

Limitaciones a la participación del capital extranjero en algunas industrias básicas

Con la promulgación, el 2 de julio último, de un decreto ¹ por el que se limita a una minoritaria no mayor de 49% del capital social, la participación del capital extranjero en seis ramas básicas de la industria, el país ha dado un nuevo y significativo paso en el camino de su independencia económica y en el aseguramiento de que —como se señala en el texto del referido decreto— “el desarrollo del país se realice de acuerdo con la orientación que mejor satisfaga los intereses nacionales”.

El objetivo básico que persigue la nueva disposición es que “determinadas industrias básicas, que por tener ese carácter representan gran importancia dentro de nuestra actividad económica, operen con participación preponderante de capitales pertenecientes a mexicanos y sean administradas con predominio también de ciudadanos mexicanos, sin que ello elimine la participación de los inversionistas extranjeros, los que podrán tener una participación minoritaria en las actividades mencionadas”.

Para conseguir el objetivo así definido, en el decreto en cuestión se dispone que en las ramas de *siderurgia, cemento, vidrio, fertilizantes, celulosa y aluminio*, sólo se concederán licencias para otorgar o modificar las escrituras constitutivas o estatutos de sociedades o para permitir la adquisición de instalaciones de las mencionadas ramas, cuando se cumplan los siguientes requisitos:

a) que en el capital social exista una proporción mínima de 51% con derecho a voto suscrita por mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros;

b) que exista una serie de acciones exclusiva para accionistas mexicanos, en la que conste que no pueden ser transmitidas a extranjeros o a sociedades mexicanas sin la mencionada cláusula de exclusión de extranjeros, y

¹ Véase el texto íntegro de este decreto en la sección “Documentos” de este mismo número de *Comercio Exterior*, p. 517.

c) que la mayoría de los administradores sea designada por los socios o accionistas mexicanos, debiendo recaer esas designaciones en personas de nacionalidad mexicana.

Además, la SRE sólo podrá otorgar permiso para las operaciones de adquisición de acciones o de participaciones en sociedades, por extranjeros, sociedades extranjeras o sociedades mexicanas con cláusula de admisión de extranjeros, cuando no se infrinjan las disposiciones del decreto.

Finalmente, si las sociedades constituidas o en operación a la fecha del decreto desean adquirir otras negociaciones o instalar nuevas industrias en las seis ramas mencionadas, requerirán el permiso de la SRE, la que sólo lo otorgará mediante el cumplimiento de los requisitos antes mencionados, previstos en el propio decreto.

Dentro de la situación actual de la legislación mexicana en materia de inversión extranjera, el nuevo decreto adiciona específicamente las seis ramas mencionadas a las actividades que, de acuerdo con disposiciones anteriores que datan desde 1945, quedan reservadas a empresas con capital mayoritario mexicano. De este modo se amplía significativamente el rango de actividades económicas bajo control nacional, que ahora comprende:

a) cinco sectores reservados exclusivamente para el Estado (petróleo; petroquímica básica; electricidad; ferrocarriles, y comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas);

b) ocho sectores reservados a empresas con capital exclusivamente (100%) mexicano (instituciones de crédito y organizaciones auxiliares; instituciones de seguros; instituciones de fianzas; sociedades de inversión; empresas de radio y televisión; transporte automotriz en carreteras federales; distribución de gas, y explotación forestal); y,

c) veinte actividades reservadas a empresas con capital mayoritario (51% como mínimo) mexicano (piscicultura y pesca; plantas empacadoras de productos marinos; minería; petroquímica secundaria; química básica; industria hulera; siderurgia; cemento; vidrio; fertilizantes; celulosa; aluminio; conservación y empaque de productos alimenticios; edición de libros y revistas; producción y distribución de bebidas gaseosas; producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas; publicidad y propaganda; transportes urbanos e interurbanos; transporte marítimo, y transporte aéreo).

Las seis ramas adicionadas en virtud del nuevo decreto han sido singularmente dinámicas en los últimos años, pues en general sus tasas medias de crecimiento han sido similares a las del sector industrial en su conjunto (véase el cuadro 1). En dos de las seis ramas (siderurgia y fertilizantes) la participación del capital estatal es muy importante, y en otras tres (vidrio, celulosa y aluminio) es claramente dominante la participación del capital nacional; además, en dos de estas tres ramas (celulosa y aluminio) existe una situación claramente dominada por una sola empresa. Sólo en el sector del cemento, a través del grupo de La Tolteca, es significativa la participación del capital extranjero. En las seis ramas se advierte un acelerado proceso de expansión y se tiene conocimiento de programas de ampliación de capacidad de realización inmediata: por ejemplo, Aluminio, S. A., de C. V., espera ampliar su capacidad a 70 000 toneladas para 1976; en 1969 se iniciaron la operación y las exportaciones de Fertilizantes Fosfatados Mexicanos —empresa conjunta del Banco Nacional de México y de Pan American Sulphur Co.—, y la empresa estatal Guanos y Fertilizantes de México absorbió dos empresas de insecticidas, en un paso más hacia la integración de la industria agroquímica nacional; Celulosa de Chihuahua espera ampliar su capacidad de producción de celulosa al sulfito a 120 000 toneladas en el curso del presente año y a 145 000 toneladas dos años después; no menos de diez empresas productoras de cemento anunciaron planes de expansión en 1969, especialmente la ya iniciada operación de la planta de La Tolteca en Zapotiltic, Jalisco, con capacidad de 1 500 toneladas diarias.²

De este modo, tanto en su letra como en su espíritu, el decreto está destinado a asegurar el control nacional y la conducción de acuerdo con los intereses nacionales de seis industrias básicas, al tiempo que se reconoce la conveniencia de aceptar una participación extranjera minoritaria, que realice una aportación financiera complementaria y una aportación tecnológica que permitan el más rápido desarrollo de esas industrias y colaboren para que alcancen en un plazo más breve una posición internacional plenamente competitiva. Empero, como el control de las industrias modernas obedece cada vez en menor medida a los factores financieros y cada vez en mayor grado a los factores tecnológicos y administrativos, corresponde a las empresas mexicanas de las seis ramas industriales cuidar —y al Estado mexicano vigilar— que el control nacional no se filtre o se desvanezca mediante estos últimos factores, pasando rápidamente de la posición

² Véase *La economía mexicana 1969*, Business Trends, México, 1970.

CUADRO 1

*Indicadores seleccionados de las seis ramas industriales**Siderurgia*

Producción de lingote de acero en 1969 (miles de toneladas)	3 420.3
Incremento relativo sobre 1968 %	5.0
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	9.7
Producción de la empresa dominante ¹ en 1969 (miles de toneladas)	1 406.8
Incremento relativo sobre 1968 (%)	23.7
Participación de la empresa dominante ¹ en el total de 1969 (%)	41.1

Cemento

Producción en 1969 (miles de toneladas)	6 673.0
Incremento relativo sobre 1968 (%)	11.1
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	7.1
Utilización de la capacidad instalada en 1969 (%)	88.5
Exportaciones en 1969 (miles de toneladas)	43.9
Incremento relativo sobre 1968 (%)	29.5

Vidrio

Producción de vidrio plano en 1969 (miles de m ²)	13 425.0
Variación relativa sobre 1968 (%)	- 15.5
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	7.0
Valor de la producción del sector ² en 1969 (millones de pesos)	1 588.0
Incremento relativo sobre 1968 (%)	5.4
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	16.9

Fertilizantes

Capacidad instalada ³ en 1969 (miles de toneladas)	1 591.0
Incremento relativo sobre 1968 (%)	15.7
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	19.1
Producción ³ en 1969 (miles de toneladas)	1 397.1
Incremento relativo sobre 1968 (%)	52.7
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	20.5
Utilización de la capacidad instalada ³ en 1969 (%)	87.8

Celulosa

Producción de celulosa de madera en 1969 (miles de toneladas) ⁴	212.9
Variación relativa sobre 1968 (%)	- 1.6
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	7.0
Importaciones de celulosa y pasta en 1969 (miles de toneladas)	130.9
Incremento relativo sobre 1968 (%)	36.6
Tasa media anual de crecimiento en 1960-1969 (%)	7.6

Aluminio

Producción de lingote de aluminio en 1969 (miles de toneladas) ⁵	32.4
Incremento relativo sobre 1968 (%)	45.5
Tasa media anual de crecimiento en 1965-1969 (%)	6.0

1 Altos Hornos de México, S. A., empresa de participación estatal.

2 Incluye vidrio plano, botellas, frascos, tubería, ampollitas, cristalería y fibra de vidrio.

3 Incluye amoníaco anhidro, sulfato de amonio, superfosfatos y urea.

4 La empresa dominante, Celulosa de Chihuahua, representa algo menos del 50% de la producción.

5 Corresponde a una única planta productora: Aluminio, S. A. de C. V.

Fuente: *La economía mexicana 1969*, Business Trends, México, 1970.

de control financiero a la de control tecnológico y administrativo, mediante los arreglos adecuados con los participantes extranjeros. Sólo de este modo podrán conseguirse, en plenitud, los objetivos esenciales del decreto del 2 de julio.

América Latina: una realidad generadora de crisis y conflictos

En el conjunto de América Latina, la desigualdad en la distribución del ingreso resulta uno de los factores primordiales que motivan y alimentan el estado crítico de cosas que se observa aún a primera vista. Tal es la conclusión que se desprende de los datos y los breves análisis que presenta la CEPAL en su reciente documento sobre el tema, incluido como "estudio especial" en su *Estudio económico de América Latina, 1969*. El documento se basa, sobre todo, en información de ocho países latinoamericanos que pueden considerarse representativos del área —Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Panamá y Venezuela—, la que se compara con la relativa a cuatro europeos —Francia, Países Bajos, Noruega y Reino Unido— y a Estados Unidos. El cotejo se explica porque, no habiendo acuerdo general acerca de lo que sería una distribución "óptima", deben tomarse como punto de referencia las situaciones existentes en otras partes del mundo.

El cuadro general que se obtiene del "estudio especial" presupone, como lo advierte la CEPAL, cierta esquematización, en bien de la cual se han sacrificado algunas variables y uno que otro requisito técnico. Como lo que se busca, ante todo, es claridad, porque sin ella jamás se llegará a entender lo que está sucediendo en América Latina, y como lo suprimido o relegado no podría alterar la esencia de lo descubierto en la investigación, vale admitir las cifras manejadas y las observaciones objetivas y escuetas que les siguen.

Es importante aclarar desde un principio que el concepto de ingreso medio, o ingreso *per capita*, que es el que se emplea a todas horas, tiene "escasa validez analítica". "El ingreso medio es sólo el resultado de dividir el ingreso total entre el número de perceptores, pero tiende a sugerir que el número de personas que lo percibe, o que percibe un ingreso parecido, es muy grande, y que existen grupos aproximadamente iguales en número a ambos lados del promedio. Esto no es nunca así, pero mientras en los países industrializados el ingreso medio puede considerarse como una aproximación razonable, en los países latinoamericanos la situación es muy distinta."

En efecto, mientras en los centros industriales el 60% intermedio de la población tiene un ingreso "bastante aproximado al promedio nacional", en América Latina el ingreso de ese 60% intermedio "está muy por debajo del promedio nacional". Consecuentemente, "en América Latina el ingreso medio es sólo un resultado numérico, y no puede considerarse un ingreso *típico*. Los ingresos de la mayor parte de la población son muy inferiores al promedio, y sólo una pequeña proporción tiene ingresos cercanos a él". Claro que esto se compensa estadísticamente, porque los ingresos del reducido grupo de habitantes de lo más alto de la escala (el 5% es la cifra utilizada en el estudio) son muy superiores al promedio.

El contraste desfavorable para América Latina no se refiere únicamente a la condición del 60% intermedio de la población. Incluye asimismo ese 5% más elevado, el que, en los países industrializados que se mencionaron, triplica o cuando mucho cuadruplica el ingreso medio, mientras que en la mayoría de las repúblicas latinoamericanas es de 6 a 7 veces mayor que el promedio. Este 5% de habitantes percibe en nuestros países, por lo común, más del 30% del ingreso total de la nación, proporción singularmente más alta que en los centros industriales que sirven de referencia. En el Reino Unido, por ejemplo, no llega al 20%. En nuestros países, el ingreso del 5% opulento es, en promedio, 85 veces superior al de la quinta parte más pobre de la población. Se trata, de dos mundos totalmente distintos. La CEPAL observa que "esta marcada concentración en manos de un grupo pequeño que ocupa la cumbre de la escala de ingresos es el factor esencial de la gran desigualdad de la distribución del ingreso que se observa en la región".

Volviendo a la significación engañosa del ingreso medio, vale apuntar que, en 1965, si bien el ingreso medio por habitante en América Latina se estimaba en 385 dólares (1960) anuales, lo cierto era que la mitad de la población latinoamericana no alcanzaba la cantidad de 180 dólares al año y el promedio correspondiente a esta mitad más pobre no pasaba de 110 dólares.

Habiendo precisado la precaria situación del 60% intermedio y la opulencia sin par del 5% de la cúspide, queda por ver qué sucede con el 20% inferior de la escala. (El 15% restante, que se ubica inmediatamente debajo del 5% privilegiado, representa, como se examinará después, una capa que se beneficia del avance del sector moderno, fenómeno por ahora marginal en sus efectos, dado que sólo afecta a una minoría). Tanto en América Latina como en los países industrializados de referencia el ingreso de este grupo formado por el 20% es muy bajo (del 2 al 6 por ciento del ingreso total y del 10 al 30 por ciento de promedio nacional). Pero sucede que en los centros industriales el grupo de ingresos muy bajos está constituido, sobre todo, por "casos especiales" —predominan ancianos, desempleados temporales, enfermos, trabajadores muy jóvenes y, en general, miembros no activos de la fuerza de trabajo— susceptibles de ayuda con programas de seguridad o bienestar social o susceptibles de salir de su adversa circunstancia transitoria. Cuando un "caso especial" pasa a miembro normal de la fuerza de trabajo, se observa un aumento muy rápido de su ingreso respecto al mínimo. En nuestros países, por el contrario, el grupo de ingreso mínimo reúne a miembros activos de la fuerza de trabajo, más que nada de zonas rurales, pero también de algunas grandes aglomeraciones urbanas; incluye una proporción considerable de la población en la mayor parte de América Latina, que encuentra muy difícil salir de su condición de pobreza. Además, rasgo adicionalmente amargo, "la variación de los ingresos que se observa suele depender de factores personales, y a veces circunstanciales, de diverso orden, más que de diferencias en cuanto a los conocimientos técnicos o los niveles de capacitación".

Salta a la vista, después de todo lo anterior, que en América Latina el grueso de la población (del 70 al 80%) tiene un ingreso inferior al promedio nacional y que en tales circunstancias no cabe hablar de mercados masivos, ni de producción moderna orientada a las grandes mayorías. La pequeña proporción de ingreso que recibe el grueso de los habitantes hace que, en la práctica, los medios productivos modernos se circunscriban a satisfacer las necesidades de un "mercado diferenciado", constituido aproximadamente por la tercera parte de la población que se encuentra en los deciles superiores de la escala. Los bienes para esos consumidores suelen tener precios unitarios altos, que dejan gran utilidad con escueto número de unidades vendidas. Tan desorbitada desigualdad no es prenda —como lo confirma la experiencia— de una más alta tasa de ahorro. El dato latinoamericano parece enseñar que tanta desigualdad desmedra el ahorro, pues induce modalidades de consumo que, además de desvinculadas de las que caracterizan a los grupos intermedios, son reflejo de las de los países industrializados en sus más altos niveles.

Es preciso destacar —como lo hace el estudio— que la mayor concentración del ingreso en la cumbre de la escala "se explica en gran medida por la distribución funcional". Entre asalariados, las diferencias de ingreso suelen ser menores que entre perceptores de utilidades; por ende, cuanto mayor sea la proporción de ingreso correspondiente a sueldos y salarios, estará más atenuada la desigualdad. En ningún país del área la participación de los salarios alcanza los niveles del Reino Unido o de Estados Unidos: 74.6% y 71.9%, respectivamente y sólo parece exceder del 60% del ingreso nacional neto en tres países pequeños.

En el cuadro que pinta el estudio destaca un rasgo: el enorme peso del sector primitivo en la economía latinoamericana, que provoca que el avance del sector moderno —rápido en algunos casos— no baste para levantar el conjunto, no alcance a restablecer un equilibrio que abra el camino al desarrollo fuerte y sostenido. Entre las principales causas de la mayor desigualdad observada en América Latina figura justamente la perduración del sector primitivo, que en 1960 ocupaba todavía el 40% de la fuerza de trabajo y generaba menos de la décima parte del producto bruto total; entre tanto, el 12.5% de la fuerza de trabajo laboraba en el sector moderno y rendía casi la mitad de dicho producto. En suma, la causa radica —en este orden de ideas— en "la gran heterogeneidad de la estructura económica de América Latina", que refleja el hecho de que una proporción considerable de trabajadores están ocupados en actividades de escasa productividad y de bajos ingresos por persona. En los centros industriales, el sector primitivo casi ha sido eliminado y gran parte de los asalariados pertenecen al sector plenamente moderno.

Ya se ha comentado que la salida de esa zona inmensa de pobreza es estrechísima, y que la tasa de expansión del sector moderno resulta moderada pese a su rapidez, si se la compara con la del crecimiento demográfico. No basta para aliviar la carga que gravita sobre el sector primitivo; no ofrece la escapatoria que busca el miembro de la fuerza de trabajo desocupado o subempleado.

Entre sus observaciones generalizadoras y conclusivas en el tema de las posibles causas de la mayor desigualdad en América Latina, el estudio pone de relieve que bajo ese ancho margen en el grado desigual que se extiende entre los países latinoamericanos y los industrializados "se halla toda una modalidad diferente de organización económica, vinculada estrechamente tanto al nivel de desarrollo como a la propia

- distribución del ingreso". Es obvio que bajo la diferencia en el grado de desigualdad se hallan más elementos distintos y, sobre todo, que *la diferencia determina* en buena medida una diversidad de situaciones político-sociales que no es de la competencia del estudio describir, y menos analizar. Por ello es forzoso añadir, como punto final, que, para los países latinoamericanos, esa diferencia es la realidad que genera el estado de crisis permanente que no logran resolver.

El futuro de las relaciones entre América Latina y Europa

Se entiende que la reunión de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA) convocada para la última semana del mes de julio en Buenos Aires, elaborará una política regional común frente a la Comunidad Económica Europea, bloque de seis naciones que es la segunda potencia económica en el mundo, después de Estados Unidos. En cierto sentido, la próxima reunión de la CECLA representa la continuación de los trabajos realizados en la Reunión de mayo de 1969, celebrada en Viña del Mar, en la cual se consiguió definir la actitud común latinoamericana frente a Estados Unidos, en el documento conocido como *Consenso de Viña del Mar*.¹

A pesar de que hasta la fecha no se han advertido cambios tangibles en las políticas comerciales y financieras norteamericanas hacia América Latina, es factible detectar ciertos mejoramientos indirectos en la posición de Washington. Uno de ellos se refleja en el progreso hacia la constitución del sistema de preferencias arancelarias generales para el comercio de manufacturas originarias de los países en desarrollo, logrado esta primavera en el seno de la OCED en París. Otro es el compromiso de Estados Unidos de aumentar su participación en los mecanismos multilaterales de ayuda, mediante el incremento de los fondos prestables del Banco Interamericano de Desarrollo y de la Asociación Internacional de Fomento (AIF), dependiente del Banco Mundial.

La iniciativa de establecer un frente común en las relaciones de la región con la CEE debería haber surgido desde hace una década. La responsabilidad por la pérdida de tiempo valioso la comparten, por partes iguales, América Latina, que casi sólo atiende a sus relaciones económico-políticas con Estados Unidos, y la Comunidad Económica Europea, que durante el perfeccionamiento del Tratado de Roma dirigía sus ojos primordialmente hacia sus ex colonias en África y otros continentes. Empero, es cierto que desde hace varios años se miraba con creciente frustración la incapacidad de los países latinoamericanos para encontrar un lenguaje común frente a Europa occidental, hecho manifestado en la ausencia casi completa de cooperación entre los embajadores latinoamericanos, acreditados en Bruselas, sede de la CEE y en las distintas capitales del Mercado Común Europeo. Por otro lado, las autoridades de la CEE no estaban preparadas para definir una actitud mancomunada frente a América Latina, ya que cualquier intento en este sentido resultaba particularmente difícil en el período en que la CEE vivía bajo la sombra de la Francia del general De Gaulle.

La situación se complicaba aún más por la poco justificada hostilidad de los países de América hacia

¹ Véase su texto en *Comercio Exterior*, vol. XIX, núm. 6, junio de 1970, p. 421.

los países africanos que tienen acceso preferencial a la CEE para unos cuantos productos primarios. Sólo hasta fechas muy recientes, América Latina empezó a darse cuenta de que en este caso particular libraba una batalla que no era suya, sino de los países industriales ajenos a la CEE interesados en entrar a los mercados de África con productos manufacturados competidores de los productos europeos. Esta es la conclusión a que llegó finalmente la CEPAL, en un documento elaborado expresamente para la reunión de la CECLA en Buenos Aires, en el que se declara que:

la evolución de las exportaciones de los países latinoamericanos [hacia el Mercado Común Europeo] de los productos que serían más afectados por las preferencias especiales concedidas por la CEE a otros países, parece confirmar que, hasta ahora, no han sido de significación los efectos negativos de esa discriminación; en realidad, los países que han disfrutado de tratamiento preferencial especial en la CEE no lograron... superar la tasa de crecimiento que alcanzaron las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad.

En realidad, el problema no consiste en que América Latina consiga mayores mercados en Europa para sus productos tradicionales de exportación. Aunque así ocurriera, la importancia de esa ampliación para la región en su conjunto sería marginal. Si la reunión de la CECLA centra su atención en este tema, parecerá que América Latina se autocondena a seguir desempeñando en la economía mundial el papel tradicional de proveedor de unos cuantos productos primarios.

Una vez admitido que el futuro de América Latina depende cada vez menos de sus cosechas de café, azúcar y plátano, se plantean otros problemas en cuanto a las futuras relaciones económicas con la CEE. El primero surge no tanto de las preferencias africanas sino de la política agrícola de la CEE misma, que impide la expansión de sus importaciones de muchos otros productos que diversos países latinoamericanos podrían suministrar sin crear conflictos innecesarios con otras regiones en desarrollo, como África. Argentina y Uruguay hicieron recientemente intentos bilaterales relativamente exitosos respecto al acceso de sus productos agropecuarios a la CEE. En la reunión de Buenos Aires quizá sería conveniente ventilar en detalle las implicaciones de estos acuerdos y lograr uno regional con el fin de presionar para que la CEE revise su política agrícola general, abriendo nuevas posibilidades al intercambio con América Latina. El momento parece particularmente oportuno en vista de que la actual política agrícola de la CEE está perdiendo apoyo en la mayor parte de los países miembros, como resultado de la pesada carga que supone para los gobiernos y los consumidores de todo el bloque, con la excepción de Francia.

El segundo problema es el de las preferencias arancelarias generales para las manufacturas y semimanufacturas originarias de los países en desarrollo. Aquí, América Latina está, por lo menos en teoría, en posición ventajosa frente a otras regiones en desarrollo. La pronta puesta en práctica del sistema de preferencias generales, que quedó finalmente desligado del de las preferencias agrícolas africanas, podrá proporcionar a nuestra parte del mundo gran oportunidad de diversificar su comercio de exportación con la CEE.

El tercer tema de gran importancia es el de las modalidades de la ayuda económica europea para el desarrollo de América Latina. Hasta fechas más recientes tal ayuda tomaba la forma de créditos públicos atados o créditos de exportadores europeos de bienes de capital. Ninguna de estas dos formas de "ayuda" es conveniente por su muy elevado costo. Además, los países de la CEE difícilmente pueden defenderlas aduciendo razones de balanza de pagos. Será tarea de la CECLA analizar y enjuiciar este tipo de "ayuda para el desarrollo", demostrando a la CEE que sólo la liberalización de las condiciones de ayuda podrá crear un marco adecuado para el fortalecimiento de las relaciones económicas entre las dos regiones. Deberá ponerse en claro que ha llegado el tiempo de hacer una distinción entre la ayuda para el desarrollo y los negocios de los exportadores europeos en América Latina. Una vez hecha esta distinción, se podrá hablar, con mayor facilidad, de los asuntos de interés mutuo.

En la coyuntura actual parece existir un campo bastante amplio para la inversión privada europea en América Latina, lo que permitiría a los países europeos recuperar el puesto que ocupaban hace varias décadas. Más de un gobierno latinoamericano ha mostrado interés en la diversificación de las fuentes de la inversión extranjera, una tendencia muy sana —en términos tanto políticos como económicos— hacia la multilateralización de las relaciones económicas y financieras de América Latina. Es de esperar que la CECLA, en su reunión de Buenos Aires, defina el criterio común respecto a la inversión privada europea y a sus modalidades, tomando en cuenta la existencia de los programas de integración económica regional en América Latina. No cabe duda alguna de que la CEE podría ayudar a América Latina en este campo mediante créditos, inversión privada y asistencia técnica para fines de integración.

Vistas así las cosas, la reunión de la CECLA en Buenos Aires puede iniciar una nueva etapa en las relaciones latinoamericanas con el Continente Europeo. El fortalecimiento de estas relaciones parece particularmente importante en un momento en que el sistema hemisférico de cooperación económica está pasando por una serie de crisis y cuando los intentos de ajustarlo sobre las bases del *Consenso de Viña del Mar* se ven en gran parte frustrados. Empero, para entablar un diálogo con Europa, América Latina tendrá que hablar con una sola voz. De ahí se deriva la gran importancia potencial de la Reunión de la CECLA en Buenos Aires.