telefonía pública	CANTV	90,00
<b>Logística Militar</b>	- Equipamiento de granjas agropecuarias	Mº. DEFENSA	6,00
<b>Transporte</b>	- Equipamiento de Aeropuertos	M.T.C.	40,00
	- Línea férrea Morón-Riecito	FERROCAR-BARIVEN	15,00
	- Programa de adquisición de unidades de transporte urbano	Mº. de HACIENDA	50,00
<b>Industrial</b>	- Equipamiento de aeropuertos	MTC	65,00
	- Casa de la Moneda	BCV	25,00
	- Modernización laminador de bandas en caliente	CVG-SIDOR	125,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.000,00</b>

## IV. EL NUEVO MODELO DE COOPERACIÓN BILATERAL

Los primeros pasos para la implementación de un nuevo modelo de cooperación bilateral entre España y Venezuela se han dado, como hemos visto, en fechas muy

recientes. La ejecución de los proyectos y programas es incipiente. Por el momento es imposible realizar una evaluación de los resultados. En este documento nos limitaremos a señalar algunas características del nuevo modelo de cooperación y a dar cuenta de hasta que punto los objetivos buscados fueron alcanzados. Se trata, en consecuencia, de una evaluación *ex ante*, es decir, de un análisis de los elementos correspondientes al procedimiento y contenido en función de los objetivos preestablecidos.

#### 4.1. Consenso e implicación

Uno de los objetivos del nuevo modelo de cooperación es lograr una real implicación, una participación activa, de los agentes afectados en la preparación, diseño, implementación, seguimiento y evaluación de las acciones o proyectos de cooperación. Esto significa que la cooperación lejos de suponer una aceptación pasiva de una ayuda, se establecerá mediante un verdadero diálogo entre las dos partes.

En el desarrollo reciente del proceso de cooperación se han realizado avances sustanciales hacia este objetivo. Esta voluntad de consenso-implicación se aprecia tanto a nivel institucional con la creación y reforzamiento de Comisiones Mixtas como en el hecho de que la cofinanciación sea la fórmula cada vez más extendida de la cooperación.

El proceso de negociación entre España y Venezuela para definir los sectores prioritarios en la cooperación tanto en el ámbito técnico como económico-financiero se desarrolló sin obstáculos. La parte española aceptó la posición venezolana de incluir un amplio espectro de posibilidades, a pesar de que ello era contrario al propósito inicial de avanzar hacia una concentración sectorial y/o temática de la cooperación española. Se aceptó que en el momento actual venezolano era más adecuada esta concepción amplia. Adicionalmente, en lo referente a la cooperación técnica, la creación de una Comisión de Planificación, Seguimiento y Evaluación conlleva un proceso de negociación más fluido.

Han existido, sin embargo, algunas dificultades en la definición y concreción e incluso cofinanciación de proyectos en el ámbito de la cooperación técnica. Así, por parte española, se señala que la facilidad en consensuar ámbitos y temas para la cooperación contrasta con las dificultades para concretar el contenido de las acciones y proyectos en estos ámbitos. Al punto que, en algunos casos, puede existir la sensación de que la parte española es la única interesada y que la otra parte está escasamente motivada y "hace un favor" aceptando proyectos y programas. En el mismo sentido, se señala la dificultad de conseguir la cofinanciación venezolana para ciertas acciones y, también, una lentitud en los trámites que indica una escasa motivación por parte venezolana.

Este hecho, debe explicarse a nuestro entender por un desconocimiento del significado y ventajas de la cooperación fruto de la falta de práctica en la instrumentalización de la misma por parte venezolana. También hemos de señalar que la dificultad en plasmar los objetivos y ámbitos de cooperación en proyectos cabe atribuirlos además al momento de cambio que vive Venezuela. En efecto, desde los últimos años de la pasada década el país se haya inserto en un proceso de cambio estructural que afecta de lleno a las políticas y las instituciones públicas. En es-

te contexto, la difícil concreción de las acciones y programas de cooperación se debe muy a menudo a la indecisión de la Administración venezolana en cuanto al contenido de sus propias actuaciones, o a cambios de orientación y criterios. Así sucedió en el sector "Reconversión Industrial", donde el cambio de enfoque que el Ministerio de Fomento introdujo retrasó la concreción de la asistencia técnica española.

También, en algunos casos, presiones de diferente nivel han imposibilitado la concreción de la cooperación, ya sea por existir otro país interesado en desarrollar un proyecto o por presiones de grupos internos ("Comercio Exterior" y "Comercialización de productos agrícolas").

Por último, hemos de indicar que los proyectos enmarcados en la cooperación técnica presentan muy a menudo presupuestos especialmente elevados. A pesar de que la participación financiera venezolana sea minoritaria resulta comprensible que se estudien con detalle los proyectos y se consideren las diferentes opciones.

Estas deficiencias manifiestan que el grado de implicación real/participación activa de algunos sectores de la Administración venezolana es aún insuficiente y que la parte española debe mejorar asimismo la definición y presentación de sus proyectos de cooperación técnica.

## **4.2. Participación del sector privado**

En la evolución reciente de la cooperación hispano-venezolana existe una voluntad de ampliar la participación del sector no oficial en la misma. Así, en el ámbito de la cooperación técnica existe la voluntad enunciada en la Comisión Mixta de fortalecer la presencia de las Organizaciones no Gubernamentales. Sin embargo, en este sentido lo más destacable es la apertura parcial al sector privado de la línea de crédito mixto y el compromiso de elevar la línea comercial hasta un máximo de 300 millones de dólares.

La presencia del sector privado venezolano como beneficiario de financiamiento concesional es, como se ha señalado, una novedad. Conviene, sin embargo, señalar que mientras la parte del crédito destinada al sector público fue rápidamente repartida, la instrumentación del tramo comercial (300 millones de dólares) de la línea de crédito mixto fue más compleja y problemática. En opinión de los entrevistados merecen destacarse dos órdenes de elementos que dificultan su utilización.

Un primer grupo de elementos se refieren específicamente a las condiciones de financiamiento:

- La exigencia, por parte del CESCE, de un aval bancario venezolano encarece el coste de la financiación para el comprador venezolano, ya que la fuerte concentración del sistema financiero en aquel país se traduce en un sistema de avales con costes elevados;
- Los intereses de los préstamos son elevados y, según muchas opiniones, sensiblemente superiores a los que operan en los mercados financieros internacionales;
- Los créditos están denominados en dólares, lo que en el contexto actual comporta un elevado riesgo cambiario dada la gran incertidumbre sobre el tipo de cambio a largo plazo.

- La obtención de los créditos se alarga notablemente, dada la lentitud de la tramitación de peticiones por el CESCE.

- No siempre resulta fácil cumplir con el requisito de que el 85% de la línea de crédito se destine a productos españoles. Así, por ejemplo, en la construcción de infraestructuras muchas veces las empresas realizan la obra civil pero los bienes de equipo no son españoles.

En consecuencia, las condiciones de financiamiento, de esta línea de crédito pueden considerarse caras, y de tramitación poco ágil. Pero, aparte de estos elementos, el desarrollo de las exportaciones españolas a Venezuela viene obstaculizado por un segundo grupo de elementos:

- Un problema de **competitividad** de los productos españoles frente a los del resto de Europa, EEUU, Japón y Corea del Sur. Este problema viene en parte derivado de la fortaleza del tipo de cambio de la peseta frente a las monedas europeas y de su revaluación frente al dólar de los Estados Unidos, en los últimos años.

- Un problema de **imagen de los productos españoles**: se considera a España como un país poco desarrollado tecnológicamente y productor de productos tradicionales. Esto repercute en la imagen de sus productos manufacturados y hace que los mismos no puedan competir en igualdad de precios con los provenientes de Alemania, Holanda, Japón, etc.

La reducida competitividad de los productos españoles y de las condiciones crediticias concedidas motiva una reducida utilización de esta línea de crédito, al tiempo que, en algunos casos, genera susceptibilidad en relación a la propia cooperación económica y financiera. A veces, se piensa que la cooperación es sólo una vía para vender productos que de otra forma no podrían colocarse en aquellos mercados.

Lo anterior no supone más que constatar que la participación del sector privado en la cooperación bilateral es más lenta y difícil que la del sector público. Ello es especialmente cierto en una país -Venezuela- donde el sector público aseguraba el grueso de la inversión incluida la empresarial. Por tanto conviene tener presente que el avance hacia una mayor participación del sector privado requiere tiempo y la introducción de una mayor flexibilidad en los instrumentos y procedimientos.

### 4.3. Coherencia con las políticas de desarrollo

Atendiendo a la propuesta de la Comisión de Planificación, Seguimiento y Evaluación, se ha dado una notable ampliación de los ámbitos o sectores para la cooperación técnica. Conviene destacar que estos sectores son plenamente coherentes con uno de los objetivos estratégicos de la cooperación española: el apoyo al proceso de modernización y desarrollo económico venezolano.

Asimismo, la coherencia se da también con la política de desarrollo venezolana. Así, a título de ejemplo, entre los sectores elegidos para la cooperación se encuentra la reforma del Estado, la mejora del comercio exterior y la reconversión industrial. Todos estos temas ocupan una atención preferente en la política de reforma estructural actualmente en curso en Venezuela. En este sentido, la ampliación del contenido de la cooperación técnica, ha supuesto enfatizar básicamente dos aspectos: la reforma del Estado y la modernización y reestructuración del tejido productivo.

#### 4.4. Integración de la cooperación financiera y técnica

Se trata de que la cooperación actúe como un proyecto global que aglutine la cooperación técnica, financiera, comercial y política.

Respondiendo a este objetivo, en el **Tratado General de Cooperación y Amistad**, se explicita que la integración debe ser uno de los objetivos del nuevo modelo de funcionamiento de la cooperación bilateral:

“Vincular las acciones que en este ámbito (cooperación técnica) se emprendan con las que se articulen en el de la cooperación económica y financiera a fin de alcanzar los objetivos que pretende una cooperación global, estable y duradera”.

La evolución reciente de la cooperación técnica y financiera parece ajustarse bastante adecuadamente a este objetivo. La cooperación técnica ha avanzado hacia una mayor coherencia y articulación con otros ámbitos de cooperación. Y esta integración se ha realizado tanto a nivel de orientaciones estratégicas como de sectores de aplicación. En efecto, tanto la cooperación técnica actualmente en curso como la plasmación de la cooperación económica-financiera en una serie de sectores y programas, responden mayormente a una orientación común de modernización del aparato productivo, de las instituciones y de la sociedad venezolana. Existe, pues, una coherencia en las orientaciones estratégicas de los dos ámbitos de cooperación. Esta coherencia se da también con la definición de la estrategia de desarrollo venezolana plasmada en el VIII Plan de la Nación al que nos hemos referido anteriormente.

Igualmente, resulta destacable el hecho de que los sectores de aplicación de la cooperación técnica coincidan en buena medida con los de la cooperación financiera. Así sucede en los sectores industrial, salud, educación, agrícola y medio ambiente donde los dos ámbitos de la cooperación están presentes.

Además es importante destacar que incluso en un proyecto del Sector Salud se da la presencia conjunta de la cooperación técnica y la económico-financiera. Existe el propósito de extender esta vinculación a otras acciones específicas (así, por ejemplo, en el ámbito de la Reversión industrial). Esta vinculación debe además aumentar la eficacia de la cooperación mediante el aprovechamiento de las sinergias.

Hemos de destacar que esta integración se ha visto grandemente favorecida por el hecho de que la parte venezolana responsable de la cooperación técnica -la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN)- es el mismo organismo que se encarga de vehicular la cooperación económico-financiera. Por parte española, por contra, son diferentes instituciones las encargadas de los diversos tipos de cooperación, y se detecta una insuficiente coordinación entre ellas.

Señalemos como elemento de gran importancia que en dos proyectos -“Modernización del Laminador de Bandas en Caliente” de SIDOR y “Casa de la Moneda”- el financiamiento de las exportaciones va ligada a proyectos de inversión conjunta hispano-venezolana.

#### 4.5. Bidireccionalidad de la cooperación

Conseguir una cooperación técnica **horizontal y bidireccional** es uno de los objetivos de la cooperación bilateral hispano-venezolana. Así se expresa, entre otros documentos, en el acta de la VII Reunión de la Comisión Mixta:

“Ambas delegaciones convinieron en considerar como criterios definitorios de la cooperación técnica bilateral su carácter horizontal y bidireccional, de mutua reciprocidad en cuanto a las obligaciones, beneficios y aportaciones de recursos financieros conjuntos...”.

La bidireccionalidad de la cooperación es además más conveniente cuando la diferencia de nivel de desarrollo entre ambos países no es especialmente grande.

Hasta el momento no se detectan elementos que permitan apreciar una actuación bidireccional. La cooperación técnica se ha venido desarrollando en una sola dirección: de España hacia Venezuela. Aún reconociendo el mayor nivel de desarrollo económico y social de España y de avance en el proceso de modernización (económica, administrativa,...) pensamos que sería posible establecer proyectos de cooperación técnica realmente bidireccionales con intercambio de expertos y consultores y realización de estadias en las dos direcciones. Entendemos que la cooperación bidireccional es más difícil que la vertical y unidireccional, pero de lograrse, facilitaría más el desarrollo de la misma.

## V. LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y LA COOPERACIÓN BILATERAL EN LOS AÑOS NOVENTA

En la introducción de este documento señalábamos la limitada significación de las relaciones económicas entre España y Venezuela. Destacábamos asimismo que la coyuntura actual es especialmente adecuada para intentar un cambio de tendencia. En los últimos años se han establecido elementos que permiten atisbar una intensificación de los flujos económicos bilaterales.

Por parte venezolana, se asiste a los primeros pasos de un ambicioso y rápido proceso de apertura externa de la economía. Entre los objetivos más señalados de esta política se encuentran la expansión de las exportaciones no tradicionales y el incremento de las inversiones directas extranjeras al tiempo que se prevé un aumento continuado de las importaciones al amparo del drástico proceso en curso de desprotección arancelaria y extrarancelaria. La consolidación de la recuperación económica y los ambiciosos proyectos de inversión en nuevas industrias y turismo juegan a favor de un crecimiento del sector exterior.

Del lado español, cabe destacar el notable proceso de internacionalización que vive su economía y que se traduce en una creciente significación de los flujos exteriores de comercio e inversión. Este proceso se ha dado hasta el momento simultáneamente a un movimiento de concentración de las relaciones económicas, especialmente en lo referente a comercio exterior, en los países de la Comunidad Europea. Pero una vez superados los primeros efectos del periodo de adhesión -el llamado “efecto de desviación de comercio”- cabe esperar una intensificación del comercio y la inversión con otras áreas geográficas. América Latina se encuentra entre las zonas con mayores posibilidades.

En este contexto, y habida cuenta del nivel de desarrollo y otras características de la economía venezolana, la cooperación económica bilateral debe enfatizar el objetivo de facilitar y potenciar el desarrollo de las relaciones económicas entre ambos países.

Según hemos señalado, el nuevo modelo de cooperación bilateral parece contener los elementos formales fundamentales que permiten utilizar la cooperación como base para potenciar las relaciones económicas entre ambos países. Además, en el plano operativo, la implementación del Acuerdo Económico del Tratado General de Amistad y Cooperación va a suponer un importante mecanismo de impulso de las relaciones comerciales bilaterales. Existen, sin embargo, dos campos en el que la cooperación española debería reforzar su actuación y buscar instrumentos y contenidos innovadores. Uno es el del comercio con el sector privado venezolano. La parte de la línea de crédito mixto dedicado al mismo constituye, como se ha señalado, un primer paso. En el futuro y en coherencia con el papel futuro del sector privado venezolano en la estrategia de desarrollo deberían buscarse formulas financieras y no financieras para promover el comercio bilateral.

Otro campo es el referente a los proyectos bilaterales de cooperación empresarial. En los últimos tiempos es patente un creciente interés y presencia de los agentes económicos españoles en la economía de aquel país. Proyectos de muy diferente tipo están recibiendo o van a recibir financiación española<sup>3</sup>. No es fácil, sin embargo, detectar la articulación existente entre estos proyectos y el nuevo marco de la cooperación. La participación empresarial en la cooperación bilateral es aún casi inexistente. Sin embargo, en el nuevo escenario económico de los años noventa ha de constituirse en uno de los principales pilares para poder obtener el máximo resultado de la cooperación. En el futuro, pues, debería acometerse el desarrollo de acciones de apoyo a la cooperación industrial bajo la forma de proyectos de inversión conjunta, de transferencia de tecnología y asistencia técnica, acuerdos de subcontratación/coproducción, formación de cuadros, etc.

La presente coyuntura venezolana parece idónea, pues, para que la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) y de otros organismos públicos o semipúblicos asuman un papel activo de apoyo a las empresas españolas que realicen proyectos de inversión productiva.

Hemos señalado también como uno de los condicionantes de la cooperación la falta de tradición en ambos países. En los últimos años (finales de los ochenta y primeros de los noventa), la cooperación bilateral entre España y Venezuela ha experimentado un sustancial avance. Este avance es el fruto tanto del crecimiento de los recursos materiales y humanos implicados como de cambios cualitativos en los contenidos y procedimientos. Estos cambios deben dar lugar a un aumento sustancial de la eficacia de la cooperación. El **Acuerdo Complementario General de Cooperación** de marzo de 1988, que reforma el marco jurídico de la cooperación técnica, y el **Acuerdo Económico-Financiero** de enero de 1990, que permite desarrollar la cooperación comercial y financiera, son dos eslabones claves en este proceso de potenciación

3. En los últimos meses se han concretado, o están en curso, proyectos de inversión conjunto en sectores como el turístico, agroalimentario, transformados metálicos, industrialización de productos del refino,...

y mejora de la cooperación bilateral.

Estos avances en el desarrollo de una cooperación bilateral más eficaz y satisfactoria no deben esconder la existencia de disfuncionalidades muy especialmente en el campo de la cooperación técnica. Como ya hemos señalado anteriormente continúan existiendo recelos y falta de implicación por parte de ciertas instancias de la Administración venezolana y una insuficiente capacidad de planteamientos por parte española. Asimismo son inexistentes las experiencias tendentes a acciones de cooperación bidireccional que puedan resultar beneficiosas para las dos partes. A pesar de que resulta mucho más complejo el diseño de este tipo de experiencias bidireccionales creemos que es en esta dirección en la que debe avanzarse ya que sólo así podrán consolidarse de forma fructífera una cooperación permanente y beneficiosa.

Además indiquemos que debe continuarse avanzando en la integración progresiva de los diferentes ámbitos de la cooperación, evitando la dispersión administrativa y la falta de coordinación institucional. Solo así podrá obtenerse una mayor utilidad y aproximación a la economía real venezolana.

Por último, indiquemos que no debe pensarse que a corto y medio plazo los recursos destinados a la cooperación por parte de España aumenten de forma importante. Como hemos indicado en múltiples ocasiones a lo largo de este informe, Venezuela se sitúa en una posición relativamente privilegiada dentro del grupo de países que hoy reciben ayuda española. Mientras, aumentan los requerimientos de ayuda a otros países y áreas geográficas. No siendo de esperar un incremento sustancial en términos absolutos de los recursos implicados a la cooperación hispano-venezolana, resulta aun más importante que ésta se utilice de forma óptima.

## Referencias documentales, estadísticas y bibliográficas

ANDRÉS PEREZ, C., *El Gran Viraje. Mensaje al Congreso de la República con motivo de su Segundo Año de Gobierno*, Caracas, marzo de 1991.

FMI, *International Capital Markets. Developments and Prospectives*, Washington, May, 1991.

GRANDA, G., GUZMÁN, G. y RAMA, R., *Nuevas formas de cooperación para España. El potencial de las organizaciones no gubernamentales y las empresas*, Fundación Banco Exterior, 1987.

Instituto de Comercio Exterior, *Brief de Venezuela*, Caracas, Marzo 1991.

Oficina Central de Estadística e Informática (O.C.E.I.), *Anuario Estadístico de Venezuela 1989*, Caracas 1990.

Oficina Central de Estadística e Informática (O.C.E.I.), *Anuario del Comercio Exterior de Venezuela 1990*, Caracas 1991.

Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN), *El Gran Viraje. Lineamientos Generales del VIII Plan de la Nación*, Caracas, Enero 1990.

ROSELL, J., VILADOMIU, L., "Venezuela: situación económica y comercio con España". *Boletín Económico del ICE*, nº 2314, 1992.

SEBASTIÁN, J., *La cooperación para el desarrollo en España: de la estrategia a la concreción*, Ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre "Cooperación Internacional en América Latina", Santiago de Chile, Mayo 1991.

## REVISTA CIDOB d'AFERS INTERNACIONALS 23-24.

### Número especial sobre América Latina, la CE y España.

La credibilidad de la ficción: los acuerdos de cooperación de la CE  
con los países del Grupo Andino y de América Central.  
Albert Galinsoga Jordà

# La credibilidad de la ficción: los acuerdos de cooperación de la CE con los países del Grupo Andino y de América Central

Albert Galinsoga Jordà\*

## I. INTRODUCCIÓN

A fuerza de voluntad, las relaciones de la Comunidad Europea con estos dos grupos de países latinoamericanos han demostrado la consistencia de la ficción, puesto que así cabía calificar en el momento de la formalización jurídica e institucional de las relaciones a la situación de conflicto en Centroamérica y el abandono *de facto* de los objetivos andinos. Sin embargo, los procesos de integración latinoamericana han mostrado una persistencia y una irregularidad que recuerda a ese capricho de la naturaleza que es el río Guadiana<sup>1</sup>. Momentos de entusiasmo y períodos de

1. Para una visión actualizada del marco global en el que se inscriben los procesos de integración latinoamericana, véase el discurso de Enrique V. Iglesias, presidente del BID, con motivo del XXV aniversario del INTAL (*Integración Latinoamericana*, n.º 164, enero-febrero de 1991, pp. 72-74). A título de ejemplo del interés suscitado por este tema, pueden relacionarse obras como las siguientes: Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales, *Derecho de la integración latinoamericana. Ensayo de sistematización*, Buenos Aires, 1969; Pérez González, Manuel, "Las relaciones interamericanas en perspectiva crítica: postulados jurídicos y designios políticos", en *Pensamiento Jurídico y Sociedad Internacional. Estudios en honor del Prof. A. Truyol Serra*, vol. II, Madrid, 1986, pp. 929-953; Vacchimo, Juan Mario, "Los Parlamentos regionales en el proceso de integración: las experiencias europeas y latinoamericanas", *Irela, Documentos de Trabajo*, n.º 21, Madrid, 1989; García Martínez, C., *Los mitos de la integración económica latinoamericana*, Buenos Aires, 1987; Tussie, Diana, "Latin American Integration: From LAFTA to LAIA", *Journal of*

\*Profesor Titular de Derecho Internacional Público Universidad de Barcelona

estancamiento. Objetivos proclamados a cuatro vientos y movimientos subterráneos de resistencia y resaca<sup>2</sup>.

La Comunidad Europea se planteó la posibilidad y la necesidad de establecer -en el ámbito de sus competencias- una política mundial tras la adhesión del Reino Unido<sup>3</sup>. Las líneas que pueden denominarse «diagonales» de las relaciones exteriores comunitarias<sup>4</sup>, venían a desarrollar una estructura que se asentaba en una base «horizontal» (los países de la EFTA) y dos «verticales» (los países terceros mediterráneos -PTM- y los países de reciente independencia del Grupo Africa-Caribe-Pacífico -ACP-).

Los ejes de la nueva red de relaciones comunitarias los construyeron aquellos grandes Estados de Asia y América Latina (como la India o Brasil), así como los Estados de un nivel medio de desarrollo que se hallaban agrupados en procesos institucionalizados de cooperación e integración económica (como la ASEAN o el Grupo Andino). La concreción de esta política hacia América Latina se concreta en el acercamiento a los Estados latinoamericanos con mayor potencial económico y concretamente: Argentina (Acuerdo comercial en 1971, que dejó de estar en vigor tras su renovación en 1975), Uruguay (Acuerdo comercial de 1973), Brasil (Acuerdo comercial de 1974, posteriormente sustituido por el Acuerdo de cooperación de 1980) y México (Acuerdo de cooperación de 1975).

A inicios de la pasada década, la Comunidad complementó sus relaciones con la región intentando lograr un acuerdo con dos grupos de Estados: los países andinos y los del istmo centroamericano (Acuerdos de cooperación de 1983 y 1985), lo que suponía un replanteamiento de la bilateralidad practicada hasta ese momento, al reconocer y apoyar implícitamente el tortuoso proceso de integración latinoamericana.

Ambos procesos de integración presentan en común una innegable inspiración en el modelo de la integración europea<sup>5</sup> y, aunque han atravesado por una crisis casi constante debido a los avatares políticos de la región, en ningún momento han visto interrumpida la vía institucional ni sus objetivos.

En las páginas que siguen se tratará de establecer -de manera muy sintética- las

*World Trade Law*, 1982, n.º 5, pp. 399-413; Barrero, J., "La ALADI en el proceso de integración de América Latina", *Revista de Comercio Exterior de Colombia*, n.º 9, 1984, Santa Fe de Bogotá, pp. 5-19. Además, debe tenerse en cuenta que constituye el centro de interés de publicaciones como *Integración Latinoamericana* (INTAL, Buenos Aires) o los *Cuadernos de la CEPAL* y la *Revista de la CEPAL* (CEPAL, Santiago de Chile).

2. Aunque este fenómeno no sea exclusivo de la región. Los recientes avatares de la integración europea tras la firma del Tratado de la Unión Europea muestran las dificultades de los procesos de integración regional incluso cuando cuentan con un bagaje histórico y un acervo común tan considerable.
3. Mangas Martín, Araceli, "La nueva dimensión internacional de la Comunidad Europea ampliada. Las relaciones comunitarias con América Latina, la Cuenca Mediterránea y el Tercer Mundo", *RIE*, vol. 7, n.º 1, 1980, pp. 265-274; Sobrino Heredia, José Manuel "Consideraciones comunitarias de cooperación para el desarrollo", *RIE*, 1985, vol. 12, n.º 3, pp. 753-773.
4. Grabendorff, Wolf, "Las relaciones entre América Latina y Europa Occidental: actores nacionales y transnacionales, objetivos y expectativas", *Foro Internacional*, n.º 89, 1982, págs. 39-57.

peculiaridades de un proceso de acercamiento que adquiere unas constantes en cuanto al establecimiento de un marco jurídico, los instrumentos de aplicación, el desarrollo de un diálogo interactivo, la identificación de objetivos particulares y los resultados en diversas dimensiones, como son las relaciones políticas, el comercio y los flujos financieros en sus diversas modalidades.

Estos objetivos e instrumentos «particulares» deben, sin embargo, insertarse en otros de carácter general que caracterizan crecientemente las relaciones de la Comunidad con América Latina<sup>6</sup>. Así, su identificación y aplicación han corrido paralelos al progresivo interés mutuo entre ambas regiones. De la indiferencia europea de los años setenta -que se reflejaba en el marco jurídico de los primeros acuerdos comerciales y en la fórmula «países no asociados de Asia y América Latina» utilizada por los instrumentos unilaterales comunitarios- se ha pasado a unas relaciones institucionalizadas en gran medida, dotadas de instrumentos sofisticados (como los llamados «Acuerdos de tercera generación» con Argentina, Chile y Uruguay o las Conferencias Ministeriales con el Grupo de Río o los países centroamericanos).

La democratización de los Estados de la región, abordada y sostenida en un contexto extremadamente difícil, la adhesión de España y Portugal a la CE y su acción constante en favor de una intensificación de las relaciones, el desarrollo de las competencias de la Comunidad en esta materia, la voluntad latinoamericana de diversificar las relaciones exteriores de la región o el esfuerzo en aplicar políticas de ajuste económico, han sido factores decisivos en esta orientación. Algunos resultados recientes en este sentido se manifiestan en el plano institucional, como la apertura de nuevas delegaciones de la Comisión que se añaden a la ya existente en Caracas. Cuatro de ellas en países andinos o centroamericanos (San José de Costa Rica y Guatemala, por una parte, y Lima y Bogotá, por otra).

La apertura del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para financiar proyectos en

5. Véase, por ejemplo, Verloren Van Themaat, Pieter, "Some Problem Areas in the Changing Structure of International Economic Law", *RCADI*, 1980, *The New International Economic Order, Comercial, technological and cultural aspects. (Workshop)*, Martinus Nijhoff, The Hague, 1981, págs. 41-58, esp. págs. 52 y ss.
6. Sin ánimo de exhaustividad, puede verse: Arenal Moyua, Celestino del, "La adhesión de España a la Comunidad Europea y su impacto en las relaciones entre América Latina y la Comunidad Europea", *RIE*, vol. 17, mayo-agosto de 1990, pp. 329-366; Galinsoga Jorda, Albert, "Entropía y coalescencia en las relaciones CE-América Latina", *Afers Internacionals*, n.º 14/15, 1988, págs. 123-167 y "Las relaciones España-América Latina", *Anuario Internacional CIDOB 1989*, págs. 53-74; Bodemer, Klaus, "El margen de maniobra de la Comunidad Europea hacia América Latina", *IRELA, Documentos de Trabajo*, n.º 5, Madrid, 1987; Alvarez García, Marcos y Martins, Antonio J.A. (sous la direction de), *Amérique latine, Coopération et ordre mondial*, ASBL CERCAL/Centre d'étude de l'Amérique latine, ULB, Bruxelles, 1986; De la Iglesia, Juan Pablo, "Las relaciones entre la Europa de los Doce y América Latina. un proceso de cambio acelerado", *Pensamiento Iberoamericano*, n.º 13, enero-junio de 1988.
7. Reglamento CEE n.º 319/92 del Consejo, relativo a la aplicación, durante un período experimental, del instrumento financiero "EC International Investment Partners" destinado a los países de América Latina, de Asia y del Mediterráneo (*DOCE*, n.º L 35, de 12 de febrero de 1992, p. 1).

América Latina ha supuesto una vía idónea para el desarrollo «diagonal» de las relaciones, hecho que se une a la dotación del «EC Internacional Investment Partners» como instrumento destinado a favorecer la creación de empresas conjuntas<sup>7</sup>. Incluso la adecuación y ampliación de la tradicional ayuda comunitaria al desarrollo viene a insertarse en esta perspectiva<sup>8</sup>.

## II. LAS RELACIONES CE-PACTO ANDINO

### 2.1. Antecedentes

Creado por el Acuerdo de Cartagena (Colombia), cuya firma se produjo el 26 de mayo de 1969, el Mercado Subregional Andino en el seno de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), más comúnmente conocido como Pacto Andino, entró en vigor el 24 de noviembre de ese mismo año tras la aprobación del Comité Ejecutivo de la ALALC y la ratificación de los Estados firmantes.

Los miembros originarios eran Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. El 13 de febrero de 1973 se formalizó el ingreso de Venezuela, siendo invitado Chile a retirarse en 1976, lo que se hizo efectivo en enero de 1977.

Tras unos inicios esperanzadores, la crisis de los principios en que se sustentaba y las dificultades inherentes a todo proyecto de integración hicieron que el proceso quedara prácticamente estancado. Los últimos años, desde la firma del Protocolo de

8. Reglamento CEE n.º 443/92, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia (*DOCE*, n.º L 52, de 27 de febrero de 1992, p. 1).
9. Sobre la evolución del marco jurídico-institucional, véase: Sachica, Luis Carlos, *Derecho Comunitario Andino*, 2.ª Ed., Temis, Santa Fé de Bogotá, 1990 y sobre los aspectos recientes de la nueva orientación: Tobon Londoño, Gustavo, "Quito, Galápagos, Machu Pichu. ¿La integración Andina en Movimiento?", *Revista de Derecho Económico*, año VI, n.º 12, Santa Fé de Bogotá, 1990, pp. 79-102. Sobre el clima y circunstancias en que se desarrolló esta transformación versa la personalísima versión de uno de sus protagonistas, Jaime Salazar Montoya, miembro de la Junta durante el período 1985-1988 (Salazar Montoya, Jaime, *Acuerdo o desacuerdo de Cartagena*, Tercer Mundo Editores, Santa Fé de Bogotá, mayo de 1989).
10. La decisión del Gobierno peruano -adoptada a finales de agosto de 1992- de suspender su participación en el Grupo Andino hasta el 31 de diciembre de 1993, pasando a la condición de observador en los temas relacionados con el arancel exterior común, la zona de libre comercio y la armonización de políticas macroeconómicas, fue aceptada por los restantes Estados miembros del Acuerdo de Cartagena. Sin embargo, se constató una fuerte preocupación en medios empresariales por las posibles repercusiones negativas de la medida (las exportaciones peruanas hacia los restantes países andinos supusieron en 1991 ingresos por valor de 269 millones de dólares -*ABC*, Madrid, 28 de agosto de 1992-).

Quito en mayo de 1987, han propiciado una nueva base para su revitalización<sup>9</sup>, aunque nuevas dificultades se ciernen sobre sus objetivos<sup>10</sup>.

La cooperación de la Comunidad con el Pacto se remonta al momento de su creación. La asistencia se ha canalizado a través de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), órgano ejecutivo del Pacto y no se ha limitado al ámbito financiero, sino que también ha afectado a varios sectores, incluida la propia estructura institucional y administrativa de esta organización.

A raíz de unas conversaciones mantenidas en julio de 1979 entre el Presidente de Colombia y varios miembros de la Comisión, se consideró la posibilidad de concluir un acuerdo de cooperación. Esta iniciativa tomó cuerpo al recomendar la Comisión al Consejo el 28 de febrero de 1980 la apertura de negociaciones, que se iniciaron con la declaración conjunta de los Ministros de Asuntos Exteriores de la CE y del Pacto Andino el 5 de mayo de 1980.

Tras un primer período (mayo-julio de 1980) interrumpido por el golpe de Estado en Bolivia, las negociaciones se reemprendieron formalmente en junio de 1983, rubricándose el acuerdo-marco el 27 de octubre de 1983, cuya firma se produjo el 17 de diciembre del mismo año en Cartagena.

## 2.2. El acuerdo de cooperación

Se trata de un acuerdo no preferencial, su duración es de cinco años desde su entrada en vigor (el 1.º de febrero de 1987) y renovable por tácita reconducción por períodos de dos años.

El Reglamento n.º 1.591/84 del Consejo, de 4 de junio de 1984<sup>11</sup> por el que se aprueba en nombre de la Comunidad el Acuerdo de Cooperación toma como fundamentos normativos los artículos 113 y 235 del TCEE, justificando en el Considerando único de su preámbulo el recurso de esta última disposición en razón de que determinadas acciones de cooperación económicas previstas en el Acuerdo exceden de los poderes propios del ámbito de la política comercial.

El texto del Acuerdo sigue el modelo del concluído con Brasil y el que vincula la Comunidad con los Estados miembros de la ASEAN (Asociación de Naciones de Asia Sudoriental) celebrado en 1980<sup>12</sup>. Este último supuso la primera materialización de la cooperación regional en las «diagonales» de la política exterior comunitaria.

Los únicos matices que merecen destacarse respecto al Acuerdo con Brasil se refieren a la exclusión como referencia para el tratamiento de nación más favorecida que se recoge en el artículo 4, párrafo 2, letra b. respecto de las «ventajas concedidas con la intención de crear una unión aduanera o una zona libre de cambio o como consecuencia de la creación de dicha unión o de dicha zona, *incluidas las ventajas otorgadas en el marco de una zona de integración económica regional en América Latina*». Ello supone, evidentemente, un reconocimiento de los propios objetivos del Grupo Andino, tanto en su ámbito específico subregional como en el de la integración latinoamericana.

11. DOCE, n.º L 153, de 8 de junio de 1984, pág. 1.

12. DOCE, n.º L 144, de 10 de junio de 1980, pág. 2.

El Acuerdo incluye, como en otros casos, un anexo relativo a los transportes marítimos, así como se prevé un Protocolo separado sobre las relaciones con la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

Presenta especial interés el Anexo I en el cual se recoge una Declaración de la Comunidad relativa al régimen del Sistema Generalizado de Preferencias, por la cual se compromete a examinar las mejoras del mismo para facilitar un mejor y más amplio aprovechamiento por parte de los Estados miembros del Acuerdo de Cartagena. En este sentido cabe registrar como una mejora de dicho sistema la adopción del Reglamento de la Comisión n.º 3.762/83<sup>13</sup> por el que se establece un sistema de acumulación regional aplicable a los países miembros del Acuerdo de Cartagena como excepción a la definición de «productos originarios de países en vías de desarrollo» establecida por el Reglamento n.º 3.749/83 de la Comisión<sup>14</sup> para obtener el beneficio de la aplicación del esquema comunitario.

La Comisión Mixta creada para el seguimiento del Acuerdo decidió en su reunión de abril de 1988 la creación de tres subcomisiones: comercial, cuya primera reunión tuvo lugar en Lima (octubre de 1988), de cooperación industrial, cuya primera reunión se celebró en noviembre de 1988 y de cooperación científica y tecnológica (Lima, abril de 1989).

La celebración del acuerdo y su aplicación ha supuesto realizaciones e iniciativas, aunque muy limitadas en lo cuantitativo, que se sitúan fuera del marco estrictamente comercial, constituyendo un modelo de cooperación económica para el desarrollo integral, puesto que se plantea desde una perspectiva de la integración subregional de los países andinos.

Un balance aproximado de los resultados derivados de la aplicación del Acuerdo lo proporciona el texto resultante de la segunda reunión celebrada por la Comisión Mixta (Lima, 10 y 11 de diciembre de 1990), que presentó como aspectos más destacados<sup>15</sup>:

- El anuncio europeo de la próxima apertura de una oficina de la Comisión en Lima para la intensificación de las relaciones con la Comisión andina.

- La constatación de la caída de los intercambios comerciales entre ambas partes y la confianza en que las medidas adoptadas respecto al SPG somunitario en beneficio de los cuatro países comprendidos en el Plan especial de lucha contra la droga desplieguen sus efectos en este marco.

- El interés andino en la puesta en práctica de tres proyectos sobre cooperación en el sector turístico.

- La importancia de la cooperación técnica y financiera de la CE con la Comisión del Acuerdo de Cartagena y la voluntad de agilizar los acuerdos CEE/ALA/88-6

13. DOCE, n.º L 372, de 31 de diciembre de 1983, pág. 63, prorrogado por el Reglamento de la Comisión n.º 3.607/84, de 19 de diciembre de 1984 (DOCE, n.º L 333, de 21 de diciembre de 1984, pág. 35).

14. DOCE, n.º L 372, de 31 de diciembre de 1983, pág. 1.

15. Comisión CE, *Conclusions de la deuxième Commission mixte Communauté européenne-Accord de Carthagene et ses pays membres*, (Lima, 10 y 11 de diciembre de 1990, Doc. SN 5239/90 (AMLAT) OR. es, sen/JJ/am.

«Aceleración del proceso de integración regional» (APIR) y CEE/ALA/89-3 «Consolidación agrícola, incluida la ganadería, e industrial» (CAPI).

- La voluntad de ampliar la cooperación existente con Perú, Colombia y Ecuador en el marco del Programa andino de desarrollo integrado de la pesca y la acuicultura (PEC).

- La voluntad de cooperar, mediante un acuerdo financiero, en la ejecución de un «Centro Andino de Capacitación Estadística».

- La satisfacción por el desarrollo de la cooperación en el ámbito científico y tecnológico, cuyas actividades sobrepasaron incluso el volumen financiero inicialmente asignado por la subcomisión mixta con 6,5 millones de ECUs.

- La voluntad conjunta de cooperar en el ámbito del medio ambiente en asociación con los países del tratado de cooperación para la Amazonia.

- El interés mutuo por cooperar en el ámbito de la energía, así como la definición de siete áreas del ámbito de los servicios en los que la CE estima que la cooperación es posible.

### 2.3. Las relaciones políticas.

Las limitaciones de la Comunidad como interlocutor político han influido seriamente<sup>16</sup> en su capacidad para entablar vínculos sólidos y fluidos con terceros Estados o grupos subregionales. Pero, por otra parte, estas limitaciones también han caracterizado a los países latinoamericanos como actores internacionales debido a sus dificultades para aglutinar posiciones en torno a intereses comunes.

Puede decirse que los países andinos han carecido, aún más acusadamente que la Comunidad, de una plataforma institucional suficientemente sólida para entablar un diálogo y una negociación política que pudiera aspirar a obtener un papel más relevante frente a los grandes temas de la agenda internacional de los años setenta y ochenta.

En el plano político, la Comunidad ha desatendido -por el momento- la oferta de un diálogo con las instituciones andinas de reciente creación: Consejo Presidencial Andino y Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores, inclinándose por el marco ya institucionalizado, del diálogo con el Grupo de Río<sup>17</sup>.

16. Véase, por ejemplo: Jannuzzi, G., «La politica estera dell'Europa Comunitaria», *La Comunità Internazionale*, vol. XLIII, 1988, n.º 2, págs. 192-227; Serre, Françoise de la, «Foreign Policy of the European Communities», en Macridis, Roy C. (Ed.), *Foreign Policy in World Politics*, Prentice-Hall, New Jersey, 1989, pp. 345-373.

17. De Juan y Peñalosa, Rafael, «La CE formaliza e impulsa sus relaciones con América Latina», *Boletín ICE*, del 15 al 21 de abril de 1991, pp. 1191-1203.

18. Durante el transcurso de la reunión de 1990, varios países latinoamericanos expresaron su repulsa hacia determinadas prácticas estadounidenses en la región, como el abordaje de buques sospechosos y el apresamiento de su tripulación o las emisiones desde Florida de TV Martí hacia Cuba, considerándolas como violaciones del Derecho Internacional, lo que explicita una notable tirantez en las relaciones, si se tiene en cuenta la condena latinoamericana de la intervención en Panamá pocos meses antes (*El País*, 11 de abril de 1990).

El diálogo con el Grupo de Río, incluso antes de su institucionalización, ha permitido abordar ciertas cuestiones generales que afectaban a la percepción y toma de posición respecto de temas cruciales para América Latina, Estados Unidos y la Comunidad Europea<sup>18</sup>.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta la falta de competencias de las autoridades comunitarias en temas trascendentales para sus interlocutores, como inversiones y deuda externa, lo que conduce a concluir que el contacto -aunque positivo en tanto tal- no garantiza necesariamente una intensificación de las relaciones. Algo parecido ocurre con otras instancias de relación política, como es el caso de las Conferencias Interparlamentarias CE-América Latina. En este caso, a los ya conocidos límites del PE en tanto que instancia decisiva, se añaden los aún mayores del Parlamento Latinoamericano<sup>19</sup>.

El seguimiento de la dinámica reciente de algunos países andinos, particularmente Colombia y Venezuela, muestra las limitaciones de la estructura comunitaria para una acción exterior eficaz. En este sentido, si bien es cierto que la revitalización y el cambio de rumbo del proceso de integración en el seno del Pacto Andino puede verse potenciado por el marco jurídico institucional establecido por el Acuerdo de Cooperación, cabe también observar una serie de fenómenos que escapan a este ámbito.

La creciente institucionalización del llamado G-3 (México, Colombia y Venezuela), cuyos mecanismos de cooperación no se limitan al plano político, parece indicar que va a desarrollar un proceso de convergencia y de integración económica, pivotando en torno de su influencia hacia Centroamérica y el Caribe.

Estas líneas se ven especialmente reforzadas en el marco de las relaciones colombiano-venezolanas, como se desprende de la siguiente lista indicativa de algunas medidas e iniciativas recientes en las que se hallan implicados estos países.

- Convenio de Complementación Industrial en el sector siderúrgico<sup>20</sup>, firmado por el Ministerio de Desarrollo colombiano, Ernesto Samper, y el Presidente del Instituto de Comercio Exterior de Venezuela, Miguel Rodríguez Mendoza (27 de julio de 1991).

- Medidas de intensificación de los intercambios energéticos de Colombia con México, Venezuela y Ecuador<sup>21</sup>: proyectos de interconexión eléctrica, construcción de gaseoductos (Venezuela-Colombia) y ejecución conjunta de programas energéticos (19 de agosto de 1991).

- Convenio de cooperación y estrechamiento de lazos entre las organizaciones empresariales de Colombia (ANDI) y México (CANACINTRA) (19 de agosto de 1991)<sup>22</sup>.

19. La I Conferencia de Diputados del Cono Sur concluyó en Valparaíso (Chile) con el acuerdo de impulsar una profunda reforma del Parlamento Latinoamericano por entender que no cumple los objetivos para los que fue creado (*El País*, Madrid, 5 de noviembre de 1990).

20. *El Espectador*, Santa Fe de Bogotá, 28 de julio de 1991.

21. *La Prensa*, Santa Fe de Bogotá, 19 de agosto de 1991.

22. *El Tiempo*, Santa Fe de Bogotá, 20 de agosto de 1991.

23. *El Espectador*, Santa Fe de Bogotá, 10 de agosto de 1991.

24. *El Espectador*, Santa Fe de Bogotá, 21 de julio de 1991.

25. *La República*, Santa Fe de Bogotá, 2 de agosto de 1991.

- Medidas de intercambio y cooperación científica y tecnológica entre Colombia y Ecuador en el marco de la Comisión de Vecindad establecida entre ambos países (9 de agosto de 1991)<sup>23</sup>.

- Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Chile, que viene a continuar y extender la experiencia del Acuerdo de «Alcance Parcial», cuya duración termina en abril de 1993<sup>24</sup>.

- Proyecto de integración del transporte aéreo, en el seno del G-# y el Pacto Andino, denominada «política de cielos abiertos»<sup>25</sup>.

- Memorandum de entendimiento firmado por los Presidentes del G-3 para el establecimiento de un área de libre comercio entre los países miembros a partir del 31 de enero de 1994<sup>26</sup>.

Curiosamente esta realidad podría encontrar su cauce en el marco del diálogo de la Comunidad con los países centroamericanos en el que están representados los países del G-3 en tanto que cooperantes, pero que impone, lógicamente, una focalización en la cooperación euro-centroamericana. Por ello, tampoco puede considerarse como un foro adecuado la participación de Colombia y Venezuela en el diálogo institucionalizado euro-centroamericano («Proceso de San José»).

Las limitaciones de la acción comunitaria no sólo quedan reflejadas en su escasa agilidad para el establecimiento de nuevos vínculos de cooperación más flexibles y concretos, sino que también presentan un verdadero talón de Aquiles en el marco del Acuerdo con los Países Andinos. En este sentido se ha manifestado por parte de los países andinos el deseo de establecer un diálogo político de mayor nivel con la CE, dadas las escasas competencias de los órganos (Comisión Mixta) e interlocutores (Comisión) a través de los cuales se canaliza ahora la cooperación<sup>27</sup>.

Paradójicamente, el tema de la lucha contra el narcotráfico es en la actualidad el punto de especificidad del diálogo euro-andino. La consolidación del que ya se ha configurado como uno de los componentes de la agenda de los años noventa, como es la lucha contra las drogas, ha supuesto un incremento de la ayuda comunitaria a Colombia con la aprobación por la Comisión de ayuda financiera valorada en unos 7.800 millones de Ptas. a cargo de la partida presupuestaria 949 creada en 1987 para este fin<sup>28</sup>. La medida se extiende a la aplicación de un arancel cero a las exportaciones

26. *El Tiempo*, Santa Fe de Bogotá, 20 de julio de 1991.

27. JUNAC, *Preparación de la segunda reunión de la Comisión Mixta Andino-Europea: balance del Acuerdo de Cooperación y propuestas*, JUNAC, Lima, 1990, pp. 10-11, citado por Freres, Christian, *Spain's Special Relationship with Latin America: the Case of Spanish-Andean Relations*, Working Paper, n.º 27, IRELA, Madrid, 1991, pp. 9-10.

28. Este hecho comporta la paradoja de que la "narcotización" de las relaciones ha supuesto un incremento de la ayuda comunitaria que quintuplica en un año la recibida en el periodo que media desde la entrada en vigor del Acuerdo de cooperación CE-Grupo Andino y que ha ignorado otros aspectos más importantes de la situación colombiana, como son, por ejemplo, la estabilidad de su economía o el cumplimiento de sus compromisos en materia de deuda externa (Ramírez, José Luis, Ponencia sobre las relaciones Colombia-Comunidad Europea, en el Seminario *Las políticas europeas hacia América Latina en el nuevo contexto internacional*, organizado por AIETI e IRELA, CIDOB, Barcelona, 4-6 de octubre de 1990, (mimeo).

de productos industriales, textiles y agrícolas como café, cacao, pesqueros, flores originarias de Colombia, Bolivia, Perú y Ecuador para el período 1991-94, valorándose el ahorro en unos 23.400 millones de Ptas<sup>29</sup>.

Acontecimientos recientes, como la situación de Perú, el intento de golpe en Venezuela y la persistencia del acoso guerrilla-narcotráfico en Colombia hacen que la dimensión política de las relaciones se vea aún necesitada de mayor concreción, puesto que el diálogo con el Grupo de Río presenta un carácter demasiado general para canalizar una cooperación en este ámbito.

## 2.4. Las relaciones económicas

### 1) Comercio

La adopción de una perspectiva subregional viene motivada -entre otras razones- por la importancia económica de la subregión en el comercio de la Comunidad con el conjunto de la América Latina. Como señalaba hace unos años GIUNTI<sup>30</sup>, el Grupo Andino en su conjunto se situaba en el plano comercial en magnitudes similares o incluso superiores a los flujos de intercambios de Brasil, el mayor interlocutor latinoamericano de la CE.

Así, en 1981 los países andinos absorbían el 27% de las importaciones de la CE a América Latina y sus exportaciones a Europa constituían el 28% de las originarias de la región. Para 1985 y 1988 la cuota del comercio de estos países con la CE se situó en el 22,9% y el 28,7% de las importaciones venezolanas y el 15,9% y el 11,8% de las exportaciones; el 16,5% y el 23,3% de las importaciones y el 31% y el 28,5% de las exportaciones de Colombia; el 20% y el 23,8% (imp.) y el 4,5% y el 9,2% (exp.) de Ecuador; el 17% y el 21,6% (imp.) y el 21,8% y el 25,2% (exp.) de Perú y el 13,7% y el 13,5% de las exportaciones de Bolivia.

Un análisis, aunque sea superficial, revela que Venezuela realiza casi la mitad de sus exportaciones hacia el mercado norteamericano y que importa de éste un 43,9% de su total. Ecuador también depende extraordinariamente de sus exportaciones al mercado estadounidense (61,2%), aunque sus importaciones sean más diversificadas en el origen (29,9%), mientras que el comercio exterior de Bolivia bascula en torno de mercados hemisféricos (45,9% de las exportaciones a la Argentina). Sólo respecto de Perú y Colombia la Comunidad es un socio comercial comparable a Estados Unidos o a los grandes países latinoamericanos. El desequilibrio entre la importancia relativa del comercio para ambas áreas queda ilustrado por la proporción aproximada de 20

29. Principio de acuerdo adoptado por el Consejo de Ministros de la CE a instancias del Comité Europeo de Lucha contra la Droga (CELAD), *El País*, 25 y 31 de octubre de 1990.
30. Guinti, Leopoldo, "Les relations CEE-Pacte andin: problèmes et perspectives; point de vue de la Communauté européenne", en Alvarez García, Marcos y Martins, J.A. (sous la direction de), *Amérique latine, coopération et ordre mondial*, ASBL CERCAL-Centre d'étude de l'Amérique Latine, Bruxelles, 1986, pag. 103.
31. PE, *Rapport intérimaire fait au nom de la Commission des relations économiques extérieures sur les relations économiques entre la Communauté européenne et l'Amérique latine*, Rapporteur Jochen van Aerssen, de 29 de mayo de 1985 (PE DOC A 2-45/85).

a 1 que se produce en las respectivas cuotas del comercio global.

Desde 1980 se invirtió -fundamentalmente por la incidencia de la deuda exterior- el tradicional superávit de la balanza comercial de la Comunidad con la subregión, alcanzando en 1983 un déficit de 2.422,77 millones de ECUs<sup>31</sup>. Este déficit permaneció en una situación de relativo estancamiento durante 1984 (2.108 millones de ECUs) y 1985 (2.495 millones de ECUs), para reducirse sensiblemente en los siguientes ejercicios (1986: 674 MECUs y enero-septiembre 1987: 93 millones de ECUs)<sup>32</sup>. En la actualidad parece haberse llegado casi a un equilibrio, puesto que para el conjunto del año 1989 las exportaciones andinas a la CE alcanzaron un valor de 4.012 millones de dólares frente a los 3.948 millones de dólares de las importaciones, suponiendo el 16,2% y el 23,1% respectivamente del total del comercio exterior andino<sup>33</sup>.

El impacto del SPG es bastante limitado<sup>34</sup>, pero en el marco de las medidas en apoyo de la lucha contra la producción y el tráfico de drogas, la Comunidad ha decidido emprender una serie de acciones dirigidas a contribuir a su erradicación, asimilando a los países andinos más afectados a la condición de Países Menos Adelantados a efectos de los beneficios del SPG<sup>35</sup>.

El único país que no se beneficia de esta medida es Venezuela. Sin embargo, hay que hacer notar que en este caso el SPG se ha mostrado un instrumento relativamente eficaz para mejorar el acceso de los productos de este país al mercado europeo. Si se toman en consideración los siguientes factores, puede explicarse esta afirmación:

- Venezuela es el segundo exportador latinoamericano, detrás de Brasil, en valor de mercancías introducidas en el mercado comunitario a través del SPG (719,5 millones de dólares en 1985).

- La cobertura (95% de los productos) y su utilización (91%) del SPG para las exportaciones venezolanas es la mejor de América Latina<sup>36</sup>.

32. De Juan y Peñalosa, Rafael, "La Comunidad y el Pacto Andino: unas relaciones prometedoras", *ICE*, agosto/septiembre de 1990, págs. 109.

33. Según datos proporcionados por el Director General de Integración boliviano (Rico Frontaura, Victor Manuel, ponencia presentada al Seminario *Los países Andinos y la Cooperación con la Comunidad Europea*, Madrid, 7-9 de junio de 1991, organizado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), Fundación Friedrich Ebert, Universidad Internacional Menéndez Pelayo y Consejo Federal Español del Movimiento Europeo, p. 10 (mimeo). Sin embargo, aunque la tendencia hacia el equilibrio coincide, no hay una total coincidencia si se tienen en consideración otras fuentes que apuntan a un déficit aún considerable: 3.708 millones de US dólares frente a 5.064 millones de US dólares (Freres, Christian, *Spain's Special Relationship with Latin America: the Case of Spanish-Andean Relations*, Working Paper, n.º 27, IRELA, Madrid, 1991, p. 9).

34. Osorio, Marta, "Las relaciones Comerciales entre Colombia y la Comunidad Europea", *Documentos Ocasionales*, n.º 18, CEI, Universidad de los Andes, Santa Fe de Bogotá, diciembre de 1990, p. 19-21.

35. Véase: Reglamento (CE) n.º 3835/90 del Consejo y Decisión de los Representantes de los Gobiernos de los estados miembros de la CECA reunidos en el seno del Consejo, ambas de 20 de diciembre de 1990 *DOCE*, n.º L 370, de 31 de diciembre de 1990, pp. 126 y 151, respectivamente).

36. *Economic Relations between the European Community and Latin America: a Statistical Profile*, Working Papers, n.º 10, IRELA, Madrid, junio de 1987, p. 16.

Es de esperar que estas medidas -unidas a la liberalización moderada del comercio de productos agrícolas resultante de la Ronda Uruguay del GATT- surta un efecto revitalizador de los intercambios. Especialmente cuando se superen los efectos en este ámbito de la grave epidemia de cólera que sufre Perú y que se ha extendido a otros países, cuyo elevado coste en vidas humanas conlleva como efecto indeseable añadido una limitación importa de la capacidad económica al afectar a las exportaciones de varios productos<sup>37</sup>.

El comercio de servicios ha recibido también un aliento liberalizador con la adopción de la Decisión 288 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que establece el principio de la libertad de acceso al transporte marítimo de mercancías tanto de carga como de descarga.

## 2) Inversión

El Código Andino sobre Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología (Decisión n.º 24 de 1971) fue un serio obstáculo para la atracción de capital europeo hasta su modificación por la Decisión n.º 220, de 11 de mayo de 1987<sup>38</sup>.

Varios factores coadyuvaron la nueva línea emprendida: la crisis financiera de los últimos años se veía agudizada por los impedimentos establecidos por el Código Andino para afluencia de capital extranjero; la desviación fáctica de las reglamentaciones nacionales respecto a la antigua Decisión en función de sus respectivos intereses; la inadecuación de basar el proceso de integración andino en la reglamentación sobre la inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Este último factor es aún más constatable con la adopción en la misma reunión del «Protocolo de Quito», que reforma el Acuerdo de Cartagena (en vigor desde el 24 de mayo de 1988).

Con la adopción de la Decisión n.º 291 sobre «Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías» se establece un régimen no discriminatorio para la inversión extranjera, basado en la igualdad de trato con el capital nacional y liberalizando la repatriación de beneficios.

La evolución descrita tuvo un reflejo en el plano de la cuantificación de los flujos de inversión directa. Así, en el período 1976-85 el conjunto de países miembros del CAD invirtió en los países andinos únicamente un total de 1.995 millones de dólares

37. Véase, por ejemplo: Decisión de la Comisión de 17 de febrero de 1992, por la que se modifican las Decisiones 91/146/CE, 91/281/CE y 91/282/CE, relativas a las importaciones de productos de la pesca y de la agricultura de Perú, Ecuador y Colombia (*DOCE*, n.º L 61, de 6 de marzo de 1992, p. 27).

38. *Gaceta Oficial del Pacto Andino*, de 18 de mayo de 1987. Puede consultarse la traducción inglesa reproducida en *ILM*, 1988, n.º 4, págs. 974 y ss., con un comentario de John R. Pate.

39. *Economic Relations between the European Community and Latin America: a Statistical Profile*, Working Papers, n.º 10, IRELA, op. cit., pág. 19.

40. Un solvente medio de comunicación británico titulaba una nota "Investors turn away from Latin America", señalando los escasos resultados de las políticas de incentivación de varios Gobiernos de la región (*Financial Times*, 8 de marzo de 1991).

41. Se trata de un informe de la Corporación Financiera Internacional (CFI) del Banco Mundial (*La Vanguardia*, 10 de noviembre de 1991).

(el bienio 1984-85 registra una desinversión de 1.019 millones de dólares), frente a los 11.924 millones de dólares en Brasil, los 4.452 millones de dólares de México o los 3.663 millones de dólares en Argentina<sup>39</sup>.

Hay indicios recientes, aunque todavía contradictorios<sup>40</sup>, de la recuperación de los flujos de inversión hacia la región, puesto que los relativos a 1990 se cifraron en 7.200 millones de dólares, lo que supone por primera vez una magnitud equiparable a las anteriores de la crisis de los años ochenta<sup>41</sup>.

En cuanto a la participación europea en estas magnitudes, cabe destacar que durante 1985 sólo el 12,2% de la IED que se dirigió a los países del Pacto Andino procedían de Estados miembros de la CE, frente al 53,1% de los Estados Unidos o el 9,3 de América Latina<sup>42</sup>.

Hay que hacer notar que, si bien EE.UU. mantiene cerca de un 60% del stock de IED en América Latina, los flujos procedentes de Japón en la década de los años 80 han tendido primero a igualar y después a sobrepasar claramente a los de origen estadounidense<sup>43</sup>. Este fenómeno queda mejor enmarcado si se tiene en cuenta el dato siguiente: entre 1977-86 ocho países miembros de la CE (Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y Alemania) aportaron flujos de IED por valor de casi 12.000 millones de dólares, mientras que los procedentes de EE.UU. se cifraron en 15.000 millones de dólares y los de Japón en 9.000 millones de dólares<sup>44</sup>.

Lo limitado de la presencia europea en los flujos de inversión extranjera ha motivado que por parte andina ésta sea una de las cuestiones que despiertan mayor preocupación en el marco global de las relaciones<sup>45</sup>. La tendencia, cuando menos del sector inversor europeo en América Latina no parece, sin embargo, que vaya a aportar un cambio en este sentido. Por razones específicas, es claro que las inversiones alemanas en América Latina y, por lo tanto, en los países andinos van a ser decrecientes<sup>46</sup>.

Tras la larga insistencia por parte del Parlamento Europeo, del CES<sup>47</sup> y varios Gobiernos de los Estados miembros, especialmente el de España, recientemente se ha aceptado por la Comunidad el acceso de los países latinoamericanos a la financiación del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que ha sido una de las reclamaciones tradicionales en el diálogo interregional<sup>48</sup>.

42. De Juan y Peñalosa, Rafael, "La Comunidad y el Pacto Andino...", op. cit., p. 118.

43. Moneta, Carlos Juan, "Relaciones comerciales y financieras de América Latina con Japón y Estados Unidos: el papel del comercio, la asistencia y los flujos financieros", *Integración Latinoamericana*, n.º 144, abril de 1989, p. 19. Sin embargo, en el periodo 1980-1988 América Latina sólo atrajo un 2,7% (4.100 millones de dólares) de las inversiones en el exterior del Japón (151.900 millones de dólares) (*El País*, 14 de abril de 1991).

44. Sela, *La situación económica de la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus relaciones con América Latina y el Caribe*, Doc. SP/CL/XIV. O/Di n.º 11, de 20 de septiembre de 1988.

45. Véase: Comisión del Acuerdo de Cartagena, Doc. COM/III/dt 2, Caracas, de 6 de mayo de 1990.

46. Gleich, Albrecht von, "Continuidad y cambio en las relaciones económicas europeo-latinoamericanas", comunicación al Seminario *Las políticas europeas hacia América Latina en el nuevo contexto internacional*, organizado por AIETI e IRELA, CIDOB, Barcelona, 4-6 de octubre de 1990, (mimeo), p. 4.

Habida cuenta del grado relativo de desarrollo de los países latinoamericanos, se ha constatado que los instrumentos de política comercial y las acciones en materia de cooperación al desarrollo tradicionales no bastaban para intensificar una participación de los agentes privados en las relaciones económicas. Para facilitar dicha intensificación se han ido abriendo recientemente nuevas expectativas a través de la adopción de una serie de instrumentos comunitarios dirigidos a este fin.

El «EC Internacional Investment Partners» se prevé como el principal instrumento financiero para relanzar a medio plazo las relaciones industriales, habiéndose celebrado un memorandum de entendimiento con el BID, un convenio con la CAF y un acuerdo con entidades de crédito locales<sup>49</sup>.

Sus primeros resultados ya se han producido en el caso de dos proyectos de creación de empresas mixtas euro-colombianas: ampliación de la explotación de olivino con participación belga y producción de emulsiones asfálticas con participación francesa<sup>50</sup>.

## 2.5. Cooperación al desarrollo

La dotación presupuestaria para la cooperación comunitaria en forma de ayuda a los PVD no asociados ha ido aumentando progresivamente (se pasó de los 20 millones de UCE en 1976 a los 371,7 millones de ECUs comprometidos para 1991, a través de un incremento gradual constante), manteniendo los criterios de concentración en determinados Estados y de equilibrio geográfico<sup>51</sup>. En cuanto a los sectores en que se ha concentrado, destaca el agrícola, con un 75,7% del total y, con un impacto

47. Véase: PARLAMENTO EUROPEO, Resolución sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y el Pacto Andino (*DOCE*, n.º C 326, de 19 de diciembre de 1988, p. 325) y CES, Proyecto de Dictamen de la Sección de Relaciones Exteriores, Política Comercial y Desarrollo sobre "La cooperación económica entre la Comunidad Europea y América Latina", de 3 de enero de 1990, Ponente Sr. Vasco CAL (Doc. CES 1056/89 Po-JUL/Va/at), punto 3.3, pág. 7. La Comisión Europea no se había pronunciado al respecto, aunque había propuesto algunas medidas tendentes a intensificar la presencia de inversiones europeas en la región. Una de las iniciativas de la Comisión fue la recomendación al Consejo en 1986 sobre la financiación de un cuerpo de asesores en inversiones para ejercer funciones de asesoría en los PVD no asociados (América Latina, entre ellos) en coordinación con los consulados europeos en dichos países (COMISION CE, *Coopération industrielle avec certains PVD d'Amérique latine, d'Asie, du Golfe et de la Méditerranée*, Doc. com (86) 603, de 3 de diciembre de 1986, pág. 14).
48. Fue uno de los resultados más significativos de la primera reunión institucional CE-Grupo de Río, celebrada en Luxemburgo (26/27 de abril de 1991), aunque aún no puede considerarse completamente aceptado (De Juan y Peñalosa, *Boletín ICE*, del 30 de septiembre al 6 de octubre de 1991, p. 3066-3072).
49. De Martínez, María Mercedes, "La cooperación entre la Comunidad Europea y los Países Andinos. Análisis y perspectivas", ponencia presentada al Seminario *Los Países Andinos y la Cooperación con la Comunidad Europea*, Madrid, 7-9 de junio de 1991, organizado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI), Fundación Friedrich Ebert, Universidad Internacional Menéndez Pelayo y Consejo Federal Español del Movimiento Europeo, p. 12 (mimeo).

mucho menor el de los servicios sociales, con un 6,4%.

Se trata de ayudas no reembolsables, basadas en acuerdos bilaterales, con el apoyo normativo-financiero de la subsección B7-3000 y B7-3010 del Presupuesto<sup>52</sup>. No se prevé una estructura paritaria con el Estado beneficiario pero sí hay, en determinados casos, fórmulas de colaboración con el Banco Mundial u otros organismos financieros de ámbito regional como el Banco Interamericano.

Hay que matizar, sin embargo, que la conclusión de acuerdos de cooperación económica con Estados o grupos de Estados beneficiarios de la ayuda permite una cierta contractualización a través de las estipulaciones contenidas en los mismos y la limitada negociación que se da en el seno de las comisiones mixtas establecidas para su seguimiento y aplicación.

La modalidad más significativa de ayuda comunitaria a los países andinos es la asistencia financiera y técnica, que ha caracterizado el instrumento principal de la acción dirigida a los países de Asia y América Latina<sup>53</sup>.

Esta modalidad de ayuda al desarrollo, cuyo objetivo principal es la mejora de las condiciones de vida de las capas desfavorecidas y la potenciación de recursos interiores estratégicos infrautilizados, se halla en vías de complementarse con otro tipo de acciones dirigidas al desarrollo urbano, el ajuste sectorial y la potenciación del papel de la mujer, la lucha contra la droga, la protección del medio ambiente y la situación de grupos y minorías étnicas, según se desprende del nuevo reglamento comunitario, adoptado a partir de las orientaciones de la Comisión<sup>54</sup>. En todo caso se mantiene una prioridad hacia los PMD.

El conjunto de los países andinos presenta una importancia relativa considerable

50. *El Espectador*. Santa Fe de Bogotá, 12 de agosto de 1991.

51. En la actualidad se mantiene un acuerdo según el cual el volumen de recursos asignado a los países asiáticos oscilará en torno del 65% (238,4 millones de ECUs comprometidos para 1991) y el de América Latina en torno del 65% (133,3 millones de ECUs para 1991).

52. Véase: *DOCE*, de 4 de febrero de 1991, pp. 1108 y ss.

53. Véase, por ejemplo: Ntumba, Luaba Lumu, "L'aide financière et technique de la CEE aux pays en voie de développement d'Asie et d'Amérique latine (PVD-ALA)", *RMC*, n.º 328, 1989, juin, p. 336-346 y Marchisio, Sergio, "I rapporti di cooperazione tecnica delle Comunità europee con l'America Latina", *La Comunità Internazionale*, vol. XXXIX, 1984, n.º 3, pp. 386-407 y específicamente para los países latinoamericanos: Ashoff, Guido, "La Cooperación para el Desarrollo entre la Comunidad Europea y América Latina: experiencias y perspectivas", Documentos de Trabajo, n.º 16, IRELA, Madrid, 1989.

54. Véase: COMISION ce, *Orientaciones para la cooperación con los países de Asia y Latinoamérica*, doc. COM (90), 176 final, de 11 de junio de 1990 y COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, *Proposal for a Council Decision concerning General Guidelines for Financial and Technical Cooperation with the developing countries in Latin America and Asia during the period 1991-95*, Doc. COM (90) 654 final, Bruselas, 17 December, 1990. COMISION CE, Propuesta de Reglamento del Consejo relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia (ALA), presentada el 22 de abril de 1991 (*DOCE*, n.º C 119, de 4 de mayo de 1991, p. 6). Los proyectos de más de 2 millones de ECUs requieren dictamen de un Comité de representantes de los Estados miembros (art. 12).

en el volumen total de la cooperación al desarrollo de la CE con América Latina. Se han evaluado en unos 350 millones de ECUs las aportaciones originadas desde la CE hacia los PA en el período 1976-1988<sup>55</sup>, mientras que la cantidad correspondiente a 1989 fue de 58,2 millones de ECUs, de los cuales fueron a asistencia financiera y técnica 31,1 millones de ECUs y 21,3 millones de ECUs se dedicaron a la ayuda alimentaria.

La distribución de la ayuda de la CE por países arroja el siguiente balance, según el Parlamento Europeo<sup>56</sup>:

Bolivia	41,3%
Colombia	10,1%
Ecuador	17,7%
Perú	30,5%
Venezuela	0,4%

Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el 13,1% de dicha ayuda se canalizó a través de los organismos de integración andina y, concretamente, de la JUNAC<sup>57</sup>. La concentración en Bolivia y Perú también es una característica de la ayuda alimentaria de origen comunitario.

El sector que ha experimentado un incremento más acentuado desde la entrada en vigor del Acuerdo de cooperación en 1987 es el relativo a las relaciones científico-tecnológicas, pasando de un aporte financiero de 0,29 millones de ECUs aplicados a dos proyectos (1987) a 3,3 millones de ECUs aplicados a diecinueve proyectos (1989-1990)<sup>58</sup>.

### III.- LA POLÍTICA CENTROAMERICANA DE LA COMUNIDAD

La que se ha denominado «política centroamericana» de la Comunidad Europea tiene su punto de partida en el apoyo europeo a las gestiones del Grupo de Contadora para resolver los conflictos del istmo, aunque cuenta con antecedentes derivados de la progresiva apertura hacia el conjunto de América Latina<sup>59</sup>.

55. COMISION CE, "Relaciones Comunidad Europea-Latinoamérica", *Europa Información*, Bruselas, diciembre 1989, p. 21.

56. PARLAMENTO EUROPEO, Resolución sobre las relaciones económicas y comerciales entre la Comunidad Europea y el Pacto Andino (*DOCE*, n.º C 326, de 19 de diciembre de 1988, p. 325).

57. De Juan y Peñalosa, Rafael, "La Comunidad y el Pacto Andino: unas relaciones prometedoras", op. cit., p. 112.

58. JUNAC, *Información complementaria al balance del Acuerdo de Cooperación entre el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros y la Comisión Económica Europea*, JUNAC, Lima, 1990, pp. 19, citado por Freres, Christian, *Spain's Special Relationship with Latin America: the Case of Spanish-Andean Relations*, Working Paper, n.º 27, IRELA, Madrid, 1991, p. 43.

### 3.1. Antecedentes

El inicio de la relación entre los Estados del MCCA y la Comunidad cabe situarlo en la visita realizada en septiembre de 1975 por el vicepresidente Soames en nombre de la Comisión a las instituciones del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y, más concretamente a la sede del Secretariado para la Integración Centroamérica en la capital de Guatemala.

En 1978 los ministros de Economía de los cinco Estados de la MCCA dieron instrucciones al Secretariado de dicha organización para el estudio de la posibilidad de conclusión de un acuerdo con la CE, en términos similares al que vinculaba a ésta con la ASEAN. Sin embargo, la situación derivada de los cambios sufridos por la región no permitió un avance en las negociaciones.

A partir de la «cumbre» celebrada en marzo de 1982, los mandatarios de los Estados miembros de la Comunidad reunidos en Consejo Europeo, se ocuparon de la situación centroamericana<sup>60</sup>, decidiendo prestar a la subregión una atención especial.

Tras el Consejo Europeo de Stuttgart, celebrado en junio de 1983, se reafirmó la línea emprendida en tres sentidos: reforzar la ayuda económica a la región, establecer el acuerdo de cooperación económica y comercial e institucionalizar un diálogo de carácter político y económico con reuniones anuales. Estas y otras medidas se recogen en la proposición de la Comisión al Consejo de 10 de febrero de 1984.

El resultado fue la reunión de «San José» que con la participación de los Estados miembros de la Comunidad, España y Portugal por una parte, los Estados Centroamericanos y los del Grupo de Contadora por otra, se celebró en septiembre de 1984.

La Conferencia de San José concluyó con unos resultados bastante esperanzadores. Por una parte, supuso el punto de inicio de un diálogo que en el plano político adquiriría una voluntad de periodicidad y que centraba en el apoyo a las gestiones del Grupo de Contadora su contenido más específico. A nivel económico se establecía la apertura de las negociaciones para la conclusión del acuerdo de cooperación, centrándose en la ayuda al desarrollo su contenido más específico, puesto que las concesiones a nivel comercial habían de ser forzosamente muy limitadas<sup>61</sup>.

Sin embargo, no fue hasta el 15 de mayo de 1985 cuando la Comisión planteó la proposición al Consejo de Ministros para que se iniciaran las negociaciones formales para la conclusión del acuerdo. Siguiendo las líneas maestras de la política exterior de la Comunidad respecto a América Latina, el acuerdo a negociar seguía el modelo del concluido con los países del Grupo Subregional Andino.

59. Me he ocupado más extensamente de este tema anteriormente: Galinsoga Jordà, Albert, "Centroamérica en el marco europeo de la política exterior española", en: CIDOB-AIETI, *Las relaciones entre España y América Central (1976-1989)*, Barcelona, 1989, pp. 117-164; "España y la política centroamericana de la CE" Documentos de Trabajo, n.º 26, IRELA, Madrid, 1991; "La política centroamericana de la Comunidad Europea: balance y perspectivas (una visión desde España)", en Roy, Joaquín (Compilador), *La Reconstrucción de Centroamérica: el Papel de la Comunidad Europea*, North-South Center, University of Miami, 1992, pp. 167-188.

60. Decisión del Consejo Europeo de 29 de marzo de 1982.

61. Vid. *Boletín CE*, 1984, n.º 9, punto 1.3.5.

Con su Resolución de 13 de junio de 1985<sup>62</sup>, el Parlamento Europeo daba su opinión favorable a la proposición de la Comisión, invitando a las autoridades ejecutivas de la Comunidad al aumento de la ayuda comunitaria hasta doblar la suministrada en los años anteriores (alrededor de los 40 millones de ECUs).

### **3.2. El Acuerdo de cooperación**

Las negociaciones definitivas tuvieron lugar a partir de julio de 1985 y se cerraron con ocasión de la celebración de la Conferencia de Luxemburgo el 11 y 12 de noviembre de 1985 que condujo a la firma del Acuerdo de cooperación comercial, económico y de desarrollo, a la espera de la decisión del Consejo para la conclusión del Acuerdo-marco definitivo<sup>63</sup>. Este se produjo por parte comunitaria con la adopción del Reglamento n.º 2.009/86 del Consejo, de 24 de junio de 1986<sup>64</sup>, que fundaba el acuerdo en los artículos 113 y 235 del TCEE. Entretanto, los Estados miembros del MCCA ya se beneficiaron del mismo tratamiento otorgado al Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino) en materia de acumulación regional para la definición de producto originario de PVD a efectos de la aplicación del SPG<sup>65</sup>.

El dispositivo del Acuerdo se estructuraba a partir de tres apartados, siguiendo el modelo del concluido con el grupo de Estados andinos: cooperación económica, cooperación comercial - régimen de la nación más favorecida y cooperación para el desarrollo.

La única novedad constatable respecto de los acuerdos que vinculan a la CE con otros Estados y grupos de Estados latinoamericanos -como los del Grupo Andino- es la relativa a la previsión que establece para realizar las acciones precisas para favorecer las inversiones europeas en el área a partir de los programas y marco jurídico de estos países. Se establece, sin embargo, que dichas normas no serán discriminatorias con respecto a las que regulan otras fuentes de inversión, así como que se darán las condiciones necesarias para la protección de las inversiones.

A nivel institucional, el seguimiento de su aplicación se encomienda a la Comisión mixta de cooperación (artículo 7), cuyas competencias se limitan -como en los restantes acuerdos con Estados latinoamericanos- al conferir únicamente un poder de recomendación a los acuerdos adoptados en su seno.

Las limitaciones del acuerdo ya quedaron patentes, incluso desde la perspectiva europea, en la Resolución del Parlamento Europeo de 15 de mayo de 1986<sup>66</sup>. En este texto el PE, aún manifestando su satisfacción por ver reflejadas muchas de sus propuestas, lamenta y reprocha al Consejo de Ministros la eliminación de la parte correspondiente a la cooperación política. Asimismo, solicita la inmediata duplicación

62. DOCE, n.º C 175, de 15 de julio de 1985, pág. 243.

63. Vid. 19.º Informe General CE, punto 869, pág. 322.

64. DOCE, n.º L 172, de 30 de junio de 1986, pág. 1.

65. Reglamento de la Comisión núm. 3.751/83 (DOCE, núm. L 372, de 31 de diciembre de 1983, pág. 60), prorrogado por el reglamento de la Comisión núm. 3.607/84, de 19 de diciembre de 1984 (DOCE, núm. L 333, de 21 de diciembre de 1984, pág. 35).

66. DOCE, N.º C 148, de 16 de junio de 1986, pág. 93.

de la ayuda asignada a la subregión y solicita a la Comisión que, con motivo de futuras adaptaciones del Sistema de Preferencias Generalizadas aplicado por la Comunidad (SPG), tome en consideración en mayor medida los intereses de los Estados centroamericanos.

### 3.3. Las relaciones políticas

En el plano político, la contribución principal de la CE se ha dirigido al enfriamiento del conflicto y a la progresiva limitación de la intervención foránea. La posición europea se fue encuadrando en el fomento y el apoyo hacia soluciones propiciadas por los actores centroamericanos (proceso de Esquipulas) y por los órganos de la ONU (PEC y ONUCA).

El interés secundario de los Estados miembros de la CE en la subregión ha permitido mantener algo extremadamente difícil en las relaciones exteriores europeas: la vertebración de la cooperación económica en torno de objetivos políticos comunes. Estas características se dan específicamente en el diálogo institucionalizado entre ambas regiones, que han supuesto también, por parte comunitaria, la interacción más completa de las dos estructuras para las relaciones exteriores: la Cooperación Política Europea y la Comunidad Europea.

Tras la celebración de ocho Conferencias de la serie de «San José» con la asistencia de los representantes de los Doce, de los cinco países centroamericanos y Panamá, del comisario europeo responsable de las relaciones con América Latina y de Colombia, México y Venezuela, como países cooperantes, puede decirse que el diálogo se halla ya institucionalizado. Panamá dejó -debido a su situación tras la intervención norteamericana- su condición de Estado «cooperante» y pasó a ser contemplado como un país centroamericano no miembro del MCCA, exactamente igual que en el marco del acuerdo de cooperación CE-Centroamérica.

Entre sus realizaciones más notables hay que consignar:

- El compromiso creciente de la ONU y la OEA en Centroamérica y el apoyo europeo a la aplicación de los acuerdos adoptados por los Presidentes centroamericanos en las cumbres que periódicamente celebran en el marco del proceso de pacificación y democratización de la región.

- La firma del Convenio sobre el apoyo europeo al Sistema Centroamericano de Pagos, con el fin de revitalizar el comercio intrarregional. La dotación financiera para cubrir los objetivos del convenio supone compromisos por valor de 120 millones de ECUs por un período de dos años y medio.

- El relanzamiento de la integración centroamericana con nuevos ámbitos de cooperación: inicio de la actividad de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD) o la firma del «Acuerdo de Cooperación Regional para la erradicación del Tráfico Ilícito de Drogas».

- La creación del Fondo especial Honduras-Nicaragua, con una dotación de 30 millones de ECUs para paliar su fuerte déficit comercial y de balanza de pagos. Adicionalmente un refuerzo específico de la cooperación con Nicaragua dirigida a la revitalización de la economía, la reinserción de refugiados y la mejora de las condiciones alimentarias, pudiendo alcanzar en conjunto entre 15 y 20 millones de ECUs.

- La concertación de las medidas comunitarias a través de la Comisión con las que

adopten los tres Estados (G-3) vecinos de la región (México, Colombia y Venezuela), que definitivamente parecen ocupar un papel más amplio que el que en su día desempeñó el Grupo de Contadora.

La cumbre de Tuxtla (enero de 1991) entre México y los cinco países centroamericanos con asistencia de los ministros de Colombia y Venezuela y una importante delegación española asienta una diversificación de las relaciones exteriores centroamericanas. El 20 de agosto de 1992, se procedió en Managua a la firma del acuerdo-marco entre los países centroamericanos y México para el establecimiento de una zona de libre cambio en 1996. Las condiciones particulares se negociarán y establecerán en acuerdos bilaterales entre cada uno de los países del istmo y México<sup>67</sup>.

En cuanto a los resultados tangibles de la política europea, hay que coincidir en que ha favorecido el contacto y la concertación de los representantes de los cinco Gobiernos implicados para la búsqueda de posiciones comunes que plantear a los europeos y ha contribuido a la apertura del istmo hacia el pluralismo en el plano interno.

El respeto de los Derechos Humanos parece que puede presentarse como uno de los puntos de especificidad de la relación CE-Centroamérica. Tras el principio de acuerdo logrado entre el Gobierno y la guerrilla guatemalteca en el marco de las conversaciones de paz para solicitar la verificación sobre el terreno por parte de un cuerpo de observadores de las Naciones Unidas, se reafirma la interacción entre las Partes, puesto que los avances centroamericanos son correspondidos con una mayor cooperación europea.

Esta doble implicación se manifestó nuevamente en la reunión ministerial de Lisboa («San José VIII», 24-25 de febrero de 1992), cuando la Comunidad anunció la aportación de 50 millones de ECUs a la reconstrucción de El Salvador tras haberse logrado el Acuerdo de Paz entre el Gobierno y la guerrilla. La prioridad comunitaria para lograr una estabilización de la región obtuvo así una nueva prioridad para el presente año. Los compromisos financieros comunitarios durante 1991 se evaluaron en unos 120 millones de ECUs.

En este contexto, no sería descartable que la próxima reunión ministerial (a celebrar en 1993 en El Salvador) supusiera un nuevo enfoque hacia un régimen de cooperación más estrecha, puesto que los elementos diferenciadores se van dando de manera creciente.

Pero, quizá el aspecto político más destacado de la contribución europea es la creación del Parlamento Centroamericano. El apoyo europeo se concretó en el plano financiero con una disposición incluida ya en el presupuesto comunitario de 1990 destinada a financiar acciones que promuevan el reforzamiento del proceso democrático en Centroamérica. Pese a que no haya sido constituido aún, se presenta como un marco de referencia ineludible, especialmente si se tiene en cuenta que varios países centroamericanos ya han realizado las elecciones al mismo<sup>68</sup>.

67. ABC, Madrid, 21 de agosto de 1992.

68. Seligson, Mitchell A. y Cordova Macias, Ricardo, "Integración y desintegración regional en América Central (1950-1991)", en Roy, Joaquín (Compilador), *La Reconstrucción de Centroamérica: el Papel de la Comunidad Europea*, North-South Center, University of Miami, 1992, p. 207.

Por otra parte, el anuncio del Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de la reapertura del acceso al crédito a Panamá -tras un período de congelación de 4 años<sup>69</sup>- supone un nuevo elemento de normalización de la situación en el istmo, tras las tensiones con Estados Unidos que culminaron con la intervención armada de este país.

### 3.4. Las relaciones económicas

En el plano económico, la conclusión y posterior aplicación del Acuerdo de cooperación no ha supuesto una revitalización del limitado comercio europeo con Centroamérica. El instrumento principal para su fomento, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) sólo ha establecido tardías y escasas concesiones frente a los principales productos de exportación, como el café verde.

El estancamiento comercial queda reflejado en las cifras representativas del período 1977-1987, que muestran un anclaje en torno a los 2.200 millones de dólares hasta el último año considerado que experimenta una cierta alza (1977: 2.173 millones de dólares; 1982: 2.161 millones de dólares; 1985: 2.308 millones de dólares; 1987: 2.290 millones de ECUs). Los años 1989 y 1990 arrojan un nuevo balance negativo con un valor de las exportaciones comunitarias de 745 y 618 millones de ECUs respectivamente, frente a los 1.001 y 934 millones de ECUs que supusieron las importaciones originarias del istmo. El valor global de los intercambios se redujo: 1.746 millones de ECUs (1989) y 1.552 millones de ECUs (1990).

La peculiaridad de dichas relaciones se da en la balanza comercial: a diferencia del déficit crónico que registra la CE en sus intercambios con el conjunto de América Latina, se produce en la actualidad un superávit comercial con Guatemala y Nicaragua, así como tradicionalmente con Panamá. Los datos no permiten establecer un polo comercial en ninguno de los países del MCCA, puesto que, junto a la irregularidad de los intercambios, se constata un equilibrio entre los distintos países a excepción del menor volumen de los realizados con Nicaragua.

Otra constatación deriva de los notables desequilibrios según los países, que también se registraban en cuanto a la utilización del SPG (en 1985 sobre una cobertura del 9% Costa Rica utilizó el 6%, las relaciones para los restantes países fueron respectivamente: El Salvador, 3% y 1%; Guatemala, 15% y 6%; Honduras, 11% y 6%; Nicaragua, 4% y 1%). La mejora en cobertura y utilización se presenta como muy relevante para las exportaciones centroamericanas, puesto que el esquema puede estimarse que únicamente da cobertura al 10% (fuentes oficiales comunitarias estimaron que en 1986 fue únicamente del 7%) frente a una estimación del 50% para el conjunto de las latinoamericanas y de hasta el 80% para otros PVD que tampoco se benefician de relaciones preferenciales.

Esta situación se alteró favorablemente con la inclusión de un contingente de café verde en el esquema del SPG, ofreciendo una cobertura teórica del 60% a las exportaciones centroamericanas y todavía podría mejorarse si Panamá se incluyera en la acumulación de origen del producto aplicada a los cinco miembros del MCCA.

69. *El Bid*, julio de 1992, p. 10.

Si bien el estancamiento comercial no es imputable única y principalmente a la política comercial comunitaria, tampoco puede dejarse de lado la falta de voluntad europea para imprimir un giro significativo a la situación. Esta constatación queda iluminada con la marginación de Centroamérica en la aplicación del «COMPEX».

Respecto a dos temas fundamentales para los países del istmo, como son los flujos de inversión y el problema de la deuda, la CE no dispone de las competencias necesarias para emprender ninguna acción significativa, ya que corresponden a sus Estados miembros. Se constata, en este aspecto, lo limitado y paradójico de los instrumentos jurídicos comunitarios, puesto que -por una parte- comercio e inversión están cada vez más relacionados y que la crisis de la deuda latinoamericana constituye el obstáculo principal para la revitalización de comercio con la región.

Esta tendencia descendente quizás pueda remontarse con una concesión importante como ha sido la supresión de derechos arancelarios a diversos productos agrícolas de los países centroamericanos, cuya exportación hacia el mercado comunitario constituye una buena parte de sus ingresos por este concepto. No se aceptó, sin embargo, la inclusión en este régimen preferencial la exportación de banano (que se acerca al 40% del total de exportaciones) por las presiones de España y Francia.

En cuanto a las inversiones, la aplicación de los nuevos instrumentos comunitarios accesibles al conjunto de países latinoamericanos, quizá pueda activar las reticencias de la iniciativa privada europea hacia algunos sectores de indudable interés (turismo, pesca, etc...), especialmente en la perspectiva de una mayor incardinación de las economías del istmo en el proyecto de integración de México y Estados Unidos y Canadá.

### 3.5. Cooperación al desarrollo

En el plano de la cooperación al desarrollo, si bien se ha producido un incremento notable de la afluencia de fondos comunitarios (un 50% de los destinados al conjunto de América Latina), éstos siguen manteniéndose muy por debajo de los originarios de los Estados Unidos<sup>70</sup> e incluso de los aportados por los Estados miembros bilateralmente.

Sin embargo, los objetivos y la tipología de la cooperación comunitaria parecen muy adecuados a paliar algunas de las necesidades del istmo. Especialmente los asignados al relanzamiento de la integración centroamericana y en apoyo de las instituciones y proyectos subregionales, así como los dirigidos al desarrollo rural y la ayuda a las personas refugiadas y desplazadas.

La reciente aprobación por la Comunidad Europea del Programa de cooperación con los países no asociados de Asia y América Latina para el período 1991-95 establece una dotación global de 2.900 millones de ECUs, cifra que constituye un incremento

70. Para un análisis de los objetivos, características y cuantía de la asistencia estadounidense a Centroamérica, véase: Dabene, Olivier, «L'assistance américaine à l'Amérique centrale (1979-1989): pourquoi et pour quoi?», *Problèmes d'Amérique latine. La documentation française (Notes et études documentaires)*, n.º 91, 1989, 1er. trimestre, págs. 115-137. También, puede verse: Casaus Arzu, Marta y Castillo Quintana, Rolando, *Anuario Centroamérica 1989*, vol. 1, CEDEAL, Madrid, enero 1989, pp. 99-103.

del 85% respecto al programa anterior dotado con 1.580 millones de ECUs para el período 1976-90. La cuota de América Latina está prevista en un 30%. El incremento refleja la voluntad de mantener una atención a los problemas de desarrollo de la región, pero muestra a su vez la importancia marginal de América Latina en la política europea de cooperación al desarrollo, puesto que la cuantía asignada no resiste la comparación con los fondos asignados anualmente, por ejemplo, a la ayuda a los países de Europa central y oriental.

La canalización de la ayuda comunitaria a los países centroamericanos hacia proyectos de interés regional ha desbordado las limitadas previsiones establecidas inicialmente en el antiguo artículo 932 del presupuesto de la CE, pasando a constituir un elemento presente en el conjunto de los proyectos. Así, mientras las acciones regionales representaron únicamente algo más del 10% del total en 1983 (3,54 millones de ECUs sobre 34,83 millones de ECUs) llegaron a significar un tercio (27,3 millones de ECUs sobre 82,23 millones de ECUs) de la proporcionada en 1987<sup>71</sup>.

Evaluaciones recientes por parte de las instituciones comunitarias muestran que dicha tendencia de apoyo a la integración centroamericana se manifiesta de forma creciente<sup>72</sup> prestándose especial atención a determinados objetivos sociales (infancia y salud) y económicos (pesca, pequeña y mediana empresa y cooperativas).

Los elementos reseñados identifican un cierto «condicionamiento» de la ayuda en el sentido expresado en general recientemente por los países desarrollados. Puede observarse, sin embargo, que el condicionamiento aquí no parece teñido de discriminación ideológica o política. Se trata más bien de la aplicación al campo de la asistencia al desarrollo de criterios tanto políticos -en cumplimiento de los objetivos del diálogo político-, como de optimización de los recursos en la línea de los métodos de ingeniería financiera seguidos en otros ámbitos<sup>73</sup>. Aunque el paralelismo con el ámbito de la AOD debe efectuarse hacia su efectividad en la generación de un desarrollo endógeno en los países destinatarios.

Las dos modalidades tradicionales de la ayuda comunitaria, la Asistencia Financiera y Técnica (AFT) y la Ayuda Alimentaria (AA) han reducido su cuota en el conjunto de la ayuda comunitaria, pasando del 85% del total hasta 1986 a un 75% a partir de 1989. El peso relativo de la AFT ha llegado a alcanzar el 60%, mientras que otras modalidades -en proporciones todavía limitadas- van asentándose, como la ayuda en colaboración con la ONG<sup>74</sup>.

71. De Juan y Peñalosa, Rafael, «La Comunidad Europea y Centroamérica: un ensayo de cooperación global», ICE, diciembre 1988, págs. 157-177.

72. Cardesa García, Fernando, «Los programas de cooperación de la Comunidad Europea con Centroamérica», en Roy, Joaquín (Compilador), *La Reconstrucción de Centroamérica: el Papel de la Comunidad Europea*, North-South Center, University of Miami, 1992, pp. 81-87.

73. Esta ha sido definida por la Comisión como «la determinación de utilizar lo mejor posible los recursos disponibles, teniendo en cuenta las estrictas obligaciones presupuestarias», reduciéndolos al mínimo indispensable para que sirvan de catalizador a las inversiones de las empresas privadas y de las instituciones financieras independientes (COM CE: 1989c, punto 17).

74. De Juan y Peñalosa, Rafael, «Lecciones de breve historia: inferencias de una original cooperación», en Roy, Joaquín (Compilador), *La Reconquista de Centroamérica: el Papel de la Comunidad Europea*, North-South Center, University of Miami, 1992, p. 129.

Individualmente, los países centroamericanos más beneficiados por las últimas acciones con cargo a la AFT presupuestada han sido Honduras (50,15 millones de ECUs) y Costa Rica (36,55 millones de ECUs), seguidos de El Salvador (21,3 millones de ECUs) y Guatemala (21,0 millones de ECUs), mientras que Nicaragua (13,4 millones de ECUs) y Panamá (4 millones de ECUs) obtenían cantidades muy inferiores<sup>75</sup>.

Finalmente, hay una especificidad de la ayuda comunitaria que surge precisamente en el marco de la cooperación con Centroamérica, aunque no se agota en ella. Se trata de la ayuda a personas refugiadas y desplazadas. Creada a partir de 1984, con la inclusión del antiguo artículo 936 en el Presupuesto comunitario, constituye un estadio intermedio entre la ayuda de emergencia («post emergency aid») y la cooperación a largo plazo. Contempla acciones muy diversificadas que se dirigen tanto a la integración y autosuficiencia en el país de acogida, el regreso e instalación en el país de origen o la ubicación en un tercer país. La ayuda comunitaria también incluye a las personas desplazadas, absorbiendo alrededor de un 25% del total, en proyectos, cuya iniciativa suele partir de los Gobiernos de los países afectados y de las ONGs.

Su dotación ha pasado de los 3 millones de ECUs iniciales de 1984 a los 23 millones de ECUs en 1989 para todos los PVDNA. El volumen global de ayuda hacia Centroamérica a través de este instrumento financiero para el período 1984-1989 fue de 27,68 millones de ECUs (43,3% del total) asignados a 34 proyectos, de los cuales once fueron cofinanciados con el ACNUR-LNHCR (16,83 millones de ECUs, 61%), trece con ONGs (7,29 millones de ECUs, 26%), tres con Gobiernos interesados (3,13 millones de ECUs, 11%) y uno con la OIM-IOM (0,42 millones de ECUs, 2%)<sup>76</sup>.

## IV. CONSIDERACIONES FINALES

La no preferencialidad que caracteriza la política comunitaria hacia América Latina constituye la referencia ineludible en cualquier análisis de las relaciones entre ambas regiones y, por consiguiente, respecto de los grupos subregionales estudiados.

Este hecho determina la ausencia de grandes objetivos a corto plazo que puedan movilizar intercambios y recursos de todo orden en intensidades significativas para una revitalización de las relaciones. Sin embargo, no hay que olvidar que un *status* preferencial obedece, en todo caso a una realidad preexistente que el marco jurídico refleja y regula.

El ejercicio por parte de la CE de sus competencias en materia de relaciones

75. Para una relación detallada de los proyectos véase: Cardesa García, Fernando, "Los programas de cooperación de la Comunidad Europea con Centroamérica", en Roy, Joaquín (Compilador), *La Reconstrucción de Centroamérica: el Papel de la Comunidad Europea*, North-South Center, University of Miami, 1992, pp. 83-85.

76. Thiele, Ursula, "EEC relief for Central American refugees", *The Courier ACP-EC*, n.º 117, september-october, 1989, págs. 96-97.

exteriores ha alcanzado en el caso de los vínculos con los dos grupos de países analizados un notable desarrollo, si se parte del contexto de las relaciones con América latina en el que se inscriben.

La perspectiva comunitaria ha significado, a mi juicio, uno de los factores de estabilización -aunque no el más importante- de dichos objetivos de identidad y proyección, contribuyendo a limitar las tensiones centrífugas que se han cebado sobre estos dos grupos de Estados en la década de los años 80. El análisis del marco jurídico que vertebra las relaciones, de los instrumentos que inciden en su aplicación, así como la evolución de los intercambios permiten constatar dos cosas.

Primero: la peculiaridad de la Comunidad como sujeto y actor internacional en el sentido de que su acción exterior no es asimilable -ni en los objetivos ni en los métodos y los parámetros en que se concreta- a la de un estado. De ahí la simplicidad de los análisis y equiparaciones entre Estados Unidos-Japón-Comunidad Europea. Puede decirse que la CE es un sujeto más fiable en cuanto a los compromisos que contrae y un actor menos sesgado en sus intereses que sus respectivos Estados miembros. Ello viene favorecido por la escasa agilidad de la Comunidad como sujeto para remodelar sus percepciones y políticas establecidas, así como por la necesidad de ser percibida como un actor diferenciado.

Segundo: la integración subregional ha permitido a los Estados interesados -incluso en sus momentos más críticos- mantener el objetivo de diversificar sus relaciones exteriores, aligerando el excesivo peso que en las mismas han desempeñado los Estados Unidos y equilibrando -aunque muy relativamente- las disparidades políticas de los principales Estados europeos hacia ellos.

El unilateralismo e indiferenciación que caracterizó la primera fase de las relaciones de la Comunidad con ambas subregiones adoptó con la negociación, conclusión y aplicación de los Acuerdos de Cooperación un progresivo talante contractual y específico.

En la actualidad se constata que esta primera fase ya ha sido rebasada. El marco jurídico, aportado por los acuerdos de cooperación, adolece de una insuficiente concreción normativa para generar una dinámica que pueda invertir un proceso de alejamiento paulatino en los ámbitos económicos (comercio e inversión), ya de por sí poco desarrollados. Para alcanzar compromisos de mayor calibre se constatan una serie de obstáculos persistentes atribuibles a ambas partes.

El balance global establece un déficit en cuanto a las limitaciones de las competencias comunitarias en el plano político y económico, que unidas a la ausencia de intereses homogéneos de los Estados miembros, suponen un "techo" casi inamovible. Sólo un avance sustancial en el plano de la instauración de mecanismos de política exterior pueden alterar estas circunstancias.

Pero por otra parte, constata que los criterios objetivos que amparan las decisiones de política comunitaria (integración regional, democratización, favorecimiento de las capas débiles de la población, desarrollo rural, respeto de los derechos humanos, lucha contra el tráfico de drogas, ayuda a los refugiados y personas desplazadas) se inscriben más en la lógica de los organismos internacionales que en la de las políticas estatales. La continuidad de su aplicación y su creciente intensidad, aunque siempre dentro de unos límites palpables, hacen que la acción exterior de la CE haya actuado como un "complemento" estabilizador de unas políticas bilaterales de sus Estados miembros

mucho más inestables y sesgadas. También han propiciado un nuevo modelo de relaciones exteriores latinoamericanas, atenuando los efectos de las reacciones de los Estados Unidos hacia las iniciativas y objetivos propios de ambos grupos de Estados.

Por parte latinoamericana, los dos grupos de Estados analizados se han visto enfrentados a situaciones críticas que no han permitido consolidar los procesos de integración emprendidos y, por tanto, actuar de manera coordinada en consecución de objetivos exteriores comunes.

La multiplicidad de iniciativas, contactos y acuerdos -junto a la excesiva identificación del proceso con un modelo político y económico- ha supuesto que los países andinos se han desdibujado como un conjunto homogéneo, hecho que también ha dificultado una mayor sensibilidad por parte comunitaria.

La dimensión política y la profundidad de los conflictos en Centroamérica han contribuido a una particularización de sus relaciones con la Comunidad en el contexto latinoamericano, hecho que ha introducido algunos elementos de compromiso europeo en su evolución.

Esta caracterización conduce a destacar ciertos aspectos diferenciales de las relaciones de la Comunidad con ambos grupos de Estados.

Los países del *Acuerdo de Cartagena*, en el contexto de la marginalidad de los intereses europeos en América Latina, suponen un interlocutor económico significativo. Sin embargo, esta constatación debe matizarse de inmediato, dado que su importancia relativa se ciñe principalmente a Venezuela y, en menor medida, a Colombia. La relevancia de ambos países tiende, no obstante, a equilibrarse progresivamente. Los procesos de apertura económica y la percepción de un indiscutible dinamismo y estabilidad en este ámbito quedan ensombrecidos por tensiones políticas y sociales de indudable envergadura en ambos países.

Perú, sumido en una crisis político-institucional, económica y social, cuya profundidad creciente despierta las mayores inquietudes, ha dejado de ser un interlocutor medio, para verse cada vez más limitado a su condición de país receptor de ayuda. Ecuador nunca ha mantenido relaciones intensas con la CE, pero en los márgenes limitados que derivan de su potencial sigue siendo un país con expectativas de intensificar dichas relaciones. Finalmente, el caso de Bolivia debe analizarse fundamentalmente desde la perspectiva política y desde planteamientos orientados por la cooperación al desarrollo, aunque no debe olvidarse que fue el primer país latinoamericano en aplicar con éxito una política de ajuste económico.

Los procesos de ajuste y apertura económica, así como la revitalización reciente de la integración subregional pueden aportar una base más sólida para captar la atención europea. Ello no impide constatar otros elementos de signo contradictorio, como son la creciente diferenciación del binomio Colombia-Venezuela por su homogeneidad relativa en el plano político y económico y su intensa proyección en el marco del G-3 hacia el área de Centroamérica y el Caribe, mientras que Bolivia se ve cada vez más tentada a implicarse en el proceso de integración del Cono Sur, con cuyos países mantiene unas relaciones económicas más intensas.

La agenda de los noventa ha aportado lo que parece ser el desado objetivo diferencial para caracterizar la cooperación con estos países: la lucha contra la droga y, en menor medida, la protección del medio ambiente. Otros sectores con futuro, aunque de menor entidad, son la pesca, el turismo y ciertos subsectores de

cooperación científico-tecnológica. Sin embargo, la ausencia de una dinámica y de una plataforma política adecuada, hace que la Comunidad pueda descartar el diálogo directo con el Grupo.

Las relaciones con los *países centroamericanos* vienen marcadas por una doble vertiente:

- la debilidad e inconcreción de las obligaciones establecidas en el marco jurídico permite un mayor grado de discrecionalidad en la aplicación del mismo y, por lo tanto, una mayor coyunturalización dirigida, probablemente, a un mayor grado de adaptabilidad según el decurso de los acontecimientos. Esta adaptabilidad constituye un factor de influencia recíproca en el sentido de que la Comunidad intensificará sus concesiones comerciales y financieras a Centroamérica en la medida en que los Estados de la región sean capaces de asegurar su estabilidad y su evolución hacia parámetros políticos preconizados por los países europeos (pacificación, democratización, reformas sociales, respeto de los derechos humanos, integración subregional, etc... ).

- Por otra parte, Centroamérica deberá obtener mayor apoyo político y económico si sus Estados adoptan medidas efectivas en esa dirección. Dicho apoyo se enmarca en objetivos establecidos desde la propia subregión, con la aquiescencia de los organismos internacionales, la cooperación de otros Estados latinoamericanos interesados (particularmente, el G-3) y la reticente aquiescencia de los Estados Unidos.

La puesta en funcionamiento del Parlamento Centroamericano parece en esta línea un objetivo prioritario. Debe completarse con el fortalecimiento y reforma de los organismos ya existentes, así como la consolidación de aquellos de reciente creación en ámbitos como protección del medio ambiente o lucha contra el tráfico de drogas.

El impacto en los ámbitos económicos es todavía limitado, pero hay que reconocer que sin la pacificación y la democratización no es viable una estrategia de desarrollo. La revitalización de la integración subregional, que cuenta con un pasado relativamente exitoso -a diferencia del Grupo Andino- y la creciente incardinación con la economía mexicana deben suponer factores decisivos en esta perspectiva.

La falta de una estructura de economía pública en el seno de la CE dificulta el reforzamiento de unas relaciones, cuyos puntales son el diálogo político y la cooperación al desarrollo. Difícilmente puede alterarse a corto plazo el andamiaje de este delicado edificio, pero hay que reconocer que es uno de los pocos aspectos en los que la Comunidad podría adoptar el modelo de cooperación de algunos de sus Estados miembros y, especialmente, de España. Son las grandes empresas públicas españolas las que se presentan como interlocutores para relanzar la relación con Centroamérica a través de su participación en proyectos de infraestructura de alcance subregional. También debe incluirse en este apartado la definitiva apertura de la financiación del BEI a proyectos y acciones centroamericanas.

En resumen, desde Europa se contribuye activamente en el plano político a la integración de las sociedades centroamericanas ampliando la participación de los sectores ideológicos y sociales que se vieron tradicionalmente privados de voz y que el triunfo de la revolución sandinista ha permitido oficializar. En el plano económico, también lo hace en los esfuerzos por salvar los obstáculos que interfieren en un proyecto de integración subregional y de desarrollo iniciado en los años sesenta por voluntad de los propios países centroamericanos y que las presiones centrífugas

vinculadas a la actuación de los actores externos amenazan con inviabilizar.

En cuanto a las perspectivas, parece claro que la política centroamericana de la CE puede desplegar mayores efectos en la pacificación, estabilidad, democratización y desarrollo de la región, puesto que los objetivos de integración centroamericana parecen confirmarse con el Sistema de Pagos apoyado por Europa. La continuidad de los objetivos planteados por los procesos de Contadora y Esquipulas debe adentrarse ahora en una nueva fase, puesto que los problemas que se hallan en la raíz de los conflictos centroamericanos siguen sin encontrar una solución definitiva.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Las relaciones económicas y comerciales de la Comunidad Europea y  
Bolivia.

Fernando Núñez

# Las relaciones económicas y comerciales de la Comunidad Europea y Bolivia

Fernando Núñez\*

## I. INTRODUCCIÓN

En el transcurso de las dos últimas décadas, Bolivia ha vivido constantes mutaciones económicas y políticas. En la década de los años setenta, el aparato productivo de la economía boliviana registró un desarrollo ascendente, con una tasa media anual de crecimiento del 5,6% en el periodo de los años 1975 a 1978<sup>1</sup>, y una relativa estabilidad de precios a costa de un endeudamiento externo, que subsanó los desequilibrios internos, como es el déficit fiscal.

Durante la década de los años ochenta, y como consecuencia de los cambios políticos fundamentalmente<sup>2</sup>, los problemas económicos se hicieron más patentes al suspenderse los financiamientos externos el año 1982, lo cual trajo consigo una recesión económica generalizada, soportando la mayor hiperinflación<sup>3</sup> que se haya registrado en la historia del continente latinoamericano.

A mediados de la década de los ochenta, con la instauración del nuevo Gobierno de Víctor Paz Estenssoro (Movimiento Nacionalista Revolucionario), se inició una profunda reestructuración de la política económica, al aprobarse el Decreto N° 21060 (agosto 1985) con el objetivo de estabilizar la economía, controlando la inflación,

1. Véase: "Bolivia", *progreso Económico y Social en América Latina*. Informe 1990, BID. Washington, octubre 1990. pág.66
2. Entre los años 1978 y 1981, Bolivia registró ocho golpes de Estado.
3. En tan sólo 18 meses la hiperinflación alcanzó el índice de 24.000% y los precios de los productos se multiplicaron por 623, el PIB cayó el 10,6% y el coeficiente del déficit fiscal se elevó al 29,5 por cien.

liberalizando los mercados, privatizando las empresas públicas y favoreciendo la inversión en el sector privado.

La Nueva Política Económica (NPE) de control de inflación, de restricción de gastos públicos, que congeló los salarios, que creó un tipo de cambio flexible, que liberalizó los precios de bienes y servicios, y que también reformó el Sistema Financiero Tributario, creando un impuesto del IVA (Impuesto al valor agregado) de 10%, uniformando los aranceles aduaneros a una tasa del 20%, y que iniciara una apertura externa de la economía eliminando las restricciones cuantitativas y las barreras que existían en el comercio exterior. Es necesario decir en su descargo que los objetivos fijados por la Nueva Política Económica se cumplieron asombrosamente y de forma exitosa.

Con la instauración del Gobierno de Jaime Paz Zamora, con el llamado “Pacto por la Democracia” (Movimiento de Izquierda Revolucionario-Acción Democrática Nacionalista), se dictaron nuevos decretos con el objetivo de acelerar la tan esperada reactivación económica. Entre las principales medidas adoptadas, estaba la autorización a las empresas estatales a firmar contratos de asociación a riesgo compartido con empresas privadas; la creación de zonas francas y la eliminación de impuestos a las inversiones extranjeras.

De acuerdo con datos preliminares, en 1991, la economía crecerá alrededor de un 4%, como consecuencia del aumento de las exportaciones y la captación de nuevas inversiones extranjeras; la inflación descenderá al 15% ante las buenas perspectivas de austeridad y racionalización del sector público.<sup>4</sup> Por lo que se espera que Bolivia fortalezca su estabilidad e intensifique su crecimiento y futuro desarrollo.

## II. MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL

Las relaciones económicas y comerciales de la Comunidad Europea (CE) se establecen dentro de la Política Exterior Común de la Comunidad.

La Comunidad Europea se caracteriza por celebrar acuerdos de cooperación que se pueden clasificar como generales, con una concepción universal, y como regionales, que tienen por objetivo potenciar los lazos de cooperación con zonas en las que existe un interés o preferencia comunitaria por razones geopolíticas, económicas e históricas.

Dentro del ámbito regional, la Comunidad ha privilegiado sus relaciones comerciales con grupos de países circunscritos a su área geográfica, como son los países Mediterráneos, los de África, Caribe y Pacífico, y últimamente los países de la Europa del Este; estableciendo acuerdos de carácter preferencial libres de aranceles y gravámenes para casi la totalidad de los productos exportados hacia el mercado

4. GONZALEZ RUBI, Rafael. “Bolivia”, *Comercio Exterior*, Vol. 41, nº 9, México, septiembre de 1991, pág. 853 a 856.

comunitario<sup>5</sup>.

De manera general se puede decir que los tipos de acuerdos suscritos por la Comunidad Europea se clasifican como preferenciales, no preferenciales y sectoriales<sup>6</sup>.

Dentro de los llamados acuerdos **preferenciales** se encuentran los acuerdos firmados con países vecinos como son los países mediterráneos y los países ACP (África, Caribe y el Pacífico). Los acuerdos **no preferenciales**, comprenden los acuerdos bilaterales concluidos por la Comunidad Europea con América Latina, Argentina (1990), Brasil (1982), Chile (1990), México (1991), Uruguay (1992), y acuerdos regionales constituidos con subgrupos de integración como el Acuerdo de Cartagena (1984) y el Mercado Común Centroamericano (1985). Los acuerdos **sectoriales**, son acuerdos establecidos sobre determinados productos comerciales (café, acero, textiles, artesanías, etc.)

Los acuerdos comerciales que la Comunidad Europea ha concluido con América Latina, se enmarcan dentro de los acuerdos no preferenciales y tienen por finalidad diversificar los intercambios comerciales y cooperar en sectores de la industria, la energía, la ciencia y la tecnología.

La base jurídica para la celebración de los acuerdos comerciales, se establece en el Tratado de la Comunidad Económica Europea (1957) en su III Parte, Título II; Capítulo IV; Artículos 113, 114 y 235 del Tratado de Roma.

### III. EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES EXTERIORES DE LA CE CON BOLIVIA

#### 3.1. Antecedentes.

Las relaciones exteriores de la Comunidad Económica Europea y Bolivia se encuentran establecidas dentro del Acuerdo Marco de Cooperación suscrito por la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena<sup>7</sup>, por ser Bolivia miembro signatario del Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino<sup>8</sup>. Dicho acuerdo favorece diversificar los intercambios comerciales y de forma privilegiada la cooperación al

5. Véase: ALONSO, José Antonio, DONOSO, Vicente. "Perspectivas de las relaciones económicas España-Iberoamérica-Comunidad Europea", en *Pensamiento Iberoamericano* nº113, Madrid, 1988, pág. 162 y 163.

6. DE JUAN Y PEÑALOSA, Rafael, *La evolución de los acuerdos entre la Comunidad Europea y los Países o Grupos de Países de América Latina*. Ponencia presentada en el Seminario Encuentro de Americanistas Españoles, América Latina: pasado y presente. Madrid, noviembre 1991, pág. 1 y ss. (mimeo)

7. DOCE. Nº L 153/1 de junio de 1984.

8. El Grupo Andino esta constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

desarrollo en sus distintas facetas, incidiendo particularmente en el campo del área rural y agraria, por ser ésta una de las capas más desfavorecidas de la población andina.

Se trata de un acuerdo marco de cooperación que entró en vigencia el uno de febrero del año 1987 después de haber sido ratificado por los Parlamentos de los diferentes países miembros del Pacto Andino, tiene una duración de cinco años y es renovable por tácita reconducción por periodos de dos años, es de carácter no preferencial, y se lo clasifica dentro de los acuerdos llamados de segunda generación<sup>9</sup> por incluir en su contexto la relación económica, comercial y la cooperación al desarrollo.

El acuerdo marco expresa el deseo manifiesto de la Comunidad Europea en la cooperación financiera y técnica, implementando la cooperación comunitaria al desarrollo de la subregión y de sus Estados miembros en el ámbito de la **cooperación al desarrollo**, especialmente en proyectos de integración regional.

En lo que concierne a la **cooperación industrial**, establece un desarrollo armónico, una diversificación y mejora cualitativa de los intercambios comerciales, conviniendo facilitar y superar las trabas tanto arancelarias como no arancelarias y fomentar el desarrollo del comercio recíproco.

También, las partes se conceden tanto para sus importaciones como para sus exportaciones de mercancías el **régimen de la nación más favorecida**, que se aplicará sin perjuicio de los derechos y obligaciones existentes en las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio<sup>10</sup>.

Como órgano coordinador para la puesta en práctica del acuerdo, se creó la Comisión Mixta de Cooperación, que se reúne cada año y tiene como fin dirigir las acciones y evaluar los resultados dentro del marco de las relaciones exteriores. La Comisión Mixta inició sus actividades en abril de 1988 en Bruselas, se crearon tres subcomisiones, la subcomisión de cooperación comercial cuya primera reunión tuvo lugar en Lima en octubre de 1988, la subcomisión de cooperación industrial, que se reunió en noviembre del mismo año (Lima), y la subcomisión de cooperación científica y tecnológica que se celebró por primera vez en abril de 1989 (Lima).

La segunda reunión de la Comisión Mixta de la Comunidad Europea - Acuerdo de Cartagena, se llevó a cabo en Lima en diciembre de 1990; de las conclusiones se pudo observar<sup>11</sup>: la apertura de una oficina de la Comisión en Lima; la verificación de la caída de los intercambios comerciales; el funcionamiento de tres proyectos de cooperación en el área turística; la necesidad de la cooperación técnica y financiera; la predisposición de ampliar la cooperación con Colombia, Ecuador y Perú en el marco del Programa Andino de desarrollo integrado de la pesca y la acuicultura; la voluntad de cooperar mediante un acuerdo financiero en la realización de un Centro Andino

9. Véase: DE JUAN Y PEÑALOSA, Rafael, La evolución de los acuerdos.....op. cit,pág. 7.

10. *El Pacto Andino y la Comunidad europea*, Serie "Dossier Europa", Servicio de Información, Delegación para América Latina de la Comisión de las Comunidades Europeas. Caracas, diciembre de 1983, pág. 1-13.

11. Véase: Comisión de las Comunidades Europeas, *Conclusiones de la deuxième Commission Mixte Communauté Economique Européenne - Accord de Carthagene et ses Pays Membres*. Documento SN 5239/90 (AMLAT) Or. es, sen/JJ/am. Lima, 10 y 11 de diciembre de 1990.

de Capacitación Estadística; la satisfacción por el desarrollo de la cooperación en el ámbito científico y tecnológico, el deseo de cooperar en el ámbito del medio ambiente; el interés mutuo de cooperar en el ámbito de la energía y la predisposición de la Comunidad Económica Europea de fortalecer las relaciones entre ambos, dentro del marco del acuerdo de cooperación.

El acuerdo no afecta la posibilidad de que las partes y sus países miembros puedan concertar acciones bilaterales en el campo de la cooperación económica, de hecho la Comunidad Europea practica una relación bilateral con Bolivia en el área de cooperación al desarrollo muy importante ya que Bolivia se constituye como el principal país receptor de la cooperación al desarrollo comunitaria. También, se concluye por separado un protocolo entre el Acuerdo de Cartagena y sus Países Miembros y la Comunidad Europea del Carbón y el Acero y sus Estados Miembros. En el anexo I del acuerdo se observa el Régimen del Sistema Generalizado de Preferencias, en el que la Comunidad se compromete a examinar en el seno de la Comisión Mixta mejoras al sistema, velando siempre por el interés y la situación económica de cada uno de los países miembros del Acuerdo de Cartagena, como prueba de ello tenemos el Reglamento de la Comisión nº 3.751/83<sup>12</sup> que establece un sistema de acumulación regional aplicado a los países miembros del Acuerdo de Cartagena como excepción a la definición de "productos originarios de países en vías de desarrollo" establecida por el Reglamento nº 3.749/83 de la Comisión<sup>13</sup>, y el Reglamento nº 3211/90 del Consejo en lo relativo al ámbito de aplicación del Régimen de Preferencias Arancelarias Generalizadas aplicada a determinados productos originarios de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú<sup>14</sup>, y finalmente el Reglamento nº 3835/90 del Consejo .

Estas decisiones adoptadas por el Consejo de la Comunidad, demuestran el interés comunitario de fortalecer la cooperación comercial con los países del Grupo Andino, eliminando los aranceles aduaneros al libre acceso de las exportaciones andinas al mercado comunitario por un periodo de cuatro años (1991-1994). Esta voluntad expresada por la Comunidad nace de la iniciativa presentada por Colombia en el llamado "Plan Especial de Cooperación" con el fin de cooperar en la lucha contra el tráfico ilícito de drogas, en el que se encuentran inmersos los países miembros del Grupo Andino Bolivia, Colombia, Perú, y Ecuador en menor medida<sup>16</sup>.

Es necesario hacer notar que el acuerdo marco de cooperación Comunidad Económica Europea-Acuerdo de Cartagena no cuenta con un protocolo financiero propio, lo que de hecho reduce su aplicación dentro del marco de las relaciones exteriores.

12. DOCE Nº L 372, de 31 de diciembre de 1983, pág. 3, prorrogado por el reglamento de la Comisión nº 3.607/84, de 19 de diciembre de 1984. (DOCE. Nº L 333, de 31 de diciembre de 1984, pág. 35)
13. Véase GALINSOGA, Alberto. *Los Acuerdos de cooperación de la CE con el Grupo Andino y América Central: Balance y Perspectivas*, Encuentro de Americanistas Españoles, "América Latina: Pasado y Presente", Madrid, noviembre de 1991, pág. 4 y ss. (mimeo)
14. DOCE Nº L 308 de 8 de noviembre de 1990, pág. 1.
15. DOCE Nº L 370 de 31 de diciembre de 1990, pág. 126.
16. Véase: Comisión de las Comunidades Europeas, *Respuesta comunitaria al Plan especial de cooperación de Colombia* COM (90) 254 final, Bruselas, 29 de julio de 1990.

### 3.2. Las Relaciones Comerciales de la CE y Bolivia.

La Comunidad Económica Europea, al constituirse como la principal potencia económica del mundo, es la mayor entidad exportadora e importadora del mercado internacional; sus exportaciones, principalmente de manufacturas y alimentos transformados ascendieron en el año 1989 al total de 413.000 millones de ECUs, -excluido el comercio recíproco entre sus Estados miembros- representando aproximadamente el 15% de las exportaciones mundiales, frente a un 12% de las exportaciones de los Estados Unidos como segunda potencia comercial del mercado mundial. En lo que cabe a las importaciones, compuestas principalmente de alimentos y materias primas, el año 1989 la Comunidad Económica Europea absorbió el 16,2% del total de las importaciones del comercio mundial, seguida de Estados Unidos, con el 15,6% como segunda potencia importadora.

Dada la asimetría de su comercio mundial, la Comunidad Económica Europea se convierte en el mayor mercado del mundo con un potencial de 340 millones de consumidores<sup>17</sup>.

Al referirnos a Bolivia, observaremos previamente que dentro del marco de las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina, concretamente en el plano comercial, en la década de los años ochenta se ha visto reducida su participación en el mercado comunitario, por las cambiantes condiciones del mercado, por el alto grado de competitividad y por los propios factores del contexto del comercio internacional. No podemos olvidar la pesada deuda externa que arrastran los países de América Latina -435.388 millones de dólares (1990)-, y particularmente los Países Andinos (82.688 millones de dólares, 1990)<sup>18</sup>.

Obviamente todos estos factores repercuten en el intercambio comercial de las dos regiones, y traen consigo la disminución de las importaciones y el descenso de las exportaciones de la Comunidad hacia América Latina, al Grupo Andino y de Bolivia en particular.

Bolivia, como país miembro del Acuerdo de Cartagena, pero con menor peso específico en el intercambio comercial, no puede estar al margen de los acontecimientos del contexto económico internacional, por lo cual su relación comercial con los países miembros de la Comunidad Europea se ha visto de alguna manera estancado y reducido en el transcurso de la década de mil novecientos ochenta.

Dentro del marco de las relaciones comerciales Comunidad Económica Europea-América Latina, el Grupo Andino constituye un mercado de 90 millones de consumidores, cuyas importaciones ascendieron a 28.660 millones de dólares (1988), correspondiendo el 19% del total a las importaciones provenientes de la Comunidad Europea. Las exportaciones andinas alcanzaron la suma de 24.032 millones de dólares<sup>19</sup>, siendo los países comunitarios europeos destinatarios del 16,2% de las

17. Véase: "Europa Socio del Mundo, Relaciones Exteriores de la Comunidad Europea", Serie *Documentación Europea*, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1991, Pág. 10.

18. CEPAL. "Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1991", *Notas sobre la Economía y el Desarrollo* N° 19/520, diciembre de 1991, Santiago de Chile, pág. 54.

exportaciones totales andinas.

Para la Comunidad Económica Europea, las importaciones procedentes de los países del Acuerdo de Cartagena apenas representan el 1,5% de las importaciones totales, aproximadamente 4.000 millones de dólares. A la inversa, las exportaciones comunitarias hacia el Grupo Andino, representan el 1,2 % de las exportaciones totales de la Comunidad Económica Europea.

Si situamos a **Bolivia** dentro del contexto estructural de los intercambios comerciales Comunidad Económica Europea-Acuerdo de Cartagena, previamente diremos que Bolivia cuenta con el 7,2% de la población andina, que en el año 1990 fue receptora del 2,6% de las exportaciones totales de la Comunidad Europea al mercado andino, y que representa el 2,7% de las importaciones comunitarias provenientes del Grupo Andino.

Si hacemos, brevemente, un diagnóstico de la situación boliviana en el año de 1990<sup>20</sup>, veremos que la economía boliviana creció a una tasa del 3% anual; el poco dinamismo de la economía en este año se atribuye a una disminución de la producción agropecuaria, a una política monetaria restrictiva y al lento movimiento de las inversiones. Por otro lado, la inflación se situó en un 18%, manteniéndose a un nivel relativamente bajo.

Se realizó una reforma de instrumentos legales muy importantes relacionados a la inversión, con el fin de reactivar la economía; el Congreso aprobó cuatro leyes: la Ley del Sistema Administrativo Financiero y Control Gubernamental, la Ley de Inversiones Extranjeras, la Ley de Hidrocarburos y la Ley de Minería.

La Ley del Sistema Administrativo Financiero y Control Gubernamental, tiene como objetivos regular la organización administrativa, programación, ejecución y control de los recursos públicos, lo que repercute en una gestión ágil y eficiente del sector público.

La ley de Inversiones Extranjeras<sup>21</sup>, establece la igualdad de trato para la inversión nacional y extranjera, garantizando al inversionista extranjero un régimen de libertad cambiaria, de libre importación y exportación de bienes y servicios y la autonomía necesaria para producir, comercializar y fijar precios.

Estos dos instrumentos legales, junto con la actualización de la Ley de Hidrocarburos y el Código de Minería, no tienen otro fin que atraer y agilizar flujos de capitales.

Al referirnos a la "devaluación monetaria", observamos que registró una tasa anual del 15%. Esto permitió que las exportaciones en el año 1990 fuera el componente más dinámico de la demanda agregada, el valor de las exportaciones superó los 800 millones de dólares con un crecimiento mayor al 8%, a pesar del deterioro del precio del estaño. Es necesario destacar el elevado crecimiento del valor de las exportaciones no tradicionales, que aumentó en más de un 50% en relación al periodo (1989).

En lo que cabe a las importaciones, se promulgó un Decreto Supremo n° 22407, que prevé una reducción gradual del arancel de importaciones, también se redujo el

19. Véase: "Estadísticas", *Integración Latinoamericana* n° 170, agosto 1991, pág. 108-109.

20. Para un análisis más exhaustivo véase "Evolución Económica 1990", Informe Confidencial, Muller & Asociados, La Paz, Bolivia. 1992.

21. Gaceta Oficial de Bolivia. Ley N° 1182, de 17 de septiembre de 1990, La Paz - Bolivia.

Gravamen Aduanero Consolidado del 16 al 10% y se estableció un arancel del 5% para los bienes de capital<sup>22</sup>.

### 3.3. La evolución del intercambio comercial.

Dentro de la evolución de las relaciones comerciales de la Comunidad Económica Europea con Bolivia, se observa desde el año 1970 (141 millones de ECUs) hasta el año 1981 (250 millones de ECUs) un constante crecimiento del intercambio comercial global, lo que nos demuestra que durante el transcurso de la década se vivió el mayor grado de esplendor comercial entre la Comunidad Europea y Bolivia<sup>23</sup>.

Si continuamos analizando los cuadros, veremos que en el cuadro N° 2 se observa que desde el año 1981 (367 millones de ECUs) hasta el año 1990 (203 millones de ECUs), el intercambio comercial estuvo marcado por características de estancamiento y claro descenso comercial. El año 1990, registro un monto en el comercio global que se equipara a cifras obtenidas quince años atrás, concretamente al año 1976, (188 millones de ECUs), lo que nos afirma que el comercio se ha caracterizado por su irregularidad, no pudiendo precisarse una tendencia clara en la evolución del intercambio comercial.

Al analizar las estructuras comerciales de las exportaciones comunitarias hacia Bolivia, podemos ver que las exportaciones constituyen productos manufacturados, máquinas y material de transporte. A la inversa, por lo que respecta a las importaciones comunitarias procedentes de Bolivia, están compuestas principalmente de materias primas, productos minerales y productos alimenticios. Se observa que en el transcurso de las dos décadas, la balanza comercial siempre fue deficitaria para la Comunidad Europea, con la excepción de los años 1978 (+10) y 1981 (+31), en los que el excedente comercial fue favorable.

Siguiendo con el examen, el cuadro n° 3 nos demuestra que en el año 1990 el valor de las exportaciones comunitarias hacia Bolivia fue de 84.672 mil ECUs, siendo **Alemania** el principal exportador comunitario con el 39,5% de las exportaciones; como primer producto exportado, calderas, máquinas y aparatos mecánicos; como segundo producto exportado material eléctrico, aparatos de grabación, reproducción de sonido o de imágenes y sus accesorios; y como tercer producto automóviles, tractores, vehículos terrestres y sus accesorios, que representan el 48,5% del total de las exportaciones alemanas.

Como segundo país exportador de la Comunidad Europea al mercado boliviano, **Italia** con el 21,8% del total de las exportaciones. Como primer producto exportado manufacturas de fundición, de hierro o acero; segundo producto exportado, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; Y como tercer producto automóviles, tractores y demás vehículos terrestres, que representan el 84,6% de las exportaciones italianas a Bolivia.

El tercer país exportador comunitario, es el **Reino Unido** con el 10,3% de las exportaciones totales; como primer producto exportado máquinas, aparatos y

22. "El Grupo Andino. Bolivia", *Economía Andina Informe Trimestral de Cuyuntura*, Junta Del Acuerdo De Cartagena, n° 25-26, Lima, diciembre de 1990 pág. 2-3.

23. Para un mayor análisis véase cuadro n° 1.

artefactos mecánicos; segundo producto exportado bebidas alcohólicas y vinagre; y como tercer producto automóviles, tractores, vehículos terrestres y sus accesorios, que representan el 57,1% de sus exportaciones.

Como cuarto país exportador al mercado boliviano **Francia** con el 6,7% de las exportaciones de la Comunidad; como primer producto exportado manufacturas de fundición, de hierro o de acero; como segundo producto automóviles, tractores y vehículos terrestres y sus accesorios; como tercer producto máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, que representan el 47,4% de las exportaciones galas a Bolivia.

Como quinto país exportador al mercado boliviano **España** con el 6,5% del total exportado por la Comunidad; como primer producto exportado manufacturas de fundición, de hierro o de acero; como segundo producto, productos editoriales, textos manuscritos o mecanografiados; como tercer producto máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, que representan el 68,1% de sus exportaciones.

Continuando con el análisis, en el cuadro nº 4, se observa que durante el año 1990 las importaciones de la Comunidad procedentes de Bolivia fueron por valor de 117.860 mil ECUs, y como primer socio comunitario de Bolivia, **Francia** con el 31,8% del total de las importaciones de la Comunidad; Primer producto importado minerales, escorias y cenizas; Como segundo producto de importación, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos y bisuterías; y como tercer producto combustibles minerales, aceites minerales y materias bituminosas, que representan el 99,1% de las importaciones francesas.

Como segundo país importador comunitario el **Reino Unido** con el 18,4% de las importaciones comunitarias; como primer producto importado productos minerales, escorias y cenizas; como segundo producto importado piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos y bisuterías; y como tercer producto objetos de arte, de colección o antigüedad, que representan el 75,9% de las importaciones.

Como tercer país importador **Italia** con el 14,6% de las importaciones comunitarias; Primer producto importado pieles y cueros; como segundo producto minerales, escorias y cenizas; y tercer producto piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos y bisutería, que representan el 93,7% de las importaciones italianas.

Como cuarto país importador **Alemania** con el 13,6% de las importaciones totales de la Comunidad; como primer producto importado piedras preciosas y semipreciosas, metales preciosos y bisuterías; como segundo producto yerba mate y especias; Como tercer producto minerales, escorias y cenizas, que representan el 76,6% de las importaciones alemanas procedentes de Bolivia.

En el quinto lugar **Bélgica y Luxemburgo** con el 10,9% de las importaciones comunitarias; como primer producto importado minerales, escorias y cenizas; Como segundo producto importado semillas, frutos diversos y plantas industriales o medicinales; y tercer producto importado estaño y manufacturas de estaño, que representan el 99,2% de las importaciones<sup>24</sup>.

Al observar las estructuras de los intercambios comerciales vemos que las exportaciones de la Comunidad hacia Bolivia están compuestas principalmente de productos de metales comunes, manufacturas de metales, máquinas, aparatos,

materiales eléctricos; y que las importaciones procedentes de Bolivia constituyen principalmente productos minerales, piedras preciosas o semi-preciosas.

La asimetría que se observa en el comercio CE-Bolivia, radica en el intercambio de artículos complejos con un fuerte valor añadido por productos primarios con escaso nivel de elaboración; Obviamente Bolivia es un país eminentemente productor de hidrocarburos y minerales, con una incipiente industria que, acompañada de los bajos precios de las materias primas establecidos a capricho de los países industriales, determinan que los valores a la exportación tiendan a la baja y, a la inversa, los precios de los productos manufacturados importados de los países industrializados tiendan a subir de forma constante provocando el deterioro de los términos de intercambio, privando a Bolivia de un desarrollo comercial normal.

**Cuadro Nº 1. Intercambio comercial de la Comunidad Europea con Bolivia (mill. de ECUs)**

años	Importaciones	Exportaciones	Comercio Global	Balanza Comercial
1970	99	42	141	-57
1971				
1972	26	26	-26	
1973	70	70	-70	
1974	94	2	96	-92
1975	86	42	128	-44
1976	107	81	188	-26
1977	131	105	236	-26
1978	106	116	222	10
1979	155	133	288	-22
1980	166	84	250	-82

FUENTE: EUROSTAT.

ELABORACIÓN: Propia.

**Cuadro Nº 2. Intercambio comercial de la Comunidad Europea con Bolivia (Mill. de ECUs)**

años	Importaciones	Exportaciones Global	Comercio Comercial	Balanza
1981	168	199	367	31
1982	146	74	220	-72
1983	204	60	264	-144
1984	191	113	304	-78
1985	165	104	269	-61
1986	124	70	194	-54
1987	82	80	162	-2
1988	107	73	180	-34
1989	142	88	230	-54
1990	118	85	203	-33

FUENTE: EUROSTAT

ELABORACIÓN: Propia.

**A) El Sistema Generalizado de Preferencia.**

El Sistema Generalizado de Preferencia se adoptó en la segunda reunión de la UNCTAD de Nueva Delhi el año 1968<sup>25</sup>. La estructura del sistema de preferencia se compone de sistemas independientes, la Comunidad Europea lo aplicó el 1 de julio del año 1971, y le siguieron con el ejemplo los demás países industrializados; los Estados Unidos lo hizo el año 1976.

**Cuadro Nº 3. Principales exportaciones de la CE hacia Bolivia año 1990 (Valores miles ECUs)**

Productos	BEL-LUX	DIN	ALE	GRE	ESP	FRA
Máquinas y aparatos mecánicos	247	311	7.380		1.016	883
Manufacturas de fundición	23	36	339		1.545	932
Máquinas y aparatos eléctricos	19	22	5.875		182	206
Material de transporte	378	385	2.999		24	886
Productos lácteos	1.441	17	1.391			1
Productos de molinería	429	386	2.513	3		
Productos farmacéuticos	202	24	901		283	259
Instrumentos y aparatos de óptica	73	58	829		91	304
Bebidas alcohólicas			3		54	1
Materias plásticas	52		1.467		14	37
Demás productos-total	4.459	1.594	33.455	3	5.561	5.687
Productos	IRL	ITA	P.B.	PORT	R.U	EUR-12
Máquinas y aparatos mecánicos		6.863	1.123	153	1.992	
Manufacturas de fundición		7.648	61		109	
Máquinas y aparatos eléctricos	351	221	182		593	
Material de transporte						
Productos lácteos	3	1.142	646		1.120	
Productos de molinería	929		1.308		482	
Productos farmacéuticos		409	64		52	
Instrumentos y aparatos de óptica		532	53		230	
Bebidas alcohólicas	90	5	9		1.873	
Materias plásticas		101	269		81	
Demás productos-total	1.437	18.484	5.030	236	8.726	84.672

FUENTE: EUROSTAT, tablas analíticas 1990

ELABORACION: Propia.

El esquema aplicado por la Comunidad Europea contiene un sistema de techos y contingentes aplicables a los productos sensibles, con topes dirigidos a favorecer a

25. Parlamento Europeo. *Dictamen elaborado en nombre de la Comisión de Desarrollo y Cooperación sobre las relaciones de la Comunidad Económica Europea con los países en vías de desarrollo en el ámbito del Comercio y de las materias primas*. Ponente Sr. Robert COHEN, Oficina Oficial de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1987, pág. 38. (PE DOC A 2-205/86)

**Cuadro Nº 4. Principales importaciones de la CE hacia Bolivia año 1990 (Valores miles ECUs)**

Productos	BEL-LUX	DIN	ALE	GRE	ESP	FRA
Minerales	11.517		1.139		17	32.200
Piedras y metales preciosos		4	9.800			4.624
Pieles y cueros			57	109	1.494	61
Semillas	1.069		1.003		3.185	
Estaño	241		948	26		
Objetos de arte o antigüedad		100		2	2	
Frutos comestibles		8	338		44	19
Madera			69		685	
Café, té, especias	34		1.375		96	21
Lana		33	12		2	
Demás productos-total	12.923	83	16.059	135	5.673	37.522

Productos	IRL	ITA	P.B.	PORT	R.U	EUR-12
Minerales		4.424			9.441	
Piedras y metales preciosos		2.603			4.686	
Pieles y cueros	61	9.135	98	1.088	32	
Semillas		3	4.805			
Estaño		12			1.475	
Objetos de arte o antigüedad					2.383	
Frutos comestibles		34	167		1.578	
Madera	121	299			626	
Café, té, especias		68		72	108	
Lana		198			1.044	
	121	17.232	5.144	1.228	21.740	117.860

FUENTE: EUROSTAT, tablas analíticas 1990

ELABORACION: Propia

países menos avanzados. Concede ventajas arancelarias unilaterales y sin reciprocidad para determinados productos industriales elaborados o semielaborados, y para algunos productos agrícolas transformados, pudiendo de esta manera los países en desarrollo exportar sus productos libres de gravámenes en los límites de un techo fijado anualmente por país y por productos. Tiene una validez de 10 años y se prórroga por el mismo período de tiempo; hoy en día la Comunidad Europea debe definir el régimen que se aplicará en el decenio 1991-2000, y que entraría en vigor a partir de enero 1992.

El Sistema Generalizado de Preferencias, es el camino para inducir el progreso en los países en vías de desarrollo, mediante la promoción de su comercio; el sistema tiene como objetivo elevar el ingreso por exportación, promover la industria y acelerar el crecimiento de los países en desarrollo. Es una medida política comercial que viene acompañada de la suspensión de los gravámenes aduaneros a las importaciones comunitarias, no es discriminatoria y es autónoma, se aplica con algunas restricciones a los productos sensibles, a todos los productos industriales acabados o semiacabados y a determinados productos agrícolas<sup>26</sup>.

Se trata de un sistema muy complejo y dudoso, complejo porque la gestión en sí del sistema implica un coste desproporcionado en tiempo, dinero y medios administrativos. Dudoso, porque crea incertidumbre en los operadores económicos por la continua renovación anual del régimen, por el rigor del sistema de contingentes arancelarios, por los montantes fijos algunos de los cuales se agotan en los tres primeros días de cada año civil y por el establecimiento de los derechos aduaneros a lo largo del año para los productos sujetos a límites máximos, incluso para los productos no sensibles vigilados, a los que se aplica una base diferencial.

En lo que respecta a su aplicación en el sector de la agricultura, se observa que las ventajas concedidas son muy reducidas, porque la Política Agrícola Común es muy restrictiva en la aplicación del sistema.

Es necesario mencionar que, en lo que concierne al grado de industrialización de los países beneficiados con el sistema, es positivo, principalmente para países con crecimiento ágil de renta per cápita o para sectores fuertemente competitivos en el área de la exportación. A la inversa, se observa el fenómeno contrario, se muestra negativo para los países menos avanzados (PMA) por su escasa industrialización y por la escasa competitividad de sus productos de exportación; es necesario mencionar, que las normas de origen han jugado un papel muy restrictivo en su aplicación a los productos de los países en desarrollo.

Hechas las observaciones al Sistema de la Comunidad, hay que reconocer que la oferta comunitaria es la más amplia si se compara con la de los demás países industrializados; Por otro lado la Comunidad Europea va introduciendo avances desde el punto de vista técnico y organizativo y es consciente de que cabe mejorarlo, porque el futuro del sistema generalizado de preferencias debe ser claro y más estable, en otras palabras, sencillo y de aplicación práctica.

En el contexto del intercambio comercial Comunidad Económica Europea-Bolivia, se observa que el uso que hace Bolivia del Sistema Generalizado de Preferencias es muy variable e irregular en función de los años. La explicación está, en la incertidumbre que crea en los operadores económicos, la renovación anual de régimen, el rigor del sistema arancelario y los montantes fijos que se agotan a principios del año.

En lo que respecta a la utilización del Sistema por parte de Bolivia, observamos que en el transcurso del año de 1980 se benefició del 44% del sistema; el año de 1985 la utilización fue del 43% y finalmente el año de 1988 del 61%, lo que nos demuestra lo asimétrico e irregular que es el uso del sistema. Por otro lado, en el año de 1980 el Sistema cubrió el 94% de los productos de exportación boliviana al mercado comunitario; el año de 1985 fue del 26% y el año de 1988 del 84%. Asimismo, y siguiendo con el análisis del Sistema Generalizado de Preferencias, observamos que, en lo que concierne a la aplicabilidad del Sistema, el porcentaje en el año de 1980 fue del 2%; en el año de 1985 del 1% y el año de 1988 del 7% en el total de las exportaciones<sup>27</sup>.

Por otra parte, y refiriéndonos a áreas determinadas, vemos que los operadores

26. DOCE. N° C. 69, de 18 de marzo de 1991. pág. 36 y ss.

27. IRELA, "Economic relations between the European community and Latin America: A statistical profile", 1991, *Working Paper* n° 31. oct. 1991, Madrid, pág. 64.

económicos bolivianos en el año 1981 usaban el 0% del SGP en sus exportaciones agrícolas hacia la Comunidad Europea, y en el año 1985 lo hacían en el 100% de sus exportaciones agrícolas. El año 1985 nos demuestra que el 43% del total de los productos bolivianos exportados se beneficiaban del sistema generalizado de preferencias, correspondiendo el 100% a la agricultura, el 41,6% a la industria y el 32,5% al sector textil<sup>28</sup>. La cobertura del sistema comunitario del que se beneficiaba Bolivia tenía efectos muy limitados; Bolivia al ser un país con un menor grado desarrollo industrial se situaba en el puesto número 46 de los usuarios del sistema (1988), es decir, muy por debajo de los puestos que ocupan otros países con una estructura industrial similar (Ecuador y Perú). Para Bolivia, las exportaciones de productos brutos, que no tienen que pagar derechos, representan aproximadamente el 90% de sus intercambios comerciales con la comunidad; los productos agrarios e industriales son cubiertos en el orden del 5% y aproximadamente el 2% de los productos se benefician de un trato preferencial. Obviamente Bolivia es un país exportador de materias primas y el no contar con industrias sólidas y productos competitivos se ve desfavorecido en la utilización del sistema, porque no olvidemos que el sistema favorece la exportación de productos manufacturados o semi-manufacturados y competitivos.

Actualmente: en el campo del Sistema Generalizado de Preferencias la cooperación comercial es más evidente: en octubre del año 1990 el Consejo de Ministros de la Comunidad Económica Europea aprobó el Reglamento nº 3211/90<sup>29</sup>, por el que se extiende a los países andinos, el Régimen de Preferencias Arancelarias Generalizadas aplicado a determinados productos originarios de los países en vías de desarrollo menos avanzados (PMA), garantizando el acceso preferencial en materia de aranceles y restricciones cuantitativas para algunos productos al mercado comunitario, al otorgarles el trato de países menos avanzados, en el sistema generalizado de preferencias, por el período de cuatro años (1991-1994). Al aplicar la Comunidad el régimen preferencial de países en vías de desarrollo menos avanzados (PMA), Bolivia ya no podrá ser objeto del restablecimientos de derechos para los productos industriales o textiles, e implica además, la supresión de contingentes arancelarios que afecten al sector textil. Para los productos agrarios, Bolivia contará con una cobertura amplia, así como la suspensión de los derechos, en vez de una simple reducción; Por lo que el beneficio preferencial se considera a productos que constituyen lo esencial de sus exportación hacia la Comunidad.

Todas estas medidas favorables del sistema de preferencias, como las de liberalización del comercio de productos agrícolas que surjan de la Ronda Uruguay del GATT, es de confiar que en el futuro fortalezcan el intercambio comercial de la Comunidad Económica Europea con Bolivia.

### **B) Los flujos de inversión.**

En el transcurso de los últimos años, los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) han experimentado un ligero aumento, que básicamente se debe a una mejoría percibida en la economía internacional. Dichos flujos han estado dirigidos

28. DE JUAN Y PEÑALOSA, Rafael. "La Comunidad y El Pacto Andino: Unas relaciones prometedoras", *Información Comercial Española*, agosto - septiembre de 1990, pág. 111 y 122.

principalmente a los países desarrollados, constituyéndose estos en receptores del 78,8% de la inversión, en el período comprendido entre los años 1984 y 1987. Estados Unidos se convirtió en el primer país receptor al absorber el 45% del valor mundial de dichos flujos<sup>30</sup>. En lo que respecta a los países en vías de desarrollo, observamos que durante el período de tiempo que abarca de los años 1984 a 1987, se constata una caída de la inversión extranjera directa de un 21,1%, similar al promedio obtenido en el año 1981.

Una de las causas que acompañó a la gradual pérdida de dinamismo de la economía latinoamericana en la denominada "década perdida", fue el descenso de la inversión neta en los diferentes países de la región. Por el contrario en la década del setenta, la expansión de la capacidad productiva se sustentó justamente por el nivel ascendente de la inversión pública y privada, que oscilaba entre un promedio de 22% del producto interno bruto en la inversión privada y 25% en la inversión pública<sup>31</sup>.

El decenio de los años ochenta, fue distinto, el cumplimiento de los servicios de la deuda y el deterioro de los términos de intercambio en el comercio internacional, incidieron considerablemente en la reducción de los recursos susceptibles de destinarse a la inversión. Si observamos el cuadro n° 5 veremos que el coeficiente de inversión neto en el año 1980 fue del 22,7% y en el año 1989 del 16,4%, lo que nos demuestra claramente una caída considerable de la inversión.

Por los factores ya expuestos anteriormente y la restricción crediticia que sufre Latinoamérica; es de esperar que en la década de los años noventa, los países de la región inicien acciones serias con el objeto de atraer inversiones extranjeras. Actualmente se observa que se están realizando acciones en esta dirección, pero urge a los países de la región practicar una política transparente, que beneficie claramente al inversionista extranjero o nacional.

#### CUADRO N° 5. PACTO ANDINO : COEFICIENTE DE INVERSION

(Porcentaje de la inversión bruta fija en el producto interno bruto)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Bolivia	14,2	13,8	10,2	11,0	10,4	9,5	9,5	9,7	9,6	10,1
Colombia	16,8	17,4	17,8	17,6	17,2	15,7	15,8	14,9	15,3	14,9
Ecuador	23,6	21,1	21,0	15,7	14,3	14,6	14,5	17,0	13,8	12,9
Perú	23,5	26,1	25,5	20,5	18,4	16,1	17,7	18,9	18,0	
Venezuela	25,2	26,3	25,6	19,9	16,4	17,1	18,4	17,8	17,9	14,5
Am. Latina	22,7	22,5	20,0	16,6	15,9	16,2	16,8	16,8	16,5	16,4

FUENTE: CEPAL

ELABORACIÓN: Propia

Nota: La inversión bruta fija equivale a la inversión interna bruta menos la acumulación de inventarios.

29. DOCE. N° L 308 de 8 de noviembre de 1990, y el DOCE N° 1370 de 31 de diciembre de 1990.

30. IZAM, MIGUEL. "Europa 92 y la economía latinoamericana", *Revista de la CEPAL*, n° 43, abril 1991, pág. 71.

31. CEPAL. "Transformación Productiva con Equidad", *Libros de la CEPAL*. Santiago de Chile, 1990, pág. 38.

Hoy en día, es necesario referirnos brevemente, sobre todo, por los frutos obtenidos en algunos países de la región, a un mecanismo de inversión extranjera conocido como "Fondos Mutuos Nacionales", que viabilizan inversiones extranjeras hacia las bolsas de valores de países en desarrollo. Dichos fondos se constituyen en fondos abiertos y fondos cerrados; se los denomina abiertos porque permiten el crecimiento del capital del fondo; y cerrados porque su actividad se limita a la reinversión del capital aprobado por las autoridades financieras del propio país. Lo importante de los fondos es que muchos de ellos se encuentran registrados en las bolsas de Nueva York y Londres; actualmente, se percibe un sucesivo aumento en cuanto a su número -de siete fondos constituidos en 1988 han pasado a diecinueve fondos en 1989<sup>32</sup>- y se prevé que sigan aumentando en el transcurso de la década del noventa, por las posibilidades atractivas que brindan tanto para los inversionistas como para los países, por ser una posibilidad de acceso a un capital.

Al referirnos al ámbito de las inversiones europeas en Latinoamérica, es necesario decir que las relaciones exteriores de la Comunidad Europea con Latinoamérica, se han desarrollado básicamente en el plano comercial y en el de la cooperación. Existen hoy en día, dos temas de vital importancia en Latinoamérica, que son la deuda externa y las inversiones, y que no han sido incorporadas plenamente dentro de la dinámica en que se desenvuelven las relaciones de cooperación económica y comercial entre la Comunidad y Latinoamérica.

El tema de las inversiones es muy importante para Latinoamérica, porque la Comunidad Económica Europea se constituye como la segunda fuente de inversiones externas de la región, después de los Estados Unidos. Las inversiones extranjeras directas netas en Latinoamérica procedentes de la Comunidad Europea, representaron en el período comprendido entre los años 1977 y 1986 aproximadamente 12.000 millones de dólares, es decir el 40% de sus inversiones directas en los países en vías de desarrollo; frente a los 15.000 millones de dólares de la Inversión estadounidense y los 9.000 millones de dólares de las inversiones japonesas<sup>33</sup>.

Por lo que respecta, a la participación de la Comunidad Económica Europea en la inversión en el mercado andino, (1985), ésta representó el 12,2% de la inversión extranjera directa, frente al 53,1% de la inversión directa estadounidense<sup>34</sup>.

Hoy en día, se observan indicios por parte tanto del Parlamento Europeo como del Comité Económico y Social<sup>35</sup> y de los Estados miembros de la Comunidad, de favorecer el acceso de los países latinoamericanos a los instrumentos de financiación de la Comunidad, Banco Europeo de Inversiones (BEI). Se prevé la intensificación en el comercio a través de instrumentos como el "EC International Investment Partners"

32. DEVLIN, Robert. y GUERGUIL, Martine. "América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales", *Revista de la CEPAL*. n° 43, abril de 1991, pág. 36-37.

33. SELA. *La situación Económica de la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus relaciones con América Latina y el Caribe*. XIV Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, SP/CL/XIV.O/Di n° 11, Caracas 19-20 de septiembre de 1988.

34. Véase: DE JUAN Y PEÑALOSA, Rafael. "La Comunidad y el Pacto Andino Unas relaciones.....", op.cit., pág. 118.

35. DOCE N° C. 75, de 26 de marzo de 1990, pág. 13 a 17.

en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF). Se espera que en el transcurso de la década de 1990 se logren hacer realidad los objetivos anhelados.

Si observamos en el cuadro nº 5 vemos que, el coeficiente de inversión neta de los países miembros del Grupo Andino cayó considerablemente, de forma particular en el Ecuador, de un 23,6% en 1980 a un 12,9% en 1989, una reducción que representa aproximadamente el cincuenta% del total en casi diez años; otro caso similar es el de Venezuela: el porcentaje de inversión bruta fue de 25,2% en el año 1980, y de 14,5 en 1989, con una caída drástica de las inversiones. En lo que respecta Bolivia, vemos que el porcentaje en el año 1980 fue de 14,2% y el año 1989 se registró el 10,1%, observándose también una caída de la inversión neta; Colombia registró el año 1980 el 16,8% y el año 1989 fue de 14,9%; Finalmente Perú presentó un 23,5% de inversión neta en 1980, y 18,0% en 1988, observándose claramente el descenso en la inversión.

En cuanto a la distribución sectorial de la inversión, (1985)<sup>37</sup>, vemos que están dirigidas al sector manufacturero el 45,7%, al sector minero e hidrocarburos corresponden el 31,0%, a la banca el 11,5%, y al comercio 6,9% de las inversiones.

Las inversiones de la Comunidad Europea, proceden básicamente de España, Alemania, Países Bajos y Francia y se han concentrado en Brasil, México, Argentina y Chile.

A partir del año 1988 algunos países miembros de la Comunidad Económica Europea -Alemania, Reino Unido (1988) y España, Italia y Bélgica (1990)- han rubricado acuerdos bilaterales, en los que se incluyen cláusulas que tienen por objetivo fomentar la inversión con financiamiento concesional y la promoción para la conformación de empresas *joint ventures*. España concretamente ha firmado Acuerdos de Amistad y Cooperación con Argentina, México, Brasil, Bolivia, Chile y Venezuela, con objeto, entre otros, de cooperar en el incentivo a las inversiones.

Al referirnos a los flujos de inversión extranjera en el Grupo Andino, es necesario citar brevemente lo que fue la Decisión nº 24 (1970). Esta decisión es conocida por su restrictivo régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros, marcas, patentes, licencias y regalías (royalties) el objetivo de la decisión era favorecer la constitución de sociedades o empresas con mayoría de capital nacional, y que estuvieran dirigidas por empresarios locales, por otro lado, se limitaba la reinversión de utilidades, se fijaban toques al porcentaje de remesas y regalías, y se consideraba que los países andinos debían favorecer a los inversionistas nacionales, privando de esta manera discriminatoria y marginal el ingreso de capital de inversionistas extranjeros.

Vistas las características de la Decisión nº 24 y los resultados obtenidos, se decidió reformar el régimen de inversiones extranjeras mediante la Decisión nº 220 (1987) con el fin de flexibilizar el programa de liberación, y establecer un régimen para productos sensibles. Lo que se pretendía con la Decisión nº 220<sup>38</sup>, aparte de un cambio en el

36. DOCE. Nº L 35, 12.2.1992, pág. 1-5.

37. Véase: DE JUAN Y PEÑALOSA, Rafael. "La Comunidad y El Pacto Andino: Unas Relaciones ....", op.cit., pág. 117.

38. Véase: "Decisión 220", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, Nº 128, Buenos Aires, octubre, 1987, pág. 65-71.

régimen de inversiones, era convertir a las empresas extranjeras en un plazo mayor de tiempo en empresas mixtas<sup>39</sup>. Asimismo, en lo que concierne a la reinversión de utilidades, se eliminaron los topes fijados al porcentaje de remesa de utilidades y al régimen de regalías, se concedió facilidades para la obtención de créditos y se dio acceso libre a las inversiones extranjeras.

Posteriormente, con el fin de eliminar los obstáculos a la inversión extranjera y promover el flujo de capital y de tecnologías hacia las economías andinas, se sustituye la Decisión 220 por la Decisión 291. Los cambios observados en la Decisión 291, son modificaciones más de forma que de fondo; las modificaciones fundamentales a destacar son, que los inversionistas tendrán los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales, salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada país miembro (Art. 2) y, por otro lado, gozarán de las ventajas derivadas del programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, los productos producidos por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras que cumplan con las normas y requisitos específicos de origen de acuerdo a las fijadas por la Comisión y la Junta, de conformidad con lo previsto en el Capítulo X del Acuerdo (Art. 9). El espíritu de la decisión 291, es reflejar la transparencia que requieren las normas de inversión y apoyar el proceso de profundización y consolidación de la integración en el seno del Grupo Andino<sup>40</sup>.

### **3.4. Las reformas del régimen jurídico del comercio exterior en el seno del Grupo Andino.**

Con la rúbrica del Protocolo de Quito el 12 de mayo de 1987, aprobado por la Comisión mediante la Decisión n° 236 (julio 1988) que modifica sustancialmente el Acuerdo de Cartagena, se inicia un nuevo proceso de profundización en la integración.

Con el fin de consolidar el proceso andino de integración, se han realizado una serie de continuas reuniones y al parecer muy satisfactorias, como lo expresan las decisiones tomadas por las respectivas instituciones andinas. Entre las más significativas están, la declaración de Caracas (febrero 1989); el manifiesto de Cartagena de Indias (mayo 1989) donde se formula el Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino; La Reunión Cumbre celebrada en Galápagos (diciembre 1989) donde es presentado y aprobado el Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino; La Reunión Cumbre de Machu Pichu (mayo 1990) que crea el Consejo Presidencial Andino; El Acta de La Paz (noviembre 1990) donde los Presidentes de los respectivos Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, decidieron adelantar la conformación de la Zona de Libre Comercio Andina al 31 de diciembre de 1991, y acelerar la definición del Arancel Exterior Común, que será adoptado gradualmente hasta el año 1993 por los Países Miembros de Colombia, Perú y Venezuela, y hasta el año 1995 por Bolivia y Ecuador; El Acta de Caracas (mayo de 1991) donde se examinaron las acciones

39. La Decisión n° 24, exigía a las empresas extranjeras el período de 15 años para convertirse en empresas mixtas, con la Decisión n° 220 el espacio de tiempo se amplía a 30 años.

40. Véase: Comisión del Acuerdo de Cartagena, "Decisión 291 de 1991. Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías", *Derecho Colombiano*, Tomo 64, N° 355, Bogotá, Julio de 1991, pág. 41-47.

desarrolladas en la profundización de la integración subregional y la proyección del Grupo Andino hacia América Latina y el Mundo. Se constató la adopción del nuevo régimen común para el tratamiento de las inversiones extranjeras y para las Empresas Multinacionales Andinas, la revisión de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, la eliminación de las franquicias arancelarias de efecto económico y la ampliación de los dispositivos para garantizar la libre competencia comercial. Se reiteró la importancia de concretar los compromisos asumidos para el establecimiento del Mercado Común Andino al 31 de diciembre de 1995 y para la coordinación y acción conjunta del Grupo Andino en el concierto de las naciones. Y por último, el Acta de Barahona, (diciembre de 1991), que concretiza la conformación de la primera zona de libre comercio a nivel latinoamericano, a partir del 1 de enero de 1992; que se prevé la concreción de la Unión Aduanera Andina; que se acordó la eliminación de subsidios cambiarios, financieros y fiscales referidos a impuestos directos; que se instruye a los Ministros de Economía y Presidentes de los Bancos Centrales a analizar la armonización de políticas macroeconómicas; que se prevé realizar esfuerzos hacia la integración de un solo espacio económico latinoamericano; que se instruye al Consejo Andino examinar y suscribir un Protocolo Modificatorio al Tratado de creación del Tribunal Andino de Justicia y, por último, el objetivo de fortalecer la puesta en práctica de los compromisos asumidos por los Consejos Presidenciales Andinos, se delega al Mecanismo de Coordinación y Seguimiento del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores que se efectúe una revisión trimestral del grado de los cumplimientos de los compromisos<sup>41</sup>. Se ha designado como sede de la próxima reunión del Consejo Presidencial Andino a Galapagos, Ecuador, la primera semana del mes de junio de 1992.

El camino recorrido por el Grupo Andino, hoy día se lo puede considerar muy satisfactorio, gracias a la voluntad política expresada en el área de la integración, por los respectivos Presidentes de los Países Miembros del Grupo, ya que el objetivo que se han trazado, no es otro, que alcanzar la consolidación de la Zona Aduanera y el Mercado Común Andino.

Actualmente los países miembros del Grupo Andino están atravesando por un proceso de apertura externa con el desmantelamiento de las barreras no arancelarias y la reducción de los aranceles, con el único fin, de obtener una mayor competitividad externa, dado que la economía mundial hoy en día es más interdependiente y más

41. GRUPO ANDINO: Alcances del "Acta de Barahona", *Comercio Exterior*, n° 7, Publicación mensual del Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, diciembre, 1991, pág. 6. Y Véase también: "Manifiesto de Cartagena de Indias", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, n° 148, Buenos Aires, agosto de 1989, pág. 107-110. "Declaración de Galápagos", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, n° 155, Buenos Aires, abril de 1990, pág. 59-73. "Acta de Machu Picchu", sección documentación, *Integración latinoamericana*, N° 158, Buenos Aires, julio de 1990, pág. 65-67. "Acta de La Paz", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, N° 165, Buenos Aires, marzo de 1991, pág. 90-97. "Acta de Caracas", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, N° 169, Buenos Aires, julio de 1991, pág. 101-104. Y "Acta de Barahona", sección documentación, *Integración Latinoamericana*, N° 169, Buenos Aires, enero-febrero de 1992. pág. 62-64.

competitiva. La totalidad de los países miembros del Grupo Andino han puesto en marcha programas de racionalización de las políticas de comercio exterior y de modernización de su aparato productivo, con programas regidos por etapas y con el objeto de que el sector productivo se adapte a la nueva realidad del comercio internacional y dentro del marco de los Programas del Fondo Monetario Internacional. Y obviamente dentro del marco de sugerencias de los Programas del Fondo Monetario Internacional.

Los países miembros del Grupo Andino han adoptado el "Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino" aprobado en diciembre de 1989 en la Cumbre Presidencial de Galápagos-Ecuador<sup>42</sup>; tiene como objetivos principales la consolidación del espacio económico andino y mejorar la articulación del Grupo Andino en el contexto internacional.

Con las reformas del comercio exterior en el Grupo Andino y con el resultado de la puesta en práctica de las nuevas políticas arancelarias, obviamente se han reducido los niveles del Arancel Externo Mínimo Común (AEMC). (Decisión nº 260 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, febrero 1990)

El Arancel Externo Mínimo Común, se redujo en aproximadamente diez puntos, pasando del 28,5% al 17,9%; el nivel máximo del arancel descendió a menos de la mitad, de 110% a 50%, y se simplificó la estructura disminuyendo la dispersión de escalas de 19 a 7. Es necesario también señalar, que la Decisión nº 260, entre otras cosas dispone, que cada seis meses se revisen los niveles del Arancel Externo Mínimo Común, con objeto de reducirlos, también contempla, que los países miembros del Grupo Andino deben iniciar la armonización gradual de sus regímenes arancelarios de excepción, que en su primera etapa se referirá al tratamiento comunitario de las franquicias aduaneras y al plazo de seis meses que otorga para su definición.

De acuerdo a la Decisión nº 258 que instrumentó el "Diseño Estratégico" en el sector comercio, se deberán definir como mucho a fines del 1992 los niveles de Arancel Externo Común, que deberán ser adoptados de forma gradual por Colombia, Perú y Venezuela hasta el año 1997, y por Bolivia y Ecuador hasta el año 1999.

De la misma manera, con la Decisión nº 207 se fija un plazo de prórroga para que los países miembros adopten la Nomenclatura Arancelaria Común Andina (NANDINA), que fue aprobada en 1989 por la Decisión nº 249.

Dados los pasos agigantados con los que se desenvuelve el Grupo Andino, desde los Mandatos Presidenciales de 1989, en el objetivo del desarrollo del "Diseño Estratégico Andino", el Consejo Presidencial Andino, reunido en La Paz-Bolivia el 30 de noviembre del año 1990, decidió profundizar el proceso de integración andina, acelerando las etapas correspondientes a la Zona de Libre Comercio, al 31 de diciembre de 1991, y que el Arancel Externo Común se adopte gradualmente hasta el año 1993 por los países miembros de Colombia, Perú y Venezuela y hasta el año 1995 por los países Bolivia y Ecuador. Asimismo, la Comisión aprobó en noviembre de 1990 la Decisión nº 273, que cuenta con una nueva reducción y simplificación del Arancel Externo Mínimo Común, que consta sólo de cinco niveles (0, 5, 10, 20, y 30) y el nivel

42. "1995 y 1999 Nueva Etapa de la Integración Andina", *Economía Andina*, Informe Trimestral de Coyuntura, nº 23, mayo 1990, pág. 6 y ss.

promedio bajó de 16,5% a 12,7% en términos de clasificación NABANDINA y de 18,5 a 13,9%, utilizando la nueva nomenclatura NANDINA que entró en vigencia en el año 1991<sup>43</sup>.

Una de las últimas reformas del régimen jurídico del comercio exterior en el Grupo Andino es la Decisión 291 del Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías; como también la Decisión 292 del Régimen uniforme para empresas multinacionales andinas.

#### **A) Los programas de la reforma comercial de los países miembros.**

Observaremos brevemente los programas de reforma comercial iniciados recientemente por los Países Miembros del Grupo Andino: Colombia (Programa de Modernización 1990). Ecuador (Reforma Cambiaria y Comercial 1988) y Venezuela (Reforma Cambiaria y Comercial 1989).

Estos programas se distinguen por tener elementos centrales comunes, aunque cada programa tiene su característica particular.

Son programas que establecen una modificación gradual de la estructura arancelaria, con plazos de dos a cinco años; que respetan los compromisos adquiridos en el marco de acuerdos o convenios internacionales; son programas de reconversión industrial y no programas de estabilización; y tienen como precedente la existencia de una política de tipo de cambio flexible para sostener un tipo de cambio real alto<sup>44</sup>.

En lo que respecta a Bolivia, por ser un caso más conocido y por la antigüedad de la aplicación del Programa (Nueva Política Económica 1985), diremos que Bolivia aplicó un Programa de Estabilización hiperinflacionario; en este caso no se trata de un proceso de apertura gradual, porque Bolivia levantó las restricciones cuantitativas a las importaciones y estableció un arancel uniforme con una tasa efectiva del 20% sobre el valor CIF de las importaciones (1985). Además, en el año 1988 se profundizó la apertura con un programa gradual de desgravación arancelaria cuya tasa general es actualmente del 12,7%. En el mismo año, se otorgó una preferencia arancelaria a las importaciones de bienes de capital, con una tasa del 10%, que en el año 1990 fue reducida al 5%<sup>45</sup>.

Por lo que concierne al Perú, diremos que este país en los últimos años está atravesando una aguda crisis económica y social; dado el proceso hiper-inflacionario en su economía. Actualmente, está aplicando medidas de estabilización económica parciales como ser, la eliminación de las prohibiciones y las licencias previas a las importaciones, por otro lado, el arancel nominal máximo fue reducido del 84 al 50%, y se creó un arancel del 5% aplicable a las exportaciones. Hoy en día se está a la espera de que se adopte un Programa de Reforma Comercial<sup>46</sup>.

43. Véase "Profundización de la integración Andina en 1991", *Economía Andina*, Informe Trimestral de Coyuntura, n° 25-26, diciembre 1990, pág. 6 y ss.

44. "Integración Andina y Reformas de Comercio Exterior" en, *Economía Andina*, Informe Trimestral de Coyuntura, n° 24, junio 1990, pág. 6 y ss.

45. Véase: "Integración Andina y Reformas de .....", op. cit., pág. 7.

46. "Grupo Andino. Perú.", *Economía Andina*, Informe Trimestral de Coyuntura, n° 25 - 26, diciembre 1990, pág. 10.

## B) El Nuevo Marco Jurídico de la Inversión en Bolivia.

Uno de los pilares del proceso de crecimiento económico boliviano, es la recuperación de la inversión en capital fijo que se inició en el año 1987 después de una prolongada y crítica crisis económica en el periodo de los años 1979 a 1986. La recuperación se logra gracias a una política de ordenamiento interno de la economía boliviana y con el objeto de canalizar recursos financieros exteriores. El crecimiento relativo de la inversión ha reactivado la industria manufacturera, la industria de la construcción y principalmente la industria de la minería<sup>47</sup>.

De acuerdo a la política de incentivo a la inversión privada y de fomento a la exportación, el Consejo Nacional de Economía y Planificación (CONEPLAN) presentó el Proyecto de Régimen de Inversiones, que luego fue aprobado por el Gobierno, mediante el Decreto Supremo nº 22407 (enero 1990). El Decreto tenía como principal objetivo, estimular la inversión nacional y extranjera mediante una política que garantice el Régimen de Libertad Cambiaria, eliminar las trabas y restricciones al ingreso como egreso de capitales, tanto para la remisión al exterior de dividendos, como de intereses y regalías. Igualmente, se promovió la inversión, mediante la modalidad de riesgo compartido *joint venture*. Para la puesta en práctica de la disposición, se promulgaron dos leyes: La Ley del Régimen de Garantía de Inversiones y el Código de Minería. Asimismo, se redujo del 10 al 5% el arancel de importaciones de bienes de capital por el período de dos años. También, se promulgo la Ley que crea los regímenes de Zonas Francas Industriales y Comerciales de internación temporal y de maquila<sup>48</sup>. Por otra parte, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, (BID) han otorgado préstamos 36 y 70 millones de dólares respectivamente para la rehabilitación de corredores de exportación hacia el Mar Pacífico y el Mar Atlántico<sup>49</sup>.

A causa de esta modernización y apertura de la economía boliviana hacia el mercado internacional, en el segundo semestre del año 1990, el Congreso Nacional aprobó cuatro Leyes; La Ley del Sistema Administrativo, Financiero y Control Gubernamental (Ley nº 1178); La Ley de Inversión Extranjera (Ley nº 1182); La Ley de Hidrocarburos y la Ley de Minería.

Estos instrumentos legales, están dirigidos a atraer el flujo de capitales y de inversiones extranjeras. Actualmente, se está elaborando un Programa de Promoción de Inversiones, con la colaboración técnica de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Por lo que hasta ahora hemos analizado, no existen restricciones a la inversión de capitales extranjeros en Bolivia, la libre remesa de dividendos está permitida, la discriminación a las inversiones privadas no existen, ni tampoco hay ley alguna que

47. "Grupo Andino. Bolivia", *Economía Andina*, informe Trimestral de Coyuntura, nº 19, marzo 1990, pág. 3.

48. La maquila es el procesamiento de productos semielaborados importados exclusivamente para fines de exportación.

49. "El Grupo Andino Bolivia", *Economía Andina*, Informe Trimestral de Coyuntura, nº 23, marzo 1990, pág. 2.

establezca control al libre cambio de divisas.

Otros de los incentivos para los inversionistas extranjeros, se establecen a través del Decreto n° 21660 (julio 1987)<sup>50</sup>, mediante el cual el Banco Central de Bolivia, queda autorizado a poner en vigencia el sistema de trueque de deuda-patrimonio, que significa una prima del 50% para los inversionistas. Se garantiza la inversión al haberse firmado un acuerdo de seguro a las inversiones<sup>51</sup>, con la Organización "Overseas Private Investment Corporation" (OPIC)<sup>52</sup>.

En el transcurso de los últimos años, Bolivia ha rubricado acuerdos bilaterales de garantía para las inversiones extranjeras, con algunos gobiernos de los países miembros de la Comunidad Económica Europea.

Bolivia, tiene actualmente firmados acuerdos que garantizan las inversiones con la antigua República Federal Alemana, hoy Alemania (marzo 1988); el acuerdo libera la transferencia de capital, utilidades o dividendos que pudieran obtenerse, y prevé, un trato igualitario tanto para los inversionistas nacionales como para los extranjeros. Igualmente, cuenta con un acuerdo que garantiza las inversiones con el Reino Unido (mayo 1988), el acuerdo, es de las mismas características del firmado con Alemania, y tiene una vigencia de 20 años. Asimismo, se ha firmado un Acuerdo Marco de Cooperación y Amistad entre España y Bolivia (abril 1990), Cooperación Económica y Financiera, que cubre la Promoción de Inversiones y la Cooperación Científica y Técnica. De igual manera, existe un acuerdo de protección mutua de inversiones, firmado entre Bélgica y Bolivia (mayo 1990), que es el primero de estas características firmado por un país europeo con un país latinoamericano. También, en este mismo año se ratificó el acuerdo sobre inversiones que tienen suscrito los Gobiernos de Italia y Bolivia (mayo 1990)<sup>53</sup>. No hay que olvidar que dentro del marco del acuerdo CE-Acuerdo de Cartagena<sup>54</sup>, que en su artículo primero "Cooperación económica", inciso segundo, letra d) y e) dice que, a fin de lograr los objetivos, las Partes contratantes, de conformidad con sus respectivas legislaciones, tratarán en especial de facilitar y estimular de manera adecuada: las relaciones entre sus respectivos empresarios y empresas, entre otras, bajo las formas de empresa conjuntas; Y en condiciones adecuadas a la expansión de las inversiones sobre una base favorable para cada una de las partes. Es necesario recordar que la Comunidad Europea ha decidido aplicar un Sistema Generalizado de Preferencia beneficioso a los países del Pacto Andino,

50. Gaceta Oficial de Bolivia, septiembre 1985, La Paz, Bolivia.

51. Los programas OPIC incluyen seguro contra riesgos políticos, préstamos directos a pequeños empresarios y cooperativas, asistencia financiera mediante préstamos directos y garantías de préstamos por instituciones financieras estadounidenses para inversores en Bolivia.

52. "Bolivia: una oportunidad de inversión lucrativa", Comunicación, Transportes y Servicio Público, *Investin Bolivia*, Boletín de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia/Ministerio de Industria Comercio y Turismo-Bolivia/PNUD/ONUDI, Investment Promotion Programme, La Paz 1990, pág. 4 y 5.

53. BARRIOS MORON, Raul. "Bolivia: Retórica y realidad de la diplomacia en línea directa (1989-1990)", Documento de trabajo n° 37, FLACSO, La Paz, 1991, Reproducido en *SINTEISIS*, n° 14, 1991, pág. 360-363.

54. DOCE. N° L 153, de 8 de junio de 1984, pág. 85 - 86.

concediéndoles la característica de países menos avanzados (PMA), excepción hecha a Venezuela. De una u otra manera, la concesión del SGP de la Comunidad, favorece e incentiva al inversionista comunitario, ya que garantiza unas cuotas de mercado, para los productos procedentes del mercado andino, y exentos de gravámenes.

Por lo analizado hasta ahora, podemos observar claramente las grandes facilidades que brinda el Gobierno de Bolivia, al sector de la inversión extranjera, ya que convierte a este país en una lucrativa opción de inversión. Las posibilidades e incentivos disponibles a los inversionistas extranjeros son claramente beneficiosas, dada la provechosa oportunidad y posibilidad de inversión. Obviamente, el objetivo de Bolivia, no es otro que, la captación de inversión extranjera, que le facilite reactivar y modernizar su economía, para de esta manera, tener una mejor inserción de sus productos de exportación en el competitivo mercado internacional.

#### IV. OBSERVACIONES FINALES

Al hacer las observaciones finales de las relaciones económicas y comerciales de la Comunidad Económica Europea y Bolivia, observamos que, se establecen dentro del marco del Acuerdo de Cooperación suscrito por la CE y los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, dado que Bolivia se constituye como País Miembro signatario del Grupo Andino.

Las relaciones CE-Pacto Andino, como dijimos en su momento, se desarrollan dentro del ámbito del Tratado de Cooperación, en su faceta multilateral en las relaciones institucionales y, en su faceta bilateral en los intercambios comerciales de los países miembros.

Dado el menor peso específico de Bolivia en el contexto de las estructuras de los intercambios comerciales CE-Grupo Andino, observamos que durante el período de la década de los años setenta, se vivió el mayor grado de esplendor comercial en las relaciones bilaterales; y que, la década de los años ochenta se ha visto de alguna manera estancado y en descenso, ya que el año de 1990, se registra un monto en el comercio global de 188 millones de ECUs, que se equipara a cifras obtenidas quince años atrás, concretamente a cifras del intercambio comercial de 1976. Lo que refleja que el comercio se ha caracterizado por la irregularidad, sin tener una tendencia clara en la evolución del flujo comercial.

En lo que respecta a las estructuras de los intercambios comerciales, vemos que las exportaciones de los Países Miembros de la CE a Bolivia, las constituyen productos manufacturados; y por el contrario, las importaciones comunitarias procedentes de Bolivia, están compuestas por materias primas, lo que refleja que la asimetría en el comercio, radique en el intercambio de productos complejos con un fuerte valor añadido, por productos primarios con escaso nivel de elaboración y que a la larga viene acompañada con el deterioro de los términos de intercambio.

En lo que concierne a la utilización del Sistema Generalizado de Preferencias por parte de Bolivia, observamos que es variable e irregular en función de los años. La

cobertura del Sistema Comunitario del que se beneficia Bolivia, tiene aspectos muy limitados, al ser éste un país con un grado menor de desarrollo industrial.

Con la aprobación del Reglamento CE nº 3211/90 del Consejo, por el que se extiende a los Países Andinos el Régimen de Preferencias Arancelarias Generalizadas aplicado a determinados productos originarios de los Países Menos Avanzados en Vías de Desarrollo; Bolivia podrá beneficiarse de una mayor utilización del Sistema para mejorar la cuota de exportación de sus productos al mercado comunitario europeo.

Dado el continuo descenso de las relaciones comerciales CE-América Latina, no se puede esperar que Bolivia sea la excepción. La Comunidad tendrá que esforzarse en revitalizar unas relaciones que en su día fueron tan importantes como positivas para ambas regiones.

## Bibliografía

BRADFORD, Colin. "Opciones para la reactivación latinoamericana en los años noventa" *Revista de la CEPAL*, nº 44, agosto de 1991, Santiago de Chile, pág. 109-116.

BARRIOS, M. Raúl. "Bolivia: Retórica y realidad de la diplomacia en línea directa (1989-1990)", *Documento de trabajo* nº 37, FLACSO, La Paz, 1991. Reproducido por SINTESIS, nº 4, mayo agosto, 1991, Madrid, pág. 347-365.

"Bolivia", Progreso Económico y Social en América Latina, *Informe 1990*, BID, Washington, 1990, pág. 64-70.

BOLIVIA: "Una oportunidad de inversión lucrativa". Investin Bolivia, CEPB/Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Bolivia/PNUD/Investmen Promotion programe 1990.

CEPAL. "El regreso de los países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados", Documento de la División de Comercio internacional y Desarrollo de la CEPAL, *Revista Comercio Exterior*, vol. 42, nº 1, México, enero de 1992, pág. 59-75.

CEPAL. "Transformación productiva con equidad, NN.UU, Santiago de Chile, 1990 Comercio Exterior, *Publicación mensual*, Instituto Boliviano de Comercio Exterior, Nos. 1 - 8, Santa Cruz de la Sierra, 1991-1992.

CONTRERAS, Manuel. "Debt Taxes and War. The Political Economy of Bolivia", Cambridge, *Journal of Latina American Studies*, pág. 265-287, nº 2, may, 1990.

Decreto Supremo 21060 de 29 de agosto de 1985, "Régimen Económico", Gaceta oficial de Bolivia, La Paz, septiembre de 1985.

DEVLIN, Robert y GUERGUIL, Martine. "América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales", *Revista de la CEPAL*, nº 43, abril de 1991, Santiago de Chile, pág. 23-50.

DAHER, Antonio, "Conversión de la deuda y conversión territorial", *Revista de la CEPAL*, nº 43, abril de 1991, Santiago de Chile, pág. 121-132.

Evaluación Económica 1990, Informe confidencial, Ed. Muller & Asociados, La Paz, 1991.

Evaluación Económica 1991, Informe confidencial, Ed. Muller & Asociados, La paz, 1992.

FREHNER, Walter. G. "El nuevo mercado financiero europeo y sus implicaciones", *Integración Latinoamericana*, nº 158, julio 1990, pág. 44-47.

GONZALEZ, Rafael. "Bolivia. Razones y saldos de la revuelta liberal", Sección latinoamericana, *Comercio Exterior*, vol. 41, n° 9, México, septiembre 1991, pág. 853-856.

IZAN, Miguel. "Europa 92 y la economía latinoamericana", *Revista de la CEPAL*, n° 43, abril 1991, Santiago de Chile, pág. 67-82.

KISIC, Drago W. "El proceso de armonización de las políticas nacionales en el Grupo Andino", *Integración Latinoamericana*, n° 176, marzo de 1992, Buenos Aires, pág. 13-25.

"Ley, n° 1182 de septiembre de 1990", Gaceta oficial de Bolivia, La Paz, octubre, 1990, pág. 195.

"Ley de reforma Tributaria y Reglamento de Regularización Impositiva", Dirección General de la Renta Interna", La Paz, 20 de mayo de 1986.

MANN, Arthur. "Economía política de la reforma tributaria en Bolivia", *Desarrollo Económico*, n° 115, Buenos Aires, octubre-diciembre de 1989, pág. 375-397.

MORALES, A. Juan Antonio. "El difícil camino hacia la democracia", ILDIS, La Paz, 1990. Reproducido en *SINTESIS*, n° 14, mayo-agosto, Madrid, 1991.

ROSENTHAL, Gert. "Balance preliminar de la economía de América latina y el Caribe, 1991", *Comercio exterior*, vol. 42, n) 2, México, febrero de 1992, pág. 131-150.

WEST, Peter. "El Regreso de América Latina al mercado crediticio privado internacional", *Revista de la CEPAL*, n° 44, agosto 1991, Santiago de Chile, pág. 63-86.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Luces y sombras en las relaciones entre la Comunidad Europea y  
Argentina.

Diego A. Laporte Galli

# Luces y sombras en las relaciones entre la Comunidad Europea y Argentina

Diego A. Laporte Galli\*

## I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre la Comunidad Económica Europea (CE) y Argentina han distado de ser intensas durante los años sesenta y setenta. Sin duda, la causa principal del deterioro de esas relaciones está estrechamente vinculada a la aplicación de los principios de la altamente proteccionista Política Agrícola Común (PAC) y su consiguiente preferencia dada a los productos comunitarios, lo que ha hecho innecesarias las importaciones de productos tradicionalmente adquiridos en zonas templadas de Argentina.

En 1971 la CE firmó con Argentina un Acuerdo Comercial *no preferencial* para favorecer las exportaciones de carne bovina argentina hacia los países comunitarios, que quedó sin efecto al poco tiempo de su renegociación, en 1974, al decidir la Comunidad el cierre total de su mercado para esas importaciones. Si bien este Acuerdo continuó siendo prorrogado anualmente por intercambio epistolar, su aplicación no satisfizo ni siquiera mínimamente las expectativas que Argentina había alentado, lo que llevó al Gobierno argentino a informar a la Comisión de las Comunidades Europeas de su decisión de no pedir la renovación del mismo ante la proximidad de su vencimiento en 1980.

Por su parte, el conflicto de las Malvinas de 1982 -que en un principio no hizo más que profundizar el foso que existía entre Europa y Argentina- marcó el inicio de una nueva trayectoria en las relaciones bilaterales, proceso que se afianzó con la vuelta de Argentina al sistema de vida democrático.

En ese sentido, diversos factores han alentado a Europa a interesarse por este país latinoamericano. Entre ellos se han destacado las semejanzas en cuanto a las características socioestructurales y políticas entre Argentina y los países europeos: las

perspectivas de un cambio político pacífico en Argentina; y, por supuesto, el aspecto económico, ya que en términos comerciales y de inversión, Argentina es un socio importante de los países europeos.

Por otro lado, la profundización de los acuerdos de integración y cooperación en el cono Sur constituye una adecuada respuesta a las recomendaciones de la Comunidad sobre la necesidad que tienen los países latinoamericanos de crear espacios económicos más amplios y favorecer una inserción más activa de estos países a la economía internacional.

En esta presentación se realiza un estudio sobre la evolución de las relaciones entre la CE y Argentina, con especial énfasis en el análisis de los intercambios comerciales y las características del nuevo marco institucional en que se sustentan esas relaciones.

## II. LA CRISIS DEL ATLÁNTICO SUR

### 2.1. El distanciamiento interregional.

La década de los años ochenta se inició con un moderado optimismo en torno al mejoramiento de las aletargadas relaciones CE-América Latina. Prueba de ello lo constituye el nuevo impulso dado a los mecanismos de diálogo interregional en el encuentro Comisión-GRULA (Grupo de Embajadores Latinoamericanos ante las Comunidades Europeas) que se llevó a cabo en febrero de 1981, en Bruselas<sup>1</sup>, con el objeto de reanudar los contactos oficiales interrumpidos desde junio de 1979<sup>2</sup>.

A partir del encuentro Comisión-GRULA que se celebró en junio de 1981 se institucionalizó lo que los países latinoamericanos denominaron "diálogo renovado" con la Comunidad Europea, que presentaba nuevas y mejores expectativas frente a las relaciones pasadas. Este nuevo mecanismo sirvió para discutir cuestiones bilaterales, tales como la evolución de los intercambios comerciales CE-América Latina y, especialmente, las incidencias exteriores de la PAC.

Este "diálogo renovado" quedó interrumpido, sin embargo, al poco tiempo de nacer, tras la intervención armada argentina en las Islas Malvinas, en abril de 1982.

El conflicto de Malvinas demostró que las relaciones CE-América Latina no tenían

1. Bol. CE 2-1981 punto 2.2.43

2. En el décimo encuentro Comisión-GRULA, celebrado el 13 de junio de 1979, los representantes latinoamericanos se habían mostrado poco satisfechos por los resultados del diálogo interregional. Así, pues, esos países propusieron una revisión no solamente del mecanismo del diálogo, sino también de la declaración del 18 de junio de 1971, en la que se habían fijado los objetivos mismos del "diálogo CE-Latinoamérica". Por su parte, la Comunidad se comprometió a examinar esas sugerencias de manera profunda, invitando a los países latinoamericanos a una reunión de reflexión sobre las relaciones entre la Comunidad y América Latina (Bol. CE 6-1979 punto 2.2.56.).

por parte comunitaria una consistencia que pudiera oponerse a otras prioridades consideradas como sustanciales para los intereses de sus miembros, como es el caso de la cohesión entre los aliados de la OTAN<sup>3</sup>. Al *comunitarizarse* el conflicto por insistencia del Reino Unido, la Comunidad adoptó contra Argentina las sanciones más duras desde su creación<sup>4</sup>.

Del lado latinoamericano, la solidaridad regional hacia Argentina se concretó en la petición hecha por los países miembros de la GRULA de suspender el encuentro previsto para el mes de junio de 1982 entre la GRULA y la Comunidad en el marco del "diálogo renovado", actitud ésta que precipitó el distanciamiento interregional<sup>5</sup>.

Sin embargo, a partir del inicio de la transición democrática (diciembre de 1983), el Gobierno radical ha diseñado una política de reacercamiento hacia los países europeos, con los que Argentina había visto deteriorar sus relaciones en forma paulatina pero consistente durante los años del gobierno militar y, particularmente, como consecuencia de la guerra de las Malvinas en 1982.

## 2.2. El relanzamiento del diálogo CE-Argentina.

### A) Plano político.

Desde su llegada al poder, el presidente Raúl Alfonsín implementó una diplomacia de prestigio tendente a fortalecer los vínculos políticos y económicos con los países europeos.

La asistencia del Sr. Richard Burke -en nombre de la Comisión- a la ceremonia de investidura del presidente Raúl Alfonsín no sólo tenía por cometido expresar el reconocimiento comunitario al nuevo Gobierno radical, sino también propiciar conversaciones acerca de las relaciones futuras entre la Comunidad y Argentina, y acordar los medios para reforzarlas<sup>6</sup>. Sin duda, la similitud de regímenes políticos fue un aspecto central de la recomposición de las relaciones políticas argentino-comunitarias.

En el esquema de la política exterior del Gobierno radical, los países de Europa occidental (especialmente Alemania Federal, España, Francia e Italia) integraron, junto con América Latina y Estados Unidos, el grupo de los socios privilegiados de las relaciones internacionales del país. Particularmente Europa fue percibida como un actor clave para diversificar los puntos de apoyo de la política exterior hacia Occidente y contrapesar la hegemonía de Estados Unidos.

A partir de 1984, el Gobierno argentino colocó entre sus objetivos prioritarios la recomposición de las vinculaciones políticas con Europa Occidental. A ese fin realizó numerosos e intensos contactos con actores gubernamentales y privados europeos, excepción hecha de Gran Bretaña, país con el que Argentina debió limitar sus

3. NAJERA IBAÑEZ, Alfonso: "El interés de la CE por América Latina" Información Comercial Española (Boletín), semana del 4 al 10 de marzo de 1991, Madrid, págs. 704-705.

4. Ver Bol. CE 3-1982, punto 1.1.1. y subsiguientes.

5. Bol. CE 6-1982, punto 2.2.68.

6. Bol. CE 12-1983, punto 2.2.47.

7. En términos generales, el balance del primer año de Gobierno radical arrojó resultados positivos

iniciativas oficiales de acercamiento bilateral luego del fracaso de las conversaciones de Berna en julio de 1984<sup>7</sup>.

En este plano se ha destacado, además, el significativo homenaje que el Parlamento Europeo brindó al presidente Alfonsín en ocasión de su visita a Estrasburgo en octubre de 1984. En dicha oportunidad, además de haber sido condecorado por encarar con firmeza el problema de los *derechos humanos* en Argentina, el presidente argentino mantuvo un encuentro con el presidente de la Comisión, Gastón Thorn, con quien intercambió impresiones sobre los problemas que habían venido entorpeciendo las relaciones comerciales bilaterales<sup>8</sup>.

### **B) Plano económico**

En cuanto a las relaciones económicas, habría que distinguir dos etapas con enfoques diferentes a lo largo de los seis años de Gobierno radical. Una inicial, focalizada esencialmente en el ámbito del comercio (particularmente, en la política europea de subsidios agrícolas y en la necesidad de aumentar el intercambio bilateral e incorporar bienes de mayor valor agregado). En esta etapa, el Gobierno argentino procuró lograr apoyo económico de algunos gobiernos europeos en temas prioritarios, particularmente una posición más benigna en el tema de la deuda externa argentina y la apertura de oportunidades en el plano comercial<sup>9</sup>. Las expectativas iniciales, sin embargo, se vieron pronto frustradas al comprobarse que la retórica europea de apoyo a la democracia argentina no se tradujo en acciones concretas significativas en la esfera económica.

A raíz de estas limitaciones, y de la experiencia acumulada en la aproximación a Brasil a partir del proceso de integración en el Cono Sur, desde el inicio del año 1987 la diplomacia radical implementó una nueva estrategia para fortalecer las relaciones económicas Argentina-Europa. Esta segunda fase estuvo orientada a crear formas innovadoras de cooperación y se caracterizó por una mayor selectividad de prioridades a la hora de tratar temas económicos de interés común. Así, el tema del comercio

en el campo político. Sin embargo, no puede dejar de mencionarse que los gobiernos eurooccidentales -considerados en el diseño de la política exterior argentina como actores claves para el incremento de la capacidad de maniobra internacional del país- expresaron con toda claridad los límites concretos de su apoyo (y, en muchos casos su oposición) a temas centrales para la diplomacia argentina como el tratamiento político de la deuda externa o la necesidad de emprender negociaciones conjuntas entre deudores y acreedores. Por su parte, tampoco se verificaron avances significativos en los niveles económico y comercial de la relación (Véase FERNANDEZ, Gloria: "Relaciones Internacionales de Argentina", Vol. III, núm. 8, abril-junio de 1986, América Latina/Internacional, FLACSO, Buenos Aires, págs. 21-22).

8. Bol. CE 10-1984, punto 2.2.29.

9. Por estos años, los contactos oficiales entre representantes comunitarios y del Gobierno argentino se hicieron cada vez más frecuentes. En una visita oficial a los países del Cono Sur, el Sr. Claude Cheysson, a su paso por Argentina, propuso enviar a Buenos Aires una misión técnica de la Comisión para efectuar en común un exámen de la situación en el sector de la carne bovina y de las posibilidades de ayudar a Argentina, por la promoción comercial, a desarrollar sus exportaciones especialmente para los productos no tradicionales (Bol. CE 3-1985, punto 2.2.30).

pasó a un lugar secundario y la acción se orientó esencialmente a buscar asociaciones "particulares" privilegiando las inversiones, particularmente a través de las PYME's (pequeñas y medianas empresas). En este marco se sitúan los acuerdos con Italia y España, sin duda dos de los logros más significativos de la política exterior del Gobierno de Alfonsín<sup>10</sup>.

### 2.3. Consultas de Alto Nivel CE/Argentina.

Si bien el retorno de Argentina al sistema de vida democrático suscitó una mayor atención por parte comunitaria a las peticiones sobre los problemas comerciales formuladas por aquel país, lo cierto es que la postura económica y comercialmente discriminatoria que Argentina mantenía frente a Gran Bretaña hacía impensable la conclusión de un acuerdo de cooperación con la Comunidad.

Como resultado de esta situación se decidió que en tanto se aguardaba una pronta solución a este problema por la vía diplomática, igualmente sería provechoso avanzar en cuestiones de interés común a través de "Consultas de Alto Nivel CE/Argentina".

En la Primera de estas consultas (Bruselas, 18 y 19 de marzo de 1986)<sup>11</sup> los funcionarios argentinos expresaron que el mejoramiento de las relaciones comerciales con la CE estaba íntimamente vinculado a la decisión comunitaria de emprender una flexibilización del *proteccionismo comercial*, particularmente en el rubro de los productos agropecuarios que es el que más afecta a las exportaciones argentinas. Por su parte, la representación comunitaria insistió en la necesidad de que Argentina diversifique sus exportaciones para dejar de ser, casi exclusivamente, un abastecedor de materias primas y exportar también productos industriales y manufacturados.

La Segunda<sup>12</sup> y la Tercera<sup>13</sup> de estas consultas estuvieron consagradas al análisis de la evolución de los intercambios comerciales (especialmente de productos agrícolas) y al intercambio de impresiones sobre proyectos de cooperación que se estaban gestando en áreas de interés común<sup>14</sup>. Ambas partes subrayaron, además, la

10. RUSELL, Roberto: "Europa y Argentina", ponencia presentada en el seminario sobre las Políticas Europeas hacia América Latina en el nuevo contexto internacional, organizado por AIETI-IRELA-CIDOB-RIAL-CICYT, Barcelona, 4 al 6 de octubre de 1990.

11. La delegación argentina estuvo encabezada por el ministro de Relaciones Exteriores, Sr.D. Caputo, y por el secretario del Comercio, Sr.R. Lavagna; por su parte, la representación comunitaria fue presidida por el responsable de las relaciones Norte/Sur de la Comisión, Sr.C. Cheysson (Bol. CE 3-1986, punto 2.2.26).

12. Se desarrolló en Buenos Aires a finales de octubre de 1987 y contó con la presencia de los Sres. Cheysson y Caputo, respectivamente (Bol. CE 10-1987, punto 2.2.34.).

13. Se celebró en Bruselas los días 14 y 15 de noviembre de 1988 (Bol. CE 11-1988, punto 2.2.27).

14. En cuanto al primer aspecto, hubo conciencia en afirmar que desde el restablecimiento de la democracia en Argentina no se habían verificado avances significativos en los niveles económico y comercial de la relación. Sobre lo segundo, se presentaron proyectos de cooperación en áreas como la promoción comercial, ciencia y tecnología, energía y lucha contra la droga. Al mismo tiempo, se sentaron las bases para iniciar una cooperación en sectores como la biotecnología, medio ambiente, recursos naturales y metalurgia.

importancia que tiene para el desarrollo económico el movimiento de integración regional iniciado por Argentina con las democracias del Cono Sur.

Estos encuentros sirvieron para aproximar criterios en materia de política comercial y predefinir los sectores prioritarios para una futura cooperación, aunque el Gobierno radical no destrabó los últimos obstáculos que entorpecían la concreción de un acuerdo multilateral CE-Argentina.

En opinión de los técnicos de la Comisión, el embargo que Argentina mantenía frente a Gran Bretaña, en la perspectiva del Mercado Único, se convertiría en un obstáculo técnico infranqueable para desarrollar una cooperación como la requerida por las potencialidades de la economía argentina<sup>15</sup>.

#### **2.4. El restablecimiento de las relaciones argentino-británicas.**

Desde un principio, el Gobierno de Alfonsín se mostró dispuesto a abrir negociaciones con Gran Bretaña sobre todos los temas relacionados con la cuestión Malvinas; incluido, por supuesto, el tema de la soberanía. No obstante, después del fracaso de las conversaciones de Berna entre representantes de la diplomacia argentina y británica (julio de 1984), no se produjeron avances sustanciales en el manejo de la cuestión<sup>16</sup>, con algunas matizaciones.

Durante 1985, la inauguración del aeropuerto de Mount Pleasant<sup>17</sup>, el levantamiento de las restricciones que pesaban sobre las importaciones argentinas a Gran Bretaña por parte del Gobierno de Londres<sup>18</sup> y los encuentros del presidente Alfonsín con el líder de la oposición laborista, Neil Kinnock, y con el jefe de la coalición liberal inglesa, David Steel, en París y Madrid respectivamente<sup>19</sup>, fueron los acontecimientos más importantes en el nivel de los contactos bilaterales con Gran Bretaña.

En el plano multilateral, el Gobierno argentino dio pasos significativos en la XI

15. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de: "La CE y Argentina: unas relaciones hipotecadas", Información Comercial Económica (Boletín), núm. 2214, semana del 1 al 7 de enero de 1990, Madrid, pag. 47.

16. En julio de 1984 tuvo lugar en la Ciudad de Berna un encuentro oficial entre representantes de la Argentina y el Reino Unido, lo que se interpretó en medios comunitarios como un paso importante para alcanzar la normalización de las relaciones bilaterales. Al término de la reunión, sin embargo, ambas delegaciones no ocultaron la decepción ante la falta de resultados concretos. Al respecto, la delegación argentina fue categórica al manifestar que "no se había registrado ningún avance ante la negativa de Londres para tratar sobre la cuestión de la soberanía" (véase FERNANDEZ, Gloria, op. cit., pág. 24)

17. La cuestión del aeropuerto fue evaluada por la diplomacia argentina como un indicador de la resistencia del Gobierno británico a negociar sobre el futuro de las islas.

18. Aunque Argentina manifestó su beneplácito por la decisión inglesa, al mismo tiempo expresó que el Gobierno argentino sólo estaría dispuesto a declarar el cese formal de las hostilidades (condición exigida por el Gobierno británico) en tanto y en cuanto el Reino Unido aceptara iniciar negociaciones globales que incluyeran el problema de la soberanía.

19. Estas entrevistas configuraron un aspecto importante de la labor diplomática argentina hacia la búsqueda de cursos alternativos de acción destinados a superar el obstáculo que representaba la intransigencia de la política de la primer ministro inglesa Margaret Thatcher.

Reunión de la Asamblea General de las Naciones Unidas celebrada en noviembre de 1985. Allí se presentó un proyecto de resolución patrocinado por Brasil, Uruguay, México, Argelia, India, Yugoslavia y Ghana en el que se utilizó un lenguaje amplio sin hacer mención a los temas específicos involucrados en el conflicto, buscando, de este modo, establecer un marco para las conversaciones entre las partes, cuyo contenido debería ser fijado por éstas<sup>20</sup>.

Ante esta original iniciativa argentina, Gran Bretaña optó por presentar -sin éxito- una enmienda al proyecto de resolución que hacía referencia al principio de autodeterminación. Al fin, la Asamblea aprobó el proyecto inicial con 107 votos a favor, 4 en contra (Gran Bretaña, Belice, Omán e Islas Salomón) y 41 abstenciones. La aprobación de la resolución sin enmienda alguna fue computada como un triunfo de la diplomacia argentina ya que países como Francia y Grecia, miembros de la CE, o Canadá y Australia de la Commonwealth votaron a favor de la misma, modificando así la posición abstencionista o de rechazo que habían mantenido en años anteriores. En el grupo de los países de la CE, sólo Alemania Federal mantuvo su posición abstencionista<sup>21</sup>.

Hay que reseñar, no obstante, que con posterioridad a estos importantes éxitos diplomáticos (todos ellos ocurridos en 1985), el tratamiento de la "cuestión Malvinas" entró en un compás de espera que se prolongó hasta 1989.

Tras el triunfo del Partido Justicialista en las elecciones presidenciales de mayo de 1989, la estrategia sobre la "cuestión Malvinas" experimentó un giro de ciento ochenta grados. En efecto, la nueva Administración argentina encabezada por el presidente Carlos Menem se declaró dispuesta a normalizar sus relaciones con el Reino Unido. Ello implicaba la reanudación del carácter diplomático y la desaparición de toda una batería de medidas que Argentina había erigido a lo largo de los años precedentes y que discriminaban contra bienes y servicios británicos<sup>22</sup>.

Finalmente, el restablecimiento de las relaciones diplomáticas se alcanzó en octubre de 1989, fruto del Acuerdo de Madrid. Con esta nueva política (en total sintonía con las necesidades internas) se levantaron los obstáculos para la conclusión de un acuerdo de cooperación entre la Comunidad y Argentina.

Casi simultáneamente a la normalización de las relaciones entre Argentina y Gran Bretaña, concretamente el 7 de noviembre de ese mismo año, el Gobierno argentino presentó una petición formal a la Comisión y un mes más tarde el Consejo decidió autorizar la negociación<sup>23</sup> de un acuerdo marco de cooperación con Argentina, adoptando directrices a ese efecto<sup>24</sup>.

20. Esta nueva modalidad, que excluía la palabra "soberanía" perseguía dos objetivos, a saber: primero, enfatizar el carácter instrumental del proyecto como propuesta de procedimiento a seguir para la reanudación de las negociaciones entre las partes; segundo, el tenor del lenguaje utilizado procuraba quebrar el "frente de solidaridad" de los países de la CE con Gran Bretaña.

21. FERNANDEZ, Gloria, op. cit., págs. 24 y 25.

22. VIÑAS, Angel: "La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio", *Revista de Economía*, núm. 690, febrero de 1991, Madrid, pág. 135.

23. En la sesión del 18 y 19 de diciembre, el Consejo de Asuntos Generales manifestó su conformidad con la decisión que autorizó a la Comisión a negociar un acuerdo de cooperación económica y comercial con Argentina (Bol CE 12-1989, punto 2.2.52.)

### III. NUEVO MARCO INSTITUCIONAL.

#### 3.1. El Acuerdo Marco de Cooperación CE-Argentina.

##### A) Naturaleza jurídica.

El Acuerdo fue celebrado al término de dos sesiones de negociaciones que se llevaron a cabo en un lapso de tiempo muy corto (la primera los días 11 y 12 de enero de 1990, y la segunda el 6 de febrero de 1990). La última sesión se concluyó con la rúbrica del texto del Acuerdo entre, por una parte, la Comunidad Económica y, por otra, la República Argentina. Además, un Canje de Notas sobre los transportes marítimos figura anexo a este Acuerdo y forma parte del mismo<sup>25</sup>.

Se trata de un Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica *no preferencial* cuya base jurídica resulta de los artículos 113 y 235 del Tratado de Roma.

El Acuerdo fue aprobado en nombre de la Comunidad mediante decisión del Consejo de las Comunidades Europeas de 8 de octubre de 1990<sup>26</sup>, previa vista de la propuesta de la Comisión<sup>27</sup> y visto el dictamen favorable del Parlamento Europeo en este sentido<sup>28</sup>. Por parte argentina, el Acuerdo Marco (sancionado el 18 de abril de 1991 y promulgado el 10 de mayo del mismo año) fue ratificado por el Senado y la Cámara de Diputados de la Nación mediante Ley N.º 23.391<sup>29</sup>.

Este acuerdo -calificado por Angel Viñas como de *tercera generación*- supera al modelo de acuerdos de tipo clásico e incluye cierto número de innovaciones con relación a los acuerdos existentes entre la Comunidad y los demás países de América Latina.

##### B) Aspectos materiales.

El contenido del Acuerdo abarca diversos ámbitos y se inicia fundamentando las relaciones de cooperación en el respeto de los *principios democráticos y los derechos humanos*, cláusula sin precedentes en un acuerdo de este tipo. Se trata, además, del reconocimiento explícito del apoyo comunitario a la *integración regional de Argentina y de los demás países limítrofes* y de la introducción de una *cláusula evolutiva* que establece la posibilidad de que ambas partes amplíen el ámbito de aplicación del nuevo acuerdo a través de acuerdos sectoriales específicos o mediante la ampliación de la cooperación a nuevos campos.

El Acuerdo está dividido en varios sectores: comercial, económico, agropecuario, industrial y tecnológico.

En el ámbito comercial, ambas partes se comprometen a promover el desarrollo

24. Cabe destacar que el comisario español Abel Matutes desempeñó un rol principalísimo para lograr que Gran Bretaña retirara el veto nacido de la guerra de las Malvinas, con el fin de facilitar la negociación de un acuerdo CE/Argentina (*El País*, 7 de abril de 1991).

25. Bol. CE 1/1-1990, punto 1.2.45.

26. DO L 295 26.10.90. pág. 66.

27. DO n.º C 87 de 5.4.1990 pág. 7.

28. DO n.º C 231 de 17.9.1990.

y la diversificación de sus intercambios comerciales, eliminando los obstáculos que se oponen a dicho intercambio. Para ello se conceden mutuamente el trato de nación más favorecida de acuerdo con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En materia de cooperación económica, se plantean objetivos a largo plazo en todos los ámbitos tendentes a:

- Favorecer el desarrollo y prosperidad de las industrias respectivas, sobre todo en forma de empresas conjuntas en todos los sectores de la actividad productiva;

- Abrir nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados;

- Fomentar el progreso científico y tecnológico a través de intercambio de científicos y la transferencia de tecnología, creando así vínculos durables y estables entre ambas partes. La Comunidad se compromete, además, a estimular la investigación científica de alto nivel con Argentina;

- Fomentar la cooperación entre los agentes económicos a fin de promover empresas conjuntas y otras de cooperación industrial;

- Contribuir al desarrollo de sus economías y niveles de vida, cooperando en el ámbito de la protección del medio ambiente y de los recursos naturales;

- Respaldar el proceso de integración regional iniciado por Argentina con otros países de América Latina.

La cooperación en el sector agropecuario se centra en examinar las posibilidades de incrementar el comercio mutuo de productos agropecuarios y evitar que las medidas sanitarias, fitosanitarias y de protección del medio ambiente obstaculicen el comercio. Por otro lado, la Comunidad se compromete a facilitar la diversificación de las exportaciones argentinas de estos productos.

En el sector industrial las Partes Contratantes acuerdan cooperar a través de la creación de *joint ventures* que contribuyan a diversificar las exportaciones argentinas y a la incorporación de tecnología, valiéndose para ello de las leyes del Gobierno argentino referentes a las inversiones extranjeras y el desarrollo industrial y a las posibilidades comunitarias en materia de cooperación con agentes de países latinoamericanos.

### **C) Comisión Mixta.**

El Acuerdo instituye una Comisión mixta de cooperación compuesta por representantes de la Comunidad y de Argentina. Esta Comisión se reunirá una vez al año, alternativamente en Buenos Aires y en Bruselas, en una fecha fijada de común acuerdo, pudiéndose convocar reuniones extraordinarias de común acuerdo.

La Comisión mixta cuidará del buen funcionamiento del Acuerdo y examinará todas las cuestiones derivadas de su aplicación.

Asimismo examinará el comercio entre ambas partes, facilitando los contactos e intercambios de información y estando capacitada para llegar a formular propuestas sobre temas de interés mutuo.

En cuanto a su duración, el Acuerdo se celebra por un período de cinco años, prorrogable anualmente si ninguna de las partes lo denuncia seis meses antes de su vencimiento.

29. La Ley nº 23.931 fue publicada en el Boletín Oficial del 28/5/91.

Finalmente, el Acuerdo de Cooperación CE-Argentina entró en vigor el 31 de julio de 1991<sup>30</sup>.

#### **D) Perspectivas de cooperación en el marco del Acuerdo.**

Indudablemente, la ofensiva diplomática del Gobierno de Menem destinada a concluir un Acuerdo de Cooperación CE-Argentina -tras la recomposición de las relaciones con Gran Bretaña- contribuyó a reencauzar las relaciones CE-Argentina. Desde la perspectiva argentina, los beneficios más tangibles e inmediatos abarcarían los siguientes aspectos:

- Programas conjuntos en las áreas fito y zoonitarias, por los que se podría mejorar la calificación de los productos argentinos para ser autorizados a entrar en la Comunidad.

- El apoyo europeo contra la fiebre aftosa.

- El inicio de negociaciones para ampliar la cadena Hilton para carnes de alta calidad o directamente para eliminarla, permitiendo el libre acceso de la producción argentina.

- Una mejor base para luchar contra las prácticas discriminatorias en el tema agrícola y por una modificación de la PAC.

- La posibilidad de cooperar en el tema de la pesca, a través de la formación de sociedades mixtas.

- Un crecimiento del intercambio comercial bilateral<sup>31</sup>.

Desde la perspectiva europea, a partir de la firma del Acuerdo de Cooperación se aprecia un interés de carácter general que comprende los siguientes aspectos:

- El fortalecimiento de la democracia argentina (en la etapa actual algunos Gobiernos europeos han sugerido al Gobierno argentino la conveniencia de seguir profundizando el proceso de democratización argentino, por ejemplo, modificando la ley electoral en el sentido de suprimir las listas completas).

- La necesidad de reestructurar el estado argentino en orden a hacerlo eficiente, de eliminar los altos niveles de corrupción pública existentes en el país y mejorar la administración.

- La disposición a realizar inversiones en la medida en que Argentina solucione progresivamente su crítica situación económica.

- La participación en el proceso de privatizaciones actualmente en marcha; y

- La voluntad de que Argentina se sume de manera positiva a los regímenes en formación en torno a los temas políticos de la agenda global (medio ambiente, droga, migraciones, seguridad colectiva, terrorismo, etc.).

Las posibilidades de concreción de estas expectativas depende -y esto hay que destacarlo- de la evolución política y económica que siga Argentina en los próximos años.

**30.** DO L 208 de 30-7-91.

**31.** Si bien el Acuerdo no establece metas de crecimiento del intercambio comercial, según la opinión del canciller Cavallo, el mismo acuerdo mostrará seguramente una duplicación de los actuales niveles, en base también a la reactivación de la relación comercial argentino-británica (Página 12, 13 de abril de 1990, Buenos Aires).

## IV. Las relaciones comerciales CE-Argentina

### 4.1. Reseña de la economía argentina<sup>32</sup>.

#### A) La crisis de los años ochenta.

Sabido es que Argentina inició la década de 1980 con una economía seriamente debilitada por los experimentos de política económica realizados a fines de los años setenta, que habían originado la sobrevaluación de la moneda, un voluminoso déficit en cuenta corriente, el rápido incremento de la deuda pública y privada y una frenética fuga de capitales. La crisis financiera y económica que se desencadenó (a principios de 1981) fue el preludio de una década de inestabilidad macroeconómica y estancamiento general del proceso de desarrollo<sup>33</sup>.

El estancamiento afectó a todos los principales sectores de la actividad económica, pero en especial al sector manufacturero<sup>34</sup>. La falta de crecimiento general estuvo acompañada de una drástica reducción de la tasa de inversión. En eses contexto, sólo el sector agropecuario registró cierto crecimiento (este sector incrementó su participación en el PIB total en un 10 por ciento durante el período 1979-1989).

El cambio de una situación de déficit comercial a una de sustancial superávit comercial a partir de 1982 se produjo como consecuencia de una política destinada a facilitar la transferencia neta de recursos al exterior. En este aspecto, es destacable que la importante caída del precio de las exportaciones se vio contrarrestada por el incremento de un tercio en el volúmen exportado.

El superávit comercial global resultante hubiera sido suficiente para cubrir cualquier nivel tradicional de déficit en la balanza de servicios, pero el gran aumento en los pagos de intereses de la deuda externa, que se había elevado a alrededor de 5.000 millones de dólares anuales, ocasionó un desequilibrio crónico de la cuenta corriente durante toda la década y un constante incremento del endeudamiento externo, que alcanzó los 60.000 millones de dólares en 1989.

La resultante amenaza de un proceso de hiperinflación condujo al lanzamiento del Plan Austral en junio de 1985, que congeló los precios y los salarios por un período

32. Para el desarrollo de este tema se ha utilizado Estudio Económico de América Latina y el Caribe, años 1985-86-87-88-89, Naciones Unidas (CEPAL), Santiago de Chile; y Anuario BID (Banco Interamericano de desarrollo), Progreso Económico y Social, Washington, octubre de 1990, págs. 44-48.
33. El nivel de precios, el tipo de cambio y los salarios nominales se lanzaron en una carrera aparentemente sin fin, estimulada por la constante monetización de un déficit estructural del sector público.
34. En este sector, la producción experimentó una declinación de casi una quinta parte entre 1979 y 1989.
35. El ritmo de crecimiento de los precios se redujo a alrededor del 2 por ciento mensual a finales de 1985 y principios de 1986. El PIB, que en 1985 había registrado una caída del 4,5 por ciento, se recuperó un 5,5 por ciento en 1986 al registrarse un importante aumento del consumo como consecuencia del control de la inflación y por una política económica restrictiva.

indeterminado, y que procuró establecer un tipo de cambio fijo entre la nueva moneda -el austral- y el dólar norteamericano. El Plan fue bien recibido por la población y el objetivo estabilizador se logró en buena medida<sup>35</sup>.

A diferencia de lo ocurrido en 1984, a partir de mediados de 1985 Argentina adquirió una mejor "imagen económica" ante las naciones de Europa Occidental. Un elemento decisivo para este cambio de percepción fue la puesta en marcha del Plan Austral, que fue visto por la mayoría de los líderes europeos como una primera muestra de que la administración radical estaba finalmente dispuesta a encaminarse hacia la construcción de una economía segura y fiable<sup>36</sup>.

A decir por lo sucedido posteriormente, la tan anhelada estabilidad económica sólo duró algo más de un año. La causa más importante del recrudecimiento de la inflación -y en última instancia la que ocasionó el fracaso del Plan Austral- fue la incapacidad del Gobierno de eliminar los déficits crónicos del sector público.

En agosto de 1988 el Gobierno radical puso en práctica una serie de medidas (Plan Primavera) tendientes a controlar la estabilidad económica y recuperar la confianza con vistas a las elecciones presidenciales de 1989<sup>37</sup>.

### **B) Nueva orientación de la política económica.**

El nuevo Gobierno justicialista -que asumió sus funciones en medio de una aguda crisis a los dos meses de la celebración del acto electoral- decidió realizar un ataque frontal a las fuerzas subyacentes a través de las siguientes medidas:

1) se realizó un ajuste en el déficit fiscal, decretando un sustancial aumento de las tarifas de los servicios públicos;

2) el tipo de cambio se devaluó al nivel del mercado paralelo con la intención de que se mantuviera hasta marzo de 1990, y

3) se celebró un acuerdo con el sector comercial, que contemplaba la suspensión de nuevos aumentos de precios por un período de 80 días.

En complemento con estas medidas, se sancionaron las leyes de reforma del estado y la ley de emergencia económica. La primera contemplaba la privatización de casi todas las empresas estatales, incluyendo los campos de las telecomunicaciones, el transporte aéreo, la electricidad, los ferrocarriles, la televisión y la exploración petrolera; y por la segunda se suspendieron todos los demás subsidios y exenciones impositivas otorgados al sector privado.

La ley de emergencia económica también contempla la gradual eliminación de los impuestos a la exportación y la reducción de los aranceles a la importación y las restricciones cuantitativas.

Este programa ejerció un impacto notable pero temporal sobre la inflación, que se desaceleró del 200 por ciento registrado en julio de 1989 al 38 por ciento en agosto y a menos del 10 por ciento en los meses de septiembre, octubre y noviembre del mismo año. A raíz de la concentración de la demanda interna, las importaciones decrecieron mientras que las exportaciones aumentaron, por lo que la balanza comercial finalizó con un superávit sin precedentes de 5.800 millones de dólares.

36. FERNANDEZ, Gloria, op. cit., pág. 22.

37. El Plan Primavera fracasó en su principal objeto económico: la eliminación de la inflación.

Simultáneamente, el déficit en cuenta corriente se redujo al 1.300 millones de dólares, en comparación con los 1.600 millones de dólares registrados el año anterior.

Después de un rebrote inflacionario en febrero de 1990, el ministro de Economía, Sr. Erman González, asumió transitoriamente la presidencia del Banco Central en marzo y anunció un amplio programa económico destinado a incrementar los ingresos, reducir los gastos gubernamentales e impedir en el futuro el financiamiento del déficit operativo del Gobierno por parte del Banco Central. El mencionado programa logró en cierta medida algunos de los objetivos trazados.

### **C) El plan de Estabilidad.**

En abril de 1991 Domingo Cavallo tomó las riendas del Ministerio de Economía cuando el Gobierno se encontraba en dificultades. El Plan de estabilidad lanzado por Cavallo ha logrado importantes objetivos, como la reducción de la inflación y la estabilidad de la moneda argentina frente al dólar.

Las medidas anunciadas para entrar en vigor el primer día de 1992 (segunda etapa del Plan de estabilidad) conllevan el cambio de signo monetario con la paridad de uno del peso (así se llama el sustituto del austral) con el dólar norteamericano.

Entre otras medidas, el Gobierno argentino ha decidido:

- eliminar de un sólo golpe todas las leyes, decretos, resoluciones o regímenes especiales que traban el comercio;
- la desaparición de numerosos organismos gubernamentales que supervisan importantes industrias nacionales;
- liberalizar el transporte de carga por carretera, y
- la supresión de todas las restricciones, cupos y otras limitaciones cuantitativas a las importaciones y a las exportaciones para mercancías; dejar sin efecto la intervención de la aduana para la importación de bienes, con excepción de los productos peligrosos para la salud o el medio ambiente<sup>38</sup>.

En las dos fases del Plan Cavallo, el golpe aperturista se produjo inmediatamente después del viaje del presidente Menem a Estados Unidos y ha sido evaluado como un signo positivo para las inversiones extranjeras y una ayuda para la aplicación en Argentina del Plan Brady. Asimismo, se prevé un crecimiento del 6,5 por ciento del PBI en 1992.

## **4.2. Intercambios comerciales CE-Argentina**

A pesar de los desencuentros que han caracterizado la historia de las relaciones comerciales entre la CE y Argentina desde principios de los años sesenta, no por ello debe concluirse que los intercambios comerciales bilaterales carezcan de relevancia.

De las exportaciones argentinas dirigidas a los países industrializados (las cuales representan el 45% del total de las mismas), aproximadamente el 24% se dirigen hacia la CE, a la vez que la CE también es el principal proveedor de Argentina, ya que el 25% de sus importaciones de allí provienen (Obsérvese en el Cuadro nº 1 los resultados de la balanza comercial de Argentina con cada uno de los países comunitarios en 1989).

**38.** La Vanguardia, 2 de noviembre de 1991.

**Cuadro Nº 1. Comercio de la CE con Argentina (1989)****(Millones de ECUS.)**

Países	Exportaciones	Importaciones	Volumen del Comercio	Balanza Comercial	Tasa de cobertura de las exportaciones (%)
FRANCIA	242,52	254,51	496,80	-11,98	95,29
BELGICA-LUX	41,82	307,95	349,77	-266,13	13,72
PAISES BAJOS	42,77	468,08	510,86	-425,30	9,13
ALEMANIA R.F.	427,11	716,29	1143,40	-289,17	59,62
ITALIA	263,95	404,50	668,45	-140,55	65,25
REINO UNIDO	20,17	184,08	204,25	-163,91	10,25
IRLANDA	5,05	8,95	14,01	-3,89	56,46
DINAMARCA	17,18	76,54	93,72	-59,36	22,44
GRECIA	0,19	37,45	37,64	-37,26	0,5
PORTUGAL	2,53	51,23	53,76	-48,70	4,94
ESPAÑA	98,71	316,05	414,77	-21,73	31,24
TOTALES	1162,04	2825,67	3987,72	-1663,62	41,13

Fuente: Eurostat.

En sus relaciones con los países en vías de desarrollo -como Argentina- la Comunidad suele encontrarse con la dificultad de que una mejora de los intercambios comerciales con un determinado país se traduce, en la práctica, en la petición de los mismos bienes que lo han sido tradicionalmente hasta ese momento.

Si bien es verdad que las exportaciones argentinas se concentran en los productos agrícolas, también lo es que Argentina ha sido uno de los países que con más empeño y coste han intentado y perseverado en una política de sustitución de importaciones y es, además, uno de los pocos países de América Latina que ha conseguido desarrollar un importante sector industrial, incluso antes de la Segunda Guerra Mundial.

En sus relaciones con la Comunidad, Argentina insiste en la necesidad de que el mercado agrario comunitario disminuya su enorme proteccionismo, mientras que del lado comunitario se insiste en aconsejar a Argentina que diversifique la gama de sus bienes de exportación.

Siguiendo la metodología aplicada por Juan y Peñalosa<sup>39</sup>, actualizada, hemos de decir que del total exportado por Argentina a la CE, el 58,7% (1987), 59,6% (1988) y el 54,0% (1989) lo constituyen sólo seis productos y todos ellos integrantes del sector agrario. Estos índices son aún más elevados en 1990 debido al notorio incremento de las exportaciones argentinas de semillas y frutos oleaginosos con destino a la Comunidad (véanse cuadros nº 2 y nº 3).

Por lo que se refiere a las mercancías importadas desde la CE por Argentina, acontece más o menos lo mismo, pero con distintos signos: sólo seis productos, todos

39. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael, "La CEE y Argentina: unas relaciones hipotecadas", información Comercial española (boletín), núm. 2214, semana del 1 al 7 de enero de 1990, págs. 49-65.

**Cuadro Nº 2. Principales productos exportados e importados por la CE a/de Argentina (EUR-10: 1985; EUR-12: 1986 y 1987).** (En millones de ECUS)

Exportaciones e Importaciones	1985		1986		1987	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportaciones totales	1415,9	100,0	1707,0	100,0	1757,0	100,0
De las cuales:						
Máquinas y material de transporte	680,0	48,0	801,8	47,0	874,8	49,8
Productos químicos orgánicos	86,0	6,1	103,9	6,1	87,3	5,0
Hierro y acero	72,1	5,1	101,1	5,9	86,2	4,9
Artículos manufacturados diversos	25,9	1,8	54,3	3,2	60,3	3,4
Explosivos y artículos de pirotecnia	-	-	-	-	58,7	3,3
Materiales plásticos y resinas artificiales	46,1	3,2	67,7	4,0	-	-
Materias y productos químicos	34,3	2,4	31,1	1,8	27,1	1,5
Seis productos, total	944,4	66,7	1159,9	67,9	1194,4	68,0
Importaciones totales	2819,3	100,0	2309,1	100,0	1888,6	100,0
De las cuales:						
Alimento para animales	686,9	24,4	660,2	28,6	496,8	26,3
Carne (fresca, refrigerada y congelada)	213,6	7,6	218,9	9,5	254,2	13,5
Granos y frutos oleaginosos	570,7	20,3	481,4	20,9	168,5	8,9
Preparados y conserva de carne	-	-	33,0	1,4	83,9	4,4
Aceites vegetales	170,7	6,1	-	-	-	-
Maíz	154,6	5,5	87,7	3,8	-	-
Pesca (fresca, refrigerada y congelada)	-	-	-	-	79,2	4,2
Seis productos, total	1928,5	68,4	1559,8	67,6	1186,5	62,8

Fuente: Comisión Europea-Eurostat.

ellos pertenecientes al sector industrial, representan más de la mitad del total del valor importado en el período 1987-1990. Dentro del sector industrial, solamente la maquinaria y el material de transporte suponen más del 50 por ciento de las exportaciones comunitarias al país sudamericano. De ello se infiere que el problema de la diversificación no es exclusivo de una de las partes, aunque hay que matizar que el sector industrial es mucho más amplio y heterogéneo que el agrario.

#### A) Agricultura y ganadería.

Desde que la CE inició su andadura, en 1958, se ha observado que toso lo relacionado con el comercio de carne bovina y trigo ha sido objeto de permanentes enfrentamientos entre ésta y Argentina.

El periplo de las exportaciones agropecuarias argentinas a la Comunidad abarca: de los años cincuenta hasta comienzos de los setenta, el ciclo de la carne bovina; desde la crisis de 1973-74 le sigue el sector de los cereales; finalmente, desde fines de los setenta, el forraje de soja y las plantas oleaginosas. Cuando la CE decretó el cierre de

**Cuadro Nº 3. Principales productos exportados e importados por la CE a/de Argentina (1988-1989-1990)**  
(Millones de ECUS.)

Exportaciones e importaciones	1988		1989		1990	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Exportaciones totales	1311,1	100,0	1161,1	100,0	65,0	100,0
De las cuales:						
Reactores nucleares y máquinas	430,1	32,9	386,5	33,3	255,9	39,4
Máquinas, aparatos y material eléctrico	142,0	10,9	106,4	9,2	84,0	13,0
Vehículos, automóviles y tractores	106,7	8,2	105,8	9,1	134,8	20,6
Productos químicos orgánicos	104,6	8,0	93,0	8,1	107,9	16,4
Hierro y acero	32,8	2,6	22,3	2,0	42,4	6,4
Materias plásticas y resinas artificiales	53,7	4,1	47,5	4,1	24,5	3,6
Importaciones totales	2623	100,0	2787,0	100,0	2216,1	100,0
De las cuales:						
Alimento para animales	608,6	23,2	620,4	22,3	653,0	29,4
Carne (fresca, refrigerada y congelada)	289,8	11,1	380,7	13,7	404,7	18,2
Granos y frutos oleaginosos	455,5	17,4	184,1	6,7	544,0	24,5
Pesca (fresca, refrigerada y congelada)	146,7	5,6	166,2	6,0	178,0	8,0
Frutos comestibles	131,9	5,1	143,7	5,2	200,1	9,0
Preparados de carne	73,2	2,8	98,4	3,6	110,8	4,9
Pieles (excepto la peletería) y cueros	79,8	3,1	95,5	3,5	126,1	5,6

Fuente: Comisión Europea-Eurostat.

las importaciones de carnes, Argentina se desplazó a la exportación de materias de contenido cada vez más proteico; primero fueron los cereales; cuando la Comunidad comenzó a autoabastecerse de cereales, se especializó en las exportación de soja para la alimentación de ganado. Cuando, en los años ochenta, la CE comenzó a subsidiar sus exportaciones agrícolas hacia terceros mercados, la crisis en las relaciones no pudo seguir siendo ocultada<sup>40</sup>.

De lo anterior se deduce que Argentina se ha ido adaptando a las sucesivas oscilaciones en la demanda de productos agropecuarios de la CE.

Ya en el terreno de las cifras, hay que decir que las exportaciones de carne bovina argentinas se redujeron de 470.000 toneladas en 1980 (año en que se produce la ruptura del acuerdo comercial de carnes CE-Argentina) a 260.000 en 1985, para

40. MARMORA, Leopoldo, "la percepción europea de los acuerdos de cooperación entre la Argentina y Brasil" América Latina/Internacional, núm. 14, octubre-diciembre de 1987, FLACSO, Buenos Aires, pág. 304.

41. Actualmente la Comunidad es la primera importadora de carne argentina de calidad (alrededor del 40 por ciento de las exportaciones argentinas de ese producto son dirigidas al mercado comunitario).

recuperarse levemente a partir de 1986.

Actualmente la Comunidad es exportadora neta de carne bovina (sus ventas oscilan entre 600.000 y 700.000 toneladas de carne de mejor calidad, más cara que la que exporta<sup>41</sup>).

Otra cuestión de enfrentamientos CE-Argentina deriva del proteccionismo que la CE y otros países industrializados vienen aplicando desde 1985 para favorecer la competitividad de sus exportaciones agrícolas, lo que ha provocado una sustancial caída de los precios internacionales de los cereales. Téngase presente que la Comunidad cubre actualmente el 17 por ciento del mercado mundial de trigo: así, exporta anualmente entre 16 y 17 millones de toneladas de ese producto en un mercado mundial que se mueve entre las 100 y 104 millones de toneladas. En consecuencia, la cotización del trigo argentino se redujo considerablemente en el período que va de 1986 a 1991 (los subsidios aplicados principalmente por la CE y Estados Unidos significaron pérdidas por 50.000 millones de dólares para América Latina en su conjunto, destacándose Argentina como uno de los principales perjudicados de esta encrucijada)<sup>42</sup>. No obstante, estos datos hay que matizarlos considerando la otra vertiente del mercado: la Comunidad es el mayor importador de cereales secundarios y otros productos para alimentación de ganado (por ejemplo, la soja).

Si la carne bovina y el trigo, por el volumen de los intercambios y la competencia internacional, están en el ojo del huracán de las relaciones CE-Argentina, hay otros sectores agrarios que también son objeto de polémica menor: los limones, el maíz, el sorgo y la carne de artiodáctilos salvajes<sup>43</sup>.

#### **B) El sector de la pesca.**

Específicamente a partir de 1988, tanto Argentina como ciertos países comunitarios (entre ellos España) se mostraron particularmente interesados en incrementar la cooperación en este sector por medio de un acuerdo de pesca.

Hasta ahora, el valor de las importaciones comunitarias de productos de la pesca procedentes de Argentina no ha revestido mayor trascendencia (algunas cifras revelan,

42. Clarín, 5 de agosto de 1991.

43. En cuanto a los limones, si bien alrededor del 65 por ciento de las exportaciones argentinas de los mismos se dirigen hacia la Comunidad, se han hecho encendidas quejas por parte de los productores argentinos al proteccionismo del mercado comunitario, tanto por el sistema del precio de referencia como por la aleatoriedad de su funcionamiento como consecuencia de la aplicación de las tasas compensatorias comunitarias (la Comunidad ha respondido que el régimen comunitario de fijación de precios de referencia y de tasas compensatorias que se aplica al mercado de frutas y legumbres desde 1972 no ha sufrido modificaciones sustanciales desde 1975). Relativo al maíz y sorgo, el mercado de estos productos está condicionado a la aplicación del compromiso CE/USA que asegura a las exportaciones estadounidenses unos volúmenes importantes de entrada en el mercado comunitario. Por último, las exportaciones argentinas de carne de artiodáctilos (ciervos, bisontes, antílopes) habían encontrado en la CE una barrera insalvable a causa de la fiebre aftosa; sin embargo, Argentina, a la vista de que recientemente la CE ha abierto su mercado a este tipo de carne proveniente de tres países africanos (África del Sur, Botswana y Swazilandia), a pesar de no estar totalmente libres de la fiebre, ha pedido un trato similar.

por ejemplo, que en 1987 el valor de las importaciones de productos de la pesca ha rondado los 125 millones de ECU). A lo largo de la década pasada, el valor y la cantidad de importaciones de merluza congelada (merluzas entera y filetes de merluza) ha aumentado considerablemente, mientras que las distintas modalidades de langostinos han sufrido fuertes fluctuaciones, con una disminución significativa en 1987. Por su parte, las exportaciones comunitarias con destino a Argentina han aumentado desde 1,2 millones de ECU en 1986 a 3,7 millones en 1987 (la partida más importante consiste en preparaciones y conservas)<sup>44</sup>.

Argentina puede beneficiarse de la reducción de derechos arancelarios en el marco del SPG comunitario para una serie de productos pesqueros. En este sentido, las importaciones de productos pesqueros cubiertas por el SPG que proceden de Argentina representan cerca de 20 millones de ECU. Según fuentes comunitarias, también en el sector de la pesca se produce una insuficiente utilización del SPG por parte de Argentina (por ejemplo, en el caso de los langostinos).

La superación del impasse de Malvinas ha dejado la vía expedita para buscar fórmulas de cooperación argentino-británicas, destacándose como un interés clave la creación de un régimen de pesca para evitar la depredación de los recursos ictícolas en las áreas adyacentes a las Malvinas.

Por su parte, el presidente Menem, en su reciente visita a la sede de la Comisión de las Comunidades Europeas (14 de febrero de 1992), ha dado muestras de estar dispuesto a intensificar la cooperación con la Comunidad en el sector pesquero como parte integrante de su programa de cooperación internacional.

### **C) Utilización del Sistema de Preferencias Generalizadas.**

El sistema de preferencias generalizadas es un mecanismo que la CE gusta de propagar como demostración de su gran sensibilidad respecto a los problemas de subdesarrollo en América Latina pero, en cambio, es preciso subrayar algunas matizaciones. Primero, que la CE no es precursora en la práctica del sistema de preferencias generalizadas cuyo esquema fue aplicado anteriormente en Australia. Segundo, si el objetivo secundario del sistema era cubrir el déficit externo de los países subdesarrollados beneficiados, no fue cumplido tanto en cuanto la CE siguió una línea neocolonialista que otorgaba preferencias casi en exclusiva a sus antiguas posesiones ACP, mientras que si los países latinoamericanos querían acogerse al sistema podrían hacerlo en las condiciones generales menos favorables del año 1971. Tercero, la incorporación del Reino Unido a la CE, en 1973, supuso la pérdida de las preferencias británicas en el sector agrícola para las exportaciones latinoamericanas sin la existencia de las debidas compensaciones. Y cuarto, si bien es cierto que Brasil, México y Argentina fueron los primeros beneficiados del esquema de preferencias, también lo es que ninguno de ellos gozó de las excepciones a las restricciones cuantitativas de las exportaciones aplicadas en la CE<sup>45</sup>.

44. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael: "La CEE y Argentina: unas relaciones hipotecadas, op. cit., pág. 54-55.

45. GARCIA MENENDEZ, José Ramón: "Límites y consecuencias de la Política Económica Comunitaria sobre las relaciones comerciales eurolatinoamericanas", Boletín de Información sobre las Comunidades Europeas, núm. 19, enero-febrero de 1989, pág. 29.

En América Latina, sólo los países más industrializados y que cuentan con una oferta de exportación más o menos diversificada pueden aprovecharse de las ventajas del SPG ha sido creciente, particularmente a partir de 1985.

En 1987, el 47 por ciento de las exportaciones argentinas con destino a la Comunidad se beneficiaron de derechos reducidos, contra el 33% en 1986. Esta mejora en la utilización del SPG entre 1986 y 1987 se ha dado en todos los sectores: del 34% al 60% en la industria, del 36% al 50% en la agricultura y del 22% al 42% en sector textil.

### **4.3. Las relaciones entre países comunitarios y Argentina.**

España e Italia son, de entre los países comunitarios, los que mayor interés han mostrado en fortalecer la cooperación económica con Argentina. Este interés se ha expresado en la conclusión de acuerdos de cooperación bilateral, que consisten esencialmente en la asociación entre empresas, particularmente en proyectos que incorporen alta tecnología, y la producción de bienes con destino a terceros mercados.

El "Tratado italo-argentino para la creación de una relación de asociación particular", suscrito el 10 de diciembre de 1987, constituye el primer esfuerzo serio realizado por un país europeo para superar, en sus relaciones con Argentina, el plano de la retórica política en apoyo de la democracia instaurada. Si bien excede los límites de esta presentación hacer un análisis, aunque sea somero, del Tratado y los convenios firmados por ambos países, merece mencionarse que el interés italiano se ha centrado en la asociación entre empresas en los sectores petroquímico y de la telemática y la informática.

Por lo que respecta al comercio Argentina-Italia, el mayor impacto del convenio se notó en el incremento de las importaciones argentinas de bienes de capital, que pasaron del 6,3% en 1984 al 16,9 en 1989, mientras que del lado de las exportaciones argentinas las que tuvieron mejor comportamiento fueron las manufacturas de origen agropecuario<sup>46</sup>.

Por su parte, tanto Alemania Federal como Francia -aunque esta última de manera menos explícita- se han opuesto a los acuerdos especiales y han alentado una forma de cooperación basada en el "mercado", en un marco de estabilidad política y económica.

En el caso de Alemania, el interés principal se asienta en la cooperación en el sector de las manufacturas -fundamentalmente a través del desarrollo de industrias productivas-, sin perjuicio de que la producción agropecuaria siga gravitando en el intercambio bilateral. El interés alemán alcanza también numerosos rubros que van desde el sector energético, la industria automotriz y química (plásticos y derivados) hasta el sector electrónico y de comunicaciones. Asimismo, una faceta de colaboración que se ha incrementado en los últimos años es el desarrollo de "contratos de tecnología" entre empresas argentinas y alemanas (entre 1977 y 1989 la Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana registró la celebración de 612 contratos de esa naturaleza).

46. Fuente: Informe del Banco Nacional de Desarrollo (BENADE), Buenos Aires, 1991.

Por lo que a las relaciones franco-argentinas respecta, en todo análisis es necesario tener particularmente en cuenta que la estructura productiva de ambos países (Francia es también un país fuertemente agropecuario) ha dificultado modificar el patrón tradicional de intercambio comercial, por lo que no se permite vislumbrar un cambio importante en el desarrollo de las relaciones bilaterales en el corto plazo<sup>47</sup>.

Por su parte, las relaciones económicas hispano-argentinas se intensificaron como consecuencia de la firma del Tratado de General Cooperación y Amistad entre el Reino de España y al República Argentina de 1988<sup>48</sup>.

#### **4.4. Las relaciones económicas entre España y Argentina.**

##### **A) El Acuerdo Económico hispano-argentino.**

En consonancia con los principios expuestos en la declaración hispano-argentina de Madrid (junio de 1984), el día 31 de agosto de 1989 entraron en vigor el Tratado General de Cooperación y Amistad y el Acuerdo Económico que forma parte del mismo, suscritos por el presidente del Gobierno español, Sr. Felipe Conzalez, y el presidente de la República Argentina, Sr. Raúl Alfonsín, el 3 de junio de 1988 en la capital española.

La firma del Tratado General de Cooperación y Amistad hispano-argentino se inscribe en un nuevo contexto en el que las buenas relaciones mantenidas entre España y Argentina han alcanzado una especial intensidad tras el retorno de ambos Estados al sistema democrático.

El Tratado General consta de un preámbulo, dieciseis artículos que se refieren al objeto del Tratado propiamente y a su aplicación, un Acuerdo Económico compuesto de once artículos, un Protocolo de Cooperación Científica y Tecnológica, y un Protocolo Cultural.

##### **B) Objetivo.**

El Acuerdo Económico entre España y Argentina se ha propuesto promover y desarrollar conjuntamente un Programa Integrado de cinco años para contribuir a dinamizar la economía de la República Argentina. Su principal objetivo es el de fomentar el desarrollo argentino de la industria y de los servicios con la activa participación de los sectores privados de ambos países.

Se ha previsto que el Programa Integrado conjunto alcance durante su vigencia una cifra en torno a los tres mil millones de dólares norteamericanos. Los componentes fundamentales de dicho Programa consisten en el apoyo financiero que el Gobierno español concede al Gobierno argentino poniendo a su disposición una cantidad aproximada de mil millones de dólares, y el compromiso de ambos Gobiernos de promover y movilizar inversiones en Argentina orientadas al sector privado, por un valor en torno a los dos mil millones de dólares, mediante la inversión de empresas españolas, de empresas conjuntas españolas y argentinas y de empresas argentinas (artículo 2).

47. RUSSELL, Roberto, op. cit.

48. Boletín Oficial del Estado (BOE) núm. 205, lunes 28 de agosto de 1989, págs. 27549-27552.

Las asignaciones de crédito se otorgarán, mayoritariamente, a la ejecución de proyectos de inversión de carácter productivo realizadas en el sector privado empresarial que tengan por objeto incrementar la tecnología, favorecer la modernización y aumentar la capacidad exportadora de dicho sector y, en particular, la pequeña y mediana empresa argentina. Se prevé, además, que hasta un 20 por ciento de dichas asignaciones de crédito puede destinarse a la ejecución de proyectos en el sector público.

Por el Acuerdo se establece una línea para la financiación de exportaciones en bienes y servicios españoles de cien millones de dólares en términos concesionales para proyectos del sector privado argentino de un monto no inferior a cien mil dólares y no superior a cinco millones de dólares, fijándose para ello una gama de condiciones financieras que van desde los seis años de período de amortización con tres de gracia, al 0,5 por ciento de interés, hasta nueve años de período de amortización con dos de gracia y un interés del 1,5 por ciento.

Para los proyectos del sector privado con valor unitario superior a los cinco millones de dólares, se acordó establecer una línea de doscientos millones de dólares para la financiación de exportaciones españolas bajo la modalidad del crédito mixto y en condiciones a determinar caso por caso para adecuar la estructura financiera a las necesidades específicas de cada uno de los proyectos<sup>49</sup>.

Para los proyectos del sector público se acordó igualmente una línea de doscientos millones de dólares para la financiación de exportaciones españolas, también bajo la modalidad de crédito mixto y en condiciones que se fijarán individualmente.

Los bienes de equipos españoles incluidos en la primera línea de cien millones de dólares gozarán de exención arancelaria (para los proyectos incluidos en la segunda

49. El mecanismo para la presentación y aprobación de proyectos del sector privado de hasta cinco millones de dólares es el siguiente: 1) Un banco local, calificado por el Banco Nacional de Desarrollo (BANADE) asume el riesgo crediticio de la operación y presenta en la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SIC) la planilla de información sobre proyectos que figura como Anexo 2 de resolución SIC 272/91. 2) El banco local, a continuación, presenta el proyecto original ante el BANADE y copia del mismo ante el Ministro de Relaciones Exteriores y Culto (MREC). 3) El BANADE procederá a dar ingreso al proyecto, asignándole número de expediente de trámite. Seguidamente remitirá el proyecto al MREC, adjuntando la documentación administrativa que disponga la parte argentina del Comité Económico Financiero (CEF). El BANADE contará con un plazo de cinco días para cumplir estos cometidos. 4) La SIC, en un plazo que no exceda los cinco días, hará conocer sus observaciones, si las hubiera, al MREC y al BANADE. En caso de no haber objeciones en el plano citado, la solicitud de financiamiento se considerará aprobada y seguirá su curso normal. 5) El MREC procede a obtener la aprobación del CEF -parte argentina-, y obtenida la misma, remite el expediente a la parte española del CEF, solicitando la aprobación del proyecto por parte de ese organismo (para ello contará con un plazo de siete días). 6) Una vez aprobado el proyecto por parte de ese organismo (para ello contará con un plazo establecido, este organismo deberá informar al representante del CEF argentino en Madrid y al Instituto del Crédito Oficial (ICO). Este último informará al BANADE, quien por su parte comunicará la decisión al Banco local interviniente y al MREC.

y tercera línea de crédito, la exención arancelaria se determinará caso por caso).

El Acuerdo Económico prevé la constitución de una Comisión Ejecutiva presidida por el Secretario de Estado de Comercio de España y por el Secretario de Industria y Comercio Exterior de Argentina para garantizar un seguimiento efectivo de su realización y asegurar la resolución positiva de los compromisos que se adquieran. Igualmente, se prevé un Comité Económico Financiero que determinará de común acuerdo la elección de los proyectos y la asignación de los créditos<sup>50</sup>.

### **C) Inversiones españolas en Argentina.**

La llegada más importante de capitales españolas a Argentina se constató a partir de 1990 como consecuencia de la política de privatizaciones del Gobierno de Menem. Los sectores más atractivos para los inversores españoles son empresas de servicios, pesca, petróleo, construcción, entidades bancarias y de seguros y turismo.

De las numerosas inversiones españolas se ha destacado la compra de ENTEL, en la que Telefónica de España invirtió unos 380 millones de dólares (entre 1992 y 1996 Telefónica de Argentina tiene previstas inversiones por 2.100 millones de dólares en la modernización de su planta). Por su parte, Iberia aportó 600 millones de dólares en el consorcio que adquirió Aerolíneas Argentinas por un total de 1.981 millones de la misma moneda. En esta operación, también participaron bancos españoles por un total del 36 por ciento del paquete accionario.

Otra inversión de importancia fue la compra de la aseguradora Aconcagua hecha por MAPFRE, una de las más importantes compañías del sector en España. También se realizaron inversiones en el negocio del petróleo a través de la empresa Repsol que pagó 53 millones de dólares en la compra del área central "Vizcacheras".

Las inversiones agropecuarias son de difícil certificación, pero se sabe que en los últimos tiempos hubo grandes compras de campos en La Pamapa, Santiago del Estero y Salta<sup>51</sup>. En todos estos supuestos, Argentina y los demás países del Cono Sur representan un área con grandes expectativas para las inversiones europeas en general y españolas en particular.

### **D) Intercambios Comerciales España-Argentina.**

Los intercambios comerciales España-Argentina se han caracterizado por un sostenido crecimiento durante el período 1986-1989. En 1990 el comercio bilateral rondó los 60.000 millones de pesetas, muy por encima de la media histórica de 40.000 millones de la misma moneda. particularmente en este año, las exportaciones españolas a la Argentina se valoraron en 17.337 millones de pesetas, lo que supone un aumento interanual del 34,77 por ciento<sup>52</sup>.

50. Información Comercial Española (Boletín): "Instrumentación del Acuerdo Económico hispano-argentino", semana del 23 al 29 de octubre de 1989, Madrid, págs. 4069-4070.

51. NEGRETE, Claudio: "Inversiones españolas en la Argentina", Noticias, 20 de octubre de 1991, Buenos Aires.

52. Estos buenos resultados sirvieron, sin embargo, para recuperar el nivel alcanzado en 1987 -19.698 millones de pesetas- y menos aún el de 1986, año record de la segunda mitad de la década pasada con 25.036 millones de pesetas.

Por su parte, el flujo de importaciones españolas procedentes de Argentina experimentó un incremento del 18,43 por ciento en 1990, continuando así la tendencia al alza iniciada hace cuatro años. El valor de las importaciones ascendió a 48.778 millones de pesetas, cantidad que ha contribuido a pronunciar el déficit de la balanza comercial española con Argentina<sup>53</sup>.

La composición de las importaciones españolas originadas en Argentina se concentran básicamente en materias primas y productos alimenticios. Así, se destacan las compras de habas de soja por valor de 7.703 millones de pesetas, lo que representa en consecuencia un 15,80 por ciento sobre el total de estas adquisiciones. También son importantes las adquisiciones de madera en bruto (3.728 millones de pesetas), de cueros y pieles de bovino y equino (2.534 millones de pesetas) y de legumbres (2.176 millones de pesetas).

En cuanto a los envíos de España con destino a Argentina se destacan principalmente los bienes de equipo (las aeronaves configuran la partida de mayor valor con 1.732 millones de pesetas). En segundo lugar se encuentran las exportaciones de barcos de pesca, barcos de factoría y demás barcos para el tratamiento o preparación de conservas de productos de la pesca, por un valor de 1.193 millones de pesetas. Otras ventas de menor relevancia que se dirigen desde España a Argentina están constituidas por laminados planos de hierro o de acero sin alear y por libros, folletos y otros impresos que generaron unos ingresos de 987 y 983 millones de pesetas, respectivamente.

## V. CONSIDERACIONES FINALES

A lo largo de esta presentación ha quedado demostrado que durante la primera etapa de la transición democrática los avances en el plano político no se correspondieron con el estancamiento de que fueron objeto las relaciones económicas entre la CE y Argentina. De hecho, los dos principales objetivos trazados por la diplomacia del Gobierno radical en sus relaciones con los países comunitarios, es decir, la apertura de oportunidades en el plano comercial y una posición más benigna de Europa en el tema de la deuda externa argentina, se vieron pronto frustradas cuando se comprobó que la retórica europea de apoyo a la democracia argentina no se tradujo en acciones concretas en la esfera económica.

La estabilidad por la que atraviesa la economía argentina a principios de los noventa y la conclusión del Acuerdo Marco de Cooperación CE-Argentina abren buenas perspectivas para intensificar la cooperación en diversos sectores. De ahí que el Gobierno argentino ha orientado su estrategia hacia la utilización de nuevos instrumentos de cooperación previstos en dicho Acuerdo Marco, para dejar de enfocar

53. El alza registrado en las ventas españolas posibilitó, no obstante, mejorar levemente la tasa de cobertura pasando de 31,24 por ciento el año precedente al 35,55 por ciento en 1990.

la relación exclusivamente en los contenciosos comerciales derivados del proteccionismo comunitario.

Una forma de situar las relaciones económicas en contexto estratégico pasa por la constitución de joint-ventures bilaterales a partir de las posibilidades que ofrece el amplio programa de privatizaciones puesto en marcha por el Gobierno actual con miras a una profunda reestructuración del sistema económico argentino. En ese sentido, se está llevando a cabo con éxito una política de estímulo de las inversiones directas europeas.

Por otro lado, las pequeñas y medianas empresas pueden jugar un rol destacado para la revigorización de la cooperación CE-Argentina mediante la creación de empresas conjuntas y la aportación de tecnologías flexibles por parte de los países europeos, lo cual es primordial para la reorganización productiva de Argentina.

Sin duda, el nivel bilateral constituye un componente básico y primordial de las relaciones CE-Argentina y el ámbito más adecuado para llevar a cabo iniciativas de cooperación tanto en el campo político como económico. Así, los países europeos con los que Argentina mantiene relaciones más intensas por lo que a intercambios comerciales e inversiones se refiere son Alemania, Francia, Países Bajos, Italia, España y, en un futuro, Gran Bretaña seguramente ocupará un lugar destacado.

Por lo que a las relaciones hispano-argentinas respecta, se ha destacado la firma del Tratado de Cooperación y Amistad entre España y Argentina de 1988 (el primero firmado por España con un país latinoamericano), que, si bien en un principio su aplicación sólo movilizó inversiones en el sector público argentino, últimamente ha propiciado una eficaz participación del sector privado, tras las nuevas perspectivas de la economía argentina y la armonización sobre la instrumentación del Acuerdo.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

**Modificación del Régimen Jurídico de la inversión extranjera en  
Colombia.**

**Cristina Vargas Guzmán**

# Modificación del Régimen Jurídico de la inversión extranjera en Colombia

Cristina Vargas Guzmán\*

## I. INTRODUCCIÓN

Al referirnos a la inversión extranjera directa (IED), debemos resaltar la importancia que ésta tiene para los países menos desarrollados, por la transferencia de tecnología que trae, el mejoramiento de la competitividad y el efecto positivo sobre la producción de un país, además de que podría ser fuente de financiamiento ante la ausencia de créditos bancarios<sup>1</sup>.

Por otra parte, la evolución de los flujos de IED hacia América Latina ha disminuido<sup>2</sup> en los últimos años, dejando de ser entre las regiones en desarrollo, la más importante receptora de inversiones del exterior, lo cual tiene origen en factores internos y externos que han condicionado este crecimiento<sup>3</sup>. Un factor importante a resaltar son las condiciones económicas de los países receptores de la inversión,

1. DEVLIN, Robert, GUERGUIL, Martine, "América Latina y las nuevas corrientes financieras y comerciales", *Revista de la Cepal*, nº 43, abril de 1991, pág. 23-49.
2. AGOSIN R., Manuel, "Las inversiones extranjeras en América Latina", *Integración Latinoamericana*, nº 124, junio 1987, pág. 21-38.
3. FRENCH DAVIS, Ricardo, "La inversión extranjera en la América Latina: tendencias recientes y perspectivas", *El trimestre económico*, vol. XL, nº 157, enero-marzo de 1973, pág. 173-191.

\*Licenciada en Derecho y Ciencias Políticas Universidad del Cauca (Colombia)  
Programa de Doctorado en Estudios Internacionales Universitat de Barcelona

situación agravada por las consecuencias que para la región trajo la crisis económica de principios del decenio de 1980<sup>4</sup>.

Otro factor fundamental que ha influido sobre la inversión extranjera directa es la crisis de la deuda externa<sup>5</sup>, pues los pagos de altos intereses, el cese de préstamos bancarios, la renuencia de los bancos a refinanciarla mediante nuevos créditos, ha hecho necesaria la adopción de políticas de ajuste que han dificultado la recuperación del crecimiento regional. Estas políticas han sido tomadas en la generalidad de los casos con la intervención del Fondo Monetario Internacional.

Esto unido al temor de las empresas transnacionales de que el problema de la deuda afecte la disponibilidad de divisas, las remesas de utilidades o la repatriación de capital ha disminuido las posibilidades de inversión en la región. Otro factor que podemos destacar es el atractivo mercado de algunos países desarrollados<sup>6</sup> (como Estados Unidos) para las inversiones de empresas transnacionales, en donde el crecimiento económico fuerte, los adelantos tecnológicos, han desviado las inversiones hacia esos mercados.

Aunque el descenso de la inversión se refiere al conjunto de los sectores de actividad, no todos los sectores son afectados del mismo modo, así se ha disminuido la inversión en los sectores minero y petrolero, ya que durante la década de 1960 y finales de la de 1970 varios países nacionalizaron los activos de las empresas transnacionales en los sectores extractivos<sup>7</sup>, y se ha dirigido hacia los sectores manufacturero y de servicios<sup>8</sup>.

Una porción grande de los flujos totales de IED hacia la región se concentran en países relativamente más industrializados<sup>9</sup>, que cuentan con amplios mercados internos<sup>10</sup>, como Brasil, México, Argentina, Venezuela y Colombia<sup>11</sup>.

Si bien Estados Unidos continúa siendo la primera potencia económica en términos de inversión extranjera, ese país ha reducido su participación en la IED mundial<sup>12</sup>, mientras Japón<sup>13</sup> y algunos países europeos<sup>14</sup> como Reino Unido, Alemania, Francia, han incrementado las suyas<sup>15</sup>.

Esta situación de crisis financiera<sup>16</sup> y de carencia de recursos externos ha llevado

4. LICHTENSZTEJN, Samuel, TRAJTENBERG, Raul, "Inversiones extranjeras y política económica en América Latina a partir de la crisis de 1982", *CET*, enero 1977, pág. 2-69.
5. WHITE, Eduardo, "Las inversiones extranjeras y la crisis económica en América Latina", *Comercio Exterior*, vol. 36, n° 10, octubre 1986, pág 855-865.
6. ALZAMORA T., V. IGLESIAS, Enrique, "Bases para una respuesta de América Latina a la crisis económica internacional", *Revista de la CEPAL*, n° 20, agosto 1983, pág 17-49.
6. NEMOTO, Eri, "La presencia Japonesa en el tercer mundo", *Anuario Internacional CIDOB 1990*, Barcelona, Fundació CIDOB, 1991 pág. 185-180.
7. BOUHACENE, Mahfoud, *Droit International de la coopération industrielle*, París, Éditions Publisud, 1982, pag. 87-105.
8. IRELA, *Economic Relations Between the European Community and Latin America: a Statistical Profile, 1991*, Madrid, n° 31, october 1991, pag. 42
9. IRELA, *Economic Relations Between the European Community...*, op. cit, pág. 41.
10. FIELD, Peter, "Comercio e inversiones intralatinoamericanas: una perspectiva estadounidense", *Integración Latinoamericana*, n° 139, año 13, octubre 1988, pág 36-48.

a que numerosos países de América Latina, entre ellos Colombia, revisen sus legislaciones, con el objeto de que haya una mayor IED, que les permita tener un mayor crecimiento económico<sup>17</sup>. Tales revisiones se orientan a la eliminación de restricciones y condiciones, así como al otorgamiento de ventajas tributarias. Pero es preciso tomar en consideración que las políticas nacionales son tan sólo una parte de los factores que inciden en la dirección y magnitud de la IED que realizan los países desarrollados en América Latina.

En el ámbito del Grupo Andino, también se han realizado importantes modificaciones al Régimen Común de tratamiento a los capitales extranjeros, desde la adopción de la Decisión 24, considerada de manera general muy restrictiva para el inversionista extranjero.

Colombia, país integrante del Pacto Andino<sup>18</sup>, se encuentra en un periodo de modernización económica e institucional de su economía y para ello ha iniciado una serie de reformas especialmente en el régimen de comercio internacional, financiero, tributario, cambiario y laboral.

Con estas reformas a escala nacional y supranacional, se han realizado cambios que garantizan al inversionista la estabilidad normativa y consagran, entre otros, los derechos cambiarios y las modalidades de inversión necesarias para los negocios internacionales, es decir se han establecido las bases para que los capitales extranjeros participen en el proceso de modernización e internacionalización de la economía colombiana.

11. BITAR, Sergio, "La inversión estadounidense en el Grupo Andino", *Integración latinoamericana*, n° 98, año 10, enero-febrero 1985, pág. 42-49.
12. SELA, "La política de Estados Unidos ante la inversión extranjera y sus implicaciones para América Latina", *Capitulos*, n° 11, enero-marzo de 1986, pág. 105-116.
13. FERRERO COSTA, Eduardo, "Las relaciones de América Latina con el Japón y otros países asiáticos de la Cuenca del Pacífico", *Estudios internacionales*, n° 88, 1989, pág. 453.  
COMISION CEPAL, "Nuevas formas de cooperación económica entre América Latina y el Japón", n° 51, 1986
14. GALINSOGA JORDÀ, Albert, "España-América Latina: relaciones bilaterales y dimensión europea", *Anuario internacional CIDOB 1999*, pág. 69. Ver también a, GLAUSER, Kalvi, *Las economías Nórdicas y América Latina, evolución reciente y perspectivas*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Estocolmo n° 52, abril 1988, pág. 18-19.
15. BITAR, Sergio, "La inversión extranjera en el nuevo contexto internacional. El impacto de la política de Estados Unidos en América Latina", en MARTNER (coord), *América Latina en el mundo de Mañana*, Venezuela, edi. Nueva Sociedad, año 1987, pág. 133-161.
16. BITAR, Sergio, "El pensamiento latinoamericano ante la crisis económica", *Integración Latinoamericana*, n° 116, año 11, septiembre 1986, pág.36-42.
17. JULIENNE, Hubert, "Cooperación económica entre la Comunidad Europea y América Latina: posibilidades y opciones", *Integración Latinoamericana*, n° 131, año 13, enero-febrero 1988, pág. 27.
18. BASOMBRIO, Ignacio, "Grupo Andino una nueva oportunidad", *Nueva soSiedad*, n° 91, 1987, pág. 48-55.  
"La marcha del proceso de integración en América Latina", *Boletín de Integración*, n° 10, año 10, abril 1974, pág. 179-183.

## II. EL GRUPO ANDINO Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

El 26 de mayo de 1969, Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena<sup>19</sup> con el objeto<sup>20</sup> de acelerar el proceso de integración, promover un desarrollo armónico y equilibrado de los países firmantes y dar a estos dentro del marco de un futuro Mercado Común Latinoamericano un mayor poder de negociación. Cuatro años más tarde Venezuela se adhirió al Acuerdo y en 1976 Chile se retiró del Grupo Andino.

Para dar cumplimiento a estos objetivos fijados en el marco del proceso de integración andina, se establecieron varios mecanismos<sup>21</sup>:

- Armonización de las políticas económicas y sociales de los países miembros.
- Programación industrial
- Programa de liberalización comercial y de armonización aduanera.
- Establecimiento del Arancel Externo Común.
- Ejecución de programas de desarrollo agropecuario.
- Tratamiento preferencial para los países de menor desarrollo económico (Bolivia y Ecuador).
- Canalización de recursos internos y externos a través de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

En el campo de la armonización de las políticas económicas encontramos el Régimen Común para el tratamiento a los capitales extranjeros y a la transferencia de tecnología, adoptado por el Grupo Andino mediante la Decisión 24 del 31 de diciembre de 1970<sup>22</sup>.

### 2.1. Características de la normativa andina

Constituye este Régimen Común de tratamiento al capital extranjero y la transferencia de tecnología un elemento fundamental, que responde a un mandato expreso del Acuerdo de Cartagena<sup>23</sup> y que garantiza una adecuada distribución de los beneficios derivados del proceso de integración.

19. Al cual se le han introducido enmiendas en oportunidad de aprobarse el Instrumento adicional al Acuerdo de Cartagena para la adhesión de Venezuela en febrero de 1973; los Protocolos de Lima y Arequipa en 1976 y 1978, respectivamente; el Tratado de creación del Tribunal Andino de Justicia en mayo de 1979, y el Protocolo de Quito el 12 de mayo de 1987.
20. AROCENA, Martín, *El Pacto Andino: estructura y funcionamiento*, Colloque International L'Amérique Latine et la Communauté Européenne dans les années 80, Centre d'Etude d'Amérique Latine, Bruxelles, mai 1983, pag. 2-32.
21. INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA, "La marcha del proceso de integración en América Latina", *Boletín de Integración*, n° 10, año IX, abril 1974, pág. 178-183.
22. PARRA PEÑA, Isidro, "Dos trabajos sobre el Grupo Andino. De dónde viene y hacia dónde va", n° 5, vol. 30, mayo 1980, pág. 488-489.

### A) Objetivos de la Decisión 24

Al realizar un estudio de qué pretendía el Grupo Andino con la adopción de esta Decisión, es decir, cuáles eran los objetivos que buscaba, para qué se hizo, se puede concluir que uno de los objetivos fue el de armonizar los incentivos<sup>24</sup> otorgados por los países miembros para atraer la inversión extranjera, a fin de evitar la competencia ruinosa, que podría llevar a que los beneficios derivados de la integración se quedarán en manos de las empresas transnacionales.

Otro objetivo fundamental del Régimen de inversiones extranjeras del Grupo Andino es el de procurar que dichas inversiones extranjeras coincidan con los objetivos de la política económica del país receptor y con las metas de corto y largo plazo de su desarrollo<sup>25</sup>.

Otro motivo fue el deseo de crear un mercado común que fuera principalmente aprovechado por sus nacionales, además del creciente nacionalismo y la importancia cada vez mayor de las empresas extranjeras en América Latina y sus efectos en las economías de los países miembros<sup>26</sup>.

### B) Esquema general de aplicación de la Decisión 24<sup>27</sup>

La Decisión 24 incluye el tratamiento al capital extranjero, la transferencia de tecnología<sup>28</sup> y el régimen de propiedad industrial. Para nuestro estudio nos centraremos únicamente en los aspectos generales de su aplicación relacionados con la inversión extranjera en el mercado andino:

#### - Autorización.

Se instauró el proceso de autorización y registro por autoridad nacional competente para cada proyecto de nueva inversión extranjera directa que se planeara realizar en los países miembros. Trámites previos que suponían el establecimiento de una selección en la admisión<sup>29</sup>, y que llevaban a la exclusión de sectores específicos tales como las industrias extractivas, los servicios públicos, los medios de comunicación, y el sector financiero. Sin embargo se facultó a los países a suspender la aplicación

23. Artículo 27, Capítulo III, del Acuerdo de Cartagena, que se refiere a la "Armonización de las políticas económicas y coordinación de los planes de desarrollo".

24. FERNÁNDEZ, Jesús Alberto, *Pacto Andino: inversión extranjera y transferencia de tecnología*, Colloque international L'Amérique Latine et la Communauté Européenne dans les années 80, Bruxelles, mai 1987, pag. 2-18

25. Reproducida en *Comercio Exterior*, nº 2....., op. cit. art. 2.

26. AHO, Michael, NÚÑEZ del ARCO, José, "Inversión directa de Estados Unidos en América Latina, 1966-1976: análisis empírico del Decisión 24", *Integración Latinoamericana*, nº 38, año 4, agosto 1979, pág. 4.

27. INFORMACION LEGAL, "Grupo Andino: Primera Reunión de Organismos Nacionales competentes para la aplicación de la Decisión 24", *Integración Latinoamericana*, nº 76, año 8, enero-febrero 1983, pág. 40-41.

28. SOTO KREBS, Luis, "Tecnología en el Grupo Andino", *Comercio Exterior*, nº 1, vol. 25, enero 1975, pág. 52.

29. BERRIOS, Rubén, "La regulación de la tecnología y la inversión extranjera", *Comercio Exterior*, nº 5, vol. 30, mayo 1980, pág. 491-493.

de la regla general en el artículo 44<sup>30</sup>, donde se instituyó que la aplicación de las restricciones a la inversión que contenía el código correspondía a cada gobierno de los países miembros.

**- Adquisición de empresas nacionales.**

Se negó la adquisición de empresas nacionales a los inversionistas extranjeros, excepto en caso de quiebra, pero se dio la posibilidad de que los inversionistas extranjeros pudieran adquirir intereses minoritarios en empresas nacionales, siempre que tales adquisiciones implicaran un incremento del capital de la empresa.

**- Acceso al crédito interno.**

Para las empresas extranjeras se instauró la prohibición de acceder al crédito a mediano y largo plazo, dándoseles acceso sólo al crédito interno de corto plazo, con lo que se pretendía dar mayor posibilidad de negociación a las empresas nacionales, que habían sido desplazadas por las empresas extranjeras con mayor capacidad financiera. Norma considerada como un elemento clave<sup>31</sup>, fue modificada posteriormente por la Decisión 103.

**- Transformación de empresas extranjeras en empresas mixtas.**

La Decisión 24 dispuso que todas las empresas de capital extranjero ya establecidas o que se establecieran en el territorio de cualquier país miembro se comprometieran a vender a inversionistas nacionales, dentro de un cierto plazo y con determinada gradualidad, un porcentaje de sus acciones para convertirse en empresas mixtas<sup>32</sup>.

Esta forma de transformación era obligatoria, ya que se convertía en una condición para exportar al mercado andino sin el pago de tarifas subregionales y haciendo uso de la protección arancelaria establecida con relación a terceros países.

**- Remisión de utilidades al exterior.**

Se constituyó un tope jurídico para la remisión de utilidades al exterior de un 14%, situación que trajo grandes controversias, especialmente entre los inversionistas extranjeros que consideraban arbitrario el establecimiento de límites cuantitativos fijos de remisión de utilidades<sup>33</sup>. Posteriormente, con la aprobación de la Decisión 103 modificatoria del Código Andino, se otorgó el derecho a transferir al exterior utilidades netas hasta por el 20% anual del capital. La autorización de porcentajes superiores quedó a disposición de cada país miembro.

30. El texto de este artículo dice: "Cuando a juicio del país receptor existan circunstancias especiales, dicho país podrá aplicar normas diferentes a las previstas en los artículos 40 a 43 inclusive". Los artículos enunciados se refieren a la prohibición de realizar nuevas IED en servicios públicos, seguros, banca, otras instituciones financieras, transporte y comunicaciones.

31. AHO, Michael, NÚÑEZ del ARCO, José, "Inversión directa....", op. cit. pág. 6.

32. La Decisión 24 en los artículos 27 a 32, define a las empresas mixtas como aquellas cuyo capital pertenece a inversionistas nacionales en proporción no inferior al 51 %.

33. AHO, Michael, NÚÑEZ del ARCO, José, "Inversión directa de Estados Unidos.....", op. cit., pág. 79. Véase también, ORIA, Jorge Luis, BERTONE, Luis E., "Eficacia de las limitaciones al pago de utilidades en las leyes de inversiones extranjeras", *Integración latinoamericana*, diciembre 1982, año 7, pág 57-60.

## 2.2. La reforma de la Normativa Andina

La crisis de endeudamiento desencadenada en América Latina a partir de 1982, la mayor interdependencia de la economía mundial y una mayor competitividad, trajo nuevas condiciones respecto al tratamiento de la IED en la región<sup>34</sup>, siendo notoria en los países andinos una actitud de apertura al capital extranjero<sup>35</sup>. Así, países como Colombia y Ecuador propugnaron una política de puertas abiertas para el capital extranjero y una revisión de los alcances y criterios de la Decisión 24 (con las ulteriores modificaciones de la Decisión 103).

Estas consideraciones llevaron a la adopción de nuevas normas andinas, entre las cuales destacaremos la Decisión 220 de mayo de 1987<sup>36</sup>, que reforma el Régimen de Inversiones Extranjeras, y cuyas modificaciones más notables son:

- El aumento a un periodo de 30 años para convertir las empresas extranjeras en empresas mixtas y únicamente para las empresas que utilicen el mercado ampliado y no el mercado doméstico o la exportación a terceros países<sup>37</sup>.

- Asimismo se hicieron modificaciones en aspectos tales como la reinversión de utilidades al eliminar los topes, el acceso al crédito interno, el régimen de regalías, así como limitaciones a la inversión extranjera en algunos sectores, etc<sup>38</sup>.

Todas estas modificaciones dan más flexibilidad al régimen, al permitir que los países reglamenten según sus preferencias internas todo lo relacionado con la inversión extranjera.

## 2.3. El fortalecimiento de la apertura extranjera en materia de inversión extranjera

Los cambios hacia una política aperturista en materia de inversión extranjera por parte de los países miembros del Grupo Andino, son reforzados al adoptarse en abril de 1991 la Decisión 291<sup>39</sup>, que establece un régimen con reglas claras y uniformes tendentes a promover la inversión en los Países Andinos, reconociendo la importancia

34. SECCIÓN LATINOAMERICANA, Grupo Andino, "Los golpes de la crisis modifican el Pacto Andino", *Comercio Exterior*, nº 9, 1985, pág. 880. Véase también, SECCIÓN LATINOAMERICANA, Grupo Andino, "Grietas en el pacto por la inversión extranjera", *Comercio Exterior*, nº 10, 1985, pág. 988.

35. JUNGUITO BONNET, Roberto, "Relaciones entre la Comunidad Económica Europea y el Grupo Andino", *Integración Latinoamericana*, nº 161-162, año 15, octubre-noviembre 1990, pág. 33-37.

36. DOCUMENTOS, "Grupo Andino: Decisión 220. Sustitución de las Decisiones 24 y conexas sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías", *Integración Latinoamericana*, Argentina, nº 128, año 12, octubre 1987, pág. 65-70.

37. Reproducido en, DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION (DNP), *Régimen Legal de la Inversión Extranjera*, Colombia, publicaciones DNP, tercera edición, art. 25

38. *Ibid.*, arts. 1, 14, 17.

39. Reproducida en *Revista de Derecho Colombiano*, Decisión 291 de 1991. Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, Bogotá D.E., nº 355, tomo 64, año 29, julio de 1991, pág. 41-46.

de contar con el aporte de capital y de la tecnología extranjera como factores que contribuyen al desarrollo económico y social de los países miembros, cuyos aspectos más relevantes pueden resumirse así:

- Concede trato nacional a los inversionistas extranjeros, salvo lo dispuesto en la legislación nacional de cada país<sup>40</sup>

- Ofrece mayor flexibilidad en las posibilidades de financiamiento local, reinversión, remesas y reexportación de capitales<sup>41</sup>.

- Consagra el derecho de acceder al Programa de Liberación para los productos elaborados por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras<sup>42</sup>.

- Da a los inversionistas extranjeros el derecho a remitir al exterior, en divisas libremente convertibles, el 100% de las utilidades netas comprobadas que provengan de su IED, así como el derecho a reexportar las sumas que obtengan dentro del país receptor, cuando vendan sus acciones<sup>43</sup>.

- Los inversionistas extranjeros tienen derecho a obtener el registro automático de sus inversiones, al ser cumplidas las condiciones establecidas en el Régimen; de esta manera, se elimina el proceso de autorización previa a las inversiones extranjeras y subregionales<sup>44</sup>.

### III. ANÁLISIS DEL RÉGIMEN GENERAL DE LA IED EN COLOMBIA.

Con el fin de propiciar la internacionalización de la economía colombiana y de estimular la inversión de capitales del exterior en el país, el Gobierno colombiano ha iniciado una serie de reformas en todos los sectores económicos.

#### 3.1. Programa de modernización

El deseo de acrecentar la eficiencia, competitividad de la industria y de otros sectores, llevó a que en febrero de 1990 el Gobierno colombiano aprobara una estrategia de apertura gradual de la economía, denominada "Programa de Internacionalización de la Economía y Modernización del Aparato Productivo"<sup>45</sup>. Se trata de un proyecto dirigido a ampliar la utilidad de la inversión, elevar la

40. Ibid, art. 2.

41. Reproducida en *Revista de Derecho Colombiano*, Decisión 291 de 1991....., op. cit. art. 1 a 10.

42. Ibid, art. 8.

43. Ibid, art. 4.

44. Ibid, art. 3.

45. JUNAC, "El Grupo Andino", *Economía Andina. Informe trimestral de coyuntura*, Peru, nº 24, junio 1990, pág. 4.

productividad, conseguir un mayor grado de competitividad en el exterior y darle un mayor impulso a las exportaciones no tradicionales.

Para dar cumplimiento a estos objetivos se han realizado cambios a nivel financiero, tributario, laboral y de comercio internacional (véase cuadro nº1).

**Cuadro Nº 1. Cronología de la normatividad sobre inversión extranjera en Colombia.**

<b>País</b>	<b>Antecedentes</b>	<b>Régimen Sustantivo Vigente.</b>
Colombia	- DL 444 (1967) - D. 1900 (1973) Reglamenta la Decisión 24. - D. 1265 (1987) Reglamenta la Decisión 220 - Re. CONPES Nº 44 (1987) - Re. CONPES Nº 49 (1991)	- Decisión 291 (1991). - Decisión 292 (1991). - Ley 9ª (1991)* - Re. CONPES Nº 51 (1991) - Ley 07 (1991) (C.E.)** - D. 2131 (1991) (Z.F.)*** - Ley 49 (1990)**** - Ley 50 (1990)*****

\* Estatuto cambiario

\*\* Normas Generales de Comercio Exterior

\*\*\* Zonas Francas Industriales de bienes y de servicios.

\*\*\*\* Por la cual se reglamenta la repatriación de capitales extranjeros y se expiden normas en materia tributaria y financiera

\*\*\*\*\* Norma sobre legislación Laboral

#### **A) Principios orientadores de la política de inversión extranjera.**

El reconocimiento de la importancia de la inversión extranjera, aunado al deseo de liberalizar la economía, llevó a la adopción de un nuevo estatuto de inversiones internacionales. Así, por medio de la Ley 9ª de enero de 1991<sup>46</sup>, el Congreso de la República de Colombia, expidió la Ley Marco sobre Cambios Internacionales, que incluyó los principios orientadores de la inversión extranjera y asignó al CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) la función de establecer el régimen para las inversiones de capitales del exterior en el país, adoptándose el 28 de enero de 1991 la Resolución 49<sup>47</sup>.

Como consecuencia de las reformas introducidas por las Decisiones Andinas que son de obligatorio cumplimiento y con el fin de hacer más ágiles las inversiones de

46. Reproducida en *Revista de Derecho Colombiano*, Ley 9 de 1991, Cambios Internacionales y medidas complementarias, Santa Fe de Bogotá, nº 353, tomo 63, año 29, mayo de 1991, pág. 43.

47. Reproducida en: Banco de la República, *Régimen Cambiario 1991*, Colombia, ed. Banco de la República, 1991, pág. 93-125.

capitales del exterior en el país, esta Resolución es modificada en octubre de 1991<sup>48</sup> mediante la Resolución 51, normatividad ágil y moderna<sup>49</sup> que recoge en un sólo cuerpo legal la reglamentación de capitales del exterior en el país, incluida la inversión de capital del exterior de portafolio, y las inversiones colombianas en el exterior. Esta resolución otorga mayores derechos cambiarios e incorpora los siguientes principios generales enunciados en la Ley 9 de 1991:

**Principio de Igualdad de Trato**<sup>50</sup>, busca que la inversión extranjera en Colombia sea tratada de igual forma que la inversión de nacionales, sin que existan políticas ni actuaciones legales o administrativas discriminatorias frente al inversor extranjero, salvo los asuntos referentes a las transferencias de recursos al exterior.

**Principio de Universalidad**<sup>51</sup>, consiste en la posibilidad de realizar inversiones extranjeras en todos los sectores de la economía, cuya única excepción está en las actividades relacionadas con la defensa nacional y el procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país.

**Principio de Automaticidad**<sup>52</sup>, que implica una autorización automática de la inversión extranjera en Colombia, por lo que se eliminan los procedimientos de autorización de las inversiones; de manera excepcional se hará una evaluación cuando la inversión extranjera esté destinada a la prestación de servicios públicos, cuando cuente con seguros contra riesgos no comerciales o cuando se proyecte realizar en el procesamiento, disposición y desecho de basuras.

Por otra parte incorpora modificaciones tales como:

- Que la inversión extranjera a través de los mercados de valores deberá hacerse a través de Fondos de inversión de Capital Extranjero, que podrán ser Fondos Individuales o Institucionales.

- Traslada el Registro de la desaparecida Oficina de Cambios al Banco de la República.

- Elimina la limitación del giro hasta por el 100% del valor del capital registrado el año inmediatamente anterior a aquel en el cual se generaron las utilidades.

- Da autorización para que los giros al exterior se efectúen a través del mercado cambiario con la sola certificación del Revisor Fiscal incluyendo los datos correspondientes.

- Adicionalmente a esta reglamentación, existen sectores con regímenes especiales como son el sector financiero, seguros y el de energía y minas, que tienen reglas propias de la actividad, aplicables a todo inversionista.

48. Para un análisis de esta norma véase: Consejo Nacional de Política Económica y Social, "Ajustes al Estatuto de Inversiones Internacionales", Resolución N° 51, Colombia, octubre de 1991.

49. BOLSA DE BOGOTÁ, "La Resolución 51 del CONPES: hacia el florecimiento de la inversión extranjera", *Síntesis Económica*, Colombia, noviembre 25 de 1991, pág. 29 y 39.

50. *Ibid*, art. 3, y 15 de la Ley 9 de 1991.

51. Consejo Nacional de Política Económica y Social, "Ajustes al Estatuto de inversiones internacionales".....*op. cit.*, art. 8.

52. *Ibid*, art. 9.

53. Consejo Nacional de Política Económica y Social, "Ajustes al Estatuto de Inversiones Internacionales"....., *op. cit.*, art. 22.

### 3.2. Análisis Específico del Régimen Vigente

Con el objeto de tener una visión más clara del contenido de la Resolución 51 de 1.991, examinaremos los siguientes aspectos particulares del régimen general:

#### A) Promoción y Control

Con el propósito de estimular las inversiones en el país, se da al CONPES la función de señalar las directrices para el desarrollo e implementación de un programa de promoción de la inversión extranjera que mediante actividades de generación de inversión y servicio a los inversionistas nacionales y privados consolide mayores flujos de inversión de capital exterior al país; igualmente establece la creación de un ente especializado, que identifique oportunidades de inversión y potenciales inversionistas que tengan la capacidad técnica y financiera para el desarrollo de tales proyectos<sup>53</sup>.

#### B) Clases de Inversión Extranjera

Son inversiones de capitales del exterior:

- La inversión extranjera directa, considerada como los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa y la adquisición con ánimo de permanencia de participaciones, acciones o cuotas en el mercado de valores.

- La inversión indirecta, que consiste en todos los actos o contratos por medio de los cuales se realiza un aporte tangible o intangible a una empresa sin llegar a tener participación accionaria en todo o en parte de ella.

- Las inversiones de portafolio, que son las que se realizan en acciones y bonos obligatoriamente convertibles en acciones y otros valores negociables en Bolsa<sup>54</sup>.

#### C) Actividades en las que se Excluye o Limita la Inversión Extranjera

En cumplimiento del Principio de Universalidad, la actual legislación permite la inversión de capital del exterior y el establecimiento de empresas extranjeras en todos los sectores de la economía, en las mismas condiciones en que podría hacerlo una empresa privada nacional quedando prohibida la inversión extranjera únicamente en actividades de defensa y seguridad nacional y en actividades de procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país<sup>55</sup>.

#### D) Autorización Previa y Registro

Aunque este consagra la automaticidad, como uno de los pilares fundamentales de la legislación colombiana vigente, que implica una autorización automática de la inversión extranjera<sup>56</sup>, hay algunas actividades excepcionales que requieren autoriza-

54. Ibid, art. 4.

55. Consejo Nacional de Política Económica y Social, "Ajuste al Estatuto de Inversiones Internacionales"....., op. cit., art. 8.

56. En el ámbito del Grupo Andino, países como Perú y Ecuador, en forma general requieren de autorización y registro para la inversión extranjera que se haga. Para mayor información véase, UNCTAD, Doc. ECDC/220, 23 de octubre de 1991, pág. 32 y ss.

ción<sup>57</sup>, así tenemos:

- Autorización del Departamento Nacional de Planeación:

\* Para las inversiones destinadas a la realización de actividades de servicios públicos tales como: energía eléctrica, aseo, acueducto, alcantarillado, servicios postales, correos, salud pública, comunicaciones en todos los campos y por cualquier medio, incluidas las telecomunicaciones, radioemisoras, estaciones de televisión y periódicos, revistas y demás publicaciones que no tengan carácter científico, técnico o cultural, previo concepto favorable de la entidad competente.

\* Para las inversiones que se proyecte realizar contando con la cobertura de mecanismos de protección, garantía o seguro, derivados de convenios internacionales vigentes ratificados por Colombia.

\* Las que se proyecte realizar en el procesamiento, disposición y desecho de basuras, previo concepto favorable de la entidad competente.

\* Las inversiones destinadas a actividades mineras tales como: explotación, exploración, beneficio y transformación de minerales, refinación, transporte y distribución de hidrocarburos, cuando el proyecto globalmente considerado supere los cien millones de dólares.

- Autorización de la Superintendencia Bancaria:

\* Las transacciones de inversionistas del exterior que tengan por objeto la adquisición del 10 % o más de las acciones suscritas de cualquier entidad financiera, sometida a vigilancia de la Superintendencia Bancaria.

\* La constitución u organización de cualquier institución financiera con capital exterior.

- Autorización del Ministerio de Minas y Energía:

\* Para los proyectos de inversión de capitales del exterior destinados a la exploración y explotación de petróleo, gas natural y minerales.

\* Para la cesión de intereses totales o parciales previo pronunciamiento de la Empresa Colombiana de Petróleo (ECOPETROL).

\* Para proyectos de inversión destinados a refinación, transporte y distribución de hidrocarburos.

Con respecto al registro la Resolución establece que toda inversión de capital del exterior en el país requiere registro ante el Banco de la República. Para obtener el derecho a girar al exterior las utilidades que genere la inversión, deben igualmente someterse a registro:

- El incremento de la inversión extranjera en razón de la capitalización o de la reinversión de utilidades.

- Remesa de utilidades y reembolso de capitales.

- El movimiento de inversiones adicionales.

- Las sumas que el inversionista del exterior pague a la sociedad receptora por prima en colocación de acciones.

- Toda modificación o sustitución de la inversión original, bien sea por cambio del titular, en la destinación o en la empresa receptora de la misma.

En este punto debemos resaltar la importancia que adquirirá la inversión de capital

57. Ibid, arts. 9, 15, 27, 32.

del exterior en Zona Franca, por los múltiples beneficios establecidos en la Resolución 51 de 1991 y en el Decreto 2131 de 1.991, que la rige, siendo la Zona Franca industrial una área geográfica delimitada del territorio nacional, que se clasifica en: Zonas Francas Industriales de bienes y de servicios que tienen como objeto promover y desarrollar el proceso de industrialización de bienes y de prestación de servicios, destinados a mercados internos y de manera subsidiaria al mercado nacional; Zonas Francas Industriales de Servicios Turísticos, que busca promover y desarrollar la prestación de servicios en la actividad turística, destinados al turismo receptivo y de manera subsidiaria al turismo nacional; Zonas Francas Industriales de Servicios Tecnológicos, área con el objeto de promover y desarrollar como mínimo 10 empresas de base tecnológica, cuya producción se destine a mercados externos y de manera subsidiaria al mercado nacional<sup>58</sup>.

### E) Repatriación de Capital y Giro de Utilidades

El inversionista extranjero que realice una inversión en Colombia, adquiere los siguientes derechos<sup>59</sup>:

- Giro de utilidades generadas por la inversión<sup>60</sup>:

Es decir que el titular de la inversión extranjera tiene derecho a remitir al exterior, en moneda libremente convertible, las utilidades netas comprobadas que en forma periódica genere su inversión, eliminándose la limitación del giro hasta por el 100 % del valor del capital registrado el año inmediatamente anterior a aquel en el cual se generaron las utilidades, establecido en la legislación anterior.

- Reinversión de utilidades con derecho a giro: Se entiende por tal la retención en el superávit de utilidades con derecho a giro que no han sido distribuidas. Con lo cual hay un incremento en la capacidad de giro de utilidades y en el momento en que dichas utilidades así reinvertidas se distribuyan, se disminuye el registro en la cuantía de lo distribuido.

- Capitalización de utilidades:

También se tiene derecho a capitalizar las sumas con derecho a giro, producto de obligaciones derivadas de la inversión.

- Otros giros al exterior:

Remitir al exterior, en moneda libremente convertible, las sumas recibidas producto de la enajenación de la inversión dentro del país, o de la liquidación de la empresa o portafolio o de la reducción de su capital.

Cuando se trata de inversión en acciones y bonos convertibles en acciones y la misma no tenga el carácter de inversión de portafolio, sólo habrá lugar al derecho de

58. Reproducida en: *Revista de Derecho Colombiano*, Decreto 2131 de Septiembre de 1.991, Zonas Francas Industriales de Bienes y de Servicios, Santa Fe de Bogotá, n° 358, tomo 64, año 29, artículos 25 a 32.

Véase igualmente Consejo Nacional de Política Económica y Social, "Ajustes al Estatuto de Inversiones Internacionales"....., op. cit., art. 10.

59. *Ibid*, arts. 16 a 20.

60. ROJAS GONZÁLEZ, Clara Leticia, "Inversión extranjera: aspectos fiscales", *Impuestos*, Colombia, julio-agosto de 1991, pag. 15-19.

giro de las sumas recibidas por la enajenación de la inversión, cuando se demuestre que las acciones o bonos originalmente adquiridos han sido poseídos por un término ininterrumpido no inferior a un año.

#### **F) Acceso al Crédito**

Aunque la actual legislación no establece específicamente que las empresas extranjeras puedan acceder a las líneas de crédito internas, se deduce por los principios consagrados en la misma que no existen tratamientos discriminatorios para éstas en relación con las empresas nacionales y que por lo tanto las empresas extranjeras pueden acceder a todas las líneas de crédito internas.

#### **G) Acceso a Beneficios Promocionales y a Regalías.**

Las disposiciones vigentes no examinan de manera concreta los incentivos a la inversión, no obstante la consagración del Principio de Igualdad en el trato permite concluir que las empresas extranjeras tienen acceso a los mecanismos e instrumentos de promoción y fomento de las exportaciones en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales o mixtas.

En materia de Regalías, la Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena autoriza el pago de las mismas cuando las contribuciones tecnológicas intangibles no constituyan aportes de capital y cuando las contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial, previa autorización del organismo nacional competente<sup>61</sup>.

#### **H) Ley Aplicable y Solución de Litigios.**

En materia de solución de controversias, sanciones y controles se consagra que con respecto a las controversias derivadas de las inversiones de capital del exterior entre el Gobierno e inversionistas del exterior, se reitera el principio de sometimiento a la Ley y a la jurisdicción de los Tribunales Colombianos. Por otra parte, en materia de Arbitraje Internacional el estatuto establece que se regirá por las normas pertinentes establecidas para tal fin<sup>62</sup>.

#### **I) Garantías y Convenios Internacionales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras.**

Los mecanismos establecidos en Colombia para proteger las inversiones extranjeras contra riesgos políticos o no comerciales<sup>63</sup>, tales como la expropiación, la suspensión de pagos al exterior, el incumplimiento de contrato, pérdidas derivadas de disturbios civiles, etc., son dados por la Corporación Privada de Inversiones en el Extranjero (OPIC), organización independiente responsable de desarrollo económico y social en países en desarrollo, mediante la promoción de inversiones estadounidenses, cuya función es financiar y asegurar proyectos de inversión extranjera frente a

61. *Revista de Derecho Colombiano*, Comisión del Acuerdo de Cartagena, Decisión 291 de 1991....., op. cit. art 15.

62. *Ibid*, arts. 23 a 26.

63. Véase, BOUHACENE, Mahfoud, *Droit de la coopération industrielle*....., op. cit. pág 60-63.

**Cuadro Nº 2. Modelo Regulatorio Vigente**

**Colombia**

1. Carácter y principal función del régimen legal	Promoción y garantía de inversiones.
2. Administración	Organismos con competencia específica para autorización y registro. La autorización previa es requerida en supuestos especiales.
3. Modalidades de inversión de Capital Exterior.	importación de bienes físicos; importación de divisas como aporte directo de capital o adquisición de derechos, acciones u otros valores; contribuciones tecnológicas intangibles; inversiones de portafolio; reinversión de utilidades; capitalización; inversiones suplementarias al capital asignado de las sucursales e inversiones a un proyecto minero; inversiones destinadas a la compra de bienes inmuebles.
4. Limitaciones a repatriación y/o giro de utilidades y regalías.	Sin limitaciones y pago de regalías.
5. Actividades en que se excluye o limita la inversión extranjera.	Limitadas (actividades de defensa y seguridad nacional y disposición y desecho de basuras tóxicas peligrosas o radioactivas no producidas en el país).
6. Acceso al crédito interno.	No hay limitaciones
7. Ley aplicable y solución de conflictos.	Aplicación Ley nacional y/o jurisdicción exclusiva local.
8. Garantías	Tres mecanismos (OPIC, MIGA, propuestas de acuerdos bilaterales de inversión).

riesgos políticos y que actúa en Colombia desde 1985, además, este país suscribió la Convención de la Agencia Multilateral de Garantía a la inversión (MIGA) en 1986. MIGA es una institución multilateral que otorga garantías contra riesgo político y promueve los flujos de inversión a los países miembros<sup>64</sup>. Actualmente, se están considerando propuestas de acuerdos bilaterales de inversión.

64. BERTONE, Luis E., "Los regímenes de garantía a la inversión extranjera y su aplicabilidad en los países de la ALADI", *Integración Latinoamericana*, nº 103, julio 1985, pág. 40-48. Véase también, LICHTENSZTEJN Samuel, TRAJTENBERG, Raúl, "Inversiones extranjeras y política económica en América Latina...", op. cit. pág. 40.

### J) Ventajas Andinas para Empresas con Inversión Extranjera.

En la Decisión 291 del Acuerdo de Cartagena y en la Resolución 51 del CONPES se elimina la obligación de transformación de las empresas extranjeras que estén interesadas en beneficiarse de las ventajas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, por lo tanto las empresas nacionales, mixtas y extranjeras que cumplan con las condiciones subregionales de origen, tienen acceso al mercado ampliado. Dicho Programa consiste en eliminar los gravámenes y restricciones que incidan en la importación de productos originarios de cualquier país miembro de grupo. Igualmente las empresas extranjeras que tengan vigentes convenios de transformación podrán solicitar que se dejen sin efecto dichos convenios ante el organismo nacional competente<sup>65</sup>.

Además de las disposiciones sobre inversión extranjera, el Gobierno colombiano, en su afán de modernizar su economía y de regular el comercio exterior ha creado el Ministerio de Comercio Exterior como organismo encargado de dirigir, ejecutar, vigilar la política de comercio exterior, en concordancia con los planes y programas de desarrollo; el Consejo Superior de Comercio Exterior que tiene la función de asesorar al Gobierno en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior; el Banco de Comercio Exterior, que tiene la función de promover las exportaciones<sup>66</sup>.

Enunciada la reseña de la evolución legislativa y las características del Régimen actual sobre inversión extranjera, se puede concluir que los cambios efectuados están siempre hacia la liberalización, promoción y apertura de la inversión, mediante el estímulo de una economía de mercado, que tiene mecanismos cada vez menores de control en cada caso.

## IV. LA INVERSIÓN EUROPEA. ESPECIAL REFERENCIA A ESPAÑA

Los flujos de inversión extranjera hacia Colombia han permanecido bajos durante la década anterior, principalmente debido a restricciones legales y reglamentarias, orientadas a proteger a los inversionistas locales en muchas áreas de la actividad económica. Los flujos de inversión extranjera han mostrado un comportamiento particularmente insatisfactorio en los últimos años.

La inversión extranjera realizada en Colombia en la última década se mantuvo concentrada en muy pocos sectores de destino<sup>67</sup> y muy pocos países de origen. El

65. *Revista de Derecho Colombiano*, Comisión del Acuerdo de Cartagena, Decisión 291 de 1991..., op. cit. art. 8; véase también en Consejo Nacional de Política Económica y social, "Ajuste al Estatuto de Inversiones Internacionales"..., op. cit., art. 18.

66. Reproducida en: *Revista de Derecho Colombiano*, Ley 7 de 1991 Comercio Exterior, Santa Fe de Bogotá, nº353, tomo 63, año 29, mayo de 1991, pág. 418.

Modificación del Régimen Jurídico de la inversión extranjera en Colombia

sector minero recibió las dos terceras partes de los flujos totales de inversión durante la década anterior, casi 1.500 millones de dólares. Aunque se registró una creciente participación de inversiones provenientes de países europeos<sup>68</sup>, asiáticos, y centro-americanos, los Estados Unidos concentraron más del 70%. El registro promedio anual de inversión extranjera en el último quinquenio fue de 59,4 millones de dólares, cifra que resulta menor a la del quinquenio 1.980-1.984 (80,6 millones de dólares) e incluso a la del periodo 1.975-1.979 (78 millones). Los flujos de inversión se redujeron año a año a partir de 1.985, alcanzando en 1.988 el menor registro de la década.

Es importante hacer notar que la inversión española<sup>69</sup> en Colombia no ha sido muy importante en terminos relativos para este país; así el Cuadro 3 nos resume la relativa importancia de las inversiones españolas dentro de las inversiones extranjeras totales. Aunque la inversión de españoles en Colombia solamente ha supuesto una media del 3,3 por ciento del total de inversiones extranjeras entre 1.980 y 1.988, ha crecido a una tasa anual más alta que las inversiones globales (84,7 frente a 10,7%), sin embargo la inversión española ha sido notablemente inestable, caracterizándose por unos altibajos constantes, como por ejemplo se aprecia entre 1.982 y 1.986<sup>70</sup>.

**Cuadro 3. Inversión Española en Colombia (Acumulada), 1980-88** (miles de dólares)

Año	Inv. Española		Inv. Extranjera		Inv. Española Inver. Total(%)
	Monto	Cambio(%)	Monto	Cambio(%)	
1980	5.276	+ 11,4	107.407	- 1,4	3,8
1981	5.786	+ 9,7	159.392	+ 15,9	3,6
1982	6.173	+ 6,4	199.345	+ 25,1	3,1
1983*	1.310	-78,8	240.901	+ 20,8	0,5
1984	10.813	+725,4	314.457	+ 30,5	3,4
1985	11.797	+ 9,1	344.100	+ 9,4	3,4
1986	10.704	- 9,3	395.086	+ 14,8	2,7
1987	10.549	- 1,4	294.580	- 25,4	3,6
1988	19.947	+ 89,1	318.366	+ 8,1	5,9
1980-88**	—	+ 84,7	—	+ 10,9	3,3

Fuente: Banco de la República (Colombia).

Nota: No incluye inversiones petroleras. Incluye inversiones nuevas y antiguas.

\* En este año hubo una desinversión neta por parte de España.

\*\* Promedio anual de 1980 a 1988.

67. MORTIMORE, Michael, "El papel subsidiario de la inversión externa directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", *Revista de la CEPAL*, n° 25, abril 1985, pág. 67-84.

68. OSORIO, Marta, "Las relaciones Comerciales entre Colombia y la Comunidad Europea", *Documentos Ocasionales*, Colombia, n° 18, noviembre-diciembre de 1990, pág 3-38.

69. L. FRERES, Christian, "Colombia España: una reseña de sus relaciones", *Documentos Ocasionales*, Colombia, n° 14, marzo-abril de 1990, pág. 31-33.

70. Fuente: Banco de la República, *Régimen Cambiario 1991*, Colombia..., op. cit., pág. 84 y ss.

Estos datos ponen de manifiesto la necesidad que vió el Gobierno colombiano de levantar una serie de barreras que restringían un mayor flujo de capitales del exterior hacia el país y de propiciar la modernización económica y su internacionalización a través de una legislación menos restrictiva, acorde con los intereses de inversionistas extranjeros, y con el objetivo de propiciar el crecimiento de la economía.

## V. CONSIDERACIONES FINALES

Una vez establecida de forma detallada la evolución, características, condiciones y derechos del Régimen Jurídico de la Inversión Extranjera en el ámbito del Grupo Andino, concretándose en Colombia, podemos concluir que este país, ante su progresivo aislamiento y el rezago de sus instituciones, ha iniciado una serie de reformas profundas en su estructura económica para lograr una modernización e internacionalización de su economía.

La nueva legislación abre el camino para superar las limitaciones del régimen cambiario anteriormente establecido, ya que es una reglamentación ágil, eficiente, moderna, que reduce al mínimo los trámites burocráticos relacionados con las operaciones de comercio exterior y que busca apoyar y promover la inversión extranjera en el país.

Por otra parte, dentro del marco de los países del Grupo Andino, la revisión de las políticas relativas a la inversión fortalece los objetivos de la apertura económica que el Gobierno colombiano ha iniciado.

Todo ello revela la sustitución total de un esquema basado en criterios proteccionistas por otro, fundado en la promoción y apertura a las inversiones extranjeras.

Estas facilidades consagradas necesitan el apoyo de los países desarrollados para cumplir con los objetivos perseguidos, puesto que éste gran paso que intenta dar el Gobierno colombiano no sólo atiende a las necesidades e intereses de los inversionistas extranjeros sino que busca sobre todo propiciar el crecimiento de su economía y crear las condiciones requeridas para mejorar el índice de su ingreso y el bienestar de su población.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

La cooperación española con Centroamérica.  
M<sup>a</sup> Angels Miralpeix i Güell

# La cooperación española con Centroamérica

M<sup>a</sup> Angels Miralpeix i Güell\*

## I. INTRODUCCIÓN

Los seis Estados de América Central<sup>1</sup> –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá-<sup>2</sup> ocupan una superficie de 500.201Km<sup>2</sup>, con una población de 28.111.000 habitantes (1989).

Las economías centroamericanas no forman un conjunto totalmente homogéneo, pero comparten los denominadores comunes del subdesarrollo y la dependencia. Una de las características fundamentales de dichas economías es su vulnerabilidad externa, debido a su extraversión y dependencia de los ciclos de la economía mundial.

1. "Aunque históricamente las repúblicas centroamericanas son: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, Belice y Panamá son países limítrofes clave en el istmo. La proximidad y los sistemas de recursos compartidos que propician la integración de los 5, también se aplican a Belice y Panamá. Ya se han establecido algunos vínculos con Panamá en forma de programas de cooperación regional (CSUCA, ICAP, IICA, CADESCA, etc.) y programas sectoriales conjuntos (en el campo de la energía, la salud y el transporte). Además, las condiciones que frustraron los intentos de incorporar a Panamá en el MCCA en la década de los 70 ya no existen, y la crisis que atraviesan Panamá y el MCCA quizá haya creado mayores incentivos para que diversifiquen sus lazos económicos". *Pobreza, conflicto y esperanza: un momento crítico para Centroamérica*, Informe de la Comisión Internacional para la Recuperación y el Desarrollo en Centroamérica (Informe Sandford), I.C.I.-Tecnos, Madrid 1989, pp. 104-105.
2. Los datos que aparecen en este apartado han sido extraídos de:  
CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Publicación de las Naciones Unidas, Edición 1989, pp. XXIII-LXII, 3-5, 7, 12-17, 20-21, 40-48, 51-52, 62, 66-67, 69-75, 87-88, 106-107, 120-121, 126-131, 134-137, 148-149, 163.  
*Anuario Iberoamericano '90*, Ediciones Pirámide, Madrid, 1990, pp. 99-102, 167-170, 223-226, 241-244, 277-280, 295-298.

\*Máster en Estudios Internacionales por la Universidad de Barcelona

3. A excepción de Costa Rica, donde la producción de café, debido a la inexistencia de la mano de obra barata y masiva, fue realizada por pequeños productores con altos índices de productividad.
4. Casi la totalidad de la producción y exportación del plátano estaba controlada por la United Fruit y la Standard Fruit, mientras que la producción y comercialización del café estuvo controlada por empresas alemanas y británicas, anteriormente al control del mercado mundial por parte de la multinacional estadounidense General Foods y la de origen suizo, Nestlé Alimentaria S.A. El Salvador, único país centroamericano sin costa al Atlántico, no se convertirá en productor de plátanos para el mercado mundial.
5. La deuda externa total centroamericana pasa de 11.432 millones \$ en 1980 a 21.929'7 millones \$ en 1985 y a 27.252 millones \$ en 1989 es decir, aumenta un 138'4% en menos de una década; cabe destacar el caso de Nicaragua, país en el cual la deuda externa se ha multiplicado por 4 en dicho período de tiempo. En 1989 ésta ascendía en cada uno de los 6 países de la región a: Nicaragua, 8.669 millones \$; Panamá, 6.001 millones \$; Costa Rica, 4.647 millones \$; Honduras, 3.444 millones \$; Guatemala, 2.665 millones \$; El Salvador, 1.826 millones \$. I.F.E.L.A. *Economic Relations between the European Community and Latin America: a statistical profile, 1991*, Working paper nº 31, Madrid, octubre 1991, p. 55.
6. Los factores más importantes que obligaron a los gobiernos centroamericanos a contratar préstamos elevados y crecientes con la banca privada internacional fueron:
  - La liquidez y competencia de la banca privada internacional por colocar los excedentes procedentes de los elevados precios del petróleo
  - La convicción de los gobiernos centroamericanos de que la recesión mundial era de carácter cíclico de corta duración
  - La necesidad de cubrir el gasto público para mantener el ritmo de crecimiento - el agotamiento de las reservas internacionales
  - Las dificultades de obtener crédito de fuentes oficiales bilaterales y multilaterales
 Las características básicas que diferenciaban el financiamiento privado del oficial eran:
  - Los préstamos adquiridos no tenían que destinarse a financiar proyectos de desarrollo y, por lo general, se destinaron a liquidar obligaciones derivadas del déficit comercial de los países, en divisas
  - Los plazos establecidos eran reducidos y con período de gracia corto o inexistente
  - La mayoría de los empréstitos se contrataron a tasas de interés variable, sobre la base de las que se encontraban vigentes en el mercado internacional, siendo difícil de prever hasta cuanto podrían elevarse
 CASAUS ARZÚ, Marta y CASTILLO QUINTANA, Rolando *Centroamérica. Anuario 1989*, Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL), Madrid, enero de 1989, vol. 1, p. 40.
7. En los mercados de materias primas se pueden observar los siguientes fenómenos:
  - El desplazamiento de las materias primas en la producción de productos manufacturados; en Centroamérica ha afectado a:
    - \* El algodón (sustituido por fibras de celulosa y sintéticas en el mercado de insumos para tejidos), cuyo peso en las exportaciones se ha visto reducido drásticamente; la reducción del área de cultivo de dicho producto en El Salvador y en Guatemala ha aumentado los índices de desempleo y los de extrema pobreza del campesinado.
    - \* Azúcar (edulcorantes químicos más baratos que el azúcar natural para la producción de bebidas), cuyo mercado depende de la cuota establecida por EEUU y además presenta una oferta excesiva a nivel mundial, tanto los precios como el volumen han fluctuado notablemente.
  - El proceso de producción, distribución, transporte y comercialización controlado por compañías

Desde las últimas décadas del siglo XIX, los países centroamericanos han sido los productores de café para los mercados europeos y, posteriormente, para los EEUU. El crecimiento de la caficultura significó la creación de toda una infraestructura física y financiera y la consolidación del latifundismo<sup>3</sup>. La dependencia externa se acrecentó con la exportación del cultivo del banano por la compañía multinacional estadounidense creada en Centroamérica: la United Fruit.<sup>4</sup>

La industrialización por sustitución de importaciones, llevada a cabo durante la década de los años 60, no disminuyó el peso del sector agro-exportador, sector impulsor de un crecimiento industrial altamente dependiente en capital, insumos y tecnología extranjeras que acentuaron la dependencia externa de las economías centroamericanas. Los cambios generados por la industrialización se fueron yuxtaponiendo a la estructura económica, política y social existente, sin alterar de forma sustancial el modelo agro-exportador, el cual genera un crecimiento concentrador y centralizador de la riqueza y de las decisiones políticas y, por tanto, excluyente para la mayoría de población en relación tanto a la distribución de los excedentes económicos como en la toma de decisiones políticas. Esta marginación afectó prioritariamente al campesinado, que optó por la vía de la insurrección armada (El Salvador, Guatemala y Nicaragua).

La subida de las tasas de interés a principios de la década de los 80, provocada por la recesión económica mundial, que elevó el servicio de la deuda<sup>5</sup> por concepto de intereses principalmente en aquellos países que habían contratado su deuda con fuentes privadas de financiación<sup>6</sup> a tasas de interés variable, ha sido uno de los elementos que mayormente ha obstaculizado el crecimiento de los países en desarrollo, especialmente en Centroamérica donde la crisis económica ha generado una crisis política global. Además, la recuperación económica de los países industrializados se ha alcanzado, entre otros factores, gracias a la caída de los precios de los productos básicos<sup>7</sup>, es decir, que dicha recuperación ha significado un deterioro constante de los términos de intercambio de los países en desarrollo.

La caída de los precios de los productos de agroexportación centroamericanos y las continuas presiones alcistas de los bienes importados (insumos, bienes de capital e hidrocarburos) esenciales para estas economías, ha provocado que la relación real de intercambio de la región se deteriorase notoriamente (entre 1977 y 1984, casi un 40%<sup>8</sup>). Asimismo, los países del istmo continuaron manteniendo, durante los primeros años de la década de los 80, las importaciones aumentando, de esta forma, el déficit de sus respectivas balanzas comerciales y generando un considerable incremento del desequilibrio externo. Además, el endeudamiento produce efectos negativos sobre la actividad económica de los países del istmo, puesto que los pagos anuales en concepto de amortizaciones e intereses requieren cada vez porcentajes mayores de los ingresos de divisas, hecho que merma la disponibilidad de recursos para el crecimiento económico interno.

Los indicadores socio-económicos, recogidos por la CEPAL<sup>9</sup>, ponen de manifiesto la crisis global, profunda y duradera por la que atraviesa Centroamérica.

El estudio de algunos de los aspectos demográficos y sociales más relevantes nos permite establecer dos tipos de países en el istmo con características claramente diferenciadas (1985-90):

- El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cuyas tasas de natalidad se

transnacionales:

\* Plátano: United Brands, Del Monte, Standard Fruit.

\* Tabaco: Reynold, Phillip Morris.

\* Café: General Foods, Nestlé, Jacobs.

- Los costos de los transportes (realizados en un 90% en barcos propiedad de compañías transnacionales), los fletes y seguros de compañías financieras de origen en los países industrializados han experimentado importantes subidas.

8. Según cálculos de la UNCTAD, la participación de los países productores en el precio final de las materias primas es generalmente reducida; del precio de venta al consumidor en un país industrial, el país productor recibe: 11% en relación al banano; 14% en relación al café; 15% en relación al cacao; 30% en relación a los cítricos. CASAUS ARZÚ, Marta y CASTILLO QUINTANA, Rolando *Centroamérica. Anuario 1989*, Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL), Madrid, enero de 1989, vol. 1, p. 35.
9. Véase nota nº2.
10. Estos cuatro países tienen las tasas más elevadas no sólo de Centroamérica sino de toda América Latina.
11. En los casos de alta mortalidad infantil se debería prolongar el periodo hasta los 5 años de los niños fallecidos para tener una estimación más fiable, puesto que más de 1/3 de cada 100 fallecidos en Centroamérica muere antes de cumplir 5 años (entre el 42% y el 45% de los fallecidos en 1987 en Nicaragua, Guatemala y Honduras fueron niños menores de 5 años de edad). IZQUIERDO, Antonio "Análisis Demográfico Regional", *Centroamérica. Anuario 1989*, Centro Español de Estudios de América Latina (CEDEAL), Madrid, enero de 1989, vol. 1, p. 320.
12. Con 2'1 hijos por mujer el reemplazo de la población queda asegurado.
13. Una estructura de población femenina joven combinada con una conducta prolija muy notoria indica que el crecimiento de la población total se prolongará durante decenios.
14. Aproximadamente 2.000.000 de refugiados, desplazados de guerra y emigrantes por razones económicas. LAGOS ANDINO, Ricardo "Elecciones en América Latina y El Caribe (1988-1990)", en *Anuario Iberoamericano '90*, Ediciones Pirámide, Madrid, 1990, p. 532.
15. El programa de estabilización del F.M.I. tiene cuatro componentes principales:
  1. La abolición o liberalización del control de cambios y de los controles sobre las importaciones.
  2. La devaluación de la moneda.
  3. Un programa riguroso para frenar la inflación internacional consistente en: a) el control de los créditos bancarios; b) el control del déficit público; c) el control del crecimiento de los salarios; d) la eliminación de los diversos controles sobre los precios.
  4. Unas condiciones más favorables a la inversión extranjera y una apertura general de la economía al comercio internacional.TODARO, Michael P. *El desarrollo económico del Tercer Mundo*, Alianza Universidad Textos, Alianza Editorial, Madrid 1988, p. 640.
16. Hay que destacar la drástica disminución (37%) del analfabetismo en Nicaragua, país en el cual en 1960 más del 50% de la población mayor de 15 años era analfabeta mientras que en 1985 ese porcentaje se reducía a un 13%; esta reducción debe relacionarse con el espectacular aumento del gasto público en educación, el 6,6% del PIB en 1985, el mayor porcentaje de los países centroamericanos.
17. La tasa de desempleo es el cociente entre el nº de personas que no tienen empleo pero que han buscado trabajo durante el período de referencia y la población económicamente activa, multiplicado por 100. Hay que tener en cuenta que las definiciones de desempleo utilizadas en cada país pueden diferir tanto en la extensión del período de búsqueda, como en la inclusión u omisión de los desocupados desalentados, o en los límites de edad de la población económicamente activa.

elevan al 400%<sup>10</sup>, oscilando las de mortalidad entre un 8 y 90/00 y las de mortalidad infantil<sup>11</sup> entre el 57,4 y 68,40%; estos porcentajes, unidos al mantenimiento de unos índices de fecundidad espectaculares (5-6 hijos)<sup>12</sup>, arrojan unos índices anuales medios de crecimiento muy elevados (superior al 3% anual) y con clara tendencia a aumentar. La caída de la tasa de crecimiento en El Salvador pone de manifiesto un éxodo de enormes proporciones hacia el exterior debido a la guerra civil que han mantenido hasta fechas recientes.

- En Costa Rica y Panamá, países con tasas de natalidad inferiores a un 290/00, y cuyos índices de mortalidad no rebasan el 50/00 y los de mortalidad infantil no sobrepasan el 22,70/00; la fecundidad presenta unos índices sensiblemente inferiores a los del grupo anterior, alrededor de los 3 hijos.

Estos indicadores configuran a Centroamérica como una región muy "joven"<sup>13</sup>, puesto que la edad media de la población del istmo no rebasa los 17 años (más del 45% de los habitantes de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua tienen menos de 15 años; el 36% en los casos de Costa Rica y Panamá); en ninguno de los países el 4% de su población es mayor de 65 años, pero nacer en El Salvador, Guatemala, Honduras o Nicaragua supone una esperanza de vida de 12 ó 10 años menos que si el nacimiento tuviera lugar en Costa Rica o Panamá, respectivamente.

El extraordinario crecimiento de la población total por una parte, y la estructura de las pirámides de edad por la otra, van a acentuar las necesidades sociales básicas de estos países con una creciente rapidez; además, no cabe olvidar los graves desequilibrios demográficos, económicos y sociales que provocan los desplazamientos de población en la zona<sup>14</sup>, destacando, fundamentalmente, el éxodo de población que ha experimentado El Salvador, como ya mencionamos anteriormente.

La disminución del gasto público en educación, que en algunos casos no supera el 1% del PIB, consecuencia de la crisis y de las políticas de ajuste estructural<sup>15</sup>, incide directamente en los porcentajes de analfabetismo, indicador que refuerza la idea de las "dos Centroaméricas"<sup>16</sup>: Guatemala y Honduras tienen un porcentaje de población analfabeta (más del 40% en 1985) casi 7 veces superior al de Costa Rica y casi cuadruplican el de Panamá; en El Salvador dicho porcentaje alcanza casi el 30%.

Estos elevados porcentajes afectan directamente al futuro inmediato de la población, puesto que ésta tendrá que hacer frente a un mercado de trabajo caracterizado por la disminución del dinamismo en la producción de empleo, fundamentalmente en las áreas urbanas, en las que el desempleo<sup>17</sup> ha aumentado considerablemente en los últimos años, superando en algunos casos el 25% (Nicaragua, 1988). La gran concentración urbana es una de las consecuencias más directas de las convulsiones político-sociales-militares en el área rural, flujo migratorio que el sector tradicional productivo no ha sido capaz de absorber y que, o bien ha tenido que emigrar, o bien ha pasado a engrosar el sector informal.

La distribución del PIB/hab. en la región es muy heterogénea: mientras en unos países rebasa los 2.200 dólares -Costa Rica y Panamá-, en la mayoría, a excepción de Guatemala (1.700 dólares), no alcanza los 1.000 dólares -El Salvador, Honduras y Nicaragua- (1988). Aunque no se dispone de ningún dato que se refiera a la distribución de la renta entre las distintas capas de la población, el indicador que puede dar una visión aproximativa de la distribución de la riqueza es la "magnitud de la

pobreza”<sup>18</sup>, que en el año 1986 alcanzaba al 68% de la población guatemalteca.

Los organismos especializados de las Naciones Unidas afirman que todos los países centroamericanos han retrocedido en sus condiciones de vida más de una década, con la salvedad de Panamá, cuyo retroceso era equivalente sólo a 6 años, pero la fuerte contracción de la economía en 1988 arrojó una tasa de crecimiento del PIB per cápita del -18,2% en ese año; y cabe destacar asimismo que tanto El Salvador como Nicaragua habían retrocedido en sus niveles de vida más de 20 años, siendo el ingreso real de su población equivalente al de principios de la década de los 60.<sup>19</sup>

El informe de la Comisión Internacional para la Recuperación y el Desarrollo de Centroamérica (Comisión Sandford) señala la necesidad de reactivar la integración regional en todas sus vertientes como única vía de solución a los múltiples problemas que aquejan a la región, proceso que debe ser apoyado tanto política como económicamente por la Comunidad Internacional.<sup>20</sup>

“A fin de que Centroamérica pueda actuar como región, es necesario que se la trate como región. (...)”

Las iniciativas de integración regional requieren apoyo internacional, tanto financiero como político. Por consiguiente, los donantes deberían ayudar a financiar la reactivación del Mercado Común y la creación de otras instituciones regionales tales como el Parlamento Centroamericano y el Consejo de Cultura y Educación. (...)

Existe la terrible posibilidad de que, una vez concluidas las actividades bélicas, Centroamérica ya no constituya una zona de crisis geopolítica, se suspenda la asistencia económica externa y se cierren las puertas a las exportaciones de productos

Según consta en el *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Publicación de las Naciones Unidas, Edición 1989, pp. 40-44.

18. Las cifras son porcentajes de hogares con ingresos inferiores a las respectivas líneas de pobreza; éstas representan presupuestos mínimos de consumo privado, estimados para cada país a partir del costo de una canasta básica de alimentos que satisfaga los requerimientos nutricionales de la población.

Los datos de este indicador no son estrictamente comparables entre sí puesto que la CEPAL se refiere a ellos, en cada país, en años distintos; además no constan datos de El Salvador y Nicaragua: Honduras 65% (1967); Guatemala 68% (1986); Panamá 34% (1986); Costa Rica 25% (1988).

19. Variación acumulada del crecimiento del PIB/hab. durante los años 1982-1988: Nicaragua -34,3%; Guatemala

-18,7%; Panamá -16,5%; Honduras -9,1%; El Salvador -5,8%; Costa Rica -2,6%.

20. *Pobreza, conflicto y esperanza: un momento crítico para Centroamérica*, Informe de la Comisión Internacional para la Recuperación y el Desarrollo en Centroamérica (Informe Sandford), I.C.I.-Tecnos, Madrid 1989, pp. 116, 117 y 132.

21. En muchas ocasiones se utilizan de forma indistinta los términos “Cooperación al Desarrollo” y “Ayuda Oficial al Desarrollo”; sin embargo, son dos conceptos diferentes puesto que el de Cooperación al Desarrollo (no es necesario que se produzca una transferencia directa de recursos) engloba al de AOD.

centroamericanos. (...) La recuperación, especialmente si se centra en la reubicación de los refugiados y el restablecimiento de la maltrecha infraestructura de servicios de la región, tendrá un costo elevado (...). El desarrollo sostenido requerirá una década de apoyo e impulso internacional permanente.”

## II. LA AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO

### 2.1. Concepto y modalidades

La Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)<sup>21</sup>, definida por el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, comprende todas las transferencias reales de recursos hacia países en desarrollo y a las instituciones multilaterales suministradas por los organismos públicos, incluyendo gobiernos locales o sus organismos ejecutivos, cuando cada operación, individualmente considerada, cumpla con los requisitos siguientes:

- \* El objetivo fundamental sea favorecer el desarrollo económico y mejorar el nivel de vida de los países en desarrollo.

- \* Sus condiciones deben ser significativamente más blandas que las vigentes en operaciones comerciales.<sup>22</sup>

El CAD establece una metodología a fin de delimitar los flujos que entran a formar parte de la AOD:

- \* Las aportaciones anuales deben hacerse sobre desembolsos netos.

- \* Deben deducirse las devoluciones de préstamos anteriores.

- \* Cada uno de los préstamos debe tener un elemento de concesionalidad al menos del 25% en el momento en que se toma la decisión de la concesión del préstamo, calculado sobre la base de una tasa de actualización del 10%<sup>23</sup>.

- \* Los costes administrativos necesarios para gestionar la AOD se contabilizarán en el volumen de AOD del país donante.

El Plan Anual de Cooperación Internacional (PACI) define el concepto de AOD de la forma siguiente:

“El término “ayuda” designa únicamente las aportaciones que son consideradas como una ayuda pública al desarrollo, es decir, las donaciones o los préstamos, con las particularidades siguientes:

22. En la AOD se incluyen la ayuda humanitaria y de emergencia y la ayuda alimentaria. No se puede contabilizar en ella ningún tipo de ayuda militar ni diversas formas de ayuda indirecta, como las subvenciones de precios ligadas al comercio de mercancías.
23. El elemento de concesionalidad de los préstamos se calcula a partir de las diferencias entre el valor nominal de un préstamo y el valor actualizado (utilizando una tasa de descuento del 10%, que se supone representa las condiciones normales de mercado) expresado en un porcentaje sobre el valor del mismo.

- \* Ser acordados por el sector público.
- \* El objetivo esencial sea mejorar el desarrollo y el nivel de vida.
- \* Unas adecuadas condiciones financieras”.

La inmensa mayoría de los países en desarrollo no tienen unos recursos financieros propios suficientes para hacer frente a sus necesidades de desarrollo interno y se encuentran con numerosos obstáculos para poder acceder a los recursos financieros exteriores. Dada esta situación, en la actualidad prácticamente nadie discute la necesidad de transferir recursos a fin de promover el desarrollo de otros países, ya que la situación económica internacional ha puesto de manifiesto, por una parte, que la estabilidad económica de los países industrializados precisa de un crecimiento de los países en desarrollo y, por otra, la imposibilidad de conseguir procesos sostenidos de desarrollo económico y social en dichos países sin la cooperación de los primeros.<sup>24</sup>

Además de las contraprestaciones de carácter económico, inmediatas o a largo plazo, que recibe un país por la AOD prestada, existen otros factores con influencia en las decisiones de los países en política de ayuda como son los de orden estratégico, político, histórico-cultural... Por tanto, el volumen de la AOD consentido por un Estado no es necesariamente reflejo de las circunstancias económicas por las que atraviesa, sino, en innumerables casos, del papel que dicho país pretende jugar en el escenario internacional.

Hay que señalar que la AOD no está incuestionada. Sus fines son, en ocasiones, poco claros y sus efectos se transforman, a veces, en negativos. Las críticas realizadas a la AOD se pueden agrupar en cinco grandes apartados<sup>25</sup>:

- Ocasiona distorsiones en las fuerzas de mercado, esencialmente por su carácter de ayuda pública.
- El segundo grupo centra la atención en el comercio como motor del crecimiento y considera a la ayuda exterior como marginal.
- La ayuda desplaza el ahorro interno, elimina las iniciativas locales de desarrollo, utiliza tecnologías inadecuadas y favorece modelos antieconómicos de consumo.
- El cuarto señala los efectos indeseables de la ayuda cuando se utiliza para afianzar regímenes autoritarios que son un freno a la redistribución y a la atención de las necesidades básicas de la población de los países en desarrollo.
- Crea dependencia para los países receptores, puesto que atiende más a la política comercial y financiera de los países desarrollados que a las necesidades de los países en desarrollo.

### **Modalidades**

Las clasificaciones que se pueden realizar sobre los distintos tipos de de transferencias de recursos en forma de AOD son diversas; éstas dependen del criterio de clasificación que se utilice.

24. La importancia y el grado de dependencia que para los países en desarrollo tiene la AOD se puede medir utilizando algunos indicadores, como el porcentaje que ésta representa respecto al total de recursos financieros exteriores obtenidos y el porcentaje que ésta representa respecto al PNB.
25. JIMÉNEZ, I. *La Ayuda de España al Desarrollo*, Iepala Editorial, Madrid, 1986, pp. 16-18.

**A) Según el contenido de la ayuda, puede ser:**

- Asistencia en capital
- Asistencia técnica

Los países con una mayor tradición en el ámbito de la Cooperación al Desarrollo tienden a llevar a cabo un volumen de asistencia técnica superior a los que se han incorporado recientemente a este proceso, entre ellos España. Las facilidades, que para estos países tiene la cooperación financiera frente a la técnica, son:

\* Que ésta no precisa de una sólida infraestructura administrativa para su canalización.

\* Que los resultados comerciales obtenidos en compras a empresas del país donante en proyectos financiados con créditos bilaterales o multilaterales son inmediatos y significativos.

Por el contrario, en los países que tienen una dilatada experiencia en el ámbito de la cooperación técnica, ésta representa una parte mayoritaria de la AOD y se dirige a sectores concretos para los que existen proyectos integrados que también incluyen un componente de ayuda financiera.

**B) Teniendo en cuenta la vía de canalización, la ayuda puede ser:**

- Bilateral
- Multilateral

En la ayuda bilateral, tanto la fuente de ayuda como el canal de la misma están bajo el control del Gobierno del país donante; en cambio, en la multilateral, la fuente es el Gobierno del país donante, pero el canal es el multilateral. En principio, la asistencia multilateral está más desligada de las presiones políticas, se asienta sobre criterios técnicos más objetivos y se garantiza la participación en el proceso de toma de decisiones del país receptor.

**C) En función de su finalidad, la ayuda puede destinarse a:**

- Asistencia para proyectos
- Asistencia para programas

La ayuda para proyectos está encaminada a obtener resultados concretos y, por tanto, plantea menos dificultades técnicas; además, la valoración de sus costes y rendimientos es relativamente sencilla, pero tiende a potenciar un mayor vínculo entre donante y receptor en el sector en que se concrete. Por el contrario, la ayuda para programas presenta una mayor flexibilidad, puesto que ésta se lleva a cabo en el marco general de planes que permitan el desarrollo integrado; este tipo de ayuda conlleva una importante influencia externa en la política económica del país receptor.

La división que a nivel internacional se establece de los componentes de la AOD, atendiendo a su contenido y a su vía de canalización, es la siguiente:

- Asistencia técnica y ayuda alimentaria y de emergencia (ayuda bilateral técnica).

- Créditos concesionales (asistencia bilateral en capital).

- Organismos multilaterales:

\* Organismos no financieros multilaterales (asistencia multilateral técnica).

\* Organismos financieros multilaterales (asistencia multilateral financiera).

## 2.2. España y la AOD

### A) Rasgos generales

La Cooperación para el Desarrollo en España se encuentra en una fase de consolidación, ya que hasta finales de los años 70 estaba considerada como País en Desarrollo<sup>26</sup> y, por tanto, su papel como donante de AOD es muy reciente<sup>27</sup>.

En la década de los 80 se han diseñado las líneas generales de la Política de Cooperación Española, fijando los objetivos y sentando las bases que deben regirla.

También en esta década se ha llevado a cabo el proceso organizativo necesario para poder desarrollar dicha política de Cooperación<sup>28</sup>: creación de la Secretaría de Estado para la Cooperación y para Iberoamérica (1985)<sup>29</sup>, de la Comisión Interministerial de Cooperación (1986)<sup>30</sup> y de la Agencia Española de Cooperación (1988)<sup>31</sup>. Al mismo tiempo se han ido configurando los mecanismos necesarios para facilitar la realización de las actividades de cooperación, cuyo instrumento fundamental es el Plan Anual de Cooperación Internacional (PACI), pieza clave para la ordenación de la Cooperación de la Administración del Estado.<sup>32</sup>

En el marco de la cooperación bilateral cabe mencionar el *Plan Especial de Cooperación V Centenario*, "instrumento de ordenación del conjunto de la Coopera-

26. En 1981 todavía estaba clasificada como país en desarrollo por el Banco Mundial, del que recibió el último préstamo en 1977.
27. "Hasta la aparición de los primeros créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) en 1977 y la entrada de España en el Banco Interamericano de Desarrollo (1976) y en el Fondo Africano de Desarrollo (1974), las aportaciones españolas en concepto de AOD fueron muy reducidas." JIMÉNEZ, I. *La Ayuda de España al Desarrollo*, Iepala Editorial, Madrid, 1986, p. 21.  
Los recursos del FAD provienen de las dotaciones anuales consignadas en los Presupuestos Generales del Estado, de los ingresos derivados de las devoluciones de créditos concedidos previamente y de los intereses y comisiones de dichos créditos. Estos créditos, que deberán ser ligados, generalmente, a la adquisición por sus beneficiarios de bienes y servicios españoles, se conceden tanto por iniciativa pública como privada.
28. Organigrama del Ministerio de Asuntos Exteriores, en lo referente a la Cooperación Internacional, ver "Relaciones Exteriores de España", Anexo 1. *Anuario Internacional, CIDOB 1989. Cambios y actores en la realidades internacional 89, algunas claves para interpretarlas*, Fundació CIDOB, Barcelona, 1990, p. 298.
29. Por el Real Decreto 1.485/85, de 28 de agosto, se determina la estructura orgánica básica del Ministerio de Asuntos Exteriores; en su art. 6 se crea la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica (SECIPI). PACI 1990 p. 476, PACI 1991 p. 422.
30. La Comisión Interministerial de Cooperación Internacional (CICI), creada por el Real Decreto 451/86, de 21 de febrero. PACI 1990 p. 474, PACI 1991 p. 420.
31. La Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) fue creada por el Real Decreto 1.527/1988, de 11 de noviembre (reestructuración de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica SECIPI).
32. España no ha entrado a formar parte del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) hasta fechas muy recientes, diciembre de 1991. Este hecho conllevará, con toda probabilidad la adecuación del PACI a los criterios de dicho organismo.

ción con América Latina. Los elementos básicos que lo inspiran, son los siguientes:

- Complementariedad de la Cooperación Española con el propio esfuerzo de los países latinoamericanos.
- Superación de los límites de nuestra propia capacidad para servir de catalizador a la participación de otros donantes, especialmente la Comunidad Europea.
- Diseño de un mecanismo que incentive y potencie la participación privada en el esfuerzo de Cooperación con América Latina.
- Complementariedad entre acciones a corto plazo tendentes a mitigar los problemas socioeconómicos más urgentes y acciones que a largo plazo aseguren un proceso de desarrollo autosostenido.
- Consideración y priorización de las dinámicas integracionistas de carácter subregional y regional.<sup>33</sup>

El porcentaje que representa el total de la AOD española respecto al PNB ha ido incrementándose ligeramente a lo largo de los últimos 5 años (1987-1991), pero las previsiones para el año 1991 no alcanzaban todavía el 0,2% del PNB, a pesar de que en el PACI del año 1990 se afirmaba que:

“España considera un objetivo deseable para su propia Ayuda Oficial al Desarrollo el situarse en 1992, año del Quinto Centenario, en torno a la media de lo que dedican a ese concepto los países miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE.”<sup>34</sup>

El incremento más destacable de dicha ayuda se produjo entre 1990 y 1991, pasando del 0,1625% al 0,198% en el último año, pero este último porcentaje está todavía considerablemente por debajo de la media de los países miembros del CAD (0,35%) y su distancia es todavía más abismal con el 0,7% recomendado por las Naciones Unidas, porcentaje aceptado por España como objetivo último a alcanzar a largo plazo.

En cuanto a la evolución anual en el período comprendido entre los años 1987 y 1991, las previsiones de la AOD se incrementaron en 1988 un 7,73% respecto a las de 1987, lo que representa, en valores absolutos, un aumento de 3.316.535.473 ptas. De 1988 a 1989 el incremento de dichas previsiones se cifró en 20.056.815.834 ptas., equivalente a un 44,88%. El aumento del año 1990 respecto al año anterior fue de 15.679.939.436 ptas., que en valores relativos significa el 24,21%. Las previsiones que recoge el PACI de la AOD para 1991 preveían un aumento de 27.698.177.585 ptas. respecto a 1990, lo que significa un incremento de un 34,43%.

### **B) El Plan Anual de Cooperación Internacional**

El Plan Anual de Cooperación Internacional (PACI) nace en el año 1987 como una necesidad de conocer los organismos de la Administración del Estado que llevaban a cabo ya actividades de Cooperación Técnica. Casi todos los Ministerios y una buena parte de Organismos Autónomos realizaban actividades de cooperación, pero no existía, prácticamente en ningún caso, una coordinación entre ellos y la característica

33. VALENZUELA MARZO, Fernando M. “Las líneas básicas de la cooperación española”, en *Anuario Internacional, CIDOB 1990. Cambios y actores en la realidades internacional 90, algunas claves para interpretarlos*, Fundació CIDOB, Barcelona, 1991, p. 58.

34. PACI 1990 p. 7.

principal de la mayoría de las operaciones realizadas era su total desconexión.<sup>35</sup>

"El PACI supone un importante esfuerzo de racionalización y planificación al unificar en un sólo documento toda la cooperación internacional del Estado. El PACI se presenta, en consecuencia, como un instrumento fundamental en el empeño del Gobierno por coordinar y dotar de coherencia a su política de Cooperación Internacional a través de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, quien tiene encomendada la coordinación de las actividades que en materia de cooperación internacional tengan atribuidos otros órganos de la Administración del Estado."<sup>36</sup>

En el primer Plan Anual de Cooperación Internacional (1987) se establecen las *Líneas Directrices de la Política de Cooperación al Desarrollo*<sup>37</sup>, aprobadas por el Consejo de Ministros el 18 de diciembre de 1987, que orientan las actividades de Cooperación Internacional. Estas Líneas Directrices constan de 4 apartados:

- \* Principios Rectores
- \* Objetivos Generales
- \* Cooperación Bilateral
- \* Cooperación Multilateral

Uno de los aspectos contemplados en los Objetivos Generales es la *Priorización por países*, en el que se establecen dos tipos de nivel de preferencia:<sup>38</sup>

- Nivel de concesionalidad

Se establecen tres niveles de concesionalidad, que traducen la necesidad de adaptar las modalidades de la cooperación al grado de desarrollo del país receptor. Considerando las especiales relaciones con América Latina, se establece un baremo distinto y más ventajoso para clasificar a los países de aquel Continente.

- \* Nivel A

América Latina:países con RPC inferior a 1.200 dólares  
otras áreas:países con RPC inferior a 700 dólares

La participación mínima del país receptor en proyectos y programas, que tengan carácter de donación por parte de España, no podrá ser inferior al 5% del coste total.

- \* Nivel B

América Latina:países con RPC hasta 2.200 dólares

35. "En 1985 se realiza la primera recogida de datos sobre las actividades realizadas en 1984, dando como resultado que más de 50 organismos de la Administración realizaban actividades de cooperación. En 1986 se realiza una metodología para la coordinación y la recogida de datos sobre las actuaciones de la Administración Central. Esta metodología es aprobada por la Comisión Interministerial de Cooperación Internacional, que se crea mediante el Real Decreto 451/1986, de 21 de febrero. Posteriormente y en este mismo año se realiza la recogida de datos correspondientes a las actividades de 1985 y el Plan Anual de Cooperación Internacional de 1987, que es el primero que se realiza en nuestro país". JUÁREZ, Félix, *La Cooperación Internacional Española*, Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Dirección General de Cooperación Técnica Internacional, Madrid, junio 1988, p. 39.

36. PACI 1990 p. 476, PACI 1991 p. 422.

37. PACI 1987 pp. 5-38.

38. PACI 1987 pp. 32-34.

otras áreas:países con RPC hasta 1.200 dólares.

La participación mínima del país receptor en proyectos y programas, que tengan carácter de donación por parte de España, no podrá ser inferior al 15% del coste total.

• Nivel C

América Latina:países con RPC superior a 2.200 dólares.

Otras áreas:países con RPC inferior a 700 dólares.

La participación mínima del país receptor en proyectos y programas, que tengan carácter de donación por parte de España, no podrá ser inferior al 30% del coste total.

- Nivel de prioridad

Los niveles de prioridad se refieren a la intensidad y al volumen de la cooperación española; se fijan en tres grados a partir del:

\* Interés para la política exterior española.

\* Interés para las relaciones económicas.

\* Interés para el desarrollo de la propia cooperación.

"De acuerdo con la intensidad de las relaciones económicas de la cooperación existente y de la valoración política<sup>39</sup> indicada por la Secretaría de Política Exterior, se ha procedido a la clasificación de los países."<sup>40</sup> Clasificación de los países centroamericanos según los niveles de concesionalidad y prioridad.<sup>41</sup>

	Nivel de concesionalidad	Nivel de prioridad
Costa Rica	A	1
El Salvador	A	1
Guatemala	A	1
Honduras	A	1
Nicaragua	A	1
Panamá	B	1

La Comisión Interministerial de Cooperación Internacional somete, todos los años, a la aprobación del Gobierno, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores, la propuesta del Plan Anual de Cooperación Internacional (PACI) del ejercicio siguiente, así como los recursos presupuestarios necesarios para su realización.

El PACI recoge las **previsiones** elaboradas por las distintas Entidades de la Administración del Estado, por lo que tiene un carácter exclusivamente **indicativo**. Así no se contemplan los volúmenes de Ayuda Oficial al Desarrollo que corresponderían

39. "La valoración de los distintos países se ha realizado de acuerdo con las siguientes condiciones: se han seleccionado aquellos países que representan más de un 0'5% sobre el total de nuestro comercio exterior, considerando la existencia de inversiones directas españolas a título complementario y cuando éstas son significativas. Igualmente se ha considerado la existencia de intereses pesqueros". PACI 1987 p. 34.

40. PACI 1987 p. 34.

41. En el cuadro de clasificación según ambos niveles, prioridad y concesionalidad, aparecen 40 países, de los cuales 19 son Latinoamericanos. El propio PACI especifica: "No aparecen aquellos que no gozan, al menos, de un nivel intermedio de prioridad, sin que ello excluya necesariamente la realización de alguna acción limitada de cooperación" PACI 1987 pp. 34-35.

a las actividades de Cooperación realizadas por las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos.

### III. LA AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO ESPAÑOLA A CENTROAMÉRICA

La política española hacia Centroamérica, teniendo en cuenta la corta trayectoria de España como país donante de AOD, se ha caracterizado por presentar una doble vertiente:

- La importancia que se le ha otorgado a la región y su problemática -la llamada "crisis centroamericana"- por parte de los dirigentes políticos<sup>42</sup>.
- El ínfimo volumen de recursos asignados a la región.

#### 3.1. Antecedentes

El interés político se pone de manifiesto en el hecho de ser Centroamérica la primera área que concentró la organización de la cooperación española con

42. Referente al tema de las relaciones entre España y Centroamérica véase:

ALDECOA, Francisco "Hacia una profundización de las relaciones entre España y Centroamérica (1976-1989)", en *Las relaciones entre España y América Central (1976-1989)*, CIDOB-AIETI, Barcelona, 1989.

ARENAL MOUYA, Celestino del "Las relaciones entre España y América Latina" en PNUD-CEPAL, Proyecto de Cooperación con los Servicios Exteriores de América Latina, *El Sistema Internacional, América Latina y Europa Occidental en el umbral del siglo XXI*, doc. de trabajo nº 4, octubre de 1989.

BAYO, Francesc "Las relaciones entre España y América Central (1976-1982)", en *Las relaciones entre España y América Central (1976-1989)*, CIDOB-AIETI, Barcelona, 1989.

GALINSOGA i JORDÀ, Albert "Las relaciones España-América Latina", en *Anuario Internacional CIDOB 1989. Cambios y actores en la realidad internacional 89, algunas claves para interpretarlos*, Fundación CIDOB, Barcelona, 1990.

GALINSOGA i JORDÀ, Albert *España y la política centroamericana de la Comunidad Europea*, IRELA, Documento de trabajo nº 24, Madrid, 1991.

PIÑOL i RULL, Joan "La política española hacia Centroamérica, 1976-1987: Consideraciones globales", *Afers Internacionals*, nº 12 y 13, 1988.

PIÑOL i RULL, Joan "Las relaciones españolas con Centroamérica: el período de los gobiernos socialistas (1982-1989)", en *Las relaciones entre España y América Central (1976-1989)*, CIDOB-AIETI, Barcelona, 1989.

SEBASTIÁN, Luis de; SÁNCHEZ DÍAZ, Emili; SANTAMARÍA MORALES, Antoni "Las relaciones económicas entre España y América Central: balance de una década", en *Las relaciones entre España y América Central (1976-1989)*, CIDOB-AIETI, Barcelona, 1989.

anterioridad a la elaboración del PACI. El "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica", adoptado en 1984, representa el primer intento de armonizar la actividad española en materia de Cooperación Internacional.

"En el marco del **Plan de Cooperación Integral con Centroamérica** se trata de coordinar la diversidad de acciones susceptibles de ser definidas como *cooperación* llevadas a término desde la Administración Pública y se define, por primera vez, la figura del *cooperante* como persona dotada de conocimientos técnicos y cualidades personales que asume un compromiso de trabajo en los Países en Desarrollo a partir de valores de solidaridad y cooperación en el marco de un programa. Se trata también de crear estructuras permanentes en cada país receptor."<sup>43</sup>

El "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" tan sólo contemplaba a tres países centroamericanos como receptores de ayuda:

- \* Costa Rica
- \* Honduras
- \* Nicaragua

y los sectores prioritarios en los que se centraba eran:

- \* El reforzamiento institucional -local y estatal-.
- \* La agricultura y el ámbito rural, primando el cooperativismo.
- \* La sanidad.

"El Plan tuvo un alcance limitado, puesto que seguía faltando un órgano adecuado de coordinación y un núcleo conceptual y programático en el que estuvieran establecidos los principios, objetivos, mecanismos y medios de la política de cooperación al desarrollo".<sup>44</sup>

En noviembre de 1985 se celebró en Madrid una Conferencia Internacional, a la que asistieron 32 Estados, en colaboración con la OMS, -"Contadora Salud"- cuyo objetivo principal se centraba en la obtención de resultados concretos en materia de cooperación sanitaria en el marco político de apoyar el proceso de pacificación centroamericana del Grupo de Contadora<sup>45</sup>.

43. GALINSOGA i JORDÀ, Albert, *España y la política centroamericana de la Comunidad Europea*, IRELA, Documento de trabajo nº 24, Madrid, 1991. pp. 43-44.

44. ARENAL MOUYA, Celestino del, "Las relaciones entre España y América Latina" en PNUD-CEPAL, Proyecto de Cooperación con los Servicios Exteriores de América Latina, *El Sistema Internacional, América Latina y Europa Occidental en el umbral del siglo XXI*, doc. de trabajo nº 4, octubre de 1989, p. 43.

45. Para el tema del proceso de pacificación centroamericana véase:

AGUILERA, Gabriel, "La concertación como dimensión paralela en el conflicto Centroamericano", Ponencia presentada en la Reunión del Grupo de Trabajo de Políticas Exteriores Comparadas de RIAL, Montevideo, 29 de noviembre de 1988, en *Síntesis*, nº 7, enero-abril 1989.

I.R.E.L.A. *El Plan Arias: ¿Una salida para el proceso de paz centroamericano?*, Dossier nº 10, Madrid, Mayo 1987.

I.R.E.L.A. *Esquipulas II: Un Balance*, Dossier nº 12, Madrid, Febrero 1988.

ROJAS ARAVENA, Francisco, "El proceso de Esquipulas: el desarrollo conceptual y los mecanismos operativos", Segunda Reunión Grupo de Trabajo de CLACSO sobre la Cuenca del Caribe, Caracas, Venezuela, 27-29 de marzo de 1989, en *Síntesis*, nº 7, enero-abril 1989.

La firma de un Acuerdo con la OMS no se producirá hasta mayo de 1987. Los compromisos fueron escasos y, por tanto, la repercusión de la Conferencia muy limitada. El Gobierno español puso en marcha, de forma parcial, la realización de algunos de los proyectos propuestos en dicha Conferencia, especialmente cursos de formación en Salud Pública, antes de la firma del Acuerdo.

### 3.2. PACI: Previsiones AOD (1987-1991)<sup>46</sup>

Tal como hemos mencionado anteriormente, dada la naturaleza de previsión que tiene la información que contienen los PACIs, éstos tienen un carácter *indicativo*. Además cabe mencionar que, a pesar de que el PACI de 1987 estructuraba la información en cuatro niveles -decisión, gestión, seguimiento y operativo-, el nivel de seguimiento no ha sido presentado en ninguno de los 5 PACIs aprobados por los Consejos de Ministros respectivos. La falta de un seguimiento y una evaluación de las previsiones limita el presente estudio a la valoración de las previsiones de la AOD, sin posibilidad de comprobar si las cantidades previstas se han hecho efectivas ni de analizar los efectos de la ayuda.

La no disponibilidad del PACI del año 1988 ha limitado el análisis de ciertos aspectos de este estudio (distribución por sectores, puesto que no se disponía de la información específica referente a cada uno de los países. Por tanto, las cifras correspondientes al año 1988 han sido extraídas del estudio realizado por Félix Juárez (véase nota 46).

El PACI prevé anualmente una cantidad global de pesetas en concepto de AOD

46. JUÁREZ, Félix, *La Cooperación Internacional Española*, Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Dirección General de Cooperación Técnica Internacional, Madrid, junio 1988.

SECIPI, "Plan Anual de Cooperación Internacional" para 1987 (PACI), Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Gabinete, Madrid 1986.

SECIPI, "Plan Anual de Cooperación Internacional" para 1989 (PACI), Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Madrid 1988.

SECIPI, "Plan Anual de Cooperación Internacional" para 1990 (PACI), Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Madrid 1989.

SECIPI, "Plan Anual de Cooperación Internacional" para 1991 (PACI), Ministerio de Asuntos Exteriores, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Madrid 1991.

Las gráficas y cuadros que contiene este apartado son de elaboración propia a partir de las cifras extraídas de los PACIs de 1987, 1989, 1990 y 1991; las cantidades correspondientes a 1988 han sido extraídas del estudio de Félix Juárez. Todas las cantidades están expresadas en pesetas tal como las prevé el PACI.

47. En el presente artículo se ha empleado el término Iberoamérica dado que es el utilizado en el PACI.

48. PACI 1987 p. 41; PACI 1989 pp. 12 y 13; PACI 1990 p. 8; PACI 1991 p. 7.

para Iberoamérica<sup>47</sup> que califica en los años 1987, 1988 y 1989 de "concepto de gasto global sin posibilidad de desglose por países" y en los años 1990 y 1991 se hace referencia a ésta como "concepto de gasto global comunicado por algunas Entidades que todavía no han decidido su desglose definitivo". De estas cantidades anuales, que en los dos últimos años han aumentado considerablemente, no podemos averiguar si parcialmente correspondieron a Centroamérica, ni en que porcentaje lo hicieron.

**Cuadro Nº 1. PREVISIONES AOD. Iberoamérica. Concepto de gasto global, sin posibilidad de desglose por países**

1987	1.219.660.611
1988	812.482.751
1989	1.424.857.231
1990	2.444.914.270
1991	5.069.304.731

Conviene recordar, tal como establece el CAD (véase II), que en las cifras correspondientes a la AOD están incluidos los *costes indirectos*, en su mayoría del "Capítulo I Gastos de Personal de las distintas Entidades", que según define el propio PACI<sup>48</sup>.

"son aquellos que no tienen efectos presupuestarios en lo relativo a la dotación total destinada a la cooperación internacional, pero que son un complemento más en el coste total de los proyectos".

#### A) Volumen total

En los cuadros siguientes se presentan el monto global a que ascienden las previsiones de la AOD española a lo largo de los cinco años referidos, así como las cantidades correspondientes a Centroamérica y el porcentaje que éstas últimas representan sobre el total de la ayuda española (cuadro 2). También se recojen los incrementos anuales, expresados en cifras absolutas y en valores porcentuales, tanto del total de las previsiones de AOD española, como de las previstas para Centroamérica y cada uno de los seis países del istmo (cuadros 3 y 4, respectivamente).

**Cuadro Nº 2. PACI. 1987-1991. PREVISIONES AOD.**

	Total AOD	Centroamérica	% Centroamérica
1987	43.078.125.672	901.188.620	2'09%
1988	44.703.408.238	896.086.187	2'00%
1989	64.760.224.072	500.429.439	0'77%
1990	80.440.163.508	553.678.654	0'69%
1991	108.138.341.093	957.756.460	0'89%

El volumen de la AOD española previsto para Centroamérica desde 1987 hasta 1991 ha ascendido a 3.809.139.360 ptas., cantidad que equivale al 1'12% del total de

la Ayuda Oficial al Desarrollo que España ha previsto en estos cinco años en los respectivos Presupuestos Generales del Estado.

En los años 1987 y 1988 la AOD destinada a Centroamérica representaba alrededor de un 2% del total de la AOD española - 2,09% y 2,00%, respectivamente - porcentajes equivalentes a 901 millones de ptas., para 1987, y a 896 millones de ptas., para 1988; el valor total de dicha ayuda disminuyó alrededor de 5 millones de ptas. en términos absolutos, lo que representa un crecimiento de un -0,57% respecto a 1987.

**Cuadro Nº 3. PACI. PREVISIONES AOD. Comparación de los incrementos anuales. En valores absolutos**

	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991
Total	1.625.282.566	20.056.815.834	15.679.939.436	27.698.177.585
Centroamérica	-5.102.433	-395.656.748	53.249.215	404.077.806
Costa Rica	-15.198.973	-108.684.004	-46.644.843	-29.387.700
El Salvador	47.931.763	-60.331.763	42.683.650	12.069.720
Guatemala	57.786.226	-6.850.226	-9.381.600	109.698.730
Honduras	-37.618.726	-79.544.847	10.818.473	-78.309.720
Nicaragua	-27.777.963	-112.618.594	62.931.661	-140.832.894
Panamá	-30.224.760	-27.627.314	-7.158.126	530.839.670

**Cuadro Nº 4. PACI. PREVISIONES AOD. Comparación de los incrementos anuales. En valores porcentuales**

	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991
Total	3'77%	44'87%	24'21%	34'43%
Centroamérica	-0'57%	-44'15%	10'64%	72'98%
Costa Rica	-5'92%	-45'01%	-35'12%	-34'10%
El Salvador	210'69%	-85'36%	412'40%	22'76%
Guatemala	254'01%	-8'51%	-12'73%	170'59%
Honduras	-15'77%	-39'60%	8'92%	-59'26%
Nicaragua	-10'33%	-46'69%	48'93%	-73'53%
Panamá	-33'03%	-45'08%	-21'27%	2.003'03%

En el año 1989 se observa una drástica reducción de la ayuda al istmo, reducción que superó los 395 millones de ptas., puesto que el total de la AOD destinada a Centroamérica no sobrepasaba los 500 millones de ptas.; disminución, que en valores porcentuales representa un -44,15% respecto a 1988 y la ayuda a la región fue tan sólo del 0,77% del total de la AOD española.

En 1990 se mantiene prácticamente la misma tónica del año anterior, situándose alrededor de los 553 millones de ptas., cifra que representa un incremento de 53

millones de ptas. en valores absolutos y de un 10,53% en valores porcentuales respecto al año anterior, 1989; en cambio, la AOD significó para Centroamérica en este año tan sólo el 0,69% del total de la AOD española, hecho que evidencia una clara tendencia descendente de la ayuda destinada a la región.

Las previsiones para el año 1991 presentan unas cifras sustancialmente diferentes a los años anteriores y se sitúan, en valores absolutos, alrededor de las cantidades previstas en 1987, casi 958 millones de ptas. en concepto de AOD para Centroamérica, cantidad que representa un incremento de 404 millones de ptas. respecto al año anterior, el 72,98% en valores relativos. Pero el porcentaje que dicha cantidad representa del total de la AOD española no arroja un resultado tan alentador, puesto que tan sólo significa el 0,89% de ésta; por tanto, no se han recuperado los valores porcentuales que la ayuda a la región representaba en los años 1987 y 1988.

### B) Estudio anual

#### 1) Distribución por países

Por lo que respecta a la distribución de la AOD entre los seis países Centroamericanos<sup>49</sup> podemos observar que en los años 1987, 1988 y 1989 prácticamente la casi totalidad de la ayuda se repartía entre Costa Rica, Honduras y Nicaragua de forma equitativa; hay que tener en cuenta que el "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" únicamente contemplaba a estos tres países del istmo como receptores de ayuda (véase III).

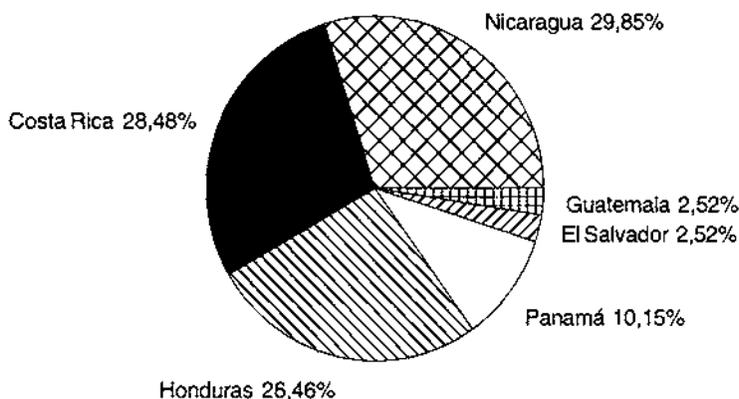
**Cuadro Nº 5. PACI. 1987-1991. PREVISIONES AOD. Centroamérica**

	1987	1988	1989	1990	1991
Centroamérica	901.188.620	896.086.187	500.429.439	553.678.654	957.756.460
Costa Rica	256.696.620	241.497.647	132.813.643	86.168.800	56.781.100
El Salvador	22.750.000	70.681.763	10.350.000	53.033.650	65.103.370
Guatemala	22.750.000	80.536.226	73.686.000	64.304.400	174.003.130
Honduras	238.480.000	200.861.274	121.316.427	132.134.900	53.825.180
Nicaragua	269.000.000	241.222.037	128.603.443	191.535.104	50.702.210
Panamá	91.512.000	61.287.240	33.659.926	26.501.800	557.341.470

En 1987 correspondían, en valores absolutos, a Nicaragua 269 millones de ptas., casi 257 millones de ptas. a Costa Rica y 238 millones de ptas. a Honduras, mientras que la cifra se reducía a 91 millones de ptas. para Panamá y por lo que respecta a El Salvador y Guatemala dicha cantidad no alcanzaba los 23 millones de ptas. En cuanto a su

49. Las previsiones de la AOD española para Belice, país centroamericano que no ha sido objeto de este estudio, fueron para el año 1988 de 4.000.000 de ptas., para 1989 de 5.178.000 ptas. y para 1990 de 500.000 ptas. En los años 1987 y 1991 no aparece este país en los PACIs correspondientes.

## PACI 1987. PREVISIONES AOD CENTROAMERICA

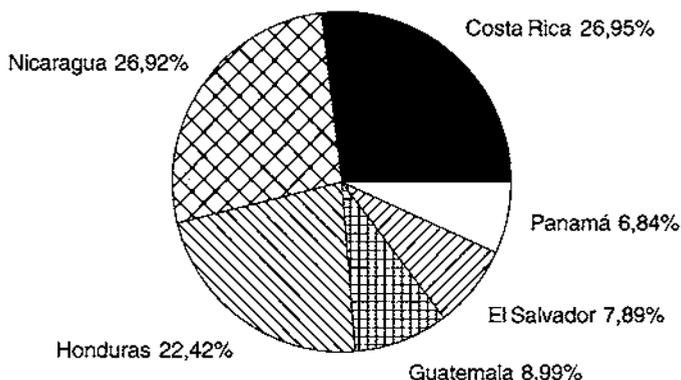


**Gráfica 1**

distribución porcentual, Nicaragua, Costa Rica y Honduras oscilaban entre el 26,5% y el 30%; la ayuda a Panamá representaba el 10,15% del total de la AOD regional y tan sólo un 2,52% en los casos de El Salvador y Guatemala.

La distribución de la AOD centroamericana en el año 1988 sigue un reparto parecido al del año anterior, acaparando Costa Rica, Nicaragua y Honduras el 76,28% de la ayuda total centroamericana. Los repartos porcentuales entre estos tres países son muy similares a los de 1987, aunque los tres países integrados en el Plan Integral sufren una disminución de la ayuda recibida. Esta reducción afecta fundamentalmente a Honduras que recibirá casi 38 millones de ptas. menos que en 1987, así como a Nicaragua cuya reducción alcanza casi los 28 millones de ptas., mientras que Costa Rica la ve disminuir en unos 15 millones de ptas. (véase cuadro 3); cifras que en valores porcentuales representan un crecimiento respecto a 1987 (véase cuadro 4) en Honduras del -15,77%, del -10,33% para Nicaragua y del -5,92% para Costa Rica. Panamá será el país de la región que porcentualmente verá disminuir en mayor grado la ayuda, el -33,03% (véase cuadro 4) equivalente a una cantidad de 30 millones de ptas. (véase cuadro 3). Por el contrario, Guatemala y El Salvador incrementan la ayuda respecto a 1987, en casi 58 y 48 millones de ptas., respectivamente (véase cuadro 3), cifras que significan en valores porcentuales incrementos de un 254% y 210%, respectivamente (véase cuadro 4). En el año 1989 destaca fundamentalmente, tal como se menciona

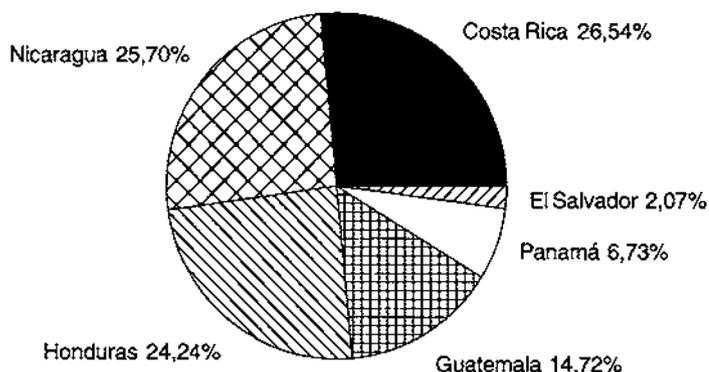
## PACI 1988. PREVISIONES AOD CENTROAMERICA



Gráfica 2

anteriormente, la reducción del volumen total de la AOD a Centroamérica en más de 395 millones de ptas., cifra que en valores porcentuales representa un crecimiento de un -44,15%. Por tanto, todos los países de la región ven disminuir muy considerablemente el volumen total de la ayuda (véase cuadro 3): Nicaragua y Costa Rica en más de 112 y 108 millones de ptas., respectivamente; mientras que Honduras y El Salvador alrededor de los 80 y 60 millones de ptas., respectivamente; los países cuya disminución es menos notoria serán Panamá, en donde la reducción rebasa los 27 millones de ptas. y Guatemala, país menos afectado en términos globales, con una disminución de casi 7 millones de ptas. Si analizamos este descenso de la ayuda en valores porcentuales (véase cuadro 4), podemos observar que el país más afectado es El Salvador, con un -85,36% respecto al año anterior; mientras Guatemala presenta el menor porcentaje negativo -8,51%; en los otros cuatro países de la región los porcentajes oscilan entre el -46,69% de Nicaragua y el -39,6% de Honduras. En cuanto a la distribución de la AOD española entre los países del istmo continúa la tendencia de los dos años precedentes, concentrando Costa Rica, Nicaragua y Honduras prácticamente el mismo porcentaje que en 1988, el 76,48% de la ayuda total centroamericana. También los repartos porcentuales entre los tres países son muy similares a los de años anteriores, tendiendo hacia una mayor igualdad en la distribución entre los tres países citados - Costa Rica 26,54%, Nicaragua 25,70% y Honduras 24,24% -. En cambio, si en 1988 el reparto

## PACI 1989. PREVISIONES AOD CENTROAMERICA

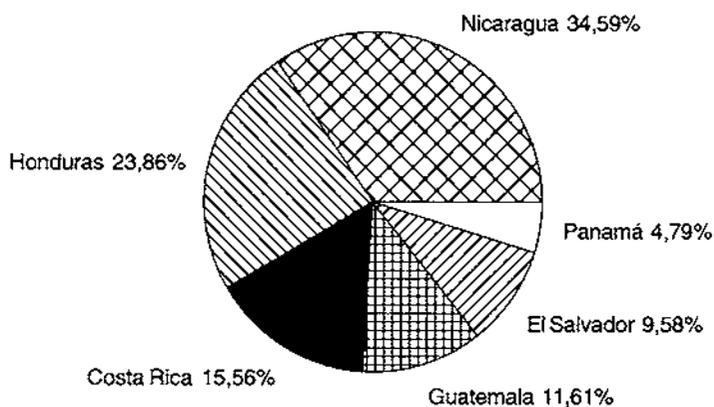


Gráfica 3

porcentual entre Guatemala, El Salvador y Panamá era muy similar, en el año 1989 el porcentaje correspondiente a El Salvador se reduce notoriamente, del 7,89% al 2,07%, incrementándose sensiblemente el porcentaje correspondiente a Guatemala, de un 8,99% a un 14,72%. En las previsiones de 1990 se rompe la tendencia de una igualación de los tres países que habían formado parte del Plan Integral. Si bien Nicaragua, Honduras y Costa Rica continúan concentrando casi el 75% del total de la AOD española al istmo, el reparto porcentual entre los tres países difiere notoriamente de los años anteriores, puesto que el porcentaje de Nicaragua aumenta considerablemente, alcanzando el 34,59%, con un volumen total de casi 192 millones de ptas., cifra que representa un incremento de 63 millones de ptas. en valores absolutos (véase cuadro 3) y de un 49% en valores porcentuales (véase cuadro 4) respecto al año anterior; pero a pesar de este notable incremento, hay que tener presente que el volumen total no alcanzó ni mucho menos las cantidades que contemplaban las previsiones para este país en los años 1987 y 1989 (269 y 241 millones de ptas., respectivamente).

Este aumento de la ayuda a Nicaragua va en detrimento de Costa Rica, país que ve más reducida la ayuda tanto en valores absolutos como en valores porcentuales; su participación porcentual es tan sólo del 15,56% con un volumen total que asciende a 86 millones de ptas., casi 47 millones de ptas. menos que en 1989 (véase cuadro 3). La ayuda a Honduras, en cambio, se mantiene prácticamente igual a la del año anterior,

## PACI 1990. PREVISIONES AOD CENTROAMERICA



Gráfica 4

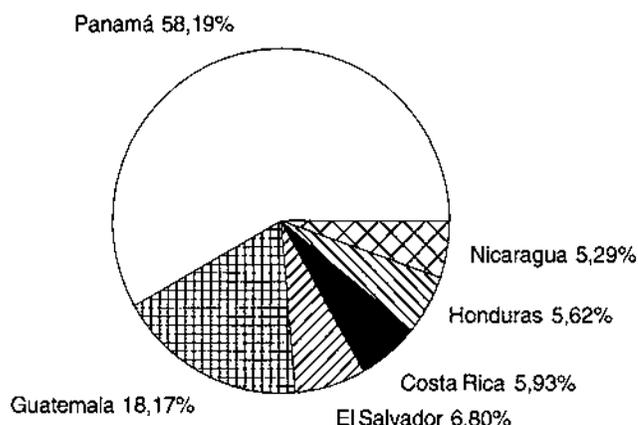
tanto en lo que se refiere a su volumen en valores absolutos, 132 millones de ptas. que significan un incremento alrededor del 9% (véase cuadro 4), casi 11 millones de ptas. (véase cuadro 3), como a su porcentaje dentro del reparto regional, el 23,86%.

En cuanto al reparto porcentual entre los otros tres restantes países de la región, El Salvador incrementa su participación, 9,58%, en detrimento tanto de Guatemala, 11,61%, como de Panamá, 4,79%; ambos países recibirán alrededor de 9 y 7 millones de ptas. menos que el año anterior (véase cuadro 3), mientras el volumen total de la ayuda prevista para El Salvador aumenta en casi 43 millones de ptas. (véase cuadro 3)<sup>50</sup>. Hay que tener en cuenta que en 1989 las previsiones de la AOD española para El Salvador habían disminuido de forma drástica y, por tanto, a pesar del notable incremento en 1990, el volumen total en términos absolutos era superior en Guatemala, 64 millones de ptas., al de El Salvador, 53 millones de ptas.

El país que recibe el volumen más reducido de la ayuda española, 26 millones de

50. El 16 de noviembre de 1989 fueron asesinados seis jesuitas españoles en la Universidad Centroamericana de San Salvador. El Secretario de Estado para la Cooperación e Iberoamérica, Luis Yáñez-Barnuevo, afirmó que las relaciones económicas se habían interrumpido de facto después de un período de mínima actividad debido a la guerra civil que se vivía en dicho país.

## PACI 1991. PREVISIONES AOD CENTROAMERICA



Gráfica 5

ptas., 7 millones menos que el año anterior (véase cuadro 3), es Panamá; esta disminución equivale, en valores porcentuales, a un -21,27% respecto a 1989 (1987-1988, -33,03%, 1988-1989, -45,08%) (véase cuadro 4); la AOD a Panamá presenta una tendencia descendente desde el año 1987 y tanto su participación porcentual en el reparto regional, como el volumen total previsto han sido de los más bajos en los cuatro años estudiados.

Las previsiones de la AOD española para Centroamérica para el año 1991 no guardan ninguna relación con las anteriores. Como ya se mencionó anteriormente, la AOD para la región se incrementa en un 72,98%, situándose en un volumen total similar al de 1987, 958 millones de ptas. Pero, si por una parte el volumen total aumenta recuperándose el monto global del primer PACI (1987), por otra parte, el reparto de éste entre los países de la región arroja cifras sorprendentes, puesto que más del 58% de la

51. El 20 de diciembre de 1989 se llevó a cabo la intervención armada de los EEUU en Panamá. España dio su voto favorable a la condena de la Asamblea General de las Naciones Unidas, expresada en una Resolución elaborada por Venezuela, Perú, Argentina, Uruguay y Colombia y presentada por Cuba y Nicaragua. Cabe recordar que el PACI para el año 1990 ya había sido aprobado por el Consejo de Ministros con anterioridad, el 20 de octubre de 1989.

totalidad de la ayuda prevista será destinada a Panamá<sup>51</sup>, país que, como ya se ha dicho, presentaba una clara tendencia descendente desde el año 1987 y tanto su participación porcentual en el reparto regional como el volumen total previstos desde 1987 hasta 1990 habían sido de los más bajos de la región. Según las previsiones, Panamá recibió el año pasado más de 557 millones de ptas., 531 millones más que en 1990 (véase cuadro 3), con un incremento porcentual del 2.003% respecto al año anterior; esta cantidad es superior al total de las previsiones de ayuda de España para toda la región durante 1989 y 1990 y muy por encima del volumen anual previsto para cualquiera de los países centroamericanos en los cinco años estudiados.

El otro país que vio incrementada su ayuda a lo largo del último año fue Guatemala, con un volumen total previsto de 174 millones de ptas., casi 110 millones más que en 1990 (véase cuadro 3), cantidad que en valores porcentuales representa un incremento del 170,59% respecto al año anterior (véase cuadro 4); en cuanto a su participación en el reparto porcentual entre los países de la región, a Guatemala le corresponderá el 18%. Por tanto, ambos países, Panamá y Guatemala, acapararán este año más de las tres cuartas partes de la ayuda española, el 76,36%, porcentaje que en los cuatro años precedentes se había previsto repartir entre los tres países que formaban parte del Plan Integral (Costa Rica, Honduras y Nicaragua).

Estos tres países son los que vieron reducida de forma más drástica la ayuda a lo largo del último año, puesto que las cantidades previstas para éstos oscilaban entre los 50 y 56 millones de ptas.; disminuciones que oscilan entre los casi 141 millones de ptas. en el caso de Nicaragua, los 78 millones en el de Honduras y los más de 29 para Costa Rica (véase cuadro 3) y que representan, en valores porcentuales, crecimientos negativos del -74%, en el caso de Nicaragua, -59% en el de Honduras y -34% en el de Costa Rica. Cabe destacar que este último país ha visto disminuir la ayuda española año a año durante el período estudiado; Honduras y Nicaragua también, salvo en 1990. En cuanto a su participación en el reparto porcentual regional, éste oscila entre el 5% y el 6%, siendo Nicaragua el país que ocupa el último lugar (hay que recordar que en 1990 ocupaba el primero).

En cuanto a El Salvador, a pesar de que reduce su participación porcentual en el reparto regional, 6,8%, incrementa en 12 millones de ptas. el volumen total de la ayuda prevista (véase cuadro 3), casi un 23% respecto a 1990.

## 2) Distribución por sectores en cada país

En 1987, la distribución por sectores del volumen total de la AOD prevista para cada país (véase cuadro 6) nos permite diferenciar tres tipos de países:

- Los que formaban parte del "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica", Costa Rica, Honduras, Nicaragua. El Plan preveía un volumen de 189 millones de ptas. para cada uno, cantidad que en valores porcentuales representaba la mayor parte del total de la ayuda, entre un 70% y un 80% -Honduras, 79,25%; Costa Rica, 73,63%; Nicaragua, 70,26%-. Como se mencionó anteriormente (véase III), los sectores prioritarios en los que se centraba dicho plan eran: reforzamiento institucional (local y estatal), agricultura y sanidad.

El segundo sector prioritario previsto fue el de salud, que en el caso de Nicaragua acaparaba el resto de las previsiones, 80 millones de ptas., mientras que en Honduras éste representaba un 18%, con 43 millones de ptas. y en Costa Rica casi el 17%, cuyo volumen total ascendía a 43 millones de ptas. Los otros sectores representan porcentajes

que no alcanzan el 10% del total de la ayuda a Costa Rica y a Honduras.

- El Salvador y Guatemala, países en los que el 100% de la AOD española estaba destinada al sector de salud, con un volumen total de 22.750.000 ptas. respectivamente.

- Panamá, país cuya distribución sectorial de la ayuda no guarda relación alguna con los dos grupos anteriores, puesto que ésta se distribuye de forma equitativa entre tres sectores: servicios-transportes-comunicaciones, más de 37 millones de ptas., cantidad que representa el 41,2% del total; socio-laboral, 31 millones de ptas., casi el 34% y salud, 22.750.000 ptas., cantidad igual a la prevista para este sector en El Salvador y Guatemala, que representa el 24,9%.

El análisis por países y su distribución por sectores en 1988 no ha podido realizarse debido a la no disponibilidad del PACI de dicho año, como ya se ha indicado anteriormente.

En 1989 la distribución de la AOD española presenta una diversificación sectorial mayor que en 1987 (véase cuadro 6), salvo en el caso de El Salvador, país en el cual el 100% de ésta, con un volumen total de 10.350.000 ptas., estará, igual que el año anterior, destinada al sector salud. Según la distribución por sectores podemos agrupar a los países de la siguiente manera:

- Costa Rica y Guatemala, países en los cuales los sectores agricultura-ganadería-pesca y salud son los que abarcan el mayor porcentaje de la ayuda, representando ambos conjuntamente entre el 68%, en el caso de Costa Rica, y el 90%, en el de Guatemala. A ambos sectores les corresponde un porcentaje prácticamente igual en ambos países. En Costa Rica, el 35% del total de la ayuda, equivalente a más de 46 millones de ptas., asignada al sector primario y el 32,5% al de salud, 43 millones de ptas.; en Guatemala el 43,7% estará prevista para el sector primario, 32 millones de ptas., y el 46,9% al de salud, algo más de 34 millones de ptas.

- Honduras, Nicaragua y Panamá, países en los cuales el porcentaje global de los sectores agricultura-ganadería-pesca, salud y educación rebasa el 70% del total de la AOD.

En Honduras el sector agricultura-ganadería-pesca representa casi el 33%, el de educación el 22% y el de salud el 14%, con volúmenes de 40, 27 y 17 millones de ptas. respectivamente.

Sin embargo, por el contrario en Nicaragua los sectores de educación y salud acapararon, en ese año, el 81% del total de la ayuda, distribuyéndose de forma igual entre ambos, el 40%, porcentaje que representa una aportación de 52 millones de ptas. a ambos; al sector primario tan sólo se le asignó el 2,6% del total de la ayuda prevista para este año.

Panamá, al igual que en 1987, es el país en el que el reparto de la ayuda entre los distintos sectores fue más equitativo; el 30,8% correspondió a salud (10 millones de ptas.), el 27% a socio-laboral (9 millones de ptas.), el 24,5% a educación (8 millones de ptas.) y el 17,7% a agricultura-ganadería-pesca (6 millones de ptas.).

En 1990 la distribución de la AOD española prioriza, en la mayoría de países, sectores que en años anteriores, o bien no figuraban en la ayuda a Centroamérica, o bien representaban porcentajes prácticamente insignificantes en el reparto sectorial de cada país (véase cuadro 6). Además dicha distribución presenta una mayor concentración en 1 ó 2 sectores que en 1989, manteniéndose únicamente la diversificación en Costa Rica, país en el que el sector prioritario será el de servicios-transportes-

comunicaciones que abarca el 37% del reparto sectorial (32 millones de ptas.); los otros sectores presentarán porcentajes muy similares entre sí.

- El Salvador y Honduras, países en los que la mayor parte de la AOD prevista está dirigida a un sólo sector: hábitat. El Salvador, casi 45 millones de ptas. que representan el 84,6% del total de la ayuda; en los años anteriores (1987 y 1989) el 100% de la ayuda a este país estaba destinada a salud y, sin embargo, en 1990 este sector tan sólo representa el 0,9% del total de la ayuda, 500.000 ptas. En Honduras se pasa de una diversificación sectorial en 1989 a una concentración de un 72% en hábitat con un volumen de más de 95 millones de ptas.

- Panamá concentra toda la ayuda en tan sólo dos sectores: salud, que representa el 64%, con un volumen de 17 millones de ptas. y socio-laboral, que representa el 36%, con algo más de 9 millones de ptas.; en los años anteriores la diversificación sectorial había sido una característica de la ayuda a este país.

- Guatemala y Nicaragua, países en los cuales alrededor del 70% del total de la ayuda está prevista que se destine a dos sectores. En Guatemala se sigue priorizando los mismos sectores que en el año anterior, la agricultura-ganadería-pesca y la salud, 49% y 20%, cuyo volumen global asciende a 31 y 15 millones de ptas. respectivamente; cabe destacar la ayuda a 2 nuevos sectores, el socio-laboral y el de hábitat, ambos alrededor de un 15%. En el caso de Nicaragua, los sectores que reciben una ayuda más importante son el socio-laboral y el de salud; ambos participan alrededor del 35% en el reparto de la AOD con cantidades que ascienden a 68 y a más de 61 millones de ptas. respectivamente.

Es preciso señalar que el 18,72% de la AOD española a Nicaragua en este año, 36 millones de ptas., no estaban previstos para ningún sector en concreto y el PACI de dicho año clasifica esta cantidad en concepto de "otros".

En el año 1991, tal como se ha citado (véase 2.a.), el reparto de la AOD española entre los países centroamericanos arroja cifras sorprendentes, puesto que más del 58% del total de la ayuda prevista a la región estaba destinada a Panamá, país que recibió más de 557 millones de ptas., de los cuales 429, o sea el 77%, estaban previstos que se destinaran a varios sectores, sin especificación concreta de ellos; el PACI de 1991 prevé dicha cantidad en concepto de "multisectorial".

En cuanto al reparto por sectores (véase cuadro 6) en cada uno de los cinco restantes países, está previsto que en todos ellos, a excepción de El Salvador, se destine más del 50% de la ayuda a un sector en concreto. Por tanto, se puede afirmar que la tendencia iniciada en el año anterior de priorización de un sector específico en cada país se ve confirmada en las previsiones para 1991. Además, se constata que el sector prioritario receptor de la ayuda difiere de un país a otro.

En Costa Rica, el sector prioritario es el de servicios-transportes-comunicaciones, el cual representa el 62%, equivalente a un monto de 35 millones de ptas.; los otros dos sectores que le siguen en el reparto porcentual son el de salud, con el 18%, y el socio-laboral, con el 17%, girando alrededor de 10 millones de ptas. para cada uno de ellos.

En Guatemala, el sector prioritario es el de la industria-energía, que representa el 63% del volumen global de la AOD prevista para este año, porcentaje equivalente a 109 millones de ptas.; el otro sector que representa el 27%, con más de 46 millones de ptas., es el de agricultura-ganadería-pesca.

En Honduras, el sector prioritario continúa siendo, al igual que en 1989 y 1990, el

de la agricultura-ganadería-pesca con una cantidad prevista de casi 32 millones de ptas., cifra que en valores porcentuales equivale al 59%; los otros 2 sectores que le siguen en el reparto porcentual son salud, con el 16%, y socio-laboral, con el 14%, entre los 8 y 7 millones de ptas. respectivamente.

En Nicaragua, el sector prioritario es el de la salud, que representa el 51%, equivalente a un monto de casi 26 millones de ptas.; los otros 2 sectores que le suceden en el reparto porcentual son el socio-laboral, con el 27%, alrededor de 14 millones de ptas. y servicios-transportes-comunicaciones, que representa el 20%, equivalente a un monto de 10 millones de ptas.

El Salvador es el único país en el cual está prevista una distribución sectorial diversificada de la ayuda; el 84% de las previsiones para este país se distribuirán entre 4 sectores: hábitat, 26,5%; salud, 20%; refugiados, 19%; socio-laboral, 18,5%, con cantidades que oscilan entre los 17 y los 12 millones de ptas.

Cabe destacar que las cantidades destinadas al sector cultural, previstas en todos los países, oscilan entre las 458.370 ptas. de El Salvador y 1 millón de ptas. en los otros cuatro países; en cambio, la cantidad para dicho sector asciende a más de 18 millones de ptas. en Panamá.

### **C) Estudio por sectores**

#### **1) Volumen total**

En el cuadro 7 se presenta el total, en valores absolutos, de la AOD española aportada a cada sector en los cuatro años de los que disponemos información -1987, 1989, 1990 y 1991- y el porcentaje que representa el sector sobre la suma total de la AOD prevista para los seis países centroamericanos en los años 1987, 1989, 1990 y 1991. También se presenta el total anual por sector, en valores absolutos, y el porcentaje que representa cada sector sobre la suma total de la AOD prevista para cada año.

En este análisis no han podido contabilizarse las cantidades del año 1988 debido a la no disponibilidad del PACI de ese año, tal como ya se ha indicado.

El sector priorizado por la AOD española ha sido el de salud, con una aportación total en los cuatro años de casi 645 millones de ptas., cantidad que representa, en valores porcentuales, el 22% del total de la ayuda prevista para el istmo en este período de tiempo. En cuanto a su reparto anual, en 1987 la cantidad asignada a este sector fue la más elevada, con un monto global que ascendió a 235 millones de ptas., cifra que, en valores porcentuales representó el 26% de toda la ayuda recibida por la región en este año. En los años siguientes, la ayuda a dicho sector, en valores absolutos, ha seguido una tendencia decreciente: algo más de 167 millones de ptas. en 1989, 123 millones de ptas. en 1990 y poco más de 119 millones de ptas. previstos para el último año, 1991; estas cantidades representan, en valores porcentuales, el 33,5%, el 22,2% y el 12,5% en 1989, 1990 y 1991, respectivamente.

La cantidad prevista para este sector en el año 1987 probablemente no refleja la totalidad destinada a él, puesto que el "Plan de Cooperación Integral con Centroaméri-

52. Se ha considerado "El Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" como un sector puesto que el PACI de 1987 no contempla su desglose en sectores.

ca" contemplaba como uno de los sectores prioritarios la inversión en el sector salud (véase III).

El segundo sector<sup>52</sup> que ha concentrado el mayor volumen de la AOD española es el "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica", con una cantidad total asignada de 567 millones de ptas., el 19,46% del total de la ayuda destinada a la región en los cuatro años estudiados; este sector sólo estaba previsto en 1987, año en que representó casi el 63% de toda la AOD destinada al istmo. Recordemos que dicho plan únicamente preveía la ayuda a Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

El sector que concentrará, en tercer lugar, el mayor volumen de la AOD española a Centroamérica es el calificado como "multisectorial" por el PACI, 429 millones de ptas., sector previsto únicamente en 1991 y destinado íntegramente a Panamá. Esta cantidad es la más elevada de las previstas para cualquiera de los sectores en cada uno de los años estudiados y, como se ha indicado anteriormente, es superior al total de las previsiones de ayuda de España para toda la región en los años 1989 y 1990 y muy superior al volumen total previsto para cualquiera de los países centroamericanos a lo largo de estos cinco años estudiados. En valores porcentuales, esta cifra representa el 14,7% del total de la ayuda destinada a la región en los cuatro años estudiados y casi el 63% del monto global de la AOD para 1991.

Siguiendo el análisis de la priorización de la AOD española a Centroamérica, el cuarto sector que ha concentrado el mayor volumen de la ayuda es el de **agricultura-ganadería-pesca**, que representa el 9,75% de la suma total de la AOD prevista para los seis países del istmo en los cuatro años estudiados, con una cantidad asignada de casi 284 millones de ptas. El reparto anual de dicha cantidad se ha efectuado de forma muy desigual, concentrándose la mayor parte en los años 1989 y 1991, 128 y 87 millones de ptas. respectivamente, cantidades que representan el 25,6% en 1989 y 9,1% en 1991 de la suma total anual. Las cantidades asignadas a este sector en 1987 y 1990 fueron de casi 22 millones de ptas. y de poco más de 47 millones de ptas. respectivamente, con una participación en el reparto porcentual anual del 2,4% en 1987 y del 8,5% en 1990.

La cantidad prevista para este sector en el año 1987 probablemente no refleja la totalidad destinada a él, puesto que el "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" contemplaba como uno de los sectores prioritarios la inversión en el sector agrícola (véase III).

El sector **socio-laboral** representa casi el 8,9% sobre la suma total de la ayuda española prevista para los seis países centroamericanos en los cuatro años estudiados, con una aportación total que no alcanza los 259 millones de ptas. En cuanto a su reparto anual, éste ha seguido una tendencia ascendente desde 1987 - más de 37 millones de ptas. en 1987, el 4,2% de la AOD total prevista en este año; más de 44 millones de ptas. en 1989, casi el 9% del total anual de la ayuda - hasta 1990, año en el que la cantidad asignada a este sector fue la más elevada, con un monto global que ascendió casi a 123 millones de ptas., cantidad que, en valores porcentuales, representó el 22,2% de toda la ayuda recibida en la región; porcentaje igual al previsto en el sector salud en el mismo año. En el año 1991 estaba prevista una drástica reducción de la ayuda a este sector, puesto que el monto global se reduce a algo más de 53 millones de ptas., cantidad que sólo representa el 5,6% sobre la suma total de la AOD prevista.

La aportación global al sector **hábitat** ha sido de poco más de 218 millones de ptas., cantidad que representa casi el 7,5% sobre la suma total de la ayuda española prevista

para los seis países centroamericanos en los cuatro años estudiados. En cuanto a su reparto anual, éste presenta una evolución muy parecida a la del sector socio-laboral, con una tendencia ascendente desde 1987, año en que este sector era prácticamente insignificante, - 2.500.000 ptas. en 1987, el 0,27% de la AOD total prevista en este año; más de 12 millones de ptas. en 1989, casi el 2,5% del total anual de la ayuda - hasta 1990, año en el que la cantidad asignada a este sector fue la más elevada, con un monto global que ascendió a 150 millones de ptas., cantidad que, en valores porcentuales, representó el 27,1% de toda la ayuda recibida en la región. Al igual que en el sector socio-laboral, para el año 1991 también estaba prevista una drástica reducción de la ayuda a este sector, puesto que el monto global se reduce a algo más de 53 millones de ptas., cantidad que sólo representa el 5,6% sobre la suma total de la AOD para ese año; porcentaje igual al previsto en el sector socio-laboral en el mismo año.

Los sectores **servicios-transportes-comunicaciones** y **educación** representan alrededor del 5% de la suma total de la AOD prevista en 1987, 1989, 1990 y 1991, con un volumen total previsto en cada uno de los citados sectores de 153 millones de ptas. aproximadamente.

El reparto anual de las cantidades en el sector de servicios-transportes-comunicaciones se ha efectuado de forma muy desigual, concentrándose el mayor volumen en 1991, 60 millones de ptas., cantidad que representa 6,3% de la suma total anual. Las cantidades asignadas a este sector en 1987 y 1990 fueron de 37 millones de ptas., con una participación en el reparto porcentual anual del 4,2% en 1987 y del 6,9% en 1990.

En cuanto al sector de educación, el reparto anual arroja unas cantidades totalmente distintas, puesto que en 1989 se destinaron más de 108 millones de ptas. a este sector, mientras que en los dos años sucesivos la cantidad se ha reducido de forma muy drástica, algo más de 33 millones de ptas. para 1990 y tan sólo 7 millones de ptas. para 1991; estas cantidades representan el 21,6% sobre la suma total de la AOD española prevista para 1989, el 6% para la de 1990 y el 0,7% para 1991.

Uno de los sectores que ha concentrado el mayor volumen de la ayuda en un sólo año y en un país ha sido el de **industria-energía** en 1991, evidentemente muy por debajo del multisectorial previsto para Panamá para el mismo año y prácticamente equiparable al sector salud en 1991. La cantidad total asignada a este sector en Guatemala es de 109 millones de ptas., el 3,7% del total de la ayuda destinada a la región a lo largo de los cuatro años estudiados y el 11,4% sobre la suma total de la AOD prevista para 1991.

Los sectores **cultural** y **refugiados** son a los que les han correspondido las asignaciones más pequeñas de toda la AOD española para Centroamérica, con cantidades que ascienden a poco más de 48 y 12 millones de ptas., cifras que en valores porcentuales representan el 1,7% y el 0,4% respectivamente. Hay que señalar que mientras las cantidades asignadas al sector cultural se han repartido a lo largo de los tres últimos años, el sector refugiados únicamente ha sido asignado en 1991 a El Salvador.

## 2) Distribución por países

En el cuadro 8 se presenta el total, en valores absolutos, de la AOD española aportada a cada sector en cada país en el conjunto de los cuatro años de los que disponemos información -1987, 1989, 1990 y 1991- y el porcentaje que representa el sector para cada país sobre la suma total de la AOD prevista durante los años 1987, 1989, 1990 y 1991. También se presenta el total anual por sector y país, en valores absolutos,

y el porcentaje que representa cada sector en cada país sobre la suma total anual de la AOD prevista.

En este análisis no han podido contabilizarse las cantidades del año 1988 debido a la no disponibilidad del PACI de ese año, tal como ya se ha indicado anteriormente.

La distribución entre los países del istmo de la AOD española prevista en los cuatro años estudiados para el sector salud se ha llevado a cabo de forma muy desigual; el país que ha recibido una cantidad superior es Nicaragua, 219 millones de ptas., mientras que el país en el cual la ayuda ha sido más reducida en este sector es El Salvador, con una cantidad que no alcanza los 47 millones de ptas. Costa Rica ha recibido algo más de 111 millones de ptas., Panamá casi 99 millones de ptas. y a Guatemala y a Honduras les han sido asignadas cantidades muy similares a dicho sector, 83 y 85 millones de ptas. respectivamente. En cuanto a la participación porcentual de este sector en el monto global de la ayuda recibida por cada país, para Nicaragua ha representado el 34%, para Costa Rica el 17,3%, en el caso de Panamá ésta ha significado el 15,3%, para Guatemala y Honduras alrededor del 13% respectivamente y para El Salvador alrededor del 7,3%.

Hay que destacar que éste es el único sector previsto por la AOD española a Centroamérica que abarca a los seis países del istmo a lo largo de los cuatro años estudiados.

Recordemos, tal como hemos mencionado anteriormente, que la cantidad prevista para este sector en el año 1987 probablemente no refleja la totalidad destinada a él, puesto que el "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" contemplaba como uno de los sectores prioritarios la inversión en el sector salud.

El "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" preveía un volumen de 189 millones de ptas. para cada país en 1987; recordemos que dicho plan únicamente preveía la ayuda a Costa Rica, Honduras y Nicaragua y que los sectores prioritarios en los que se centraba dicho plan eran: reforzamiento institucional (local y estatal), agricultura y sanidad (véase III).

El sector calificado como "multisectorial" por el PACI estaba previsto únicamente para el año 1991, y destinado íntegramente a Panamá, con una cantidad prevista de 429 millones de ptas. Tal como se ha observado anteriormente (véase 3.a.), esta cantidad es la más elevada de las previstas en todos los sectores en cada uno de los años estudiados y este sector concentrará, en tercer lugar, el mayor volumen de la AOD española a Centroamérica.

El sector **agricultura-ganadería-pesca** ofrece un reparto entre los países de la región muy desigual, concentrándose la mayor parte de la ayuda destinada a este sector en Guatemala, Costa Rica y Honduras, con cantidades que ascienden a casi 110, 84 y algo más de 71 millones de ptas. respectivamente; por tanto, estos tres países han acaparado el 93,6% del total de la ayuda destinada a dicho sector, con un reparto porcentual correspondiente al 38,7% para Guatemala, al 29,7% para Costa Rica y al 25,2% para Honduras. Panamá y Nicaragua son los países que han recibido un menor volumen de ayuda dirigido a este sector, casi 15 millones de ptas. han sido destinados al primer país y poco más de 3 millones de ptas. a Nicaragua, cantidades que en el reparto porcentual equivalen a un 5,2% y a un 1,2% respectivamente.

El Salvador no ha recibido, a lo largo de los cuatro años estudiados, ninguna ayuda destinada a este sector.

Hay que señalar, sin embargo, que la cantidad prevista para este sector en el año

1987 probablemente no refleja la totalidad destinada a él, puesto que el "Plan de Cooperación Integral con Centroamérica" contemplaba como uno de los sectores prioritarios la inversión en el agrícola.

El reparto entre los países de la región de la AOD española destinada al sector **socio-laboral** ofrece una clara priorización de tres países del istmo: Nicaragua, con una cantidad asignada que asciende a más de 96 millones de ptas. y cuyo porcentaje en el reparto regional gira en torno del 37,3%; Panamá, país en el cual la cantidad asignada a este sector es de poco más de 56 millones de ptas. y cuyo porcentaje en el reparto regional es del 21,7%; y Honduras, país al que le corresponde el 16,4% en el reparto regional, con un monto total correspondiente a algo más de 42 millones de ptas. La ayuda total en este sector ha ascendido en Costa Rica a casi 30 millones de ptas., no alcanzando en El Salvador los 20 millones de ptas. y únicamente 14 millones de ptas. han sido previstos para Guatemala; estos tres países han participado, por tanto, en el reparto regional de la ayuda de forma minoritaria, el 11,5% en el caso de Costa Rica, el 7,6% en el de El Salvador y a Guatemala sólo le ha correspondido el 5,5% del total de la ayuda regional destinada a este sector.

El reparto entre los seis países de la región en lo concerniente al sector del **hábitat** ofrece la priorización de Honduras, puesto que casi la mitad del total de la AOD española prevista para este sector, el 49,3%, ha sido destinada a dicho país, con una cantidad global que asciende a más de 107 millones de ptas. El segundo país con la asignación más elevada, pero con una gran diferencia respecto a Honduras, es El Salvador, con 62 millones de ptas., cifra que representa el 28,4% del total regional previsto para este sector. La asignación para Panamá ha ascendido a poco más de 36 millones de ptas., el 16,6% del total regional. Los países para los cuales las previsiones de ayuda a este sector han sido más reducidas son Guatemala y Costa Rica, con cantidades que ascienden a 10 millones y 2.500.000 de ptas. respectivamente; por tanto, estos países son los que representan el porcentaje inferior en el reparto regional, el 4,9% y 1,2%.

Nicaragua no ha recibido, a lo largo de los cuatro años estudiados, ninguna ayuda destinada a este sector.

El reparto entre los países de la región de la AOD española destinada al sector **servicios-transportes-comunicaciones** ofrece una clara priorización de dos países del istmo: Costa Rica, país al cual ha sido destinada más de la mitad del total de la AOD prevista para este sector, el 52,7%, con una cantidad global que asciende a 81 millones de ptas.; y Panamá, país al que se le ha asignado una cantidad de casi 48 millones de ptas. y cuyo porcentaje en el reparto regional es del 31%; por tanto, ambos países han concentrado el 83,7% de la ayuda regional a este sector. La participación de Honduras y Nicaragua ha sido minoritaria, correspondiéndoles tan sólo el 9,8% y el 6,5% del reparto regional, con cantidades asignadas de 15 y 10 millones de ptas. respectivamente.

El Salvador y Guatemala no han recibido, a lo largo de los cuatro años estudiados, ninguna ayuda destinada a este sector.

El reparto entre los seis países de la región de la AOD española prevista para el sector **educación** es muy similar al del sector hábitat. Éste muestra una priorización de un sólo país, Nicaragua, puesto que casi la mitad del total de la AOD española prevista para este sector, el 49,7%, ha sido destinada a dicho país, con una cantidad global que asciende a casi 74 millones de ptas. El segundo país con la asignación más elevada,

pero con una gran diferencia respecto a Nicaragua, es Costa Rica, con algo más de 33 millones de ptas., cantidad que representa el 22,5% del total regional. La asignación para este sector en Honduras ha ascendido a casi 27 millones de ptas., el 18,1% del total regional. Los países para los cuales las previsiones de ayuda a este sector han sido más reducidas son Panamá y El Salvador, con cantidades que ascienden a 8 y 6 millones de ptas. respectivamente; por tanto, ambos países son los que representan el porcentaje inferior en el reparto regional, el 5,5% y 4,1%.

Guatemala no ha recibido, a lo largo de los cuatro años estudiados, ninguna ayuda para este sector.

Como se ha indicado anteriormente (véase 3.a.), uno de los sectores que ha concentrado el mayor volumen de la ayuda en un sólo año y en un sólo país, ha sido el de **industria-energía** en 1991. La cantidad total asignada a éste en Guatemala asciende a 109 millones de ptas. Por tanto, ninguno de los cinco restantes países del istmo han recibido, a lo largo de los cuatro años estudiados, ninguna ayuda destinada a este sector.

El sector **cultural** es al que le ha correspondido una de las asignaciones más pequeñas de toda la AOD española para Centroamérica. Los países a los que se les ha asignado la mayor cantidad han sido Panamá, cuya cifra asciende a más de 18 millones de ptas. y Nicaragua, con un monto global de 12 millones de ptas.; éstos han concentrado el 63,6% de la ayuda regional destinada a este sector, el 38,5% Panamá y el 25,1% Nicaragua. Guatemala y Honduras han recibido un 17% aproximadamente en dicho reparto regional, con una asignación de 18 millones de ptas. para cada país. Las cantidades más reducidas han correspondido a Costa Rica y El Salvador, 1 millón y 458.370 ptas. respectivamente, y su participación porcentual en el reparto regional representa, tan sólo el 2% y el 1%.

El sector **refugiados** ha sido previsto únicamente en el último año, 1991 a El Salvador (véase 3.a.), con una cantidad total de algo más de 12 millones de ptas.

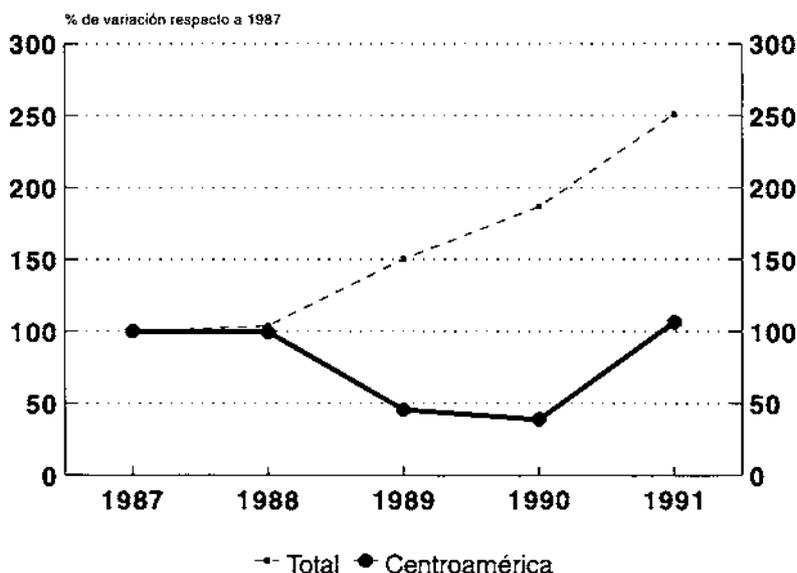
## IV. CONCLUSIONES

1.- La cooperación con Centroamérica está considerada como prioritaria por parte del Gobierno español por razones de prestigio político y de solidaridad, pero, a pesar de ello, hay que constatar la escasez del volumen de los recursos asignados globalmente al istmo, cuyo impacto es prácticamente despreciable en el ámbito de las necesidades socio-económicas centroamericanas. Por tanto, el desajuste entre la voluntad política manifestada reiteradamente y los recursos movilizados hacia la región presentan rasgos claramente contradictorios.

a) El volumen de la AOD española previsto para Centroamérica desde 1987 hasta 1991 ha ascendido a 3.809 millones de ptas., cantidad que equivale al 1,12% del total de la Ayuda Oficial al Desarrollo que España ha previsto en estos años.

b) Centroamérica no juega un papel relevante en el ámbito geográfico de la ayuda española a Iberoamérica, puesto que del volumen global asignado a todo el

## PACI PREVISIONES AOD COMPARACION DE LA EVOLUCION ANUAL



Gráfica 6

continente tan sólo se ha previsto para el istmo una transferencia de recursos equivalentes al 18,1% (1987-1991). Además, si bien en los años 1987 y 1988 los seis países centroamericanos participaron casi en un 30% de la ayuda española a Iberoamérica, en los años siguientes su participación ha sufrido una progresiva reducción situándose alrededor del 10% (en 1991 la concentración de la ayuda a Panamá altera el porcentaje centroamericano).

c) La evolución de las cantidades globales previstas en concepto de AOD por España para el istmo centroamericano presenta una clara tendencia decreciente desde 1987 hasta 1990, recuperándose tan sólo en 1991, año en que se alcanzará la cantidad inicial, o sea, la correspondiente a 1987. En cambio, la evolución del volumen total de la AOD española presenta una tendencia ascendente desde el año 1987 hasta 1991. Por tanto, mientras el monto total de la AOD española ha experimentado un crecimiento, un 151%, el porcentaje de crecimiento de la ayuda a Centroamérica tan sólo asciende al 6,3% en el mismo período de tiempo. Así pues, la ayuda española destinada al istmo ha decrecido notoriamente en estos años, porque, para que ésta se hubiera mantenido estable, tendría que haber experimentado el mismo crecimiento porcentual que la AOD total española.

2.- La distribución entre los seis países centroamericanos de los 3.809 millones de ptas., cantidad global prevista por la AOD española para la región a lo largo del

período estudiado (1987-1991), arroja los siguientes resultados:

a) Mayor volumen: **Nicaragua** (881 millones de ptas.).

Esta concentración está en clara consonancia con la situación socio-económica interna provocada, en gran medida, por el "estrangulamiento" económico generado por el conflicto tanto a escala interna, como regional e internacional en la última década (en 1987 tenía un ingreso real equivalente al de 1953).

b) Nivel medio: **Costa Rica y Honduras** (774 y 747 millones de ptas. respectivamente).

Si bien el monto de la ayuda prevista es muy similar, en cambio la realidad socio-económica de ambos presenta características diametralmente opuestas. Mientras el primero de ellos podríamos calificarlo como país cuya situación, en todos los aspectos socioeconómicos, es la mejor del istmo (la RPC costarricense duplica a la de Honduras), la realidad hondureña corresponde a una de las más deterioradas de la región.

Por otra parte, resulta sorprendente que Honduras, implicado en las operaciones estadounidenses (declaradas ilegales por el Tribunal Internacional de Justicia) en la guerra contra el régimen sandinista de Nicaragua, estuviera integrado en el "Plan de Cooperación Integral" con Centroamérica (1984) y se le haya asignado una de las cantidades globales más elevadas de la región.

c) Menor volumen: **Guatemala y El Salvador** (415 y 222 millones de ptas. respectivamente).

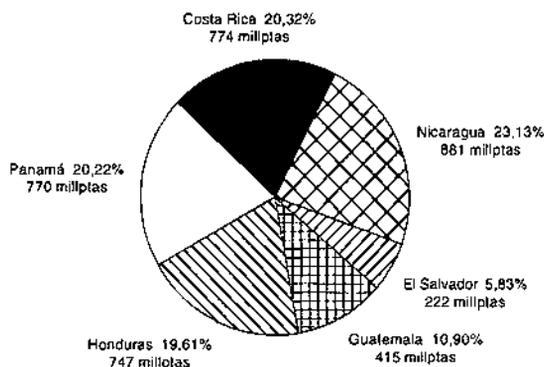
Ambos son los países menos favorecidos por la ayuda española, si bien el total previsto para El Salvador representa el 53,5% de la cantidad correspondiente a Guatemala. La comparación con los dos grupos anteriores arroja los siguientes resultados: el monto correspondiente a Guatemala no alcanza el 50% de la ayuda a Nicaragua y representa el 53,6% de la de Costa Rica; la cantidad global prevista para El Salvador tan sólo asciende al 25,2% de la nicaragüense y al 38,7% de la costarricense.

El reducido volumen de las previsiones responde con toda probabilidad a la realidad socio-política de ambos países y, especialmente, a las graves violaciones de los Derechos Humanos. En Guatemala la violación de estos Derechos, que sufre mayoritariamente el campesinado, ha sido constatada por innumerables organismos internacionales y reiterada por la Comisión de Derechos Humanos de Ginebra; además, la condena enérgica al tráfico de niños realizada por el Parlamento Europeo en la Declaración de 17 de noviembre de 1988 y la exigencia de una investigación minuciosa por la ONU "en torno al tráfico de niños, recientemente denunciado por el Parlamento Europeo", son algunos de los hechos más relevantes que ponen de manifiesto la condena internacional a la gravísima situación interna (la RPC guatemalteca es superior a la de la mayoría de los países del istmo (1.700 dólares, 1988) en cambio, el 68% de la población percibe unos ingresos inferiores a la línea de pobreza). En cuanto a la situación salvadoreña, ésta puede albergar esperanzas en la actualidad, ya que la firma de los Acuerdos de Paz celebrada en México recientemente, el 16 de enero de 1992, pone fin a un conflicto sostenido durante doce años que ha generado un profundo deterioro tanto económico (en 1987 tenía un ingreso real equivalente al de 1964) como social (más de dos millones de refugiados).

d) Características peculiares: **Panamá** (770 millones de ptas.).

La ayuda a este país presenta rasgos sorprendentes puesto que de la cantidad total prevista en los cinco años, 557 millones de ptas. corresponden a las previsiones de 1991,

## PACI PREVISIONES AOD ESTUDIO POR PAISES 1987, 1988, 1989, 1990, 1991



**Gráfica 7**

o sea el 58% de la AOD que España preveía destinar a toda la región en dicho año.

Desde 1987 hasta 1990 la ayuda a este país ha presentado una clara tendencia descendente y, tanto su participación porcentual en el reparto regional, como el volumen total previstos han sido de los más bajos de la región a lo largo de este período. La ayuda que percibió Panamá en 1991 es superior al total de las previsiones de ayuda de España para toda la región en los años 1989 y 1990 y se sitúa muy por encima de las cantidades anuales asignadas para cualquiera de los países centroamericanos a lo largo de estos cinco años estudiados. Además, la AOD española prevista para este país en un sólo año supera la suma total de los cinco años de la ayuda prevista para Guatemala y es un 150% superior a la ayuda total (de 1987 a 1991) percibida por El Salvador.

Así pues, el país que ha concentrado el mayor volumen de ayuda en un año no sólo de Centroamérica, sino de toda América Latina, presenta los mejores indicadores socio-económicos del istmo. La virtual dependencia económica de EEUU convierte a la economía panameña en extremadamente vulnerable a las presiones políticas estadounidenses; el deterioro de los índices económicos en 1988 guardan una estrecha relación con los acontecimientos políticos internos y la reacción inmediata de la "potencia hegemónica".

Los criterios adoptados por el Estado español en 1991 para la distribución de la

ayuda en Centroamérica son sólo explicables aparentemente por otras razones de política exterior.

3.- La distribución por sectores de los 2.913 millones de ptas., cantidad global de la AOD española prevista para la región a lo largo de los cuatro años estudiados -1987, 1989, 1990 y 1991 (no han podido contabilizarse las cantidades del año 1988 debido a la no disponibilidad del PACI de ese año)- presenta los siguientes resultados:

a) Sector priorizado, más de 500 millones de ptas.:

**salud** (645 millones de ptas.) único sector previsto para los seis países del istmo en cada uno de los cuatro años estudiados.

b) Sectores con una previsión entre 500 y 200 millones de ptas.:

**agricultura-ganadería-pesca** (284 millones de ptas.), **socio-laboral** (259 millones de ptas.) y **hábitat** (218 millones de ptas.)

c) Sectores con un monto total entre 200 y 100 millones de ptas.:

**servicios-transportes-comunicaciones** (153 millones de ptas.), **educación** (152 millones de ptas.) y **industria-energía** (109 millones de ptas.)

d) Sectores menos favorecidos, con cantidades inferiores a 100 millones de ptas.: **cultural** (49 millones de ptas.), **otros** (39 millones de ptas.) y **refugiados** (12 millones de ptas.)

e) Previsiones globales de carácter plurisectorial:

\* El "**Plan de Cooperación Integral con Centroamérica**": que únicamente preveía la ayuda a Costa Rica, Honduras y Nicaragua, con una cantidad total prevista de 567 millones de ptas. Este sector tan sólo se contempla en 1987, año en que representó casi el 63% de toda la AOD destinada a la región.

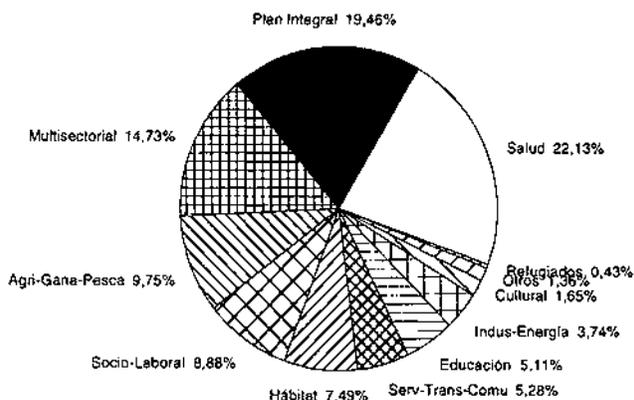
\* **Multisectorial**: sector previsto únicamente en 1991 y destinado íntegramente a Panamá; es la cantidad más elevada, 429 millones de ptas. de las previstas anualmente para cualquiera de los sectores destinatarios de la ayuda española; éste representa el 14,73% del total de la ayuda destinada a la región en los cuatro años estudiados y casi el 63% del monto global de la AOD para el año 1991.

La dispersión entre varios sectores por un lado y los cambios radicales de un año respecto al siguiente por otro son las características fundamentales en la distribución sectorial de la AOD española en cada uno de los países centroamericanos. A partir de 1990 se puede apreciar un moderado cambio en los criterios seguidos para su distribución; éstos parecen orientarse hacia la concentración de la mayor parte del monto total previsto para cada país en un sector específico de éste. Esta tendencia iniciada se ve confirmada en las previsiones para 1991, destacando el sector de industria-energía, que concentró una de las cantidades más elevadas de la ayuda española en un sólo año y en un único país Guatemala (esta cantidad es muy inferior a la del multisectorial previsto para Panamá en el mismo año).

No deja de sorprender la insignificante cantidad prevista para el sector cultural, puesto que el estrechamiento de los vínculos culturales parecen tener una gran relevancia en la política exterior española hacia el conjunto de Iberoamérica, así lo ha puesto de manifiesto el Gobierno español en reiteradas ocasiones, adquiriendo una gran importancia en el presente año con ocasión de la celebración del Quinto Centenario del Descubrimiento de América.

Por otro lado, también hay que poner de manifiesto el escasísimo volumen de recursos previstos para los refugiados de El Salvador; presumiblemente las aportacio-

## PACI PREVISIONES AOD ESTUDIO POR SECTORES 1987, 1989, 1990, 1991



**Gráfica 8**

nes en concepto de ayuda humanitaria por la Comunidad Económica Europea, en las cuales participa España, han ascendido a cantidades superiores. De todos modos, cabe esperar que el compromiso político del Gobierno español con el proceso de pacificación salvadoreño (España forma parte del Grupo de países amigos del Secretario General de las Naciones Unidas) y la presencia del presidente del Gobierno, Felipe González, en la firma de los Acuerdos de Paz en México, se traduzcan en compromisos económicos de ayuda técnica y financiera a este país para que la paz llegue a ser una realidad social.

4.- La necesidad de potenciar la integración económica regional es la única vía de solución a los múltiples problemas que aquejan a la región, proceso que debe ser apoyado económicamente por los países desarrollados dada la realidad socio-económica centroamericana. La AOD, que ha de jugar un papel relevante en la recuperación de la llamada "crisis centroamericana", tiene que responder a las necesidades de cada uno de los países del istmo, partiendo de un análisis exhaustivo de las respectivas realidades socioeconómicas y, por tanto, distribuyendo la ayuda con el objeto de alcanzar un nivel de desarrollo similar en cada uno de los países de la región. La cohesión y el reequilibrio económicos y sociales son las finalidades principales que debe cumplir la AOD en Centroamérica; sólo así será alcanzable la meta de la integración regional.

ANEXO<sup>53</sup>

Cuadro N° 6. PACI. PREVISIONES ADD. Estudio anual por países y su distribución por sectores

1987	total ptas.	sector
<b>Costa Rica</b>	256.696.620	
AGRI-GANA-PES	21.696.620	8,45%
SALUD	43.500.000	16,95%
HABITAT	2.500.000	0,97%
PLAN INTEGRAL	189.000.000	73,63%
<b>El Salvador</b>	22.750.000	
SALUD	22.750.000	100,00%
<b>Guatemala</b>	22.750.000	
SALUD	22.750.000	100,00%
<b>Honduras</b>	238.480.000	
SALUD	43.000.000	18,03%
SOCIO-LABORAL	6.480.000	2,71%
PLAN INTEGRAL	189.000.000	79,25%
<b>Nicaragua</b>	269.000.000	
SALUD	80.000.000	29,74%
PLAN INTEGRAL	189.000.000	70,26%
<b>Panamá</b>	91.512.000	
SALUD	22.750.000	24,86%
SERV-TRANS-COM	37.700.000	41,20%
SOCIO-LABORAL	31.062.000	33,94%
<b>Costa Rica</b>	132.813.643	
AGRI-GANA-PES	46.620.000	35,10%
EDUCACION	20.926.643	15,76%
SALUD	43.155.000	32,49%
SERV-TRANS-COM	14.000.000	10,54%
SOCIO-LABORAL	8.112.000	6,11%

53. Las gráficas y cuadros que contiene este apartado son de elaboración propia a partir de las cifras extraídas de los PACIs de 1987, 1989, 1990 y 1991; las cantidades correspondientes a 1988 han sido extraídas del estudio de Félix Juárez (véase nota 46). Todas las cantidades están expresadas en pesetas tal como las prevé el PACI.

**Cuadro N° 6. PACI. PREVISIONES ADD. Estudio anual por países y su distribución por sectores (continuación)**

	total ptas.	sector
<b>1989</b>		
<b>El Salvador</b>	10.350.000	
SALUD	10.350.000	100,00%
<b>Guatemala</b>	73.686.000	
AGRI-GANA-PES	32.160.000	43,64%
SALUD	34.526.000	46,86%
CULTURAL	7.000.000	9,50%
<b>Honduras</b>	121.316.427	
AGRI-GANA-PES	39.860.000	32,86%
EDUCACION	26.986.427	22,24%
SALUD	17.263.000	14,23%
SERV-TRANS-COM	5.000.000	4,12%
SOCIO-LABORAL	12.997.000	10,71%
HABITAT	12.210.000	10,06%
CULTURAL	7.000.000	5,77%
<b>Nicaragua</b>	128.603.443	
AGRI-GANA-PES	3.370.000	2,62%
EDUCACION	52.065.443	40,49%
SALUD	51.790.000	40,27%
SOCIO-LABORAL	14.378.000	11,18%
CULTURAL	7.000.000	5,44%
<b>Panamá</b>	33.659.926	
AGRI-GANA-PES	5.970.000	17,74%
EDUCACION	8.232.926	24,46%
SALUD	10.350.000	30,75%
SOCIO-LABORAL	9.107.000	27,05%
<b>1990</b>		
<b>Costa Rica</b>	86.168.800	
AGRI-GANA-PES	16.000.000	18,57%
EDUCACION	11.562.500	13,42%
SALUD	14.500.000	16,83%
SERV-TRANS-COM	32.000.000	37,14%
SOCIO-LABORAL	12.106.300	14,05%

**Cuadro Nº 6. PACI. PREVISIONES ADD. Estudio anual por países y su distribución por sectores (continuación)**

1990	total ptas.	sector
<b>El Salvador</b>	53.033.650	
SALUD	500.000	0,94%
SOCIO-LABORAL	7.676.900	14,48%
HABITAT	44.856.750	84,58%
<b>Guatemala</b>	64.304.400	
AGRI-GANA-PES	31.250.000	48,60%
SALUD	13.000.000	20,22%
SOCIO-LABORAL	10.054.400	15,64%
HABITAT	10.000.000	15,55%
<b>Honduras</b>	132.134.900	
SALUD	16.500.000	12,49%
SERV-TRANS-COM	5.000.000	3,78%
SOCIO-LABORAL	15.374.900	11,64%
HABITAT	95.260.000	72,09%
<b>Nicaragua</b>	191.535.104	
EDUCACION	21.875.000	11,42%
SALUD	61.500.000	32,11%
SOCIO-LABORAL	68.222.604	35,62%
CULTURAL	4.000.000	2,09%
OTROS	35.937.500	18,76%
<b>Panamá</b>	26.501.800	
SALUD	17.000.000	64,15%
SOCIO-LABORAL	9.501.800	35,85%
1991		
<b>Costa Rica</b>	56.781.100	
EDUCACION	1.000.000	1,76%
SALUD	10.200.000	17,96%
SERV-TRANS-COM	35.000.000	61,64%
SOCIO-LABORAL	9.581.100	16,87%
CULTURAL	1.000.000	1,76%

**Cuadro Nº 6. PACI. PREVISIONES ADD. Estudio anual por países y su distribución por sectores (continuación)**

1991	total ptas.	sector
<b>El Salvador</b>	65.103.370	
EDUCACION	6.100.000	9,37%
SALUD	13.200.000	20,28%
SOCIO-LABORAL	12.000.000	18,43%
HABITAT	17.200.000	26,42%
CULTURAL	458.370	0,70%
OTROS	3.600.000	5,53%
REFUGIADOS	12.545.000	19,27%
<b>Guatemala</b>	174.003.130	
AGRI-GANA-PES	46.570.000	26,76%
SALUD	13.200.000	7,59%
SOCIO-LABORAL	4.133.130	2,38%
CULTURAL	1.100.000	0,63%
INDUS-ENER	109.000.000	62,64%
<b>Honduras</b>	53.825.180	
AGRI-GANA-PES	31.657.440	58,82%
SALUD	8.700.000	16,16%
SERV-TRANS-COM	5.000.000	9,29%
SOCIO-LABORAL	7.467.740	13,87%
CULTURAL	1.000.000	1,86%
<b>Nicaragua</b>	50.702.210	
SALUD	25.700.000	50,69%
SERV-TRANS-COM	10.000.000	19,72%
SOCIO-LABORAL	13.902.210	27,42%
CULTURAL	1.100.000	2,17%
<b>Panamá</b>	557.341.470	
AGRI-GANA-PES	8.757.000	1,57%
SALUD	48.450.000	8,69%
SERV-TRANS-COM	10.000.000	1,79%
SOCIO-LABORAL	6.434.470	1,15%
HABITAT	36.150.000	6,49%
CULTURAL	18.550.000	3,33%
MULTISECTORIAL	429.000.000	76,97%

**Cuadro Nº 7. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores**

	total ptas.	AOD	anual
<b>Salud</b>	644.634.000	22,13%	
1987	234.750.000		26,05%
1989	167.434.000		33,46%
1990	123.000.000		22,22%
1991	119.450.000		12,47%
<b>Plan Integral</b>	567.000.000	19,46%	
1987	567.000.000		62,92%
<b>Multisectorial</b>	429.000.000	14,72%	
1991	429.000.000		44,79%
<b>Agri-Gana-Pesca</b>	283.911.060	9,75%	
1987	21.696.620		2,41%
1989	127.980.000		25,57%
1990	47.250.000		8,53%
1991	86.984.440		9,08%
<b>Socio-Laboral</b>	258.591.554	8,88%	
1987	37.542.000		4,17%
1989	44.594.000		8,91%
1990	122.936.904		22,20%
1991	53.518.650		5,59%
<b>Hábitat</b>	218.176.750	7,49%	
1987	2.500.000		0,27%
1989	12.210.000		2,44%
1990	150.116.750		27,11%
1991	53.350.000		5,57%
<b>Serv-Trans-Comu</b>	153.700.000	5,28%	
1987	37.700.000		4,18%
1989	19.000.000		3,80%
1990	37.000.000		6,68%
1991	60.000.000		6,26%
<b>Educación</b>	148.748.939	5,11%	
1989	108.211.439		21,62%
1990	33.437.500		6,04%
1991	7.100.000		0,74%

**Cuadro N° 7. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores (continuación)**

	total ptas.	AOD	anual
<b>Indus-Energía</b>	109.000.000	3,74%	
1991	109.000.000		11,38%
<b>Cultural</b>	48.208.370	1,65%	
1989	21.000.000		4,20%
1990	4.000.000		0,73%
1991	23.208.370		2,43%
<b>Otros</b>	39.537.500	1,36%	
1990	35.937.500		6,49%
1991	3.600.000		0,38%
<b>Refugiados</b>	12.545.000	0,43%	
1991	12.545.000		1,31%

AOD.% que representa el sector sobre la suma total de la AOD prevista para los seis países centroamericanos en los años 1987, 1989, 1990 y 1991.

Anual.% que representa el sector sobre la suma total de la AOD prevista en cada uno de los años

**Cuadro N° 8. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores y países**

	total ptas.	sector	anual
<b>Salud</b>	644.634.000		
<b>Costa Rica</b>	111.355.000	17,27%	
1987	43.500.000		16,95%
1989	43.155.000		32,49%
1990	14.500.000		16,83%
1991	10.200.000		17,96%
<b>El Salvador</b>	46.800.000	7,26%	
1987	22.750.000		100,00%
1989	10.350.000		100,00%
1990	500.000		0,94%
1991	13.200.000		20,28%
<b>Guatemala</b>	83.476.000	12,95%	
1987	22.750.000		100,00%
1989	34.526.000		46,86%
1990	13.000.000		20,22%
1991	13.200.000		7,59%

**Cuadro Nº 8. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores y países (continuación)**

	total ptas.	sector	anual
Honduras	85.463.000	13,26%	
1987	43.000.000		18,03%
1989	17.263.000		14,23%
1990	16.500.000		12,49%
1991	8.700.000		16,16%
Nicaragua	218.990.000	33,97%	
1987	80.000.000		29,74%
1989	51.790.000		40,27%
1990	61.500.000		32,11%
1991	25.700.000		50,69%
Panamá	98.550.000	15,29%	
1987	22.750.000		24,86%
1989	10.350.000		30,75%
1990	17.000.000		64,15%
1991	48.450.000		8,69%
<b>Plan Integral</b>	567.000.000		
Costa Rica	189.000.000	33,33%	
1987	189.000.000		73,63%
Honduras	189.000.000	33,33%	
1987	189.000.000		79,25%
Nicaragua	189.000.000	33,33%	
1987	189.000.000		70,26%
<b>Multisectorial</b>	429.000.000		
Panamá	429.000.000	100,00%	
1991	429.000.000		76,97%
<b>Agri-Gana-Pes</b>	283.911.060		
Costa Rica	84.316.620	29,70%	
1987	21.696.620		8,45%
1989	46.620.000		35,10%
1990	16.000.000		18,57%
Guatemala	109.980.000	38,74%	
1989	32.160.000		43,64%
1990	31.250.000		48,60%
1991	46.570.000		26,76%
Honduras	71.517.440	25,19%	
1989	39.860.000		32,86%

**Cuadro N° 8. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores y países (continuación)**

	total ptas.	sector	anual
1991	31.657.440		58,82%
Nicaragua	3.370.000	1,19%	
1989	3.370.000		2,62%
Panamá	14.727.000	5,18%	
1989	5.970.000		17,74%
1991	8.757.000		1,57%
<b>Socio-Laboral</b>	<b>258.591.554</b>		
Costa Rica	29.799.400	11,52%	
1989	8.112.000		6,11%
1990	12.106.300		14,05%
1991	9.581.100		16,87%
El Salvador	19.676.900	7,61%	
1990	7.676.900		14,48%
1991	12.000.000		18,43%
Guatemala	14.187.530	5,49%	
1990	10.054.400		15,64%
1991	4.133.130		2,38%
Honduras	42.319.640	16,37%	
1987	6.480.000		2,71%
1989	12.997.000		10,71%
1990	15.374.900		11,64%
1991	7.467.740		13,87%
Nicaragua	96.502.814	37,32%	
1989	14.378.000		11,18%
1990	68.222.604		35,62%
1991	13.902.210		27,42%
Panamá	56.105.270	21,69%	
1987	31.062.000		33,94%
1989	9.107.000		27,05%
1990	9.501.800		35,85%
1991	6.434.470		1,15%
<b>Hábitat</b>	<b>218.176.750</b>		
Costa Rica	2.500.000	1,15%	
1987	2.500.000		0,97%
El Salvador	62.056.750	28,44%	
1990	44.856.750		84,58%
1991	17.200.000		26,42%
Guatemala	10.000.000	4,58%	
1990	10.000.000		15,55%

**Cuadro N° 8. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores y países (continuación)**

	total ptas.	sector	anual
Honduras	107.470.000	49,26%	
1989	12.210.000		10,06%
1990	95.260.000		72,09%
Panamá	36.150.000	16,57%	
1991	36.150.000		6,49%
<b>Serv-Trans-Com</b>	153.700.000		
Costa Rica	81.000.000	52,70%	
1989	14.000.000		10,54%
1990	32.000.000		37,14%
1991	35.000.000		61,64%
Honduras	15.000.000	9,76%	
1989	5.000.000		4,12%
1990	5.000.000		3,78%
1991	5.000.000		9,29%
Nicaragua	10.000.000	6,51%	
1991	10.000.000		19,72%
Panamá	47.700.000	31,03%	
1987	37.700.000		41,20%
1991	10.000.000		1,79%
<b>Educación</b>	148.748.939		
Costa Rica	33.489.143	22,51%	
1989	20.926.643		15,76%
1990	11.562.500		13,42%
1991	1.000.000		1,76%
El Salvador	6.100.000	4,10%	
1991	6.100.000		9,37%
Honduras	26.986.427	18,14%	
1989	26.986.427		22,24%
Nicaragua	73.940.443	49,71%	
1989	52.065.443		40,49%
1990	21.875.000		11,42%
Panamá	8.232.926	5,54%	
1989	8.232.926		24,46%
<b>Indus-Energía</b>	109.000.000		
Guatemala	109.000.000	100,00%	
1991	109.000.000		62,64%

**Cuadro N° 8. PACI. PREVISIONES AOD. Estudio por sectores y países (continuación)**

	total ptas.	sector	anual
<b>Cultural</b>	48.208.370		
Costa Rica	1.000.000	2,07%	
1991	1.000.000		1,76%
El Salvador	458.370	0,96%	
1991	458.370		0,70%
Guatemala	8.100.000	16,80%	
1989	7.000.000		9,50%
1991	1.100.000		0,63%
Honduras	8.000.000	16,59%	
1989	7.000.000		5,77%
1991	1.000.000		1,86%
Nicaragua	12.100.000	25,10%	
1989	7.000.000		5,44%
1990	4.000.000		2,09%
1991	1.100.000		2,17%
Panamá	18.550.000	38,48%	
1991	18.550.000		3,33%
<b>Otros</b>	39.537.500		
El Salvador	3.600.000	9,11%	
1991	3.600.000		5,53%
Nicaragua	35.937.500	90,89%	
1990	35.937.500		18,76%
<b>Refugiados</b>	12.545.000		
El Salvador	12.545.000	100,00%	
1991	12.545.000		19,27%

sector: reparto porcentual entre los países de la AOD prevista (suma total de los años 1987, 1989, 1990 y 1991) para cada uno de los sectores analizados.

anual: % que representa el sector sobre la suma total de la AOD prevista en el país y año correspondientes

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Las relaciones México-CE.  
Pilar Alonso

# Las relaciones México-CE

Pilar Alonso\*

## I. LAS RELACIONES CE - AMÉRICA LATINA

Las relaciones de México con la Comunidad Europea (CE) hay que enmarcarlas en el contexto general de las relaciones entre la CE y América Latina. Hay que señalar que éstas no se encuentran entre las relaciones preferenciales de la Comunidad y esto se verá reflejado, entre otras cosas, en el tipo de acuerdos que se firmen con los diferentes países de Latinoamérica.

La CE establece tres tipos de instrumentos financieros de cooperación al desarrollo: los presupuestos de la Comunidad, el Fondo Europeo de Desarrollo y el Banco Europeo de Inversiones. De éstos, los países de América Latina sólo tenían acceso a los presupuestos, aunque recientemente el acceso se ha ampliado al BEI. Desde la entrada de España en la CE se ha conseguido la separación presupuestaria con partidas específicas y separadas para América Latina y para los PVD asiáticos (en concreto desde 1988). También se ha incrementado la ayuda a esta región: si en el período 1983-86 se asignaban porcentajes situados en una franja entre el 17 y el 20 por ciento del total asignado a los PVD no asociados, posteriormente se asignaba un 35% del total.

Tampoco puede beneficiarse América Latina de un mecanismo de compensación especial para la estabilización del producto de las exportaciones: el STABEX SYSTEM y el SYSMIN (especial para los minerales) del que sólo pueden disfrutar los países ACP. Hay que hacer mención, no obstante, de una resolución del Parlamento Europeo del 23 de enero de 1987 en la que critica a la Comisión por no tener en cuenta a América Latina en el sistema Stabex. La política del Parlamento suele ser más avanzada que la de la Comisión o la del Consejo de Ministros, pero son éstos los que tienen el poder de decisión en la CE.

A lo que sí tienen acceso es al Sistema Generalizado de Preferencias que la CE puso en marcha desde 1971 para todos los países en vías de desarrollo. Consiste en una preferencia arancelaria para las exportaciones de la mayoría de sus productos manufacturados o semielaborados y de algunos productos agrícolas. Aunque se caracteriza por ser no discriminatoria, sin reciprocidad y generalizada, tiene restricciones. Por ejemplo, respecto a ciertos productos como textiles, cuero y derivados del petróleo. Esto afecta a los países latinoamericanos y en concreto a México. También

se establecen cupos según el producto. Hay que tener en cuenta que a pesar del progresivo aumento de los productos agrícolas dentro del Sistema Generalizado de Preferencias (400 en 1987), hay fuertes limitaciones por la Política Agrícola Común (PAC) de la CE, de tipo proteccionista.

Los textiles se rigen por el Acuerdo Multifibras, esto es acuerdos de autolimitación que la CE negocia con los países exportadores y éstos dan licencias de autolimitación, contradiciendo lo establecido por el GATT. La mayor parte de los productos industriales manufacturados exportables por los países latinoamericanos están limitados por cuotas, generalmente fijadas como cantidades máximas. Ha habido restricciones en el SGP principalmente de los PVD avanzados, entre los que está México. En 1980 se restringió la importación preferencial a México a través de cuotas para un solo producto de un total de 132 que se sujetaron a cuotas en ese año. El esquema de SGP ha favorecido a los PVD más industrializados como Brasil o México, aunque como dice Angel Viñas<sup>1</sup>, no son muy numerosos los países latinoamericanos que hacen un uso adecuado de las posibilidades que ofrece el SGP. La acción CE en materia de preferencias cara a América Latina puede dar mejores resultados, pero según él, éstos no dependen sólo de la CE. En el caso de México parece que no se han aprovechado en todas sus posibilidades (aún teniendo en cuenta las restricciones). En 1981, México sólo usó un 59% efectivo de SGP<sup>2</sup>. Las dificultades que encuentran los productos latinoamericanos para el acceso al mercado de la CE, fuera de los ámbitos cubiertos por productos "sensibles" como textiles y el acero, corresponden con frecuencia a una falta de experiencia latinoamericana en materia de calidad, comercialización, diseño, etc. La aplicación del SGP no parece haber favorecido el acceso de los productos latinoamericanos a los mercados de la CE porque sólo un 12% de sus exportaciones se ven favorecidas por el SGP.

En este sentido hay que decir que en el Anexo II del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CE firmado en abril de 1991, la Comunidad confirma la importancia del Sistema Generalizado de Preferencias y se compromete a examinar las sugerencias mexicanas para precisar las modalidades que permitan a dicho país utilizar al máximo las oportunidades que ofrezca dicho esquema. También organizará la CE seminarios de formación sobre la utilización del SPG para los administradores y usuarios mexicanos.

Las relaciones CE-América Latina se inician a nivel de diálogo en la Declaración de Buenos Aires de 1970, en cuyo marco se organizan reuniones anuales o semestrales. En 1981 se logró un acuerdo para un diálogo renovado. Hay un retroceso en las relaciones durante el conflicto de las Malvinas y en 1983 se reexaminan las relaciones. Este dialogo es más bien informal. Según Victor Urquidi<sup>3</sup>, aparte de la falta de interés

1. VIÑAS, ANGEL "La Cooperación Económica entre América Latina y la CEE", en *Relaciones Económicas entre América Latina y la CEE*. Fundación Ebert.
2. COFFEY, PETER, "Cooperación between the European Economic Community (EEC) and Latin America - with Special Reference to Mexico: A European View". Es un artículo publicado en el libro: *The EEC and México* (1987).
3. URQUIDI, VICTOR, "Une vue mexicaine sur la CEE", en *Revue du Marché Commun* de diciembre de 1987.

de la CE por el desarrollo de América Latina, las negociaciones no han ido bien también por falta de interés por parte de los Gobiernos latinoamericanos. A partir de 1985 parece que hay un interés por parte de la Comisión (impulsado por el comisario Claude Cheysson) en las relaciones con América Latina que no se ha interrumpido. Este creciente interés por estrechar las relaciones parece que ha sido más evidente en el renglón político que en el económico, siguiendo la opinión de Mario Chacón<sup>4</sup>, quien ve en la PAC y en la crisis de la deuda los obstáculos para el avance. Hay que destacar la preocupación por América Latina sobre todo a raíz de la incorporación de España y Portugal a la CE en 1986. Sin tener éxito las propuestas españolas de la necesidad de otorgar un *status* especial a América Latina y otras referentes al tema de la deuda, etc., sin embargo, la preocupación española se ve reflejada en las conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo de La Haya en 1986. Aquí se manifiesta la voluntad de desarrollar las relaciones con América Latina a nivel político, económico y técnico. Se habla de ayudar a América Latina en el tema de la deuda y se especifican las posibilidades de cooperación en el campo comercial, científico - técnico, energético e industrial entre otros. Respecto a este último, la CE entiende que la formación de empresas conjuntas favorece el desarrollo y al mismo tiempo responde a los intereses de las empresas europeas teniendo las autoridades de los PVD la responsabilidad primordial de establecer un ambiente favorable para la inversión extranjera.

Desde el 15 de febrero de 1992 han entrado en vigor las nuevas normas que la OCDE impone a la concesión de créditos "blandos" de ayuda a la exportación a los PVD que afectarán a empresas que exportan a países de América Latina. Por esta nueva normativa se verá afectado México.

## II. EL ACUERDO MÉXICO - CE DE 1991

México inicia sus relaciones con la CE en 1960 y el 15 de julio de 1975 se firma en Bruselas el Acuerdo de cooperación económica y comercial que ha sido sustituido por un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación firmado por ambas partes el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo. Con este nuevo Acuerdo se intenta "dar un renovado impulso" a la relación entre la CE y México, ampliar y diversificar su comercio y se expresa el deseo de incrementar la cooperación económica, comercial, científico-técnica y financiera teniendo en cuenta la especial situación de México como país en desarrollo. El acuerdo define áreas específicas (como también aparecen en el nuevo acuerdo firmado con Brasil) como la tecnología, medio ambiente, lucha contra las drogas, etc. En materia comercial, se promoverá por primera vez la realización de consultas sobre tarifas y requerimientos sanitarios y técnicos, así como el intercambio de información, antes de aplicar posibles impuestos *antidumping* y compensatorios. También se prevé la exención de tarifas e impuestos a la importación temporal y se

4. CHACÓN, MARIO, México frente a la Europa de 1992, en *Comercio Exterior* de julio de 1989.

pretende facilitar la cooperación entre los servicios aduaneros y estimular la realización de misiones comerciales de muy diverso tipo. La duración del Acuerdo es de cinco años (ya lo era el Acuerdo de 1975), prorrogables anualmente.

Se establece, como existía en el de 1975, una Comisión Mixta que viene a ser como un órgano de seguimiento, de recomendación de medidas de promoción comercial, para estudiar los sectores y productos susceptibles de contribuir a la ampliación de los intercambios recíprocos, facilitar intercambios de información y los contactos que favorezcan nuevas perspectivas de la cooperación económica, etc. Esta Comisión tiene obligación de reunirse al menos una vez al año. Esto la diferencia de la Comisión Mixta anterior que en el período de 1975 a 1989 se reunió solamente nueve veces.

Si el acuerdo de 1975 era demasiado general (en esferas y calidad como decía Peter Coffey) y todas las partes denunciaban su insuficiencia y la necesidad de superarlo, éste nuevo Acuerdo ya ha sido calificado por algunos como el Acuerdo más ventajoso que ningún otro país no comunitario tiene con la Comunidad (*Cambio16*, 24-VI-91). Desde luego, es de amplitud superior al firmado con Chile el 20 de diciembre de 1990 y que ya había marcado un hito respecto a los Acuerdos anteriores de la CE con países latinoamericanos.

Según Rafael de Juan y Peñalosa<sup>5</sup>, este Acuerdo es hasta el momento el mejor, el más ambicioso de los que la Comunidad ha firmado con países o grupos de países de América Latina. Afirma: "Esto ha sido así por la pugna entre los EEUU y la CE en sus ofertas al socio mexicano. La Comunidad no pretende ni puede, suplantar al protagonismo de EEUU en su Continente, pero ha querido dejar constancia de que los largos tiempos de desinterés y de abandono hacia América Latina han pasado. Al menos, de momento, la Comunidad ha superado con suficiencia el difícil *test* de afrontar la convulsión de los países del Este sin renegar de las obligaciones contraídas en otras partes del mundo".

### III. EVOLUCION DE LAS RELACIONES MÉXICO- CE

#### 3.1. Evolución de la política económica mexicana

Es interesante ver algunas de las características de la política económica mexicana puesto que tienen relación con la evolución de las relaciones con la CE y sobre todo de cara al futuro de las mismas puesto que por parte mexicana ha habido importantes cambios que pueden facilitar los intercambios y la inversión.

Desde la posguerra y prácticamente hasta 1988, en que toma posesión como Presidente de la República Salinas de Gortari, el sistema económico mexicano se ha caracterizado por su vinculación al Estado. En los años 50 estaba en boga en América

5. DE JUAN Y PEÑALOSA, RAFAEL, "Dinámica reciente de las relaciones entre México y la Comunidad Europea", *Comercio Exterior*.

Latina la "teoría del desarrollo de la CEPAL", popularizada por R. Prebisch. Siguiendo este modelo se aplicó una política proteccionista de sustitución de importaciones: se erigieron elevadas barreras arancelarias, se hicieron nacionalizaciones, como la del presidente L. Cárdenas de las compañías petroleras extranjeras (ya en los años 40), se crearon compañías estatales y se restringieron las inversiones extranjeras por la ley de 1960, que expresaba claramente que las empresas mexicanas tenían que estar en manos de ciudadanos mexicanos, aunque a menudo representaran intereses extranjeros, creciendo la participación norteamericana desde 1962 a 1987 espectacularmente.

En la década de los 70 la Ley de Inversiones Extranjeras estableció un límite a la participación extranjera en el capital de las empresas del 49%. Se puso en marcha un ambicioso programa de inversiones públicas. La caída de la actividad económica de 1977 fue breve por los hallazgos petroleros en el sureste de México y el incremento sin precedentes en las cotizaciones internacionales del crudo. Habrá auge de las inversiones y un aumento sustancial de las importaciones. Aprovechando la abundante liquidez de los mercados financieros internacionales se elevó el endeudamiento externo. En 1981 cae el precio internacional del petróleo, con consecuencias dramáticas. Entre otras, el crédito externo se cortó súbitamente. A fines de los 70 la estrategia económica se había basado en la exportación del petróleo bajo el pronóstico de que el precio seguiría creciendo. Los empresarios no tenían incentivos para vender fuera y por tanto, se incrementó la participación del petróleo. En 1982 se nacionaliza la banca como último intento de establecer el orden en el ámbito financiero.

En 1985 se empieza a abrir el país al comercio exterior: se sustituyen buena parte de los permisos de importación por aranceles, primero altos y luego se van reduciendo. También ese mismo año se produce el acuerdo de reestructuración de la deuda entre las autoridades mexicanas y los bancos comerciales acreedores.

Otro signo de apertura al exterior se da 1986 cuando México se incorpora al GATT. Ese año se produce otra gran crisis en la economía mexicana: bajan los precios del petróleo lo que contribuye a deteriorar la situación económica.

En 1987 se pone en marcha el Pacto de Solidaridad Económica con el propósito fundamental de reducir la inflación.

La llegada de Salinas de Gortari a la Presidencia en diciembre de 1988 trajo consigo importantes cambios económicos, aunque algunos ya se habían iniciado cuando ocupaba el cargo de ministro de Finanzas en el Gobierno anterior. Algunas de las ideas para llevar a la práctica eran: reducir la inflación, liberalizar el comercio cara a incrementar y diversificar las exportaciones tanto en mercados como en productos para equilibrar el comercio y desligarlo de la dependencia de Estados Unidos, fomentar la inversión tanto interior como extranjera, promocionar la transferencia de tecnología, reestructuración del sector público, reducir el peso de la deuda, intensificación de los vínculos comerciales con distintos países, repatriación de capitales, etc.

Ese año se anuncia un nuevo "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico" que es continuación del pacto anterior y se inicia una nueva estrategia definida como de modernización. En el plano económico se amplía la participación de la iniciativa privada tanto nacional como extranjera y la liberalización del comercio exterior: se reducen los aranceles a un máximo de 20% sólo algún sector quedó su-

jeto a permiso y desaparecieron los precios oficiales de importación.

La Inversión Extranjera Directa será considerada por el Gobierno de México como un complemento importante de la inversión nacional que puede contribuir de manera decisiva al desarrollo del país. En mayo de 1989 se publicó el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. El Reglamento simplifica y agiliza aún más el sistema de autorización de proyectos de inversión extranjera. También promueve inversiones en sectores específicos, fomenta el desarrollo bursátil y la intermediación financiera. Otro cambio es dentro de la figura del fideicomiso. Por medio de la utilización de esta figura se permite la participación de la inversión extranjera en las zonas fronterizas y costeras del país y también como inversión temporal. Según Enrique González, embajador de México en España, México es actualmente una de las economías más abiertas del mundo y una de las que mejores oportunidades ofrece para inversiones productivas.

Para J. Feo, G. Landau y A. Hosono<sup>6</sup>, la crisis de la deuda y los bajos precios de los productos de exportación son fenómenos graves, pero que han de sumarse al problema fundamental en que, en los años 70, se habían convertido las economías de América Latina. Los altos aranceles apoyaban industrias ineficaces, burocracias enormes y en muchos casos corruptas, inflaron más los déficit públicos. Los altos déficit presupuestarios generaron altas tasas de inflación. Las restricciones al capital extranjero también constreñían los flujos de capital nuevo y desincentivaban la introducción de nuevas tecnologías más competitivas. Se recurrió a los préstamos (de gobiernos, de la banca y a poner en venta títulos del Estado a unos intereses muy altos). La recesión mundial de principios de los 80 y los altos tipos de interés contribuyeron al peso actual de la carga de la deuda (exterior e interna) y esto es un obstáculo grave para la recuperación económica. México tiene que resolver el problema de la deuda externa y también el endeudamiento interior que ha aumentado en los últimos años.

En algunos de estos puntos se han conseguido éxitos notables, pero no siempre es así. Tomemos los datos referidos al comercio exterior:

**Cuadro N° 1. COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, 1980 Y 1991**

Años	1980	1991
Total importaciones	19,5	38,3 (mil millones de dólares)
Total exportaciones	15,6	27,1 (mil millones de dólares)
Petróleo y gas	67,3	26,5 (% de las exportaciones)
Principales proveedores	61,6	65,3 EEUU (% sobre importaciones)
	14,9	14,4 CEE
		5,1 JAPON
Principales clientes	64,7	71,5 EEUU (% sobre exportaciones)
	15,3	12,0 CEE
	12,6	7,0 PVD

Fuente: INEGI

6. LANDAU, G., FEO, J. Y HOSONO, A., *América Latina en la encrucijada*. Ed. Tecnos, Madrid 1990.

Como podemos ver han aumentado los intercambios comerciales, tanto las importaciones como las exportaciones, pero la balanza comercial en 1991 ha sido deficitaria. Se han diversificado las exportaciones, rectificando la excesiva dependencia que se tenía del petróleo. Respecto a los países, vemos que no ha disminuido la dependencia comercial con Estados Unidos, sino que ha aumentado, tanto en lo que se refiere a las importaciones como a las exportaciones. Las relaciones comerciales con la CE van disminuyendo a pesar de todos los intentos encaminados a mejorarlas. De todas formas y a pesar del poco peso de las relaciones, la CE sigue siendo el segundo socio comercial de México.

El programa de privatizaciones, comenzado ya en la Administración anterior, continúa ahora, privatizándose las más significativas empresas estatales: teléfono, compañías de aviación, la banca... En este último sector el Estado aún poseía el 66% de las acciones que ahora se ponen en venta. A los extranjeros se les limita su participación: un máximo de 10% en cada banco y un máximo de 30% en el total de bancos, aunque esto quizá desaparezca más adelante.

La inflación ha sido controlada gracias al Pacto de Solidaridad Económica de autocontrol de precios y salarios. En 1987 era de 159,2% y en 1991 de 18,89%.

Otros datos positivos son: la tasa de crecimiento del PIB que fue en 1991 de un 3,6% anual (la más alta desde la crisis de 1982) y el déficit público que era en 1987 del 16,1% del PIB y del 5,8% en 1989, desapareció en 1992.

Respecto al tema de la deuda externa, México fué el primer país que firmó un acuerdo con la banca comercial bajo los preceptos del Plan Brady (julio de 1989). Durante 1990 México ha reanudado su acceso al mercado de capitales privados, emitiendo bonos en el mercado europeo y de los Estados Unidos.

Uno de los actos más inesperado e importante del Gobierno mexicano fue el inicio de las negociaciones para la firma de un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos. Estas negociaciones han concluido en agosto de 1992 aunque el Acuerdo todavía deberá ser ratificado. México espera obtener beneficio por la eliminación de barreras no arancelarias, sobre todo en textiles, acero y agricultura. Pero tal vez el mayor beneficio vendría dado por la seguridad de acceso al mercado estadounidense y por la atracción de inversión extranjera que esto implicaría.

También se ha firmado con España el Tratado General de Cooperación y Amistad el 11 de enero de 1990 y distintos tratados con diversos países de la Comunidad. Hay que decir que también 1989 fue un año particularmente intenso en cuanto a relaciones exteriores de México con la CE, tanto en lo que se refiere a visitas de ministros mexicanos a Europa como viceversa. También hubo en julio de ese año la VIII reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Económica y la II de la Subcomisión de cooperación comercial, acordándose crear además una subcomisión de cooperación industrial.

México ha tomado la iniciativa de revitalizar el comercio con Centroamérica y en la Cumbre de Tuxtla, que tuvo lugar en México en enero de 1991, Salinas de Gortari hizo la propuesta a todos los países centroamericanos, excepto Panamá, de vender el

7. EN TUXTLA GUTIERREZ (México) se decide negociar una zona de libre comercio entre México y los países centroamericanos antes de diciembre de 1996.

petróleo mexicano a la región en condiciones especiales a cambio del libre comercio de los productos mexicanos a Centroamérica?

El 26 de abril de 1991 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación México- CE ya mencionado.

En agosto de 1991 en las elecciones federales el partido gobernante, el PRI, obtiene el 61% de los votos, es decir, la mayoría absoluta. Esto significa que la gestión de Salinas de Gortari ha sido refrendada y que las líneas generales de su política económica no variarán sustancialmente. Ese mismo mes México concluye acuerdos bilaterales con Colombia y Venezuela destinados a eliminar barreras aduaneras y crear una zona de libre comercio a tres.

El 22 de septiembre de 1991 México firma con Chile un histórico Tratado de Libre Comercio, lo que vuelve a confirmar a México en su papel de nación bisagra entre las dos Américas. Por el Tratado los dos países latinoamericanos deciden eliminar progresivamente sus barreras aduaneras.

En mayo de 1991 México solicita la entrada en la OCDE lo que reafirma la dirección liberal de la política económica mexicana y su deseo de ser tratado como miembro del primer mundo.

En definitiva, todos estos acuerdos pueden significar un intento de diversificar las relaciones económicas mexicanas. Los resultados de todos estos cambios sin duda influirán en las relaciones México-CE tanto a nivel de comercio como de inversión.

### 3.2. Relaciones comerciales México - CE

Hay que decir que la Comunidad tiene competencias expresas en materia comercial. Los Estados miembros delegan en la CE sus competencias en esta materia. La CE fija la Tarifa Exterior Común, los cupos para determinados productos, etc. Esta competencia exclusiva de la CE en materia comercial no se da en otros ámbitos como por ejemplo el de la inversión, donde los países miembros tienen ellos mismos las competencias. Hay que tener en cuenta pues, las medidas proteccionistas de la PAC para los productos agrícolas, el Acuerdo Multifibras, que durará hasta 1991, para los textiles, las cuotas de producción por país para el acero y otros productos. A todas estas restricciones comerciales hay que añadir las barreras no arancelarias (normas técnicas, etc.) que han ido creciendo en los últimos años y los procedimientos *antidumping* que afectarían a las exportaciones provenientes de México, en este caso. De todos modos también hay competencias que retienen los Estados miembros en materia de relaciones comerciales exteriores. Hay instrumentos como el fomento de la inversión, la cooperación financiera, la cooperación tecnológica, etc. que los Estados utilizan según sus determinados intereses. Así es en el caso español o italiano, que aprovechan para aumentar sus relaciones con América Latina estos regímenes de cooperación "particulares"<sup>8</sup>. Hay interés por parte mexicana en estrechar los vínculos comerciales y de inversión con la CE cara a la integración del mercado único en el 92. Esto es visto como un gran atractivo para que México se convierta en proveedor en diversos sectores puesto que el consumo se incrementará en los países de la CE. Por

8. GALINSOGA, ALBERT, "Las relaciones España - América Latina", en el Anuario CIDOB 1989.

ejemplo, en alimentos procesados y en alimentos "naturales", artículos del hogar, etc. en los que México tiene posibilidades de competir. Se ha iniciado una recopilación de las normas y reglamentaciones que es necesario cumplir para acceder al mercado CE. Se cree que en muchas ocasiones se tendrá que mejorar la calidad, presentación, precio y oportunidad en los productos mexicanos para poder entrar al mercado europeo.

En las relaciones comerciales de México con la CE podemos distinguir dos fases: la primera, de tendencia ascendente, de 1975-1982. La segunda, de menor dinamismo, iría de 1982 a 1989. En 1982 se produce una importante crisis y a partir de ahí la tendencia se invirtió, especialmente con un pronunciado descenso en 1986, otro año de crisis en el sector externo de la economía mexicana. En general, la década de los 80 fue para América Latina de profunda recesión, llegando algunos autores a denominarla como "década perdida". Todo esto se ve reflejado en los datos del comercio con la CE:

Cuadro Nº 2. COMERCIO MEXICO - CE, 1975-1990			(miles de dólares)
1975	1980	1985	1990
	EXPORTACIONES DE MEXICO A LA CEE		
464	2,785	3,914	3,753
	IMPORTACIONES DE LA CE A MEXICO		
1,264	3,469	2,144	4,942

Fuentes: Comisión de la CE, EUROSTAT, Estadísticas de Comercio Exterior, fuentes diversas y cálculos de IRELA. Datos publicados por IRELA en: "Economic Relations Between the European Community and Latin America: A Statistical Profile, 1991". (Working paper nº 31).

Como vemos, la evolución de las exportaciones es negativa pues han experimentado un descenso en los últimos años. En 1990 se observa un aumento en lo que se refiere a las importaciones de la CE a México respecto a años anteriores. Todavía es pronto para saber si continuará esta tendencia ascendente.

Podemos ver algunas causas que han provocado que no haya sido posible una evolución comercial más favorable. Desde 1982, México sufre la crisis de la deuda externa cuyo servicio externo ocupa el 35% de las exportaciones, lo que explica la caída del comercio con la CE puesto que la crisis obliga al país a reducir drásticamente sus adquisiciones del exterior. Las medidas de ajuste implantadas por las autoridades para hacer frente a la crisis financiera y económica de 1982 condujeron a una reducción del 60% en las importaciones procedentes de la CE entre 1981 y 1984. El superávit con la CE del año 1984 es más bien fruto del desplome de las compras que de la expansión de las ventas. Hay que tener en cuenta que este superávit también es debido a que a partir de 1980 el petróleo se convierte en el principal producto de exportación a la CE. De 1980 a 1983 México exporta petróleo a precio alto lo que le permite reforzar su comercio exterior. Pero con la bajada de precios del crudo, el ahorro por exportaciones crece poco. En 1989 el precio era un 41% más bajo que el de 1979-80, lo que explica el descenso de las ganancias por exportaciones. De todos modos, México ha aumentado las exportaciones de productos no petroleros, sobre todo productos manufacturados.

### **A) Principales países de la CE en el comercio con México**

Antonio Salinas<sup>9</sup> los divide en tres grupos: en primer lugar, España, Francia, Reino Unido y Alemania<sup>10</sup> que recibieron el 75% de las exportaciones mexicanas en el período de 1975-1989. Segundo: Bélgica, Luxemburgo, Italia, Países Bajos y Portugal, una quinta parte. Tercero: Dinamarca, Grecia e Irlanda, casi nada.

El primer cliente de México en la CE es España. En 1990 las importaciones españolas suponían el 32,45 % del total de las importaciones de los países comunitarios, aunque España adquiere fundamentalmente petróleo. Existen perspectivas favorables para la exportación de productos petroquímicos y otros derivados de hidrocarburos. El segundo mercado en 1990 fue Francia cuyas importaciones fueron del 20,38%. El mercado alemán es el tercero en importancia (14,73) y es bastante constante. Las exportaciones a Alemania muestran más resistencia a los períodos de crisis de la economía mexicana. Los otros tres países del primer grupo están marcados por la inestabilidad e incluso hay pérdida de espacios conquistados por México a principios de los 80.

Como primer proveedor de México en la CE destaca Alemania. En 1990 las exportaciones alemanas suponían el 36,65% del total de las exportaciones a México. Este país compra cada vez más a Alemania y menos a España, por ejemplo (en 1990 las importaciones a España eran el 11,71%). El comercio neto entre estos dos países tiende a deteriorarse. En este sentido también Francia vende más a México que España (16,03%).

### **B) Principales productos**

El principal producto que México vende a la CE es con mucha diferencia respecto al resto, el petróleo. Representa el 85% de las exportaciones a la CE en la primera mitad de los 80. En 1982, por ejemplo, el petróleo era el 82%, una proporción incluso mayor que en el total de exportaciones de México que era aproximadamente un 75% del total. La tendencia era a ir aumentando. Cara a diversificar la clientela se puso en marcha el Plan Nacional de Energía de 1979 que establece que no más de la mitad de las exportaciones pueden ser enviadas a un solo país. Si en 1978 el 83,6% de las ventas de petróleo fueron a compañías estadounidenses, en 1980 éstas fueron el 60% y en 1982 el 43%. Este Plan, que tenía como objetivo el no depender de un solo comprador ni que un solo importador dependiese de México, pudo influir en el aumento de ventas de petróleo a otros mercados como la CE. El petróleo mexicano no jugaba un gran papel en la importación europea, salvo en uno o dos países, pero esto cambió después de 1982. En los últimos años Europa Occidental ha sido el segundo mercado para el petróleo mexicano. En 1989 el petróleo era el 44,91% del total de las exportaciones mexicanas a la CE. España, Francia y Reino Unido absorben el 90% de este total comunitario: España con el 45,3%, Francia el 24,1% y Reino Unido el 21,6%. España es importante por ser el primer importador de Europa y es con el que México establece una relación más estable, sobre todo a través de la participación de capital de PEMEX

9. SALINAS, ANTONIO, "El comercio de México con la CEE: 15 años de avances y retrocesos", en *Comercio Exterior*, junio de 1990.

10. Los datos se refieren aún a la RFA antes de la integración de la RDA.

en Petronor. En 1984 y 1985 España era el segundo comprador, después de Estados Unidos.

Si la tendencia en el caso del petróleo es a ir aumentando, la de los demás bienes es más bien a ir disminuyendo. Fernando de Mateo<sup>11</sup> dice que esto sería debido a dos factores estructurales y uno coyuntural. Por un lado, el poco interés que en el pasado mostraron las autoridades mexicanas por incrementar las exportaciones; por otro lado, los exportadores mexicanos prefieren exportar a Estados Unidos cuyo mercado consideran con menos riesgos que el europeo y, finalmente, cuando se impulsó la venta de productos no petroleros coincidió con la sobrevaluación del dólar con respecto a las monedas europeas, lo que trajo consigo la sobrevaluación del peso mexicano frente a las monedas CE y por tanto, la reducción de exportaciones mexicanas.

Los bienes de origen agrícola representan aproximadamente el 5% del total de las exportaciones. Estos productos son: miel, café, cacao, tabaco y algodón. De éstos, el café es el más importante. Estos son los productos que podrían tener problemas de acceso a la CE por la política proteccionista del mercado comunitario. Tanto Fernando de Mateo como Antonio Salinas coinciden en señalar que los problemas de acceso a la CE afectan a un pequeño número de productos (los agrícolas). Para Alfonso Cebberos<sup>12</sup>, la posibilidad de exportar alimentos a Europa será más factible si ésta invierte en la industria alimentaria mexicana. Es importante la inversión conjunta y la asistencia técnica. Hay proyectos de inversión extranjera en asociación con productores mexicanos. Por ejemplo, para suplir la importación de aceite. Europa está avanzada técnicamente para producir aceite de colza y de palmera africana y México ha elaborado proyectos con cultivos de palmera africana en algunas regiones.

Otras exportaciones mexicanas a la CE son: productos mineros (8,9%), petroquímica y vehículos y partes para vehículos (1,8%). Además también exporta de forma muy reducida diversos productos químicos, máquinas de escribir, fibras sintéticas, partes para tractores, etc. y productos primarios como atún, ajo, espárragos en conserva, etc. En estos productos pueden avanzar los intercambios. Por ejemplo, respecto al atún, ya está en marcha un proyecto de una planta procesadora de pescado, apoyada financieramente por el Gobierno mexicano y por una compañía privada francesa. Parte del producto será destinado a la exportación.

En cuanto a las importaciones, México recibe de la CE fundamentalmente manufacturas (principalmente maquinaria e instrumentos científicos y profesionales). En 1983 suponían el 99,4% del total.

Como vemos el esquema comercial con la CE es el típico de países en desarrollo, que exportan materias primas y reciben productos manufacturados. El incremento de las exportaciones de petróleo desde 1978 enfatizó esta tendencia. Para Saúl Trejo<sup>13</sup>, la no posibilidad de exportar manufacturas es fundamentalmente por insuficiencia

11. DE MATEO, FERNANDO, "México y la Comunidad Económica Europea", en *Comercio Exterior* de julio de 1986.

12. CEBBEROS, ALFONSO: "Some Structural Aspects of Mexican Agriculture and the Possibility of Reaching a Complementary Arrangement in Food Trade with Europe", publicado en *The EEC and México*.

tecnológica y por incapacidad de los productos en los mercados mundiales. La primera prioridad de la industria mexicana dice que debería ser la alta eficacia, lo que implicaría un mayor nivel de integración en la economía internacional. Se trataría de modernizar las empresas mexicanas que tradicionalmente se orientaban a satisfacer la demanda interna. México tiene que ser capaz de competir satisfactoriamente en los mercados internacionales para poder pagar sus importaciones y para que el sector industrial haga productos abordables para la mayoría de la población.

La política comercial mexicana actual busca el incremento de las exportaciones y la diversificación de mercado y productos. La importancia de vender más manufacturas a la CE es cada vez más evidente por las excelentes oportunidades de negocios (gran mercado) y porque es una de las opciones más viables para equilibrar el comercio exterior de México. Paradójicamente había más éxito con la CE antes del modelo de crecimiento basado en la promoción del comercio exterior. En 1975-82, las ventas a la CE ganaron terreno frente a otros mercados. En la actualidad cualquier empresa que desee vender a esta u otra región goza de no pocos estímulos financieros, etc. Además la política económica ha propiciado un ambiente macroeconómico favorable mediante el control del tipo de cambio, inflación, tasas de interés, etc. La promoción del modelo exportador no ha dado muchos resultados por lo que se refiere al mercado de la CE. En la cultura exportadora de la iniciativa privada de México sigue muy arraigada la inercia hacia Estados Unidos. Para tratar de competir con éxito en el comercio mundial se ha llevado a cabo un proceso de modernización económica desarrollado en el "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior" y algunas de sus pautas son: aliento a la inversión privada, promoción de la transferencia de tecnología, promoción de las exportaciones, medidas liberalizadoras, etc. Estas se llevan a cabo en 1984 y 1985 y el resultado es que el 90% de las importaciones totales ya no requieren permiso previo, cuando en 1981 la protección alcanzaba al 48%. El ministro de Comercio y Desarrollo Industrial, Jaime Serra, apuesta por una sólida estrategia negociadora en favor de las exportaciones mexicanas con espíritu de justa reciprocidad, debiéndose buscar acuerdos comerciales que se traduzcan en beneficios concretos para la población y que fortalezcan la industria nacional, en especial la pequeña y la mediana empresa.

El Gobierno mexicano ha promovido los vínculos comerciales con la CE. A principios de 1989 los tratados bilaterales con los países europeos sumaban más de 60. En ese año se suscribieron nuevos acuerdos como el Convenio Marco de Cooperación Financiera (22 de noviembre de 1989). El Convenio forma parte del programa EC International Investment Partners. Apoyará la creación de empresas mexicano-europeas en cualquier rama industrial, comercial y de servicios. La importancia del Convenio Marco radica, según A. Salinas, en que al promover la coinversión se generan beneficios a largo plazo por los efectos multiplicadores en la economía y por el estímulo al intercambio comercial característico de las filiales europeas en México. Ya está en marcha el primer proyecto de ese programa en acuicultura. El 11 de enero de 1990 se firma el Tratado con España que pretende fomentar en el plano económico, el comercio

13. TREJO, SAÚL, "Industrial Policy in México: Problems, Objectives, and Relationship to the EEC", en *The EEC and México*.

y la inversión entre México y España. Incluye 1.500 millones de dólares para financiar exportaciones a México y 2.500 millones de dólares destinados a inversiones.

### C) La inversión de la CE en México

En 1970 la inversión extranjera en México era en un 79,4% del total de origen estadounidense, aunque luego ésta ha ido disminuyendo. En 1984 ya era el 66% del total. Otros países, especialmente la RFA, Suiza y Japón han ido aumentando la IED significativamente.

De 1970 hasta 1981 se dieron condiciones para atraer la inversión en México. Había un acelerado crecimiento económico que atrajo la inversión extranjera. En 1982, esta situación cambió por la crisis económica mundial y por factores internos que ya han sido vistos. Así, la IED también se contrajo. En 1984 la economía mexicana logró recuperarse y crecer. Esto se vió reflejado en el flujo de IED a México. En 1989 ha habido importantes flujos de inversión, lo que ha ayudado al gobierno a financiar la transferencia neta de divisas a los acreedores extranjeros y a acumular reservas internacionales.

En los últimos años, de los países de la CE destaca Alemania como inversor ocupando el segundo lugar después de Estados Unidos y representa el 8,7% del total. Los sectores en los que esta inversión está presente son sobre todo en industria de transformación (construcción, equipos para transportes, etc). El segundo país de la CE en importancia por su IED es el Reino Unido con un 3,1% del total, ocupando el quinto lugar. Los sectores que destacan son: la industria de transformación y servicios. Francia invierte el 1,8% y estaría en el séptimo lugar y en los mismos sectores. Bélgica y Holanda: 1,1% y finalmente, Italia con un 0,3%<sup>14</sup>. Como vemos, sólo tres países de la CE tienen inversiones destacables en México. Estos mismos países están también en el grupo de los que tienen mayores relaciones comerciales. Para el actual gobierno mexicano se considera muy importante la inversión extranjera, por esto se ha iniciado un esfuerzo para promocionar y dar a conocer las ventajas y oportunidades de México para los inversores europeos. Ha habido decretos para fomentar la inversión, facilitar la transferencia de tecnología, modernizar el mercado interno y promover las maquiladoras. En este último caso hay que decir que Europa cuenta con numerosas plantas "maquiladoras"<sup>15</sup> en Asia pero sólo tiene 4 en México, por lo que se deberá aprovechar la identidad cultural y política. Además México por su ubicación geográfica es plataforma ideal para exportar a Estados Unidos<sup>16</sup>.

Para Antonio Salinas, las prioridades en las relaciones económicas con México

14. ALVAREZ SOBERANIS, JAIME, "Consideraciones sobre la inversión de la CEE en México", en *Comercio Exterior*, junio 1985.
15. La producción de las maquiladoras está concentrada en la elaboración de equipo de transporte; accesorios y material eléctrico y electrónico; industria textil y del calzado; maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos; productos químicos; productos alimenticios y muebles. Supone el 14,5 % del empleo total del sector manufacturero en 1990. Se pretende consolidar esta actividad como la segunda generadora de divisas para el país y por esto se ha promocionado esta industria para la exportación.
16. Información recogida en el Boletín *ICE Económico*, octubre de 1990.

parecen ser el financiamiento y la inversión más que el comercio. Los Acuerdos más recientes, como son el Acuerdo Marco de Cooperación Financiera del 89 y el Tratado con España son básicamente de inversión. En la gira que realizó Salinas de Gortari en 1989 por 5 países de Europa se concertaron acuerdos financieros, de inversión, de narcotráfico y sólo uno comercial con Portugal. El afirma que es indudable que el fomento de la co conversión México - CE pudiera repercutir en el florecimiento del comercio con la CE.

En la V reunión de la Comisión Mixta México - CE en diciembre de 1984 y en la VI celebrada en Bruselas en noviembre de 1985, se trata el tema de la cooperación energética. Muchas de las actividades se refieren a cooperación técnica y a energía nuclear y energías renovables. Europa está interesada en la posibilidad de participar con equipo, tecnología y materiales. La Comisión de las CE colabora con 1,1 millones de ECUs para el desarrollo de proyectos específicos en el sector energético para 1985. Entre los que destaca el referido a la explotación de la energía geotérmica. Se apoya financieramente en el campo de la energía al Instituto de Investigaciones Eléctricas de Cuernavaca y al Colegio de México. Según Luigi Boselli<sup>17</sup>, hay que destacar el progreso realizado por el Instituto de Investigaciones de Cuernavaca que está inventariando las necesidades, las perspectivas y el presupuesto energético de los sectores rurales mexicanos, entre otras cosas. Según Jorge Eduardo Navarrete<sup>18</sup>, algunos proyectos de desarrollo en otros campos de la energía serán financiados con las ganancias del petróleo, en concreto la energía nuclear. Dice que salvo Brasil e India ningún otro PVD ha anunciado un programa más ambicioso para el resto del siglo (Plan Nacional de Energía). Equipos nucleares, teconología y materiales pueden ser adquiridos en Europa. El plan también conidera otras fuentes de energía, incluyendo las renovables para diversificar el sector. Desde este punto de vista considera a Europa como muy atractiva. Cree que merece la pena promocionar la cooperación en otras áreas de la energía que no sea el petróleo, como la nuclear, la solar o la geotérmica. Respecto a la nuclear quizá no se desarrollen programas hasta después de 1990.

En la resolución sobre las relaciones económicas y comerciales entre la CE y México del Parlamento Europeo de marzo de 1989 se destacaba la conclusión de convenios de financiamiento con bancos de diversos países de la CE y del Banco Mundial con el fin de estimular la realización de empresas conjuntas (*joint ventures*) con un grupo de países entre los que está México.

En 1989 la Comisión de las CE decide financiar investigaciones en el área agrícola, destinándose 1,6 millones de ECUs al Centro Internacional de Mejoramiento del Maíz y el Trigo de México.

El Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y la reprivatización de la banca se supone que tendrán un efecto positivo para atraer capital extranjero, pero aún es pronto para poder ver los efectos.

17. BOSELLI, LUIGI, "La CE y América Latina: El nuevo Reto", en *México y la CE*, septiembre 1986.

18. NAVARRETE, JORGE EDUARDO, "Cooperation Between México and the European Communities in the Energy Sector: Its Evolution and Some Hypotheses on Future Prospects", en *The EEC and México*.

## IV. RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA

La balanza comercial México - España hasta los 80 fue poco significativa. La evolución de las exportaciones españolas a América Latina se ha mantenido en niveles estables a lo largo de los años 85-88, destacando el fuerte incremento producido en 1989-90. En los 80 la balanza comercial es favorable a México y por los datos de 1990 sigue siéndolo ahora. El petróleo suponía el 95% de las exportaciones mexicanas hasta 1987, pero desde 1988 han ido aumentando las exportaciones no petroleras y hay más diversificación y participación de productos manufacturados: motores, hilados, productos químicos y libros. Estos productos en 1988 y 1989 eran el 18% del total.

<b>Cuadro Nº 3. EXPORTACIONES MEXICANAS A ESPAÑA</b>					<b>(miles de dólares)</b>
1987	1988	1989	1990	1991	
1.435,5	1.105,3	1.132,7	1.103,0	1.335,3	

Fuente: Boletín ICE Económico.

Las exportaciones españolas a México son fundamentalmente bienes de equipo y productos con un alto valor añadido, como son los barcos, máquinas generadoras, partes para coches, productos siderúrgicos y otros. La disminución de las exportaciones españolas a México parece haber llegado a su fin en 1987, ya que a partir de 1988 se han venido incrementado las exportaciones. Sumando exportaciones e importaciones España fué el cuarto socio comercial de México, después de Estados Unidos, Japón y Alemania. México en cambio fue el socio número 12 de España. En 1991 México fue nuestro primer cliente en América Latina, a mucha distancia del segundo (Cuba), con enorme diferencia en relación a años anteriores. Como podemos observar hay un aumento constante de las exportaciones desde 1987.

<b>Cuadro Nº 4. EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A MEXICO</b>					<b>(millones de dólares)</b>
1987	1988	1989	1990	1991	
176,1	224,6	406,5	493,6	611,02	

Fuente: Dirección General de Aduanas.

En el aumento de las exportaciones españolas ha podido contribuir, además de la importante recuperación de la economía mexicana y su apertura al exterior, el clima de confianza creado tras la firma del Tratado de Cooperación y Amistad.

**Cuadro N° 5. INVERSIONES ESPAÑOLAS DIRECTAS EN MÉXICO** (millones de ptas)

Año	1987	1988	1989	1990	1991
Inversión	4.286	2.142	1.290	8.383	2.850
% total	4,26	0,93	0,46	1.84	0.42

Fuente: Banco de España. Información publicada en el Boletín ICE Económico.

La inversión española en México se mantiene en niveles discretos aunque en los 90 aumentó considerablemente. Actualmente nuestro país ocupa el 7º lugar entre los países que invierten en México.

**Cuadro N° 6. INVERSIONES MEXICANAS EN ESPAÑA** (millones de ptas)

Año	1987	1988	1989	1990	1991
mill.pta.	2.137	726	1.151	2.131	4.242
% total		0.08	0.09	0.12	0.19

Fuente: Boletín ICE Económico.

La IED de México en España alcanza el primer puesto entre los inversores de América Latina. El volumen global no es importante: representa apenas el 0,19% del total de las inversiones extranjeras en España.

Algunos proyectos concretos en 1989 fueron: la adjudicación a la Compañía TELETTRA de España y TELETTRA de México de un contrato por valor de 21 millones de dólares para la instalación de una red de telefonía rural por parte de la empresa de teléfono de México, TELMEX. España también suministrará equipo y servicios telefónicos y garantizará la infraestructura y la puesta en funcionamiento de la red.

ENDESA de España invertirá 1.000 millones de dólares en la construcción de dos centrales termoeléctricas en México.

Petróleos Mexicanos al mismo tiempo suscribió un Acuerdo de Cooperación Estratégica por 5 años con el Instituto Nacional de Hidrocarburos de España y la empresa Repsol. Se establece que México venderá 100.000 barriles diarios de petróleo crudo a Repsol. El mismo acuerdo incluye un contrato de compraventa por el que Pemex adquirirá hasta el 5% de las acciones de Repsol y ésta recibirá el 34,29% de las acciones de capital social de la refinería española Petróleos del Norte.

Por último, tenemos un proyecto de cooperación científica. La Agencia Española de Cooperación va a invertir en México 580 millones de pesetas como resultado de un convenio de intercambio científico que han suscrito varios países. Este convenio recoge programas de cooperación industrial y de medio ambiente. Uno de los capítulos que incluye es la regeneración del cinturón de la Ciudad de México, considerada la ciudad más contaminada del mundo.

Nuestra relación con América Latina, según Felipe González, pasa ya menos por

el discurso que por la materialización de estas relaciones a través de instrumentos que se van poniendo en marcha, como los Acuerdos.

Entre los que ya han sido firmados (también con Venezuela, por ejemplo) está el Tratado General de Cooperación y Amistad firmado por México y España el 11 de enero de 1990 y que es el Acuerdo más importante suscrito por España en cuanto a aportaciones económicas. Permitirá disponer a México entre 1990-94 de 4.000 millones de dólares provenientes de España, de los que 1.500 millones serán para financiar exportaciones de bienes y servicios españoles. El resto son créditos y proyectos de inversión y coinversión.

Las nuevas normas de la OCDE para la concesión de créditos "blandos" de ayuda a los PVD, en el caso español créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo), afectarán a empresas de nuestro país que exportan a México puesto que se imponen condiciones para conceder este tipo de crédito a países de renta intermedia (por ejemplo, México). El crédito FAD ocupa como un 40% y la otra parte suele ser financiación mixta (mezclando préstamos blandos con préstamos comerciales).

En materia de circulación de personas, nuestra entrada en la CE va a suponer restricciones a la libre circulación de personas entre España y América Latina. El 6 de febrero de 1989 se aprobó la Orden Ministerial reguladora de la Ley de Extranjería, que exige a los ciudadanos latinoamericanos -como a otros extranjeros no comunitarios-, un mínimo de 5.000 pesetas por día de estancia (con un mínimo de 50.000) y estar en posesión de un billete de ida y vuelta nominativo y cerrado. Aunque posteriormente (el 27 de abril de 1989), los Ministerios de Interior y Exteriores acuerdan suavizar los requisitos económicos para la entrada y estancia de ciudadanos latinoamericanos en España, ya no hay libre circulación para estos ciudadanos que se pueden ver sometidos al buen humor del agente de aduanas y devolverlos a su país si así lo cree conveniente. Según fuentes consultadas en el Consulado de México en Barcelona, ya se han dado varios casos de ciudadanos mexicanos enviados de nuevo a su país directamente desde el Aeropuerto. Estos hechos han suscitado numerosas protestas por parte latinoamericana que hacen alusión a la no reciprocidad respecto a los españoles puesto que éstos pueden viajar a los países de América Latina sin este tipo de restricciones (salvo el caso de Cuba, claro). De todos modos España sigue manteniéndose en su negativa a la exigencia de visado para los latinoamericanos que vienen a España, a pesar de las presiones por parte de la Comunidad. En la reciente cumbre de Maastricht (diciembre de 1991) se decidió que será el Consejo de Ministros de la CE quien decida, por mayoría cualificada a partir de enero de 1996 los países terceros a cuyos ciudadanos se les exigirá visado para entrar en cualquier país de la Comunidad.

## V. EL PROBLEMA DE LA DEUDA

En la disminución del comercio entre México y la CE ha influido notablemente la crisis de la deuda. Esto afecta tanto a la disminución de exportaciones europeas a la región como a la capacidad importadora de México en los últimos años, como ya se ha visto. Igual ocurre con el descenso de las inversiones.

La postura de la CE respecto a este tema fue el apoyo al Plan Baker. Los Estados miembros y el Consejo de Ministros lo apoya sin matices, la Comisión se muestra más crítica y aunque lo apoya, señalaba sus insuficiencias, y el Parlamento Europeo en la Resolución de 1987, también lo apoya pero subrayando sus limitaciones y sugiere bastantes más cosas, como más inversiones en América Latina, aumento de la intervención y del capital de los organismos internacionales (Banco Mundial...), etc. En concreto, en la Resolución del Parlamento sobre México de marzo de 1989, se dice que el Parlamento toma nota de los esfuerzos desarrollados por México para hacer frente a sus obligaciones en relación con la deuda externa e insta a todas las partes implicadas a una renegociación urgente.

Durante la presidencia española de la CE no se consiguió, como pretendía España, una postura favorable de los Doce sobre la deuda latinoamericana.

España, en el marco del Plan Brady, ha reducido la deuda con México de 156 a 78 millones de dólares. El acuerdo, realizado tras un reciente encuentro (en 1990) del ministro de Economía de México, Pedro Aspe, con Carlos Solchaga, no representa un porcentaje demasiado importante en relación al total de la deuda externa mexicana cifrada en 80.000 millones de dólares. De todos modos, tiene interés porque puede servir de ejemplo ante otros acreedores, especialmente los de la CE, más sensibles que otros países del mundo desarrollado a las medidas de flexibilidad. Esta es la idea de Luis Yáñez, que además dice que tenemos una deuda histórica con México por la acogida a los exiliados españoles en los años 40. En comparación, Estados Unidos hace unas propuestas de reducción de la deuda bastante más insuficientes.

México fue el primer país que firmó un acuerdo con la banca comercial bajo los preceptos del Plan Brady, anunciado en 1989, que dio legitimidad internacional al concepto de reducción de deuda y permitió el uso de fondos públicos (BIRD, FMI) para ser aplicados a este fin. También da permisividad oficial frente a los países con atrasos en los pagos a la banca privada.

Ya con el Gobierno del presidente De La Madrid hay disponibilidad de servir la deuda externa y resolver las dificultades de su servicio mediante la negociación. Después de la "moratoria involuntaria" de 1982, México fue un deudor ejemplar, aunque los beneficios no estaban claros (el capital continuaba saliendo y los bancos seguían siendo reacios a otorgar nuevos créditos). A pesar de esto, con el Gobierno Salinas se sigue esta línea para mantener el prestigio internacional y no provocar un conflicto con la banca acreedora para la reducción de la deuda. Se firma el acuerdo con los bancos acreedores sobre la deuda comercial. Hay tres opciones: cambiar deuda vieja por bonos a la par, pero con una tasa de interés fija del 6,25%; cambiar la deuda por bonos con descuento y la tercera, otorgar nuevos préstamos. La decisión de los bancos fue: el 41% de la deuda elegible se cambiaría por los bonos con descuento, otro 47% por bonos a la par con tasa reducida y el 12% restante estaría sujeto al mecanismo de dinero fresco. El mercado no quedó convencido de que el problema de la deuda hubiese sido resuelto, pero no obstante, la combinación de haber finalizado el acuerdo con la banca acreedora, continuado con una política macroeconómica prudente, junto con la reprivatización de la banca y el ALC con Estados Unidos, ha comenzado a tener efecto positivo sobre los flujos de capital y las tasas de interés.

El resumen es que los bancos otorgan a México en 1990 una reducción en torno al 35% de los dos tercios de su deuda bancaria.

## VI. CONSIDERACIONES FINALES

Se advierte una disminución casi constante de las exportaciones de México a la CE en la década de los 80. Esto, fruto de la crisis de la deuda y el descenso de los precios del petróleo, no ha cambiado últimamente. Respecto a las importaciones de la CE a México, parece que se van recuperando desde finales de los 80. Aún no se han podido observar los previsible cambios que puede experimentar el comercio después de la firma del Acuerdo Marco de Cooperación entre México-CE de 1991.

Este Acuerdo es el más ambicioso de los que la CE ha firmado con países de América Latina.

No es de esperar que se vayan a dar cambios respecto a medidas proteccionistas de la CE como la PAC, puesto que forma parte de la política misma del Mercado Común Europeo, ni en las barreras no arancelarias que se refieren a calidad, etc. Esto parece que lo tienen bastante claro los analistas en México, puesto que se habla de que los productos deberán adaptarse a estas normas.

En el pasado no hubo en México una acción estratégica para el fomento del comercio exterior y de la inversión extranjera. Ahora las cosas han cambiado. Se han puesto en práctica medidas liberalizadoras del comercio y leyes que favorecen la inversión extranjera.

Se da gran importancia a la necesidad de diversificar los productos mexicanos que se van a exportar para que no haya excesiva dependencia del petróleo. Asimismo se cree importante la diversificación de los mercados. Aquí tiene gran interés para México la CE que se vé como un gran mercado.

El Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos hará sin duda que México sea visto de forma más atractiva para los inversores europeos.

Otro factor que jugará para atraer la inversión europea, además de las medidas liberalizadoras, puede ser la reprivatización de la banca y la postura mexicana respecto a la deuda externa.

Las relaciones comerciales de México con España van aumentando desde 1988. También se observa una diversificación respecto a los productos que importamos de México. La inversión, por el contrario ha ido disminuyendo. Esto podría cambiar después de la firma del Acuerdo Económico del Tratado de Cooperación entre México y España.

España sigue incidiendo en el seno de la Comunidad en la necesidad de estrechar más los lazos con América Latina. A nivel individual la postura es la firma de tratados de Cooperación para fomentar los intercambios y la inversión. En este marco se inscribe el firmado con México el 11 de enero de 1990. Es de esperar que sirva para ello.

## Referencias bibliográficas

- ACUERDO MARCO DE COOPERACION ENTRE MEXICO Y LA CEE, en *Comercio Exterior*, junio de 1991.
- AMERICA 92, nº 6. Octubre - Diciembre, 1990.
- BOLETIN ICE ECONOMICO, Información Comercial Española. Publicación del Ministerio de Economía y Hacienda. 26 de noviembre - 2 de diciembre de 1990.
- BOLETIN ICE ECONOMICO, MEXICO. Octubre de 1990.
- L. BOSELLI, "México y la CE", septiembre de 1986. Servicio de Prensa e Información, Delegación para América Latina de la Comisión de las Comunidades Europeas.
- CAPITULOS, nº 22. Caracas, 1989. Secretaría Permanente del SELA.
- COMERCIO EXTERIOR, vol. 35, nº. 6; vol. 36, nº. 7; vol. 39, nº 7; vol. 40, nº.6 y vol. 41, nº4. CRONOLOGIA DE LAS RELACIONES ENTRE EUROPA OCCIDENTAL Y AMERICA LATINA: 1987 y 1989. Instituto de Relaciones Europeo-latinoamericano.
- R. DE JUAN Y PEÑALOSA, " Chile estrena la nueva generación de acuerdos de cooperación de la Comunidad Europea para América Latina". Revista CIDOB d' Afers Internacionals. Nº 21. 1991.
- EL ESTADO DEL MUNDO 1991. Anuario económico y geopolítico mundial. Ediciones Akal.
- A. GALINSOGA, " Entropía y coalescencia en las relaciones CE-América Latina", en *Afers Internacionals*, números 14 y 15. 1988.
- A. GALINSOGA, "Las relaciones España - América Latina". Anuario Internacional CIDOB 1989.
- L. GOMIS, "Reflexiones sobre las Relaciones entre la CE ampliada y América Latina". Cuadernos Cipie, nº 18, octubre 1987.
- G. LANDAU, J. FEO y A. HOSONO, "América Latina en la encrucijada". Editorial Tecnos, Madrid 1990.
- INFORME LATINOAMERICA, 13 de Diciembre de 1990.
- IRELA: "Economic relations between the European Community and Latin America: A Statistical Profile, 1991".
- RELACIONES ENTRE AMERICA LATINA Y LA CEE. Fundación Ebert. Documentos y Estados 59. FÉFÉREVUE DU MARCHÉ COMMUN, Dec. 1987.
- SITUACION LATINOAMERICANA, nº 0. Noviembre 1990. CEDEAL.
- THE EEC AND MEXICO, Peter Cossey y Miguel S. Wionczek (eds.), Nijhoff, La Haya, 1987.
- TRATADO GENERAL DE COOPERACION Y AMISTAD ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
- THE WORLD BANK ANNUAL REPORT. 1990.
- V. URQUIDI, "Une Vue Mexicaine sur la CEE". Revue du Marché Commun. Dic. 1987.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

**Influencia política y poder económico en los medios de comunicación:  
las cadenas radiofónicas colombianas.**

**Fabio Alberto Gil Bolíva**

# Influencia política y poder económico en los medios de comunicación: las cadenas radiofónicas colombianas

Fabio Alberto Gil Bolívar\*

Los medios de comunicación masiva, que dependían anteriormente de pequeñas empresas, son en la actualidad uno de los sectores industriales más importantes en los países de economía de mercado, debido a las grandes inversiones que poseen y a la cantidad de puestos de trabajo que demandan<sup>1</sup>. En América Latina, la propiedad y el manejo de éstos es realizado por escasas familias con poder político y económico<sup>2</sup>. La estructura de propiedad de los medios radiofónicos en Colombia es un ejemplo de ello.

1. Véase en: Mac BRIDE, Sean y otros, *Un solo mundo, voces múltiples*, Ed. Fondo de Cultura económico-UNESCO, México, 1ª edición, 1980, p. 172-ss.
2. Véase en: QUIROS, Fernando, Introducción a la *Estructura Real de la Información*, Eudema Universidad/Manuales, Fuenlabrada, 1988, p.p. 85-ss.

\*Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Externado Universidad de Colombia.  
Programa de Doctorado de Ciencias de la Comunicación. Universidad Autónoma de Barcelona.

## I. INTRODUCCIÓN

La radiodifusión colombiana nace en 1929, en el ocaso de la hegemonía del partido Conservador y la antesala de la crisis mundial de 1929<sup>3</sup>, como experimento de radioaficionados. Su desarrollo en la modalidad comercial se ha dirigido hacia la concentración de buena parte de las emisoras en manos de grupos económicos y familias con poder político.

La tendencia de la forma de posesión de los medios radiales es la polarización en dos grupos: el dirigido por el exsenador del Partido Conservador, Carlos Ardilla Lulle, y el vinculado al Partido Liberal, el de la familia Santo Domingo.

La concentración de empresas radiofónicas en Colombia adquiere dos formas, según la clasificación aportada por Jesús Timoteo Álvarez<sup>4</sup>:

-*Trust*: representados por conglomerados económicos que poseen además de emisoras de radio otras empresas: cervecerías, gaseosas, cementeras, aerolíneas, supermercados, farmacias, entre otras, como es el caso de los grupos económicos Ardilla Lulle<sup>5</sup>, la familia Santo Domingo, la familia Char Abdala y el *Cartel* de Cali.

-*Cadenas*: aquellas empresas que sólo poseen redes de estaciones radiofónicas. El Circuito TODELAR y la Cadena Super forman parte de esta categoría.

En Colombia, la especialización de las estaciones radiofónicas AM y FM no surge como un incremento en el número de opciones programativas en función de la audiencia, sino que es producto de la paulatina concentración de las emisoras en manos de unos pocos conglomerados económicos, dueños, asimismo, de empresas de otros sectores industriales. Dicha concentración radiofónica en forma de "cadenas"<sup>6</sup> obligaría a diversificar las alternativas radiofónicas, para dar cabida al mercado de bienes, servicios y visiones de mundo pertenecientes a empresas de un mismo grupo financiero.

La especialización vendría a ser el resultado de un proceso vertical y horizontal de industrias, más que la consecuencia de una previa segmentación del mercado, que

3. Véase en: BEJARANO ÁVILA, Jesús Antonio, *La Economía Colombiana entre 1922-1929*, Ed. Planeta, *Nueva Historia de Colombia*, Bogotá, 1989, Vol V, p.52-ss.; MAYOR MORA, Alberto, "La Historia de la Industria Colombiana 1886-1930", Ed. Planeta, *Nueva Historia de Colombia*, Bogotá, 1989, p.328-ss.; Y VEGA CANTOR, Renán, *Colombia entre la democracia y el imperio. Aproximaciones históricas a la turbulenta vida nacional en el siglo XX*, Ed. El Buhío y Ed. Códice, Bogotá, 1989, p.136-ss.
4. TIMOTEO ÁLVAREZ, Jesús, *Historia y modelos de la Comunicación en el siglo XX. El nuevo orden informativo*, Ariel Comunicación, Barcelona, 1987, p. 147-152.
5. El industrial Carlos Ardilla Lulle fue senador por el Partido Conservador entre 1970-1974. Posteriormente se aleja de la política, aun cuando sigue manteniendo sus conexiones con dicho partido. En la última campaña presidencial de Belisario Betancur, por ejemplo, las emisoras de RCN fueron puestas a la disposición del candidato y a través de ellas se transmitieron sus principales mítines políticos.
6. Denominamos "cadena radiofónica" a un núcleo empresarial que aglutina distintas redes y sistemas de estaciones de radio especializadas en una línea de programación determinada, con enlaces nacionales o con funcionamiento autónomo.

vendría a ser un paso posterior a la adquisición de los medios masivos<sup>7</sup>.

En 1940 se inician en Colombia las cadenas de radio, aunque ya en años anteriores se habían realizado experiencias al respecto<sup>8</sup>. En 1948 se constituyó legalmente la Cadena Radial Colombiana -CARACOL-, pero es en 1949 cuando nace la primera red de emisoras en cadena a partir de un proceso técnico de integración de emisoras, y no como el resultado de concentración de frecuencias por un solo ente empresarial. Esta se denominaría posteriormente Radio Cadena Nacional -RCN-.

CARACOL se configuró como red de emisoras integradas a partir de la década del 50. En 1953 se funda el Circuito TODELAR, cuyo nombre viene dado por las iniciales de los apellidos de su propietario Bernardo Tobón de la Roche, que al igual que CARACOL se organizó como sistema de estaciones enlazadas años después.

La Cadena Super y el Grupo Radial Colombiano -GRC-, reconvertido en 1989 en COLMUNDO Radio, se configuran jurídica y administrativamente en 1973 y 1979, respectivamente.

A parte de estas cinco cadenas radiofónicas existen actualmente otras empresas sin enlaces nacionales como la Cadena Melodía, la Organización Radial Olímpica, la Corporación Radial Colombiana -CORAL-. Anteriormente existían otros núcleos radiales, hoy absorbidos por las principales empresas radiofónicas. Eran la Cadena Sutatenza, la Cadena Radial Andina -CRAN-, el Sistema Radial Federal, la Sociedad Nacional de Radiodifusión -SONAR-, el Sistema Radial Colibrí, el Sistema Radial Tricolor y el Núcleo radial Bienvenida y el Sistema radial Tricolor.

La configuración de las cadenas de radio colombianas, aunque se inspira en el modelo de las cadenas estadounidenses, está influida por los siguientes aspectos particulares:

-El fortalecimiento de los vínculos entre la industria, los partidos políticos y las empresas radiofónicas.

-El interés de los empresarios de estas cadenas por reducir costos sin comprometer la cobertura nacional. Por ello, las desconexiones territoriales no son prolongadas.

-El desarrollo de tecnologías que permiten la integración de los principales núcleos poblacionales. En Colombia dichos núcleos están ubicados a lo largo de la Cordillera de los Andes, lo que permite que alrededor de las grandes ciudades existan puntos de gran altitud que son aprovechados para instalar repetidores y enlaces de frecuencia modulada.

Vale la pena destacar que en la radio colombiana, las redes interconectadas de estaciones sólo operan en AM, debido a que la programación informativa y de deportes en FM no puede sobrepasar los 60 minutos de duración al día<sup>9</sup>.

7. Se propone esta tesis frente a otras que se han generalizado como la de Henebary (segmentación demográfica y desarrollo tecnológico-FM estéreo-) y la de Blume (competencia al auge televisivo). Véase en: HENABERY, R., *La Radio en USA*, Instituto de estudios Norteamericanos<sup>3</sup>, Barcelona, 1984, p. 4-2. Y BLUME, D. *Making it radio*, Continental Media, Connecticut, 1983, p. 45.
8. Véase en: GIL BOLÍVAR, Fabio Alberto, *Las Cadenas radiales Colombianas. Su estructura Financiera y sus Especializaciones Programativas*, Proyecto de Investigación de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, junio de 1991, pp. 23-ss.
9. Según el artículo 137 del decreto 2085 del Ministerio de Comunicaciones, promulgado el 29 de septiembre de 1975.

## II. ANÁLISIS INDIVIDUALIZADO DE LAS PRINCIPALES CADENAS

El contexto radiofónico colombiano, como ya lo enunciábamos anteriormente, está dominado por dos grandes empresas, RCN y CARACOL, que controlan el 17% y 18% del total de las estaciones de radio, respectivamente, y más del 60% de la audiencia nacional<sup>10</sup>. Además de estas cadenas, existen otras de cobertura media como TODELAR con un 12% (que resulta ficticio si se tiene en cuenta que tan sólo una tercera parte de sus emisoras depende directamente de su estructura empresarial y programativa), COLMUNDO RADIO con un 3,5%, la Cadena Super y la Organización Radial Olímpica con un 2,5%. Las restantes empresas cuentan con un escaso porcentaje; así: la Cadena Melodía (2% -controlando directamente tan sólo la mitad de sus estaciones-) y la Corporación Radial Colombiana (1,3%). Como se observa, el 48,8% de las emisoras está controlado por grandes empresas. La otra mitad de las frecuencias son explotadas por radiodifusores particulares, exceptuando el 4,2% que son utilizadas por el Estado para labores educativas a través de Instituto Nacional de Radio y Televisión -INRAVISION- y la RADIO NACIONAL.

### 2.1. Radio Cadena Nacional -RCN-

Radio Cadena Nacional se crea por iniciativa de los hermanos Enrique y Roberto Ramírez Gaviria en 1949 y es la primera cadena radial moderna de Colombia desde el punto de vista técnico y organizativo. Desde 1937, Enrique Ramírez Gaviria venía experimentando con las transmisiones en cadena y en 1948 conoce el sistema de frecuencia modulada, utilizado posteriormente para enlaces entre estudios y transmisores y señales nacionales de cadena<sup>11</sup>.

En la actualidad, RCN es la empresa radial con mayor número de estaciones propias en AM y FM, 99 en total, (información): 24 emisoras; Antena 2 (deportes), 21; Emisoras Mixtas de AM (programación variada), 16; La Cadena del Amor (baladas en español), 17; RCN Rumba Stereo (músicaailable), 17; y Bolero Stereo, 4.

Su desarrollo técnico se vio favorecido por la necesidad de crear un óptimo sistema de enlace para las transmisiones de la Vuelta Ciclista a Colombia, principal evento del calendario deportivo nacional. Asimismo, su rápido crecimiento a partir de 1973, en número de frecuencias, calidad de producción y especialización de sus estaciones, se produjo con el ingreso del grupo económico liderado por el industrial y exsenador del Partido Conservador, Carlos Ardila Lulle.

10. Ver los más recientes estudios de sintonía elaborados por Publidatos Ltda y el Centro Nacional de Consultoría.
11. Entrevista con Milton Erre, gerente nacional de programación de RCN, Bogotá, 1990. Esta y las siguientes entrevistas mencionadas en el presente trabajo, fueron realizadas por el autor en el marco de la monografía de grado de licenciatura de Comunicación Social-Periodismo (Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 1988) y del Proyecto de doctorado antes citado (véase: nota 5).

### A) Evolución y desarrollo de RCN

Debido a la vinculación entre LA VOZ DE ANTIOQUIA de Medellín y COLTEJER -Compañía Colombiana de Tejidos-, ninguna empresa textil de esta ciudad podía anunciarse en esta emisora. Por ello, Roberto Ramírez Gaviria motiva a los directivos de algunas empresas antioqueñas de éste y de otros sectores a invertir en LA VOZ DE MEDELLÍN y en NUEVA GRANADA de Bogotá. Se mencionan a continuación dichas industrias porque algunas de ellas fueron posteriormente adquiridas por el grupo Ardila Lulle: FABRICATO -empresa competencia de COLTEJER-, TEJICONDOR S.A., Calcetería PEPALFA, Compañía Nacional de Chocolates, Laboratorios Uribe Angel -anteriormente vinculados a LA VOZ DE ANTIOQUIA-, Industrial de Tejidos S.A. y Gaseosas POSTOBON.

Con la profesionalización del fútbol colombiano en 1948 y la primera Vuelta Ciclista a Colombia en 1951<sup>12</sup>, RCN con NUEVA GRANADA y LA VOZ DE MEDELLÍN, se vincula a la difusión del deporte, que se convertiría en el pilar de su programación y eje dinamizador del desarrollo técnico y profesional de esta cadena.

### B) Reformas y Estancamiento

En marzo de 1953, RCN transforma su cúpula directiva a causa de diferencias de criterios entre los accionistas particulares, encabezados por Roberto Ramírez Gaviria y Bernardo Tobón de la Roche, y los socios industriales. Debido a esto la sociedad Radio Cadena Nacional S.A. quedaría conformada por personas jurídicas, con la única excepción de Enrique Ramírez Gaviria<sup>13</sup>. Ingresan en calidad de nuevos accionistas Paños Vicuña-Santafé S.A., Textiles Panamericanos S.A. y Galletas y Confites Noel.

Este cambio en la estructura accionaria de RCN se tradujo en un fortalecimiento de sus finanzas, que a su vez permitió la instalación definitiva de la red de enlaces de frecuencia modulada en el mes de octubre de este mismo año. De esta forma se conforma una pequeña red integrada por: NUEVA GRANADA de Bogotá, LA VOZ DE MEDELLÍN de Medellín, RADIO PACIFICO de Cali, TRANSMISORA CALDAS de Manizales y LA VOZ DE PEREIRA de Pereira.

En 1957, RCN inicia una paulatina concentración de medios radiales, con la afiliación temporal de RADIO SINFONIA y la vinculación un año más tarde de RADIO MIRAMAR de Cartagena. Teniendo como base esta emisora, RCN crea su filial en la Costa Atlántica denominada Cadena radial del Norte - CADENON - en 1961.

Entre 1962 y 1973, esta cadena se consolidó únicamente en la difusión del deporte, por lo que perdió competitividad en los demás aspectos de la programación radial. Los accionistas transforman la cadena en el departamento de publicidad de sus empresas<sup>14</sup>,

12. En 1951, con su pequeña red de emisoras, RCN transmite en directo la primera Vuelta a Colombia en bicicleta, utilizando un pequeño móvil y varios puestos fijos que enviaban su señal a través de teléfonos de magneto pinchados en los postes de la carretera a la estación RCN más cercana. El narrador de esta prueba, Carlos Arturo Rueda Calderón, se imaginaba escapadas, caídas, pinchazos para hacer más espectacular la transmisión (Entrevista con Carlos Arturo Rueda Calderón, Bogotá, 1988).

13. TELLEZBENITEZ, Hernando, *Cincuenta años de radiodifusión Colombiana*, Ed. Bedout, Medellín, 1974, p. 14.

lo que causa una crisis que culmina en 1973 con una nueva reestructuración de accionistas. Salen PEDALFA, Productos Zenú, Saldarriaga y Cia. y Paños Vicuña-Santafé, Chocolates Sansón, Confecciones Primavera y Laboratorios Uribe Angel. Ingresan por su parte Distribuidora Unión de Productos Envasados S.A, Compañía PINTUCO, Comandita por Acciones y COLTEJER, empresa controlada por el grupo financiero de Ardila Lulle, que también poseía Gaseosa POSTOBON, accionista de RCN desde 1953.

### C) Consolidación del Grupo Ardila Lulle como Trust

Con el ingreso de nuevos accionistas cambia la correlación de fuerzas e intereses en la cúpula directiva de RCN. El control comienza a ser ejercido por los representantes de Gaseosas POSTOBON y COLTEJER del grupo Ardila Lulle. Es nombrado presidente de la cadena Carlos Upegui Zapata, quien anteriormente había dirigido varias empresas del mencionado conglomerado económico<sup>15</sup>. La sede de RCN seguiría ubicada en Medellín, donde igualmente se centra la actividad empresarial de Ardila Lulle.

Las empresas que en la actualidad son controladas por este conglomerado económico son<sup>16</sup>:

-Compañía Colombiana de tejidos "COLTEJER", empresa líder del sector textil. Parte de sus materias son utilizadas para la confección de los trajes marca POSTOBON.

-Gaseosas Posada Tobón "POSTOBON" : controla el 70% del mercado nacional de bebidas refrescantes con una gama de cerca de 17 productos diferentes. En esta empresa se reúnen Gaseosas Hipinto, POSTOBON y LUX. Igualmente en sus fábricas se embotella la Pepsi-Cola.

-Fábrica de vidrios PELDAR : una de las principales empresas del sector. En ella se producen los envases de vidrio para el embotellamiento de refrescos así como vajillas y vasos. Esta empresa suministraba las botellas a Gaseosas HIPINTO antes de pertenecer al grupo, pero con una estrategia de bloqueo cónsona con la política de monopolización, hacen que HIPINTO finalmente sea absorbida por POSTOBON.

-Fábrica de Tapas "La Libertad" : que manufactura las tapas para las marcas POSTOBON.

-Sociedad Electrosonora S.A. "SONOLUX" : disquera más antigua de Latinoamérica y en la actualidad una de las más importantes del país. Esta firma discográfica provee las estaciones musicales de RCN.

-RCN Televisión: programadora afiliada a la OTI y una de las seis más importantes de la TV colombiana<sup>17</sup>.

-Compañía Española de Refrescos S.A. "Cersa": ubicada en Barajas (Madrid). En

14. En esta época, algunos de los industriales propietarios de estaciones de radio no se preocupaban de comercializar la gran parte de sus espacios radiofónicos. Así, las emisoras transmitían en su mayoría publicidad de las empresas de su dueño, pues éste destinaba una suma de dinero para su funcionamiento a manera de subsidio.

15. TRUJILLO, Luis Fernando, *Estructura General de una cadena radial*, Ed. Epoca, Bogotá, 2ª edición, 1988, p. 15.

16. Los datos que se suministran a continuación son el resultado de un seguimiento del autor y de información suministrada por la Superintendencia de Sociedades de Colombia.

ella se producen las esencias necesarias para la fabricación de refrescos en Colombia. Igualmente fabrica el batido RYALCAO. Próximamente, a través de esta empresa, se lanzarán en España los refrescos POSTOBON<sup>18</sup>.

Además posee inversiones en:

-Ingenio Azucarero "La Manuelita": en esta empresa es socio con el Grupo Financiero del Valle del Cauca y el Grupo Suramericana. Esta central azucarera posee intereses, además, en el Ingenio "Providencia", Colombiana de Mieles, Conservas "La Rosa" y Conservas "California".

-Banco Comercial Antioqueño "BANCOQUIA" y el Banco Industrial Colombiano "BIC": controlados por el Grupo Suramericana.

-Corporación Financiera Nacional y Corporación Financiera Colombiana: en estas entidades se agrupan capitales del Grupo Santo Domingo, del Grupo Suramericana, del Grupo Bogotá, del Grupo Rockefeller, del Banco Mundial y del Grupo Ardila Lulle.

Con este respaldo económico y financiero, RCN experimentaría una progresiva captación de sintonía, que en 1984 la colocaría en franca competencia con CARACOL, que hasta entonces controlaba un alto porcentaje de la audiencia. Los hechos vinculados con este proceso de expansión fueron:

-Las transmisiones de ciclismo de RCN, a través de su Cadena Básica y luego de su Sistema Deportivo, realizadas desde América y Europa.

-La adquisición de la red UNION RADIO, en 1976, al Grupo Financiero del Valle del Cauca, vinculado igualmente al partido Conservador. Ingresan a la cadena RADIO TEQUENDAMA y EMISORA MONSERRATE de Bogotá, RADIO EL SOL y RADIO UNO de Cali, RADIO CRISTAL de Medellín y LA VOZ AMIGA de Pereira. Estas emisoras estaban afiliadas anteriormente al Circuito TODELAR. En este mismo año se instalan las tres primeras emisoras de FM estéreo de esta cadena, hoy agrupadas en su sistema La Cadena del Amor.

-La internacionalización de la cadena, con la puesta en antena de RCN ROMA 104.2 FM durante el Mundial de Fútbol ITALIA 90. La programación de esta emisora, que operó entre el 25 de mayo y el 8 de julio, comprendía la transmisión en directo y en español de los principales partidos del campeonato, así como programas de música colombiana y latinoamericana e informativos originados en la Cadena Básica en Colombia. RCN ROMA contó con 12 anunciantes entre los que estaban la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Gaseosas POSTOBON y RYALCAO. Además, en Miami, donde residen cerca de 200.000 colombianos, la estación RADIO EL SOL, afiliada a RCN, retrasmite la Vuelta España, el Tour de Francia, el Clásico RCN, la Copa Libertadores de América, y parte de los servicios informativos.

Esta internacionalización de RCN es paralela al progresivo crecimiento de las empresas de Grupo Ardila Lulle. Esto no sólo habla del respaldo financiero que tiene la cadena, sino del proceso de expansión del mercado que está llevando a cabo a fuera de las fronteras colombianas dicho conglomerado económico, intentando comercializar gaseosas, confecciones, telas y discos.

17. En Colombia, el sistema de explotación de los canales de televisión se realiza a través de programadoras que licitan espacios en los canales propiedad del Estado.

18. Entrevista con Milton Erre, gerente nacional de programación de RCN, Bogotá, 1990.

#### **D) La Especialización en RCN**

La primera especialización de RCN se da a finales de la década de los 60 con la adopción de la líneas musicales de la hoy denominada música del recuerdo, la músicaailable, los boleros y la balada en español. Las restantes emisoras no pertenecientes a la Cadena Básica, son agrupadas bajo una de estas radio fórmulas musicales, pero sin constituirse en esta fecha en sistemas con una identidad corporativa definida.

##### **- Cadena Básica**

Este fue el primer sistema de transmisión de RCN, pero no con una programación especializada, que se definiría a partir de 1984 con la adopción del sistema informativo en un 70%. Sus enlaces nacionales se hacen a través de una red de FM dúplex.

##### **- Antena 2**

En 1980, las estaciones que trabajaban en la radio fórmula de la músicaailable comienzan a ser identificadas bajo el nombre de RADIO EL SOL, aunque se constituye en SISTEMA SOLAR en 1983 con motivo de la transmisión del Tour de Francia y de otros eventos ciclísticos internacionales. De 1984 a 1987, esta red de emisoras abordaría paulatinamente la especialización en deportes, sin desaparecer la programación musical.

##### **-RCN Rumba Estéreo**

Este sistema nace en 1988 como red de emisoras de RCN que entraría a cubrir la programación dejada por las RADIO EL SOL, que a partir de 1983 se convierte en la cadena deportiva. Su radio fórmula es la músicaailable: salsa, merengue, vallenato y tropical.

##### **- La Cadena del Amor**

En 1988, con base en las primeras estaciones FM de RCN, como RCN CERROS STEREO de Bogotá, RCN MEDELLIN STEREO, RCN CALI STEREO, RCN SANTANDER STEREO de Bucaramanga, CALIDAD STEREO de Manizales, RCN IBAGUE STEREO, EDEN STEREO de Armenia y POPAYAN STEREO, se constituye el segundo sistema musical especializado de esta cadena.

La radio fórmula utilizada por esta red es la de la balada en español, empleada anteriormente por estaciones de AM como EMISORA MONSERRATE, hoy ANTENA 2 de Bogotá.

##### **- Bolero Estéreo**

Este sistema se conforma en 1988, con RCN VALLE STEREO de Cali, que había comenzado a operar con el nombre de ESTILO STEREO de Buga (Valle); RCN CRISTAL STEREO de Medellín, que inicialmente se pone en antena en Bello (Antioquia), y BOGOTA STEREO, frecuencia de FM canjeada al Centro Misionero Bethseda por EMISORA HORIZONTE y RADIO MUNDIAL de Bogotá, RADIO EXITO de Medellín y RADIO UNO de Cali, frecuencias AM. En 1990 se pone en antena RCN estéreo de Bucaramanga.

La conformación de estos tres sistemas musicales FM se dio por iniciativa de Antonio Pardo García, gerente nacional de programación, quien aprovecha dos situaciones: la existencia en la cadena de emisoras de FM estéreo especializadas en una radio fórmula musical determinada y la capacidad de poder adquirir e instalar nuevas estaciones de radio en este sistema de transmisión.

##### **-Emisoras de Programación Mixta de AM**

Las restantes emisoras de AM son especializadas en una radio fórmula musical,

pero mezclando informaciones de carácter general y deportivo. Algunas de ellas, dependiendo de la ocasión, son enlazadas a la Cadena Básica o Antena 2.

En 1990, RCN comienza la adopción del sistema AM estéreo en su Cadena Básica con RCN BOGOTÁ, convirtiéndose en la primera estación de radio en el país en instalarlo<sup>19</sup>.

## 2.2. Cadena Radial Colombiana - CARACOL

La Cadena Radial Colombiana nace vinculada a dirigentes del Partido Liberal y a un grupo de empresas antioqueñas encabezadas por COLTEJER. Esta cadena ha sido durante su existencia la más regular en el país, teniendo siempre buenos índices de sintonía y un permanente desarrollo tecnológico y profesional.

En los dos últimos años, CARACOL ha sido desplazada como primera empresa radiofónica del país, debido a las transformaciones realizadas por RCN. Esta cadena, controlada por el Grupo Financiero Santo Domingo, ha tenido en la última década una reconversión tecnológica en sus principales emisoras de AM e, igualmente, ha adquirido y puesto en antena nuevas estaciones, pero no en la proporción de RCN.

El proceso de concentración horizontal y vertical de empresas en el caso de la familia Santo Domingo ha sido diferente al del Grupo de Carlos Ardila Lulle. El conglomerado de los Santo Domingo primero agrupa empresas e industrias de diferentes sectores, y luego invierte en la empresa radiofónica.

Si RCN ha tenido su auge entre el público por la transmisión deportiva, CARACOL lo ha obtenido por las noticias, convirtiendo su estructura de servicios informativos en modelo seguido por el resto de emisoras y cadenas del país.

En la actualidad, CARACOL está conformada por 104 emisoras, de las cuales 42 son afiliadas<sup>20</sup>, distribuidas en ocho sistemas: Cadena Básica (énfasis en información), 21 emisoras; Radio Deportes, 5; Radio Reloj (informativos, deportes y música del recuerdo), 14; Emisoras musicales especializadas de AM, 8, CARACOL Estéreo (baladas en español y, en Bogotá, música selecta internacional), 9; Bienvenida Estéreo (músicaailable), 6; Radioactiva Estéreo (rock y pop), 5; Emisoras Musicales especializadas en FM, 4; y Emisoras afiliadas de programación mixta, 33.

### A) Evolución y desarrollo de CARACOL

En 1945, un grupo de inversionistas bogotanos integrado por César García, Jorge Soto del Corral, Luis Uribe Piedrahita, Alberto Arango Tavera, Carlos Sanz Santamaría, José Gómez Pinzón, Alfonso López Pumarejo (en dos ocasiones presidente de la República) y Alfonso López Michelsen (presidente de la República en el periodo constitucional 1974-1978), empieza a constituir una nueva organización, denominada

19. En 1982, son autorizadas las emisiones de AM estéreo en EE.UU. de acuerdo con una reglamentación de carácter nacional. En la actualidad, existen varios fabricantes en el mundo de esta tecnología sin que se haya llegado aún a una estandarización.

20. Una emisora afiliada es una estación de radio independiente que tiene vínculos con una cadena, con la que se enlaza en determinados horarios y/o es incluida en el proceso de comercialización del espacio radial de estas.

Sociedad Radiodifusión Interamericana. Este grupo de dirigentes del Partido Liberal, era su vez propietario del diario "El Liberal" de Bogotá<sup>21</sup>.

La nueva empresa radiofónica obtiene en 1946, durante el Gobierno liberal de Alberto Lleras Camargo, la licencia para la construcción e instalación de equipos. El 3 de septiembre del mismo año, la Compañía Colombiana de radiodifusión, propietaria de LA VOZ DE ANTIOQUIA de Medellín, adquiere el 50% de la nueva estación, EMISORAS NUEVO MUNDO de Bogotá, mediante una negociación iniciada en agosto por William Gil Sánchez, representante de los empresarios antioqueños y dueño de la EMISORA SIGLO XX de Medellín, y el grupo de dirigentes del Partido Liberal antes mencionado<sup>22</sup>.

En 1950, CARACOL empieza a extenderse a otras ciudades del país con base en el sistema de afiliaciones. Es así como ingresan EMISORAS FUENTES de Cartagena, EMISORAS UNIDAS de Barranquilla y la RCO RADIODIFUSORA DE OCCIDENTE de Cali. Dos años después se inicia el segundo sistema de transmisión con la creación de RADIO RELOJ de Bogotá, en la frecuencia dejada libre por la emisora ONDAS DE LOS ANDES de Roberto Laignelet.

RADIO RELOJ iniciaría para la radiodifusión colombiana la especialización en sólo música con la particularidad de emitir, por primera vez en Colombia, durante las 24 horas del día e informar después de cada canción la hora. Esta forma de presentación sería adoptada a posteriori por todas las emisoras musicales de AM. El género musical de esta estación era básicamente el bolero, aunque también se emitían temas de la hoy denominada música del recuerdo.

En octubre de 1956, tras el montaje de la red de enlace de FM de RCN para la transmisión de la Vuelta Ciclista a Colombia, CARACOL inicia el denominado TRIANGULO DE ORO<sup>23</sup> con la instalación del primer transmisor de 50 KW de potencia en la naciente VOZ DEL RIO CAUCA de Cali. Luego LA VOZ DE ANTIOQUIA de Medellín y EMISORAS NUEVO MUNDO de Bogotá fueron dotadas con estos transmisores. En este año, CARACOL comienza a transmitir la Vuelta a Colombia, utilizando el Sistema Single Band (SSB) que integraba la señal de los móviles en carretera y la enviaba a la estación más cercana.

Hay que destacar que en el caso de CARACOL, vuelve a ser la difusión del deporte el eje dinamizador del avance tecnológico y profesional. El deporte desde entonces se ha convertido en uno de los aspectos en materia de programación para cualquier empresa radiofónica que pretenda consolidarse en la audiencia colombiana.

21. TELLEZ BENITEZ, Hernando, Op. cit, p. 93

22. Anteriormente, Gil Sánchez había convencido a los accionistas de COLTEJER, para que invirtiesen en LA VOZ DE ANTIOQUIA, a través de la Compañía Colombiana de Radiodifusión. Esta empresa textilera acepta la propuesta en agosto de 1948, a cambio de que le sea concedida la exclusividad en los anuncios publicitarios de este sector.

23. EL TRIANGULO DE ORO nace como alternativa al sistema de FM empleado por RCN. Los directivos de CARACOL creían que con un transistor de 50 KW en cada una de las tres emisoras, se podía abarcar buena parte del territorio nacional y a la vez pensaron que con esta potencia cada emisora podría originar una señal que pudiera ser retransmitida con fidelidad por las demás. La experiencia demostró que esto no era posible.

## **B) Ampliación y Reestructuración de CARACOL**

En noviembre de 1956, CARACOL se transforma en sociedad anónima en la notaría 3ª de Medellín. La estructura accionaria de la cadena quedaría conformada por la Compañía Colombiana de Radiodifusión S.A. de Medellín, La Voz del Río Cauca S.A. de Cali, Emisoras Nuevo Mundo S.A. y Radio Reloj, ambas de Bogotá.

Posteriormente a esta reorganización empresarial, CARACOL adquiere en 1957 ECOS DE LA MONTAÑA de Medellín. En Mayo de 1958, bajo el control de CARACOL, la Cadena Radial Andina - GRAN - se amplía con la incorporación de EMISORA MIL 20 y LA VOZ DE COLOMBIA, propiedad del Partido Conservador y ubicadas en Bogotá, RADIO RELOJ de Panamá y la Sociedad Informativa de Contrapunto. Se adquieren también LA VOZ DEL CAFE de Pereira y PREGONES DEL QUINDIO de Armenia.

Aun cuando el proceso de concentración horizontal procuraba la cobertura nacional, CARACOL inició esta estrategia en los departamentos cafeteros del país: Antioquia, Valle, Risaralda, Quindío y Cundinamarca. El interés por estas zonas está relacionado con el crecimiento industrial y comercial de las mismas. Habría que recordar que Colombia entonces era un país que dependía de la exportación de un sólo producto: el café.

En agosto de 1959, COLTEJER vende sus acciones al resto de socios de la cadena y en 1960 es elegido presidente de la empresa Fernando Londoño Henao<sup>24</sup>, quien inicia una transformación administrativa con base en la creación de departamentos y el establecimiento de una división técnica del trabajo. La importancia de este hecho radica en que CARACOL comienza a tener un perfil de empresa moderna, frente a muchas organizaciones radiofónicas de la época, que eran manejadas con criterios familiares y políticos.

En 1963, son adquiridas EMISORAS ELDORADO de Bogotá y RADIO COMERCIO de Bucaramanga. Un año más tarde, se fusionan CRAN y SONAR -Sociedad Nacional de Radiodifusión-, propiedad de Jaime Tobón de la Roche<sup>25</sup> y Jardanay Suárez, bajo el nombre de CRAN-SONAR. De esta forma ingresa a CARACOL, RADIO VISION de Medellín, hoy RADIO DEPORTES Medellín.

La competencia por la exclusividad en la transmisión de eventos deportivos internacionales hace que CARACOL inicie una agresiva campaña que culmina con la adquisición de los derechos del Mundial de fútbol México 70, pues hasta esa fecha la exclusividad había correspondido a TODELAR.

La rivalidad por la compra de exclusividades, lleva a que CARACOL y RCN firmen un pacto en 1988 en el que se estipula que los derechos de ambas cadenas serán compartidos y los profesionales que trabajen en alguna de ellas, tan sólo podrán ingresar en la otra después de haber abandonado la primera. Es así como RCN empieza a transmitir los mundiales de fútbol y CARACOL las pruebas del calendario ciclista internacional.

24. Fernando Londoño Henao es uno de los dirigentes tradicionales del Partido Conservador y ha sido concejal de varias municipalidades del departamento de Cundinamarca.

25. Se hace hincapié en este propietario, porque Jaime Tobón de la Roche, tras su salida del Circuito TODELAR, funda SONAR y debilita la estructura financiera de esta cadena.

Este convenio es una manifestación de la tendencia a la polarización de la radio de Colombia, pues el resto de cadenas no pueden competir frente a las condiciones que imponen las dos grandes.

CARACOL arrienda, en 1986, con opción de compra por espacio de cinco años, las emisoras FM estéreo del Núcleo Radial Bienvenida, perteneciente a la Compañía Comunicaciones Colombia y creado en 1984. De esta forma, se inicia el segundo sistema musical especializado de FM estéreo de esta empresa radiofónica. Las BIENVENIDA FM ESTEREO surgirían además como competencia de las RADIO OLIMPICA FM ESTEREO de la familia Char Abdala.

En diciembre de 1988, CARACOL adquiere, por 1.500 millones de pesos colombianos, la Cadena Sutatenza, que por espacio de 40 años se había dedicado a la educación y potenciación de la cultura del pueblo colombiano. Eso explica que esta cadena sea ahora la que mayor potencia tiene, pues Sutatenza era la única organización radial en el país con emisoras de más de 50 KW, pues su labor educativa exigía una mayor capacidad de cobertura nacional.

Del mismo modo, esta negociación incluyó la compra de los transmisores de onda corta más potentes de América Latina, que eran utilizados por la Cadena Sutatenza para tener una penetración mundial con sus emisiones. En la actualidad estos equipos son utilizados sólo durante pocas horas en la madrugada.

### **C) CARACOL en el trust de los Santo Domingo**

En 1986, el grupo económico de la familia Santo Domingo logra asumir el control de CARACOL mediante la adquisición de un paquete de acciones que unidas con las que ya poseían suman el 50% del total de la sociedad. Los restantes accionistas eran la familia de el expresidente de la República, Alfonso López Michelsen y la familia de Fernando Londoño Henao, cada uno con 25%.

La primera observación con respecto a esta estructura financiera es el vínculo de la cadena con el Partido Liberal. A pesar de esto, los servicios informativos de la Cadena Básica han mantenido una posición neutral en eventos como la Convención Liberal en la que fue electo candidato el mismo Alfonso López Michelsen, en 1974. En esa oportunidad CARACOL no transmitió en directo las incidencias de este certamen político y se limitó a hacer informes al respecto.

Asimismo, en diciembre de 1990, las diferencias que venían existiendo entre el el Grupo Santo Domingo y la familia López Michelsen, se manifiestan en el manejo tendencioso que sobre la Convención que elegía al director nacional del Partido Liberal hacían los servicios informativos de la Cadena Básica. En este evento político salió electo López Michelsen, pero la plantilla de periodistas fue obligada por el presidente de la cadena, Ricardo Alarcón, a presentar una imagen desfavorable de este candidato. Esto provoca una crisis en el interior de los servicios informativos de la Cadena Básica, que se manifiesta con la salida de su director Yamid Amat, que no estuvo de acuerdo con la orden recibida, por ser hombre de confianza de la familia López Michelsen.

Sin embargo, si comparamos la velocidad de concentración horizontal de medios del Grupo Ardiña Lulle y el grupo Santo Domingo, se puede observar que este último no solamente ha adquirido menos emisoras, sino que la tercera parte de la cadena está constituida por emisoras afiliadas.

A pesar del poderío financiero de los Santo Domingo, CARACOL ha perdido el

primer lugar en captación de audiencia y como red de emisoras.

A continuación mencionamos las empresas que el grupo Santo Domingo controla a través de inversiones directas o indirectas<sup>26</sup>:

- Compañía Colombiana de Industrias e Inversiones "COLINSA": corporativa a partir de la cual se controlan la mayoría de empresas del grupo.

- Bavaria: monopolio cervecero que agrupa además de los productos de esta denominación, a las cervecerías "Andina", "Aguila" y "Unión".

- Compañía Nacional de Vidrios "CONALVIDRIOS": en sus factorías se producen los envases requeridos para el embotellamiento de los productos de cerveza bavaria.

- Aerovías nacionales de Colombia "AVIANCA": principal aerolínea del país con operaciones nacionales e internacionales.

- Sociedad Aérea de Medellín "SAM": una de las principales aerolíneas de operación nacional.

- CARACOL TV: programadora afiliada a la OTI y una de las seis más importantes del país.

- Sociedades Anónimas de Inversiones: Promotora del Atlántico, Santo Domingo y Cía, Inversiones Urbanas y Rurales, Inversiones Antioquía, Inversiones Modernas, Inversiones Magdalena e Inversiones Industriales.

- Cementos del Caribe y Cementos "Argos": empresas que además poseen inversiones en el resto de cementeras del país.

- Hotel Barú: Pequeña red de hoteles.

- Aluminio Reynolds S.A. y Aluminio Reynolds Santo Domingo: principales productores de papel de aluminio en Colombia.

- Pastas "La Muñeca" S.A.: uno de los principales pastificios del país.

- Molinos "Aguila" S.A.

- Manufacturas Metálicas "UMCO": productora de baterías y menaje industrial y de hogar.

- Industria Metalmecánica del Quindío.

- Compañía Metalúrgica Colombia S.A.

- Fundiciones "El Norte".

- Astilleros "Barranquilla" S.A. y Astilleros "Varedo"

- Unión Industrial y Astilleros.

- Petroquímica del Atlántico.

- Tejidos "Unica"

- FINCA: productora de concentrados alimenticios para animales. Principal competencia de PURINA (multinacional) en Colombia.

- Frigoríficos "Ingral"

- Almacenes "Ley" y Almacenes "Exitó": cadenas de hipermercados.

- Centro Internacional de Bogotá: complejo empresarial y hotelero en la capital colombiana.

- Centro Bavaria: complejo profesional, comercial, empresarial, hotelero y residencial en construcción en el centro de Bogotá.

26. Datos obtenidos del seguimiento hecho por el autor y de la información suministrada por la Superintendencia de Sociedades.

- Banco de Caldas.
- Corporación Financiera del Norte.
- Corporación Financiera de Santander.
- Seguros "La Nacional".

#### **D) La especialización en CARACOL**

La pionera en este aspecto ha sido esta empresa radiofónica con la puesta en antena de la primera emisora especializada solamente en música: RADIO RELOJ de Bogotá (1952). Además es la primera en introducir la organización de emisoras en sistemas, consolidados ya en 1973.

En años posteriores a 1952, CARACOL empezó a configurar los sistemas: Cadena Básica (información, deportes, programas humorísticos, magazines, etc), Núcleo Musical (emisoras afiliadas con programación musical variada), Sistema Radio 15 (rock, baladas en español y una fusión de estos dos que se denominaba nueva ola).

Actualmente los sistemas que posee esta cadena son los siguientes:

##### **- Cadena Básica**

Hasta septiembre de 1978 esta red contaba con 4 horas de información, cuando se funda el informativo "6am - 9am Noticias Cada Instante". El nuevo programa empieza por primera vez a mezclar la información con la opinión, pero sin imprimirle un carácter partidista como habitualmente se venía realizando en los radio-periódicos financiados por dirigentes políticos. Este espacio marca un hito en esta especialización, que posteriormente es asimilado por los servicios informativos de RCN<sup>27</sup>. Además su formato de presentación basado en la informalidad y en la participación de varios presentadores-comentaristas ha sido copiado por el resto de cadenas y emisoras del país.

Con el surgimiento de "6am-9am Noticias Cada Instante", la radio informativa de Colombia pasa a ser el medio de información más utilizado. El alto nivel de sintonía hizo atractivo este espacio para los anunciantes. La demanda por cupos publicitarios, lo encareció (p. ej., un anuncio en este programa es más costoso que uno de duración similar en televisión).

La rentabilidad de los programas informativos motivó que los grupos económicos Santo Domingo en CARACOL y Ardila Lulle en RCN invirtieran en la reconversión tecnológica de sus cadenas básicas para facilitar los enlaces nacionales y los servicios propios de corresponsalías en el extranjero.

En la actualidad, la información ocupa el 60% de la programación de esta red, que es complementada por programas deportivos, humorísticos y de variedades.

##### **- Radio Deportes**

En 1983, CARACOL conforma su segunda red de emisoras enlazadas denominada Cadena Deportiva, con base en LA VOZ DE COLOMBIA AM de Bogotá, Bucaramanga y Cali, RADIO TROPICAL de Barranquilla y Medellín y algunas emisoras del Sistema Radio Reloj.

La primera transmisión de esta cadena fue el Tour de Francia del 83, en la que tenía

27. Entrevista con Antonio Pardo García, gerente nacional de programación de RCN y uno de los creadores de "6am-9am Noticias Cada Instante", Bogotá, 1988.

los derechos exclusivos de la transmisión en directo. En la actualidad sigue vigente esta red, pero las cinco emisoras mencionadas se configuraron el 27 de junio de 1987 en la cadena Radio Deportes, dedicada 18 horas al día a la transmisión de eventos y realización de programas deportivos. Anteriormente la Cadena Deportiva enlazaba emisoras únicamente para la emisión de las grandes pruebas del calendario ciclista nacional e internacional.

Hay que destacar que los dos equipos profesionales de ciclismo colombiano son propiedad de empresas pertenecientes a los grupos económicos que controlan CARACOL y RCN: el Grupo Santo Domingo patrocina Pony Malta-Avianca y el Grupo Ardila Lülle, a Postobón-Ryalcao. Además hay que recordar que estas dos empresas radiofónicas son las únicas que transmiten este tipo de eventos deportivos.

#### - Sistema Radio Reloj

Como enunciábamos anteriormente, nace en 1952. Su radio fórmula musical inicial fue la del bolero y la hoy denominada música del recuerdo. Esta programación es mezclada con servios informativos de carácter local y sensacionalista, y programas o transmisiones deportivas.

#### - Caracol Estéreo

Este sistema musical nace en 1974 con la inauguración de CARACOL ESTEREO de Bogotá<sup>28</sup>, que se especializó en la programación de música internacional: jazz, blues, samba, entre otras.

Posteriormente, las primeras emisoras de FM concedidas a esta cadena se especializan en la radio fórmula musical de la balada en español, adoptando el nombre de Voz de Colombia FM Estéreo, que son configuradas a partir de 1987 bajo el nombre de Caracol Estéreo, permaneciendo la estación de Bogotá con su programación original.

#### - Bienvenida Estéreo

Con el control asumido de las BIENVENIDA ESTEREO por CARACOL, se crea un nuevo sistema de programación musical especializada. Su radio fórmula es la de la músicaailable con énfasis en la salsa. Estas emisoras en 1984, fecha en que aún eran manejadas por la Compañía Comunicaciones de Colombia, transmitían boleros y música del recuerdo.

En 1988 entraría a formar parte de este sistema SINFONIA 2001 FM de Ibagué y en 1990, RADIO BUCARAMANGA CRISTAL de Bucaramanga, adquiridas por CARACOL.

#### - Radioactiva Estéreo

En junio de 1989, la emisora NOTA ESTEREO de Bogotá cambia a la radio fórmula musical del rock y del pop. Anteriormente difundía baladas en español. Meses después, CARACOL adquiere JUPITER ESTEREO de Medellín, propiedad de Jairo

28. En realidad esta emisora había comenzado a emitir desde 1971, pero a causa de una serie de reestructuraciones se interrumpen sus emisiones. Inicialmente el Ministerio de Comunicaciones había otorgado en concesión a la Promotora de Frecuencia Modulada Ltda., la primera frecuencia en FM, a pesar de que antes COLIBRI FM de Medellín, había comenzado a operar regularmente pero sin contar con ninguna licencia (entrevista con Milton Erre, director de publicidad de Postobón, en ese entonces, Bogotá, 1990)

Restrepo y Cia. Ltda., emisora dedicada también a la balada.

En 1990, entraría a formar parte de este sistema MUSICANDO FM ESTEREO de Pereira, propiedad de CARACOL y se afiliarían las nuevas emisoras de Willy Vargas en Manizales y la de Adolfo Pérez López en Jamundí (Valle).

#### **- Sistema Radio Recuerdos**

A pesar de no tener una imagen corporativa unificada, sus emisoras se enmarcaran en la denominada "música para tomar aguardiente": tangos, rancheras mexicanas, música de carrilera y música carranguera. Su primera emisora es RADIO RECUERDOS de Bogotá, que ocupa la frecuencia a la HJJZ dedicada al rock y al pop.

Su configuración se realizó con la compra de la Cadena Sutatenza.

#### **- Emisoras AM afiliadas de Programación Mixta**

Esta red está conformada por la totalidad de emisoras afiliadas a CARACOL, que no poseen redes permanentes de enlace de frecuencia modulada. Su programación está enmarcada en la música variada, servicios informativos locales y programas deportivos.

Aparte de estos sistemas existen otras emisoras musicales especializadas en una radio fórmula musical determinada en AM como FM, por ejemplo: EMISORA MIL 20 (Bogotá), en vallenato; CORAZON AM (Bogotá), en música romántica; LA VOZ DE COLOMBIA AM (Bucaramanga y Pasto) y ACUARIO ESTEREO (Bogotá), en baladas en español y MUSICAR ESTEREO (Bogotá), en música clásica.

Al concluir la revisión de los procesos de especialización de RCN y CARACOL se observa que ambas cadenas marchan paralelamente, nutriéndose una en las experiencias de la otra. Esto manifiesta los niveles de competencia por captar los mayores niveles de sintonía.

Las demás cadenas al no poseer el capital para el tipo de inversión que requiere la especialización en determinadas radio fórmulas, están tendiendo hacia formatos más populares, aunque inspirados en los diseñados por las dos grandes, por ejemplo: las RADIO 24 de COLMUNDO Radio emite los clásicos de la música tropical, incluido dentro de la fórmulaailable, y las Cadenas Básicas y algunas emisoras de AM de TODELAR y Super, en programas de medicina convencional, tradicional y de ciencias ocultas, como se describirá más adelante. Las emisoras independientes recurren por su parte a la figura de la afiliación.

### **2.3. Circuito TODELAR**

Esta cadena, a diferencia de RCN y CARACOL, nace como una empresa familiar de los Tobón de la Roche, y es además la única que no tiene vínculos directos con la industria y la política. Según la clasificación de Timoteo Alvarez, vendría a ser una cadena ya que no posee sino medios radiales: sería el resultado de un proceso de concentración horizontal.

Siempre ha sido dirigida y presidida por Bernardo Tobón de la Roche, el mayor de tres hermanos y a la postre su único dueño, a causa de diferencias con los demás hermanos: Jaime y Jairo, quienes en la actualidad ocupan cargos directivos en CARACOL y RCN, respectivamente.

Es la única de las tres grandes cadenas que no se ha extendido velozmente a la banda FM estéreo, pues tan sólo cuenta con 5 emisoras propias con esta tecnología.

En este momento atraviesa por una crisis financiera debido a la falta de capital disponible para una reconversión tecnológica y para una expansión en sus sistemas de emisoras, que han perdido competitividad. El caso de TODELAR vendría a reafirmar que la ligazón industria-radio es imprescindible para el mantenimiento y el desarrollo de la empresa radiofónica colombiana.

Consecuentemente, han sido desconectados los sistemas de enlaces de FM de las emisoras de la Costa Atlántica (Barranquilla, Santa Marta, Cartagena, Montería y Sincelejo), que han sido arrendadas a concesionarios particulares y a congregaciones religiosas. Algunos de los espacios de las principales emisoras de AM se han concedido a centros médicos y naturistas, bufetes jurídicos y consultorios de ciencias ocultas y parapsicología. Vale la pena destacar que este sistema de financiamiento fue utilizado en los primeros años de la radiodifusión colombiana.

### A) Evolución y Desarrollo de TODELAR

En septiembre de 1953, tras su retiro de RCN, Bernardo Tobón de la Roche funda la primera emisora de este circuito: "TODELAR surge de una disidencia en RCN. En 1953 la persona indicada para ejercer la presidencia de la cadena era Bernardo Tobón de la Roche; pero la división entre los hermanos Ramírez Gaviria y los restantes socios no se lo permitió"<sup>29</sup>. Es así como se retira de gerente de RADIO PACIFICO de Cali, en la que también era socio, y decide configurar una empresa radial.

El Circuito TODELAR se organiza como cadena en diciembre de 1956, aprovechando la celebración de un encuentro de ANRADIO -Asociación Nacional de Radiodifusión- en la ciudad de Cali. Durante este evento Tobón de la Roche logra que se afilien a su circuito otras estaciones ubicadas en diversas ciudades del país. Así, además de LA VOZ DE CALI, RADIO REPORTER y RADIO MUSICAL, se integran ECOS DE LA MONTAÑA de Medellín, EMISORA CADENA RADIAL DEL NORTE "CRC" de Barranquilla, RADIO COLONIAL de Cartagena, RADIO CARTAGO de Cartago y RADIO CONTINENTAL, LA VOZ DE BOGOTA, RADIO CAPITAL, EMISORA SURAMERICANA, RADIO SANTAFE de Bogotá<sup>30</sup>. Con esta expansión, TODELAR logró entrar en competencia por la audiencia nacional con RCN y CARACOL.

En 1958, a raíz del control ejercido en ANRADIO por CARACOL y RCN, Bernardo Tobón de la Roche funda la Federación Colombiana de Radiodifusión -FEDERADIO-, en la que comprometió a todas las estaciones del circuito tanto propias como afiliadas, así como a otras emisoras independientes del país. Su objetivo inicial fue el de luchar contra la monopolización de frecuencias, propugnando que ninguna sociedad, empresa o ciudadano tuviese directa o indirectamente más de cinco emisoras. E igualmente se oponía al control ejercido por algunas industrias sobre las empresas radiales. Hoy en día, FEDERADIO continúa existiendo, pero con el único propósito de aglutinar las emisoras de TODELAR y sin ninguna capacidad de presión sobre las patronales de la radio.

29. Entrevista con Jimmy García Camargo, quien ha trabajado como gerente general en las tres grandes cadenas y hoy es director de la Academia ARCO (Artes de la Comunicación), Bogotá, 1988.

30. TELLEZ BENITEZ, Hernando, Op. cit. p. 129.

TODELAR ha tratado de mantener cierta independencia con relación a las empresas que pautan en sus emisoras y no ha permitido el ingreso de grupos económicos en la cúpula accionaria, salvo en el caso de Unión Radio, entonces del Grupo Financiero del Valle, que en la década del 60 se vinculó a esta cadena a modo de afiliación.

Posteriormente, el fundador del circuito amplía su red de emisoras hasta llegar en 1962 a tener 24 estaciones: 11 propias y 13 afiliadas. Con esta expansión iniciaría al año siguiente la instalación de la red de enlaces de FM que le permitía transmitir algunos eventos deportivos nacionales como la Vuelta a Colombia. Nuevamente, encontramos que el deporte es el eje dinamizador de la infraestructura tecnológica en la radio colombiana.

A continuación se describen los hechos que posibilitaron el auge de TODELAR entre las décadas del 60 y 70:

#### **- Afiliación de Unión radio**

En 1967, la empresa de los Tobón de la Roche incrementa su número de estaciones mediante la afiliación de Unión radio, creada en 1961 y controlada por el Grupo Financiero del Valle del Cauca (ligado al Partido Conservador y propietario de los diarios caleños "Occidente" y "El País"). Las emisoras de la cadena afiliada fueron LA VOZ DE BOGOTA (afiliada temporalmente en 1956), EMISORA MONSERRATE de Bogotá, LA VOZ AMIGA y LA VOZ DE PEREIRA de Pereira, RADIO UNO y RADIO EL SOL de Cali. La gerencia de estas emisoras la asumiría Bernardo Tobón jr., hoy propietario del sistema BT Radio de Medellín.

#### **- Transmisiones Deportivas**

En 1966 TODELAR transmite por primera vez en vivo y en directo un mundial de fútbol: Inglaterra '66, pues anteriormente los difundía CARACOL, pero doblando la transmisión de la BBC. Posteriormente, otras transmisiones como la Vuelta Ciclista a México de 1970 y la conquista del récord mundial de la hora en pista del pedalista colombiano Martín Emilio "Cochise" Rodríguez en este mismo año en el velódromo de Ciudad de México, hicieron que esta cadena se consolidara en la audiencia nacional y adquiriera un fortalecimiento de su imagen como empresa.

### **B) El declive de TODELAR**

En la década de 1980 se hizo notorio el estancamiento, debido a su escasa capacidad de inversión y a la decisión de su presidente de no permitir el ingreso de capitales provenientes de los grandes conglomerados económicos del país: el Grupo Financiero del Valle del Cauca le propuso la compra de acciones, pero esta fue negada. Igualmente, la expansión de RCN y la permanencia de CARACOL en el primer lugar de sintonía contribuyeron a esta situación.

Como consecuencia de la falta de liquidez, la red de enlaces de FM de la Costa Atlántica es desconectada, quedando sin señal nacional las emisoras básicas de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Montería y Sincelejo, que son desvinculadas de su estructura empresarial y programativa.

Frente al desarrollo de las grandes cadenas y de la Organización Radial Olímpica, TODELAR manifiesta un reducido crecimiento con la puesta en antena de sólo cinco emisoras de FM: TODELAR ESTEREO de Bogotá, Cali y Medellín, y SONORAMA ESTEREO de Bogotá y Cali. Cifra que comparada con las 38 de RCN, las 19 de CARACOL

y las 11 de la Organización Radial Olímpica, resulta claramente inferior.

Otro factor que ha incidido en esta situación, es la pugna de intereses que se produjo en el seno de la familia Tobón de la Roche y que culminó con la salida de Jaime, Jairo (hermanos del presidente de la cadena) y Bernardo jr. de la cúpula directiva de la cadena. La separación trajo consigo el desmenbramiento de algunas emisoras, que en la actualidad están en proceso de litigio.

En lo que se refiere a la especialización, hay que señalar que inicialmente se presentó con la constitución, en la década del 70, de los siguientes núcleos: Sistema Radio Musical, dedicado a la radio fórmula del rock y el pop, luego a la músicaailable; Sistema Radio Sonorama AM y LA VOZ DE BOGOTÁ, dedicados a la balada en español; y un sistema que difundía la denominada música para tomar aguardiente, conformado por RADIO CORDILLERA de Bogotá, RADIO ECO de Cali y RADIO NUTIBARA de Medellín.

La crisis trajo como consecuencia la desaparición de estos sistemas, y el arrendamiento de emisoras y espacios a productoras independientes. De tal manera, que actualmente las estaciones de AM de TODELAR presentan una programación mixta con énfasis en alguna línea musical.

Su Circuito Básico está dedicado principalmente a la información, los deportes y los programas de variedades. Las emisoras pertenecientes a esta red no se encadenan permanentemente, sino más bien en aquellas ocasiones que así lo ameritan, por ejemplo: durante la emisión de los servicios informativos, cuya duración aproximada es de seis horas diarias.

Las únicas emisoras especializadas son las TODELAR ESTEREO de Bogotá, Cali y Medellín y MORGAN ESTEREO de San Andrés (isla), en rock y pop; las SONORAMA ESTEREO de Bogotá y Cali, y TOLIMA ESTEREO de Ibagué, en baladas en español.

Del caso TODELAR, resultaría interesante destacar que en sus espacios programativos han aparecido recientemente audiciones dedicadas a la medicina naturista y a la difusión de nociones esotéricas, con la participación de charlatanes bajo la denominación de brujos o chamanes. Centros dedicados a la parasicología y a las ciencias ocultas arriendan espacios, que finalmente son utilizados como medios publicitarios de la estafa, disfrazados de servicios y asistencia social para el oyente. Sin embargo, como se verá más adelante, TODELAR no es la única cadena que difunde este tipo de programas. Aunque en Colombia existe un marco jurídico que regula estas prácticas comunicativas, la supervisión es escasa y fácilmente esquivable.

## 2.4. Colmundo Radio

El Grupo Radial Colombiano -GRC-, transformado en octubre de 1989 en COLMUNDO RADIO, es la cuarta cadena radial en importancia. Desde su constitución legal en 1979 hasta 1986, tuvo un rápido crecimiento, debido a la capacidad de inversión que tenían sus dueños: Miguel Angel y Gilberto José Rodríguez Orejuela, jefes del cartel de Cali, segunda organización en procesamiento y distribución de cocaína en el mundo, después del cartel de Medellín.

Esta expansión coincide con el desarrollo que experimentaron en esta misma época el resto de empresas del conglomerado económico de los Rodríguez Orejuela.

El Grupo Radial Colombiano formó parte abiertamente del *trust* del *cartel* de Cali

hasta 1984, pero en la actualidad, bajo el nombre de COLMUNDO RADIO, es imposible demostrar su vinculación, aunque la Organización Ecuménica “Cruzada estudiantil y Profesional de Colombia”, actual propietaria, ha tenido desde hace cinco años estrechas relaciones con la familia Rodríguez Orejuela.

En 1984, son transferidas las acciones del GRC a hombres de confianza del cartel, a causa de la reiteradas denuncias de la prensa sobre la presencia de dinero del narcotráfico en los medios de comunicación. Luego, en mayo de 1989, la cadena es vendida por los testaferros a la mencionada organización ecuménica, debido a la guerra entre *carteles*.

Su pilar programativo siempre ha sido el deporte. El aspecto informativo ha sido desplazado a un segundo plano. Esto podría relacionarse con la naturaleza de las actividades de sus dueños.

### **A) Evolución y Desarrollo**

El GRC se inicia con la compra de RADIO MELODIA de Cali por parte de Drogas “La Séptima”<sup>31</sup>, sociedad de los hermanos Rodríguez Orejuela. La negociación se efectuó el 27 de enero de 1977 por la suma de 500.000 pesos colombianos entre Elvira Paéz Mejía, representante de la Cadena Líder, propietaria de la emisora y concesionaria de la frecuencia, y José Antonio Vanegas Rivera, por Drogas “La Séptima”<sup>32</sup>. Esta transacción se oficializaría el 12 de julio del mismo año, en la notaría 16 de Bogotá. De manera casi simultánea, la sociedad adquiere RADIO FARRALLONES de Cali y RADIO NUESTRA DE CALI FM.

RADIO MELODIA de Cali (660 KHz), denominada a partir de su cambio de dueño RADIO CIUDAD DE CALI, empieza a emitir con su nuevo nombre, teniendo enfrentamientos con el Circuito TODELAR, debido a que sus directivos consideraban que este era un plagio de LA VOZ DE CALI, emisora matriz del circuito en la capital del Valle<sup>33</sup>.

El Ministerio de Comunicaciones no autoriza el traspaso de concesionario de los 660 KHz, a causa de que había comenzado a emitir con la nueva denominación antes de que le fuera concedida la autorización respectiva; tampoco la emisión de su informativo “Noticiero Radio Ciudad de Cali”, pues no estaba inscrito en los registros de los Ministerios de Comunicaciones y de Gobierno. Sin embargo, se hace caso omiso y la emisora sigue operando.

El 2 de febrero de 1979 se constituiría legalmente en la notaría 16 de Bogotá, la Sociedad Limitada Grupo Radial Colombiano, mediante escritura pública N° 0092,

31. La sociedad Drogas “La Séptima” se constituyó el 2 de mayo de 1972 mediante escritura pública N° 2.110 de la notaría séptima del Circuito de Bogotá. Luego es transformada su constitución accionaria por escritura N° 1.163 del 8 de marzo de 1973 de esta misma notaría. La sociedad estaba conformada por los hermanos Gilberto José (gerente) y Miguel Ángel Rodríguez Orejuela (subgerente).
32. Memorial del Grupo Radial Colombiano dirigido al Ministerio de Comunicaciones, fechado en Cali el 30 de mayo de 1979.
33. Carta del Circuito TODELAR fechada en Cali el 21 de agosto de 1979, dirigida al Ministerio de Comunicaciones.

quedando conformada de la siguiente manera:

**Cuadro N°1.**

SOCIOS	IDENTIFICACION (C.C O NIT)	Nº CUOTAS
Gilberto J. Rodríguez Orejuela	6.067.015 (Cali)	350
Miguel A. Rodríguez Orejuela	6.095.803 (Cali)	350
Asesorías Rodríguez & Rodríguez Ltda	90.316.803 (Cali)	160
Willy Vargas Gómez	1.206.424 (Manizales)	140

**CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO: \$ 10.000.000 (pesos colombianos)**

Fuente: Memorial del GRC, fechado en Cali el 30 de mayo de 1979, dirigido al Ministerio de Comunicaciones.

La organización administrativa del GRC quedaba configurada de la siguiente manera:

Gerente general: Willy Vargas Gómez.

Gerente Comercial Administrativo: Jaime Martínez Solórzano.

Revisor Fiscal: Alfonso Osorio Gil.

Director del Noticiero: Efraín Marín.

Técnicos: Luis Carlos Escovar y Jaime Ríos (Electrónicos Ltda)

Para facilitar los trámites legales ante el Ministerio de Comunicaciones, se utilizó la imagen de Willy Vargas Gómez, exgerente de TODELAR y de otras organizaciones radiales.

Desde finales de 1979 y hasta mediados de 1980, los hermanos Rodríguez Orejuela adquieren 7 emisoras: RADIO COLOR de Palmira, RADIO INDUSTRIAL de Medellín, EMISORAS ELDORADO y ELDORADO ESTEREO de Bogotá, RADIO ORIENTE de Bucaramanga, RADIO TONCHALA y TONCHALA ESTEREO de Cúcuta, LA VOZ DE LA HEROICA de Cartagena. Además son afiliadas RADIO PANAMERICANA de Bucaramanga, RADIO GALEON de Santa Marta y EMISORA ATALANTICO de Barranquilla. Este mismo año se traslada la sede del GRC de Cali a Bogotá, para centralizar los espacios informativos y deportivos.

En 1981, el Grupo Radial Colombiano instala su red de enlaces de FM dúplex, constituyéndose así la cuarta gran cadena de Colombia. Este año son compradas la HJCK EL MUNDO EN BOGOTA AM, RADIO RUMBOS Y RADIO POPULAR, ambas del Sistema Radial Federal Ltda. de Medellín. Además es constituido en Bogotá, Cali y Medellín, el Sistema radio 24 AM, dedicado a la músicaailable; el Sistema de Emisoras FM estéreo, integrado por ELDORADO ESTEREO de Bogotá, FARALLONES ESTEREO de Cali y TONCHALA ESTEREO de Cúcuta, y enmarcado en la radio fórmula de la balada en español.

Ante las reiteradas denuncias de la prensa nacional sobre la presencia de dinero provenientes del narcotráfico en los medios de comunicación, en 1984, Gilberto Rodríguez Orejuela le cede sus acciones a uno de los periodistas y comentaristas del área deportiva, Oscar Rentería Jiménez, y a Alvaro Gutiérrez Cerdas. Por otra parte, Miguel Angel Rodríguez le cede las suyas a Alfonso Osorio Gil y a la Soc.

Construcciones Colombo-Andinas, controlada por la misma familia<sup>34</sup>.

De esta forma, se lograba encubrir a los verdaderos dueños de la cadena, a través de testaferros y se agilizaban los trámites ante el Ministerio, para lograr el registro de cadena, pues la Ley 29 de 1976 consagraba que ninguna persona con antecedentes penales podía ser propietaria o accionista de una cadena de radio<sup>35</sup>. El registro de la cadena se produjo el 24 de febrero de 1986, con la expedición de la Resolución 0675 del Ministerio de Comunicaciones.

En 1988, el GRC compra LA NUEVA VOZ DE LA VICTOR de la Cadena Super, a cuya frecuencia se traslada RADIO CIUDAD DE BOGOTÁ, y en la de esta se pondría RADIO TOTAL de Bogotá.

Este mismo año se agudizó la guerra entre los *carteles* colombianos de la droga, a causa de la penetración de la organización de los Rodríguez Orejuela en mercados anteriormente dominados por el *cartel* de Medellín. Es así como el aparato paramilitar de la mafia antioqueña arremete contra los intereses económicos del *cartel* de Cali, entre los que se encontraba el Grupo Radial Colombiano, cuyas instalaciones empiezan a ser blancos de atentados. En Bogotá y Medellín fueron puestas sendas bombas que destruyeron parcialmente las instalaciones del GRC en estas ciudades.

#### B) El *trust* del *Cartel* de Cali

El conglomerado económico de los Rodríguez Orejuela se inicia con el control del banco de los Trabajadores de Colombia, entidad a través de la cual son "lavados" una buena parte de los dólares provenientes de la venta de cocaína en los EE.UU.

A partir de este banco, del que llegaron a poseer el 70% de las acciones, empiezan a adquirir y a dominar otras empresas. Crean, asimismo, la Sociedad Fernando Gutiérrez y Cía Ltda., persona jurídica de la que se servían para comprar más empresas. Esta sociedad estaba integrada por Gilberto Rodríguez Orejuela con 876 cuotas, Miguel Angel Rodríguez Orejuela con 874, Ana María Gutiérrez L. con 700 cuotas, Juan Gutiérrez con 700 cuotas, Fernando Gutiérrez con 233 cuotas y Gladys de Gutiérrez con 177 cuotas<sup>36</sup>. Además de la familia Gutiérrez, existían otros testaferros como Gladys Ramírez de Liberos (esposa de Gilberto), Alfonso Osorio Gil (cuñado del mismo), el diputado liberal Dagoberto Charry Rivas, un hermano, cuyo nombre se desconoce, del senador liberal Eduardo Mestre Sarmiento, Oscar Rentería Jiménez, Alvaro Gutiérrez Cerdas y los hermanos Antonio, Leilo y Alfonso Beltrán Ballesteros.

Las empresas de este conglomerado son<sup>37</sup>:

- Drogas "La Rebaja": la cadena más grande de droguerías (farmacias) en el país.
- COODROGAS de Colombia, Drogas "La Séptima" y Drogas Unidas Ltda: red de droguerías, que además controlan otros establecimientos de esta naturaleza.

34. CASTILLO, Fabio, *Los Jinetes de la Cocaína*, ed. Documentos Periodísticos, Bogotá, 1987, p. 129.

35. En 1979, los hermanos Rodríguez Orejuela pudieron obtener la concesión de las emisoras, porque aún no tenían antecedentes penales, a pesar de ya estaban vinculados al tráfico de estupefacientes.

36. CASTILLO, Fabio, *Op. cit.*, p. 124-ss.

37. *Ibid.*

- Laboratorios Kressfor: en los que se elaboran algunos de los productos farmacéuticos expedidos en las droguerías.
- Autódromo Internacional de Tocancipá y el Kartódromo de Cajicá: principales escenarios deportivos dedicados a los deportes de velocidad.
- Hipódromo del Valle en Cali.
- Promotora de Fomento Equino.
- Universidad FUNDEMOS y Universidad FEES: centros de educación superior con énfasis en periodismo y medios audiovisuales.
- Construcciones Colombo-Andinas.
- Centro Comercial "Los Fundadores" de Cali.
- Inmobiliaria Samaria.
- Cooperativa de Vivienda Colombiana.
- La Nacional de Seguridad Ltda. (Bogotá) y Servicios de Seguridad Ltda. (Cali): empresas de vigilancia utilizadas para salvaguardar los intereses de la organización.
- Corporación Deportiva América de Cali: uno de los equipos de fútbol profesional más importantes de Colombia.
- Revista de América.
- Guayos (zapatillas) de fútbol "Avivas".
- "Micromatización" y "Cinco": empresas de informática.
- Travel Car: agencia de alquiler de autos.
- Asesorías Rodríguez Ltda.

La organización tuvo grandes inversiones en el Banco de los Trabajadores y la Corporación Financiera de Boyacá, donde fue socio con el Estado. Cabe notar que en la actualidad esta serie de empresas aún pertenecen al cartel, pero a través de otras sociedades o testaferros.

Así como la ligazón industria-radio ha servido para la expansión de CARACOL y RCN, en esta oportunidad también destaca la relación con políticos vinculados al poder estatal, bajo cuyo amparo se pudo dar el crecimiento del conglomerado, que se produjo en menos de diez años.

### C) El Surgimiento y la especialización de COLMUNDO RADIO.

El 2 de mayo de 1989, el GRC es vendido a la Organización Ecuménica "Cruzada Estudiantil y Profesional de Colombia" por un valor de tres mil millones de pesos colombianos<sup>38</sup>, a causa de la guerra de *carteles*.

Luego el Grupo Radial Colombiano cambia su imagen corporativa y empieza a identificar sus estaciones con el eslogan "Grupo radial Colombiano... La Cadena de la paz"; pero es hasta el 8 de octubre de 1989, cuando se produce el cambio definitivo de nombre, identificación organizacional y programación. Nace COLMUNDO RADIO. LA CADENA DE LA PAZ.

El nuevo dueño es una entidad de carácter ecuménico reconocida por el Gobierno nacional, a través de la personería jurídica N° 459, de febrero de 1968. Fue creada en Cali por una pareja de profesores universitarios con el fin de "potenciar el desarrollo espiritual y social del individuo y la comunidad". En la actualidad funciona en 30 países

38. "La venta del GRC". En Diario "El Tiempo", Bogotá (3-V-1989) p. 1 y 12A.

y más de 600 personas trabajan para ella. Su vinculación con el Grupo Radial Colombiano data de 1985, cuando comenzaron a ser concesionarios de espacios dedicados a programas de corte religioso como "Teoterapia y Meditación", originada en RADIO CIUDAD DE CALI para el resto del sistema básico.

La nueva empresa radial transforma su cúpula directiva, quedando integrada de la siguiente manera<sup>39</sup>:

Presidente: Carlos Humberto Sierra.

Gerente de la División Radio: Enrique Muñoz.

Gerente regional de Programación: Juan Carlos Arenas.

Gerente Técnico: Libardo Díaz.

Director General Financiero y Administrativo: José David Báez.

Jefe de la Parte Taurina: Hernando Espinoza i Bárcenas.

Director de Noticias: Gerney Ríos González.

Locutores: Constantino Arias, Fabio Restrepo Gómez, Edison Barón y Ernesto Perdomo.

Los índices de audiencia de COLMUNDO RADIO comenzaron a bajar ostensiblemente, a la par que se aumentaron los espacios de carácter religioso en la Cadena Básica, que pasaron de dos horas diarias a ocho.

En lo que se refiere a la especialización, La Cadena Básica, formada por 11 emisoras, posee en su parrilla de programación emisiones deportivas, servicios informativos, magazines, programas musicales y dedicados a temas de salud, además de los religiosos.

El Sistema Radio 24, integrado por 4 emisoras, está dedicado a la radio fórmula de la músicaailable con énfasis en el formato de los clásicos de la música tropical y en Cali, "Solo Salsa".

Radio Total es un sistema, integrado por 3 estaciones, enmarcadas en la radio fórmula de los boleros clásicos. Finalmente, el Sistema FM Estéreo de cali y TONCHALA ESTEREO de Cúcuta, dedicadas recientemente al rock y al pop.

Las especializaciones de las emisoras musicales de COLMUNDO RADIO adoptan formatos diferentes a los empleados por RCN, CARACOL y la organización Radial Olímpica. Por ejemplo, las RADIO 24 crean la línea de los clásicos tropicales como competencia del Sistema Rumba Estéreo (músicaailable), del Sistema Bienvenida Estéreo (salsa, tropical y merengue) y las RADIO OLIMPICA FM ESTEREO (salsa, tropical, Vallenato y música caribeña); y las RADIO TOTAL, la de los boleros clásicos, como competencia del Sistema Bolero Stereo de RCN (Boleros clásicos y nuevas versiones).

Como se observa en los sistemas AM de las pequeñas cadenas, se ha tenido que recurrir a una hiperespecialización musical para poder competir con las estaciones de FM estéreo recurso que además utilizan CARACOL y RCN en sus estaciones de AM, EMISORA MIL 20 y RADIO UNO respectivamente, dedicadas al vallenato solamente.

## 2.5. Cadena Súper

Esta empresa radiofónica, propiedad de la familia Pava Camelo, es la quinta en

39. Aviso publicitario en los principales diarios del país y fechado el 8 de octubre de 1989.

capacidad de cobertura y número de estaciones. Desde su configuración ha estado vinculada al Partido Conservador, pues dos de sus accionistas han sido senadores por esta organización política. Ellos son Jaime Pava Navarro (padre), por el departamento del Tolima, y Alvaro Pava Camelo (hijo), por el departamento de Cundinamarca.

Su financiamiento se realiza a través de la concesión de espacios a particulares, principalmente a centros naturistas, consultorios de ciencias ocultas y parasicología, chamanes y brujos.

La conformación de la Cadena Súper se inicia a mediados de 1970 por iniciativa de Jaime Pava Navarro, quien en ese entonces adquiere RADIO METROPOLITANA de Bogotá, convertida en la primera RADIO SUPER<sup>40</sup>. Su programación, dirigida a los estratos populares, estaba conformada por servicios informativos, magazines, programas musicales y deportivos. En la actualidad este formato de programación es el pilar de las emisoras de AM de esta organización.

Entre 1971 y 1972, la familia Pava Camelo compra, en el Departamento del Tolima, ECOS DEL COMBEIMA de Ibagué, LA VOZ DEL CENTRO de El Espinal y RADIO ARMERO de Armero; también son adquiridas LA VOZ DEL LLANO de Villavicencio y ONDAS DEL HUILA de Neiva.

Posteriormente, a comienzos de 1973, se inician las transmisiones en cadena de esta empresa radial. El 3 de marzo de este mismo año se constituiría en Bogotá con la figura jurídica de la sociedad limitada bajo el nombre de Súper Radio de Colombia, y la siguiente estructura accionaria: Jaime Pava Navarro, 29 derechos; Dilia Camelo de Navarro, 29; Alvaro Pava Camelo, 7; Ernesto Pava Camelo, 7; Fernando Pava Camelo, 7; Juan Carlos Pava Camelo, 7; y María Consuelo Pava Camelo, 7. El capital suscrito y pagado sería de cien mil pesos colombianos<sup>41</sup>.

Un año más tarde es vendida a RCN LA VOZ DEL CENTRO de El Espinal y, por otra parte, son adquiridas las estaciones que ocupaban las frecuencias de los 710 KHz y los 1.200 KHz en Medellín y Cali, respectivamente. Estas emisoras empezarían a operar con el nombre de RADIO SUPER. Se estructuraría, asimismo, una programación en cadena de más larga duración originada desde Bogotá para el resto de emisoras en el país. Los enlaces serían de 3 horas que incluirían 4 servicios informativos, un programa humorístico y uno hípico, cada uno de 30 minutos.

En 1983, comienza la conformación del Sistema Súper Stereo, dedicado inicialmente a la radio fórmula del rock y del pop, con la inauguración de SUPER STEREO de Bogotá. Un año tarde se pondría antena LLANO STEREO de Villavicencio y SUPER STEREO de Medellín.

La cadena Súper compra en Bogotá, en 1986, LA VOZ DE LA VICTOS y RADIO FANTASIA, a los herederos de Manuel J. Gaitán y a CENPRO TV, respectivamente. Con esto la emisora matriz se traslada en 1987 a los 970 KHz, posición preferencial en el dial, y en su frecuencia se pone en antena LA NUEVA VOZ DE LA VICTOR, dedicada a la radio fórmula de la balada en español. Esta emisora sería vendida un año más tarde al Grupo Radial Colombiano. Por otra parte, RADIO FANTASIA, dedicada anteriormente a la música para tomar aguardiente, es alquilada a una congregación religiosa.

40. TRUJILLO, Luis Fernando. op. cit., p.18.

41. Escritura pública N° 965 de la notaría séptima de Bogotá, fechada el 3 de marzo de 1973.

En la actualidad esta cadena está compuesta por 15 estaciones de radio propias y eventualmente se unen a su red básica RADIO CIUDAD MILAGRO de Armenia y RADIO 900 de Cúcuta.

La programación de la red básica realizada vía FM sencillo abarca los aspectos noticiosos y deportivos. Las desconexiones locales de estas emisoras son cerca de 20 horas diarias, en las que realiza programación mixta con informativos, magazines, programas deportivos, transmisiones especiales (mítines políticos, ferias industriales y artesanales, etc), programas naturistas y de brujería. Las restantes emisoras de AM, ONDAS DEL META de Villavicencio y LA VOZ DEL NEVADO de Ibagué, tiene una programación similar.

Finalmente, las cuatro emisoras de FM estéreo están divididas en dos radio fórmulas: SUPER STEREO de Bogotá y Medellín, en rock y el pop, y las de Villavicencio y El Espinal, en baladas en español durante los días laborables y músicaailable los días festivos.

El crecimiento de la Cadena Súper se posibilitó gracias a la alta rentabilidad de los espacios alquilados a brujos y chamanes. Por ejemplo, mientras un espacio común de 60 minutos tiene un coste de cien mil pesos colombianos, uno de esta naturaleza vale mínimo tres veces más. Las influencias políticas de la familia Pava Camelo han permitido la proliferación de estos espacios al margen de la reglamentación estatal. Los dueños de la cadena son informados con antelación de las fechas durante las cuales se realizan las sesiones de monitoreo del Ministerio de Comunicaciones. En este periodo se suspenden transitoriamente dichos programas.

Además a través de LA VOZ DEL LLANO de Villavicencio se popularizó el "Mensaje Urgente para el Llano"<sup>42</sup>, audición durante la cual se transmiten avisos personalizados que tienen un coste de mil quinientos pesos colombianos cada uno y por vez. Durante el día se transmiten entre 60 y 80 mensajes de este tipo. El éxito de esta fórmula de comercialización de espacios se debe a que esta emisora posee una potente señal en banda internacional de 49 mts., que le permite cubrir la región del Llano y la Selva colombiana. Esta extensa zona del país carece de una óptima infraestructura de comunicaciones: escasa red telefónica y de correos, señal parcial de la televisión nacional (INRAVISION), inexistentes vías de transporte (sólo es posible acceder a buena parte de este territorio a través de transportes fluviales o aéreos).

Otro aspecto que se debe destacar es la vinculación de la cadena con el sector político conservador. Durante las campañas electorales son difundidos la mayoría de los actos de Jaime Pava Navarro, Alvaro y sus demás hermanos, cuando se postulan para alguna corporación pública.

A pesar de no poseer una estructura de comercialización de anuncios propia (se realiza a través de sus concesionarios), y de no formar parte de un grupo económico, la Cadena Súper ha podido mantener su nivel de inversión debido a que ha desarrollado como ninguna otra las estrategias de captación de capital mencionadas

42. Un ejemplo imaginario de estos mensajes sería: "Se le avisa a Francisco Bernete por favor sacar las vacas a Caño Alto. Avisa en Villavicencio Didier Aristizábal". Durante algún tiempo este servicio fue utilizado por el narcotráfico para emitir mensajes en clave, pues en estas zonas es donde se cultiva la hoja de coca en Colombia.

anteriormente, y porque además no posee un volumen alto de gastos de nómina: su plantilla está formada principalmente por locutores-contróles, técnicos y personal administrativo.

## 2.6. Organización Radial Olímpica

Este núcleo radial es propiedad de la familia Char Abdala de Barranquilla, y está integrada en su estructura accionaria por los hermanos Simón, Habid, Miguel y Fuad Char Abdala, además de Graciela Díaz de Char y Enrique Díaz Páez, esposa y cuñado de este último. Fuad se ha desempeñado como ministro de desarrollo y gobernador del Departamento del Atlántico y dirigente del Partido Liberal en esta zona del país.

Su infraestructura se concentra en la Costa Atlántica, donde es la empresa con mayor número de emisoras propias: 14 estaciones. Además en la zona esta familia posee la red más extensa de supertiendas (supermercados y droguerías).

La vinculación de los Char Abdala con la radio se da a partir de 1969, cuando Fuad se convierte en socio de RADIO REGALOS de Soledad (Atlántico), que sería a la postre la primera RADIO OLÍMPICA<sup>43</sup>. Esta emisora fue adquirida en 1971 por Habid. Dos años después Simón compra la EMISORA ATLANTICO de Barranquilla a los hermanos Nayidy y Dorian Fayad.

Su rápido crecimiento se inicia a partir de 1982 con la puesta en antena de RADIO TIEMPO DE ORO de Soledad, trasladada un año más tarde a Barranquilla y transformada en la primera RADIO OLÍMPICA FM ESTEREO <sup>44</sup> Simultáneamente se inaugura la actual RADIO TIEMPO DE ORO de Barranquilla. Posteriormente, en 1984, son instaladas las RADIO OLÍMPICA FM ESTEREO de Santa Marta, Cartagena, Montería y Sincelejo, RADIO TIEMPO DE ORO Y RADIO ALEGRE FM ESTEREO de Cartagena y RADIO ORO DE BARRANQUILLA FM ESTEREO. Un año más tarde sería instalada la RADIO OLÍMPICA FM ESTEREO de Bogotá.

Las RADIO OLÍMPICA FM ESTEREO traerían para la banda de FM el surgimiento de sistemas hiperespecializados en formatos de la músicaailable: sólo vallenato y música caribeña, aunque en algunas estaciones se difundía la radio fórmula de la músicaailable con énfasis en la salsa. Anteriormente, BOGOTA ESTEREO, entonces de la Cadena Melodía, y TODELAR ESTEREO de Bogotá habían sido las pioneras en esta radio fórmula, con la particularidad de enfatizar en la música tropical.

La hiperespecialización sería el resultado de un proceso de segmentación de mercado en esta zona del país, hecho con base en la aceptación de los diferentes ritmosailables en cada uno de los estratos sociales de población: vallenato -clase popular-, salsa -clase media- y música caribeña (calipso, bomba, piña colada, etc) -clase alta-. Además, esta estrategia era motivada por la diferenciación que se pretendía establecer con relación al resto de ofertas gramativas de músicaailable.

Esta empresa radial es, según recientes estudios de sintonía elaborados por Publidados Ltda., la organización con más altos índices de audiencia en la Costa

43. Resolución N° 1320 del Ministerio de Comunicaciones, fechada en Bogotá el 14 de julio de 1971.

44. Resolución N° 3223 del Ministerio de Comunicaciones, Fechada en Bogotá el 29 de septiembre de 1981.

Atlántica (Caribe colombiano), por encima de RCN y CARACOL. Sus 16 estaciones están enmarcadas en cinco líneas de programación: las RADIO OLIMPICA AM y FM, en músicaailable; las RADIO TIEMPO DE ORO, en baladas en español; RADIO ORO DE BARRANQUILLA FM ESTEREO, en baladas y rock en inglés; LA VOZ DE LAS ESTRELLAS, en boleros, y el resto de emisoras en programación mixta.

## **2.7. Cadena Melodía**

Esta organización radial fue fundada en 1971 por el senador del partido Liberal, Efraín Páez Espitia. Su estructura está conformada por 12 emisoras: 6 propias y 6 afiliadas. Su enlace nacional se realiza a través de aislado telefónico u onda corta, principalmente para los servicios informativos. Las emisoras de AM tienen una programación mixta y MELODIA ESTEREO de Bogotá funciona con base en la radio fórmula de la música instrumental o ambiental.

La Cadena Melodía tiene su propia estructura de comercialización, esto es, no arrienda espacios a terceros. Además posee una plantilla profesional que forma parte de su nómina.

La vinculación con la esfera política se evidencia en los informativos "Cundinamarca al día", dirigidos por el mismo senador Páez Espitia, quien representa a esta circunscripción electoral, pues las noticias difundidas se refieren las más de las veces a sus acciones como político<sup>45</sup>.

## **2.8. Corporación Radial Colombiana -CORAL-**

Esta empresa radial es propiedad de Fabio Espinoza González y de su esposa Gloria Cuéllar de Espinoza. Esta constituida por 7 emisoras de AM, dedicadas a la transmisión de música variada, y una de FM estéreo, enmarcada en la radio fórmula de la músicaailable.

Algunos de sus espacios son arrendados y su estructura programativa está dirigida a los estratos populares, pues los géneros musicales difundidos son la música para tomar aguardiente, los clásicos de la balada en español, la música tropical, el vallenato, la música llanera y la música típica colombiana.

Su cobertura está concentrada en el departamento de Boyacá, siendo la empresa con mayor número de emisoras propias de AM en este sector del país.

# **III. CONCLUSIONES**

Durante más de cuarenta años la empresa radiofónica experimentó la ingerencia de los partidos políticos y el ingreso paulatino del sector industrial como anunciante o como propietario. Así, la radio era bien una oficina de propaganda y campaña electoral, o bien un departamento de publicidad.

La estructura empresarial de la radiodifusión se asemejaba inicialmente a la

organización propia de una pequeña industria: los dueños eran a la vez redactores, locutores, técnicos y vendedores. La modernización de la radio comienza con la división técnica del trabajo, que es una de las características de los procesos de especialización de la sociedad capitalista industrial.

En Colombia, la transmisión de eventos deportivos, principalmente las competencias ciclistas y futbolísticas, ha sido el eje dinamizador del desarrollo tecnológico de la radio y ha requerido grandes inversiones, sólo posibles para cadenas con una fuerte respaldo financiero. Así, el vínculo industria-radio es el factor que ha determinado la supervivencia y expansión de las empresas de radiodifusión. La conformación de trust como el Grupo Ardila Lulle, el de la familia Santo Domingo y el *Cartel* de Cali son ejemplo de ello.

Sin embargo, como se ha demostrado, la ligazón con los conglomerados económicos no es el único factor que ha permitido el crecimiento de algunas cadenas. La relación con el poder político aparece como agente propulsor para la expansión de pequeñas cadenas y como apoyo a los procesos de concentración horizontal y vertical en el caso de los grupos financieros.

La concentración de medios radiales por familias y grupos político-económicos es una manifestación del traslado del modelo político bipartidista presente en la sociedad colombiana a la estructura de propiedad y control de los medios de comunicación. Así como por más de cien años el Estado colombiano ha sido dominado por los partidos tradicionales de derecha, el Liberal y el Conservador, la empresa radiofónica nacional se ha convertido en propiedad de dirigentes o grupos financieros vinculados estrechamente a una de estas dos colectividades políticas. Por ejemplo, RCN al Partido Conservados y CARACOL al Partido Liberal. Las fuerzas de izquierda, la Unión Patriótica y la Alianza Democrática M-19, al no tener un sólido respaldo económico, no poseen medios radiales.

Ambos factores, industria y política, han determinado la polarización de la empresa radiofónica en dos grandes cadenas comerciales con capacidad de penetración nacional: CARACOL y RCN. La competencia a nivel regional queda, así, como la estrategia de supervivencia para las restantes empresas, por ejemplo: la Organización Radial Olímpica en la Costa Atlántica, CORAL en el Departamento de Boyacá y la Cadena Súper en los Departamentos del Tolima y del Meta.

Además, el proceso de concentración de medios radiales por parte de grupos económicos y de familias ligadas al poder político se ha manifestado en diversos aspectos de la estructura de la radio colombiana. La configuración de cadenas ha sido su primera expresión, pues en términos financieros, resulta más rentable enlazar durante un mayor número de horas al día emisoras dispersas en distintas aéreas geográficas, que producir en cada una de ellas programación propia.

Vale la pena destacar el caso del Grupo Radial Colombiano, hoy COLMUNDO RADIO, pues resulta único en la estructura de los medios radiales en Colombia. Inicialmente su expansión se debió a que, junto con una fuerte capacidad financiera,

45. Dicha vinculación se manifiesta de forma aún más clara, si se tiene en cuenta que Páez Espitia presentó su candidatura a gobernador de esta circunscripción electoral en las primeras elecciones por sufragio universal (27 de octubre de 1991).

el *Cartel* de Cali contaba con el amparo de dirigentes políticos, miembros de las Fuerzas Armadas y funcionarios del Estado, que le permitían inversiones directas o a través de testaferros con dinero negro. A partir de 1984, las denuncias de otros medios de comunicación (la prensa), el cambio de posición del Gobierno frente al narcotráfico y la guerra entre carteles detuvo la expansión de la cadena y provocó el traspaso de dueños posteriormente.

La acumulación de frecuencias por un mismo dueño y en una misma ciudad, ha hecho que las cadenas transformen su estructura organizacional, apareciendo la figura de sistemas y redes de una misma cadena sería también el resultado de la posesión de varias emisoras en una misma aérea geográfica.

La especialización de la radio estaría motivada, pues, por los siguientes factores: evitar la competencia con mensajes similares entre estaciones "hermanas", y diversificar los medios de penetración del mercado, para lograr un mejor posicionamiento de los productos y servicios de las empresas que también forman parte del *trust*. Así los modelos de especialización son pautados por RCN y CARACOL.

Finalmente, es preciso destacar que el desarrollo de la radio en Colombia ha convertido a este medio de comunicación masivo en el más importante del país, en cuanto a penetración (99.9%), credibilidad e influencia. A diferencia de la mayoría de los países, la inversión destinada a este medio no ha sido desplazada hacia otros como la televisión y la prensa, por ejemplo.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Integración latinoamericana: ayer, hoy y quizás mañana.  
Flavio Alves Soares

# Integración latinoamericana: ayer, hoy y quizás mañana

Flavio Alves Soares\*

## I. INTRODUCCIÓN

Una América Latina, que consagrara los ideales democráticos traídos por las metrópolis europeas hace ya 500 años, unida por su homogeneidad y necesidad, ha sido intensamente buscada al largo de los últimos 30 años pero sin éxito. La consecución de esta moldura, donde todos los Estados latinoamericanos pudiesen cooperar mutuamente entre sí y entre todos, aún no está configurada del todo y, hoy por hoy, más bien parece un rompecabezas.

El presente artículo tiene la pretensión de enfocar, de una manera más subjetiva que no objetiva, las trayectorias de la ALALC-ALADI y trazar una perspectiva sobre el camino a seguir por el MERCOSUR, Tratado de Asunción de 1991.

Con relación a los dos primeros intentos de concertación económica regional, ALALC-ALADI, se hace una evaluación de los puntos de sus fracasos y el legado dejado por ellas, centrando la atención en la segunda (ALADI), por ser más reciente y por mantenerse en la posición de marco integracionista de carácter regional<sup>1</sup>. Dicha evaluación se basa en lo que se ha propuesto la ALADI y lo que ha realmente alcanzado, pero sin entrar en las especificaciones de los varios acuerdos regionales y parciales firmados entre sus miembros<sup>2</sup>.

En el caso del MERCOSUR, se circunscribe el presente artículo en el potencial del comercio bilateral argentino-brasileño, fuerza motriz de esta asociación subregional. La disponibilidad de ciertos datos recientes de este comercio, destaca, con un carácter objetivo, la piedra lanzada por Argentina y Brasil para la construcción de un Mercado Común del Sur, con la participación de Paraguay y Uruguay. Comparaciones entre los objetivos buscados en el marco ALADI y en el del MERCOSUR serán comentadas en

1. La ALADI engloba Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
2. Los acuerdos de alcance regional incluyen todos los países miembros, mientras que los acuerdos parciales sólo ciertos países miembros.

\*Abogado Programa de Doctorado en Estudios Internacionales Universitat de Barcelona

la medida en que el segundo respeta la existencia e importancia del primero, pero al mismo tiempo le indica que él, MERCOSUR, es una propuesta nueva, actualizada, a tono con la realidad mundial y sobre todo, pragmática.

## II. AYER: ALALC-ALADI

Desde hacía muchos años los países latinoamericanos perseguían un modelo de integración y cooperación económica que pudiera ser un elemento galvanizador del lanzamiento definitivo del continente hacia el desarrollo de sus entornos, sociedades y economías.

Las organizaciones internacionales dispusieron de ciertas comisiones, agencias y delegaciones, principalmente la ONU, como intentos de realización de este sueño. Sin embargo, tras la tímida experiencia realizada a través de un sistema de acuerdos bilaterales, fueron los propios Estados de la región quienes se organizaron y formaron, en el final de los años 50, como consecuencia del ya constituido Mercado Común Europeo, así como del progresivo avance estadounidense, la ALALC en Montevideo, en marzo de 1960. Participaron en la firma del Tratado de Montevideo, como países miembros fundadores Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay y Uruguay. Colombia y Ecuador acudieron al año siguiente, Venezuela en 1966 y Bolivia en 1967.

De hecho, la extinta ALALC ha sido la primera piedra de una posible estructura jurídico-institucional para la cooperación regional, aunque por su amplitud de metas (y el codiciado establecimiento de una zona de libre comercio) sin precedentes en las historias de los países contratantes, sus propias aspiraciones y otros problemas de corte político-económico han pesado demasiado sobre la flaca estructura recién montada. La falta de un intercambio comercial permanente y creciente entre los países miembros, la falta de dinero (y el consecuente inicio del brutal endeudamiento del área en los años 70), la desvalorización de las monedas, desequilibrios en las balanzas comerciales intra y extra regional, desbordaron los planes de sus fundadores.

No obstante, sus incipientes y luego crónicos años de fracasos sirvieron para que se fuera idealizando una nueva etapa, aprovechándose algunos de sus valores intrínsecos y estructuras, resultando en el reemplazamiento por la ALADI por el Tratado de Montevideo de 1980. Sus valores intrínsecos, o mejor dicho su legado a su subsiguiente, pueden ser sintetizados en:

- los acuerdos bilaterales por productos o sectoriales
- empezó la cultura de operaciones en mercados externos, poco frecuente en la rutina empresarial de estos países, suponiendo un avance relativo y una plataforma para las negociaciones con otros países más avanzados.
- fomentó el diálogo formal e informal entre los gobiernos y el empresariado de los países miembros, resultando en la formación de asociaciones de carácter sectorial, con un determinado grado de intercambio de información y reducción de costos.

La ALADI se formó con el beneplácito de todos los miembros de la ALALC y asumió sus responsabilidades y personalidad jurídica a nivel internacional. Como un

último dato sobre la ALALC, se constata que los países miembros trataron de adecuar el legado histórico de la ALALC a la realidad de los años 80<sup>3</sup>.

Haciendo la evaluación subjetiva de la ALADI, de una manera u otra sus principios y objetivos conllevan los compromisos asumidos por la ALALC, añadiéndole otros matices. Puesto de otra forma, las metas visualizadas en la ALALC eran una serie de intereses nacionales, desvinculados de la coyuntura mundial (aunque se quisiera aplicarla como método ejemplar (CE) y regional. En cambio, en el preámbulo del Tratado de Montevideo de 1980, los signatarios reconocen la necesidad de integración en el seno de un proceso de desarrollo, admiten que es vital renovar dicho proceso (o estructura) y asumen una posible convergencia en términos de política comercial hacia terceros países. Tienen como principios orientativos cinco postulados:

- Pluralismo: voluntad de integrarse a los demás;
- Convergencia: negociaciones periódicas multilaterales;
- Flexibilidad: capacidad de concertación (se relaciona con el anterior)
- Tratamientos diferenciales: en función de los mecanismos aplicados por el Tratado hacia los países menos desarrollados.

- Multiplicidad: distintas formas de acuerdos, respetando un marco general

Dichos principios trazan las líneas maestras para las metas que la misma ALADI intenta alcanzar, que son:

- Establecimiento de una zona de preferencia económica o arancelaria (corto plazo);
- Establecimiento de un mercado común latinoamericano (largo plazo).

Ahora bien, no se define en el Tratado si los principios y objetivos contemplados nos llevarían a una zona de libre comercio o por fin a una unión aduanera, siendo este detalle tal vez el motivo del fallido intento de logro de sus objetivos a corto y a largo plazo. La diferencia entre una Zona de Libre Comercio y una Unión Aduanera está en el establecimiento de un arancel común a los productos de terceros países y la libre

3. Situación similar se encontró la ALADI en el mes de mayo de 1990, durante la celebración de su Consejo de Ministros de RR.EE. (Síntesis ALADI 3-4/90) y en la celebración de los 10 años de fundación de la misma (Síntesis ALADI 8/90). En el primero, los cancilleres entienden por bien recordar la presencia de la ALADI como "principal medio" de ayuda y concertación para los países miembros y deciden "impulsar en el marco de la Asociación un renovado enfoque de la integración regional destinado a fortalecer las interrelaciones de los países miembros", poniendo de manifiesto dichas premisas en la Resolución CM 19. En el segundo, varios jefes de Estado intervinieron en la apertura de las reuniones y cabe destacar el discurso de la ex ministra de Economía de Brasil, Zelia Cardoso de Melo, cuando afirma que "los mecanismos que vienen siendo aplicados al abrigo del Tratado de Montevideo 1980 se basan todavía hoy de manera preponderante en los métodos tradicionales de generación y desvío de comercio. Hoy, está desgastada esa concepción de integración. Los métodos tradicionales de negociación deben ser revaluados y complementados con iniciativas más amplias." "... el realismo, sin embargo, aconseja una estrategia de integración gradual... involucrando distintos pares de países o grupos de países cuando no sea posible la totalidad de los países miembros". Quizas, la advertencia expuesta al azar por Zelia Cardoso de Melo vaya lentamente ocurriendo en estos momentos en Sudamérica (Mercosur, Pacto Andino, Chile apartado de ambos, ALADI).

circulación absoluta de los productos producidos en los países miembros, exentos de cualquier arancel o medida de efecto equivalente. La primera característica no ocurre en una zona de libre comercio, sólo la segunda. El Tratado de Montevideo no habla de exención arancelaria del 100% a través de los acuerdos de alcance regionales o parciales. Menciona "una zona de preferencia arancelaria regional"<sup>4</sup>, por intermedio de los acuerdos anteriormente citados<sup>5</sup>. Además, resulta cuando menos complicado de entender que se pueda crear una "zona de preferencia" cuando el propio Tratado prevé la posibilidad de que sus contratantes firmen acuerdos con condiciones iguales, o mejores, que aquellos firmados con sus socios, con otros países o grupos de países, aunque luego tales acuerdos sean extensivos a los demás países miembros<sup>6</sup>. Tampoco indica expresamente el Tratado que el objetivo a largo plazo incluya una unión aduanera.

La constatación antes expresada tiene sus consecuencias y reconocimiento durante la celebración de los 10 años de la ALADI, en las palabras del secretario general de la Asociación, admitiendo que Brasil, Argentina y Uruguay, por un lado, y México por otro, resolvieron saltarse el marco ALADI e implementar una integración subregional para finales de 1994<sup>7</sup>, mientras que México intenta subir al carro de los ricos con EE.UU. y Canadá<sup>8</sup>.

La polarización de la economía mundial, actualmente reflejada en la formación de tres bloques comerciales (CE, EE.UU. y Canadá y Japón y los Tigres), obliga a los países latinoamericanos francamente exportadores (Argentina, Brasil y México) a buscar salidas subregionales y extrarregionales para sus deficiencias y necesidades. Desean con estas posibilidades salir del proceso integracionista de la ALADI, a través de otros instrumentos de comercio y cooperación que son corolarios de los malos resultados obtenidos por los tres países durante los años 80. A excepción de Brasil, Argentina y México vieron el flujo de capital extranjero, en forma de inversiones directas, reducirse sustancialmente desde 1980 hasta 1989 en ambos países, recuperándose ligeramente al final para México.

Argentina, que recibió 1.516 millones de dólares en el bienio 1980-81, sufrió un serio recorte de las inversiones directas de los países industrializados que quedaron reducidas a 484 millones en 1983-83 y a 74 millones de dólares en el bienio 1988-89<sup>9</sup>, resultado de la Guerra de la Malvinas en 1982, que condenó toda la década. Además tuvo en el transcurso de esta década 2 planes heterodoxos de reajustes que no lograron reconvertir la situación fiscal y financiera del país. México, en los años 1980-81, recibía inversiones de un total de 3.248 millones de dólares (32% del total de América Latina) que fue reducido a un tercio en el bienio siguiente (1.364 millones) y a menos de 1.000

4. Artículo 5 del Tratado de Montevideo

5. Artículo 4 del Tratado de Montevideo

6. Artículo 25 del Tratado de Montevideo

7. No hace referencia a Paraguay (*Síntesis ALADI 8/90*)

8. Y por ende da la razón a la advertencia hecha por la ex ministra de Brasil.

9. Datos OCDE ; *Geographical Distribution of Financial Flows*, various issues, Paris; and IRELA calculations

10. Idem supra 9

millones entre 1986-87<sup>10</sup> como factura del pedido de moratoria a los bancos internacionales en 1982.

Brasil estuvo dentro de los países con mejor desempeño de la ALADI. Su mercado interno de 150 millones de personas y potencialidades son bastantes convincentes para justificar el flujo constante de inversiones directas en el país (promedio de 2.000 millones de dólares<sup>11</sup>). Se puede afirmar que ocurrió de todo en el país: espiral inflacionista del 1.000%, muerte del presidente elegido (1985), dos planes de reajuste heterodoxos, expansión de las exportaciones de manufacturas, casi alcanzó la autosuficiencia en petróleo y gas.

Este breve paréntesis para evaluar los "otros países"<sup>12</sup> miembros de la ALADI en la década de los 80 sirve para ratificar el temor expresado por el secretario general de la ALADI en su décimo aniversario: los 3 países que podrían haber sido las locomotoras integracionistas de la Asociación, por un motivo u otro, estuvieron durante los 10 años de existencia de la misma bajo un fuego cruzado de problemas internos y externos, con grandes repercusiones internacionales y no han podido asumir las funciones de líderes. Es cierto que los tres países, aparte de sus problemas, se encontraban también en proceso de reconversión industrial a NIPs (Nuevos Países Industrializados) y no han terminado completamente dichos ciclos en función de los diversos problemas comentados sobre los tres países.

Por cierto, el perfil intrínseco de la ALADI tenía como transfondo la cooperación regional y la transferencia vertical de ventajas económicas y comerciales de los otros países hacia los de menor desarrollo relativo<sup>13</sup>, Bolivia, Ecuador y Paraguay, basada en una fuerza centrípeta llamada necesidad, pero acosada por la fuerza centrífuga de la realidad; no fue posible cohesionar la voluntad de todos los miembros alrededor de los objetivos de la ALADI y extraer dichos objetivos del Tratado al cotidiano de los países miembros. De hecho, esta fuerza centrípeta no fue capaz de vencer la fuerza centrífuga de las distintas realidades que vivió Sudamérica en la década de los 80.

### III. HOY: ALADI - ARGENTINA Y BRASIL

Como puerta de salida de lo anteriormente expuesto y sirviendo también como antesala para una nueva e incierta conyuntura de la concertación latinoamericana del futuro, fraccionada en asociaciones subregionales, cabe hacer un repaso a la actualidad así como mencionar el periodo transitorio que atraviesan los países de este continente, en búsqueda de la interdependencia comercial económica entre ellos.

11. Nomenclatura del Tratado ALADI

12. Vide 11

13. Vide 12

14. PEÑA, Félix, "Concertación latinoamericana: arquitectura de integración e ingeniería de negocios"; Estudios Internacionales 83/1988

Señala con otras palabras Félix Peña<sup>14</sup> que la cooperación en el continente "es una tarea de largo aliento que ha estado caracterizada y probablemente lo seguirá estando, por una marcada arritmia y por un rumbo errático", lo que habíamos comentado antes. Reconoce expresamente el citado autor en este artículo de relevante contenido que en la ALADI "son muchos los países; son dispares sus situaciones y sus intereses; las inestabilidades políticas y económicas han sido frecuentes, las distancias físicas y económicas enormes". Sintetiza pues, con los dos extractos aquí transcritos, la confirmación de que es prácticamente imposible hacer converger Brasil y Ecuador, Argentina y Perú, dentro de un zona de libre comercio que abarque también otros pequeños países que sólo aportan más diferencias y distorsiones. Ciertos países de la ALADI y del MERCOSUR ni aparecen en la tabla de inversiones directas realizadas por los países industrializados en Latinoamérica<sup>15</sup>, por lo escasos que fueron tales datos.

Sin embargo, Paraguay y Uruguay, aunque fuera de la tabla arriba mencionada, fueron llamados a participar y así expandir el MERCOSUR, que culminó con la firma del Tratado de Asunción 1991. ¿Cuáles son la diferencias entre la ALADI y el MERCOSUR? La formación por el segundo, dentro de un periodo de tiempo preestablecido, de un mercado común entre los cuatro Estados Partes<sup>16</sup> a través de un calendario de rebajas arancelarias recíproco, visando el Arancel Cero en el 1 enero de 1995. Además, se determina crear un arancel Común frente a terceros países o grupos de países, con algunas preferencias para los de la ALADI, limitando también el acceso de estos países al nuevo bloque. La ALADI no ha evolucionado o sido evolucionada hasta este rigor de forma. El método de rebajas arancelarias, por intermedio de acuerdos regionales y parciales, como resultado de la buena experiencia del periodo pre ALALC, tuvo una eficacia limitada en el tiempo y por los avances ocurridos en el tránsito internacional de mercancías. Añadiéndose a este método que resultó obsoleto la falta de interés real de los gobernantes de turno en flexibilizar el acceso de las mercancías de sus socios a sus propios mercados, aspecto que actuó como un agente más en el deterioro de la fórmula concebida. No debe tampoco olvidarse que el elevado número de miembros ha infligido a la ALADI la letargia de los grandes, quienes para moverse hacia adelante tardan mucho más que los bloques pequeño-medianos<sup>17</sup>.

Aparta pues el MERCOSUR la vertiente voluntariosa característica de la ALADI, en cuanto a las posturas asumidas por sus miembros, imponiendo a todos, y a sí mismo como marco, ciertas reglas internas de conducta, aunque en el campo puramente comercial Paraguay y Uruguay obtuviesen algunas exenciones. Dicha vertiente voluntariosa ha sido emplazada por el Grupo de Río<sup>18</sup> en la reunión de Ica<sup>20</sup>, para salir de su ya larga hibernación. Tampoco ha podido la reunión del Consejo de Ministros

15. Vide supra 9

16. Nomenclatura del Tratado de Asunción

17. Por comparación, la CE sólo hizo ampliaciones después de verificar el estancamiento de su mercado interno y/o de todo el proceso integrador idealizado por ella misma.

18. Incluye a todos los países miembros de la ALADI excepto Ecuador, Paraguay, Chile y Bolivia.

19. Emitida en la 3.ª reunión del mecanismo permanente de Consulta y Concertación Política de Ica (Perú) 12-12-89

20. CM Resolución 19, ya citada.

de la ALADI en México 1990<sup>21</sup> alentar y relanzar las bases para una nueva etapa. La convergencia en cuanto a lo que se debería hacer no ocurrió. Es cierto que hoy por hoy resulta extremadamente difícil reconvertir estructuras viciadas por tantos años de enfermedades. Un buen ejemplo de esta afirmación son los países del ex bloque comunista que aún no alcanzaron la estabilidad democrática para tal reconversión y para recibir inversiones masivas de los países más desarrollados. La simple presencia de caracteres hasta entonces novedosos para estos países no sirve como elemento aglutinador de todas las esperanzas, hace falta un cambio profundo en la mentalidad de sus ciudadanos y Gobiernos.

## IV. COMERCIO ARGENTINO-BRASILEÑO

Como responsables en los últimos años del 70% del comercio intra latinoamericano, Argentina y Brasil han celebrado el acuerdo de cooperación e integración entre ambos con vistas a contrarrestar la formación de otros bloques comerciales, de mayor peso específico en el escenario mundial. Tal realidad comercial entre Argentina y Brasil se basa en el aumento de la producción y exportación de bienes y servicios en contra al sistema cepalista de sustitución de importaciones. La reciente aproximación entre dichos países consiste en otros matices comerciales, y políticos también, para que juntos puedan afrontar el problema de la deuda externa, reestructurar la cooperación y la integración regional creando así un nuevo contexto en las relaciones de los mismos.

En su base se encuentra un programa que visa no la especialización de las economías en ciertos apartados pero sí una marcha gradual hacia un equilibrio, en todos los sectores de la economía, para lograr una expansión aún mayor del comercio. En un breve repaso a los Protocolos de dicha integración<sup>21</sup> se puede observar un cambio básico entre el método de la ALADI y el impuesto en este acuerdo. En el primero, los acuerdos de alcance regional y parcial se desarrollan por productos (y por sectores también, pero éstos tuvieron un menor éxito) en cuanto que en el caso de Argentina y Brasil (y MERCOSUR) los acuerdos son sectoriales y por áreas de actuación (para el caso de armonización de política comercial) abriendo lagunas para las relaciones intrasectoriales.

Analizando el comercio entre los dos países, Brasil exporta mayoritariamente productos manufacturados (70%, 1989) a Argentina mientras que las ventas de ésta a Brasil corresponden a productos agropecuarios (62%, 1989). Tales datos, aunque muy superficiales, sirven para ofrecer las perspectivas de una posible complementariedad entre las dos economías. ¿Por qué? Porque así los dos países podrían obtener en uno u otro mercado sus productos más importantes y continuar importando aquellos que

21. Programa de Cooperación e Integración entre Argentina y Brasil- Tratados, Actas, Protocolos y Anexos. Cámara de Comercio Argentino-Brasileña.

no consigan encontrar en el mercado del otro, concentrando parte de sus esfuerzos individuales en lo que se refiere a las exportaciones, en el comercio con los EE.UU., Japón y CE.

## V. ESTADIO ACTUAL

Representando, así, un 70% del comercio intraregional se observa que el comercio bilateral ha crecido con una cierta velocidad desde la firma del acuerdo en 1986. El cuadro siguiente enseña que los superávits comerciales se turnan de lado, es decir, dependiendo del año en cuestión y de otros factores ajenos al comercio propiamente dicho (Plan Cruzado - Brasil 1986, que hizo que la escasez provocada de alimentos disminuyera los *stocks* reguladores del Gobierno y aumentara la importación):

Intercambio comercial Brasil-Argentina				(en millones de \$ - FOB)
1974-1991 (Enero-Mayo)				
AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	COMERCIO TOTAL
1974	301,7	381,8	-80,1	683,5
1975	383,1	238,7	144,4	621,8
1976	331,1	429,3	-98,2	760,4
1977	373,0	453,2	-80,2	826,2
1978	348,9	544,4	-195,5	893,3
1979	718,4	896,1	-177,7	1.614,5
1980	1.091,5	756,6	334,9	1.848,1
1981	880,2	586,6	293,6	1.466,8
1982	666,4	550,2	116,2	1.216,6
1983	654,6	358,1	296,5	1.012,7
1984	853,1	511,1	342,0	1.364,2
1985	548,2	468,9	79,3	1.017,1
1986	678,3	737,0	-58,7	1.415,3
1987	831,8	574,7	257,1	1.406,5
1988	975,1	707,1	268,0	1.682,2
1989	722,1	1.239,0	-516,9	1.961,1
1990	639,4	1.392,7	-753,3	2.032,1
1991	378,7	522,2	-143,5	900,9

FUENTE: CTC

En la estructura de las exportaciones brasileñas sobresalen por su importancia los productos químicos, productos minerales, máquinas y aparatos eléctricos. Por su

parte, Argentina vende a Brasil productos alimenticios y animales vivos (es la complementariedad antes comentada). Brasil ha desarrollado una tímida expansión de su parque industrial, -que no fue completada del todo por motivos varios- dirigida a la exportación, que ha provocado también cambios estructurales en su pauta de exportaciones, mejorando el resultado en los intercambios con los países más industrializados. Argentina aún no ha dado este paso con la seguridad que debería; por lo contrario, su pauta de exportaciones estaría compuesta de otros productos.

Sin embargo, el Gobierno argentino está caminando en este sentido y el resultado es que, en 1991, sólo el 48% de las exportaciones argentinas eran productos alimenticios, sufriendo una reducción de un 12 % en relación al total mencionado anteriormente (62%). La formación de empresas binacionales y *joint ventures* ya se empieza a notar (Autolatina en 1987 - Volkswagen do Brasil y la Ford Argentina) y hacen posible el intercambio tecnológico y la división del trabajo. Aliada a todos los factores descritos existe una característica endógena, que es el cambio de la mentalidad empresarial en ambos países, asociada a una característica exógena, que es la abolición de las barreras tarifarias o medidas de efecto equivalente previstas en el acuerdo<sup>22</sup>.

## VI. MAÑANA: MERCOSUR

"El realismo, sin embargo, aconseja que sea adoptada una estrategia de integración gradual, basada en proyectos de sectores específicos e involucrando distintos pares de países o grupos de países cuando no sea posible la totalidad de los países miembros".<sup>23</sup> Este llamamiento de la ex ministra de Economía de Brasil, ya comentado anteriormente, sirve como preámbulo para la nueva moldura asociativa de la América Latina durante los años 90. Una moldura subregionalizada llamada MERCOSUR quizás sea la ideal para la integración, aunque eso signifique el fracaso total de la ALADI, una vez que México sale por la puerta falsa hacia el norte.

¿Qué es el MERCOSUR? Es el resultado de un proceso integracionista iniciado por Argentina y Brasil en 1986, que integra posteriormente a Paraguay y Uruguay, con el objetivo de suplantar las deficiencias de la ALADI a la hora de constituirse como la asociación polarizadora del comercio intraregional, que pudiera en cierta medida intentar reducir el impacto que causará la formación del Mercado Unico Europeo, del mercado de los Estados Unidos con Canadá, y posiblemente México, y del asiático con Japón como su líder. El MERCOSUR prevé para el 1 de enero de 1995 la entrada en vigor de un espacio económico que abarcará a 190 millones de personas, con un PIB de 400.000 millones de dólares y una renta per cápita de 2.000 dólares (aunque dicho dato no sea la realidad de la distribución de las rentas).

22. Protocolo de bienes de capital, expansión del comercio, asuntos financieros, energía, cooperación aeronáutica, transporte terrestre, cooperación nuclear etc.

23. Vide supra 3.

## VII. OBJETIVOS Y ALCANCE

El MERCOSUR engloba:

- "La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre ellos a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercancías y de cualquier otra medida equivalente.

- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales o internacionales.

- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y Comunicaciones y otras que se acuerden a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes;

- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración."<sup>24</sup>

Obedecen por tanto, los objetivos del Tratado (artículo 1), a la forma más especificada para la formación de un bloque comercial aduanero como en el ejemplo del Mercado Común Europeo. Dentro de los objetivos del Tratado hay una división, en cuanto a sus naturalezas, que debe ser puntualizada. Dicha división consiste en separar los dos primeros objetivos de los dos últimos. Los dos primeros objetivos tratan, bajo una perspectiva particular, de los instrumentos por los cuales realmente el Tratado buscará este proceso de interdependencia que se crea entre los cuatro miembros. Significa una efectiva liberalización de sus economías y mercados, con el más alto grado de permisibilidad jamás aplicado en Latinoamérica. Toda la desregularización interna deja sitio para la formación de una nueva estructura, supranacional, reguladora y que tendrá la tarea de vigilar el flujo regional de mercancías y de controlar su natural desarrollo, además de establecer cuáles son las bases para los intercambios con los demás países y grupos de países.

Los dos últimos objetivos son de alguna forma compromisos políticos, intrínsecamente relacionados con los dos primeros. En otras palabras, tras la consecución de los dos primeros objetivos, se hará necesaria u obligatoria la profundización de los más diversos puntos contemplados en los objetivos 3 y 4, como medidas de desarrollo de las conquistas obtenidas por los objetivos 1 y 2, sin las cuales todo el progreso que se está realizando hacia este mañana resultará nulo. Si ocurriera el fracaso en el desarrollo de los objetivos 3 y 4, se podría decir que el mismo maleficio que afectó a la ALADI hubiera minado la esperanza del MERCOSUR, es decir, la divergencia de las clases políticas dominantes en relación a las metas trazadas en el Tratado y sus problemas internos. Quizás, por deformación profesional, el objetivo 4 aparece como el más importante (armonización de legislaciones) y difícil de ser vencido. La clase política sudamericana es elegida al azar y por los *lobbies* que representan cada uno de los diputados y senadores apoyados en ellos, y resulta muy complicado entender que voten su propia pérdida de competencia legislativa y, por ende, de soberanía nacional para

24. Tratado de Asunción 1991, artículo 1.

una institución omnipresente.

En cuanto a los instrumentos que están siendo aplicados durante el presente periodo de transición, se observa el largo recorrido que el MERCOSUR tiene por delante, hacia su meta. El programa de liberalización comercial determina qué gravamen y barreras deben desaparecer hasta el día 31-12-94, estableciendo un Régimen General de Calificación de Origen y Cláusulas de Salvaguardia<sup>25</sup>. Orienta asimismo el objetivo número 3 (coordinación de políticas macroeconómicas) que tiene que acompañar toda la desgravación arancelaria y la eliminación de restricciones no arancelarias. Como consecuencia de este proceso, existe el apartado del establecimiento del arancel externo común similar al aplicado por la CE.

Como último instrumento existen los acuerdos sectoriales que son corolario de la primera fase de la ALALC-ALADI. Dotan a los intercambios regionales de una celeridad propia, por sectores, evitando la complejidad de acuerdos de alcance regional, típicos del Tratado ALADI. Los acuerdos del MERCOSUR, aunque abarquen a los 4 Estados Partes, están basados en la experiencia desarrollada por Argentina y Brasil en los acuerdos en los segmentos de bienes de capital, energía, transporte terrestre, etc.

Por otro lado, Paraguay y Uruguay, por sus diferencias en relación a los otros dos socios, gozan de exenciones contempladas en el anexo I del Tratado, con listados de los productos cuya una liberación total de precios y importaciones causaría daños irreparables en las economías de ambos países.

Otros aspectos destacables del Tratado de Asunción serían su estructura orgánica, compuesta por 3 órganos :

- Consejo del Mercado Común: formado por los ministros de RR.EE. y de Economía de los Estados Partes. La presidencia será ejercida por rotación por periodos de 6 meses.

- Grupo Mercado Común: órgano ejecutivo y a cargo de los ministros de RR.EE. Sus funciones son: ejecutar las medidas necesarias para la consecución de los objetivos del Tratado y decisiones del Consejo, proponer medidas, establecer metas hacia la constitución del Mercado Común.

- Sistema de Solución de Controversias: no es un órgano propiamente dicho pero se convertirá en el fiel de la balanza tan pronto como empiecen a funcionar todos los mecanismos e instrumentos de concertación previstos en el Tratado. La duda radica en hasta qué punto este sistema será independiente y pro MERCOSUR.

El segundo y último aspecto importante es el de las adhesiones. La preferencia está estipulada para los países de la ALADI, tras un periodo de 5 años de vigencia del Tratado (a partir de 1996). Aceptan también adhesión de países aladinos no miembros de otras asociaciones subregionales, incluso antes del periodo arriba citado, debiendo ser la aprobación por unanimidad entre los Estados Partes.

## VIII. CONCLUSIÓN

El aún indefinido Nuevo Orden Internacional es el que decidirá bajo qué condiciones las propuestas de integración y concertación latinoamericanas, regionales

o subregionales, saldrán beneficiadas o perjudicadas en sus intentos. El progreso del comercio mundial y su tendencia a la formación de bloques geográficamente formados crea ahora mismo un aura de expectativa en cuanto a qué camino seguir o qué medidas deben tomar los países sudamericanos para evitar quedarse atados en sus realidades poco prometedoras. Tal conyuntura lleva a las estructuras asociativas de América Latina, principalmente la ALADI, a plantearse diversas cuestiones como interrogantes de su propio futuro ante la aparición de una moldura nueva, joven, pragmática y rigurosa consigo misma que es el MERCOSUR. Las cuestiones serían:

¿Cómo articular y fortalecer un mercado común regional sin cerrarse a 3 bloques distintos de países?

¿De qué mecanismos jurídicos se puede echar mano para la consecución de dicho mercado? ¿Unificación o armonización de normas?

¿Qué campos de actuación, aparte de los ya determinados, debe abarcar la asociación para su propia supervivencia?

¿Cuál es su papel real en la América Latina de los años 90, ante la división supuesta Brasil y Argentina por un lado y México por otro, además del Pacto Andino?

¿Qué conflictos de intereses mantienen la ALADI y dichos grupos subregionales?

Argentina y Brasil han formado una interesante red de compromisos más allá del campo comercial aduanero que puede marcar un giro en la concertación latinoamericana conjuntamente con Paraguay y Uruguay. Se plantean llegar a un proceso irreversible de interdependencia en todos los sectores económicos a los que se han comprometido como única forma de revertir el estancamiento presentado por la ALADI y defender al unísono en el seno de los organismos internacionales, especialmente en el GATT, sus potencialidades y adversidades -entre tantas se puede citar la deuda externa, aunque no sea discutida en el GATT. Una posible disociación de lo que está ocurriendo en Europa, Norteamérica y Extremo Oriente.

Brasil es en este sentido el socio natural de Argentina y viceversa. La unión de esfuerzos en la búsqueda de un mayor equilibrio regional sólo es viable por intermedio de estructuras y acuerdos subregionales, implementándolos lo máximo posible con el objetivo de atender a las necesidades más inmediatas que padecen los cuatro Estados Partes del MERCOSUR. El futuro y el éxito de esta tarea dependerá de cuánto cada uno de ellos esté disponible a ceder y concertar, transponiendo a todos los obstáculos que aparezcan en el camino.

América Latina fue el continente que más inversiones recibió durante toda la década de 1980 desde los países más industrializados pero su desorganizada forma de ser (y esto incluye los Gobiernos) no ha sabido aprovechar el flujo de capitales. No se ha formado ni tampoco concluido un proyecto político que compaginara las inversiones recibidas con los intereses regionales, que son muchos y distintos. Tampoco la ALADI ha podido hacerse con el papel de líder en un momento en que muchos países salían de la dictadura hacia a la democracia y por tanto sus entornos estuvieron muy cerrados a lo que pudiera afectarles desde fuera.

Si la ALADI fuera capaz de contestar efectivamente a las cuestiones arriba planteadas y tantas más, ciertamente las asociaciones subregionales quedarían desplazadas a un segundo plano. Pero en la actual realidad, creo, no hay más espacio para la ALADI como marco principal, y, si las previsiones económicas de Brasil y Argentina se mantuviesen en los próximos años, el MERCOSUR sería la fuerza motriz de esta nueva era.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

**Brasil y la Comunidad Europea en el marco de las relaciones  
CE - América Latina.  
Teresa Blanco Garriga**

# Brasil y la Comunidad Europea en el marco de las relaciones CE - América Latina

Teresa Blanco Garriga\*

## I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones de la Comunidad Europea (CE) con Brasil vienen determinadas por las específicas características de este país de grandes contrastes: por el Producto Interior Bruto (PIB), Brasil se sitúa entre las diez primeras economías occidentales; es también uno de los países más endeudados del mundo y el tercero con peor distribución de la renta. La aguda crisis de la década de los 80 dio lugar a una consideración generalizada de la necesidad de reformas estructurales; así, en 1989, las últimas elecciones presidenciales de la República plantearon la necesidad de cambios.

Collor de Mello fue elegido el 17 de diciembre de 1989 y asumió el Gobierno en marzo de 1990. El segundo día de su gestión hacía público un Plan de Ajuste, "Brasil Novo", cuyo objetivo primordial consistía en el control de la inflación para lo cual se basaba en una intervención en la economía mediante instrumentos de política fiscal, administrativa y monetaria. El plan "Collor" pretendió bloquear, durante un período de

1. Brasil tiene 150 millones de habitantes de los que 100 millones viven en situación de pobreza: como mínimo 45 millones de brasileños mayores de quince años están fuera del mercado laboral; la tasa media anual de la mortalidad infantil por cada 1.000 niños nacidos ha sido para el período 1980-1985 de 63,2, lo que sitúa a Brasil en la 62 posición mundial; únicamente un 20% de jóvenes entre 15 y 19 años asiste a la escuela secundaria y ni siquiera un 10% de adultos ha finalizado estudios de primer grado (según estimaciones de la UNESCO, en 1985 el porcentaje de analfabetismo de la población de más de 15 años de edad fue de 22,3%). Un 35% de familias y un 53% de niños vive en situación de estricta pobreza.
2. Los días anteriores los precios subían un 6% diariamente. En 1989 se ha calculado la inflación en 1.863%, y en 1990 en 1.585%

18 meses, un 75% de los activos financieros y congelar los valores nominales de los precios y salarios<sup>3</sup>, presuponiendo la inexistencia de inflación. Dicha medida entró en vigor inmediatamente y la inflación descendió a un 3% mensual. Sin embargo, tres meses después, las grandes empresas y los particulares bien situados habían conseguido desbloquear sus haberes bancarios; aproximadamente un 80% de la liquidez existente previamente estaba de nuevo en circulación. La opinión pública percibía nuevamente la amenaza de la inflación y se mostró escéptica con respecto a la efectividad del Plan.

A principios de 1991 el Gobierno aplicó otro plan de choque antiinflacionario, congelando nuevamente precios y salarios; sin embargo, en septiembre la inflación llegó al 17%, en octubre al 23% y en noviembre al 40%. Actualmente, la recesión económica brasileña está agravada por la hiperinflación<sup>4</sup>, el desempleo, el déficit presupuestario, alarmantes índices industriales<sup>5</sup>...

En este turbulento contexto, el poder ejecutivo presentó al Parlamento un proyecto de reforma constitucional y fiscal, con un importante contenido liberalizador de la economía.<sup>6</sup> Sin embargo, es difícil que dicho proyecto se apruebe, pues el presidente carece de apoyo legislativo,<sup>7</sup> y la reforma parece paralizada.<sup>8</sup> Además, el descontento aumenta por la aparición de denuncias de corrupción contra colaboradores del presidente, de modo que la recesión económica y la crisis social agravan la débil estabilidad política del país. En 1991 se produjo una leve mejora económica a pesar de que a finales de año se vivió otra fase de recesión. "Los indicadores actuales estarían señalando un incremento en la generación del producto y la posibilidad de retomar el crecimiento para el año próximo".<sup>9</sup>

En marzo de 1992 los miembros del Gobierno brasileño y altos funcionarios presentaron al presidente su dimisión colectiva, lo cual podría tratarse de una maniobra

3. En la práctica la contención salarial ha dado lugar a que la distribución del ingreso sea aún más regresiva.
4. Para frenar el consumo el Gobierno subió las tasas de interés al 400% mensual y ante estas excelentes tasas del mercado financiero no resultaba atractivo invertir en producción.
5. La demanda de productos industriales ha descendido considerablemente y las empresas no emplean su capacidad productiva.
6. En dicho proyecto destacan medidas de privatización de las importaciones, de las telecomunicaciones y de las refineras de petróleo y se reducen restricciones al capital extranjero.
7. No tiene base parlamentaria porque llegó al poder sin el apoyo de un partido político.
8. EL PAÍS. 17 de Noviembre de 1991. Juan Manuel Zafra. *La pasión de Zelia*. Zelia Cardoso, exministra de Economía, Hacienda y Planificación de Brasil, dice que "uno de los problemas fundamentales para culminar el proceso de reforma es la ausencia de un programa político claro del presidente. Collor cuenta con el apoyo popular, pero no con el de la clase política". Esta exministra, considera que cualquier programa debe pasar por la consolidación de la democracia en Brasil, por un pacto nacional y una reforma constitucional.
9. MINSBURG, Naúm. *Brasil: una coyuntura difícil*, Boletín ICE Económico Semanal, nº 2316/1992 del 8 al 15 de marzo de 1992.
10. Rápidamente pidió a los ministros de Economía Educación y Salud que se quedaran en sus cargos y confirmó en sus puestos a los ministros militares.

de imagen del Gobierno para detener su descrédito y recuperar popularidad. El presidente ha formado un "Gobierno de unidad nacional"<sup>10</sup> y se dispone, tras dos años de mandato, a iniciar una nueva fase de su gestión.

Así, teniendo en cuenta la coyuntura actual de Brasil, sus relaciones con la CE son difíciles de catalogar: "De entre los interlocutores de América Latina, Brasil es el que presenta un perfil más arisco para la Comunidad (es, al mismo tiempo, el más capaz de aprovechar las relaciones de cooperación)..."<sup>11</sup> Dos convenios institucionalizan estas relaciones: el acuerdo comercial, vigente desde 1974 hasta 1982, año en que entra en vigor el segundo convenio, el acuerdo marco de cooperación.

La aplicación en Brasil de planes económicos de ajuste, con programas de privatización y de aplicación de nuevas políticas comerciales e industriales menos proteccionistas, podría incrementar la intensidad de las relaciones Brasil-CE, especialmente en los ámbitos de cooperación industrial y científico-tecnológica. Sin embargo, una auténtica profundización depende, en gran medida, de la estabilidad interna del país y de su capacidad para consolidar sus relaciones con el exterior. Además requiere una auténtica voluntad comunitaria que de lugar a un incremento de asignaciones presupuestarias en la materia.

## II. EL MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL

### 2.1. El diálogo Político CPE - Grupo de Río

"...Latinoamérica carece, como área de interés para la política exterior comunitaria, de una tradición en el marco de la CPE comparable a ciertas políticas europeas más elaboradas"<sup>12</sup>. El diálogo político de mayor entidad en el ámbito latinoamericano es el desarrollado, a partir de 1984, con *Centroamérica*, "...las relaciones entre la CE y Centroamérica constituyen el ensayo de una nueva forma de cooperación internacional"<sup>13</sup>. Durante los últimos años, se han desarrollado además contactos entre la CE y el *Grupo de Río*<sup>14</sup> como nuevo foro regional de diálogo político. Es en este ámbito de diálogo político Cooperación Política Europea (CPE)<sup>15</sup> - Grupo de Río donde Brasil desarrolla sus relaciones políticas con la CE, pues bilateralmente las relaciones Brasil-CE son principalmente de carácter comercial y económico.

A partir de la primera reunión de Nueva York, en 1987, el entramado de reuniones

11. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de. "Mutuo acercamiento entre la CE y Brasil". en Boletín ICE Económico nº 2.256, del 12 al 18 de noviembre de 1990, pág. 4173.

12. BARBÉ, Esther. "El año español de la Cooperación Política Europea", en *Anuario Internacional CIDOB 1989*, CIDOB, Barcelona 1990, pág.118.

13. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de: "La Comunidad Económica y Centroamérica: un ensayo de cooperación global e integradora", en *Información Comercial Española*, núm. 664, diciembre de 1988, págs. 157-177.

14. En diciembre de 1986 se reúnen en Río de Janeiro los ministros de Asuntos Exteriores de los países miembros del Grupo de Contadora (Colombia, México, Panamá, y Venezuela) y del Grupo de Apoyo (Argentina, Brasil, Perú y Uruguay) y deciden fusionarse en un solo Grupo. Ese mismo año, los ocho países integrantes del recién constituido Grupo de Río representaban más del 80% de la población de América Latina, la mayor parte del PNB y del comercio exterior de la región. En 1988 Panamá fue apartado del Grupo, y en 1990 ingresaron Bolivia, Chile, Ecuador y Paraguay. Actualmente los países miembros del Grupo de Río son once y coinciden los mismos países como miembros de la ALADI.
15. Sobre este tema, véase: BARBE, Esther. *La Cooperación Política Europea*, en "Revista de Instituciones Europeas" (RIE) 16:1. Madrid 1989, págs. 79-109; GALINSOGA JORDA, Albert. *España y la política centroamericana de la Comunidad Europea*. en "IRELA", Documento de Trabajo nº 26, Madrid 1991, pág. 30; LIÑAN NOGUERAS, Diego. *Cooperación Política y Acta Única Europea*, en "Revista de Instituciones Europeas" (RIE) 15:1. Madrid, 1988, págs. 45 - 72.
16. Santiago de Chile 27 y 28 de mayo de 1992. Perú no participó por estar suspendido de las actividades del Grupo.
17. Sobre este tema véase: REMIRO BROTONS, Antonio. *Las relaciones exteriores de las Comunidades Europeas*, en Eduardo García de Enterría, Julio González y Santiago Muñoz (comp.), *Tratado de Derecho Comunitario Europeo III*. págs. 637-707. Civitas, Madrid 1986; y FLAESCHMOUGUIN, Cathérine. *Les accords externes de la CE 1.1.84. - 30.6.86*, en "Revue Trimestrielle de Droit Européen 1 y 2. Paris 1987.
18. ABELLAN HONRUBIA, Victoria. *Las relaciones entre las Comunidades Europeas y los países en vías de desarrollo*, en Manuel Díez de Velasco (comp.), *El Derecho de la Comunidad Europea*. Universidad Menéndez y Pelayo. Madrid 1982, pág.192.
19. Brasil está atemorizado por la política comunitaria que concede preferencias a productos tropicales procedentes de países ACP competentes con sus productos. Además, tras el ingreso del Reino Unido a la CE, las importaciones de productos brasileños a ese país se verán restringidas por concesiones tarifarias de la CE para productos de países ACP y por la aplicación de la tarifa aduanera común a los productos brasileños. La CE, por su parte, debe asegurarse el aprovisionamiento de determinados productos.
20. Reglamento CE Nº 841/74 de 22 de marzo de 1974. DOCE nº L 102 de 11 de abril de 1974.
21. En otra ocasión he analizado con más detalle el citado acuerdo. BLANCO GARRIGA, Teresa. *La Comunidad Europea y Brasil en el marco de las relaciones CE - América Latina*. Memoria del Master de Estudios Internacionales de la Universidad de Barcelona. Barcelona, diciembre 1991.
22. Acuerdo marco de cooperación entre la CE y la República Federativa de Brasil. Reglamento del Consejo CE Nº 2613/82 de 21 de septiembre de 1982. DOCE nº L 281/82 de 4 de octubre de 1982.
23. El desarrollo y la protección de las inversiones comunitarias en Brasil ha constituido un problema considerable. Ciertos Estados comunitarios demandan de las autoridades brasileñas garantías para sus inversiones, y en general las empresas europeas implantadas en Brasil se lamentan del intervencionismo estatal y de las dificultades burocráticas pues se sienten desfavorecidas y discriminadas por la diferente reglamentación aplicable al capital nacional y al extranjero. Además de estas dificultades de carácter económico, se pueden añadir las de naturaleza política. Por todo ello, a partir de 1982 se ha suavizado la reglamentación a fin de favorecer las inversiones y la transferencia de tecnología extranjera, especialmente a partir de 1990 pues con la aplicación del Plan de Ajuste Estructural se prevé una mayor liberalización de las inversiones extranjeras.

ha enriquecido notablemente el diálogo, que ha evolucionado desde una inicial preocupación por las cuestiones económicas hasta su institucionalización, acordada en la Conferencia de Roma de 1990 a consecuencia de la creciente valoración del diálogo político en sí mismo como instrumento válido de cooperación, lo cual es una novedosa forma de actuación de la CE. Este proceso es todavía incipiente y parece que ofrece nuevas expectativas de profundización en las relaciones CE - Brasil, aunque podría tratarse una vez más, de una voluntad efímera sin trascendencia de fondo.

*La Declaración de Luxemburgo* de 1991, resultante de la primera Conferencia institucionalizada, es moderada y ambigua al tratar ciertos temas conflictivos pero es importante que se haya alcanzado un acuerdo que supone una vía abierta al desarrollo del diálogo. Tiene especial importancia la enumeración expresa de las áreas prioritarias de cooperación: las inversiones y la posibilidad de que el Banco Europeo de Inversiones (BEI) intervenga en América Latina, la posibilidad de acceso de los países latinoamericanos a los programas comunitarios de ciencia y tecnología, la formación de personal cualificado en dirección de empresas y en administración pública, y el apoyo comunitario a los procesos de integración regional. Brasil es un país idóneo para beneficiarse de los avances de las relaciones CPE-Grupo de Río en sus cuatro áreas prioritarias.

En *Santiago de Chile*, la segunda Conferencia Ministerial institucionalizada<sup>16</sup> pretendió revisar todos los aspectos de las relaciones entre ambas partes, a fin de adoptar conclusiones en materia política y económica: Derechos Humanos, relaciones entre democracia y desarrollo, intercambios comerciales, inversiones, cooperación financiera y otros ámbitos de cooperación. Algunos de estos conflictivos temas se quedaron en estudio para ser sometidos a recomendaciones en la siguiente reunión ministerial (Dinamarca 1993). Sin duda alguna, la mayor innovación la supuso la posibilidad de que el BEI financie proyectos en América Latina, en determinadas condiciones y bajo ciertos límites. Además, con un financiamiento comunitario de cuatro millones de ecus, la CE y el Grupo de Río firmarán cuatro acuerdos de cooperación sobre formación en administración pública, formación de expertos en integración económica, extensión del sistema piloto TIPS y formación de empresarios.

## 2.2. El marco convencional

La CE tiene personalidad jurídica y subjetividad internacional para establecer vínculos y obligarse con otros sujetos de derecho internacional mediante la firma de acuerdos.<sup>17</sup> "De las modalidades iniciales que se circunscribían al ámbito comercial -con una bifurcación casi inmediata entre "acuerdos preferenciales" y "acuerdos no preferenciales"- y por el régimen de asociación, en el ámbito de los acuerdos de carácter general se ha pasado al predominio casi absoluto de los "acuerdos de cooperación" que agrupan bajo esta denominación instrumentos jurídico-internacionales con objetivos, obligaciones y órganos de seguimiento altamente diversificados".<sup>18</sup>

Brasil se inscribe en un área no preferencial y de carácter preponderantemente comercial en el entramado convencional de la CE. A principios de la década de los 70, una vez conseguida la unión aduanera, la CE desarrolló una política comercial mundial basada en el artículo 113 del Tratado de Roma, mediante la firma de acuerdos comerciales. Durante esos años, Brasil, por su parte, también tenía interés en la

expansión de su comercio exterior, especialmente con la CE,<sup>19</sup> de modo que el 19 de diciembre de 1973 se firmó el *acuerdo comercial no preferencial Brasil-CE*<sup>20</sup>, que entró en vigor el 1 de agosto de 1974 para un período de tres años renovable tácitamente de año en año.<sup>21</sup>

Es obvio el limitado ámbito de aplicación de este acuerdo cuyo único objeto lo constituye la cooperación comercial. Brasil era consciente de ello y, sin duda alguna, esperaba una cooperación más amplia. Sin embargo, confió en que este acuerdo sería la punta de lanza que le llevaría a una consolidación y profundización de sus relaciones de cooperación con la CE. Las evaluaciones de la aplicación del convenio, realizadas por la Comisión mixta, evidenciaron la necesidad de la ampliación y de la mejora cualitativa de estas relaciones. Las políticas de cooperación citadas en el convenio eran inapropiadas y difíciles de desarrollar, y se concluía que para la efectiva realización de acciones comunes, era indispensable que éstas se articularan en un nuevo marco convencional que respondiera a perspectivas más amplias.

A tales efectos se iniciaron negociaciones y el 18 de noviembre de 1980 se firmó en Bruselas el **acuerdo marco de cooperación económica y comercial**<sup>22</sup>, que entró en vigor el 1 de octubre de 1982 en sustitución del convenio comercial de 1973. Se trata de un acuerdo comunitario de los llamados de "segunda generación" y supone el primer paso en el camino de la profundización de las relaciones CE-Brasil.

**Fundamento Jurídico:** El artículo 113 del Tratado de Roma es insuficiente para dar cobertura legal al acuerdo, pues determinadas acciones de cooperación económica sobrepasan las competencias de política comercial común, por lo que el fundamento jurídico se complementa con el artículo 235 del TCEE o cláusula de competencias implícitas.

En el **Preámbulo** se trata de la necesidad de desarrollar, diversificar y profundizar las relaciones Brasil - CE, lo cual requiere de una cooperación evolutiva y pragmática no solo en el ámbito comercial, sino también en el económico. Ello es un avance importante; sin embargo, la redacción del acuerdo demuestra mucha prudencia por parte de ambas partes.

#### - Disposiciones Sustantivas.

En virtud del artículo 1 ambas partes se conceden el *trato de nación más favorecida* según las disposiciones del GATT.

La **cooperación comercial** regulada en el artículo 2 está destinada a promover y diversificar los intercambios comerciales, para lo cual se estudiarán medios de eliminación de los obstáculos tarifarios y no tarifarios. Ello es el preámbulo de una verdadera cooperación económica aunque en realidad no se trata más que de concesiones unilaterales ya que la CE se reserva la prerrogativa de restablecer la tarifa aduanera común.

El artículo 3 enmarca la *cooperación económica* en una acción a largo plazo, a desarrollar mediante acciones concertadas en todos los sectores de interés común, y con el objeto de mejorar las respectivas economías. Son objetivos de la cooperación económica: la potenciación del desarrollo industrial y el progreso científico y tecnológico y la apertura de nuevos mercados y fuentes de abastecimiento. Para ello, las partes promoverán la creación de empresas comunes, la prestación de colaboraciones estrechas en diferentes actividades, la cooperación en materia de ciencia y tecnología, energía y sector agrícola, y la creación de un clima favorable a la expansión de sus

respectivas inversiones<sup>23</sup>.

En definitiva la CE pide a Brasil seguridad de aprovisionamiento de materias primas y de penetración de sus productos en el mercado brasileño; asimismo reconoce la capacidad de la industria brasileña de transformación y su necesidad de vender productos manufacturados. La voluntad comunitaria de tratar a Brasil como socio, se pone de relieve en las disposiciones sobre cooperación comercial, pero sobre todo se evidencia en las de cooperación económica.

- *Disposiciones Institucionales.*

El artículo 4 del acuerdo-marco constituye la *Comisión Mixta*<sup>24</sup> de cooperación Brasil-CE que, como foro de diálogo, tiene la finalidad de fomentar y realizar el seguimiento de las actividades de cooperación previstas en el convenio, y puede además desarrollar nuevas acciones para promover la realización de sus objetivos generales. Asimismo, la comisión mixta tiene la facultad de crear subcomisiones especializadas<sup>25</sup> que colaboren en el desarrollo de sus objetivos específicos.

- *Disposiciones Finales.*

Mediante canje de notas se busca garantizar una evolución armoniosa de los intercambios comerciales, estableciendo una mayor liberalización de la política marítima brasileña a fin de eliminar los obstáculos causados por el funcionamiento de los *transportes marítimos*.

En el anexo del acuerdo, que forma parte integrante del mismo, se establecen disposiciones de cooperación en el ámbito de la comercialización de la *manteca de cacao* y del *café soluble*.<sup>26</sup> Además, en Protocolo Adicional, se establece la extensión del ámbito de aplicación del acuerdo a los sectores del *carbón* y del *acero* regidos por el TCECA.

Las perspectivas que genera el acuerdo marco sobrepasan las definidas inicialmente en el primer acuerdo comercial. El establecimiento de una efectiva política de cooperación debería estructurarse mediante la combinación de tres elementos: cooperación comercial, económica y al desarrollo, pues su interdependencia queda establecida en el acuerdo.

Sin embargo, con la intención de dar efectivamente un impulso a la cooperación comunitaria con Brasil, debería firmarse un convenio de las características de los acuerdos comunitarios de "tercera generación"<sup>27</sup>, más adaptados a la nueva estrategia comunitaria de cooperación y a la problemática de América Latina. Estos acuerdos dotan de mayor relevancia el ámbito de los derechos humanos, la democracia, la cooperación en materia de medio ambiente, desarrollo social, salud pública, administración pública, integración regional, inversiones, cooperación científica-tecnológica y otros nuevos ámbitos de cooperación.

24. La Comisión Mixta está compuesta por representantes de la Comisión de la CE y de Brasil y debe celebrar como mínimo una sesión anual aunque puede ser convocada en cualquier momento, de común acuerdo entre las partes, para la celebración de sesiones extraordinarias.
25. Destacan las subcomisiones conjuntas de cooperación industrial y de cooperación científica y tecnológica.
26. Estableciendo para dichos productos unas tarifas del 8% y 9% respectivamente.
27. Como el que se firmó el 4 de Noviembre de 1991 en Bruselas: Acuerdo Marco de Cooperación entre la CE y la República Oriental de Uruguay. DOCE N° L 94/2 DE 8 de abril de 1992.

### III. RELACIONES COMERCIALES

Brasil es un país netamente exportador<sup>28</sup>, ha diversificado sus mercados y destaca principalmente en mercados de productos básicos; además es el primer PVD exportador de manufacturas, equipos, servicios y tecnologías. En 1987, el 50,3% del total de sus exportaciones era de productos primarios y el 49,7% de productos manufacturados. "...la importancia del sector exterior en la historia y en la formación de la estructura económica de Brasil (...) no es de extrañar que en las relaciones con la CE sigan siendo las relaciones comerciales el toro más difícil de lidiar."<sup>29</sup>

Por su parte, las relaciones comerciales exteriores de la CE se integran en la Política Comercial Común (PCC)<sup>30</sup>, centrada en el régimen convencional además de servirse de distintos instrumentos unilaterales. La Política Comercial de la CE con Brasil se formaliza en una doble aproximación: convencionalmente mediante el acuerdo marco de cooperación y preferencialmente mediante el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG),<sup>31</sup> que consiste en una renuncia voluntaria de los Estados miembros a la aplicación de tarifas aduaneras comunes a las importaciones de determinados productos<sup>32</sup> originarios de PVD<sup>33</sup>. Se fundamenta en la PCC además de ser un elemento de la Política Comunitaria de Cooperación al Desarrollo. Este sistema es favorable a los países de América Latina, especialmente a los más industrializados como Brasil<sup>34</sup>. Sin embargo, diferentes obstáculos han impedido el acceso de ciertos productos brasileños al mercado de la CE.

El SPG se está mostrando cada vez más limitado<sup>35</sup> para cubrir las necesidades y expectativas de los países de América Latina pues el desarrollo de la política comunitaria convencional preferencial vacía de contenido los principios de universalidad y no discriminación. Sin embargo, por el momento es difícil establecer alternativas, pues el SPG es el marco en que la Comunidad sitúa las importaciones originarias de Brasil, quien al menos reclama la inclusión de nuevos productos en el SPG.<sup>36</sup> Así, tras la adhesión de España y Portugal a la CE, una decisión del Consejo abre el SPG añadiendo ocho productos agrícolas a la lista y aumentando las cuotas del AMF. También se otorgan

28. Junto con México detenta más de la mitad de las exportaciones de América Latina.

29. JUAN Y PEÑALOSA, Rafael de. *Mutuo acercamiento entre la CEE y Brasil*. en "Boletín ICE Económico", nº 2.255, del 5 al 11 de noviembre de 1990, pág.4074.

30. La PCC está expresamente recogida en el articulado de los Tratados Constitutivos: TCECA artículos 71 a 75, TCEE artículos 110 a 116 y TCEEA artículos 101 a 106.

31. La CE es el primer territorio comercial que aplica las "Agreed Conclusions" adoptadas en 1970 por los Estados miembros de la UNCTAD (Resolución 21 II) y aprobadas en la sesión del Consejo de la CE de 21-22 de junio de 1971.

32. Productos industriales terminados o semiterminados, textiles y agrícolas transformados.

33. Integramente producidos o esencialmente transformados en países beneficiarios del sistema. Éstos productos deben además de estar directamente enviados desde el país de origen hasta el de destino sin transitar por otro, excepcionándose esta regla para países en régimen de integración regional.

34. Brasil es el primer socio comercial de la CE en América Latina, tanto en importaciones como en exportaciones.

concesiones comerciales a consecuencia del complemento que suponen los convenios comerciales y de cooperación para el SPG.<sup>37</sup>

En 1989 la utilización del SPG por los países de América Latina fue de 5.665,3 millones de dólares, de los que casi la mitad, 2.702,7 corresponden a Brasil. El porcentaje de uso del SPG por Brasil (ratio entre exportaciones que realmente se benefician del SPG y las incluidas en el SPG) es de un 56%, siendo para América Latina de un 58%. Su cobertura (ratio entre exportaciones de productos incluidos en el SPG y el resto de exportaciones) es de un 74%, por un 67% de América Latina. La relevancia del sistema (ratio entre exportaciones que realmente se benefician del SPG y el total de las exportaciones) es de un 23% sobre un 20% de América Latina.

Los problemas comerciales con la CE se plantean especialmente en el *sector agrícola*.<sup>38</sup> En las conversaciones del GATT, (Uruguay, diciembre 1990), países exportadores de productos agrícolas<sup>39</sup> mostraron su contrariedad ante las elevadas subvenciones de la CE. Por otra parte, en el marco de la complementación del SPG en virtud de las relaciones convencionales, se ha liberalizado el comercio de *la manteca de cacao, del café soluble y de la carne de bovino*<sup>40</sup>, y además se ha ampliado la lista del SPG con *ocho productos agrícolas* especialmente importantes para Brasil.

En el caso del *vino*, Brasil trata de negociar un acuerdo comercial que recoja la importación a la CE de vino brasileño. Los problemas que surgen no son fácilmente superables, pues se deben a las estrictas normas comunitarias en materia de denominaciones de origen.<sup>41</sup>

35. Se trata de un instrumento tarifario y por tanto tan sólo es aplicable donde existan tarifas aduaneras. Asimismo, es un instrumento aplicado unilateralmente por la CE que puede retirar total o parcialmente las concesiones tarifarias otorgadas y, además, excluir del ámbito de aplicación del sistema los productos esenciales de la política agrícola común.
36. Las exportaciones procedentes del conjunto de PVD que entran en la CE por el SPG no suponen más del 8% del total de dichas exportaciones y la mayor parte de las importaciones comunitarias provenientes de América Latina son productos agrícolas tropicales y materias primas industriales, es decir, productos excluidos del SPG.
37. Determinadas disposiciones incluidas en los acuerdos comunitarios no preferenciales se reflejan y recogen en el SPG. A nivel jurídico, cada vez es más difícil diferenciar lo preferencial de lo no preferencial.
38. A partir de 1960, la Comunidad aplicó una política de sustitución de las importaciones respecto de los productos agrícolas de clima templado, en la década de los 70 ya alcanzó la autosuficiencia y últimamente practica una política de exportaciones subvencionadas.
39. GRUPO CAIRNS. Coordinado por Australia reúne a 13 países: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fidji, Hungría, Indonesia, Malasia, Filipinas, Nueva Zelanda, Tailandia y Uruguay. Se autodenominan los "productores eficientes" y abogan por la supresión de subvenciones y ayudas a la agricultura.
40. Concesiones de marcado carácter unilateral al establecerse que la Comunidad se reserva el derecho de restablecer la tarifa aduanera común en el caso de producirse alteraciones en el mercado comunitario.
41. En Brasil, dichas normas son muy flexibles y las zonas productoras de vino mantienen abundantes nombres alemanes que usan al etiquetar sus productos.

El problema de los *limones* es también legislativo, por la estricta normativa comunitaria en materia fitosanitaria y de residuos pesticidas, además de los inconvenientes derivados del exceso mundial de oferta y de las exigencias del consumidor comunitario acostumbrado a los cítricos mediterráneos.

En lo que se refiere a la *carne de búfalo congelada*, el problema surge de la diferente interpretación de las normas de la Ronda de Tokio sobre las cuotas no consumidas, y en el caso de *tortas de maíz*, de la composición de las mismas. Dificultades similares existen con *el café, el cacao y el sisal*.

En el *sector agroindustrial* se han incrementado las tasas comunitarias de autoabastecimiento y la mayoría de productos se administran desde las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM), por lo que la Comunidad adopta medidas menos liberalizadoras y generalmente solo aplicables a un país determinado o a un producto concreto. Las importaciones de *soja* brasileña al mercado comunitario son ciertamente problemáticas, por lo que cabría la posibilidad de reglamentar su comercialización mediante acuerdo.<sup>42</sup> "Il est a caindre que la situation ne s'améliore guère dans le futur car les Brésiliens considèrent que le soja est en train de devenir ce que fut le café il y a vingt ans".<sup>43</sup>

Asimismo, la Comunidad requiere de una estabilización del mercado de la *mandioca*; por ello, a partir de 1982 concluye diversos acuerdos de autolimitación con los países productores y con Brasil, mediante un intercambio de cartas, Anexo del acuerdo.<sup>44</sup> Peores son las tensiones que surgen entre Brasil y la CE en el *sector siderúrgico*, pues la industria siderúrgica europea se encuentra en crisis y enfrentada a la llegada de equipamientos modernos de nuevos productores mundiales como Brasil.<sup>45</sup>

También existe desacuerdo de Brasil con las decisiones comunitarias de política comercial *textil*, que exceden las condiciones fijadas en el AMF.<sup>46</sup> Sin embargo, la CE ha concluido acuerdos bilaterales con países exportadores.<sup>47</sup> Brasil y los países asiáticos han rechazado frecuentemente las ofertas comunitarias, pero la Comisión de la CE ha conseguido que se aceptasen cuotas globales inferiores y de menor incremento que en anteriores AMF. A partir del 1 de Enero de 1986 se han aumentado en el SPG las cuotas de los productos del AMF pero el reciente AMF es particularmente restrictivo para las

42. La Comunidad es el mayor importador mundial de soja dependiendo para su abastecimiento de los EEUU y de Brasil. El precio de la soja en el mercado interior de Brasil está controlado para combatir la inflación y al aumentar la cotización internacional la exportación se prohíbe. Se podría llegar a manipular artificialmente el mercado europeo mediante los precios a la exportación.

43. ARAKELIAN, Françoise. *Commerce et coopération entre le Brésil et la Communauté Économique Européenne*, en: "Problèmes d'Amérique Latine" nº 75/85. París, primer trimestre de 1985, pág. 80.

44. Decisión del Consejo de 19 de julio de 1982. 82/497/CEE. DOCE núm. L219/82.

45. Brasil es el quinto productor mundial de acero. Para evitar desajustes en su mercado interno la CE ha regulado las importaciones de acero procedentes de nuevos países productores a través de limitaciones cuantitativas y sobretudo mediante la regulación de los precios. En 1979 se firma el primer acuerdo de autolimitación entre la CE y Brasil para la reglamentación de las relaciones comerciales de productos siderúrgicos entre ambas partes, posteriormente se firman otros acuerdos, y en 1982 en un protocolo adicional al acuerdo marco Brasil-CE, se amplía el ámbito de aplicación del convenio a los sectores de la CECA.

exportaciones a la CEE, pues ha disminuido las cuotas de Brasil. En artículos textiles confeccionados con fibras sintéticas o algodón, las cuotas a la importación a países de la CE son menos restrictivas y en algunos casos, como el de textiles fabricados con tul de algodón, no se aplica cuota en la mayoría de países comunitarios.

La balanza comercial Brasil-CE es positiva para Brasil; siempre ha existido déficit de la CE<sup>46</sup> y también de los estados miembros de la CE que han desarrollado relaciones comerciales bilaterales con Brasil (principalmente Alemania, Italia, Reino Unido, Países Bajos y Francia, en este orden descendente). En 1990, dicho balance, en millones de dólares, fue para los países de la ALADI de 12.960, para los países que integran el MERCOSUR de 10.684 y para Brasil de 7.068. Los productos comunitarios exportados a Brasil son principalmente productos manufacturados, mientras que las exportaciones brasileñas son esencialmente de productos de base (alimentos, materias primas no comestibles y animales vivos).

Las exportaciones de productos brasileños a la CE han aumentado progresivamente. En 1990 el valor de las importaciones a la CE de productos de América Latina ha sido, en millones de dólares, de 32.704, de los que 30.281 corresponden a la ALADI, 17.432 a MERCOSUR y de éstos, 11.719 a Brasil. Los porcentajes sobre el total son, por tanto, del 92,59%, 53,3% y 35,83% respectivamente. El 33,57% de las exportaciones de Brasil a la CE es de productos alimenticios, seguido en un 23,72% de materias primas y de productos manufacturados con un 18,27%, y de maquinaria y equipamiento con un 11,98%. El resto de exportaciones corresponde a los sectores de la química, bebidas y tabaco, aceites, gases y otros.

Bilateralmente, en 1990 el Estado comunitario que detenta mayor volumen de importaciones de productos brasileños es Alemania (19,35% del total), seguido de Italia (17,05%), Holanda (16,75%), Francia (13,01%), Reino Unido (11,81%), España (7,56%), Bélgica y Luxemburgo (7,45%), Portugal (3,34%), Dinamarca (1,77%), Grecia (1,51%) e Irlanda (0,40%).

Por otra parte, las importaciones de productos comunitarios a América Latina aumentó hasta mediados de la década de los 80, época en que descendieron considerablemente. En 1990 dichas importaciones han recuperado los niveles de inicios de los 80. Para ese año, el valor total de estas importaciones es de 20.540 millones de dólares, de los que un 84,33% (17.321) corresponde a la ALADI, un 32,85% a los países

46. Acuerdo firmado en 1973 en el marco del GATT fue posteriormente renovado por otro AMF que entró en vigor en 1978 y expiró en 1982. Actualmente está en vigor un acuerdo firmado el 8 de octubre de 1985 que garantiza a las exportaciones textiles brasileñas el acceso al mercado europeo con ciertas limitaciones para algunos productos sensibles. (Reglamento del Consejo número 2887/85. DOCE núm. L282/85).
47. El GRUPO DE LOS DIEZ, lo forman Brasil, India, Argentina, Cuba, Egipto, Nicaragua, Nigeria, Perú, Tanzania y Yugoslavia. Representan reivindicaciones comunes a los PVD reclamando la supresión del AMF y la liberalización de los textiles, oponiéndose a las pretensiones de los países desarrollados respecto a los nuevos temas, especialmente en materia de propiedad intelectual y servicios.
48. Y ello debido principalmente a la aplicación de medidas proteccionistas por parte de Brasil más que por el desarrollo de políticas liberalizadoras y de cooperación por parte de la CE.

que integran el MERCOSUR (6.748), y un 22,64% a Brasil (4.651), que desde 1985 ha duplicado el valor de estas importaciones. El 44,05% de las mismas es de maquinaria y equipamiento, seguido del sector químico con un 17,91%. En el ámbito bilateral, este mismo año, Brasil ha importado un 39,18% de productos comunitarios de Alemania, seguido de Italia (17,10%), Francia (15,42%), Reino Unido (12,50%) y muy por debajo de estos porcentajes Holanda (5,95%), España (3,92%), Bélgica y Luxemburgo (3,24%), Dinamarca (1,03%), Portugal (1%) e Irlanda y Grecia.

A pesar del superávit comercial brasileño, Brasil critica la PCC, a la que califica de discriminatoria y de proteccionista (especialmente en el sector agrícola). Entre otras medidas proteccionistas destaca la aplicación, por parte de la CE, de derechos compensatorios, impuestos adicionales a las importaciones y, de modo especialmente perjudicial para Brasil, subsidios a la producción comunitaria de azúcar.<sup>49</sup> Por su parte, Brasil también se sirve de instrumentos proteccionistas y de medidas restrictivas de las importaciones (métodos restrictivos no arancelarios), a fin de contrarrestar el proteccionismo comunitario. Actualmente, los exportadores brasileños demandan reducción de los efectos del proteccionismo y una mayor liberalización de los intercambios. Sin embargo, esta liberalización comercial debe aplicarse juntamente con una liberalización interna para aprovechar las ventajas sociales que conlleva la comercial. La política liberalizadora que el Plan de Ajuste propone desarrollar es resultado de la crisis del sistema. La Comunidad ha manifestado que si realmente se consolida esta nueva política liberalizadora, es posible que se profundicen las relaciones mutuas Brasil-CE y que se incrementen instrumentos de cooperación comercial. En cualquier caso, también es cierto que Brasil no puede liberar su comercio en solitario. "Así, Friedman espera que, al proponer una liberalización comercial unilateral para EEUU, una nueva corriente liberal dominará el comercio mundial, con lo que todos se beneficiarían."<sup>50</sup>

## IV. COOPERACIÓN ECONÓMICA

En la comunicación de la Comisión al Consejo, de 27 de enero de 1987, para reforzar la cooperación de la Comunidad con América Latina se trata de la importancia de las

49. La existencia de subsidios a la producción comunitaria y brasileña de azúcar conlleva la fijación del precio del azúcar en el mercado internacional por debajo del valor de sus costes de producción, y siendo los costes de producción brasileños inferiores que los europeos, la Comunidad, para proteger su producción interna, aplica a las importaciones de azúcar de Brasil un impuesto adicional alegando que el precio brasileño es de dumping. Las represalias que se adoptan en Brasil suelen consistir en el bloqueo a las importaciones de determinados productos europeos, pero sobretodo acciones indirectas como la aplicación de retrasos por procedimientos burocráticos.

50. CARVALHO, José L. *Liberalización de las restricciones comerciales en Brasil*. Comercio exterior, vol.36, núm. 1. México, enero de 1986, pág.9.

relaciones económicas internacionales, por lo que se debe trabajar conjuntamente en la mejora del entorno macroeconómico, comercial, monetario y financiero mediante diálogo, consultas y estableciendo lazos con las instituciones competentes en la materia. Así, las conclusiones del Consejo Europeo de 22 de junio de 1987 propugnan la búsqueda de nuevas formas de cooperación de la Comunidad con América Latina<sup>51</sup>.

Actualmente las directrices de la CE<sup>52</sup> estructuran esta política comunitaria alrededor de dos ejes fundamentales, la ayuda al desarrollo y la cooperación económica<sup>53</sup>. Las propuestas de cooperación industrial, económica y financiera encajan preferentemente con economías industrializadas y con cierto nivel tecnológico como la brasileña. Las líneas más importantes de la cooperación económica con Brasil son la cooperación industrial y la científico tecnológica.

El primer proyecto de cooperación, en el que intervino activamente la CE, fue la *promoción del turismo* en Brasil, que se incluyó en la partida 931 de promoción comercial. Actualmente ya se han desarrollado otros dos proyectos. El primero obtuvo una financiación comunitaria de 668.198 ecus para el período de 1985 a 1987, y se centró en la participación de Brasil en ferias europeas de turismo y en la construcción de un stand móvil, promoviendo el turismo y atrayendo inversiones extranjeras. El segundo proyecto estuvo totalmente financiado por la Comunidad, que le asignó un presupuesto de 1.200.000 ecus para el período 1987-1989. A pesar de que los dos proyectos de promoción turística realizados no han deparado resultados satisfactorios, Brasil mantiene interés por continuar esta línea de acción que, por el escaso presupuesto asignado, parece no interesar a la CE.

Además, la CE tiene gran interés en suscribir nuevos acuerdos de *pesca* a nivel mundial. En América Latina está negociando convenios con México, Perú, Colombia, Argentina, Uruguay, Chile y Brasil con el objeto de conseguir la formación de una política de pesca global en el subcontinente americano.

#### 4.1. Cooperación Científico-Tecnológica

Tanto el "Comunicado de la Comisión al Consejo de 1984 sobre orientaciones para un fortalecimiento de las relaciones con América Latina", como las "Conclusiones del Consejo de 1987 sobre las relaciones de la CE con América Latina", tratan de la cooperación científico-tecnológica como una fase intermedia de impulso de la cooperación industrial, pues la ciencia y la tecnología son el elemento principal para el desarrollo de la cooperación industrial. Así, según las conclusiones del Consejo, ya citadas, la transferencia de ciencia es concebida como soporte y precedente para la

51. Véase texto reproducido en *Pensamiento Iberoamericano* nº 13, pág. 153.

52. Orientaciones de la Comisión de 1990 para la cooperación con países de América Latina; Orientaciones del Consejo de 18 de diciembre de 1990 relativas a la nueva cooperación con los países de América Latina y Asia; Conclusiones adoptadas definitivamente por el Consejo el 4 de febrero de 1991 sobre las orientaciones para la cooperación con los PVD-ALA.

53. Reglamento (CE) nº 443/92 del Consejo, de 25 de febrero de 1992, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia.

transferencia de tecnología.

La CE se sirve principalmente de dos instrumentos para desarrollar esta política de cooperación: el Programa Ciencia y Tecnología al Servicio del Desarrollo establecido en 1983 (PCDT)<sup>54</sup> y la Línea Presupuestaria a la Cooperación Científica Internacional (LPCCI).<sup>55</sup> Brasil ha sido el PVDNA más beneficiado de esta línea presupuestaria.

En 1961, Brasil firmó con la CEEA el Tratado de cooperación para el desarrollo de la energía nuclear con fines pacíficos, que entró en vigor en 1965 y finalizó en junio de 1985, ya que la cooperación nuclear fue decepcionante para ambas partes. Posteriormente se desarrollaron otros instrumentos de cooperación y a partir de 1985, mediante la financiación a instituciones brasileñas<sup>56</sup>, previa selección, de proyectos de investigación. En 1987 se creó la subcomisión conjunta de cooperación científico-tecnológica<sup>57</sup> CE-Brasil.

Las modalidades de cooperación científico-tecnológica preferentes son la formación de investigadores, la realización de proyectos de investigación, seminarios, talleres y el equipamiento e intercambio de información. Además, se consideran áreas apropiadas para la cooperación: la energética, la farmacología, la informática, la biotecnología, la química, la medicina, la sanidad, la irrigación, los nuevos materiales, el medio ambiente, las ciencias marinas, la geología, los recursos naturales, la nutrición y la agricultura tropicales.

Es previsible que la cooperación tradicional se desarrolle a un ritmo menos intenso que la de nuevas tecnologías, son sectores cada vez más importantes: la cooperación entre pequeñas empresas (por su potencial económico y su facilidad de asociación y promoción de *joint-ventures*), el desarrollo de la industria agrícola,<sup>58</sup> y los recursos naturales: minerales<sup>59</sup> y energía, sector que parece ser el que realmente puede dotar a las relaciones entre la CE y Brasil de su dimensión.<sup>60</sup>

El proyecto nº 95 del programa EUREKA está destinado al sistema televisivo europeo de alta definición. En este sector es interesante para la Comunidad captar a Brasil para su sistema, no solo por la dimensión del país sino también y sobretodo por su gran influencia televisiva en el resto de América.

Asimismo, últimamente la CE se ha interesado por un proyecto que existe en América Latina desde hace más de 20 años (sin que existan hasta el momento realizaciones concretas) y que afecta a cinco países: Brasil, Argentina, Uruguay,

54. El PCDT está incluido en el segundo programa marco de coordinación de todos los programas de investigación, tiene asignado un presupuesto de 80 millones de ecus para el período 1987-1991 a fin de desarrollar y financiar proyectos de dos subprogramas: uno de agricultura tropical y otro de salud, medicina y nutrición tropicales y subtropicales.

55. La LPCCI se introdujo en el Presupuesto comunitario en 1984 y puede aplicarse a cualquier área de la ciencia y tecnología pero está reservada a países que tienen acuerdos de cooperación con la Comunidad.

56. Brasil presentó varios proyectos en materia energética y en el sector de la ciencia y la tecnología demostró interés por los programas referentes a medicina, agricultura tropical y medio ambiente. Las acciones que finalmente se decidieron eran medidas concretas y a corto plazo.

57. Con responsabilidad, mecanismos y áreas prioritarias, a fin de perfilar intereses comunes, definir programas y revisar acciones conjuntas.

Paraguay y Bolivia. Se trata de hacer navegables 3.442 kilómetros del eje fluvial nortesur Paraguay-Paraná. Europa tiene experiencia en la materia y ha enviado a expertos para que realicen un estudio pormenorizado del proyecto, resaltando el impacto medioambiental del mismo. Si la evaluación del proyecto es positiva, la intervención comunitaria podría implicar la activación del mismo. Hasta el momento, la política científico-tecnológica de Brasil era indefinida; sin embargo Brasil ha tomado conciencia del elevado gasto que supone la compra de ciencia y tecnología al exterior<sup>61</sup> y ha creado sus propios Planes Básicos de Desarrollo Científico y Tecnológico (PBDCT) con el objeto de diversificar las fuentes. Actualmente, es objetivo prioritario la atracción de inversiones extranjeras directas que supongan la aportación de tecnología.

Quizás si se consolida la nueva política industrial se defina también la política científico-tecnológica. Los proyectos realizados en el marco del programa PCDT y LPCCI han dado resultados satisfactorios, y en las reuniones de la subcomisión mixta de ciencia y tecnología se amplían las áreas de acción prioritarias. Sin embargo, las asignaciones presupuestarias son insuficientes, a pesar de que la línea presupuestaria PCDT se ha duplicado para el período 1987-1991. Además, la perspectiva bilateral de cooperación científico-tecnológica, entre Brasil y cada uno de los países comunitarios, es especialmente positiva si se coordina y armoniza con la cooperación comunitaria que debería agilizarse para tales fines.

## 4.2. Cooperación Industrial

Las conclusiones del Consejo de 22 de junio de 1987<sup>62</sup> ya dedican un apartado a la cooperación industrial, que se percibe como un instrumento de cooperación que se adapta a la problemática de los PVD de más desarrollo relativo.

58. Sector muy vinculado al capital extranjero y que tiene serias consecuencias en la estructura social de Brasil pues una mala gestión de las tierras obliga a la población rural a emigrar a las ciudades aumentando el hacinamiento y la miseria. En consecuencia, la cooperación entre la CE y Brasil no debe olvidar la dimensión social y debe tratar de aportar soluciones que favorezcan la confluencia de intereses sociales.
59. Fruto de las primeras relaciones de cooperación Brasil-CE, el proyecto Carajas es muy importante. En 1983, la CECA le concedió un préstamo de 600 millones de dólares de entrega escalonada. A pesar de la envergadura del proyecto han aparecido críticas al mismo por parte de diversos sectores y de los campesinos de la zona en defensa de la preservación del medio ambiente. También ciertos países ACP han elevado sus críticas pues temen una negativa posterior de la CE a participar en otros proyectos similares en sus territorios.
60. La voluntad de Brasil se encamina hacia la promoción de las nuevas energías mientras que para la CE son importantes el sector de los hidrocarburos y el desarrollo del potencial hidroeléctrico mediante participación de empresas europeas.
61. Últimamente se le ha dado más importancia a la formación de recursos humanos brasileños que a la importación de tecnología.
62. Conclusiones del Consejo y de los representantes de los gobiernos de los Estados miembros relativas a las relaciones entre la CE y América Latina de 22 de junio de 1987. Documentos CE, núm. 1460. 26 de junio de 1987. Véase texto reproducido en "Pensamiento Iberoamericano" nº 13.

En Brasil, el fracaso del modelo económico exportador tradicional ha puesto de relieve la importancia del desarrollo industrial. "La creciente mundialización de los mercados y el fortalecimiento de los grandes bloques regionales han producido, indudablemente, una intensificación de la competencia y una cierta marginalización de los países en desarrollo"<sup>63</sup>. La desactualización tecnológica de Brasil le ha afectado en su competitividad exterior, por lo que requiere un proceso de modernización y la aplicación de políticas industriales dinámicas. Así, en enero de 1990 el Ministerio de Asuntos Exteriores trata de la necesidad de una nueva política industrial,<sup>64</sup> basada en la apertura al exterior y la privatización en el interior.

Igualmente, se dota de gran importancia a la investigación y a la incorporación de nuevas tecnologías,<sup>65</sup> pues según Rafael de Juan y Peñalosa, las actuales tendencias internacionales "parecen conducir al mundo hacia una Tercera Revolución Industrial (sustentada en las industrias del conocimiento)".<sup>66</sup> "El nuevo patrón tecnológico, (...), tiene la posibilidad de aplicarse en forma general a todas las actividades industriales. (...) Brasil debe aplicar un programa consistente en la modernización tecnológica, la seguridad de poder dominar la tecnología, la introducción gradual de nuevos tipos de equipos, la aplicación de un amplio programa de conquista de mercados externos, la consolidación de la capacidad competitiva del país en el grupo de insumos básicos, la revitalización de esferas más tradicionales de la actividad industrial, y la conservación de la capacidad competitiva de los complejos agroindustriales".<sup>67</sup>

La política CE de cooperación industrial se desarrolla principalmente mediante tres instrumentos:

En 1988 se creó el *Business Council* con el fin de fomentar la conexión empresarial. Entre sus objetivos destaca la realización de cursos y seminarios, así como el intercambio de información. La CE inicialmente presta colaboración financiera y posteriormente realiza una labor de conexión.

Brasil se conectó al *BC-Net*<sup>68</sup> en diciembre de 1989 lo que continua en fase de incipiente desarrollo.

El más importante para Brasil es el programa "Facilidad Cheysson", técnicamente denominado *Economic International Investment Partners* (ECIIP). Se trata de un instrumento de cooperación para incrementar el flujo de inversiones en Países en Vías

63. REIS VELLOSO, Juan Carlos dos. *Una estrategia industrial y tecnológica para Brasil*, en: "Revista de la CEPAL", núm. 40. Abril de 1990, pág. 39.

64. el Decreto Ley nº 2433 de Mayo de 1988 es el punto de partida de la nueva política industrial.

65. El Decreto Ley 96.056 de Mayo de 1988 reorganiza el Consejo de Desarrollo Industrial y establece la asignación del 2% del PIB a los programas de investigación y desarrollo tecnológico.

66. DE JUAN Y PEÑALOSA, Juan. *Mutuo acercamiento entre la CEE y Brasil*, en: "Boletín ICE Económico", del 12 al 18 de Noviembre de 1990, pág. 4169.

67. REIS VELLOSO, Joao Paulo dos. *Una estrategia industrial y tecnológica para Brasil*, en Revista de la CEPAL, núm. 40, abril 1990, pág. 47.

68. Es una Red Europea de Cooperación que realiza intercambios confidenciales y requiere técnicos especializados en los países que se conecten.

69. Hasta finales de 1990 Brasil había propuesto siete programas de financiamiento de los cuales solo uno fue rechazado, otro se pospuso y el resto se aprobaron.

de Desarrollo (PVD) de América Latina, Asia y el Mediterráneo mediante la creación de pequeñas y medianas empresas de capital mixto, facilitando así la transferencia de tecnología a esos PVD y el acceso de éstos a los mercados internacionales. El primer país latinoamericano que firmó un acuerdo dentro del ECIIP fue México (22 de noviembre de 1989). Se trata de un programa piloto que finalizaba en 1991.<sup>69</sup> La CE consideró necesario proceder a una renovación y profundización del instrumento durante un período experimental de tres años a partir del 1 de enero de 1992.<sup>70</sup>

A partir de 1981 decrecieron las inversiones privadas directas en América Latina.<sup>71</sup> Sin embargo, a partir de 1986 se inicia una recuperación. La aplicación de Planes económicos de Ajuste que recogen los informes de diferentes organismos internacionales<sup>72</sup> es reciente, oscilante, y no está consolidada como para poder evaluar sus resultados y sus incidencias, aunque parece que ofrece buenas expectativas a consecuencia de la liberalización de las políticas industriales. Así, aproximadamente el 80% de la inversión mundial se concentra en la región, sin embargo, durante 1991 muchas de las inversiones realizadas se han retirado.<sup>73</sup>

En el período 1980-1981 dicha inversión fue de 9.983 millones de dólares y para el período 1988-1989 fue de 9.099. En este mismo período Brasil ha iniciado su política de atracción de inversiones privadas y ha acaparado más de la mitad (5.297\$ millones) del total (9.099\$ millones) destinado a América Latina por los estados comunitarios miembros del CAD. En este período, el 74% de las inversiones extranjeras en Brasil han sido destinadas al sector de las manufacturas, el 16% al de servicios, el 4,5% al comercial, 2,5% minería y petróleo, y el restante 3% a otros sectores. El mayor inversor fue Estados Unidos (28,4%) seguido de Alemania (15,7%), Japón (9,6%), Francia (4,3%) y Reino Unido (6,2%).

La política CE de cooperación industrial se dirigirá preferentemente a los ámbitos de la ciencia, la tecnología, la industria, pequeñas y medianas empresas como forma de asociación (joint ventures), y proyectos de investigación conjuntos del sector industrial. Los sectores más interesantes para Brasil, han sido la mecánica de precisión, la biotecnología y el equipamiento hospitalario y quirúrgico. En este contexto, el papel de la CE, sería el de información, puesta en contacto de las partes y apoyo a iniciativas originales de cooperación, además de ofrecer a los PVD no asociados nuevos

70. Reglamento nº 319/92 de 3 de febrero de 1992, relativo a la aplicación, durante un período experimental, del instrumento financiero "EC Investment Partners" destinado a los países de América Latina, de Asia y del Mediterráneo.

71. Brasil fue uno de los países con mayor fuga de capitales en la década de los 80. La salida legal de capital extranjero se multiplicó por cuatro y su entrada se dividió por tres. De 1982 a 1984 la disminución de inversiones fue drástica: según el Banco Central de Brasil, la entrada líquida de capital en 1981 se situó en la cantidad de 1,8 billones de dólares USA, mientras que en 1984 fue de menos de 750 millones.

72. Organismos internacionales como la CEPAL, el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo.

73. como por el recelo que suscitan los procesos de privatización de las empresas estatales de los países latinoamericanos, pues se trata de procesos excesivamente largos y a menudo tortuosos, y en consecuencia, desaniman la inversión.

mecanismos de cooperación para que éstos puedan diversificar sus relaciones internacionales, anteriormente concentradas en EEUU y Japón. Es importante el papel que puede jugar en la materia la subcomisión de cooperación industrial, creada en 1989 con el objeto de incentivar el desarrollo de esta política que ha generado importantes expectativas en Brasil.

## V. LA COOPERACION AL DESARROLLO

En 1.972 el Consejo Europeo proclamó por primera vez la necesidad de una *política global de cooperación*, tratando de la aplicación de nuevos instrumentos y de extender su ámbito de aplicación geográfica. Así, la CE mundializó su política y actualmente mantiene acuerdos de cooperación con la mayoría de PVD en todas las regiones del mundo. Los países del mundo árabe (no pertenecientes a la cuenca del mediterráneo y no ACP), los países de Asia (no ACP) y los de América Latina, están insertos en el sistema general de cooperación al desarrollo sin estar beneficiados de ningún sistema preferencial.<sup>74</sup>

A pesar de la entrada en vigor del acuerdo marco de cooperación con Brasil y de la teórica profundización de las relaciones de la Comunidad con América Latina, no podemos decir que la política comunitaria de cooperación al desarrollo con Brasil sea relevante, sino que continua siendo insignificante.

Esta política de cooperación es complementaria de la de los Estados miembros. En 1989, la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) bilateral de los estados comunitarios miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD)<sup>75</sup> con los países de América Latina fue de un total de 1.103,2 millones de dólares. El país que más asignó fue Italia que de un total de 404,9 millones asignó 140 a MERCOSUR y 18,5 a Brasil. Alemania asignó 360,1, a MERCOSUR 73,9 y a Brasil 33,9. Países Bajos de un total de 167,9 destinó 14,9 a MERCOSUR y 9,9 a Brasil. Francia un total de 112,9 y 22 a MERCOSUR de los que la

74. Sobre este tema, véase: ABELLAN HONRUBIA, Victoria. *Las relaciones entre las Comunidades Europeas y los países en vías de desarrollo*. en Manuel Díez de Velasco (comp.) *El Derecho de la Comunidad Europea*. Universidad Menéndez y Pelayo. Madrid 1982, pág. 192; FLAESCH-MOUGUIN, Cathérine. *Les accords externes de la CEE 1.1.84*. - 30.6.86, en "Revue Trimestrielle de Droit Européen" 1 y 2. Paris 1987; GALINSOGA JORDA, Albert. *El régimen jurídico de la cooperación de la CE con AL*, en anales, Centro de la UNED, Barbastro, 1986; DE JUAN Y PEÑALOSA, Juan. *Mutuo acercamiento entre la CEE y Brasil*. en ICE, del 12 al 18 de Noviembre de 1990, pág. 4172; LEBULLENGER, Joël. *La politique communautaire de coopération au développement*, en "Revue trimestrielle de Droit Européen (RTDE) 24, Paris 1988, págs. 122-157; REMIRO BROTONS, Antonio. *Las relaciones exteriores de las Comunidades Europeas*, en: Eduardo García de Enterría, Julio González y Santiago Muñoz (comp.), *Tratado de Derecho Comunitario Europeo III*. Ed. Civitas. Madrid, 1986, pág.702; TENA, Javier. *La cooperación al desarrollo de la CEE*, en "ICE", núm. 2137, 6-12 de junio de 1988, pág. 2119.

mitad se destinaron a Brasil. Reino Unido 25,3 y tan solo 2,7 a MERCOSUR de los cuales 2,3 se destinaron a Brasil. Bélgica 21,1 y del 1,9 que destinó a MERCOSUR 1,3 se asignó a Brasil. Dinamarca, por su parte, destinó 11 millones a América Latina y nada a Brasil ni a MERCOSUR.

La asistencia al desarrollo de la CE a América Latina en el período 1981-1989 fue de un total de 1.068,9 millones de dólares, (cifra insignificante teniendo en cuenta la magnitud de la región y de sus problemas así como del presupuesto comunitario); sin embargo, es cierto que esta cifra fue, en 1981, de tan solo 29,7 millones de dólares y que desde entonces se ha incrementado progresivamente. La distribución geográfica de dicha ayuda ha favorecido principalmente a la región centroamericana y a los países del pacto andino. MERCOSUR recibió un 7,1% del total (75,2 millones de dólares) y Brasil un 4,2% (44,5 millones de dólares). En 1986 la CE y sus Estados miembros aportaron a América Latina casi el 40% de la AOD que recibió la región y EEUU fue el primer donante mundial, (más de 1.000 millones de dólares).<sup>76</sup> Para 1991 se han la CE ha comprometido tan solo 371 millones.<sup>77</sup> Así vemos que la falta de medios presupuestarios limita seriamente toda iniciativa.

La ayuda comunitaria se basará en la transferencia de tecnología y procedimientos adaptados a disminuir el déficit nutricional, producir materias básicas, apoyar a las legislaciones nacionales de reforma agraria y de programas que favorezcan la autonomía de las comunidades de base de producción y comercialización. El sector que ha recibido más ayuda es el desarrollo rural y autoabastecimiento alimentario, con un 75,7% del total. El sector servicios, situado a continuación, obtuvo un 6,4%.

Otro sector prioritario es el apoyo a los procesos de integración regional o subregional de los países destinatarios de ayuda. En este sentido, se afirma que muchos países de América Latina no disponen de un mercado interior suficiente para el despegue de la producción industrial, indispensable para su progreso ulterior. Sin embargo, a excepción de Centroamérica y del Pacto Andino, los recursos asignados a este objetivo son puramente simbólicos. El apoyo comunitario al proceso de integración argentino-brasileño<sup>78</sup> no es más que retórico, ya que en la práctica la nota dominante es la ausencia de acciones concretas e indiferencia. El previsible desarrollo de la integración en la zona tras la configuración de MERCOSUR<sup>79</sup> podría estimular las relaciones de la CE en la región. Parece que por la trascendencia regional del Tratado de Asunción, la CE podría sentirse obligada a aplicar instrumentos efectivos de apoyo que superen el ámbito retórico. En un futuro será importante que en las negociaciones que se produzcan entre

75. Son miembros del CAD Austria, Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Suecia, Suiza, Reino Unido y República Federal Alemana. Desde diciembre de 1991 España es miembro del CAD.

76. Aunque los criterios y modalidades de la AOD estadounidense son bastante más confusos y muchas veces sesgados políticamente y con resultados discriminatorios.

77. Las partidas consignadas en el presupuesto comunitario como ayudas al desarrollo para países de América Latina tienen la consideración de gastos no obligatorios por lo que pueden asignarse a otros supuestos en caso de dificultades presupuestarias. (Resolución PE sobre ayuda financiera y técnica en favor de los países en desarrollo de Asia y América Latina de 13 de marzo de 1987).

78. Recogido en la comunicación de la Comisión al Consejo de 27 de junio de 1987.

los países comunitarios, la CE, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, se tenga en cuenta el impacto de éstas en el proceso de integración y en las relaciones de este mercado común con el mercado único europeo.

Según datos de la Comisión de la Comunidad, en el período 1979-1985, las *líneas de asistencia* CE - América Latina más importantes son: ayuda técnica y financiera, ayuda alimentaria, ayuda con ONGs, promoción comercial y ayuda de emergencia.

Son objetivos de *ayuda técnica y financiera*<sup>80</sup>, el desarrollo humano, el aumento de la producción alimentaria, el desarrollo rural, la cooperación regional y las relaciones comerciales, la protección del medio ambiente y la ayuda de urgencia para casos de catástrofes. La dotación de ayuda técnica y financiera, en razón del principio de equilibrio geográfico, se concentra en los países más pobres. Sin embargo, en concepto de ayuda al desarrollo y en términos absolutos, durante el período comprendido entre 1970-1985, Brasil ha sido el país latinoamericano que ha recibido más ayuda oficial al desarrollo del total aportado por los países CE (miembros del CAD), siendo de 646,3 en el período de 1980-1985.<sup>81</sup> En este mismo período, las instituciones de la CE aportaron financiación a Brasil valorada en la cantidad de 6,8 millones de dólares.<sup>82</sup>

El Reglamento CEE nº 443/92 considera que para la puesta en práctica de las ayudas contempladas el importe necesario estimado para un primer período de cinco años (1991-1995) es de 2.750 millones de ecus, y en el marco de las previsiones financieras (1988-1992), para el período 1991-1992, es de 1069,8 millones.

Tras la nueva agrupación del presupuesto, las partidas asignadas a la realización de acciones de *ayuda humanitaria* se agrupan en el título B7-5, destinado a nuevas modalidades. A partir de 1987 la partida presupuestaria consignada a ayuda humanitaria ha superado los 40 millones de ecus anuales. Aproximadamente el 40% de las asignaciones presupuestarias para ayuda humanitaria han sido destinadas a *ayuda alimentaria*. En 1989 América Latina recibió 61,5 millones de ecus en este concepto,<sup>83</sup> y Brasil 9,7 millones de ecus. Por otra parte, en el artículo B7-501, se contempla la *cofinanciación de proyectos con ONGs* en PVD.<sup>84</sup> Desde 1976 hasta 1989, el número de acciones de ayuda al desarrollo gestionadas por ONGs en Brasil es de 391 con una asignación comunitaria de 15.907.055 ecus. En 1976 las acciones fueron solamente dos

79. Las llamadas "asimetrías geométricas" existentes entre los estados signatarios del tratado de Asunción es uno de los obstáculos que deben afrontarse al diseñar la política de integración y, es un importante elemento a tener en cuenta por la CE que debería, por este motivo, incrementar su ayuda a este proyecto. Parece ser que la hegemonía económica de Brasil en la zona se verá incrementada con el proceso de integración.

80. Regulada en el Reglamento nº 443/92 del Consejo, de 25 de febrero de 1992, relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia que deroga el anterior Reglamento del Consejo, nº 442/81, de 17 de febrero de 1981. DOCE nº L 48 de 21 de febrero de 1981, pág.8.

81. En el período 1980-1985 Bélgica aportó a Brasil, en este concepto, la cantidad de 6,8 millones de dólares. Dinamarca -0,3. La República Federal de Alemania 283,9. Francia 265,4. Italia 15. Países Bajos 36. Reino Unido 39,6

82. Cantidad inferior a la aportada por la Comunidad a cada uno de los países miembros del pacto andino así como a los de centroamérica, a excepción de Panamá y Guatemala.

con un presupuesto de 50.000 ecus, mientras que en 1988 el presupuesto prácticamente llegaba a los 5 millones de ecus y se realizaron 83 acciones.

Existen además *nuevos ámbitos de cooperación* especialmente relevantes para Brasil, que puede desarrollar acciones en ellos con más intensidad y éxito que otros países.

En la ejecución de Proyectos de *Apoyo al Desarrollo Rural Integral* (DRI) Brasil, puede captar ayuda financiera del presupuesto comunitario especial para financiación de proyectos en ámbitos prioritarios.

La Comunidad ha desarrollado políticas de cooperación con los diferentes países de América Latina con el objeto de desarrollar una *lucha internacional contra la droga*; para ello ha aplicado mecanismos netamente diferentes en función de la naturaleza del problema en cada país (o grupo de países), según sea productor o consumidor, como es el caso de Brasil. En 1984, el Consejo manifestó su interés por este problema, y en 1986 una resolución del PE abrió a éstos efectos una línea presupuestaria, la 949 para posibilitar acciones efectivas. En 1987 ya se concedieron los primeros créditos y se financiaron seminarios y talleres sobre el tema en distintos lugares.<sup>85</sup> A pesar de las actuaciones iniciadas, el poco tiempo transcurrido desde que se iniciara la cooperación en este ámbito y el escaso presupuesto asignado al mismo impiden hablar de resultados satisfactorios.

Igualmente, en 1988 y con cargo a la partida presupuestaria 954, la Comunidad ha llevado a cabo una política de cooperación con Brasil en el campo de la *lucha contra el SIDA*, por la magnitud del problema en el país. El presupuesto aportado ha sido de 900.000 dólares.

Además, existe a nivel mundial intenso interés y urgente preocupación por la preservación del *Medio Ambiente*, especialmente por luchar contra la deforestación tropical. Así, surge la **Decisión de Naciones Unidas** de crear un Fondo Mundial, con aportaciones de los países industrializados y organismos internacionales, para ayudar a los PVD en la defensa y protección del medio ambiente. La **Declaración de Houston** contiene un proyecto para la conservación de la floresta tropical, y la **Declaración del Consejo Europeo de Dublín de defensa del Medio Ambiente** compromete a la CE en la realización de acciones concretas junto con otros países industrializados, dentro de un plan global. Se encomienda a la Comisión la propuesta de planes mediante la consulta con países afectados, especialmente con Brasil, país de gran relevancia en la Amazonia,<sup>86</sup> y por tanto, en materia de Medio Ambiente.

El **Tratado de Cooperación Amazónica**<sup>87</sup> toma impulso a partir de 1989 para

83. Cantidad que representa un porcentaje mínimo de la correspondiente partida presupuestaria.

84. Esta forma de ayuda es particularmente interesante por la diversidad de sus objetivos, la agilidad en sus actuaciones, su carácter humano y la profundidad de penetración que consiguen las ONGs gracias a las particularidades que las caracterizan como instituciones muy cualificadas.

85. En Brasil se ha realizado un proyecto de prevención, gestionado por una ONG llamada Organização de Auxilio Fraternal, en Salvador de Bahía.

86. Zona que contiene el 20% del agua dulce de la tierra y que constituye un tercio de la riqueza forestal mundial.

87. Firmado por los cinco países miembros del Pacto Andino, (Ecuador, Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia) y por Brasil, Surinám y la Guayana.

incrementar la integración regional y potenciar la cooperación amazónica, con especial relevancia del ámbito ecológico y de la protección del medio ambiente. El elevado nivel de integración de los países del Pacto Andino facilitaría el desarrollo de la cooperación amazónica, si no fuera por la existencia de otras necesidades y carencias con las que se enfrentan estos países, de modo que el medio ambiente queda relegado a un nivel secundario ante la urgencia de cubrir penurias y miserias más acuciantes. En los países amazónicos, concretamente en Brasil, existe una sutil desconfianza en todo lo que afecte a la Amazonia, y la soberanía nacional es infranqueable ante cualquier acuerdo que pueda reducirla. La CE aparece como válido interlocutor en materia de cooperación amazónica, ya que dispone de instrumentos adecuados para el desarrollo de dicha política<sup>88</sup> y además, su naturaleza multilateral podría alejar el recelo que se suscita por la intervención extranjera en la zona.

En el Reglamento CEE nº 443/92 se dota de especial relevancia a esta materia considerada prioridad a largo plazo, y se reserva un 10% de los recursos financieros a proyectos de protección del medio ambiente y en particular de las selvas tropicales, por lo que puede favorecer especialmente a Brasil. Además, la protección del medio ambiente y de los recursos naturales se tomará en consideración en todas las demás acciones.

En la actualidad existen 14 proyectos de la CE en la Amazonia, cinco de ellos de origen brasileño. Estos proyectos se refieren a la contaminación por mercurio de la cuenca amazónica, a cartografía de florestas, carboquímica vegetal y a la realización de seminarios sobre Ecología en Brasil y otros PVD.

La preocupación por el asunto se ha generalizado, pero las líneas de actuación son aún incipientes. Se trata de una realidad compleja que se encuentra inserta en el difícil marco del diálogo Norte-Sur. Si bien es cierto que estamos ante un campo en el que la interdependencia Norte-Sur es muy evidente, no es menos cierto que las respuestas a los problemas ecológicos son complejas y extremadamente delicadas. "Como dijo uno de los miembros de la delegación brasileña durante el desarrollo de la Cuarta Comisión Mixta, la pobreza constituye, por sí misma, la causa más importante del deterioro del medio ambiente. Y detrás de esa pobreza está la ignorancia...No va a ser fácil un encuentro de posturas".<sup>89</sup>

Brasil posee un 60% de la Amazonia, por lo que su postura en la zona es muy relevante, tanto, que acogió la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en junio de 1992. Por el momento, la política de declaraciones lleva la delantera a la realización de efectivas acciones, y quizás sea esta la materia adecuada para que el ofuscado Norte dirija su mirada hacia el Sur, pobre.

## VI. CONCLUSIONES

1) Brasil, como **interlocutor de la CE**, por sus especificidades y su nivel de industrialización, es muy capaz de aprovechar estas relaciones a pesar de ser marginales. Las posibilidades de incentivarlas por la aplicación de planes de ajuste en Brasil podrían

verse truncadas por el fracaso de estos planes, que comportaría mayor pérdida de confianza en la superación de las limitaciones de Brasil y en sus posibilidades de estabilidad y desarrollo.

2) En el **ámbito político** es relevante que la CE haya adoptado el diálogo político como una nueva forma de cooperación, aunque podría tratarse, una vez más, del establecimiento de un práctica carente de contenido. La consolidación del Grupo de Río como interlocutor válido de América Latina con la CE dificultará que la CE excuse su discriminación con América Latina alegando nuevamente la falta de integración en la región y la enumeración de áreas prioritarias de cooperación es importante dado que Brasil puede prepararse en dichos ámbitos para ser capaz de presentar y negociar propuestas de cooperación en la materia.

La firma de las declaraciones (ambiguas y confusas) crea expectativas de consolidación y profundización del diálogo político CPE-Grupo de Río, pues el diálogo no se ha roto sino que ya institucionalizado es un reto para la Comunidad, a fin de no decepcionar a los países latinoamericanos. El primer paso está dado, pero el camino por recorrer es todavía largo y es en este marco en el que Brasil debe defender sus intereses.

3) El **marco jurídico** de las relaciones Brasil-CE ha evolucionado ampliando su ámbito de aplicación a la cooperación económica e incluso a aspectos de ayuda al desarrollo. Sin embargo, el acuerdo marco de cooperación es también limitado y como contrapartida a la posibilidad de acceso de Brasil a ciertas ayudas financieras, es preocupante que se pretenda más la explotación de los recursos naturales brasileños que el desarrollo del país. En la actualidad, debería firmarse un nuevo acuerdo de cooperación que permitiera una mayor expansión y activación de las relaciones mutuas. En el reciente acuerdo marco de cooperación CE-Uruguay, se trata en un apartado íntegro de la cooperación en materia de medio ambiente y, en especial a escala regional, de lo que se deduce que también la CE tiene interés por regular esta materia con Brasil.

4) Las **relaciones comerciales** entre Brasil y la CE han sido las más intensas entre la Comunidad y los países de América latina, aunque tras la intensidad de estas relaciones subyace una guerra de "ataques" y "contraataques" proteccionistas en determinadas materias, totalmente contrarios a la normativa del GATT. Así, la liberalización comercial recogida en el acuerdo no queda garantizada sino que con frecuencia es burlada. Además, el SPG se muestra cada vez más limitado. La interacción entre el instrumento preferencial (SPG) y el convencional puede favorecer a Brasil, cuando encuentra en el acuerdo un foro de expresión de peticiones a través del cual se materializan determinadas concesiones comunitarias. A pesar de ello, la PCC es restrictiva, proteccionista y discriminatoria.

5) Las líneas de **cooperación económica** de mayor importancia entre la CE y Brasil son la cooperación científico-tecnológica y la industrial. La ciencia, la tecnología y la industria son los vértices del triángulo preferencial de las relaciones entre la Comunidad y Brasil.

La *cooperación científico-tecnológica* requiere una reorientación ya que hasta el

88. El de cooperación de integración regional (A.932) y el de Ecología (A.946).

89. DE JUAN Y PEÑALOSA, Juan: *Mutuo acercamiento entre la CEE y Brasil*. en ICE, del 12 al 18 de Noviembre de 1990, pág. 4172

momento los resultados obtenidos han sido modestos fundamentalmente por motivos financieros por lo cual es necesario que se aumente la línea presupuestaria, así, los nuevos modos de cooperación deberían crear mecanismos para mantener cierto equilibrio presupuestario en proyectos de media y larga duración, que son los normalmente más afectados. Igualmente, debería fomentarse la participación brasileña en algunos programas comunitarios de investigación y desarrollo; de este modo, Brasil se familiarizaría con la metodología y las nuevas tecnologías de la CE, y se convertiría en asociado de la Comunidad a largo plazo.

La *cooperación industrial* es un ámbito especialmente importante, por lo que a partir de 1990, el gobierno brasileño trata de la necesidad de una nueva política industrial que ajuste la infraestructura del país a los nuevos requerimientos del sistema internacional y, en este contexto, aprovechar al máximo las posibilidades de cooperación industrial de la CE, especialmente a través de la formación de empresas conjuntas (como el mejor medio de captación de nuevas tecnologías). Ante la importancia en el ámbito de la empresa privada, Brasil se propone liberalizar sus actuaciones administrativas a fin de facilitar este tipo de acciones.

6) En sentido riguroso, podríamos afirmar que la **Política Comunitaria de Cooperación al Desarrollo con Brasil** no existe; para su existencia efectiva deberían incrementarse los fondos presupuestarios consignados al efecto, pues a pesar de que las asignaciones presupuestarias de ayuda al desarrollo han ido aumentando, ésta siguen siendo insignificantes. La evolución de la línea presupuestaria para la cooperación comunitaria con Brasil y los países de la región, posibilitaría el éxito de iniciativas recientes destinadas al fracaso en caso de no disponer de asignación financiera suficiente. Es importante que tras largas reivindicaciones, finalmente se haya abierto el BEI a la región, aunque de un modo limitado ello ya supone el inicio del acceso de América Latina a unos fondos comunitarios hasta el momento vedados.

Es posible que la importancia de MERCOSUR estimule nuevas acciones de apoyo a la región en aplicación de preferencialidad de la Comunidad por proyectos de apoyo a la integración regional. Finalmente cabe destacar el relevante papel de Brasil en los nuevos ámbitos de cooperación, fundamentalmente en materia de Medio Ambiente, dimensión que debería estar presente en todos los aspectos de la cooperación comunitaria además de utilizarse instrumentos específicos en esta materia.

7) No es previsible que a corto plazo se realice un cambio relevante en la *perspectiva de las relaciones CE-Brasil*. Los países de Europa Central y Oriental han acaparado la atención como nueva región a la cual, por razones históricas, culturales y de proximidad, la CE dispensa una posición relevante en su entramado político y económico internacional. Sin embargo, la existencia de numerosas deficiencias en la articulación de las relaciones entre Brasil y la Comunidad no significa que se trate de unas relaciones sin perspectivas futuras; parece que la articulación actual de estas relaciones, podría dar lugar a una activación de las mismas, aunque la respuesta radica en la existencia de una auténtica voluntad política y de una mayor asignación presupuestaria por parte de la Comunidad. Sin ello, los mecanismos existentes pueden ser inoperantes y puede derivarse la relación a una estructura de "diálogo" vacía de contenido.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Las relaciones institucionales entre la Comunidad Autónoma de  
Catalunya y América Latina.  
Aina Villalonga Vadel

# Las relaciones institucionales entre la Comunidad Autónoma de Catalunya y América Latina<sup>1</sup>

Aina Villalonga Vadell\*

## I. LA PROYECCIÓN EXTERIOR DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUNYA: OBJETIVOS Y DIMENSIONES PRIORITARIAS.

Previo al estudio de las relaciones catalano-latinoamericanas, sería interesante describir los principales ejes de la proyección exterior del Gobierno de la Generalitat de Catalunya con el fin de precisar el grado de sensibilidad existente hacia América Latina.

El análisis del *marco jurídico-institucional* de las competencias de la Comunidad Autónoma de Catalunya en las cuestiones que hacen referencia a las "relaciones internacionales" revela un débil tratamiento constitucional y estatutario<sup>2</sup>. A pesar de

1. Este artículo forma parte de un proyecto de investigación, desarrollado dentro del marco institucional de la Fundació CIDOB, bajo el título "Evaluación de la cooperación de Catalunya en América Latina" (1992). Para su realización la autora obtuvo una ayuda a la investigación de la Comissió Interdepartamental de Recerca i Innovació Tecnològica (CIRIT), Departament d'Ensenyament, Generalitat de Catalunya.
2. Con respecto a la polémica relativa a las posibilidades de concurrencia de las CCAA en la materia de las "relaciones internacionales" atribuida constitucionalmente al Estado así como a la dificultad en establecer una separación entre la política doméstica y la política exterior, véase: SOLÍS GRAGERA, T. "El poder exterior y las Comunidades Autónomas" en *Documentación Administrativa*, núm. 205, 1985, págs. 91-118; REMIRO BROTONS, A. *La acción exterior del Estado*, Madrid, 1984 y "El poder exterior del Estado" en *Documentación Administrativa*, núm. 205, 1985, págs. 53-

\*Licenciada en Antropología Cultural. Master en Estudios Internacionales de la Fundació CIDOB

90; ARMERO, J.M. *Autonomías y política exterior*, Madrid, 1983; MESA, R. *Democracia y política exterior en España*, Ed. Eudema-Actualidad, Madrid, 1988; MORAN, F. *Una política exterior para España*, Planeta, Barcelona, 1980. Desde una perspectiva más genérica véase; ARENAL, Celestino del. *Introducción a las Relaciones Internacionales*, MORSE, M., *Modernisation and the transformation of international relations*, The Free Presses, N.Y., 1976; MERLE, M. *La politique étrangère*, PUF, Paris, 1979.

3. Véase: PELAEZ MORON, J.M. "La participación de las Comunidades Autónomas en la celebración y ejecución de los Tratados Internacionales", *Revista de Derecho Público*, Vol. I, núm. 98, enero-marzo 1985, págs. 69-100; BORRAS RODRIGUEZ, A. "Intervenció en els Tractats i Convenis Internacionals" en *Comentaris sobre l'Estatut d'Autonomia de Catalunya*. Institut d'Estudis Autònoms, Vol. III, págs. 34-47; PEREZ GONZALEZ, M.-PUEYO LOSA, J. "Las Comunidades Autónomas ante el orden internacional" en *Constitución, Comunidades Autónomas y Derecho Internacional*, VI Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, Xunta de Galicia, Santiago de Compostela, 1982, págs. 13-88; TORNOS, J.- AJA, E.- FONT, T.- PERULLES, J.M.- ALBERTI, E. *Informe sobre las Autonomías*, Ajuntament de Barcelona, Document de Treball, 1987.
4. El interés creciente de los entes subestatales en extender su proyección exterior mediante su participación en organismos internacionales ha sido un tema ampliamente tratado por la doctrina. En relación a las diferentes modalidades de cooperación internacional de poderes locales y regionales, véase; GONZALEZ A., F.- CORNAGO PRIETO, N. *Cooperación internacional y entes subestatales*, comunicación presentada en las XIV Jornadas de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales sobre la *Cooperación internacional*, Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, Vitoria-Gasteiz, 26, 27 y 28 de septiembre de 1991; GALINSOGA, A.- BLANC, A.- NOVELL, A. "La autonomía local en el marco jurídico-internacional europeo" en *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, núm. 237, enero-marzo 1988, MAP, INAP, págs. 881-923; GARCIA PETIT, J. "Aproximación a las relaciones exteriores de ciudades y regiones" en *ANUARIO INTERNACIONAL CIDOB, 1989*, Fundació CIDOB, Barcelona, 1990, págs. 81-84; ALGER, C.F. "Le local et le mondial; comment percevoir, analyser et assumer leurs interconnexions?", en *Revue Internationale des Sciences Sociales*, núm. 117, agosto 1988, págs. 359-380. Concretamente Catalunya ha desarrollado un papel muy dinámico en el seno de la Asamblea de las Regiones de Europa (ARE). Se incluyen entre sus principales objetivos, alcanzar el reconocimiento por parte de la CE de la importancia de las regiones como entidades dotadas de poder político y que, como tales, se les otorgue una participación efectiva en el proceso de toma de decisiones. En este sentido, un avance hacia la institucionalización del hecho regional en la estructuración institucional europea ha sido la previsión en el Tratado de Unión Europea de la creación del Comité de las Regiones con carácter consultivo.
5. Esta ha sido una clasificación dada por la doctrina italiana y aceptada en nuestro país, para distinguir de las relaciones internacionales propiamente dichas de aquellas actividades que son realizadas fuera del territorio nacional pero con la particularidad de que no conllevan efectos jurídicos desde la perspectiva del Derecho Internacional Público. Véase: PEREZ GONZALEZ, M.-PUEYO LOSA, J. "Las Comunidades Autónomas..." op. cit. págs. 71-88; BORRAS RODRIGUEZ, A. "Intervenció en els Tractats..." op. cit. págs. 45-47; PAU VALL, F. "En torno al hermanamiento entre California y Cataluña" en *Autonomías*, núm. 6, mayo 1987, pág. 202; REMIRO BROTONS, A. *La acción exterior...*, op. cit. pág. 235.
6. Estas líneas se acoplan a la evolución seguida desde el Gobierno español, cuya preocupación

ello, se han desarrollado ciertas vías de participación por parte de dicha Comunidad Autónoma tanto en las relaciones internacionales del Estado<sup>3</sup> -entre las que destaca su concurrencia en organismos u asociaciones internacionales tales como el Consejo de Europa o la Comunidad Europea<sup>4</sup>- como en los mecanismos propios de relación exterior diseñados por dicha Comunidad Autónoma, siendo entre estos últimos las denominadas "actividades de relevancia internacional"<sup>5</sup> de carácter promocional -en sectores tales como turismo, comercio, industria y cultura- las que alcanzan mayor trascendencia.

La *evolución de la proyección exterior* del Gobierno de la Generalitat permite definir dos fases diferenciadas;

1) En una *primera fase* correspondiente a la primera mitad de la década de los ochenta, se ha caracterizado por el impulso de una amplia red de iniciativas de promoción exterior, independientes y concretas, desde los diferentes departamentos de la Generalitat. Cabría precisar, no obstante, que en la primera legislatura del Gobierno catalán (1980-1984), los temas centrales de la agenda política girarán prioritariamente en torno a la institucionalización del incipiente proceso autonómico, siendo, por tanto, las "cuestiones internacionales" de menor trascendencia<sup>6</sup>. En este contexto, no es de extrañar que las primeras acciones emprendidas en el exterior no alcanzaran el plácet del Gobierno español al ser vistas con sumo recelo ante el temor de una posible ruptura de esa "temprana y frágil" unidad de acción exterior<sup>7</sup>. No obstante, el espontaneismo inicial irá derivando en el consenso acerca de unas pautas convenidas que afectarán tanto al contenido como a la forma<sup>8</sup>.

2) La *segunda fase* de la proyección exterior, que se prolonga hasta el momento actual, ha significado la introducción de una *nueva orientación* basada en el diseño y planificación a medio y largo plazo de la acción exterior a partir de una reestructuración interna y de una mayor "centralización" en el proceso de toma de decisiones por parte del Departament de la Presidència. Precisamente, el grado de incidencia del President de la Generalitat en el diseño de dicha proyección exterior es relevante, asemejándose, comparativamente, a la tendencia general del presidencialismo en la mayoría de los gobiernos occidentales ya sean de ámbito estatal o subestatal<sup>9</sup>.

En el inicio de esta etapa se han introducido *nuevos instrumentos* de actuación exterior que han implicado la adopción de medidas internas y externas.

Las primeras tienen por objetivo prioritario conseguir una mayor coordinación y centralización de las iniciativas de dimensión internacional a través de *órganos creados "ad hoc" o de actuación exterior directa de la administración autonómica*, especializados en diferentes ámbitos y áreas de actuación, entre los que destacan<sup>10</sup>:

- La *Subdirecció General de Relacions Externes i de Protocol*<sup>11</sup>, dependiente de la Secretaria General de la Presidència<sup>12</sup>.

- El *Servei de Promoció Exterior*, adscrito a la "Direcció General de Promoció Comercial" del Departament d'Indústria i Energia<sup>13</sup>.

- La *Oficina de Relacions amb Estats Units i Canadà*, unidad adscrita a la *Comissió Amèrica i Catalunya, 1992*, del Departament de Presidència de muy reciente creación (junio de 1991)<sup>14</sup>.

- La *Oficina de Cooperació Educativa i Científica amb la CE*<sup>15</sup> unidad dependiente del Departament d'Ensenyament<sup>16</sup>. Desde 1990, funciona, asimismo, la *Comissió*

principal será el asentamiento y desarrollo del sistema constitucional. Véase; MESA, R. *Democracia y política exterior...*, op. cit..

7. REMIRO BROTONS, A. "El poder exterior..." op. cit. pág. 62 y ss.
8. En este contexto, se inscribe la carta enviada por la Secretaría General Técnica del MAE a todos los delegados de Gobierno de las CCAA, con fecha 31 de octubre de 1983, en la que se detallaban los criterios a seguir con el fin de optimizar la eficacia de los viajes institucionales de las autoridades autonómicas y la labor de coordinación e información entre el MAE y las distintas CCAA a través de los delegados de Gobierno en las mismas.
9. MESA, R. "El proceso de toma de decisiones en política exterior" en *Documentación Administrativa*, núm. 205, julio-septiembre 1985, pág. 150. Con respecto a la concentración del poder exterior en manos del presidente del Gobierno español, Felipe González, son muchos los autores que defienden esta línea, ver; SABA, K. "The Spanish Foreign Policy Decision-Making Process", en *The International Expectator*, vol. XXI, núm. 4, octubre-noviembre 1986; REMIRO BROTONS, A. "El poder exterior..." op. cit. 53-90; ARENAL MOYUA, C. del y SOTILLO LORENZO, J.A. "Relaciones exteriores de España, 1989" en *ANUARIO INTERNACIONAL CIDOB, 1989. Cambios y actores en la realidad internacional 89, algunas claves para interpretarlos*. Fundació CIDOB, 1990, pág. 15.
10. Para un estudio más exhaustivo de su estructura y funcionamiento, véase; VILLALONGA, A. *Evaluación de la cooperación de Catalunya en América Latina*, Fundació CIDOB, 1992, mimeo, págs. 24-41.
11. Decreto Núm, 241/1987, del 20 de julio (DOGC, Núm. 872, 3 de agosto de 1987).
12. Su creación como organismo específico que sirviera de nexo de cohesión y que, a la vez, asumiera las funciones propias de protocolo respondió a la importancia creciente de la proyección exterior de la Generalitat y, en especial, ante las numerosas iniciativas emprendidas desde los distintos departamentos.
13. A su vez, en dicho Departamento, se creó el *Consell Assesor d'Indústria i Promoció Exterior* (Decreto Núm. 20/1989, del 7 de febrero; DOGC Núm. 1110, 22 de febrero de 1989: modificación por el Decreto Núm. 316/1989, del 20 de noviembre; DOGC Núm. 1233, 20 de diciembre de 1989), como órgano de asesoramiento y de consulta del Conseller de Indústria y Energia en todas aquellas materias de ejecución de política industrial del departamento y de la promoción exterior de la misma.
14. En relación a los antecedentes de las relaciones entre el Estado de California y la Comunidad Autónoma de Catalunya y al hermanamiento y convenios existentes entre ambas regiones, véase; VILLALONGA, A. *Evaluación de la cooperación...*, op. cit. págs. 33-34.
15. Decreto Núm. 13/1987, de 29 de enero (DOGC 1100, 1 de febrero de 1989).
16. Participa en los siguientes programas comunitarios: P. Arion, P. de intercambio de profesores de enseñanza primaria y secundaria, P. Lingua, P. Comett, P. Erasmus y P. Sprint. Además, hay representantes del Departament d'Ensenyament que se encuentran integrados en las comisiones de educación de la Asamblea de las Regiones de Europa (ARE), de la Comunidad de Trabajo de los Pirineos y de la Euroregión. A su vez, el Departament d'Ensenyament, conjuntamente con las universidades de Catalunya, tiene establecido, desde 1988, un convenio con el Patronat Català Pro Europa a partir del cual se creó el *Servei Europa-Universitat*, que cuenta con una delegación permanente en Bruselas. Su función es informar a las universidades catalanas de las posibilidades de solicitar ayudas o información sobre programas comunitarios.
17. DOGC Núm. 1322. Cabe mencionar la Comisión de promoción de la enseñanza del catalán en las universidades extranjeras que cuenta con un lector en las universidades siguientes; Oxford, Salford, Manchester, Londres, Bristol, Southampton, Liverpool, Gales, Colonia, Bonn, Hamburg,

*Coordinadora de Cooperació Educativa amb Institucions Estrangeres*<sup>17</sup>.

- La *Oficina de Cooperació Sanitària amb Europa* del Departament de Sanitat i Seguretat Social<sup>18</sup>.

- El *Secretariat de Relacions amb els Casals Catalans*, unidad dependiente del Servei d'Affers Institucionals del Departament de la Presidència.

Por otro lado, se ha extendido un entramado de *consorcios de carácter promocional*, con personalidad jurídica propia, en los que participan entidades públicas y privadas. Sus actuaciones se desarrollan en las áreas principales de formación, información, asesoramiento y promoción de los ámbitos comercial, turístico, científico y cultural:

- *El Patronat Català Pro Europa*<sup>19</sup>.

- *El Consorci de Promoció Turística de Catalunya*<sup>20</sup>.

- *El Consorci de Promoció Comercial de Catalunya* (COPCA)<sup>21</sup>.

- *El Centre d'Informació i Desenvolupament Empresarial* (CIDEM)<sup>22</sup>.

- *El Laboratori General d'Assaigs i Investigacions* (LGAI)<sup>23</sup>.

- *L'Institut Català d'Estudis Mediterranis* (ICEM)<sup>24</sup>.

- *El Consorci Català de Promoció Exterior de la Cultura* (COPEC)<sup>25</sup>.

En cuanto a los *instrumentos creados para la actuación en el exterior*, cabe señalar la apertura de *oficinas comerciales*<sup>26</sup> así como la configuración de una red de *Centros de Promoción de Negocios*<sup>27</sup> por parte del COPCA y del CIDEM. Por su parte, el COPEC tiene previsto crear "*Centres Difusors de Cultura*" en las principales áreas de interés para las industrias culturales catalanas en el exterior.

Los *objetivos prioritarios* de la actuación exterior del Gobierno de la Generalitat han sido constantes a lo largo de su evolución y se corresponden a unas áreas geográficas específicas en las que los intereses son diferentes en cada una de ellas;

El principal objetivo, matriz de toda la proyección exterior, es alcanzar una *mayor aproximación política y económica con los países europeos comunitarios*. Asimismo, el interés de Catalunya en impulsar el movimiento regional europeo<sup>28</sup> se refleja tanto en su participación sumamente activa en la Asamblea de las Regiones (ARE)<sup>29</sup> y en el Comité de las Regiones en la CE<sup>30</sup> como en el impulso dado a proyectos interregionales y de cooperación transfronteriza como las experiencias de: los "*Cuatro Motores para Europa*", la "*Euroregión con Languedoc-Rossellón y Midi-Pirinees*"<sup>31</sup> y la "*Comunidad de Trabajo de los Pirineos*"<sup>32</sup>.

Un segundo objetivo estrictamente económico es el de *captar inversiones extranjeras* para Catalunya y fortalecer las *relaciones comerciales* con los principales socios de Catalunya (países europeos comunitarios, Estados Unidos, Japón y el sudeste asiático<sup>33</sup>) y, en un segundo nivel, con los países del Maghreb<sup>34</sup>, del Este de Europa<sup>35</sup> y de América Latina.

Finalmente, en lo que concierne al papel adoptado por el *Parlament de Catalunya* con respecto a las cuestiones internacionales se demuestra, por un lado, el bajo control que ejerce dicho órgano sobre el Ejecutivo catalán<sup>36</sup>, y por otro lado, aun cuando las resoluciones adoptadas en temas de solidaridad y de derechos humanos son importantes cualitativa y cuantitativamente<sup>37</sup>, no alcanzan el nivel de participación y de actividad deseable. Cabe resaltar, no obstante, que existe un interés y una sensibilidad mayor por la región latinoamericana que por otras áreas geográficas<sup>38</sup>.

Bremen, Lyon, Budapest, Poznan, Cracovia, Toronto, Copenhague, París, Rennes, Lisboa, Leipzig, Friburg, Escocia, Berlín, Los Angeles y Wolverhampton. Igualmente se han firmado convenios de colaboración con instituciones francesas, italianas, alemanas, holandesas y británicas y acuerdos con las regiones que gozan de relaciones privilegiadas con Catalunya (especialmente, europeas, canadienses y norteamericanas).

18. También realiza actividades de cooperación al desarrollo en el ámbito de la salud con proyectos de carácter prolongado o de emergencia en otras áreas geográficas como América Latina.
19. Creado a partir del Decreto 237/1982, del 20 de julio (DOGCG Núm. 249, 13 de agosto de 1982; posteriores Decretos de modificación: Decreto 55/1988, de 20 de julio -DOGCG Núm. 970, 25 de marzo de 1988 y Decreto 182/1989, de 17 de julio -DOGCG Núm. 1180, 11 de agosto de 1989-), se halla constituido por la Generalitat (dependiente del Dep. de la Presidencia), las universidades catalanas, la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, las Caixes d'Estalvis radicadas en Catalunya y ESADE. En un principio, sus actividades girarían especialmente en torno a aquellos aspectos europeos que afectasen a Catalunya en los momentos previos a la adhesión de España en la CE. Tras dicha adhesión, modificara su estructura y funcionamiento adoptando como finalidad principal la organización, promoción y coordinación de actividades relacionadas con las Comunidades Europeas y otras organizaciones europeas. Actualmente, consta de una delegación en Bruselas que centraliza toda la información comunitaria.
20. Creado por el Decreto núm. 13/1986, de 16 de enero (DOGCG Núm. 644, 3 de febrero de 1986) y modificado sus Estatutos por el Decreto Núm. 40/1990, del 23 de enero (DOGCG Núm. 1259, 23 de febrero de 1990).
21. Creado por el Decreto 236/1987 del 13 de julio y dependiente del Departament d'Indústria i Energia e integrado por diversas entidades y asociaciones empresariales catalanas relacionadas con el comercio exterior. Ha puesto en marcha diferentes programas de promoción de la exportación de las empresas catalanas en cinco áreas geográficas que prácticamente cubren todo el escenario económico mundial; Europa Occidental, USA- Israel-Oceania (incluye Canadá, Japón y Australia), América Central y Sur, Norte de África-Próximo y Medio Oriente, y por último, el área de "Nuevos Mercados" (Europa del Este, África Subsahariana y Asia).
22. Creado por la Ley 5/1985, del 16 de abril de 1985 (DOGCG Núm. 531, de 24 de abril de 1985), tiene consideración de entidad del derecho público según lo previsto en el artículo 4.2. de la Ley de Finanzas Públicas de Catalunya. El CIDEM posee personalidad jurídica propia y está sometido al derecho privado. Adscrito al Departament d'Indústria i Energia tiene por objeto emprender, desarrollar y coordinar los programas y las actuaciones que le encomiende dicho Departamento. Siguiendo una orientación geográfica similar al COPCA, aún cuando destacan las misiones empresariales realizadas en el área del Sudeste asiático, persigue la creación de "joint ventures" entre empresas catalanas y sus correspondientes "partners" de países con tecnología avanzada y el fomento de la inversión en Catalunya así como la proyección exterior de la industria catalana.
23. Ley de creación 23/1984, como entidad de derecho público, se erige en la política del Departament d'Indústria i Energia de creación de infraestructuras de servicios a la industria para aumentar la calidad de sus procesos y productos. Sus funciones principales son la realización de ensayos de conformidad con las normativas comunitarias vigentes, colaboración con las empresas en los procesos de mejor de los productos, controles y auditorias de calidad y calibrage e investigación aplicada. ELGAI participa en varios programas de investigación de otros laboratorios comunitarios y es socio fundador de EUROLAB, organización europea que agrupa laboratorios de ensayo públicos y privados de 18 países de la CE y de la EFTA. En 1990, puso en marcha, además, una oficina de información técnica a la exportación denominada INFOTEX.

## II. ANÁLISIS ESPECÍFICO DE LAS RELACIONES ENTRE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUNYA Y AMÉRICA LATINA.

### 2.1. Las relaciones político-institucionales.

Al delimitar los objetivos y las áreas específicas prioritarias de la proyección exterior del Gobierno de la Generalitat, la ubicación de América Latina parece quedar claramente relegada a un segundo plano<sup>39</sup>. Conviene, no obstante, precisar hasta qué punto América Latina tiene o debiera tener desde la óptica gubernamental de la Comunidad Autónoma un papel marginal para Catalunya.

Existen determinados factores en dicha región que potencialmente pueden ofrecer un atractivo para el fortalecimiento de las relaciones catalano-latinoamericanas; por un lado, la generalización de la restauración de sistemas democráticos -a pesar de haber surgido recientemente ciertos brotes de inestabilidad en algunos países- y, desde el punto de vista económico, la adopción de políticas de ajuste cuya finalidad es paliar los grandes desequilibrios estructurales.

Pero el factor más esperanzador es la tendencia a la integración político-económica que se plasma, especialmente, en un proyecto reciente que ya está tomando cuerpo, el MERCOSUR.

Paralelamente, se han dado otros intentos en una misma línea. Tal es el caso de México, en plena recuperación económica y que con su apertura hacia América del Norte a raíz del inicio de negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, puede ofrecer grandes ventajas de cara a la inversión catalana y, a la vez, servir de plataforma para la entrada de productos catalanes en el mercado estadounidense y canadiense.

Todos estos elementos, que permiten tener una visión más optimista de América Latina que en épocas anteriores, han sido objeto de reflexión por parte del Gobierno de la Generalitat y han conllevado un *reciente interés* que encuentra ciertos indicios en el primer viaje de Jordi Pujol como *President* de la Generalitat a Argentina en 1986 y que, con los óptimos resultados del último realizado al área, concretamente, a México, el supuesto papel de marginalidad de América Latina para Catalunya debe relativizarse.

En este sentido, *los países escogidos en las visitas institucionales del President*, Argentina<sup>40</sup>, Uruguay<sup>41</sup>, Brasil<sup>42</sup> y México<sup>43</sup>, -todos ellos sumidos en esfuerzos integracionistas- junto con la estrategia diseñada por el COPCA de *apertura de Centros de Promoción de Negocios* en México, Montevideo, Santiago de Chile, de posible ampliación futura a países como Venezuela, Argentina, Brasil, Costa Rica o Colombia, apuntan a una *intensificación de las relaciones catalanas con los países con mayor estabilidad* y precisamente, con aquellos con los que se mantienen los volúmenes de exportación e importación más representativos del área<sup>44</sup>.

Los *objetivos* perseguidos en los desplazamientos institucionales del *President*, Jordi Pujol, a la región han sido esencialmente tres; mantener contactos políticos con las máximas autoridades del país visitado, promover la inversión catalana en el mismo

24. Constituido a partir de la Ley 1/1989 (DOGC Núm. 1109, 20 febrero de 1989) y el Decreto Núm. 221/1989, del 4 de abril, (DOGC Núm. 1197, 22 de septiembre de 1989) figura como una entidad autónoma de carácter administrativo adscrita al Departament de la Presidència de la Generalitat. Tiene por finalidades el estudio, en el área mediterránea, de los problemas relacionados con el medio ambiente, la industria, el comercio, las nuevas tecnologías y realidades culturales y contribuir a la promoción en Catalunya y en el resto del mundo de las diferentes realidades de los países mediterráneos.
25. Decreto núm. 227/1991, de 7 de mayo (DOGC, Núm. 15. 14. del 6 de noviembre de 1991). Además de depender del Departament de Cultura, también están representados los Departamentos de Industria y Energía y de Comercio, Consumo y Turismo. Se creó para dar impulso a los intercambios culturales y coordinar todas las actividades de promoción exterior de la cultura y lengua catalanas. Actualmente se encuentra en una fase incipiente centrada en la reestructuración del Departament de Cultura y, en particular, en el traspaso de las funciones de la Secretaria de Relaciones Culturales del mismo, que hasta el momento gestionaba y coordinaba todas aquellas actividades culturales en el exterior.
26. Bruselas, Los Angeles, Tokio y Nueva York.
27. A finales de 1991, el COPCA contaba con 32 Centros de Promoción de Negocios en el mundo.
28. Véase: PETSCHEN, Santiago. "La política exterior de la Comunidad Autónoma de Cataluña" en *Política Exterior*, Vol. II, núm. 5, 1988, págs. 222-238; "Les relacions internacionals de Catalunya: Motivacions i possibilitats" en *Revista de Catalunya*, núm. 19, mayo de 1988, págs. 83-95; "La región como ámbito de identificación con el grupo básico y su exigencia de proyección internacional" en *Afers Internacionals*, Fundació CIDOB, núm. 22, 1991, págs. 81-91.
29. En virtud de este nuevo mandato se ha iniciado una nueva reestructuración del Ejecutivo catalán con la reciente creación de un *Comisariado de Relaciones Exteriores* (aprobado por el Consell Executiu el 14 de septiembre de 1992), adscrito al Departament de la Presidència, y su función será la coordinación de las relaciones internacionales de la Generalitat. Queda, no obstante, por determinar si los actuales órganos autonómicos que mantienen actividades de dimensión internacional tales como la Subdirecció General de Relacions Externes i de Protocol, la Comissió Amèrica i Catalunya, 1992, etc... pasarán a depender de dicho Comisariado.
30. La presidencia de Jordi Pujol de la ARE ha supuesto no sólo una legitimación de su prestigio internacional, sino que también supondrá, con toda probabilidad, un refuerzo del mismo por el papel destacado que pueda asumir como presidente de la ARE en el nuevo Comité de las Regiones. Internamente, le garantiza una posición reforzada cara al diálogo con el Gobierno español.
31. *Esta constituye el primer eje de un objetivo más amplio consistente en la vertebración de una gran Euroregión del Mediterráneo Noroccidental, agrupada por las regiones del área más centrales de la Comunidad Europea, que sirva de plataforma de cooperación y desarrollo económico y tecnológico. Una experiencia piloto ha sido la "Route des Hautes Technologies de l'Europe du Sud".* Véanse los discursos del President de la Generalitat recogidos en *Afirmació catalana d'europèisme*, Paraules del President de la Generalitat a Aquisgrà i Estrasburg, Març de 1985, en Col.lecció **Paraules del President de la Generalitat**, Núm. 7, Generalitat de Catalunya, Servei de Publicacions de la Presidència, Barcelona, 1985; *La importància política i econòmica de la Mediterrània Nord-Occidental*, Paraules del President de la Generalitat a Estocolm, Novembre de 1987, en Col.lecció **Paraules del President de la Generalitat**, Núm. 14, Generalitat de Catalunya, Servei de Publicacions de la Presidència, Barcelona, 1988.
32. Con respecto a la cooperación transfronteriza, véase: GALINSOGA, A.- BLANC, A.- NOVELL, A., "La autonomía local..." op. cit. pág. 903-906; FERNANDEZ DE CASADEVANTE ROMANI, C. "Las

y, en general, fomentar el incremento de las relaciones económicas y, por último, dar a conocer la riqueza cultural de Catalunya. Mientras que en países como Japón, Canadá, Estados Unidos o Suecia, la finalidad primordial de los viajes es de carácter estrictamente económico, y en concreto de atracción de inversiones extranjeras para Catalunya, en América Latina adquiere un significado económico inverso. Se pretende "preparar el terreno" para incentivar la apertura exterior de las pequeñas y medianas empresas catalanas. Existe, por tanto, un *trasfondo* claramente *pedagógico* cara al consumo interno en dichos viajes. Faltaría, quizá, una valoración del grado de incidencia de "ese ejemplo" en los agentes a los que va dirigido<sup>45</sup>.

El estudio específico de cada uno de los viajes institucionales a la región demuestra que ha existido una planificación y organización de los mismos tanto desde instancias de la Generalitat como de las correspondientes Embajadas españolas.

Dicha *planificación* se ha basado en unas coordenadas concretas tanto en lo referente a la forma como al contenido de tal manera que se podría diseñar "un modelo" que marcaría la *agenda* a seguir en cada país visitado. A nivel *protocolario* vendría definido del siguiente modo;

- Con respecto a *la composición de la comitiva oficial*<sup>46</sup>, ésta se compone, además del President de la Generalitat, del Secretario General de la Presidencia, diferentes Consellers que normalmente corresponden a los departamentos de Cultura, de Industria y Energía, de Bienestar Social<sup>47</sup>, de Comercio, Consumo y Turismo y de Agricultura<sup>48</sup> y el President de la "Comissió Amèrica-Catalunya 1992"<sup>49</sup>.

- Asimismo, caben añadir dos grupos muy importantes; por un lado, *la delegación empresarial*<sup>50</sup>, en parte subvencionada por el COPCA siguiendo las líneas generales de cualquier misión comercial, y por otro lado, *la delegación cultural y profesional*.

- Desde la óptica del país visitado, la *percepción* con respecto a la comitiva catalana ha sido más intensa que en otros viajes institucionales como Japón o Estados Unidos<sup>51</sup>.

- Es indicativo del intento de suavizar cualquier tipo de reticencia con el MAE, el *alojamiento* del President de la Generalitat en las Embajadas. Hecho que permite ofrecer una imagen externa de plena integración y entendimiento de la representación de Catalunya con el Estado, siendo por tanto acorde la "diplomacia paralela" emprendida desde las instancias gubernamentales catalanas en su proyección exterior con los principales intereses de España<sup>52</sup>.

- En lo referente a los *contactos institucionales*, se han establecido a diversos niveles;

1) En primer lugar, con las *máximas autoridades del país visitado*, entre las que se incluyen entrevistas oficiales del President de la Generalitat con los correspondientes jefes de Estado (de una a dos audiencias) y ministros, normalmente, de las carteras de Economía, de Cultura y Educación y de Asuntos Exteriores. Estos, igualmente, mantienen *contactos paralelos* con el secretario general de la Presidencia de la Generalitat, el president de la "Comissió Amèrica-Catalunya, 1992" y los diferentes miembros del Ejecutivo catalán.

2) En un segundo nivel, también se realizan contactos con los *gobernadores de los Estados federados y alcaldes de las ciudades visitadas*.

- La agenda incluye, evidentemente, otros contactos desde los ámbitos empresarial, científico y profesional y, por último, cultural<sup>53</sup>. Cabe resaltar que, en función de los objetivos económicos que se persiguen en los viajes, éstos han coincidido con la

- Comisiones fronterizas en las relaciones de vecindad hispano-francesas", en *Las relaciones de vecindad*, IX Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, San Sebastián, 3-5 de junio de 1985, S. E. Universidad del País Vasco, págs. 177-190; y FONSECA MORILLO, Fco. J. "Las relaciones de vecindad y cooperación transfronteriza desde el ángulo del Derecho Internacional Público" en *Las relaciones de vecindad*, IX Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales, San Sebastián, 3-5 de junio de 1985, S. E. Universidad del País Vasco, págs. 209-217.
33. Conviene señalar que Estados Unidos se sitúa entre el cuarto y quinto lugar en el *ranking* de países con los que mantiene Catalunya relaciones comerciales. Del mismo modo, Japón es el cuarto país proveedor de las importaciones catalanas. Las relaciones con Canadá tienen un fundamento más político que económico. Baste recordar la estrecha asociación existente entre la provincia de Ontario y los Cuatro Motores de Europa desde la celebración de la cima de dichos territorios en Toronto (24 de junio de 1990) en la que se incluyen colaboraciones bilaterales en materias tales como tratamiento de residuos, telecomunicaciones, formación, cultura o industria.
34. Los países que constituyen el Magreb se perfilan como una nueva dimensión de la proyección externa de Catalunya que persigue, esencialmente el fomento de las inversiones catalanas en el área y el fomento de una política de cooperación que garantice estabilidad política y social con la contrapartida de que dicha estabilización suponga un freno a las migraciones maghrebies a Catalunya (alrededor del 40% de los inmigrantes residentes en Catalunya son magrebies, de los cuales el 90% es de origen marroquí). En esta línea, se encuadran el reciente viaje realizado por Jordi Pujol a Túnez en diciembre de 1991 y la apertura del Centro de Promoción de Negocios en Casablanca y un cierto aumento de la cooperación al desarrollo en la zona.
35. Varios hechos significativos de un reciente interés por los países del Este europeo -aunque la apertura exterior de Catalunya hacia estos países se ve "condicionada" o "limitada" a su evolución política y económica- han sido, por un lado, los viajes institucionales del president de la Generalitat (ex-Yugoslavia -septiembre 1987-, Hungría -marzo 1989-, Checoslovaquia -junio 1991- y la ex-URSS -septiembre 1991-) y por otro lado, las iniciativas del COPCA, Patronat Català Pro Europa, individuales o en colaboración con el ICEX: la apertura de Centros de Promoción de Negocios (Polonia, Hungría, Checoslovaquia, la ex-URSS), las misiones empresariales (Checoslovaquia, Polonia, Hungría, la ex-URSS, Bulgaria, Rumanía, ex-Yugoslavia), convenios (COPCA-CEAM, 31/X/1990, ver: *Butlletí COPCA*, Núm. 2, diciembre 1990), programas específicos (Programa de Gestión Internacional para Técnicos Extranjeros, iniciado en marzo de 1990) y seminarios económicos.
36. Son más bien los temas de política interna los que predominan. Concretamente, en lo que respecta a los viajes del President a países no comunitarios, son contadas las preguntas o interpelaciones parlamentarias que se han planteado. Asimismo, éstas no se centran en cuestiones de fondo sino que más bien hacen alusión a formalidades. Sólo en una ocasión una pregunta ha hecho referencia a los acuerdos firmados con motivo de un viaje oficial, concretamente, la visita del President, Jordi Pujol, a Uruguay y Brasil\*\*. Además, únicamente, se han dado dos ejemplos de interpelaciones tramitadas por el procedimiento de urgencia; una relativa a la política general de viajes al extranjero del President de la Generalitat y otra relativa a las competencias atribuidas a la Generalitat de Catalunya por el artículo 27.3 y 5 del Estatuto de Autonomía de Catalunya ( ver: *Diari de Sessions del Parlament de Catalunya*/ P-Núm. 124/ 24 de març de 1988/ Sessió Plenària Núm. 87.3, págs. 5860-5868).
37. Véanse al respecto los siguientes números del *Butlletí Oficial del Parlament de Catalunya*: 17 (31/ XII/80; pág. 372), 60 (21/XII/81; pág. 1993), 155 (26/IX/83; pág. 6529), 94 (28/X/85; pág. 4317), 174

*apertura de oficinas comerciales del COPCA* (en Uruguay y México).

- Por último, siempre se reserva una jornada para el contacto con la *colonia de catalanes* en cada país<sup>54</sup>.

En cuanto al *contenido de fondo de los viajes*, es característico en los mensajes del President de la Generalitat el establecimiento de paralelismos entre Catalunya y el país anfitrión. Paralelismos que van desde el recurso al lazo histórico entre dos pueblos a la convergencia de elementos comunes de la propia personalidad de los mismos. De este modo, serán frecuentes puntos de conexión, alusiones tales como la acogida de exiliados catalanes por los países de la región o la referencia obligada de la estabilidad política conseguida en España durante la transición y el papel jugado por Catalunya en la misma como un ejemplo a seguir por los países latinoamericanos con pasados sistemas dictatoriales.

Otra característica de fondo reside en el énfasis dado a las cuestiones económicas tales como la necesidad de evitar el proteccionismo y de tender hacia una mayor diversificación de las exportaciones latinoamericanas recalcando únicamente la necesidad de una estabilidad política en cuanto que es imprescindible para la prosperidad económica de un país<sup>55</sup>.

Con respecto a los objetivos primordiales de la proyección exterior de Catalunya se intenta evitar todo tipo de retórica en cuanto a sus vínculos con América Latina, insistiendo en que la realidad externa de Catalunya reside en una mayor aproximación a la Comunidad Europea. Ante este contexto, sugiere la necesidad de focalizar todos los esfuerzos posibles en los procesos de integración latinoamericanos emprendidos, ya que, a través de éstos, se mejoraría el clima en las relaciones euro-latinoamericanas, y consecuentemente, en las relaciones bilaterales. Desde otra óptica, solicita una mayor atención por parte de la Comunidad Europea hacia los países latinoamericanos en una línea paralela a la seguida por el Gobierno español.

De igual modo, un hecho revelador de la sintonía con los objetivos del Estado ha sido la defensa, por parte del President de la Generalitat, del Quinto Centenario del Descubrimiento de América con motivo del viaje realizado a México.

Finalmente, es interesante analizar *la imagen que se ofrece de Catalunya en el extranjero*<sup>56</sup>. A través de los discursos del President se extraen dos ideas fundamentales:

- Por un lado, se expone una situación de plena integración y distensión en las relaciones entre España y la Comunidad Autónoma de Catalunya, aún cuando se desvincula claramente del partido del Gobierno español.

- Sin embargo, por otro lado, se recalca el hecho diferencial catalán de poseer una personalidad cultural propia que rinde su máxima expresión en la lengua. En el campo económico también destacan datos desvinculadores del resto de la realidad española al ser la región con el mayor desarrollo económico de España y de gran apertura exterior. Hecho que se refleja en su elevada participación en el conjunto del comercio exterior español y en la atracción de inversiones extranjeras.

## 2.2. Las relaciones económicas

### A) Impulso de las relaciones económicas desde instituciones gubernamentales catalanas

Desde el Gobierno de la Generalitat se han adoptado diversas medidas encami-

- (22/1/87; pág. 8900), 202 (23/1/87; pág. 10526), 247 (15/11/88; pág. 13071), 215 (17/XI/90; pág. 14255), 279 (25/VI/91; pág. 18830), 300 (14/X/91; pág. 20345).
38. De hecho, la mayoría de los temas tratados giran entorno al apoyo a la democratización y la libre determinación de los pueblos así como a la denuncia de regímenes dictatoriales y la defensa de los derechos humanos en dicha región. De especial significación es la Resolución 99/II de Solidaridad con el pueblo de Chile (adoptada por el Pleno del Parlament el día 27 de noviembre de 1986, *BOPC* Núm. 165, 9/XII/86, pág. 8072) ya que ésta surgió a raíz de la participación de una delegación de parlamentarios, en representación de los grupos de la Cámara, en la Asamblea Internacional Parlamentaria "Por la Democracia en Chile", celebrada en ese país en mayo de 1986.
  39. Véase, el discurso pronunciado por el President de la Generalitat en el Palau de la Generalitat el 11 de octubre de 1990, publicado en *Sesió Acadèmica de la Hispanidad*, ICCI, 1990.
  40. Del 7 al 15 de agosto de 1986.
  41. Del 28 al 30 de agosto de 1988.
  42. Del 1 al 7 de septiembre de 1988.
  43. Del 9 al 16 de marzo de 1991.
  44. Dichos países que son los grandes interlocutores económicos, coinciden con los primeros acuerdos que realiza la Comunidad Europea con América Latina en la década de los 70. Véase; GALINSOGA, Albert. "Entropía y coalescencia en las relaciones CE-América Latina", en *Afers Internacionals*, núms. 14-15, págs. 123-167, Fundació CIDOB.
  45. En ocasiones, se ha criticado, aún admitiendo que se ha logrado crear el molde de un "modelo catalán", un cierto exceso de voluntarismo y de improvisación en este modelo de proyección externa. Se ha puesto en duda la eficacia de los viajes -medida ésta en función de los resultados posteriores- al considerar que se ha dado un peso excesivo a la figura del President de la Generalitat o se ha confiado demasiado en su capacidad de seducción en el exterior, pudiendo quedar un vacío "entre viaje y viaje". Si bien es cierto que hasta relativamente poco tiempo se ha sufrido de una cierta indefinición de estrategia global y a largo plazo de la proyección externa -en la que los viajes es una plataforma imprescindible para su desarrollo-, también hay que admitir que ya se han dado unos primeros pasos acertados desde el interior y el exterior de Catalunya como la creación del entramado de consorcios de carácter promocional que permiten hablar ya de una estructura capaz de consolidar la presencia catalana en el exterior.
  46. Véanse al respecto las preguntas parlamentarias al "Consell Executiu" y sus respectivas respuestas relativas a las comitivas y los gastos de los viajes del President de la Generalitat: *BOPC* Núm. 20, 8 de noviembre de 1988, págs. 1194-1195 y 1212; *Diari de Sessions del Parlament de Catalunya*, P-Núm. 13/23 de noviembre de 1988/ Sesió Plenària Núm. 15.1, págs. 449-450.
  47. Correspondería al viaje de Brasil y Uruguay.
  48. Para los viajes de Argentina y México.
  49. También se deben incluir los presidentes de las Diputaciones de Girona, Lleida y Tarragona y el personal técnico de protocolo y de prensa del Departament de la Presidència de la Generalitat. Asimismo, forman parte de la delegación catalana, otras personalidades invitadas, según la ocasión, por la "Comissió Amèrica-Catalunya 1992" (como representantes de instituciones financieras o culturales privadas o de ayuntamientos) o por el propio Departament de la Presidència (como es el caso de corresponsales de prensa, representantes de la Universitat Politècnica de Catalunya).
  50. En el viaje a Argentina, en agosto de 1986, participaron un total de 53 empresas, en el de Brasil y Uruguay, en agosto de 1988, 48 empresas y en el de México, en marzo de 1991, 62 empresas. En relación a los listados de las empresas participantes en los viajes del President de la Generalitat

nadas a la internacionalización de la empresa catalana y al acceso de nuevas sociedades al mercado exterior.

Este sería uno de los principales objetivos del *Consorti de Promoció Comercial de Catalunya* (COPCA), que, atendiendo a la realidad del tejido industrial catalán -constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas-, ha lanzado diversos programas de actuación entre los que destaca por su incidencia en América Latina el denominado *Programa de Centros de Promoción de Negocios* (CPN)<sup>57</sup>.

Dicho Programa<sup>58</sup> se configura como una red de técnicos en marketing y comercio internacional residentes en diversas ciudades del mundo, seleccionadas según el perfil del exportador catalán, cuya función reside en facilitar a un determinado número de empresas catalanas su introducción o consolidación de su presencia en un mercado-objetivo<sup>59</sup>.

La evolución de la participación empresarial en el Programa muestra una curva claramente ascendente. Así, de las 8 primeras empresas participantes en 1988, durante la experiencia piloto del Programa, se pasó a 68 empresas al año siguiente y a 152 en 1990, las cuales participaron en un total de 217 convenios de colaboración. La distribución de los mismos en el área latinoamericana fue la siguiente; 16 en *Santiago de Chile*, 12 en *México* y 10 en *Montevideo*. A finales de 1991 se ampliaron los Centros de Negocios a 31, preveyéndose para 1992 su expansión geográfica. Entre los candidatos latinoamericanos se presumía la apertura de nuevos centros en: *Argentina, Venezuela, Brasil, Costa Rica y Colombia*.

El impulso creciente de esta iniciativa, que, en definitiva, contempla facilitar las relaciones comerciales al empresario catalán en mercados no tradicionales, viene reforzada por otra serie de factores que inciden directamente en América Latina.

En efecto, en 1991, la Dirección General de Relaciones Exteriores de la Comisión de las Comunidades Europeas otorgó al COPCA el título de *Oficina colaboradora de la CE* con la finalidad de trabajar en el contexto de la cooperación industrial y fomento de las inversiones en los países de América Latina, Asia y el Mediterráneo.

Las actividades de cooperación se encuadran en un Programa comunitario más amplio el denominado "*EC International Investment Partners*"<sup>60</sup>. La CE, que desde 1990 parece estar más interesada en la suerte de los países latinoamericanos<sup>61</sup>, pretende potenciar dicho Programa así como facilitar los trámites administrativos, apoyándose en la red de oficinas europeas intermediarias, en este caso el COPCA, al tener éstas un acceso directo a las empresas<sup>62</sup>. En este contexto, el COPCA presenta proyectos de empresas catalanas interesadas en la creación y/o ampliación de empresas mixtas en América Latina, para los cuales puede recibir hasta un total de 500.000 ECUS en ayudas financieras o económicas de la CE por proyecto<sup>63</sup>.

Igualmente, el COPCA puede organizar acciones de cooperación como encuentros industriales entre agentes europeos y latinoamericanos, tanto por iniciativa de la Comisión Europea, como por propia iniciativa o en colaboración con otros intermediarios, previo acuerdo de la Comisión. Esta también contempla dar subvenciones al COPCA para la realización de estudios de prospección de mercados. Este fue el caso de un estudio sobre el mercado del turismo en México, realizado por un equipo técnico del COPCA a finales de 1991.

Precisamente, en el viaje realizado por el President de la Generalitat a México, el sector turismo tuvo un papel privilegiado al evidenciarse, tras la entrevista mantenida

al extranjero durante el periodo 1986-1990, veáse; *BOPC* Núm. 191, 24 de julio de 1990, págs. 12622-12626.

51. Este interés se plasma en varios hechos: a-. Recibimiento de la comitiva catalana por algún miembro del Ejecutivo del país anfitrión, de dirigentes políticos y del embajador español (muestra de la colaboración con el MAE); b-. Incidencia considerable en los medios de comunicación locales (se planifica siempre la inclusión en la agenda de ruedas de prensa y entrevistas en TV); c-. Acogida de la colonia catalana residente en el área. Hay que tener en cuenta que la mayoría de los actos culturales se planifican en colaboración con dicha colonia a través de los centros catalanes. A tal efecto, se han proporcionado desde la Generalitat subvenciones para su organización (un ejemplo sería la subvención otorgada, en enero de 1991, al "Orfeo Català" de México para los preparativos de la estancia del President de la Generalitat en México, veáse; *DOGCA* Núm. 1405, 11 de febrero de 1991); d-. El trato de huésped de honor concedido al President de la Generalitat por las máximas autoridades de Argentina, Brasil, Uruguay y México. Por último, en relación a la incidencia en el extranjero de estos viajes, conviene señalar la "solemnidad" que acompaña a los actos que se realizan. De hecho, ciertos signos externos, como el "avión presidencial", la escolta del President o la numerosa comitiva catalana, han sido objeto de críticas o recelos por parte de la propia oposición autonómica y del Gobierno español. Al respecto, Santiago Petschen, en su artículo "Les relacions internacionals de Catalunya..." op. cit. señala que dichos símbolos reflejan su vocación estatal frustrada y "se potencian las relaciones internacionales que tradicionalmente han aparecido vinculadas a la personalidad estatal".
52. Sólo en aquellas ocasiones en que se le ha concedido a Jordi Pujol el calificativo de huésped de honor se ha hospedado en hoteles bajo la invitación de los anfitriones.
53. Resulta interesante puntualizar que todos los actos organizados en los países latinoamericanos han contado con la presencia de ministros del Ejecutivo anfitrión, hecho que puede reflejar, una vez más, la percepción positiva antes aludida que muestran las instancias gubernamentales de estos países.
54. Especial relevancia tuvo la Conmemoración del Centenario del Casal Català de Buenos Aires en 1986, presidida por el presidente de la República de Argentina, Raúl Alfonsín, y el President de la Generalitat, Jordi Pujol. En este contexto, un punto de unión reiterativo con la colonia catalana ha sido la presidencia de Jordi Pujol de homenajes a personalidades de importancia histórica tanto para Catalunya como para el país anfitrión. Alusiones al respecto, veáse; *Sesión Académica de la Hispanidad*, del 12 de octubre de 1982, ICCI, 1983.
55. Cabe señalar que siempre se abstiene de hacer comentarios sobre la situación política interna de España y del país visitado. Véanse los discursos del President de la Generalitat recopilados en *Cataluña y Argentina. Palabras del Presidente de la Generalidad en el año conmemorativo del Centenario del Casal de Cataluña en Buenos Aires. 1986-1987*. Servei Central de Publicacions, Generalitat de Catalunya, Colección **Paraules del President de la Generalitat**, Núm. 13, 1987.
56. Veáse al respecto la pregunta realizada por el Diputado Ignasi Riera al Consell Executiu (respondida por el Conseller de Justicia, Agustí Bassols) en el *Diari de Sessions del Parlament de Catalunya*, P-Núm. 71/ 28 de junio de 1990/ Sesión Plenaria Núm. 54.2, págs. 3530-3531.
57. Los antecedentes del Programa de Centros de Promoción de Negocios se encuentran en el Programa de Promotores de Negocios (PRONES), iniciado de forma experimental en el año 1988 con promotores en las ciudades de Milán y Nueva York.
58. Para mayor información, veáse los "Butlletins COPCA", editados por el mismo organismo a partir de 1990.
59. El mecanismo utilizado por los Promotores de Negocios suele ser el siguiente:

entre el President y el Secretario de Comercio, Consumo y Turismo de México<sup>66</sup>, el interés mútuo en intensificar las relaciones en materia de turismo, siendo el pujante crecimiento del mismo en México y la larga experiencia de Catalunya en infraestructuras turísticas, dos factores determinantes del balance positivo<sup>65</sup>.

El COPCA ha ofrecido otras modalidades de apoyo a a las PYMES catalanas cara a la inversión en países latinoamericanos<sup>66</sup> como la puesta en marcha de un nuevo Programa<sup>67</sup> para bonificar los intereses financieros para la inversión exterior dirigida a la apertura de oficinas de representación, delegaciones comerciales o centros de promoción.

El Programa denominado *Ayuda al Crédito a la Inversión Exterior* (PACIEX) permite que las empresas interesadas soliciten un crédito a los bancos con los que el COPCA haya firmado protocolos de colaboración, con las facilidades de obtener un préstamo al tipo de interés preferencial del banco y sobre el cual, el COPCA concede una bonificación de cuatro puntos a la empresa prestadora.

Por último, el COPCA desde sus inicios se ha encargado, individualmente o en colaboración con asociaciones empresariales (como AMEC, FIE, CEAM, etc...), de la organización o patrocinio de *misiones y jornadas empresariales*. En este sentido, es especialmente relevante el papel asumido en las mismas por el *Institut Català de Cooperació amb Iberoamèrica* (ICCI). Esta entidad, además de organizar o financiar jornadas empresariales, tecnológicas, turísticas y de cooperación entre expertos catalanes y latinoamericanos, tiene una oficina de información a disposición de las empresas catalanas que centraliza sus demandas a través de las Cámaras bilaterales de los países latinoamericanos en España y Portugal.

## B) Las relaciones comerciales

A pesar de las iniciativas emprendidas por el COPCA, la evolución del comercio exterior catalán durante el periodo 1986-1990 indica un continuo languidecimiento de las relaciones entre Catalunya y América Latina. Trayectoria que encuentra su explicación en las consecuencias de la adhesión de España a las Comunidades Europeas. Esta supuso unas variaciones considerables en el conjunto de las relaciones comerciales de España -y por tanto, en las relativas a Catalunya- tanto en términos cuantitativos como en la distribución geográfica del comercio<sup>68</sup>. Se experimentó, por un lado, una concentración del comercio exterior español con los países comunitarios y, por otro lado, España, al adecuarse a las directrices comunitarias, incrementó sus relaciones con países con los que la CE mantiene relaciones privilegiadas, como los países ACP, en detrimento de las relaciones con países tradicionales del comercio exterior español como los latinoamericanos.

Por su parte, Catalunya, ha experimentado una apertura exterior considerable ya que el coeficiente de exportaciones más importaciones sobre el PIB ha pasado del 41.2% en el año 1986 al 47.2% en el año 1989<sup>69</sup>. Este aumento ha sido particularmente intenso en las relaciones comerciales con los países comunitarios. En efecto, el peso específico de las exportaciones catalanas a la CE sobre el conjunto de las exportaciones catalanas al exterior ha pasado de representar un 59.27% en 1986 a un 80% en 1990, y en cuanto a las importaciones se observa una evolución similar, de un 53.60% en 1986 a un 62.64% en 1990<sup>70</sup>.

De este modo, la distribución geográfica del comercio exterior catalán sitúa como

- Seguimiento de ofertas de empresas catalanas.
  - Prospección de mercado.
  - Estudio de canales de comercialización.
  - Selección y seguimiento de agentes y/o distribuidores locales.
  - Elaboración de planes de actuación adaptados a las necesidades individuales de las empresas.
  - Análisis y seguimiento de la oferta y la demanda existentes en los productos de las empresas adscritas al programa.
  - Prospección de proyectos de cooperación con empresas locales.
  - Asesoramiento para la homologación de los productos de las empresas.
  - Recomendaciones sobre participación en ferias y exposiciones.
60. Reglamento CEE núm. 319/92 del Consejo, relativo a la aplicación, durante el periodo experimental, del instrumento financiero "EC international Investment Partners" destinado a los países de América Latina, de Asia y del Mediterráneo (*DOCE* L.35, 12/2/1992, págs. 1-5).
  61. Recuérdese, desde otra óptica, el acuerdo alcanzado entre la CE y los 11 países integrados en el Grupo de Río con la firma del Acta de Roma en diciembre de 1990, con el que los Doce se comprometían a aumentar un 70% de la ayuda a la cooperación. El nuevo presupuesto para el periodo 1991-1995 supone un total de 140.000 millones de Ecus. Aún cuando las cifras no son importantes si se compara con los sistemas diseñadas hacia las áreas preferenciales de la CE, si supuso un cambio considerable con respecto a la etapa anterior ya que desde 1976 la ayuda comunitaria fue inferior a 200.000 millones de pesetas repartidos entre casi 20 países del área.
  62. El Programa, además, está esencialmente dirigido a las PYMES, con lo que se acopla claramente a las características mayoritarias del sector catalán.
  63. Dos ejemplos de esta colaboración del Consorci se encuentran en las empresas catalanas, ACSA (confección textil) y Prodiet S.A. (productos dietéticos), que solicitaron en 1990 y 1991 respectivamente, ayudas en el marco de este programa comunitario para la creación de empresas mixtas en Chile, operación que se tenía previsto ampliar a México.
  64. Entrevista en la que también estaban presentes representantes del "Fondo Nacional de Fomento del Turismo" de México (FONATUR) y el Conseller de Turismo de la Generalitat.
  65. El principal centro turístico de México es Cancún que absorbe el 33% del turismo extranjero. Por su parte, Catalunya recibe como media anual alrededor de 16 millones de turistas.
  66. También se pretende dar apoyo financiero a la inversión en otras áreas como el Este de Europa o Extremo Oriente que implican una capacidad empresarial no siempre asumible individualmente.
  67. Aprobado por el Consell General del COPCA el 5 de febrero de 1991.
  68. Veáanse, entre otros; ALEJO, M. Enrique "El comercio de España en 1986", en *ICE*, núm. 648-649, agosto-septiembre 1987, págs. 9-28. GRANELL, Francesc. "El impacto de la integración en las Comunidades Europeas sobre las balanzas de pagos interregionales y sobre las rentas regionales españolas. Los casos de Cataluña y Andalucía". en *ICE*, núm. 571, marzo, 1981, págs. 107-120, y *Cataluña, sus relaciones económicas transnacionales y la CEE* Ed. Vicens-Vives, Barcelona, 1986. GALINSOGA, Albert. "Las relaciones España-América Latina", en *ANUARIO INTERNACIONAL CIDOB, 1989: Cambios y actores en la realidad internacional 89, algunas claves para interpretarlos*. Fundació CIDOB, Barcelona, 1990, págs. 67-73.
  69. Veáse, *Els trets generals de l'economia catalana dels anys noranta*, Generalitat de Catalunya, Departament d'Economia i Finances, 1991, págs. 27-29.
  70. Todos los cálculos que se relacionan sobre el comercio exterior, cuyos datos han sido extraídos de la colección anual editada por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Cataluña *Cataluña Exporta-Cataluña Importa* (periodo 1986-1990), son de elaboración propia.

los cinco principales clientes; Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Portugal, mientras que los cinco proveedores más importantes serían Alemania, Francia, Italia, Japón y Estados Unidos.

Consecuentemente, el papel de América Latina en el conjunto del sector exterior catalán es sumamente bajo y, además, ha experimentado un deterioro constante en todas sus variables.

La participación de las exportaciones catalanas al área latinoamericana en el total de las exportaciones catalanas ha decrecido en el periodo 1986-1990, 2,24 puntos, representando un 3,80% en 1990, frente al 6,06% en 1986.

En cuanto al peso específico de las importaciones catalanas a países de América Latina sobre el conjunto de las importaciones se observa una trayectoria similar. El descenso se sitúa en casi dos puntos, de un porcentaje de participación de 5,25% en 1986 se ha pasado a un 3,28% en 1990.

Con respecto a la *distribución de las exportaciones catalanas a países latinoamericanos*, éstas se encuentran muy concentradas en unos pocos países: *México, Brasil, Colombia y Argentina*. La suma del conjunto exportado a estos cuatro países en 1990 ascendía a 30.413 millones de pesetas frente al total exportado a América Latina, 51.053 millones de pesetas, representa, por tanto, casi un 60%. México, en 1990, fue, asimismo, el país situado en el primer lugar del ranking (15.515 millones de pesetas), con una ventaja muy acusada al representar un 30,39% sobre el total exportado a América Latina. Venezuela y Chile son los países que han seguido una evolución más desfavorable ya que, en el caso de Venezuela, del primer destinatario de las exportaciones catalanas al área ha descendido seis eslabones, y, Chile, del tercer lugar en 1989 sufrió un decrecimiento del 17,52% al año siguiente, situándose en la quinta posición.

A nivel sectorial, las exportaciones catalanas también se caracterizan por su concentración en tres secciones principales de la TARIC:

- La *sección XVI*: "Maquinaria y material eléctrico" (capítulos 84 y 85).

- La *sección VI*: "Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas", concentrándose la exportación en el capítulo 29 relativo a los "productos químicos orgánicos".

- Por último, la *sección X*: "Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; desperdicios y desechos de papel o cartón; papel, cartón y sus aplicaciones". Concretamente, el capítulo más dinámico es el 49 correspondiente a "productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos"<sup>71</sup>.

Estos sectores han experimentado un comportamiento muy favorable y, a la vez, forman parte de las importaciones de la gran mayoría de los países estudiados<sup>72</sup>.

En relación a la *evolución de las importaciones catalanas provenientes de países de América Latina* se detectan unas pautas paralelas a las de las exportaciones. En lo que respecta a su *distribución geográfica* únicamente tres países, *Brasil, México y Argentina*, ofrecen volúmenes de exportación a Catalunya significativos. En 1990, las importaciones provenientes de Brasil representaban el 33,08% (29.288 millones de pesetas) del conjunto de las importaciones latinoamericanas a Catalunya (88.520 millones de pesetas), las de México un 27,60% (24.439 millones de pesetas) y las de Argentina un 11,67% (10.333 millones de pesetas). Por volúmenes importados, les

71. Cabría señalar la existencia de una contradicción, al menos aparente, entre la exportación de libros editados en castellano y la promoción de la cultura catalana.
72. Otras secciones también pueden considerarse significativas: la sección XI de "materias textiles y sus manufacturas" -cuyos capítulos se distribuyen entre los países de un modo más diversificado- y el sector de "material de transporte", en particular, el capítulo 87 de "vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres".
73. La primera Comunidad Autónoma en 1990 fue la de Madrid con un volumen de inversión de 311.391,889 millones de pesetas (representa el 68,47% de la inversión total de las CCAA) seguida de Catalunya con 85.121,337 millones de pesetas (18,72%). Fuente: *Dirección General de Transacciones Exteriores. Ministerio de Economía y Hacienda*.
74. El crecimiento más espectacular se produjo en 1990 con un 125,10%, al pasar de una inversión de 37.814,411 millones de pesetas en 1989 a 85.121,337 millones al siguiente año. Fuente: *Dirección General de Transacciones Exteriores. Ministerio de Economía y Hacienda*.
75. Según el COPCA su número rondaría las 200 en 1991.
76. En 1990 representó un 82% de la inversión total (Fuente; *Dirección General de Transacciones Exteriores. Ministerio de Economía y Hacienda*). Este hecho encuentra su lógica en el proceso actual de mayor movilidad de los mercados internacionales, en la proximidad de los países comunitarios al catalán y, por último, en la necesidad de ocupar posiciones cara al Mercado Único Europeo.
77. En el sentido inverso, el volumen de inversión latinoamericana en Catalunya en 1990 fue de 508,46 millones de pesetas (el 6,02% del total invertido por América Latina en España), lo que supone un porcentaje meramente testimonial del 0,94% sobre el total de inversión extranjera en Catalunya. Fuente: Dirección Territorial de Economía y Comercio de Barcelona "Comercio exterior de Cataluña en 1990 y perspectivas para 1991" *Boletín ICE Económico*, Núm. 2272, del 18 al 24 de marzo de 1991, págs. 867-872.
78. Precisamente, las inversiones españolas dirigidas a América Latina experimentaron en 1991 un elevado repunte al pasar de los 54.519 millones registrados en 1990 a 86.502 millones en 1991, si bien más de la mitad fue recibida por dos países, Argentina (36.625 millones) y Venezuela (28.006 millones).
79. Así, si en 1989 México acogió una inversión extranjera con un volumen de 2.500 millones de dólares, al año siguiente esta cifra aumentó a alrededor de 4.400 millones de dólares.
80. La nueva política de inversiones mexicana no promueve iniciativas restringidas a unas determinadas áreas económicas sino a un nivel global.
81. Otros frentes a tener presente entre los inversores serían la bolsa y la colaboración en obras de infraestructura viaria y de transporte, dos campos también de reciente apertura a la inversión extranjera.
82. México, que hasta el momento se había caracterizado por una economía cerrada, tan sólo abierta al extranjero por su petróleo, el turismo, las industrias maquiladoras de la frontera o sus inmigrantes ilegales en Estados Unidos, ha adquirido un *nuevo protagonismo internacional* con el avance de las negociaciones para su integración en la zona de libre comercio de EUA-Canadá, en funcionamiento desde el 1 de enero de 1989, lo que puede significar una plataforma de exportación hacia EUA y Canadá.
83. Aún cuando las cifras son muy bajas, la inversión catalana en 1989 fue de 265.57 millones de pesetas.
84. En este contexto se incluye el macroproyecto de construcción de tres parques acuáticos en México por la empresa catalana Ingeniería Ocio S.A. por un valor total de 700 millones de pesetas. Por su

seguirían Chile, Paraguay y Colombia, aún cuando éstos son prácticamente irrelevantes. Sin embargo, cabe precisar que determinados países como Chile, México y Argentina muestran un crecimiento continuo desde 1986 en sus exportaciones a Catalunya, mientras que la evolución seguida por el resto de países latinoamericanos ha sido muy fluctuante a lo largo del periodo 1986-1990.

*Sectorialmente*, se observa, al igual que en las exportaciones, una gran concentración en varias secciones. Las que ofrecen una mayor dinamismo son;

- La *sección II*, correspondiente a los "productos del reino vegetal", en sus capítulos 12 ("semillas y frutos") y 9 ("café, té, yerba mate y especias"). Esta sección es exportada por los diez primeros países latinoamericanos proveedores de las importaciones catalanas, a excepción de Venezuela.

- La *sección V*, representada por los "productos minerales", se concentra en un único capítulo, el 27 de "combustibles", y precisamente, en los dos países exportadores del mismo, México y Venezuela. Para el caso concreto de estos países, el capítulo 27 es el que representa un mayor importe del conjunto de sus exportaciones a Catalunya. A modo de ejemplo, las ventas mexicanas de dicho capítulo han representado entre un 78,5% (en 1988) y un 75,44% (en 1990) del total exportado por México a Catalunya.

- La *sección IV*, correspondiente a "productos de las industrias alimentarias", proviene esencialmente de tres países; Brasil, Argentina y Chile. Para los dos primeros, el capítulo 23 ("residuos de las industrias alimentarias y alimentos preparados para animales") es el de mayor dinamismo, en particular, para Brasil ya que representa casi el 50% de sus exportaciones a Catalunya.

Por último, *por capítulos* destacan: De la sección VIII el capítulo 41, "pieles y cueros" que proviene de Argentina y Brasil; de la sección XI el capítulo 51, "lana e hilados", exportado por Argentina y el 52, "algodón" proveniente de Colombia y Paraguay; por último, de la sección XV, el capítulo 76, "aluminio y manufacturas de aluminio" exportado por Venezuela y el 74, "cobre y manufacturas de cobre" de México y Chile.

En definitiva, se puede concluir que las relaciones comerciales con la región de América Latina se encuentran, por un lado, muy condicionadas por el mayor peso que asumen los principales socios comunitarios, Estados Unidos y Japón, y, por otro lado, se caracterizan por una gran concentración en unos pocos países y sectores.

### C) La inversión catalana en América Latina

Catalunya se sitúa entre las Comunidades Autónomas con mayor volumen de inversión directa en empresas extranjeras<sup>73</sup>. Este ha ido creciendo constantemente hasta alcanzar en 1991 los 108.620 millones de pesetas<sup>74</sup>, aunque conviene señalar la todavía escasa presencia de empresas catalanas en el extranjero<sup>75</sup> si se compara con las amplias redes de las homólogas europeas.

La mayor parte de la *inversión catalana exterior* es absorbida por los *países comunitarios*<sup>76</sup>. En el primer puesto del *ranking* de países receptores de inversiones figura Francia, seguida de Portugal, en donde la presencia empresarial catalana está creciendo considerablemente, especialmente, en virtud del peso de las inversiones en los sectores de industria textil e inmobiliaria. Genéricamente, los *sectores* más representativos son el metalúrgico, el veterinario, el químico-farmacéutico, el informático (sobre todo en lo referente al software) y por último, el sector editorial que dibuja

parte, el grupo farmacéutico Esteve realizó en 1991 una inversión por valor de 500 millones de pesetas con la constitución de Quimicat en México, tras comprar los activos de la firma Química Elinger. Uno de los casos de venta de servicios fue la apertura por parte de la empresa catalana Agrolimen de una nueva sección en la firma Lyausa - propiedad de Agrolimen y el grupo mexicano Losada- con sede en México con una inversión de 240 millones de pesetas.

85. Las empresas Ediciones Atrium, Fainsa (industria auxiliar del automóvil), Mateu i Solé (maquinaria y plásticos), Centre Oftalmològic de Tècniques Avançades e Ingeniería del Ocio firmaron "joint ventures" con empresas mexicanas. A estos acuerdos, cabe añadir la creación de una nueva sociedad Glory Mexicana S.A. constituida a partes iguales por Manufactures Gassol y diversos socios mexicanos.
86. Absorbió casi el 70% del total de la inversión catalana en empresas latinoamericanas.
87. Fuente: *Dirección General de Transacciones Exteriores. Ministerio de Economía y Hacienda.*
88. Se calculó, según datos del Departament d'Indústria i Energia, una inversión en maquinaria de 2000 millones de pesetas.
89. Entre las operaciones realizadas, destacó la constitución por parte de las empresas catalanas Fhusa, Bonastre e industrias Jem de una *joint venture* entre ellas para ofrecer servicios a sus socios brasileños en los ámbitos de informática, *know-how*, servicios industriales y formación de personal.
90. Destacó la inversión de 1000 millones de pesetas que efectuaría Destilados Agrícolas Vimbodí, S.A. (DAVSA) para la constitución de una sociedad química.
91. Interés que ha sido igualmente demostrado por parte del empresariado brasileño. A modo de ejemplo, la compañía aérea más importante del Brasil, VARIG, inauguró en 1987 una línea de cuatro vuelos semanales que unen directamente Barcelona-Río de Janeiro y, por extensión, a toda Sudamérica. El motivo que indujo a implantarse en Barcelona fue el hecho de que el 40% del pasaje del viaje Madrid-Brasil, provenía de Barcelona y alcanzaba el 70% para el caso del transporte de mercancías. Con el objetivo de una mayor aproximación física y comercial, la Compañía Varig inició en 1988 una campaña de promoción de Catalunya en Brasil, de cara a explotar un turismo bidireccional. El primer fruto de esta campaña fue la exhibición en los vuelos de un vídeo informativo sobre Catalunya.
92. Las cifras relativas a la inversión en dicho país son insignificantes (5,13 millones de pesetas en 1990). Durante el viaje del President de la Generalitat, cinco empresas -Colomer Leather International Promotion, S.A., Sabamatex, Arbitex, Tecnoprens y Salvador Batlle- establecieron operaciones de *joint ventures* con contrapartes en Uruguay.
93. Se escogió Montevideo al ser la sede de MERCOSUR y ser considerada como la capital de dicho proyecto integracionista similar a Bruselas en la Comunidad Europea.
94. Esta "antena comercial" se ideó también para crear una comisión conjunta que estudiase las posibles mejoras en los sistemas de comunicación y de transporte de mercancías y para el establecimiento de un convenio de colaboración con el ICCI centrado en la concesión de 250 becas para posgraduados latinoamericanos interesados en perfeccionar sus conocimientos de cooperación empresarial.
95. Especial interés presentó la misión comercial a Chile de octubre de 1991, en la que la delegación de 47 empresarios contaba con proyectos que alcanzaban 232 millones de dólares. Dicha misión fue organizada por Unió Democràtica de Catalunya (UDC) y por la Fundació Empresa Catalunya Europa (FECE) -fundación que se ha convertido en un instrumento de relación entre dicho partido y el empresariado catalán con la capacidad de facilitar un mayor acceso a sus empresarios afines a los gobiernos y administraciones democristianas de Europa y América Latina-.

una curva ascendente tras un período de crisis en los países de mayor receptividad, los latinoamericanos.

Con lo expuesto el *peso relativo de las inversiones catalanas en empresas latinoamericanas* no puede más que ser simbólico<sup>77</sup>. Este ha ido en decrecimiento en los últimos tres años, aunque, a partir de 1990, se perfila un cierto empuje continuado por un fuerte impulso en 1991<sup>78</sup>, debido, principalmente, a dos razones. Por un lado, a nivel internacional, la incertidumbre en el mercado de los países de Europa del Este -que se veían como posibles competidores de la región latinoamericana-, y la inestabilidad política de los países del Golfo, han hecho que se trasladasen sus mercados tradicionales, como el turismo, a otras zonas geográficas como América Latina y el Caribe o Asia. Por otro lado, la tendencia a invertir en América Latina se ha visto favorecida por la política de privatización de empresas públicas practicada actualmente en algunos países de la región. En este sentido, se deben incluir las disposiciones llevadas a cabo en México, Chile, Argentina y República Dominicana.

En *México* se están ofreciendo considerables expectativas cara a la inversión extranjera que han sido consideradas en las estrategias a medio y largo plazo por el empresariado catalán.

La aprobación de un *nuevo reglamento regulador de la inversión extranjera* por parte del Ejecutivo mexicano que introduce medidas fiscales tendentes a la incentivación de la inversión extranjera -al no existir impuestos por dividendos de una firma extranjera implantada en el país- ha dado ya unos resultados extraordinarios<sup>79</sup>. Cara al inversor catalán existen unos *sectores*<sup>80</sup> que presentan unas condiciones favorables; empresas intensivas de mano de obra como las de confección textil, calzados o muebles, así como los sectores del automóvil y del turismo<sup>81</sup>.

El *plan de austeridad económica y de reducción considerable de la deuda externa* iniciado por el Gobierno de Carlos Salinas junto con el avanzado *proyecto de establecimiento de una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá*<sup>82</sup>, son dos elementos decisivos para el incremento de la inversión extranjera en México.

Estas condiciones muy favorables ya han tenido su eco para el caso catalán en la creación de empresas mixtas y en la inversión de grandes proyectos. El volumen de inversión catalana en empresas mexicanas ha seguido un comportamiento muy positivo desde 1989<sup>83</sup> y con un crecimiento muy significativo en 1991 a raíz del viaje del President de la Generalitat a México. Como resultado del mismo se ultimaron operaciones que alcanzaron los 1.000 millones de pesetas<sup>84</sup> y otros 3.000 en asistencia técnica<sup>85</sup>.

En cuanto a los *sectores* prioritarios para la inversión catalana en México se perfilan los siguientes; textil, petroquímico, accesorios de automóvil, turismo, alimentación y editorial.

*Brasil* ha sido el país latinoamericano en donde las inversiones catalanas experimentaron el crecimiento más espectacular en 1990 con un valor de 2.553,77 millones de pesetas<sup>86</sup> frente a los 66,18 millones registrados en 1989<sup>87</sup>. Esta evolución da continuidad a los resultados obtenidos durante el viaje del President de la Generalitat en 1988. En dicha ocasión, el CIDEM y la Agencia de Desarrollo de Río (integrada por empresas públicas y privadas) firmó un convenio de colaboración en materia de parque tecnológico e investigación, con miras a la aportación de maquinaria textil catalana para la reconversión de dicho sector en Río de Janeiro. En el mismo sentido, se acordó un

96. Con un crecimiento en 1990 de casi el 1000%, aunque las cifras son todavía mínimas; 112.34 millones de pesetas en 1990.
97. Con un crecimiento en 1990 de 45,80%.
98. Decreto Núm. 27, de 31 de enero de 1985 (DOGC Núm. 513, 15 febrero de 1985), modificado por sucesivos decretos: Decreto Núm. 204 de 15 de julio de 1985 (DOGC Núm. 575, 14. de agosto de 1985), Decreto Núm. 330 de 3 de diciembre de 1987 (DOGC Núm. 927, 14. de diciembre de 1987) y Decreto Núm. 156 del 11 de julio de 1988 (DOGC Núm. 1023, 27 de julio de 1988). Decreto Núm. 276 del 17 de septiembre de 1990 (DOGC Núm. 1374, 30 de noviembre de 1990) por el que se modifica la denominación de la "Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica" por el término "Comissió Amèrica i Catalunya, 1992". Dicho cambio tenía por objetivo conferir continuidad a las actividades realizadas, de tal manera que la fecha de 1992 no supusiera el final de un proyecto de intercambio entre ambas áreas.
99. Conviene hacer una precisión con respecto al alcance geográfico de todas las acciones que realiza la Comissió. La razón por la que se incluye todo "el continente americano", y no sólo América Latina, se debe a la importancia tanto histórica como actual de la colonia catalana en América del Norte, más concretamente, en California.
100. Los temas escogidos en este gran proyecto en ejecución serían; relación de personas catalanas de relevancia, causas de la emigración, tipos de emigrantes, visitas y residencias temporales en América de personajes de la vida cultural, artística, económica o política catalana, linajes catalanes y topónimos de origen catalán, instituciones, empresas, mapas, reuniones de carácter catalán (congresos, *Jocs Florals* etc...), publicaciones en catalán editadas en el continente americano, etc..
101. Con respecto al origen y evolución de los centros catalanes en el mundo veáse, entre otros; Nuviola, Josep. "Els casals i les agrupacions catalanes al món", en *Revista CULTURA*, núm. 18, desembre de 1990, Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya. Es interesante recalcar los diferentes orígenes de los centros (desde razones asistenciales o de solidaridad a afinidades políticas, especialmente entre los exiliados catalanes) y sus diferentes modalidades ya que sus actividades pueden ir desde las de espíritu costumbrista o folklórico hasta iniciativas de promoción de la cultura catalana en el país donde se ubiquen. Por último, en cuanto a la distribución geográfica de estas asociaciones, se observa el enorme peso de los ubicados en América (el 46%), de los cuales, el 66% se encuentran en América Latina. Estos últimos, a su vez, son los más activos en cuanto al interés en interrelacionarse tanto con la Generalitat y otros organismos catalanes como el ICCI, como entre ellos, y en cuanto, a las acciones emprendidas desde iniciativas individuales o conjuntas.
102. Incluye todos aquellos servicios que sirvan para facilitar la intercomunicación entre Catalunya y los *casals*. Se persigue, por un lado, ofrecer toda la información posible sobre Catalunya y sus instituciones de autogobierno a los *casals* y, por otro lado, procurar un conocimiento superior de la presencia catalana en el mundo. Dentro de esta área, hay diversas unidades funcionales;- *Notícies de la Generalitat. Selecció informativa per als centres catalans. - Crònica catalana. - Envío de prensa catalana. - Boletines. Y - Difusión de noticias.*
103. Se encarga de dar un trato preferencial a los dirigentes de las entidades catalanas del exterior y, a la vez, promueve encuentros de entidades. Consta de dos unidades funcionales;- *Dirigentes y colectivos. Acogida y atención a los dirigentes o grupos de miembros de los casals en sus visitas a Catalunya. - "Catalunya 19.. per al jovent dels casals catalans". Programa anual consistente en la participación de jóvenes provenientes de entidades catalanas en campos de trabajo y actividades de recreo o deportivas completado con visitas turísticas durante el verano. Participa, también, el Institut Català de Serveis a la Joventut.*

acuerdo con el Sindicato de Industrias de Hiladuras y Tejidos de Sao Paulo - que representa el 70% de la industria textil- para la participación de Catalunya en la reconversión textil del Estado de Sao Paulo<sup>88</sup>.

Por otro lado, de los 48 empresarios que visitaron Brasil y Uruguay, 21 establecieron algún tipo de acuerdo en el primer país y 17 con contrapartes del segundo. En Brasil, se concretaron en el establecimiento de siete *joint ventures* en los sectores metalúrgico, de maquinaria y químico<sup>89</sup> y cinco acuerdos de intercambio comercial con empresas químicas, de maquinaria textil y en el terreno alimentario<sup>90</sup>. Otro de los sectores que despertó mayor interés fue el turismo<sup>91</sup>.

*Uruguay* se presenta como una plataforma de exportación a otros países latinoamericanos más que por su atractivo en inversión<sup>92</sup>. Esta es la función asumida, esencialmente, por el Centro de Promoción de Negocios del COPCA en Montevideo<sup>93</sup> como el interlocutor entre el empresariado latinoamericano y el catalán<sup>94</sup>. Esta antena serviría también para homologar los productos latinoamericanos a través del "Laboratori General d'Assaigs i d'Investigació" de la Generalitat.

Otro país que ha despertado cierto interés ha sido Chile. Con la tasa de crecimiento económico más elevada de América Latina y su transición hacia la democracia ofrece una estabilidad política que garantiza la inversión extranjera. La presencia catalana en este país -a pesar de ser poco significativa- ha ido incrementándose, especialmente, tras el saito que ejerció la inversión de 1989 a 1990, pasando de 16.24 millones de pesetas a 217.26 millones, respectivamente. Singular importancia han tenido en este crecimiento los diversos encuentros realizados entre expertos catalanes y chilenos, como los patrocinados por el ICCI, el COPCA y la FIE, y las numerosas misiones empresariales<sup>95</sup>.

Igualmente, países como la República Dominicana, a pesar de un decrecimiento de la inversión catalana en 1990 del 75.81%, presenta el atractivo del sector turismo, circunstancia compartida por Venezuela, que con una inversión catalana de 30.51 millones de pesetas en 1989 pasó a 149,10 en 1990.

La coyuntura en los últimos dos años se ha mostrado igualmente positiva en Paraguay<sup>96</sup> y, en menor medida, en Argentina<sup>97</sup>. Los sectores de mayor aceptación han sido: turismo, construcción, productos químicos, derivados de la madera, industria del cuero e informática.

Por último, el resto de países latinoamericanos ofrece registros de inversión catalana privada prácticamente irrelevantes.

### 2.3. Las relaciones culturales

La Generalitat de Catalunya, partiendo del objetivo de promover y divulgar la cultura y la lengua catalanas en el exterior, ha impulsado acciones de colaboración, cooperación e intercambio cultural con universidades, entidades e individuos de América Latina desde diferentes órganos institucionales dependientes de la misma.

Así desde el *Departament de la Presidència* de la Generalitat destacan *dos órganos ad hoc* dirigidos al fomento de las relaciones culturales con el área latinoamericana:

1) La Comissió Amèrica i Catalunya, 1992.

Creada en 1985, originariamente bajo la denominación *Comissió Catalana del Cinquè Centenari del Descobriment d'Amèrica*<sup>98</sup>, delimitó como objetivos últimos:

- Dar a conocer y enfatizar la riqueza del intercambio cultural entre la cultura

104. Su objetivo es dar apoyo a los *casals* a través de una serie de servicios que conlleven una intensificación de la actividad social de cada centro. A tal efecto, se han diseñado las siguientes unidades funcionales: - *Fuentes bibliográficas*. Ayudas para la conservación y enriquecimiento de las bibliotecas y servicios de préstamo. - *Enseñanza del catalán*. Estimulo y colaboración de esta actividad. Se incluyen encuentros entre los profesores de catalán. - *Audiovisuales*. Servicio de información y envío de películas y cintas de vídeo. - *Danza, música y teatro*. Servicio de apoyo a las corales y grupos de teatro de diversos *casals*.
105. Se trata de una colaboración conjunta para la proyección exterior de Catalunya. Cooperación que se traduce en; desde el Secretariat la transmisión de toda la información posible acerca de los viajes por España o por el extranjero que se realizan no solo desde los diferentes departamentos de la Generalitat sino también desde aquellas entidades catalanas de relevancia. En otro sentido, los *casals* facilitan la información necesaria para la promoción exterior de Catalunya, concretándose en una programación conjunta de actuaciones entre los Departamentos de Presidència, Cultura y Comerç, Consum i Turisme.
106. Un antecedente a este tipo de colaboraciones se sitúa, como consecuencia del viaje del President de la Generalitat a Argentina, en la firma de un convenio de colaboración en 1987 entre el Instituto Balseiro-Universidad de Cuyo (Argentina) y el Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya, a través del cual se instaba a la promoción de las relaciones interuniversitarias y el intercambio de profesores entre las universidades argentinas y catalanas. Como consecuencia de ello, en 1988 la Universitat Politècnica de Catalunya estableció con la Universidad Nacional de Cuyo un programa específico de colaboración que establece intercambios académicos y proyectos de investigación conjuntos en el campo de las ciencias de las materias. En relación a las subvenciones del Departament d'Ensenyament, véase: *DOGC* Núm. 1365, 9 de noviembre de 1990 y *DOGC*, Núm. 1525, 2 de diciembre de 1991. Esta línea de cooperación se ha considerado, desde la Generalitat, extrapolable a universidades brasileñas, mexicanas y argentinas. Quizá, el COPEC inicie contactos en este sentido en un futuro.
107. Concretamente en Uruguay y Brasil se ultimaron los siguientes acuerdos;
- Convenio con la Fundación Torres-García de Uruguay, consistente en la donación de reproducciones fotográficas de la obra mural de Torres-García a toda Catalunya y en la catalogación de la obra del pintor.
  - Acuerdo con la orquesta de la ciudad de Río de Janeiro para la actuación del maestro Antoni Ros Marbà en el marco del Festival en homenaje a Villa-Lobos.
  - Colaboración en la organización de las "Trobades Culturals" con los *Casals catalanes* de Rosario y de Montevideo.
  - Organización de una Semana Cultural Catalana en Brasilia para el año 1989 y el estudio de una similar en Río de Janeiro.
- Fuente: *BOPC* Núm. 17, 25 de octubre de 1988, pág. 765.
108. Dicha partida se incluye en el Capítulo Cuarto (*Transferencias Corrientes*) del presupuesto del Departament de la Presidència, concretamente, en el Art. 48 (*Familias e instituciones sin finalidad de lucro*) junto con otros conceptos cuyos presupuestos para el año 1991, a título indicativo, se detallan a continuación; el *Centre UNESCO de Catalunya* (60 millones), el *Institut d'Estudis Mediterranis* (267.290.000 pesetas), la *Comissió Amèrica-Catalunya 1992* (50 millones), la *Fundació CIDOB* (3 millones) etc...
109. Todo ello, indica que el ocultismo en los criterios de selección persiste en la actualidad. No han faltado entre las ONGD catalanas presiones ante el Parlament de Catalunya para esclarecer cuáles han sido las ONGD que han participado en las ayudas y el desglose por conceptos de dicha

catalana y las diferentes culturas de América.

- Servir de soporte institucional a la labor actual de los catalanes residentes en dicho continente<sup>99</sup>.

Para la consecución de estas metas se han planificado toda una serie de actividades que se concretizan en: a) la elaboración de un diccionario enciclopédico, *Diccionari Catalunya i Amèrica*, en el que se incluyen todos los intercambios culturales que se han producido desde el siglo XVIII hasta la actualidad entre ambas regiones<sup>100</sup>; b) la edición de colecciones monográficas o libros puntuales y en el montaje de exposiciones sobre la misma temática; y c) el otorgamiento de ayudas y subvenciones tanto a entidades de América como a entidades ubicadas en Catalunya así como ayudas individuales a aquellos estudiantes catalanes o latinoamericanos que realizan proyectos de investigación sobre dichas relaciones interculturales.

Las perspectivas futuras de la Comissió, una vez pasado el umbral de 1992, son todavía inciertas. Actualmente se está planificando un posible cambio estructural que permita darle una continuidad.

2) El "Secretariat de Relacions amb els Casals Catalans".

Tiene por objetivo perpetuar las relaciones entre los connacionales residentes en otros países (no sólo en América Latina) agrupados en centros, "casals" o asociaciones. Estos, a la vez, hacen la función de puente o canal de información y promoción de la lengua y cultura catalanas entre Catalunya y el país extranjero<sup>101</sup>. Como órgano institucional consta de una estructura funcional de cuatro áreas: área de información (AI)<sup>102</sup>, área de relaciones (AR)<sup>103</sup>, área de actividades sociales (AAS)<sup>104</sup> y área de proyección exterior (APE)<sup>105</sup>.

Por último, el *Departament de Cultura* de la Generalitat, a raíz del viaje del Conseller acompañando al President de la Generalitat a Uruguay, la Universitat Politècnica de Catalunya negoció con el Ministerio de Educación y Cultura de Uruguay la posibilidad de establecer convenios de colaboración con la universidad uruguaya, sobretudo en las cuestiones referentes al apoyo de profesores catalanes de carreras técnicas y a la posibilidad de crear una cátedra de cultura, lengua y sociología catalana<sup>106</sup>. A su vez, se llegaron a acuerdos y convenios con las contrapartes sobre aspectos culturales diversos<sup>107</sup>.

En líneas generales, contrastan, sin embargo, las escasas acciones impulsadas desde el Departament con el área latinoamericana frente al ritmo de actividad mantenido anualmente con otros lugares, especialmente, en Europa. Se trata de iniciativas muy puntuales que no presentan ningún tipo de planificación ni continuidad.

En este contexto, parece evidente que se ha concedido una mayor atención, para el caso de la proyección de la cultura catalana en América Latina, a la labor de la "Comissió Amèrica-Catalunya 1992" y al "Secretariat de Relacions amb els Casals Catalans", con los que, asimismo, colabora el Departament de Cultura. La reciente creación del COPEC abre nuevas perspectivas que es de esperar se orienten más al área latinoamericana en conjunción con la filosofía de los anteriores órganos mencionados.

## 2.4. La cooperación al desarrollo

### A) Iniciativas desde el Gobierno de la Generalitat

En lo referente a la cooperación al desarrollo, actualmente existe como única vía

partida. Veáanse: *BOPC*, núms. 170 (25/05/1990) y 211 (06/11/1990).

110. Estos incrementos han sido posibles, en gran medida, gracias a las presiones y gestiones realizadas desde la *Federació Catalana d'ONG per al Desenvolupament* a partir de los resultados de la campaña "Catalunya Solidària" de 1989 e iniciativas posteriores. Con respecto a las preguntas realizadas en el *Parlament de Catalunya* al *Consell Executiu* relativas a la partida 480.10 véase; *BOPC*, núm. 175 (06/06/1990) y núm. 211 (06/11/1990).
111. A pesar de que Catalunya ocupaba el cuarto lugar en 1991 (con el destino de 200 millones de pesetas), el presupuesto sigue siendo muy bajo, especialmente si se toma como ejemplo los mil millones de pesetas que destinó en ese mismo año el Gobierno Vasco. La Comunidad Autónoma de Madrid y la Junta de Andalucía, junto con el Gobierno Vasco, se sitúan entre las CCAA con mayor presupuesto a la cooperación al desarrollo en 1991, según las cifras proporcionadas por el estudio realizado por FEMP-AECI-CMRE. *La Cooperación Descentralizada al Desarrollo en España*, 1992. La Junta de Galicia, probablemente, ocuparía el cuarto lugar si se conocieran los datos -adelantándose, por tanto, a Catalunya- ya que en años anteriores su presupuesto rondaba entre los 325 millones en 1989 y los 500 millones en 1990.
112. Sin embargo, desde la *Federació Catalana d'ONG per al Desenvolupament* y el *Fons Català de Cooperació al Desenvolupament*, se percibe un cierto optimismo ante el *compromiso de todos los partidos parlamentarios catalanes*, adoptado en febrero de 1992, en el que se insta a un incremento de las subvenciones a las ONGD en sus proyectos en el Tercer Mundo y otras medidas relacionadas con una mayor sensibilización de la sociedad catalana hacia estas temáticas.
113. Por deducción ya que no es pública la identificación de las ONGD subvencionadas.
114. Resulta interesante que se haya introducido a partir de 1991 subvenciones al Magreb que ocupa el cuarto lugar de Africa con respecto al porcentaje subvencionado, 7 millones, y que si le agregamos el correspondiente a Marruecos, 4 millones, avanzaría al segundo lugar tras el Chad. A pesar de ser cantidades todavía ridículas, se puede perfilar una cierta convergencia con la política exterior del Gobierno de la Generalitat, sumamente interesada en el desarrollo del Magreb, más aún, si se toma en consideración que la mayoría del colectivo inmigrante residente en Catalunya proviene de Marruecos.
115. En líneas generales, se han realizado convenios entre la *Comissió Amèrica-Catalunya 1992*, el *Departament de Ensenyament* y la *Direcció General d'Universitats* para el desarrollo de acciones conjuntas en el ámbito cultural, académico y científico con instituciones culturales y universidades latinoamericanas.
116. En 1991, desde su *Oficina de Cooperació Sanitària amb Europa*, se emprendieron diversas iniciativas en América Latina a través de ONGD o a través de contactos bilaterales y multilaterales, tales como:
  - Convenio de cooperación sanitaria con el Gobierno de la Región de Buenos Aires (Argentina) por el que se establecieron relaciones en materia de investigación científica e intercambios en el campo de las ciencias de la salud (se incluían intercambios de profesionales sanitarios).
  - Convenio de colaboración con el Hospital de Santa Isabel (Bolivia), por el que se estableció un programa de intercambio de profesionales sanitarios y de conocimientos en materia de medicina tropical.
  - Adopción de medidas de emergencia coordinando y financiando la transmisión de medicamentos a Perú y los países colindantes afectados por el cólera.
117. En estos datos se han contabilizado únicamente a las entidades locales con más de 20.000 habitantes.
118. Concretamente, no existe ninguna entidad perteneciente a la provincia de Lérida que realice

institucionalizada la que se gestiona desde la *Secretaria General Adjunta del Departament de la Presidència de la Generalitat*, según la partida presupuestaria 480.10 denominada *Ajuts al Tercer Món*<sup>108</sup>. No puede decirse que exista una política de cooperación *sensu stricto* ya que dicha partida no es gestionada desde un organismo oficial especializado.

La *canalización* se hace a través de los proyectos que presentan las Organizaciones No Gubernamentales al Desarrollo (ONGD) ubicadas en Catalunya. Sin embargo, la relación de las ONGD beneficiarias de estas ayudas no es, hasta el momento, pública<sup>109</sup>. Únicamente se dan a conocer las distribuciones geográfica y sectorial. Tampoco se especifican los objetivos prioritarios en cuanto a países, sectores y tipo de proyectos que permitirían una mayor orientación y mejor selección en los proyectos a presentar por parte de las ONGD participantes; en cambio, sí se expresan detalladamente los requisitos de las ONGD y el formulario de los proyectos.

Con respecto a la *evolución de los volúmenes asignados a la partida de "Ayudas al Tercer Mundo"*, se observa que se produjo un gran salto en el período 1988-1989, de 14.600.000 pesetas a 100 millones de pesetas, y en el bienio siguiente 1990-1991 pasa a los 200 millones<sup>110</sup>. Sin embargo, las cantidades continúan siendo muy bajas si se comparan con los presupuestos generales de la Generalitat y con los presupuestos destinados a cooperación en otras Comunidades Autónomas<sup>111</sup>. Para 1992, la Generalitat de Catalunya va a destinar 210 millones, con lo que el incremento no es muy alentador<sup>112</sup>.

En cuanto a la *distribución geográfica de las ayudas* en los últimos tres años, se observa que el porcentaje destinado a América Latina ha ido en detrimento pasando del 57% en 1989 al 45% en 1991. Por países más favorecidos se encuentran *Nicaragua, Guatemala y Chile*. Ello se corresponde a la especialización de numerosas organizaciones catalanas en Centroamérica<sup>113</sup>.

Por otro lado, parece abrirse una nueva tendencia dirigida hacia África<sup>114</sup>, y en menor medida, hacia Catalunya (en proyectos de concienciación). El porcentaje destinado a Asia, por contra, no deja de ser más que simbólico.

Por *sectores* no existen grandes variaciones en estos tres años. Se sitúan entre los primeros: *sanidad, infraestructuras y proyectos de desarrollo*, mientras que la educación y los proyectos de concienciación en Catalunya obtienen porcentajes poco representativos.

Desde otra perspectiva, la *Generalitat de Catalunya a través de otros departamentos*, como el de *Ensenyament*<sup>115</sup> y el de *Sanitat i Seguretat Social*<sup>116</sup>, ha establecido diversas *vías de colaboración* con otros países en el campo de la cooperación al desarrollo.

### **B) Las actividades de cooperación al desarrollo de las entidades locales catalanas**

En los últimos tres años, 31 entidades locales catalanas<sup>117</sup> han realizado algún tipo de actividad en el campo de la cooperación al desarrollo frente a 13 entidades sin ninguna experiencia en dicho ámbito<sup>118</sup>. Catalunya ocupa el primer lugar entre las Comunidades Autónomas en cuanto al número de entidades que cooperan con otros países, seguida de Andalucía (con 21 entidades de 63), el País Vasco (13 de 21) y Valencia (12 de 41)<sup>119</sup>. Lógicamente, estas cuatro Comunidades serán las que contarán con un mayor número de actividades emprendidas durante el período 1989-1991,

actuaciones de cooperación al desarrollo.

119. Véase: FEMP-AECI-CMRE. "La cooperación descentralizada..", op.cit..
120. Se han contabilizado los presupuestos de los gobiernos autonómicos así como los relativos a las Diputaciones Provinciales y Forales, Cabildos y Consejos Insulares y Ayuntamientos.
121. No se ha contabilizado el presupuesto del Ajuntament de Barcelona, que teniendo en cuenta que en 1990 fue de 350 millones, su inclusión incrementaría sustancialmente el importe total correspondiente a Catalunya.
122. Las excepciones se encuentran en aquellos países en los que ha sido necesario movilizar acciones de emergencia, que por sus características son de carácter aislado y espontáneo, como la *ex-URSS, Rumania, India y el pueblo kurdo*. En África, sólo *Etiopía* ha recibido una ayuda anual de carácter puntual a iniciativa del Ajuntament d'Olot, siendo el Fons Català de Cooperació per al Desenvolupament la entidad gestora.
123. Véase: FISAS ARMENGOL, V. *Los municipios y la paz*, Biblioteca de la Pau, Fundació CIDOB, 1988. Para una versión actualizada, ver; VILLALONGA, A. *Evaluación de la cooperación...*, op. cit. Vol. II.
124. La Generalitat de Catalunya y los ayuntamientos de Arbúcies, Badalona, Barcelona, Girona, Manresa, Olot, Sabadell, Salt, Vilafranca del Penedés y Vilanova i la Geltrú. Otras entidades locales catalanas de más de 20.000 habitantes, que sin presupuesto fijo, destacan en sus actividades de cooperación serían; las Diputaciones Provinciales de Barcelona, Tarragona y Girona y los ayuntamientos de l'Hospitalet de Llobregat, Castelldefels, Sant Boi de Llobregat, Mollet del Vallés, Tarragona, Santa Coloma de Gramanet, Rubí, Sant Feliu de Llobregat, Blanes, El Prat de Llobregat, Montcada i Reixac, Granollers, Figueras, Cerdanyola del Vallés, Vic, Sant Adrià del Besós, Sant Viçens dels Horts y Reus.
125. Ayuntamientos de de Sant Feliu del Llobregat y Santa Coloma de Gramanet.
126. Ayuntamiento de Granollers.
127. La Diputació Provincial de Barcelona tiene previsto para el presente año, 1992, la creación de un Gabinete de Relaciones Internacionales que se encargue de la gestión de estas materias.
128. Ayuntamiento de Vilafranca del Penedès.
129. Ayuntamiento de Vilanova i La Geltrú.
130. Ayuntamiento de Arbúcies.
131. Ayuntamiento de Barcelona.
132. Es una vía todavía poco desarrollada ya que implica cierta experiencia y, sobre todo, un gran conocimiento de las necesidades de la sociedad a la que se quiere dirigir la ayuda.
133. El Fons Català es el canal más utilizado, mientras que las ONGD que consiguen estos fondos se reducen a unas pocas, las que gozan de una experiencia reconocida y, especialmente, una clara implantación social bien sea por su ideología, su procedencia religiosa o su profesionalidad. Los ejemplos más claros durante el período 1989-1991 han sido: Las Segovias (organización especializada en Centroamérica, área prioritaria de la mayoría de entidades locales cooperantes), Mans Unides, Càritas, Fundació CIDOB.
134. Es una vía muy infrecuente ya que implica una dedicación estrecha y continua entre las partes implicadas.
135. Las campañas más relevantes han sido realizadas para la consecución de fondos o especies para problemáticas circunstanciales.
136. Destacan, a nivel estatal, seis municipios vascos que aportan el 0.7% de su presupuesto a la cooperación al desarrollo, tal y como se resolvió en las Naciones Unidas: Oiartzun, Ordizia, Tolosa y Villabona de Guipuzcoa; Vitoria-Gasteiz de Alava y Ziervana de Vizcaya.

liderando, en este caso, el País Vasco con 156 acciones de cooperación frente a las 134 provenientes de entidades catalanas. Siguiendo esta tendencia, los presupuestos globales destinados a la cooperación al desarrollo<sup>120</sup>, para 1991, fueron los siguientes: el País Vasco contó con casi 1.228 millones de pesetas, Andalucía se aproximó a los 306 millones, Madrid con 420 millones y Catalunya con alrededor de 265 millones<sup>121</sup>.

Los países que han recibido mayor cooperación han sido *Nicaragua y la República Árabe Saharaui Democrática (RASD)*, y, en menor medida, *El Salvador y Bolivia*.

Para el caso concreto de Catalunya, la importancia de *Nicaragua* descendió bruscamente en 1991 durante el cual se establecieron 7 tipos de acciones, mientras que en años anteriores le correspondían el doble (15 en 1989 y 18 en 1990). Este descenso responde a un cambio de actitud frente a la nueva situación política en dicho país. Una evolución similar, se observa en la relación entre entidades locales catalanas y sus contrapartes del antiguo *Sahara* español. *Perú y Chile* son los países que han ido asumiendo un papel cada vez más relevante entre las entidades catalanas interesadas en la cooperación. El resto de países favorecidos por estas acciones también pertenecen, en su mayoría, a América Latina con uno o máximo tres proyectos en marcha<sup>122</sup>.

La distribución geográfica de estas acciones encuentra quizá su lógica en el origen mismo de las relaciones entre dichos países, más concretamente, entre determinadas ciudades y las contrapartes catalanas. Las entidades con mayor experiencia son aquellas que iniciaron sus actividades de cooperación a partir de un primer nexo de unión de "hermanamiento" (1985-88), como respuesta a posiciones ideológicas, políticas o de solidaridad. Es con las ciudades hermandadas con las que se establecen los intercambios. Rara vez, se encuentran casos en que se dirija la ayuda "directamente" hacia ciudades con las que no existe algún tipo de hermanamiento. En todo caso, se canalizaría a través del Fons Català o de ONGD.

En Catalunya, existen un gran número de hermanamientos<sup>123</sup> con entidades del Tercer Mundo, y, *América Latina*, concretamente, *Centroamérica*, es el área situada en el primer lugar del ranking. Con respecto al papel que ocupan los temas de cooperación, no sólo los referentes a hermanamientos, en la organización interna de las entidades locales cooperantes en Catalunya, sólo diez asignan un presupuesto fijo anualmente para estas materias<sup>124</sup> y la responsabilidad puede correr a cargo de una Comisión o un Departamento específico de Hermanamientos<sup>125</sup>, del Concejal de Juventud y de materia de cooperación<sup>126</sup> en los casos más especializados<sup>127</sup>, o depender de Concejalías de Economía y Hacienda<sup>128</sup>, áreas de Participación Ciudadana<sup>129</sup>, del propio alcalde<sup>130</sup> o del teniente de alcalde<sup>131</sup>.

La canalización de los fondos puede llevarse a cabo a través de diversos canales; directamente entre entidades locales similares<sup>132</sup>, a través del Fons Català de Cooperació al Desenvolupament o de proyectos diseñados por ONGD catalanas<sup>133</sup>, y por último, a través de los responsables locales a los que se dirigen las acciones<sup>134</sup>.

Con respecto a los sectores prioritarios en los proyectos impulsados, el mayor número de actividades se han centrado en *ayuda de equipo* (19) y *educación y formación* (18). Ciertos sectores poco favorecidos como los multisectoriales, los de agricultura, ganadería o pesca e industria y energía pueden indicar la escasa tradición y especialización en materia de cooperación desde las entidades locales. Sus actuaciones se concentran en apoyos puntuales a pequeños proyectos y no programas

integrales que impliquen un compromiso económico elevado y de personal técnico especializado que trabaje en el seno de la entidad como responsable de cooperación.

Curiosamente, no aparece ninguna actividad en los siguientes sectores: ecología, sociolaboral y cursos y conferencias. Ello puede ser una muestra de la escasa sensibilización, hasta el momento actual, entre la sociedad catalana hacia estas problemáticas. De hecho, también son muy escasos los proyectos destinados a la propia educación y sensibilización en Catalunya<sup>135</sup>.

Sería interesante, por último, señalar brevemente algunas de las *acciones más significativas* emprendidas por algunas de las entidades catalanas cooperantes:

- Destacan por los presupuestos destinados, *la Diputació Provincial de Barcelona, y los ayuntamientos de Barcelona, Badalona, Sabadell y l'Hospitalet de Llobregat*. Pero, sin duda, el que reviste de mayor interés es el *Ayuntamiento de Arbúcies* que, con escasos 4.602 habitantes, destina desde 1985 el 0,4% del presupuesto municipal<sup>136</sup> al Fons Català de Cooperació per al Desenvolupament, a través del cual se gestionan los proyectos<sup>137</sup>.

- El *Ayuntamiento de Barcelona* con la creación en 1988 de *Tecnologies Urbanas de Barcelona S.A.* (TUBSA), estructura compuesta por empresas municipales y privadas cuya finalidad es la transmisión de conocimientos sobre gestión de sistemas y servicios urbanos.

- Por profesionalización y tradición sobresale el *Ayuntamiento de Badalona* al crear la *Oficina Municipal de Solidaridad y Cooperación*. A su vez, la evolución de las acciones realizadas, muy diversificadas geográficamente<sup>138</sup>, hace que se desmarque de la tónica general de concentración en una ciudad hermandada o dos países concretos.

- Ocupa un lugar destacado el *Ayuntamiento de L'Hospitalet del Llobregat* ya que a través del *Comité Español de Ciudades Unidas* es el encargado de facilitar y tramitar los hermanamientos entre los municipios. Dos aspectos relacionados entre sí le dotan

137. A excepción de aquellos relacionados con Palacaguina (Nicaragua), ciudad con la que mantienen un hermanamiento, y gestionan sus relaciones directamente con la Comisión de Hermanamiento Arbúcies-Palacaguina.
138. Campañas de ayuda a la URSS, actuaciones puntuales en Chile, Líbano, Kenia, India además de las relaciones especiales con el Sahara y Nicaragua.
139. Su tradición en este ámbito, desde 1985, así como la dotación de un presupuesto fijo y de una estructura interna mínima, le han permitido utilizar este canal directo.
140. Este es uno de los escasos ejemplos existentes. Otro caso sería el del Ayuntamiento de Sant Feliu de Llobregat que envió a una funcionaria durante 1990 a Nicaragua, trabajando en el Ayuntamiento de Estelí, con el que están hermandados y además poseen una Comisión de Hermanamientos.
141. Se ha escogido como muestra de estudio las 23 ONGD miembros de la Federació Catalana d'ONG per al Desenvolupament y el caso específico de Mans Unides.
142. Medicus-Mundi Navarra es la que se encarga mayoritariamente de los proyectos en África, mientras que Medicus-Mundi Catalunya se concentra en América Latina.
143. Associació Catalana de Brigadistes per Nicaragua, Associació Catalana de Professionals per a la Cooperació amb Nicaragua, Entrepobles, Asociación Las Segovias para la Cooperación con Centroamérica, Alternativa Solidària-Plenty, Associació Catalana pel Diàleg de les Cultures.

de características especiales: la autogestión de sus programas desde el Gabinete de Alcaldía<sup>139</sup> y el envío ocasional de técnicos a las áreas de los proyectos<sup>140</sup>.

- La sensibilización pública y las campañas de solidaridad es uno de los aspectos priorizados por el *Ayuntamiento de Sabadell*. A tal efecto, confió a la "*Comissió Sabadell Solidari*" -constituída por un concejal de cada grupo político del Ajuntament y miembros de entidades locales- el desarrollo de estas tareas.

### C) Las Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) catalanas con proyectos de desarrollo en América Latina

Con respecto a las ONGD catalanas dedicadas a la aplicación de proyectos en el Tercer Mundo<sup>141</sup>, la inmensa mayoría se han especializado en el área de *América Latina*, las excepciones se encuentran en Metges Sense Fronteres, Mans Unides y Setem, que aún sin tener una especialización geográfica, todas ellas actúan en dicha área. La gran salvedad es Nous Camins que se ha especializado en Africa, concretamente, en Kenia. En este continente también llevan a cabo proyectos las tres organizaciones antes mencionadas, Medicus Mundi<sup>142</sup>, Alternativa Solidària e Intermón. Por otro lado, sólo Mans Unides incluye Asia entre sus áreas de actuación.

Entre las razones que pueden explicar la tendencia a concentrar los proyectos en América Latina se encuentran la utilización del mismo idioma, los lazos históricos, los criterios de selección de la SECIPI en sus convocatorias de cofinanciación de proyectos de desarrollo, y las convergencias ideológicas.

Los *países* que concentran mayor número de proyectos son Perú, Bolivia, Brasil, Chile y en menor medida, México.

Los *grupos sociales* más beneficiarios de los proyectos son esencialmente, refugiados y desplazados, comunidades indígenas, campesinas y últimamente, los sectores más marginales de las zonas urbanas.

Sobresale, asimismo, el elevado número de ONGD dedicadas exclusivamente (o casi en exclusividad) a *Centroamérica*<sup>143</sup> siendo Nicaragua, Guatemala y El Salvador los *países prioritarios* y, a tenor de las circunstancias socio-políticas, los *refugiados y desplazados* se convierten en los principales receptores de la cooperación. No obstante, ante la coyuntura actual de una cierta pacificación de la zona, es extensiva entre estas organizaciones la tendencia a ampliar su radio de actuación a otros países de América Latina como Bolivia y Perú.

En cuanto a los *sectores* de actuación varían en función del tipo de proyecto, su duración y al sector de la población al que se dirige la cooperación. Genéricamente, la educación, la salud y el fomento del sector productivo son los principales. Al considerar imprescindible entre estas organizaciones el desarrollo autóctono de las poblaciones con las que trabajan, todos los proyectos se realizan con contrapartes de estos países, fomentándose muy especialmente, el asociacionismo ya sea empresarial, sindical o cooperativo. Pero los *proyectos de carácter integral* que precisamente conducen a una mayor coordinación de iniciativas y a una solución más global de las problemáticas, son menos frecuentes al ascender considerablemente sus costes frente a actuaciones de carácter puntual o proyectos sectoriales más asequibles para gran parte de ONGD estudiadas, de alcance limitado. Estas se centran en *pequeños proyectos* muy específicos en una misma área que sumados en su conjunto intentan cumplir esa función integral.

### III. CONSIDERACIONES FINALES

La reciente creación de unos órganos propios de relación exterior *ad hoc* o autónomos por parte de la administración autonómica catalana permite hablar ya de una mínima estructura interna capaz de centralizar la toma de decisiones en cuestiones internacionales y, a la vez, promover la internacionalización de Catalunya en todos los ámbitos.

La tendencia a la adquisición de un mayor peso político en el ámbito de las regiones europeas (en el seno de la ARE o del Comité de las Regiones de la CE) y la intensificación de las relaciones económicas con los socios comunitarios cara el Mercado Unico, se confirman como los dos ejes directrices de la proyección exterior del Gobierno de la Generalitat en la década de los noventa.

Sin embargo, la expansión geográfica de los consorcios de promoción comercial autonómicos junto con la apertura exterior de la inversión privada catalana, permiten prever una tenue intensificación de las relaciones entre Catalunya y América Latina, caracterizadas hasta el momento por el escaso intercambio comercial. Perspectiva que se verá reforzada si se confirma la trayectoria hacia la democracia y la estabilidad económica de algunos países de la región. Asimismo, la posible creación de "Centros de Difusión de la Cultura Catalana" por parte del COPEC puede significar una nueva plataforma de conexión con la región.

Por contra, en el campo de la cooperación al desarrollo, la política del Gobierno de la Generalitat es todavía poco significativa, especialmente si se compara a la trayectoria seguida por otras CCAA. Además, la distribución geográfica de las ayudas muestra un deterioro constante del papel de América Latina en el conjunto de la cooperación al desarrollo, aunque esta región sea la de mayor captación. Desde los poderes locales, se detecta una gran dispersión y desequilibrio en cuanto al diferente grado de compromiso entre los ayuntamientos cooperantes. Ciertos municipios ofrecen ya una sólida experiencia que les permite seguir una línea continuada y bastante especializada en este sector. No obstante, los principales protagonistas de este ámbito son las ONGD catalanas, especializadas en su mayoría en Latinoamérica y, en particular, en el área centroamericana. En su conjunto, existen grandes diferencias cuanto a su organización, estructura interna y grado de incidencia en la sociedad catalana. Son las ONGD con mayor tradición y las especializadas sectorialmente las que adquieren mayor importancia tanto por el número de proyectos realizados en la región como por su implantación social. El resto de ONGD permanecen muy atomizadas y ven limitada su capacidad de actuación al depender excesivamente de los fondos de financiamiento.

Cabría esperar una mayor coordinación de este sector con el gobierno autonómico y los poderes locales y, a otro nivel, una mayor cooperación conjunta con el empresariado catalán, siguiendo las líneas ya tradicionales en el resto de Europa. Por último, sería también oportuno fomentar un mayor diálogo en el Parlamento autonómico sobre cuestiones de dimensión internacional, más aún cuando es ampliamente aceptada la imposible separación entre política doméstica y política exterior.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Abstracts.

# ABSTRACTS

## Intervening Factors of the Spanish External Action Towards Latin America (1976-1991)

Joan PIÑOL RULL

This paper aims to demonstrate the hypothesis that Spain has, in the last fifteen years but specially since 1988, increased its influence in Latin America in spite of five negative factors: its policy towards that regions has not been specially renewed as it follows the lines established in the sixties; its efforts to increase that influence have been more rethorical than real and often sporadic and fluctuating, without a planned program; the funds destined to it, specially in the cooperation and economic areas, have been scarce, with little efficiency and very discoordinated, with a slightly better implementation in the political and diplomatic areas; the organisms created specifically for the relations with Latin America have generally developed a shop-window politics; and, the almost absolute priority of the Spanish foreign policy have been the relations with Europe.

## Uruguay Resuscitates Its Relations with the European Community

Rafael de JUAN Y PEÑALOSA

Before the specific analysis of the bilateral relations Uruguay-EC, the author gives an overlook at the situation of this country in 1991 as well as at the global relations EC-Latin America as to offer a general frame of reference.

On November 4, 1991 the General Agreement on Cooperation between the EC and Uruguay was signed in Brussels, coming to substitute the one signed on April 2, 1973. Between these two facts there are several years of lack of interest by both parts, although the EC has been, and continues to be the first trade partner and with a larger number of enterprises in that country.

The author thinks there are no reasons which could lead to a worse situation; on the contrary, some facts -specially the industrial, scientific and technological cooperation instruments implemented by the EC- seem to suggest a larger implication of the Community in the country's development.

## Cooperation and Economic Relations between Spain and Venezuela: Recent Evolution and Perspectives

Jordi ROSELL and Lourdes VILADOMIU

This paper constitutes an analysis of the recent development of cooperation and economic relations between Spain and Venezuela. After a brief look at the process of structural change experienced by the Venezuelan society and economy, the authors analyse the basic features of the economic relations between both countries in the last years. Lastly, they study the bilateral cooperation development in the technical and financial areas after the signature of the General Agreement on Cooperation and Friendship between Spain and Venezuela, with special emphasis on the degree to which the aims have been achieved, the obstacles facing the cooperation implementation and its perspectives in the future.

## The fiction's credibility: EC cooperation agreements with the countries of Andean Group and Central America

Albert GALINSOGA JORDÀ

The EC relations with Andean Group and Central American countries have suffered several ups and downs. Nevertheless, as time went by, some legal agreements and a cooperation policy have been established. These achievements, although effective, turn out to be insufficient in order to satisfy the new challenges that imply the resurgence of the Latin America integration process and the endeavours of these countries to diversify their foreign relations. This situation could be explained by the EC's nature whose functioning is closer to that of an international organization. Therefore the EC member states will have to undertake bilateral policies in order to adjust themselves to the new realities.

## Economic and Trade Relations between the European Community and Bolivia

Fernando NUÑEZ

EC-Bolivia relations take place within the frame of the Cooperation Agreement signed by the EC and the Andean Group countries. The author studies the trading relations, focusing on its irregular evolution and the utilization of the preferential tools

provided by the EC. His conclusion cannot be much optimistic as the continuous fall of relations between the EC and Latin America gives no hope for an improvement in the case of Bolivia.

## Lights and Shadows in EC-Argentine Relations

Diego A. LAPORTE GALLI

During the first phase of democratic transition in Argentine, the political developments have been much more relevant than the economic relations with the EC. Indeed, the two main objectives of the Radical Government in its relations with the Communitarian countries -trade opportunities and a more positive European position on the foreign debt issue- were soon frustrated when it was clear that the European rethorics did not translate in effective economic support.

The present economic stability in Argentine and the conclusion of the General Agreement on Cooperation between the EC and Argentine open bright perspectives to intensify cooperation in different areas.

## Amendment of the Foreign Investment Juridical regime in Colombia

Cristina VARGAS GUZMAN

Colombia, integrated in the Andean Group, is now going through a period of economic and institutional modernization and has initiated a serie of modifications, specially of its international trade, financial, tax, exchange and labour regimes. These have involved some changes which guarantee legislative stability to investors and thus set the grounds for the foreign participation in the economic modernization and internationalization process in Colombia. These facilities need the support of developed countries to achieve its aims.

## The Spanish Cooperation with Central America

Ma. Angels MIRALPEIX i GÜELL

This paper studies the economic situation of six states -Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama, which do not conform an homogeneous whole but do share the common aspects of underdevelopment and dependence.

The Sandford Commission's report asserts the need to reactivate regional integration in all its aspects as the sole solution to the numerous problems affecting the area, which must be politically and economically supported by the International Community. There is the terrible possibility that, once the war activities are over, Central America does not constitute any longer an area of geopolitical crisis, that the external economic assistance is suspended and that doors to Central American exports close.

The objective of this paper is to examine the specific relations, within this international frame, between Spain and Central America.

## **Relations between Mexico and the European Community**

**Pilar ALONSO**

Mexico-EC bilateral relations must be considered within the general relation EC-Latin America which -as the author remarks, do not appear among EC's preferential relations.

Latin America can benefit from the Generalized Preference System which is not discriminatory, without reciprocity and generalized, but has some restrictions: for some products as textile, leather or oil. This affects some Latin American countries and specifically Mexico.

Mexico initiates its relation with the EC in 1960; in 1975 both parts sign the Agreement on Economic and Trade Cooperation which has been substituted by the new General Agreement on Cooperation signed on April 26, 1991. A new factor that will condition this relation is the Free Trade Agreement recently signed between USA, Canada and Mexico.

## **Political Influence and Economic Power in the Communication Media: Colombian Broadcasting**

**Fabio Alberto GIL BOLIVAR**

The development of radio broadcasting in Colombia has put this media at the top of the audience, penetration (99,9%), credibility and influence. Its investments have not been displaced to other media, as television or press.

The concentration of broadcasting media by families and political-economic groups reflects the same two-party system of the Colombian society. Thus, while during more than one hundred years the Colombian State has been dominated by the traditional rightist parties -Liberal and Conservative-, the national broadcasting enterprise has belonged to leaders or economic groups deeply related with one of these political units. Industry and politics are the two factors that have brought to the broadcasting polarization in two big commercial channels: CARACOL -linked to the Liberal Party, and RCN, to the Conservatives.

## Latin American Integration: Yesterday, Today and Perhaps Tomorrow

Flavio ALVES SOARES

This paper aims to analyse, more subjectively than objectively, the development of ALALC-ALADI and to show the path for the MERCOSUR. The author evaluates the successes and failures of ALALC-ALADI -the first two attempts of regional economic concentration- focusing his attention on ALADI, being this more recent and with the aim of acting as an integrationist regional frame. About the MERCOSUR, the author remarks the potential involved in the bilateral trade between Brazil and Argentine, which can be the origin of the construction of Common Market of the South, with Paraguay's and Uruguay's participation.

## Brazil and the European Community in the Frame of EC-Latin America Relations

Teresa BLANCO GARRIGA

In the present situation of Brazil, its relations with the EC are difficult to classify: they are developed under the two cooperation agreements of 1974 and 1982. The implementation of the economic adjustment plans, whit privatization programs and the application of new less protectionist trade and industrial policies could increase the intensity of EC-Brazil relations, specially in the industrial and scientific- technological cooperation areas. A true deepening in these rests nevertheless on the country's inner stability and on its capabilities to consolidate its external relations. From the EC, it requires a true will which reflects in an increase of the funds transfers.

## Institutional Relations between the Autonomous Community of Catalonia and Latin America

Aina VILLALONGA VADELL

After an analysis of the external projection of Catalonia, its objectives and priority dimensions, the author asserts that there already exists a minimum of internal structure within the Catalan Administration capable of centralizing the decision-making in international issues as well as to promote Catalonia's internationalization in all aspects.

A more detailed look at the relations between Catalonia and Latin America shows that these have been poor until today, both in trade and cooperation terms.

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Reseñas bibliográficas.

## Reseñas bibliográficas

### España-América Latina-Estados Unidos: un diálogo posible. Encuentros América Latina-Europa en la perspectiva del 92. AA.VV.

Sociedad Estatal Quinto Centenario y Ajuntament de Barcelona.

Barcelona. 1991. 288 pp.

En la literatura de las relaciones de América Latina y España, y más ampliamente Europa, no se ha incluido corrientemente, en una perspectiva explícita y sistemática, el rol que en esta vinculación ejerce un tercer actor de la preponderancia de los Estados Unidos. Generalmente los estudios que se encuentran en esta literatura hacen la ineludible referencia acerca de la influencia que Estados Unidos tiene en las relaciones internacionales, y sobre todo en América Latina, sin que con ello se plantee la existencia de una relación a nivel trilateral. El libro que aquí comentamos, donde se recogen los debates y ponencias de los encuentros sobre "la posición internacional de América Latina en la década que se inicia, tomando como referencia las posibilidades de un diálogo España-América Latina-Estados Unidos", es -a nuestro juicio- un intento destacable, aunque más político que científico, de superar este déficit.

Los patrocinadores de estos debates, la Sociedad Estatal Quinto Centenario y el Ayuntamiento de Barcelona, han procurado en dos fases el encuentro directo "con protagonistas políticos, intelectuales, económicos y sociales" tanto de Europa como de América Latina para reflexionar sobre las perspectivas que tiene América Latina en el orden mundial de cara a la década de los noventa. La primera fase tuvo como fruto el libro "La Nueva Europa y el futuro de América Latina", en cuyas páginas se recogieron entrevistas a personalidades del mundo político, económico, social e intelectual de ambas regiones. La segunda fase, concebida como una profundización de la anterior, se expresa en este libro, cuyo contenido se centra -como ya hemos dicho- en el Diálogo Triangular Europa-América Latina-Estados Unidos. Carlos Alonso Zaldívar, que hace la introducción a este libro, destaca algunos elementos que pueden ser útiles para fomentar el diálogo trilateral. El primero de ellos se refiere a la actual tendencia hacia la apertura comercial que se verifica entre la mayoría de los países latinoamericanos. Las distintas iniciativas, como el MERCOSUR, la NAFTA, los

acuerdos bilaterales y la Iniciativa de las Américas, imponen en mayor o menor medida un diálogo con los Estados Unidos, que a su vez -según Alonso Zaldívar- puede servir para potenciar el diálogo trilateral en una suerte de debate colectivo acerca de los problemas económicos de América Latina. En este marco la organización económica de estas iniciativas es un tema de atención en la agenda trilateral, puesto que en su fondo se encuentra una economía mundial que tiende a la creciente creación de mercados regionales. Los recientes avances que se han conseguido hacia la institucionalización de la Comunidad Iberoamericana son, en palabras de Alonso Zaldívar, un segundo elemento que puede contribuir a estimular el mentado diálogo. El mayor margen de maniobra y el ensanchamiento de la inserción internacional de esa comunidad supondría un mayor peso específico mundial, lo que implicaría, por otra parte, que en muchos temas habría que tener en cuenta a los Estados Unidos, fomentándose de paso las instancias de diálogo. El último elemento hace referencia al mayor peso e influencia que en la vida económica y política de los Estados Unidos está alcanzando la comunidad hispánica. Sin duda alguna que por su propio paso este es, y será, un tema indiscutible de la agenda trilateral.

Este trabajo se divide en cinco partes, las cuatro primeras se refieren a cada uno de los encuentros en los cuales se han abordado algunos temas de interés de la agenda triangular. La última es una selección de dos documentos de base utilizados para la discusión en estos encuentros. En la primera parte se recogen las ponencias de expresidentes e intelectuales latinoamericanos acerca de las necesidades de cooperación política que tiene la región para hacer frente a sus urgentes problemas. Destacan entre los ponentes las alusiones a los cambios que se han producido en el escenario internacional y su impacto sobre América Latina, tanto como la necesidad de emprender en la región cambios en lo político y económico encaminados a fortalecer -en esas dos dimensiones- una actuación mundial conjunta.

El papel de los medios de comunicación en las relaciones España-América Latina-Estados Unidos es el tema de la segunda parte del libro. En ella se reúnen los debates entre especialistas de ambos lados del Atlántico, en los cuales se revisa el papel de la lengua y la televisión en castellano y, muy interesantemente, la influencia que en la construcción de las imágenes y percepciones tienen las noticias que en una de las partes se tienen de las otras. Esto es, "¿Qué es noticia en España y Estados Unidos acerca de Iberoamérica, y qué es noticia en Iberoamérica acerca de España y Estados Unidos?". Como impacta esta situación en el diálogo trilateral es el centro focal de este apartado.

La tercera parte se centra en la exploración del papel que la comunidad hispánica tiene en los Estados Unidos. Se destaca que ese colectivo desempeña (y puede llegar a desempeñar cotas aun más altas) un rol mediatizador en la relación trilateral a través de su estructura y peso en la sociedad norteamericana. Lo que no se discute es que ha pasado a ocupar un lugar importante en la agenda de las relaciones interamericanas.

La cuarta parte se refiere muy sucintamente al español como vehículo del diálogo trilateral.

En la última parte del libro se exponen dos documentos anexos; el primero, "América Latina, el tercer vértice ¿Cooperación o indiferencia?" de Carlos Contreras; y, el segundo "Europa Unida, América Latina, con sus democracias pobres y Estados

Unidos sin guerra fría?" de Dante Caputo y Arnaldo Bocco. La aportación conceptual de ambos documentos es indiscutida. Hacen un diagnóstico de la situación actual de América Latina en el marco de un mundo en transición y, consecutivamente, plantean los desafíos que la región enfrenta para insertarse positivamente en la comunidad mundial y para promover sociedades libres y justas en su interior.

En suma, este libro es una buena contribución introductoria, desde una perspectiva que en las relaciones euro-latinoamericanas ha sido poco explorada, para comprender los procesos, factores y actores que intervienen en los vínculos de España y América Latina.

*Marcelo Lasagna*

## La reconstrucción de Centroamérica: el papel de la Comunidad Europea". Joaquín Roy (Compilador).

Instituto de Estudios Ibéricos y de Investigación sobre la Comunidad Europea  
del Centro Norte-Sur, y Facultad de Estudios Internacionales  
de la Universidad de Miami.

Miami. 1992. 431 pp.

Durante de década de los ochenta el *issue* latinoamericano que concitó mayor atención desde Europa fue, sin duda, el conflicto centroamericano y la situación político-económica de esa subregión en general. No es casual, por tanto, que la Comunidad Europea haya tenido una presencia más destacada en Centroamérica que en cualquier otro lugar de Latinoamérica. Con ello no queremos decir que a otros problemas de la región no se les haya prestado atención. Por lo pronto, este hecho ha incrementado las contribuciones de analistas y académicos para interpretar las claves de esa relación. El libro compilado por Joaquín Roy precisamente es una de esas contribuciones. Fruto de una conferencia organizada por el Instituto de Estudios Ibéricos de la Facultad de estudios Internacionales de la Universidad de Miami, con el patrocinio de la CE, este libro recoge las ponencias que allí se presentaron. Cerca de una treintena de especialistas europeos y americanos, del norte y del sur, abordaron los diversos temas que entraña esta vinculación interregional.

Este libro contiene cuatro capítulos. En el primero, titulado "Análisis de las relaciones exteriores y la cooperación de la Comunidad Europea en Centroamérica", se revisan las características que ha tenido la actuación externa de la CE en el Istmo. Destacan un exhaustivo y sistémico análisis basado en el novedoso concepto de "Políticas de escala" (R. Ginsberg). Este último se refiere a que las acciones exteriores

de la CE en determinadas áreas reportan a sus miembros más beneficios que si estos los realizan por su propia cuenta. Ginsberg también aporta una interesante y completa tipología de acciones exteriores de la CE. Enseguida se pasa revista al proceso mediante el cual se ha ido institucionalizando el interés de la CE por Centroamérica y al papel que ésta ha ido cumpliendo en el desarrollo de la crisis subregional (A. Viñas). Otro tópico analizado son las características de los programas de cooperación que la CE mantiene con cada uno de los países centroamericanos, donde destaca la inflexión ascendente de ésta a partir de la internacionalización de la crisis del Istmo (F. Cardesa). Asimismo, por otra parte, se analizan los motivos que han dado origen a la cooperación interregional, sobre todo la del Parlamento Europeo en la constitución del Parlamento Centroamericano, que constituye un hito importante en el diálogo político de las dos regiones (W. Gradendorff). Las relaciones económicas entre la CE y Centroamérica es el último tema abordado en este capítulo: se analizan aquí, de un lado, las relaciones comerciales de los países centroamericanos y la CE, por otro; las implicancias económicas que para el Istmo tendrá la puesta en marcha del Mercado Común Europeo (M. Larín).

El Capítulo II, "Evaluación de la Cooperación Comunitaria con Centroamérica", comienza con una revisión, desde una perspectiva histórica, de las bases de la aproximación de la CE hacia Centroamérica y Latinoamérica en general. Se destaca tanto el papel que juega la crisis centroamericana como "catalizador" y "coartada" europea para dinamizar unas relaciones interregionales que históricamente no habían tenido mucha significancia para los países europeos, como también los niveles que ha alcanzado a partir de ese momento la cooperación entre la CE y América Latina en general (R. de Juan y Peñalosa). Los procesos internos de la construcción europea se plantean como la variable que mejor explica el desarrollo de las relaciones interregionales. A la luz de esta hipótesis su autor postula un entendimiento más cabal de la evolución del proceso de San José (L. Whitehead). La adhesión de España y Portugal ha dado un "nuevo ímpetu y substancia" a esta relación, sin embargo, los avances derivados de este hecho coexisten con ciertas limitaciones que condicionan una aproximación más acentuada de la CE en Centroamérica. Los factores que mediatizan este vínculo son materia de uno de los análisis del presente capítulo (P. Laurent). Finalmente, se cuenta con un diagnóstico de la política centroamericana de la CE. Sus dimensiones económicas, políticas y de cooperación al desarrollo son sometidas a un completo análisis. Destacan, por una parte, las referencias a la trayectoria de los distintos mecanismos de diálogo político interregional. Por otra, se revisa la evolución de las relaciones económicas y de la cooperación al desarrollo. Por último, se pone el acento en la especial relación de España con el Istmo (A. Galinsoga).

El Capítulo III, "Situación Económica y Política de Centroamérica", nos presenta el desarrollo de las variables internas del Istmo. En primer lugar, se repasa la trayectoria histórica de los procesos integracionistas centroamericanos, al tiempo que se plantean las perspectivas que enfrentará en los años noventa. Asimismo, se analizan los factores externos que han incidido -sin duda- en el desarrollo de este proceso (Seligson y Córdova). En segundo lugar, se plantea un análisis de los temas más perentorios una vez superada la crisis regional: el proceso de integración, el modelo de desarrollo, la democracia como elementos focales de este apartado (G. Aguilera). El impacto de las transformaciones del escenario internacional en la región es, en tercer lugar, otra de

las aportaciones de este capítulo. Se analizan cómo estos cambios han influido en la cooperación internacional con el Istmo y cómo, a su vez, los cambios político-económicos originados en el interior de la región se adecúan a ese fluido entorno (G. Molina). En cuarto lugar, los cambios políticos, sobre todo en la forma de hacer política, son una de las transformaciones más evidente en Centroamérica. Se destaca, a la sazón, la importancia que éstos tienen en la recuperación económica de la sub-región (R. Herrera). Por último, se realiza un análisis de los programas de ajuste económico implementados en el Istmo. Los resultados que han tenido estos programas y su impacto en las sociedades centroamericanas son abordados en la parte final de este capítulo (V. Bulmer-Thomas).

El Capítulo IV, "Intereses de otros Actores en Centroamérica", destaca la presencia de otros actores estatales, supraestatales y partidistas en la subregión. Una de las vías más expeditas de influencia europea en Centroamérica se hizo efectiva a través de las Internacionales partidistas, sobre todo las Internacionales Demócrata Cristiana y Socialista. Esto da cuenta de uno de los rasgos más evidentes de contexto internacional: la transnacionalización (C. Eguizábal). En otra sección de este capítulo se explica el papel de España en el conflicto centroamericano a la luz de los vínculos externos que establecen los grupos internos confrontados (J. Fagot). En el siguiente apartado se analiza, desde una perspectiva relativamente optimista, las implicancias para Centroamérica de las tendencias comerciales de la economía mundial: regionalización de los mercados. Se analiza la Iniciativa para las Américas, el comercio México-Estados Unidos, el mercado europeo y América Latina y el potencial japonés en la región (M: Rosenberg). La viabilidad de la democracia es un tema también analizado. La necesidad de concertación entre las élites para conseguir consolidar la democracia en la sub-región se plantea como un requisito necesario. Asimismo se destaca el papel de actores externos en este proceso (J. Booth). Enseguida es analizado el papel que Centroamérica ocupará en las prioridades de los Estados Unidos y Europa en un nuevo escenario mundial sin Guerra Fría (M. Falcoff). En este mismo sentido otro autor analiza la política centroamericana de los Estados Unidos después de la Guerra Fría. Se da relieve a la necesidad de estrechar los lazos entre Estados Unidos y América Latina en general, ya que, por un lado, existen importantes intereses comunes en los que puede basarse la relación y, por otro, Latinoamérica sigue teniendo -según el autor- una importancia estratégica para los Estados Unidos (A. Moss). Las recientes democracias centroamericanas son un promotor indiscutible para las nuevas alternativas de cooperación con el Istmo. Se analiza la necesidad de que tanto Estados Unidos como Europa contribuyan a fortalecer las débiles democracias de la subregión (J. Michel). En una dirección similar se destaca la necesidad de un trabajo conjunto tanto de actores internos como externos para apoyar la reconstrucción de Centroamérica. En esa labor sobresale la Asociación pro Democracia y Desarrollo en Centroamérica (F. Cooper). Se revisa la evolución del modelo de cooperación entre México y Centroamérica: desde los supuestos hasta sus resultados (R. Iturriaga). El libro culmina con un apartado dedicado a analizar el papel que ha jugado el Banco Mundial tanto en la superación de la crisis centroamericana, como en el que le cabrá en la década que se inicia: el Banco ha asumido sendos objetivos económicos, sociales y ecológicos para procurar el desarrollo integral del Istmo (M. Voljc).

A guisa de epílogo podemos señalar que esta compilación de ponencias es una referencia a tener en cuenta tanto por la diversidad de tópicos que son analizados como por lo novedoso de algunos de los enfoques allí utilizados. Sin duda, merece más que una lectura.

*Marcelo Lasagna*

## Las Relaciones Diplomáticas entre España y América.

Juan Carlos Pereira y Angel Cervantes.

Ed. Mapfre.

Madrid. 1992. 313 pp.

Nos encontramos ante un trabajo de investigación que desbroza un campo, el de las relaciones internacionales, al que se ha prestado muy poca atención por parte de los historiadores en España, lo que le confiere de entrada un valor que debemos considerar como reconocimiento a la labor del profesor Pereira y su empeño en normalizar esta situación. Otro de los valores del libro es el tema escogido, las relaciones entre España y América que los autores reconocen es objeto de polémica, por lo que hay que agradecer su contribución al debate para superar algunos tabús que sólo conducen a la retórica o a la parálisis.

La acotación del estudio, tal como se expresa en la introducción, se ha establecido por tres criterios: geográfico, España y 18 Estados Iberoamericanos; cronológico, desde 1836, cuando se inicia el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre los Estados iberoamericanos y España, hasta la muerte de Franco en noviembre de 1975; y metodológico, analizando básicamente las relaciones diplomáticas, pero en el contexto amplio de la acción exterior de los Estados.

El desarrollo del trabajo se ha hecho en tres partes que abordan los objetivos, los medios y los resultados de la acción exterior española respecto a Iberoamérica. En la primera, a lo largo de dos capítulos, se analiza la evolución histórica de las relaciones diplomáticas desde la independencia americana, destacando los momentos de continuidad y ruptura; y el objetivo central de esa relación que sería la existencia de una comunidad, detallando la diferente interpretación que se ha dado al mismo según la coyuntura histórica y los fundamentos políticos que lo sustentan.

La segunda parte, más compleja según reconocimiento de los propios autores, trata en cuatro capítulos los medios puestos al servicio de ese objetivo. A través de un repaso histórico se analizan la evolución de las estructuras del servicio exterior; los diferentes momentos y articulaciones de la cooperación económica; la política socio-cultural, sobre la base de unas importantes corrientes migratorias, así como las diferentes medidas de acción cultural; y la diplomacia multilateral, donde ha habido momentos de cooperación y otros de enfrentamiento.

En la tercera parte se hace balance desde la perspectiva bilateral y multilateral, extrayendo resultados y problemas. Los resultados bilaterales ofrecen una enumeración de los diferentes tratados establecidos con cada país, sin entrar en valoraciones más profundas. Entre los problemas se destacan los relacionados con la escasez de medios puestos al servicio de los objetivos propuestos, confirmándose históricamente como mal endémico de la política iberoamericana de España. En los resultados multilaterales, y en función del objetivo de la creación y mantenimiento de una comunidad, se exponen las tres teorías en que se ha basado la política española en este ámbito: la mediación en los conflictos interamericanos, el liderazgo en la comunidad iberoamericana frente a Europa y el papel de España como puente entre América y Europa. Entre los problemas destaca primordialmente la ausencia de institucionalidad en cualquiera de las perspectivas en que se pretende fundamentar la comunidad iberoamericana, además de los derivados por la concurrencia frente a otros proyectos como el panamericanismo, y más recientemente la compatibilización con el objetivo europeísta de España.

Como se puede apreciar en la descripción realizada, se han planteado, y de forma bien estructurada, un conjunto de cuestiones muy sugerentes, tal vez de forma un poco superficial en ocasiones, aunque hay que reconocer que por sí mismas demandarían casi un libro cada una. En cualquier caso, este trabajo que ahora comentamos supone una buena aproximación al tema y confiamos que este camino, hasta ahora poco transitado, nos depare en un futuro no muy lejano más materiales que contribuyan a enriquecerlo.

*Francesc Bayo*

## La Comunidad Iberoamericana de Naciones. Pasado, presente y futuro de la política iberoamericana de España. Celestino del Arenal y Alfonso Nájera.

CEDEAL.

Madrid. 1992. 539 pp.

En este atribulado año 1992, y amparándose inevitablemente en la conmemoración de la efemérides del V Centenario, aparece este estudio que combina la investigación y el ensayo sobre un tema no exento de controversia. Es por ello que los autores, que cuentan con una dilatada experiencia investigadora en este y otros campos, a la vez que son conscientes del fenómeno que abarcan, no dudan en acotar claramente el terreno a explorar, además de exponer de forma elocuente y sin ambages cual es su visión de partida.

Conviene advertir de entrada, a modo de aviso para navegantes, que la idea central del libro gira en torno al primer enunciado del título, de forma que las referencias a la política iberoamericana de España, así como al conjunto de las relaciones entre ambas partes son consecuencia del objetivo principal, por lo cual su tratamiento será de naturaleza subsidiaria y carecerá de una profundidad que habrá que esperar en otras ocasiones más propicias. No obstante, es de agradecer el trabajo de síntesis efectuado en base a la recopilación de los ya algo abundantes, aunque dispersos y de desigual calidad, materiales que sobre estos últimos temas hay.

El trabajo se inicia con una aproximación a las bases sociales e históricas en que se sustenta la Comunidad Iberoamericana de Naciones, donde se hace un rápido repaso a los elementos comunes que la conforman; continúa con un análisis sobre la génesis y evolución de la idea y su incorporación a la política exterior española, aflorando el pensamiento y los discursos de diferentes pensadores y políticos en sucesivas épocas. El tercer capítulo abarca la Hispanidad y la política exterior del franquismo, constatando la instrumentalización efectuada por el régimen anterior para contrabalancear la precaria situación internacional en que se encontraba. Seguidamente se examina como se ha enfocado la cuestión desde la democracia, apreciando los cambios operados y determinando las nuevas bases en que se pretende sustentar el proyecto. Finalmente, el último capítulo se centra en la proyección hacia el futuro de la Comunidad Iberoamericana de Naciones, para lo que se diseñan unos escenarios posibles donde debería evolucionar.

En esta prospección es donde los autores muestran una mayor soltura en la exposición de sus ideas, aunque en algunos momentos se aprecie una especie de acto de fe no exento de indeterminaciones, por otra parte lógicas en un arriesgado ejercicio bastante próximo al ensayo, terreno poco frecuentado por los académicos.

De todas formas, ante un tema sobre el que se ha polemizado tanto, y a menudo desde posiciones bastante frívolas y con argumentaciones peregrinas sustentadas en apasionamientos interesados, bueno es que se aporten propuestas sugerentes y con elementos de juicio propicios para el debate sosegado. Algo muy interesante ahora sería conocer la respuesta a estas proposiciones por parte de gobiernos, fuerzas políticas, sociales y culturales iberoamericanas para poder medir el trecho que hay entre la voluntad y la realidad.

*Francesc Bayo*

**REVISTA CIDOB d'AFERS  
INTERNACIONALS 23-24.**

**Número especial sobre América  
Latina, la CE y España.**

Selecciones de documentos de la base de datos CIDOB sobre  
relaciones España-América Latina/CE-América Latina.

# Selecciones de documentos de la base de datos CIDOB sobre relaciones España-América Latina/CE-América Latina

911452102            CC: L

Ti: Europe and the Caribbean

Au: Sutton, Paul

Ai: Warwick University Caribbean Studies

Ed: Macmillan Caribbean

Reino Unido, 1991; pp: 1-255

*Caribe/España/Reino Unido/Holanda/Francia/URSS/Europa Occidental/Política Exterior/Relaciones Económicas/Comunidad Europea/Cooperación/Perspectivas*

901412802            CC: L

Ti: La política del PSOE en América Latina

Au: Roitman, Marcos

Ed: Revolución

Madrid, 1985 pp: 1-175

*América Latina/España/Estados Unidos/Europa Occidental/Partido Socialismo/Política Exterior/Paz/Seguridad/Democracia/Acuerdos Bilaterales/Relaciones Internacionales*

901399208            CC: L

Ti: El pensamiento español contemporáneo y la idea de América (I- El pensamiento en España desde 1939)

Au: Abellán, José Luis; Monclús, Antonio

Ed: Anthropos

Barcelona, 1989; pp: 1-398

*América Latina/España/Cultura/Filosofía/Ideologías/Historia/Civilización/Pensamiento Político*

901399308            CC: L

Ti: El pensamiento español contemporáneo y la idea de América (II- El pensamiento en el exilio)

Au: Abellán, José Luis; Monclús, Antonio

Ed: Anthropos

Barcelona, 1989; pp: 1-986

*América Latina/España/Cultura/Filosofía/Ideologías/Historia/Civilización/Pensamiento Político*

891136301

CC: Pe. I. 13/88

Ti: Perspectivas de las relaciones económicas España-Iberoamérica-Comunidad Europea

Au: Alonso, José Antonio; Donoso, Vicente

Nr: Pensamiento Iberoamericano

Madrid, 1988; pp: 161-188

*América Latina/España/Comunidad Europea/Relaciones Económicas/Cooperación/Perspectivas/Cuadros/Estadísticas*

870824202

CC: L

Ti: Nuevas formas de cooperación para España (El potencial de las Organizaciones no Gubernamentales y de las empresas)

Au: Granada, Germán; Guzmán, Gabriel; Rama, Ruth; CIDEAL

Ai: Fundación Banco Exterior

Barcelona, 1987; pp: 1-182

*América Latina/España/Europa Occidental/Cooperación/ONG/Empresa/Desarrollo/Comunidad Europea*

870699901

CC: Lev. 27/87

Ti: Europa y América Latina: el desafío de la cooperación

Au: Flores, Elena

Nr: Leviatán

Madrid, 1987; pp: 93-101

*América Latina/España/Europa Occidental/Comunidad Europea/Cooperación*

87700001

CC: Lev. 27/87

Ti: Europa y América Latina: la cooperación al desarrollo

Au: Estrella, Rafael

Nr: Leviatán

Madrid, 1987; pp: 103-112

*América Latina/España/Europa Occidental/Comunidad Europea/Cooperación/Desarrollo/Perspectivas*

870785701

CC: C. SELA 16/87

Ti: Impacto sobre América Latina de la incorporación de España a la CEE

Ai: SELA

Nr: Capítulos del SELA

Caracas, 1987; pp: 28/33

*América Latina/España/Comunidad Europea/Consecuencias/Comercio/Relaciones Económicas/Cuadros/SELA*

870769102

CC: A. I. 10/86

Ti: España en las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina

Au: Aldecoa, F.; Najera, A.C.

Ai: Fundació CIDOB

Nr: Afers Internacionals

Barcelona, 1986; pp: 121-125

*América Latina/España/Comunidad Europea/Relaciones Internacionales*

**879768801**            **CC: A.I. 10/86**

**Ti:** Las exportaciones españolas de productos industriales a Latinoamérica  
**Au:** Palazuelos, E.  
**Ai:** Fundació CIDOB  
**Nr:** Afers Internacionals  
Barcelona, 1986; pp: 69-81  
*América Latina/España/Comercio Exterior/Industria/Estadísticas/Productos Manufacturados/Cuadros*

**860537208**            **CC: L**

**Ti:** Insurrección o lealtad: la desintegración del imperio Español en América  
**Au:** Domínguez, Jorge I.  
**Ed:** Fondo de Cultura Económica  
México, 1985; pp: 1-301  
*América Latina/España/Chile/México/Venezuela/Cuba/Historia/Independencia/Colonialismo*

**860459901**            **CC: C.E. 5/86**

**Ti:** Estrategias empresariales españolas en un mundo interdependiente  
**Au:** Bueno, Eduardo; Morcillo, Patricio  
**Nr:** Comercio Exterior  
México, 1986; pp: 400-408  
*América Latina/España/Comunidad Europea/Empresa/Estrategia*

**860273702**            **CC: L**

**Ti:** América en la democracia: Iberoamérica encuentro en la democracia  
**Ai:** Instituto de Cooperación Iberoamericana  
**Ed:** Ediciones Cultura Hispánica  
Madrid, 1983; pp: 1-516  
*América Latina/España/Conferencia/Democracia/Economía/Política/Cultura/Cooperación*

**860222901**            **CC: L**

**Ti:** Las relaciones económicas entre España e Iberoamérica: (I) Conferencia Iberoamericana de Cooperación y Economía  
**Au:** Instituto de Cooperación Iberoamericana  
**Ed:** Ediciones Cultura Hispánica  
Madrid, 1982; pp: 7-249  
*América Latina/España/Comercio/Cooperación/Estadísticas/Conferencia/Relaciones Económicas/Servicios/Tecnología*

**911454201**            **CC: E. In. 89/90**

**Ti:** Las políticas de cooperación de Europa Occidental hacia América Latina y sus posibilidades futuras  
**Au:** Jaworski, Helán  
**Nr:** Estudios Internacionales  
Santiago de Chile, 1990; pp: 119-140  
*América Latina/Europa Occidental/Comunidad Europea/Cooperación/Desarrollo/Perspectivas*

901401101

CC: Nu. S. 106/90

Ti: América Latina ante la Europa unida del 92

Au: Insulza, José Miguel (et al.)

Nr: Nueva Sociedad

Caracas, 1990; pp: 98-183

*América Latina/Europa Occidental/América Central/Comunidad Europea/Política Exterior/Relaciones Internacionales/Relaciones Económicas/Cooperación/Perspectivas/Cuadros*

901397601

CC: L

Ti: Relaciones económicas entre América Latina y la Comunidad Económica Europea

Au: Alegrett, Sebastián (et al.)

Ai: Fundación Friedrich Ebert

Madrid, 1988; pp: 342-364

*América Latina/Europa Occidental/Comunidad Europea/Cooperación/Relaciones Económicas/ Conferencia/Informe/1987/SELA/Cuadros/ICI*

9013722102

CC: E. In. 87/89

Ti: Las relaciones entre Europa Occidental y América Latina: una profundización esquiua

Au: Van Klaveren, Alberto

Nr: Estudios Internacionales

Santiago de Chile, 1989; pp: 342-364

*América Latina/Europa Occidental/América Central/Cooperación/Desarrollo/Perspectivas/IRELA/ Documentación/Cuadros/Bibliografía*

901361701

CC: L

Ti: La cooperación entre América Latina y Europa

Au: Granada, Germán; Maté, Víctor; Moreno, Mario

Ai: CIDEAL

Madrid, 1988; pp: 9-94

*América Latina/Comunidad Europea/Cooperación Económica/Cooperación Técnica/Relaciones Económicas/Política Exterior/Comercio Exterior/Inversiones Exteriores/Productos/Ayuda/ONG/ Alimentación/Proyectos/Estadísticas*

901324001

CC: Pe. I. 15/89

Ti: Perspectiva 1992: el Mercado Único Europeo. ¿Nuevo desafío en las relaciones Europa-América Latina?

Au: Berrocal, Luciano

Ai: Instituto de Cooperación Iberoamericana

Nr: Pensamiento iberoamericano

Madrid, 1989; pp: 205-225

*América Latina/Europa Occidental/América Central/Comunidad Europea/Integración/Economía Internacional/Comercio Internacional/Proteccionismo/Países en Vías de Desarrollo/Relaciones Económicas/Cuadros*

880975001

CC: E. In. 79/87

Ti: Nuevas formas de cooperación entre la Comunidad Europea y América Latina

Au: Iglesias, Enrique

Nr: Estudios Internacionales

Santiago de Chile, 1987; pp: 321-327

*América Latina/Comunidad Europea/Cooperación/Perspectivas*

0129

CC: INTAL-IL 158/90

Ti: Europa 1992 y los países en desarrollo (con especial referencia a América Latina)

Au: Cárdenas, Manuel José

Ai: INTAL

Nr: Integración Latinoamericana

Argentina, 1990; pp: 11-23

*América Latina/Comunidad Europea/Europa Occidental/Integración Regional/  
Relaciones Económicas/Cooperación para el Desarrollo/Política Exterior/  
Países en Vías de Desarrollo*

0130

CC: INTAL-IL 158/90

Ti: La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina

Au: Weitz, Mario Alejandro

Ai: INTAL

Nr: Integración Latinoamericana

Argentina, 1990; pp: 31-34

*América Latina/Relaciones Económicas/Comercio/Inversiones/Deuda Externa/  
Cooperación para el Desarrollo*

0207

CC: E. In. 93/91

Ti: ¿Cooperación o divergencia? Hacia una nueva agenda en las relaciones Europeo-Latinoamericanas

Au: Heine, Jorge

Nr: Estudios Internacionales

Santiago de Chile, 1991; pp: 106-158

*América Latina/Europa Occidental/Comunidad Europea/Política Exterior/Relaciones Económicas/  
Cooperación/Cuadros*

0231

CC: INTAL-IL 161-2/90

Ti: Europa y América Latina: relaciones entre bloques comerciales en el decenio de 1990

Au: Fuentes, Alfredo, Rueda, María Clara

Ai: INTAL

Nr: Integración Latinoamericana

Argentina, 1990; pp: 3-20

*América Latina/Europa Occidental//Relaciones Económicas/Países/Cuadros/Comercio/Estadísticas/  
Comunidad Europea/ALADI*

**0139**

**CC: Lev. 39/90**

**Ti:** Cambio y autonomía en la política Iberoamericana de España

**Au:** Del Arenal, Celestino

**Nr:** Leviatán

Madrid, 1990; pp: 33-48

*América Latina/España/Política Exterior/Proceso Político/Transición*

**1244**

**CC: D**

**Ti:** América Latina vista por los partidos políticos y los sindicatos españoles

**Au:** Pérez Herrero, Pedro

**Ai:** Organización de Estados Iberoamericanos

Madrid, 1990; pp: 1-167

*América Latina/España/Política Exterior/Partidos Políticos/Cooperación/*