

# artículos

## Experiencia de Integración y Facilitación del Comercio en Europa y Francia

Patrick Chamorel\*

---

EL AUTOR EXPLICA LAS CAUSAS QUE HAN INDUCIDO A LA INTEGRACIÓN EUROPEA, SITUANDO COMO RAZÓN FUNDAMENTAL DEL MERCADO ÚNICO EL ADAPTAR LA OFERTA DE ESOS PAÍSES A LAS TRANSFORMACIONES DEL MERCADO MUNDIAL.

Es para mí un honor el estar aquí entre ustedes, sobre todo por ser el primero en exponer en este Seminario. Me siento tranquilo al expresarme luego del voto francés del domingo último que permitió ratificar los acuerdos de Maastrich sobre la unificación europea. Sin embargo, estos acuerdos tienen poco que ver con la integración comercial de la Comunidad Europea, que ya es un hecho. Evidentemente el Mercado Único que es la etapa que la Comunidad va a superar a partir de enero de 1993, permite profundizar esta integración comercial. Incluso, un voto negativo a Maastrich no habría cuestionado este proceso de integración comercial.

La integración no es sólo un tema de actualidad en Francia, sino que también aquí, puesto que a lo largo de los últimos meses se han concluido acuerdos importantes en el campo de la integración comercial en esta región de América Central y se han establecido las bases de un acercamiento con el tratado NAFTA. En consecuencia, la integración regional por el comercio no es un fenómeno nuevo, simplemente desde hace algunos años asistimos a cada renovación de intereses para este tipo de acercamientos. Esta renovación se manifiesta en la ampliación o la profundización de antiguos acuerdos, en el impulso de algunos ya existentes, o más aún, en nuevos acuerdos que conciernen a otros grupos regionales.

---

\* Encargado de la Misión en la Comisión General del Plan. Ministerio de Economía de Francia.

cial tiene razones o causas de las que hablaremos más adelante, pero que están ligadas a las dificultades de las negociaciones multilaterales, el GATT y a una cierta conversión en los acercamientos norteamericanos que no privilegiaban solamente las negociaciones multilaterales y profundas de los acuerdos regionales. Lo que observamos es una regionalización creciente del comercio mundial, por ejemplo entre 1980-1990 el peso del comercio intrarregional de las principales regiones, en el comercio mundial, aumentó de 30% a un 39%, lo cual es un porcentaje muy significativo.

Quiere decir esto que los únicos procesos activos son los regionales? Sin duda no, puesto que a la par de esta regionalización del comercio, tenemos un movimiento llamado de globalización, relativo a los mercados, a las empresas, a las inversiones, de tal manera que estas zonas no están únicamente organizadas para comerciar en su seno, sino también para servir de trampolín hacia una expansión en el comercio mundial. Esto no quiere decir que no haya incompatibilidad entre los acercamientos regionales y los acercamientos multilaterales.

## **Principales etapas de la Integración Europea**

Inicialmente vamos a recordar las primeras etapas de la Integración Europea y sobre todo insistir en la integración efectiva del comercio intracomunitario.

En realidad la integración comercial europea no fue provocada por razones económicas, sino más bien por una voluntad política, hace 40 años, luego de la Segunda Guerra Mundial, con el fin de que al asociar más fuertemente a los países europeos se reconciliarían Francia y Alemania. Pero incluso con razones políticas, el camino para lograr una mayor integración europea, fue de naturaleza económica.

Por supuesto que la piedra angular de este edificio fue el Tratado de Roma en 1957, que sucedía a uno más sectorial y limitado, que era el de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. El Tratado de Roma preveía en efecto un Mercado Común, o sea que para los productos industriales debió establecerse una unión aduanal, con un arancel exterior común en la periferia de los seis miembros fundadores de la comunidad, a saber: Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo; una protección fuera de las fronteras y una baja en los derechos aduanales en el interior de la Comunidad. Para los productos agrícolas se previeron dos cosas: 1) una fijación común de precios, 2) una reducción a las importaciones y restitución a la exportación respecto al precio mundial de estos productos, o sea que al importar, los importadores pagan la diferencia entre el precio mundial y el precio de la Comunidad que es más elevado. Para la exportación, por el contrario, la Comunidad restituía a los exportadores esta diferencia.

El Mercado Común tuvo entonces como principal efecto, abolir las barreras aduanales de manera muy

rápida y profunda, más aún de lo que permitía el GATT, el cual condujo a bajar las fronteras al exterior de la Comunidad, o sea facultó abrir más la Comunidad al mundo. Estas son las grandes líneas del Mercado Común, que sucedió al Mercado Unico. En la Comunidad se notó que no bastaba con tener una unión aduanal, sino que era necesario suprimir todas las barreras dentro de la Comunidad, es decir las llamadas no tarifarias, o sea técnicas, financieras y fiscales. En consecuencia, el Mercado Unico constituye verdaderamente la consumación de esta zona que fue forjada en 1957 por el Tratado de Roma.

El Mercado Unico ha constituido un polo de atracción muy importante de los países exteriores a la Comunidad Europea. Esto es cierto para los países de la Asociación Económica de Libre Intercambio, AELE, que ha sido la contraparte del Mercado Común, y que nació bajo el impulso de Gran Bretaña en 1960, y reunió en una zona de libre intercambio a los países escandinavos, los albinos, Suiza y Austria, sobre todo. Hoy existe un acuerdo entre la Comunidad Europea y estos países del AELE que desembocan en lo que actualmente se llama el Espacio Económico Europeo. Hay entonces una primera zona de integración muy fuerte entre la Comunidad y los países de la AELE y por otro lado, la Comunidad se ve ampliada por acuerdos de asociación comercial con los países de Europa del Este, que constituyen un nuevo reto para la Comunidad Europea, así como con los países cercanos al Mediterráneo.

Al margen de esta construcción comercial, que no es solamente de enero-junio/1993

este tipo, Europa se ha comprometido también con una cooperación de naturaleza monetaria. En 1972, se instituyó lo que se llamó la Serpiente Monetaria, o sea la posibilidad para las monedas europeas de fluctuar en una zona muy estrecha, para evitar de esta manera las variaciones muy fuertes de tipos de cambio entre ellas.

En 1979, se superó una nueva etapa con el establecimiento del Sistema Monetario Europeo, el cual en relación con la Serpiente Monetaria era doblemente innovador, primero, porque la voluntad política para evitar que las monedas salieran de esta zona de fluctuación era mucho más fuerte; y segundo, porque se instaura el ECU, la moneda común europea.

El primero de enero de 1993, en que el Mercado Unico se ponga en marcha, se dará un espacio sin fronteras, con libre circulación de personas, de mercancías, de servicios y de capitales. La etapa siguiente, la de la unión económica y monetaria, comúnmente llamada Acuerdos de Maastrich, prevé dos cosas esencialmente:

- El establecimiento no sólo de una moneda común sino una moneda única al final de los años noventa, con varias etapas intermedias, que van a permitir a los países miembros el acercar sus políticas macroeconómicas y la creación de un Banco Central Independiente.
- Una unión más política, cuyas primeras bases se van a dar en el campo de la política extranjera, de seguridad exterior, de política social y de lo que se ha dado en llamar la ciudadanía europea.

## Descripción del proceso de Integración Europea por el comercio

Trataré de describirles el proceso de integración europea por el comercio, de mostrarles los grandes logros en este campo del mercado común, pero les hablaré también de que a pesar de estos logros, existen problemas de competitividad internacional en Europa. Quisiera mostrar primero cómo Europa asocia a otras regiones hacia una integración más amplia, y por otro lado cómo la construcción europea —Mercado Común, Mercado Unico—, pueden también integrarse en los acuerdos multilaterales del GATT.

Primero quisiera insistir en el dinamismo del comercio intracomunitario, puesto que en el fondo la construcción europea influyó fuertemente en la orientación geográfica de los intercambios de los doce miembros, sin importar cuál haya sido la fecha de su adhesión a la Comunidad.

Deseo mencionar algunas cifras que sustentan lo antes mencionado. En 1957 el comercio entre los doce países miembros de la Comunidad —al inicio fueron seis, pero vamos a tomar los doce que la conforman actualmente—, representaba el 11.8% del comercio mundial. En 1967 hubo un incremento de 6 puntos, y se llegó a 17.6%. El primer período en consecuencia favoreció enormemente el comercio intracomunitario, creando nuevos intercambios, creando comercio. El intercambio entre estos países y los asociados extra europeos disminuyó relativamente. Sin embargo, en 10 años el asociado principal de cada uno de los países miembros era

la misma Comunidad, lo cual no sucedía antes. Francia por ejemplo, tenía como principal asociado hasta en los años sesentas, a Argelia.

Hubo entonces una reorientación extremadamente fuerte de los intercambios, que no se limitó al Mercado Común, pero que se extendió a los países de la AELE, o sea hacia los países más próximos a la Comunidad Europea. Esta extensión fue permitida y facilitada por la desaparición de restricciones en el marco de la Organización Europea de Cooperación Económica, que se encargaba de poner en ejecución el Plan Marshall; esta Organización se transformó en lo que hoy es la CDE. Había una fuerte intensificación en los intercambios intra-europeos, favorecidos por el movimiento de descolonización y por la relativa debilidad en el crecimiento de los países en desarrollo. De hecho se han observado tres períodos principales:

Entre 1967 y 1973, sólo seis países pertenecían a la Comunidad Europea: el primer fenómeno que se debe notar en este caso es el refuerzo de los intercambios intracomunitarios con la creación de comercio entre los países miembros. Otro elemento importante es la disminución de los lazos comerciales entre el Reino Unido y los países escandinavos; o sea que desde los comienzos la AELE fue un fracaso.

Durante 1973 y 1980 se adhirieron al Reino Unido y Dinamarca al abandonar la AELE, además de Irlanda, con la consecuente intensificación de los intercambios entre el Reino Unido y los seis países miembros fundadores de la Comunidad. Otro hecho que marcó este período es el refuerzo de los intercambios de Alemania con Suiza y

Austria, los cuales estaban fuera de la Comunidad.

Finalmente entre 1980 y 1987 se adhieren Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, todo ello por razones políticas, de consolidación de la democracia. En este período deben mencionarse dos hechos importantes: 1) la intensificación del comercio con España, antes incluso de que se hubiera adherido a la Comunidad. 2) Una integración aún más fuerte entre el Reino Unido y los otros miembros de la Comunidad, y de nuevo una disociación más marcada entre el Comercio del Reino Unido y los países de la AELE.

Tenemos entonces que entre 1957 y 1972, los intercambios en el seno de la Comunidad Económica Europea se duplicaron y por el contrario con la AELE, éstos se estancaron. Por qué? Evidentemente una de las razones principales fue la proximidad geográfica entre los países de la Comunidad, mientras que los países de la AELE estaban dispersos. De ahí la importancia en los intercambios de las redes de transporte y de todos los elementos que mejoren la proximidad entre los países.

### **Desarrollo del comercio en el seno de la CEE**

Como mencioné anteriormente, el dinamismo de la integración europea fue muy fuerte en el primer período, habiéndose luego estancado un poco. Entre 1967 y 1973 los intercambios dentro de la Comunidad progresaron enero-junio/1993

más rápido que los intercambios con el resto del mundo, de tal manera que en 1973, éstos representaban más de un quinto del comercio mundial, es decir el 24.1%.

En el período siguiente, entre 1973 y 1979, el intercambio intracomunitario en el mercado mundial tuvo una tendencia a disminuir. Ello fue debido al conflicto petrolero, por lo que éste se reorientó más bien fuera de la Comunidad, con los miembros de la OPEP, cuyo poder adquisitivo había subido considerablemente. Esto implicó una baja en el comercio intracomunitario del 2% en dicho período.

Durante los últimos años o sea entre 1986 y 1989, hubo un fuerte crecimiento económico. El comercio intracomunitario progresó de nuevo dentro del comercio mundial y aumentó en un 3%, a pesar de que el nivel alcanzado en 1989 fue equivalente al de 1973. O sea que lo que fue comerciado en el seno mismo de la CEE no cesó de aumentar, y es este fenómeno el que es importante mencionar. Los datos siguientes son una prueba clara de ello.

---

Años	Porcentajes
1957	11.8%
1967	17.6%
1973	21.4%
1980	19.3%*
1985	17.9%
1989	21.2%

---

\* Con una pequeña baja debido al problema petrolero.

Trataremos de analizar un poco más el comercio intracomunitario, pues éste es en realidad un reflejo de la integración. ¿Quién comercia con quién? Debemos subrayar el peso determinante de los seis países fundadores más el Reino Unido, o sea los países más grandes; éstos intercambian más. Algunos como Grecia y Portugal por el contrario, tienen una posición mucho más débil en la integración; pero a pesar de que estos países representan un pequeño porcentaje del comercio intracomunitario, la mayoría de sus intercambios se hacen con la Comunidad. El flujo bilateral más importante es el que existe entre Alemania y Francia, representa el 7% del total del comercio de la zona. O sea que el comercio intra está estructurado alrededor de estos dos polos, que son los asociados principales. Los más importantes socios de Francia son entonces Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo, el Reino Unido, los Países Bajos y España; para Alemania, son Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, el Reino Unido, los Países Bajos y España. Cada una de estas relaciones representa más del 3% del comercio intra zona. Desde su adhesión en 1986, el comercio de España ha progresado enormemente, sobre todo con Alemania, Francia e Italia, lo que significa que hubo un desvío manifiesto del tráfico, de lo cual se queja Estados Unidos, puesto que los mercados que antes eran estadounidenses, en el campo agrícola sobre todo, se transformaron en comunitarios.

Al lado de los países de la Comunidad están los del oeste de Europa los cuales no forman parte de ella, pero

tienen un lugar importante en los intercambios comunitarios, de tal manera que la integración europea no se limita a los países de la Comunidad, sino que se extiende a los países de la AELE y a ciertos otros del sur, como Turquía y Yugoslavia.

Los países de la AELE, por ejemplo, son los primeros asociados de la CEE tanto en la exportación como en la importación y su peso en los intercambios con los doce no cesa de aumentar, habiendo alcanzado a esta fecha el 34% de las exportaciones de la Comunidad con el resto del mundo, o sea que el comercio CEE-AELE representa el 34% del comercio de la CEE con el resto del mundo, es decir un 4% más de las exportaciones realizadas entre 1967 y 1969. El alza en las importaciones es aún más espectacular, ya que asciende a más de un 9%.

Para el comercio entre la CEE y los países de la AELE, e incluso los países de Europa Occidental que no son miembros de la CEE, se observa que el rol de Alemania es totalmente preponderante. Este juega un papel catalizador en dicho comercio, ya que se encuentra en el centro de una red que corresponde al 44% del comercio intracomunitario. Los intercambios entre Alemania y la AELE son el 10% del co-comercio de toda la zona occidental (3.5% con Suiza, 3% con los Países Escandinavos y 3% con Austria). Los otros flujos bilaterales importantes entre la Comunidad y la AELE, son entre el Reino Unido y los países escandinavos que antiguamente pertenecían a la AELE, y entre Francia y Suiza.

Los otros países del oeste europeo han realizado poco intercambio entre ellos, y sus lazos mutuos no se han in-

tensificado desde hace veinte años. Sin embargo, éstos están sumamente integrados a la Comunidad, a pesar de no pertenecer a ella representan un 68% de las exportaciones hacia la CEE y un 72% de las importaciones. El rol de Alemania ha aumentado en este comercio, el Reino Unido ha bajado, y el de Francia se ha mantenido estable. El comercio entre los países no miembros es relativamente modesto; corresponde al 14% de las exportaciones y al 13% de las importaciones, o sea que entre ellos hacen un comercio muy pobre.

Quería con estas cifras mostrarles hasta qué punto la integración comercial con Europa Occidental es una realidad, es el único ejemplo en el mundo de una integración tan avanzada y que reúne a países tan diferentes. Esta es la fase positiva de la integración europea, en donde el comercio interno no cesa de aumentar. Hay otro aspecto que merece ser estudiado.

### **EL comercio total de la CEE con el resto del mundo**

Este análisis nos proporcionará otra perspectiva de los intercambios comerciales de Europa, ya no dentro de la Comunidad misma, sino de la Comunidad con el resto del mundo. Si nos preguntamos cuáles son estos niveles con el resto del mundo, responderemos lo siguiente: la Comunidad ocupa regularmente un lugar absolutamente preponderante en los

intercambios mundiales, tanto en exportaciones como en importaciones.

Los resultados son muy estables e impresionantes, y bastante superiores al comercio de los Estados Unidos o del Japón, puesto que Europa Occidental cuenta con seis de los diez primeros exportadores mundiales y con siete de los diez primeros importadores del mundo. En consecuencia, podemos señalar que el peso de las exportaciones de la Comunidad en el comercio mundial era de 42.4% en 1967 y de 42.8% en 1989 y para las importaciones era de 44.1% y 42.6% durante esos mismos años. Se observa entonces que comprende una parte importante de éstas y que ha mantenido una gran estabilidad. Por el contrario el intercambio con Estados Unidos tiende a la baja, habiendo pasado de 14.4% en 1967 a 11% en 1989. Esto se explica en parte por el aumento del poderío de Japón y de Asia. Durante el mismo período de 1967 y 1989, Japón pasó de 4.8% a un 8.7% y el Asia del Sudeste de 5.8% a 13.2%, es decir, un aumento muy significativo.

Podríamos además señalar que Europa tiene alrededor del 40% del comercio mundial, que éste no disminuye y que todo esto es fantástico. Sin embargo, estas cifras comprenden tanto los intercambios intra como extra comunitarios. O sea que se presenta el comercio de manera muy diferente entre una zona integrada compuesta por varios países como la Comunidad, y zonas de un solo país, como el Japón o los Estados Unidos.

Dependiendo de si se retienen o se excluyen los flujos intrarregionales para medir la importancia del comercio

de Europa en el Mundo, se obtienen dos imágenes muy diferentes; si se excluyen los intercambios intrarregionales en las importaciones y exportaciones de mercaderías, la parte de Europa occidental es mucho más modesta y está más o menos a la altura de los Estados Unidos o del Japón. En consecuencia, la perspectiva es totalmente diferente y no solamente este peso es modesto, sino que tiende a declinar puesto que entre 1967 y 1987 las exportaciones del conjunto de la Comunidad hacia el resto del mundo pasaron de 15.3% a 12.3% y las importaciones de 17.2% a 12.1%.

Podemos concluir entonces que la parte de Europa Occidental en los intercambios internacionales baja y que el ritmo de los intercambios entre la Comunidad y el resto del mundo es más débil que el comercio intrarregional, pero que lo es aún más que el comercio mundial. La conclusión que se puede sacar de esto es que en términos de estructura, la profundidad de la integración europea en el comercio mundial condujo a una reorientación geográfica de los intercambios, en detrimento del resto del mundo. Las últimas cifras de las exportaciones e importaciones con el resto del mundo son:

Año	Exportaciones	Importaciones
	%	%
1957	19.1	21.6
1967	17.5	17.9
1973	16.4	16.7
1980	15.0	17.0
1983	15.0	14.1
1989	14.4	14.0

Durante el período de 1967 a 1989, los intercambios intracomunitarios progresaron en un 9% dentro del comercio mundial. Estas cifras hablan por sí mismas y reflejan una polarización de los intercambios internacionales, de tal manera que actualmente hay dos ejes en el comercio internacional:

1. El eje americano con redes entre los Estados Unidos y el continente americano, el cual es un comercio tradicional entre las exportaciones de los Estados Unidos de productos manufacturados e importaciones de materias primas. Por otro lado podemos mencionar la relación en los Estados Unidos con Asia y Japón por una parte y Europa Occidental, que fue un 6% del comercio mundial en 1989.
2. El eje Europeo Occidental, que es la única zona del mundo que tiene intercambios significativos con el resto del mundo, en donde aunque su comercio tiende a bajar con respecto al resto del mundo, es un comercio que se expande por éste.

### Comercio extra regional de la CEE

Tenemos primero el de la Comunidad con su periferia, o sea Africa, Europa del Este y Oriente Medio, el cual tiende a bajar a pesar de que existen perspectivas alentadoras con los países de Europa del Este. Luego está el comercio de la Comunidad con el continente americano, donde los intercambios bajan igualmente. Unica-



mente con Asia y Japón los intercambios de Europa con el resto del mundo aumentan, pero es un comercio muy desequilibrado, en detrimento de esta última.

Ello significa que cuando se suprime el comercio intra europeo y se elimina éste con respecto al del resto del mundo, es cuando se observa claramente la gran importancia y el progreso de Japón y de Asia. Ambos representan el 16% de las exportaciones extra comunitarias, o sea el 6% más entre 1967 y 1989, y el 24% de las importaciones extra comunitarias, es decir 15 puntos más entre 1967 y 1989. Puede concluirse que hay dos zonas en el exterior de Europa con las cuales los intercambios de la CEE han progresado, éstas son la AELE y Asia. Creo haber mostrado una serie de datos interesantes del comercio extra e intracomunitario y del fuerte contraste existente en la evolución de estos dos tipos de comercio.

Paralelamente a ellas podemos preguntarnos si el comercio en el interior de Europa y con el resto del mundo, es el mismo tipo de comercio. En efecto, en el interior de la CEE el progreso de los intercambios se explica sobre todo por la posición y las estrategias de las firmas. De cierta manera el comercio intra comunitario se parece cada vez más a uno intra nacional, o sea que cada vez más los intercambios en el seno de la zona no sólo son de productos del mismo tipo sino que se llega a un nivel muy fino de nomenclatura, por ejemplo, intercambios de una pieza por otra.

Este comercio es muy significativo en el seno de la CEE y representa el 50%. Para Francia en efecto, el 50% enero-junio/1993

del comercio intra comunidad es de productos del mismo tipo. Es importante aclarar que aunque esta es la realidad del comercio en el seno de la Comunidad, no fue la construcción de la Comunidad Económica Europea que produjo este fenómeno, puesto que el mismo se puede observar en el comercio con los países que tienen un mismo nivel económico y de ingresos, con una estructura igual de demanda y de consumo. En esta forma se puede caracterizar el comercio intra CEE; podríamos sin embargo, preguntarnos si este tipo de comercio no ha hecho daño a la expansión de los intercambios de la CEE con el resto del mundo, ya que en efecto tenemos dos tipos de especialización diferentes.

En el seno de la Comunidad el comercio tiende a ser relativamente especializado y no todos tienen el mismo nivel; en general los más avanzados son los países pequeños, los que han logrado un nivel medio son Italia y Alemania, y los menos Francia, el Reino Unido y España. La especialización europea en general es un reflejo amplio de la alemana, es decir química, automóviles y mecánica. Los grandes inconvenientes de Europa son la energía, los productos agroalimentarios, textiles y desgraciadamente la electrónica. Para Francia, sus puntos fuertes son los productos agroalimentarios, el automóvil, la siderurgia, el material eléctrico y el de transporte. Al existir complementariedad entre los países europeos, puede afirmarse que el comercio intraeuropeo es relativamente especializado.

Solamente en el campo de la química la mayoría de los países europeos están especializados y es

aquí en donde el comercio se hace más entre productos del mismo tipo. La electrónica es un punto preocupante porque es un campo que progresa rápidamente y es el segundo punto débil de Europa, después de la energía. Por el contrario, puntos fuertes del comercio japonés son la electrónica y automóviles, así como en los Estados Unidos lo es cada vez más la química, la farmacia y los productos agroalimentarios. Vemos entonces que la especialización de Europa progresa en el seno de la Comunidad, pero tiene una disminución con el resto del mundo. En general, la especialización es mala, ya sea la sectorial o geográfica: la especialización sectorial son los productos de mediana tecnología y de demanda mundial pequeña. Por el contrario, Asia tiene producciones de una demanda sumamente dinámica.

Para resumir, analicemos las diferentes especializaciones sectoriales de los intercambios intra y extracomunitarios. En principio hay una especialización de tecnología mediana: automóviles, mecánica, química. En el exterior se reflejan estas especialidades para la exportación. Lo que vale la pena subrayar es que la proporción del mercado de la Comunidad tiene una tendencia a bajar; sin embargo hay una mejor posición en el seno de la Comunidad que en el exterior, o sea que la parte del mercado al interior de la Comunidad se mantiene alrededor del 72%, pero el mercado de la Comunidad con el resto del mundo ha bajado fuertemente y es actualmente de un 42%. El problema es entonces que pese a su fuerte integración, Europa pierde terreno en el mercado

mundial; en consecuencia hay que adaptar la oferta europea a las transformaciones estructurales de la demanda mundial y ésta es un poco la finalidad del Mercado Único. Veremos ahora algunas ilustraciones de las dificultades europeas.

1. Tal y como lo he mencionado, la Comunidad tiene una propensión cada vez mayor a importar productos de gran demanda y de alta tecnología en el mercado mundial; en el transcurso de los doce últimos años, la tasa de penetración ha aumentado en cerca de un 11% para dichos productos y subió solamente en un 3% para los productos de poca demanda y de baja tecnología.
2. El comercio intra CEE creció menos rápido que las importaciones extracomunitarias para los sectores más dinámicos. La única excepción fueron los productos agrícolas, para los cuales el comercio intra-CEE siguió aumentando.
3. Frente a la apertura creciente del mercado comunitario a las importaciones, las empresas europeas exportaron una parte cada vez más importante de su producción: esto quiere decir que las empresas europeas venden una parte mucho más importante de su producción que las empresas japonesas o norteamericanas, y que ésta representa alrededor de un 20%.
4. La apertura hacia el exterior está acompañada de una reducción en la parte del mercado de los países miembros en el mundo.
5. La orientación geográfica refleja entonces el desequilibrio sectorial y la

mala especialización, siendo esto aún más marcado con el Japón.

6. Para las empresas europeas, el mercado comunitario está más protegido que el mercado extra-comunitario; por ejemplo, para los bienes de alta tecnología la pérdida de la parte del mercado europeo es el doble en el exterior que en el interior. La tasa de penetración en la Comunidad, que es la más fuerte del mundo, lo es más que para los Estados Unidos o para el Japón. Esta aumenta mientras que la tasa de exportación hacia el resto del mundo baja y representa alrededor del 10% del PIB de la Comunidad.

Quisiera completar este análisis con algunos elementos acerca de los acuerdos sobre el Mercado Unico que la Comunidad tiene con la AELE, los países del sur y los países del este, y el problema de lo que se llama el Vuelo Exterior del Mercado Unico, y su compatibilidad con las negociaciones del GATT. Seré breve porque creo que es un tema que podremos tratar durante el debate.

El Mercado Unico tiene evidentemente un Vuelo Exterior, esencialmente la supresión de todas las barreras. Cuando entre en vigor en enero de 1993, reforzará el ofrecimiento europeo ya que como hemos visto, una unión aduanal no basta, pues si bien permite la integración de los intercambios, no refuerza el ofrecimiento de una región frente al resto del mundo. El Mercado Unico debe posibilitar el refuerzo de la oferta a través de la eliminación de las barreras técnicas tales como las normas, los procedimientos de *tests*, de certifi-

cación. La apertura del mercado que representa el 15% del PIB de la Comunidad, el cual es enorme, significa que ya no habrá problemas para las empresas de los países de la Comunidad en obtener contratos en cualquiera de ellos. Se prevé con el Mercado Unico una armonización fiscal y sobre todo del IVA. Se desea llegar a un conjunto mucho más homogéneo que permitirá reforzar la oferta de dos maneras distintas: a) consolidando o reforzando la economía de escala de las empresas, b) reforzando la competencia, lo cual es muy beneficioso para el consumidor, porque se abre el conjunto del mercado a todas las empresas de la Comunidad, e incluso al exterior.

Este Mercado Unico es una empresa compleja y ha progresado gracias a las directrices tomadas por las autoridades europeas en todos los campos, es decir, que ha habido un seguimiento de la Comisión Europea. Pero este mercado está primordialmente orientado a los aspectos internos de Europa, tiene igualmente aspectos externos entre éstos podemos señalar dos que son importantes.

1. Está previsto en el artículo 115 del Tratado de Roma, que un país puede detener la libre circulación de bienes externos a la Comunidad que hayan entrado por otro. En este sentido algunos países están más protegidos que otros; la regulación antes citada permite detener en la frontera una cierta cantidad de artículos cuya entrada está limitada en un determinado país, pero no en los otros. El primer problema es que con el Mercado Unico las fron-

teras desaparecen y no se podrán detener estos productos ahí.

2. En la dimensión del Mercado Unico, es importante la armonización de las restricciones cuantitativas entre los países, en cuanto a las exportaciones. Hoy, los doce países europeos restringen la entrada en el mercado comunitario de alrededor de un millar de productos agrícolas e industriales; dichas restricciones toman la forma de cuotas, de acuerdos de auto limitación. A partir de 1993 no existirá la posibilidad para ningún país de la Comunidad de mantenerlas, en consecuencia se podrían eliminar éstas; caso contrario, se podrían crear nuevas en la frontera exterior de la Comunidad. Para los vehículos japoneses por ejemplo, hubo un acuerdo de auto limitación que se negoció hace aproximadamente año y medio, que sería de aproximadamente un 16% del mercado europeo para fines del siglo. Esto quiere decir que los países que tenían cuotas más bajas, como Francia que tenía una de alrededor del 3% se vio obligado a armonizar y cambiar estas restricciones. Estos son los tipos de problemas que plantea el Mercado Unico en relación con el exterior.

El principal referente al GATT es que en efecto hay dos procesos paralelos. Primero, la consumación del Mercado Unico y por otra las negociaciones multilaterales de éste. La dificultad se presenta entonces en el hecho de lograr que estos dos procesos vayan a la par. En realidad, el Mercado Unico abre considerablemente el mercado europeo a los aso-

ciados externos a la Comunidad, en la medida en que una inversión en un país vale para el conjunto de la Comunidad. Una vez que una empresa se establece en un país, puede extenderse en el resto de la Comunidad. Evidentemente es casi un regalo hecho a los asociados externos a la Comunidad. Consecuentemente, ésta mejora en el acceso al mercado comunitario debe estar equilibrada y es aquí donde interviene el concepto de reciprocidad. La reciprocidad es un concepto complicado y vago, pero en términos generales quiere decir que el acceso al mercado comunitario debe estar compensado por un mecanismo del mismo tipo en los países asociados. Esto vale para los intercambios de mercancías o de servicios, pero también para las inversiones extranjeras, las que toman un lugar cada vez más importante en los intercambios y en la integración. Con esto quería mostrarles los principales problemas que crea el Mercado Unico.

Evidentemente esta zona del Mercado Unico es cada vez más atractiva para otros países, lo cual lo conduce a asociarse con algún país de la Comunidad. Se trata entonces de:

1. Los países de la AELE. El nuevo espacio europeo, o sea la asociación de la CEE con la AELE, está ya construido y concluido. Existe un acuerdo, pero evidentemente quedan puntos por discutir, es decir que en el fondo, el Mercado Unico se extiende hacia estos países, y ellos que hasta hoy se beneficiaban de una especie de prima en sus intercambios con la comunidad, -puesto que en el fondo tenían un

acceso completo de sus productos a la Comunidad, pero sin contribuir con el presupuesto de la Comunidad— en lo que se refiere a las políticas comunes, tendrán un costo suplementario. La adaptación que van a hacer dichos países no será en términos de comercio o de intercambio, sino que deberán integrarse a las políticas comunes de la Comunidad.

2. Los países de Europa del Este son el otro grupo que trata de asociarse a la Comunidad Económica Europea. Los acuerdos de asociación firmados hace poco entre ésta y tres países del Este: Checoslovaquia, Hungría y Polonia, manifiestan y estiman un cambio profundo en los acercamientos comerciales. Sobre todo por el hecho de que se pasó de acuerdos no preferenciales, a acuerdos preferenciales. Se prevé en los acuerdos por un lado la creación a plazo de una zona de libre intercambio para los productos industriales y por otro lado se contempla un acercamiento asimétrico en la apertura de los países; los de Europa del Oeste se van a abrir antes que los del Este, ya que evidentemente si los países del Este lo hacen primero o incluso al mismo tiempo, se verían invadidos por los productos de Europa del Oeste. El tercer principio es entonces de la especificidad del comercio agrícola, que va a obedecer a ciertas reglas particulares.

En los últimos años se ha observado una caída total del comercio de los países del este europeo. Hay una reorientación fundamental del comercio de estos países con los de

la Comunidad, el cual progresa extremadamente rápido, mientras que el que realizan entre ellos es muy pobre. Esto quiere decir que no hay que dejar paralizarse completamente las estructuras del comercio que permiten a estos países realizarlo entre ellos y con la CEI. Se busca entonces mantener al mismo tiempo una simulación de comercio entre estos países y encontrar los medios para asociarlos a Europa del Oeste.

En los últimos años se ha observado una caída total del comercio de los países del este europeo. Hay una reorientación fundamental del comercio de estos países con los de la Comunidad, el cual progresa extremadamente rápido, mientras que el que realizan entre ellos es muy pobre. Esto quiere decir que no hay que dejar paralizarse completamente las estructuras del comercio que permiten a estos países realizarlo entre ellos y con la CEI. Se busca entonces mantener al mismo tiempo una simulación de comercio entre estos países y encontrar los medios para asociarlos a Europa del Oeste.

Existen dos escenarios posibles para dichos países, ya sea que se especialicen cada vez más, o no se especialicen del todo. Es un poco lo que sucedió con la apertura de Europa a España y Portugal, donde existían dos posibilidades o tendencias; la primera era que continuaran dedicándose a las producciones con bajo costo de mano de obra, o por el contrario trataran de alcanzar a los otros países de la Comunidad con una gama más extensa de pro-

ducción, sobre todo de alta tecnología. Lo que se observó con España y Portugal fue que en lugar de mantenerse con los textiles, el calzado y otros, diversificaron su producción, sobre todo gracias a las inversiones extranjeras en alta tecnología. La cuestión es entonces ver si los países de Europa del Este van a hacer lo mismo, o a orientarse a producciones de baja tecnología.

3. La tercera zona con que Europa desarrolla sus acuerdos de cooperación, o que los renueva, es con los países del Sur, o sea con los llamados ACP o sea Africa, Caribe y el Pacífico. Europa tiene una gran cantidad de acuerdos con los países del sur, ya sea preferenciales o no. El acuerdo principal es el de la convención de Lomé. En vista de que éste es un acuerdo viejo, existe un acceso preferencial al mercado europeo, el cual cada vez lo es menos a medida que el GATT baja las tarifas externas a la Comunidad. Es además un mecanismo original de estabilización de los ingresos de exportación de materias primas, es decir casi una ayuda financiera y un mecanismo de diálogo permanente con estos países. Dichos acuerdos han dado efectivamente resultados importantes desde sus inicios, es decir desde los años setentas, pero parece que existen problemas de cos-

tumbres ligados a la baja en las tarifas para estos países, ya que cada vez tienen más problemas financieros internos.

Estas son en consecuencia las tres zonas que se integran cada vez más al Mercado Unico: la AELE; los países de Europa del Este a pesar de que dentro de este grupo no se cuenta verdaderamente a la CEI y los acuerdos con los países del sur.

Al margen de todo esto debemos recordar que existen las negociaciones del GATT y por otro lado, lo que es muy importante para los productos agrícolas, la reestructuración del sistema del PAC, o sea la Política Agrícola Común. Podemos observar entonces que los restos son numerosos, tanto para el Mercado Unico, como para las asociaciones con otras zonas, el PAC o el GATT. Estos son los cuatro grandes retos que enfrenta Europa.

He querido mostrarles que la integración está sumamente avanzada entre los países miembros de la Comunidad, que ésta se extiende a los países limítrofes y posiblemente lo haga a los países del Este y a los del Mediterráneo, pero que la integración no ha logrado reforzar la oferta comunitaria hacia los mercados mundiales. Tal vez el Mercado Unico, así como la UEM (Unión Económica Monetaria) aportarán elementos de respuesta a estos retos de la Comunidad en el mercado mundial