

ANTE LA POLITICA AGRICOLA COMUN Y LAS PREFERENCIAS DISCRIMINATORIAS DE LA CEE

UN motivo de intensa preocupación —y de análisis no siempre cuidadoso— entre los círculos responsables de la marcha del comercio exterior de América Latina ha estado constituido, desde la puesta en marcha del Tratado de Roma en 1958, por las posibles repercusiones del programa europeo de integración económica, y de los distintos mecanismos preferenciales y discriminatorios que incluye, sobre las ventas de América Latina a ese mercado integrado. Es perfectamente explicable tal preocupación. Basta tener en cuenta que más de una cuarta parte de los ingresos totales por exportación de América Latina proceden de las ventas a Los Seis y que en el caso de algunos países, como Perú y Argentina, por ejemplo, esa proporción es aún mayor, llegando, respectivamente, a poco más de la tercera parte y a cerca de la mitad de las exportaciones totales. El planteamiento de los problemas, empero, se ha visto, en no pocas ocasiones, oscurecido, bien por el apasionamiento con que se aborda o por la insuficiencia del análisis o por la estrechez de los objetivos. COMERCIO EXTERIOR ha publicado un importante volumen de materiales sobre el tema y espera seguir contribuyendo a su esclarecimiento, al dar a conocer tanto sus propias opiniones (véase, por ejemplo, el trabajo “Replanteamiento de las relaciones entre América Latina y la CEE” en el Suplemento del número de marzo del año en curso de nuestra revista) como otras contribuciones relevantes sobre la cuestión.

En esta oportunidad incluimos la reproducción parcial de dos trabajos recientes. El primero de ellos apareció originalmente en el número 275 (Año VI) de la revista argentina Análisis, correspondiente al 20 de junio de 1966, y se debe a la redacción de la misma. El segundo, firmado por Eduardo Alonso y aparecido en Oiga (Núm. 181, año IV, 1º de julio de 1966, Lima), se refiere a la tesis que sostiene un partido político peruano en el sentido de que “el problema del subdesarrollo en América Latina sería prontamente solucionado si Estados Unidos concediera tarifas preferenciales a las materias primas y productos semielaborados latinoamericanos”. Nos hemos permitido suprimir las referencias a tal agrupación para dejar solamente las apreciaciones analíticas que se hacen sobre diversos aspectos del problema.

LA ARGENTINA Y EL MERCADO COMUN EUROPEO:

REALIDAD Y ESPEJISMO EN LAS PERSPECTIVAS DE NUESTRAS EXPORTACIONES

EL anuncio efectuado hace pocos días sobre el acuerdo logrado en el seno de la Comunidad Económica Europea acerca de una política agrícola y ganadera común, en materia de precios y niveles de protección para los productores, ha generado, como en ocasiones anteriores, manifestaciones de protesta y expresiones de preocupación tanto por parte de funcionarios oficiales como de algunos sectores

privados directamente afectados por esa medida. No tendría sentido permanecer indiferente ante el carácter proteccionista y antieconómico de las medidas acordadas, y negarles toda importancia, como si ellas no pudieran tener incidencia alguna sobre nuestras exportaciones. Pero tampoco se justificaría magnificar los riesgos, proferir vaticinios apocalípticos o aventurar amenazas.

En lo que hace a nuestras exportaciones al Mercado Común Europeo, conviene tener presente algunos hechos básicos para evitar errores en el análisis de la situación y en la adopción de las pertinentes medidas. Primero: cuando se comenzó a aplicar el Tratado de Roma, en 1958, las exportaciones de Bélgica, Holanda, Francia, Italia y Alemania hacia los diversos países miembros de la Comunidad, alcanzaban los siguientes porcentajes del total de sus exportaciones: 45.1; 41.6; 22.2; 23.6 y 27.3, respectivamente. Siete años después, las correspondientes cifras eran las siguientes: 61.9; 55.7; 40.9; 40.2 y 35.2.

Segundo: El alcance y la magnitud del desmantelamiento de las barreras aduaneras queda bien expresado en cifras como éstas, correspondientes a los promedios aritméticos de las tarifas aduaneras externas, vigentes en los seis países miembros del Mercado Común: para materias primas y combustibles, 1.5; para productos intermedios, 10.7; para equipos industriales, 11.7. Todos estos valores son inferiores, sin excepción, a las tarifas aduaneras de Gran Bretaña y de Estados Unidos.

Tercero: El Tratado de Roma no limita a la sola esfera industrial el proceso de reducción, hasta su eliminación, de las barreras aduaneras internas. Incluye, igualmente, previsiones similares respecto de los productos agrícolas y ganaderos.

De lo expuesto surge muy claramente una conclusión que se deberá tener en cuenta cuando se examine la política comercial de nuestro país en la colocación de sus saldos exportables: subsistirá la Comunidad Económica Europea con una política agrícola y ganadera común para todos sus miembros.

NO ES UNA CATASTROFE

Esto, por supuesto, no resulta inevitablemente catastrófico para nuestro país, no obstante lo que suele sostenerse en

sentido contrario. Por lo pronto, es un dato de la realidad que el crecimiento económico de los seis países miembros de la Comunidad llevó al mejoramiento del nivel de vida de sus ciudadanos, estimulando la importación de productos de alta calidad para su alimentación y vestido. Fue así como Argentina expandió las ventas europeas de sus trigos panificables, de sus forrajeras, de sus aceites comestibles, de sus cueros, de sus lanas y de sus carnes y derivados. El cuadro anexo muestra el desarrollo de nuestras exportaciones a los países de la Comunidad, desde 1958 hasta 1965, y acredita una manifiesta tendencia al incremento de nuestras exportaciones.

En segundo lugar, la política agraria común de los países miembros de la Comunidad no cerrará para siempre esos mercados a la competencia externa. Desde hace muchos años se vienen aplicando fuertes medidas proteccionistas por todos y cada uno de esos países, especialmente Alemania Occidental e Italia, y ello no ha impedido la intensificación de sus importaciones, por la simple y sencilla razón de que con el mayor nivel de su actividad económica aumentó más aún la demanda de productos de calidad. Un buen ejemplo de lo expuesto se tiene con la carne. Las importaciones netas efectuadas por los países de la Comunidad, desde 1960 hasta 1964, han sido las siguientes: 1960, 317 000 toneladas; 1961, 250 000 toneladas; 1962, 297 000 toneladas; 1963, 463 000 toneladas, y 1964, 587 000 toneladas. Este crecimiento no ha obedecido, como es fácil colegir de las cifras citadas, sólo al crecimiento demográfico. Ha influido una modificación en los hábitos de la población. En efecto, el consumo *per capita* en la Comunidad pasó de 14.8 kilogramos por habitante, en 1955-56, a 24.3 kilogramos en 1963. En 1964 se detuvo el crecimiento del consumo *per capita*, como consecuencia, probablemente, de la escasez de carne vacuna registrada durante ese año en los grandes mercados internacionales y de la considerable elevación de los precios.

EXPORTACIONES ARGENTINAS A LOS PAISES DEL MERCADO COMUN EUROPEO

(Millones de dólares)

<i>País</i>	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Alemania Federal	94.6	92.2	86.5	75.8	121.1	93.6	110.3	99.2
Bélgica	32.0	32.4	37.0	41.1	58.2	58.8	53.5	49.0
Francia	24.6	36.0	36.9	35.1	58.9	59.0	66.4	55.0
Holanda	118.2	114.8	130.7	141.5	170.1	146.0	139.1	161.1
Italia	64.5	97.6	127.5	106.4	140.2	212.3	245.0	238.8
Luxemburgo	—	—	—	—	—	—	—	—
<i>Total</i>	333.9	373.0	418.6	399.9	548.5	569.7	614.3	603.1

FUENTE: Análisis sobre la base de los anuarios estadísticos de comercio exterior de la DNEC.

No parece razonable predecir la interrupción de los envíos agropecuarios al Mercado Común Europeo una vez que entre en plena vigencia la política agraria acordada por sus países miembros; la totalidad de sus recursos agropecuarios y los costos de su producción, no permitirán atender las demandas crecientes de poblaciones en aumento, dotadas de un mayor poder adquisitivo. Argentina podrá vender

en el exterior todos los saldos exportables con que cuente, tanto de cereales, forrajeras y oleaginosas, como de carne en sus diversas variedades de industrialización.

En trigo, como es sabido, se ha producido un vuelco sustancial de la situación. Estados Unidos ha visto reducidas sus reservas al punto de que ahora sólo cuenta en sus

depósitos con grano suficiente para atender sus necesidades de consumo local durante un año, lo que se considera un "buffer stock" normal. Se está proyectando levantar las restricciones existentes en la actualidad, y vender los saldos exportables en monedas duras, no sólo para mejorar el balance de pagos de Estados Unidos, sino para obligar a los países compradores a adoptar una política más realista en materia de producción agraria.

Nosotros podremos vender nuestros saldos exportables de trigo de buena calidad, sin dificultad alguna, a los países europeos, a Brasil y a Chile.

En forrajeras se repite la situación. Los países de la Comunidad importan fuertes volúmenes anuales de forrajeras para la alimentación adecuada de sus "stocks" ganaderos. Esas importaciones se verán incrementadas, probablemente, como consecuencia de la decisión adoptada por la Comisión del Mercado Común, en el sentido de procurar un aumento de los "stocks", de modo que sea posible satisfacer la creciente demanda de carne. El maíz argentino es el más buscado por sus características alimenticias y su color. Encontraremos mercado en Europa, y también en Japón y otros países orientales interesados en diversificar sus dietas y aumentar sus existencias ganaderas.

En oleaginosas ha persistido siempre un fuerte déficit productor en Europa Occidental y no existen antecedentes que justifiquen la tesis de que no habrá de mantenerse el volumen de intercambio logrado hasta la actualidad y su crecimiento, conforme a la expansión demográfica y económico-social europea.

En lo que hace a la carne, son los propios europeos quienes sienten temor ante la escasez de las fuentes productoras. Su propia producción es limitada, si se tiene en cuenta la enorme dimensión del mercado constituido por la población reunida de los seis Estados miembros. Entre 1961 y 1965, esa producción se ha estabilizado en una suma aproximada a los 3.5 millones de toneladas de carne. Esto ha llevado a la Comisión de la Comunidad a propiciar una serie de cambios en los precios de la leche, la manteca y los quesos, con el objeto de hacer más atractiva la producción vacuna con destino a la obtención de un mayor tonelaje de carne, a expensas de una disminución en el volumen de los productos lácteos y sus derivados.

Por otro lado, diversos procedimientos restrictivos o reguladores de la importación de carne ya se han venido aplicando desde hace años por los países europeos, con o sin Tratado de Roma y Mercado Común. Así, los alemanes han protegido tradicionalmente a sus productores de hacienda porcina de alto costo. Y los italianos, a sus ganaderos. Y los españoles, por su parte, ajenos todavía a la Comunidad, han controlado las importaciones con permisos de cambio y medidas directas de intervención en el mercado importador a través de la Comisaría de Abastecimientos del Gobierno de España.

Los argentinos nos la hemos ingeniado hasta la fecha para convivir con esas medidas proteccionistas, y desarrollar un número mayor de mercados para no quedar a expensas de una cantidad muy limitada de países importadores. De cualquier manera, la Comunidad Económica Europea, aunque cliente importante para nuestras carnes, nunca ha sido el mayor importador.

MENOR COMPETENCIA DE AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA

Existe otro factor favorable a computar. Durante años, Argentina ha debido enfrentar la tradicional competencia de

Australia en los mercados europeos y, en menor medida, de Nueva Zelanda. La situación ha venido cambiando de una manera sostenida durante los últimos años. Ambos países han encontrado un mercado más cercano, y ávido de productos de tierras templadas, en el área del sudeste asiático, y el Pacífico, incluyendo Estados Unidos.

Existe una visible tendencia en la producción de los dos países del sudpacífico, de orientarse hacia la costa occidental de Estados Unidos, hacia Japón, hacia Malasia y los países de la Península Indochina.

Ello coloca a Argentina en una posición más notoria aún como el gran proveedor de carne vacuna para Europa Occidental. Deberíamos decir, en realidad, que los europeos sienten cierta aprensión respecto de la regularidad de nuestros abastecimientos luego de haber experimentado los caprichos y las irregularidades de nuestra política monetaria, fiscal y comercial, y hesitan en confiar demasiado en nuestros aprovisionamientos. El hecho es que Argentina ha perdido fuerza negociadora porque ha acusado fuertes irregularidades en sus envíos al exterior.

Si nuestra política económica permitiese asegurar un nivel de rendimientos adecuados a los productores ganaderos y a las empresas industrializadoras, no existiría dificultad en celebrar entendimientos a largo plazo con nuestros clientes europeos, que permitiesen colocar sin mayores problemas los saldos exportables de nuestra producción ganadera.

En cuanto a lanas, cueros y otros subproductos, se venden en Europa, Estados Unidos, Europa Oriental, Japón, Rusia y otros países asiáticos y latinoamericanos, sin dificultad alguna.

BUENOS MERCADOS PARA ARGENTINA

El análisis sereno de nuestras posibilidades exportadoras, en un mundo cuya población va creciendo vertiginosamente (se calcula que en el sur y el este de Asia solamente, se producirá un aumento de 930 millones de personas en los próximos veinte años), muestra que Argentina no tendrá dificultad en colocar sus saldos exportables de cereales, forrajeras, oleaginosas, carnes, lanas, cueros y derivados.

Argentina ha de iniciar una larga y paciente tarea diplomática en la que se deben hacer pesar las tendencias a largo plazo del comercio internacional de los alimentos, con el objeto de adecuar sus envíos externos a las modalidades de los diversos mercados existentes. Esta tarea ganaría eficacia en la medida en que ella se pudiese ejecutar en estrecha colaboración con otros países que se encuentran en situación similar. Por lo pronto, Estados Unidos, fuerte exportador de cereales a la Comunidad, así como de otros productos de origen agrícola (aceites, forrajes y algodón). Además, por supuesto, Uruguay, Nueva Zelanda, Australia y Canadá.

COEXISTENCIA INEVITABLE

Nuestro país debe aprender a vivir con la Comunidad Económica Europea y su complejo sistema de protección agropecuaria. Allí está como un hecho importante nuestra circundante realidad económica. Por más protestas y amenazas que se quieran lanzar, ella seguirá con los caracteres básicos que adquirió durante los pasados siete años. A ella es probable además, que en los próximos años se sumen Gran Bretaña, Dinamarca y Noruega, y que España y Austria, ganen el tratamiento de Estados Asociados.

Ese proteccionismo, aunque puede ocasionar algunos perjuicios, no cerrará los mercados internacionales a nuestros saldos exportables de productos alimenticios, menos aún si se considera el asunto a largo plazo.

Lo que corresponde es examinar de manera particularizada los problemas que pueden surgir o vayan surgiendo

para cada uno de nuestros productos exportables, buscando su solución de manera independiente o coordinada con otros países exportadores, con la renovada fuerza negociadora que nos puede dar la definición de una política económica nacional a largo plazo, que garantice la regularidad, la calidad y el volumen de nuestros envíos al exterior.

¿ UN SISTEMA HEMISFERICO DE PREFERENCIAS ?

Por EDUARDO ALONSO

LA APRA funda su tesis en favor de un sistema hemisférico de preferencias en que la gran mayoría de los países del "tercer mundo" gozan de preferencias discriminatorias por parte de sus antiguas metrópolis y, en vista de ello ¿por qué no habría de obtenerlas Latinoamérica de Estados Unidos?

Analicemos, pues, de qué manera América Latina podría, mediante preferencias verticales, discriminar las exportaciones primarias del resto de países del "tercer mundo" al mercado estadounidense.

Revisando las estadísticas de producción mundial, vemos que las ventas de países africanos se dirigen prácticamente en su totalidad a Europa, ya que sólo el 10% de sus exportaciones tiene como destino Estados Unidos. Dentro de este 10%, los productos similares a los que exporta nuestro país y América Latina, sobre los que recaería la discriminación que propone la APRA, serían: plomo, cinc, cobre, hierro, algodón, azúcar, lanas, café y productos pesqueros.

Con respecto al plomo, observamos que el único país africano que exporta cantidades importantes de este mineral a los Estados Unidos es Sudáfrica; pero, aun así, sus ventas representan menos de una séptima parte de las exportaciones de América Latina. Además, hay que tener en cuenta que Sudáfrica no es considerado país en vías de desarrollo y que no goza de preferencias en este producto en el Reino Unido.

En relación al cinc, este mineral es exportado a los Estados Unidos por Sudáfrica y Rhodesia, que no gozan de preferencias en el Commonwealth y cuyas ventas representan menos del 10% de las de Latinoamérica. Ello se puede aplicar también al cobre, que es exportado al mercado estadounidense por los mismos países en una proporción menor a un séptimo de las exportaciones latinoamericanas.

Con referencia al hierro, el único país de exportación relativamente considerable es Liberia, que no goza de pre-

ferencias en Europa y cuyas ventas al mercado de los Estados Unidos son menos de la centésima parte de las exportaciones latinoamericanas.

Sobre el café no se puede hablar de ningún tipo de tarifas preferenciales, pues en la actualidad entra en Estados Unidos libre de derechos. Egipto es el gran exportador de algodón a Estados Unidos, pero sólo compite con Perú en el algodón de fibra extralarga; por lo demás, la RAU no goza de preferencias arancelarias en otros mercados de países industriales, pues el algodón entra libre de derechos en el Reino Unido.

En lo que se refiere al azúcar, el problema en el mercado estadounidense son las cuotas y no los aranceles, por lo que estaría de más un régimen tarifario preferencial sobre este producto; Sudáfrica y Rhodesia la exportan a Estados Unidos, pero sus ventas son menos de la novena parte de las latinoamericanas y, como hemos visto, no gozan de aranceles preferenciales en otros mercados.

Con relación a lanas, Sudáfrica las exporta a Estados Unidos en mayor proporción que los países latinoamericanos; sin embargo, esto no afecta directamente a Perú por cuanto nuestro país le exporta mayormente lana de auqué-nidos.

Finalmente, en lo que se refiere a productos pesqueros, las exportaciones del "tercer mundo" representan menos del 2% de las latinoamericanas, por lo que preferencias sobre estos productos serían superfluas.

De lo expuesto se deduce, en forma terminante, que económicamente es un contrasentido hablar de preferencias verticales de Estados Unidos para productos primarios latinoamericanos, pues es insignificante el comercio proveniente de otros países en desarrollo que sería discriminado. La aceptación de un régimen preferencial de este tipo, al no representar un beneficio económico positivo, sólo contribuiría a estrechar nuestra dependencia a Estados Unidos.