

# La Comunidad Económica Europea como Mercado de Productos Tropicales y la América Latina\*

POR ALFONSO CORONA RENTERÍA

## TERCERA PARTE

EN 1959 América Latina se benefició menos que cualquier otra zona del mundo de la vigorosa recuperación registrada por la actividad económica de los centros industriales a partir del otoño de 1958. Este hecho resulta todavía más inquietante si se toma en cuenta que desde hace ya muchos años nuestra región está perdiendo terreno en el comercio mundial.

La tendencia general a una relativa estabilidad de precios de los productos primarios observada el año pasado no llegó a beneficiar a América Latina, pues fueron precisamente las cotizaciones de las principales mercancías exportables de la región las que continuaron en descenso. Como resultado, mientras algunas regiones subdesarrolladas mejoraban levemente su relación de precios de intercambio, la de América Latina sufrió un empeoramiento sustancial. Se estima que el índice ponderado de los precios internacionales de los principales productos de la importación latinoamericana experimentó en 1959 una nueva baja a un nivel del 7 al 8%. Esto ocurrió en el mismo período en que los países asiáticos y africanos disfrutaron de una mejoría bastante pronunciada de las cotizaciones de sus exportaciones. En el caso de nuestra región, la adversa posición apuntada refleja principalmente el desequilibrio entre la demanda y la oferta mundiales de azúcar, café y algodón. Así los ingresos por las ventas de doce países exportadores de productos de la agricultura tropical declinaron en 3% y los de exportadores de productos de la agricultura templada alrededor de un 7%. Hubo casos en que el valor de las exportaciones descendió en 15%. (1)

Puede decirse que el movimiento de exportaciones de América Latina a la Europa de los Seis, durante el último decenio, ha dependido a la vez de las políticas comerciales de los países miembros de la Comunidad Económica Europea y de las repúblicas latinoamericanas, de la evolución de la oferta y la demanda, y de la competencia de otros productores mundiales de materias primas y productos alimenticios en el mercado de la Pequeña Europa. Esta última circunstancia se ha visto acentuada durante el trienio anterior como resultado de la voluntad expresa de las autoridades del Mercado Común Europeo, de favorecer a los países y territorios de ultramar que mantienen lazos políticos y económicos con los estados de la C.E.E.

Los exportadores latinoamericanos pueden clasificarse en tres grupos principales de acuerdo con la clase de productos que exportan en mayor volumen, ya sean éstos tropicales, agrícolas y ganaderos de la zona templada o minerales. México constituye en cierto modo una excepción en esta clasificación, puesto que sus exportaciones son bastante más diversificadas que las del resto de la América Latina, aun cuando el algodón en rama absorba todavía una elevada proporción de nuestras exportaciones.

Por otra parte, entre los países exportadores de productos de agricultura tropical, Brasil, Colombia y Ecuador son los que se hallan más dominados por un número restringido de éstos. En efecto, el café representó en promedio un 81% de las exportaciones de Colombia y un 63% de las de Brasil de 1953 a 1959. Por lo que se refiere a Ecuador la concentración ha sido un poco menor; el plátano representó un 38.3% de las exportaciones totales, el café 28.1% y el cacao 22.9%

En 1958, el primer cliente de estos países fue Estados Unidos que absorbió en promedio 70.6% de las ventas de Colombia, 57% de las de Ecuador y 45% de las de Brasil (72.7% de las de México en 1959). Los países de la Comunidad Económica Europea ocuparon el segundo lugar, con amplio margen sobre la Gran Bretaña, que sólo adquirió el 4.5% de las exportaciones de Brasil, 1.6% de las de Colombia, 1% del Ecuador y 0.3% de las de México entre 1958 y 1959.

Esta clasificación de los principales clientes de los países de América Latina exportadores de productos tropicales no es muy diferente de la que existía en 1928 antes de que la Gran Crisis y la Segunda Guerra Mundial acelerasen la transformación económica de América Latina.

Al iniciarse el Mercado Común Europeo, la República Federal Alemana se hallaba en primer lugar, entre todos los países de la C.E.E., como cliente de la América Latina. Entre 1958-59, absorbía el 45.9% de las importaciones de la Pequeña Europa procedentes de América del Sur y el 40.1% de las originarias de México.

La posición alemana como primer cliente europeo de América Latina no es, en realidad sorprendente, puesto que la importación total de este país es desde hace ya algunos años el más importante de la Pequeña Europa debido a la superioridad de su Ingreso Nacional y a la tasa de propensión a importar (la tasa media de importación fue de 18.8% en 1957) (2). Pero la ventaja de la República Federal sobre sus socios del Mercado Común es mucho más evidente

(1) Comercio Exterior de México, 1959. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A. pp. 21-23. México.

por lo que se refiere a las compras a América Latina que al resto del mundo. En efecto, si en 1948-49, Alemania adquirió alrededor del 43.5% de las importaciones de la Europa de los Seis procedentes de América Latina, en esos mismos años sólo adquirió un 32.2% de los artículos procedentes del mundo entero y destinados a este mismo grupo de países.

La composición por productos de las importaciones alemanas originarias de América Latina en el curso de los últimos años, es un reflejo del estado de la estructura económica de la República Federal más bien que de la de los países latinoamericanos. Los productos tropicales (algodón, azúcar, cacao, café y plátano) que se hallan a la cabeza de las exportaciones de América Latina (sin contar el petróleo) han ocupado también el primer lugar de las compras de Alemania a este hemisferio. (3) En este grupo el café y el algodón representaron los valores más elevados; para esos dos artículos la República Federal ha sido el primer cliente de América Latina, entre los Seis, a causa de la importancia numérica y del nivel de vida de su población, así como la magnitud de su industria textil.

#### CUADRO I

##### PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA TROPICAL IMPORTADOS DE LA AMERICA DEL SUR POR LOS PAISES MIEMBROS DE LA C.E.E.

Promedio 1956/1958  
(En millones de pesos)

Productos	Bélgica y Lux	Francia	Alemania	Italia	Países Bajos	TOTAL
Algodón	82.5	147.5	258.7	70.0	57.5	616.2
Azúcar	6.2	51.2	18.7	28.7	28.7	133.5
Cacao	25.0	7.5	216.2	42.5	91.2	382.4
Café	262.5	510.0	1 057.5	350.0	236.2	2 416.2
Plátano	70.0	—	457.5	1.2	58.7	587.4
TOTAL (*)	446.2	716.2	2 008.6	492.4	262.3	4 135.7

(\*) Fuente: Estadísticas Nacionales de los países miembros de la C.E.E.

##### PRODUCTOS DE LA AGRICULTURA TROPICAL IMPORTADOS DE MEXICO POR LOS PAISES MIEMBROS DE LA C.E.E.

Promedio 1955/1959  
(En millones de pesos)

Productos	Bélgica	Francia	Alemania	Italia	Países Bajos	TOTAL
Algodón	36.4	30.7	117.8	13.1	49.7	247.7
Azúcar	—	5.9	1.4	0.8	0.5	8.6
Cacao	—	—	—	—	—	—
Café	2.6	2.5	103.3	1.1	9.8	119.3
Plátano	—	—	—	—	—	—
TOTAL (*)	39.0	29.1	222.5	15.0	60.0	375.6

(\*) Fuente: Comercio Exterior de México, 1959. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1960.

El Reino de los Países Bajos era en 1958-1959 el segundo cliente de la América del Sur y de México, entre los Seis, ya que absorbió el 15.5% de las importaciones de la Pequeña Europa procedentes del Hemisferio Sur, y el 30.0% de las importaciones del mismo grupo originarias de México. La

(2) Considerando la tasa media como la relación entre el valor de las importaciones y el Ingreso Nacional Neto al costo de los factores.

(3) En el cuadro que presenta la distribución de los productos por países destinatarios, las cifras para América del Sur y para México se dan por separado, debido a que la información disponible del Hemisferio Sur consiste en un promedio para los años 1956-1958, y la de nuestro país se da como un promedio de las exportaciones de 1955 a 1959. Esa disparidad no tiene importancia metodológica puesto que sólo se pretende aquí mostrar la posición de cada país del Mercado Común, como cliente de América Latina.

situación relativa de los Países Bajos en Europa Continental como comprador de productos de América Latina es una consecuencia de su propensión a importar, la cual se debe en gran medida al papel desempeñado por este país en las operaciones de tránsito. Hay que señalar que Holanda, a diferencia de Alemania, participa en menor grado en las compras de los Seis a la América Latina que en las de todo el mundo (en 1958, 15.5% contra 15.7%). Puede agregarse que las corrientes de exportación de América Latina hacia los Países Bajos han estado sometidas en el curso de los últimos años al juego de fuerzas contradictorias. De un lado, Holanda, por la extrema densidad de su población, la escasez de sus recursos naturales y su estructura industrial, constituye un excelente mercado para los productos básicos del género que exportan los países latinoamericanos. Pero por otra parte, se halla vinculado por ligas económicas muy estrechas a algunos países (Indonesia, Congo ex Belga a través del Benelux) que son peligrosos competidores para los productos de América Latina. En este sentido conviene señalar que las exportaciones de productos agrícolas de la zona templada procedentes de América del Sur han sido superiores durante el último quinquenio, a las de productos tropicales originarios del mismo hemisferio. El grueso de las exportaciones de México, en cambio, se halla encabezado por el algodón y otros bienes de producción. Durante el quinquenio anterior nuestra balanza de comercio con Holanda ha sido positiva.

Entre los seis países que forman la Pequeña Europa, Francia era en 1958 el tercer cliente de América del Sur y sólo el cuarto de México. Su participación en las compras de la C.E.E. a la América del Sur en 1958 fue 15% y sólo 0.98% de las efectuadas a México. El rápido crecimiento de su Producto Nacional Bruto en el curso del último decenio, hubiera debido traducirse en un notable incremento de su propensión a importar. Sin embargo, Francia está mucho mejor dotada de recursos naturales que algunos de sus vecinos, por lo cual su propensión a importar productos básicos es estructuralmente más débil. Por otra parte, aunque la política comercial francesa se ha esforzado en proteger su agricultura nacional al mismo tiempo que de dar preferencia en el mercado metropolitano a los productos de los territorios de ultramar, no existe certidumbre de que esta política haya afectado seriamente, por lo menos hasta 1958, las importaciones procedentes de América Latina. Esto no impide que la situación tienda a deteriorarse más para América Latina como resultado de la aplicación más estricta de dicha política.

Entre 1956/1958, predominaron en Francia las importaciones de productos tropicales de América del Sur, que representaron un 33.7% del total, con el café en primer lugar, en tanto que de las importaciones originarias de México, de 1956 a 1959, el algodón ha ocupado el lugar de preferencia.

Italia era en 1958 el cuarto cliente de América del Sur por lo que se refiere a las importaciones del Grupo de los Seis, y el quinto de México en 1959. Absorbía en ese año el 14.4% de las importaciones del Grupo procedentes de América del Sur y el 0.52% de las de México. Italia muestra una propensión a importar mayor que Francia a pesar de que el Ingreso Nacional Italiano es bastante inferior al francés (en 1957 la tasa media de importación en relación al Ingreso Nacional fue en Italia de 18.3% y en Francia de 16.5%). Las razones de esta situación son diversas: existencia de un importante déficit alimenticio a pesar de los progresos recientes de la agricultura italiana, necesidad de materias primas para el desarrollo industrial de la post-guerra, ausencia de una política discriminatoria con respecto a los productores latinoamericanos de productos tropicales después de la desaparición del imperio colonial italiano, etc. Las importaciones de productos tropicales de América Latina vienen después que las de productos agrícolas y ganaderos de la zona templada, lo cual es una consecuencia de un nivel medio de vida relativamente modesto.

La Unión Belgo-Luxemburguesa, ha sido el cliente menos importante de América del Sur, entre los países miembros de la C.E.E., pues sólo ha absorbido el 9.4% de las importaciones de la Pequeña Europa provenientes del subcontinente. Por otro lado, Bélgica es el tercer comprador de la C.E.E. de bienes de consumo y bienes de producción mexicanos, que representan el 14.6% del total de importaciones de los Seis procedentes de nuestro país.

Puede explicarse la posición poco favorable del mercado belga para las exportaciones de América del Sur, por la im-



portancia de su producción agrícola y por una política comercial que tiende a reservar el mercado metropolitano a los productos tropicales del Congo ex belga.

Para conocer con precisión la importancia relativa de los diversos países de la Pequeña Europa, como mercado de los productos tropicales de América Latina, no basta clasificar a esos países en el orden de la cuantía de sus importaciones; es preciso considerar igualmente su posición relativa en el seno de la Comunidad Económica Europea.

Es posible, entonces, determinar la forma en que cada uno de los Seis participa en las compras de la Comunidad, ya sea que éstas se efectúen en América Latina o en el resto del mundo. Puede observarse así que en el momento de entrar en vigor el Tratado de Roma, Alemania e Italia absorbían una parte mucho mayor de las importaciones de la Comunidad procedentes de América Latina que del mundo entero. Por otro lado, la participación de los Países Bajos era aproximadamente la misma en ambos, en tanto que las de Francia y Bélgica eran muy inferiores cuando se trataba de productos de América Latina. Es decir, las preferencias relativas de los dos primeros para adquirir tales artículos era mayor que las de los tres últimos.

También es posible clasificar a los países de la Pequeña Europa como clientes de América Latina, calculando para cada uno la relación que existía entre el crecimiento de sus importaciones de las repúblicas latinoamericanas y el de su Ingreso Nacional, esto es, determinando sus propensiones marginales respectivas a importar productos latinoamericanos, en 1956/57, por ejemplo. Esta variable es a la vez función de la propensión marginal global a importar de cada país y de la variación de la preferencia relativa por los artículos latinoamericanos, de lo cual resulta, que ciertos miembros de la Comunidad, como los Países Bajos e Italia, se hallen a la cabeza de la clasificación.

## CUADRO II

### PROPENSIONES A IMPORTAR DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA C.E.E. EN 1957

	Propensión global a importar		Propensión a importar productos latinoamericanos	
	Propensión media (4)	Propensión marginal (5)	Propensión media (4)	Propensión marginal (5)
Países Bajos	53.4	56.7	3.6	8.4
Bélgica-Lux	41.4	31.2	1.4	0.6
Alemania	18.2	19.3	1.3	0.4
Italia	18.3	31.8	1.0	1.7
Francia	16.5	15.3	0.6	0.7

Fuente: Estadísticas Nacionales de los países miembros de la C.E.E.

La parte de las importaciones procedentes de América Latina en el conjunto de compras al extranjero de los países de la C.E.E., muestra una sensible disminución en período largo, por ejemplo 1928-1958. Así, se registra en Alemania, en 1928, un 10.18% y en 1958 un 7.61%; en Italia la participación descendió de 11.89% a 5.62%; en los Países Bajos del 10.18% a 5.33%; en Francia de un 8.78% a un 3.28%; y en Bélgica pasó del 9.36% al 3.67%. (6)

(4) Las propensiones medias se calcularon estableciendo la relación entre el monto del Ingreso Nacional Neto al costo de los factores y el valor de las importaciones.

(5) Las propensiones marginales se estimaron de un modo aproximado estableciendo la relación entre el incremento de las importaciones de 1956 a 1957 y el del Ingreso Nacional al costo de los factores durante el mismo lapso.

En cualquier caso, es fácil comprobar que durante los últimos diez años, las compras a la América Latina han representado una porción cada vez menor de las compras globales de todos los clientes de nuestra región, trátese de los Seis, de la Gran Bretaña o de Estados Unidos. Las exportaciones de América Latina progresaron durante ese período a un ritmo mucho menos rápido que el conjunto de las exportaciones mundiales. Esta evolución no es sino un aspecto particular de un fenómeno más general: el creciente retraso de las ventas de los países subdesarrollados con respecto a las de los países industriales. Con todo, hay que subrayar que la expansión de las exportaciones latinoamericanas se ha visto refrenada en Europa Continental más que en cualquier otra región industrializada del mundo. De modo que es preciso admitir que los obstáculos resultantes de la modificación progresiva de la composición de las exportaciones mundiales, se han visto reforzados por el juego de factores específicos, cuyo examen y solución corresponde a los organismos de política comercial de los países latinoamericanos afectados.

Ahora bien, como se indicó en la primera parte de esta serie, esos factores específicos o restricciones a las exportaciones de América Latina deben analizarse en términos de los efectos aduaneros del Tratado de Roma, puesto que si bien el Mercado Común Europeo tiende a la liberación de una parte de los productos procedentes de América Latina (7) también contribuye a la uniformización de los últimos contingentes con respecto a terceros países, a fin de evitar las desviaciones de tráfico; después, al suprimir los contingentes, favorece la expansión de la economía europea, pero al mismo tiempo instaura un "contingente fuera de tarifa" en favor, como se ha repetido ya, de los territorios de ultramar, los cuales disfrutaban del mismo tratamiento que los países miembros.

Las limitaciones de espacio impiden continuar el examen de este interesante problema, quedando para un análisis posterior otros factores de orden económico que parecen tener una influencia tan determinante sobre el flujo de las exportaciones de América Latina hacia la Europa de los Seis como las políticas comerciales. Algunos de ellos han favorecido la expansión del comercio latinoamericano; otros, la han contrarrestado. Como factores favorables pueden mencionarse la evolución de la oferta latinoamericana de bienes de consumo y de bienes de producción, y la demanda de productos básicos en los países de la C.E.E. Como factores desfavorables se encuentra la posición competitiva de los productos latinoamericanos en el mercado de la Pequeña Europa. El estudio de esta posición requiere el examen de la situación particular de los productos tropicales de nuestra atención. Finalmente, quedan por examinar las posibilidades que se ofrecen a las exportaciones agrícolas de América del Sur en los diversos mercados mundiales y, quizás, los efectos del ingreso del Mercado Común sobre las exportaciones latinoamericanas destinadas a la Europa de los Seis.

## BIBLIOGRAFIA

- Comercio Exterior de México*, 1959. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., México, 1960.
- Le Marché Commun Européen et l'Amérique du Sud*. Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud, París, 1960.
- Statistiques du Commerce Extérieur*. Tableaux Analytiques, 1959. Office Statistique des Communautés Européennes, Bruselas, 1960.
- Publicaciones de la Comunidad Económica Europea*. Dirección General del desarrollo de ultramar, Bruselas, 1960.

(6) Conviene advertir que si bien los porcentajes de importaciones que se dan en el cuadro anterior se ajustan bastante bien a la situación del conjunto de América Latina, referidas al caso particular de las exportaciones mexicanas de productos tropicales a la Europa de los Seis, las modalidades de evolución de las cifras son algo diferentes, aunque la tendencia es la misma.

(7) Un gran número de artículos procedentes de América Latina se han incluido en la lista "A" que ha sido objeto de importantes medidas de liberación, con fecha 23 de enero y 24 de octubre de 1959.