

Incentivos para la cooperación empresarial y tecnológica

Rafael de Juan y Peñalosa

1982. Agosto. Un 13 y un viernes. Fecha fatídica para América Latina: Es la fecha en la que todo un Semicontinente quedó desnudo ante la privilegiada parcela de los países industrializados: no podía hacer frente a las exigencias de sus acreedores. México, tal vez el país latinoamericano con más carisma nacionalista y más vocación solidaria con el resto de los países hermanos, hace de mascarón de proa de un navio lastrado, semihundido, por la rémora de la Deuda. *Un muro se alza entre el Sur y el Norte.*

1989. Noviembre. Un 9 y un jueves. Fecha esperanzadora para el mundo. Miles de alemanes deambulan, en ambas direcciones, por la puerta de Brandeburgo que había estado sellada desde el 13 de agosto de 1961. *Un gran muro se derriba entre el Este y el Oeste.*

Dos acontecimientos de primordial importancia que hemos de tener en cuenta para enmarcar el tema que ahora nos ocupa. El primero abre la espita a un flujo de capital que, desde América Latina, va a ir desparramándose por los países industrializados y que terminará por convertida en el mayor «inversor» de la década de los '80. Paradojas de nuestro orden económico internacional!

El segundo descubre un saco sin fondo que pide a gritos capital, inversiones y tecnología para evitar la reversión del prodigio. Paradojas de una ideología, y de su orden económico, que consiguió mantener en el engaño a muchos países en desarrollo!

Las nuevas coordenadas

En la economía internacional se ha abierto un nuevo frente de inopia: el este europeo. Según el último informe de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), la ayuda económica prestada por los países industrializados a las economías europeas en transición ha sido muy modesta, a pesar del gran despliegue publicitario dado a la necesidad de dichos compromisos financieros. Según el informe, entre enero de 1990 y junio de 1991, la asistencia prestada por los países del G-24 a Europa del este alcanzó los 32 mil millones de dólares¹. Y hace poco más de dos semanas el G-7 estudiaba en París, en medio del máximo hermetismo, un plan de ayuda a la antigua Rusia por un valor de 24 mil millones de dólares². Los antiguos frentes de pobreza no se reducen al tiempo que la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) aumenta con parsimonia³, por no decir que se ha estancado en términos per cápita, y que países, como Estados Unidos, deliberan en recortarla. Más aún, en algunos países integrados en el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) se han levantado voces para que países de «renta media» (!?) se suban al carro del grupo de los donantes⁴.

En la *economía comunitaria* se percibe un desbordamiento por compromisos que tenninan en – y, con frecuencia, comienzan por – más demandas de fondos. Compromisos con los países del

centro y este de Europa y compromisos interiores aparecidos tras el Tratado de Maastricht, dando lugar a lo que ha venido a llamarse *Rebelión de Europa contra el Tratado*⁵. A estos compromisos hay que añadir los que se derivan de la *Necesidad de Europa* percibida desde los Países en Vías de Desarrollo (PVD) y, con más vigor, desde América Latina, que no quiere quedarse sola frente al gran hermano del norte.

En la *economía latinoamericana* despuntan señales optimistas. Un reciente informe del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), califica esas señales de revolución silenciosa; de entre esas señales, destacaré el flujo neto de capitales a la región como consecuencia de inversiones extranjeras derivadas de la privatización de empresas públicas, inversiones de cartera y repatriación del capital «fugado»⁶. Por su parte, la Comisión Económica para América Latina (CEP AL), en un reciente informe, destaca el regreso de los países latinoamericanos al mercado internacional de capitales⁷. Como contrapunto, los recientes acontecimientos del Perú – y otros anteriores en Venezuela y Argentina (1989) – nos alertan sobre la capacidad de los pueblos latinoamericanos para soportar los elevados costes de las políticas de ajuste y de las reformas estructurales.

Estas coordenadas nos han colocado en el punto exacto que ahora nos atañe y que nos indica que en el mundo, por un lado, la demanda de capitales, sobre todo de inversión, sigue una línea ascendente, así como que el abanico de los países plañideros se ha desplegado aún más; y, por otra lado, que los flujos provenientes de las AOD y otras ayudas similares, son muy insuficientes para hacer frente a tales demandas. La resultante es de una claridad meridiana: hay que movilizar al capital privado y a los agentes económicos que lo manejan.

El reto está en el *cómo* conseguirlo.

CEE-América Latina, hoy

Antes de describir *cómo* está intentando la Comunidad movilizar a los agentes privados en sus relaciones con los PVD y, en especial, con América Latina, he considerado como imprescindible presentar un bosquejo del cuadro ofrecido por el estado actual de estas relaciones.

La Comunidad ha firmado, en poco más de dos años, acuerdos de *tercera generación* (de cooperación ampliada, o avanzada) con cinco países (Argentina, Chile, México, Uruguay y Paraguay); están en avanzado estado de gestación acuerdos del mismo tipo con el Grupo Andino y con Brasil, y algo más inmaduro el acuerdo con Centroamérica. Acuerdos que incorporan, precisamente, la cooperación industrial y tecnológica – que es la que ahora nos ocupa -, y en los que se da una importancia de primer ordena al incentivar la incorporación de los agentes privados, sobre todo empresarios, a la cooperación.

Además, América Latina ha conseguido ser reconocida por la Comunidad como una entidad – no sólo geográfica, sino política -, con personalidad y voz propia, al institucionalizarse el diálogo entre el Grupo de Río y la Comunidad, en Roma, el 20 de diciembre de 1990. Al margen de un

reconocimiento, al menos implícito, de la personalidad de América Latina como un todo – precisamente en un momento en que esa personalidad se despliega en forma de voluntad y euforia integracionista -, es impensable que un foro de diálogo entre los representantes ministeriales de veintitrés países, agrupados en dos bloques, pueda mantenerse en el futuro sin avances en el contenido de ese diálogo.

A estas realidades hay que añadir la apertura de delegaciones en ocho países latinoamericanos⁸ y la voluntad de seguir abriendo otras nuevas; la presencia de la Comunidad, como observador permanente, en instituciones como la Organización de Estados Americanos (OEA), la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), el Instituto Iberoamericano de Cooperación Agrícola (IICA), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Con estas dos últimas, mediante un intercambio de cartas, ha institucionalizado sus relaciones y es más que previsible que haga lo mismo, y de la misma manera, con el MERCOSUR. Nada decimos de realidades tan antiguas como las Conferencias Interparlamentarias o las Conferencias San José, bastante más recientes, ni de otras tan recientes como el intercambio de cartas entre la Comunidad y la Asociación de Cooperación Empresarial CEE-América Latina (ACE)⁹ y el Instituto Italo-Latino-Americano (IILA).

Todo ello, algunos importantes documentos, y otros matices y realidades menos ostensibles, nos conducen a: 1. Que se han dado pasos importantes, desde la crisis centroamericana, en la aproximación entre la CEE y América Latina, sin que ello suponga querer cerrar los ojos a la evidencia de que, entre las prioridades de la Comunidad en sus relaciones con el resto del mundo, nuestra América ocupa uno de los últimos lugares; la aproximación, en los últimos años, ha sido intensa y es, hoy, alentadora; 2. Que esa aproximación se ha traducido en una ampliación y diversificación del instrumental de cooperación puesto al servicio de los PVD con los que medie un acuerdo (no preferencial); 3. Que esa diversificación, ante la insuficiencia, y dificultosa ampliación, de la ayuda pública al desarrollo, está orientada a estimular la participación de los agentes económicos privados; 4. Que en el caso de América Latina, los pasos dados en orden a la inserción de sus economías en la economía internacional, han franqueado las puertas a la presencia de los tan deseados capitales privados, y cuya única palanca capaz de moverlos, es la de unas perspectivas de beneficios interesantes, seguros y continuados; 5. Que el énfasis que la Comunidad pone en la estimulación del capital privado, en la cooperación empresarial, encaja en la mecánica internacional actual, y se adopta a las posibilidades de bastantes países de América latina, a sus necesidades, y a su actual dinámica.

Hora es de ocuparnos con más detalle de esos instrumentos, concebidos para, y dirigidos a, movilizar la cooperación empresarial y, ellos mediante, la cooperación tecnológica.

Cooperación empresarial

La cooperación empresarial hay que enmarcarla en la cooperación industrial instituida por la Comunidad, para los países de América Latina, en las Conclusiones del Consejo de 22 de junio de 1987. El texto es la clave, de ahí que dejemos constancia de él:

«Se destacará particularmente la cooperación industrial en sentido amplio.

Corresponderá a los países latinoamericanos crear, con este fin, un *marco más favorable* para atraer las inversiones europeas. Se fomentará la cooperación entre los operadores económicos de las dos regiones, en particular bajo la forma de *empresas conjuntas*. Con este objetivo, y como *complemento* de las iniciativas de los Estados miembros, la Comunidad se consagrará a la identificación de los sectores de interés recíproco, a *la puesta en contacto de potenciales socios*, a la elaboración de acciones de apoyo a las empresas conjuntas, especialmente en el sector de la promoción comercial, de la formación y de la información. Esas acciones se desarrollarán en los países mismos, especialmente en conexión con las entidades públicas y privadas, que son activas en ese sector, tales como las cámaras de comercio».

Este texto tiene una doble lectura. Una de ellas, nos conduce hasta la voluntad comunitaria de ampliar sus relaciones e intensificar su cooperación con América Latina; la segunda nos pone al descubierto la necesidad de implicar en esa cooperación a los agentes económicos privados. Bajo las conclusiones en que está inserto este texto, subyace el convencimiento comunitario de que en América Latina, y al margen de su reconocida personalidad económica y política, las diferencias de situación y de expectativas de los países que la integran son profundas y, por consiguiente, los instrumentos de cooperación también deben serlo (al menos, en el énfasis con que deben aplicarse)¹⁰.

A partir de 1987/88 la cooperación empresarial presenta tres líneas básicas de actuación: 1. El acercamiento, a través de *encuentros*, entre las organizaciones empresariales de ambas regiones; 2. La extensión a países latinoamericanos de instrumentos pensados, en su origen, para las empresas comunitarias (sobre todo, para las pequeñas y medianas): *redes de conexión*; 3. La creación de ECIP, un instrumento desarrollado por la Comisión para promocionar, de una manera efectiva, la creación de empresas conjuntas con países de América Latina, Asia y el Mediterráneo, con los que se haya firmado un acuerdo de cooperación.

Encuentros empresariales

La Comisión viene favoreciendo el acercamiento y los encuentros entre organizaciones empresariales de ambas regiones de muy diversas formas. La Comisión, por ejemplo, ha organizado simposios para atraer la atención política sobre ciertos países (Argentina, Chile) y sectores (minería en el Grupo Andino); ha promovido encuentros entre empresarios latinoamericanos y europeos en Ferias de Europa (Milán, Barcelona, entre otras muchas). Con todo, y en esta línea de aproximación espacial entre operadores económicos de ambos lados, las dos formas más interesantes, en la medida en que procuran la permanencia, son la

constitución de Consejos Empresariales (*Business Councils*) y el apoyo a organizaciones latinoamericanas y comunitarias que desean robustecer (institucionalizar de algún modo) sus vínculos.

Ya nos hemos referido hace poco a estos apoyos institucionales. Por lo que se refiere a los *Business Councils*, parece que funcionan bastante bien los de Brasil y, sobre todo, el de México¹¹ los dos países con más capacidad empresarial del área latinoamericana.

Es claro que este acercamiento espacial (lo que en términos futbolísticos denominaba el técnico argentino César Menotti – creo recordar – *achicar espacios*), en la época de la informática y de las telecomunicaciones, sólo podía ser un primer escalón en esta cooperación interempresarial; un primer escalón digno de mantener en la medida en que los *chips* todavía no han secuestrado totalmente el valor de un encuentro personal. De ahí que la demanda de los países latinoamericanos de conexión con las redes europeas surgiera casi al mismo tiempo.

Redes de conexión

Hace ya bastantes años que la Comunidad percibió la necesidad de crear sistemas de información para aproximar las empresas intracomunitarias. También hace ya bastantes años que los manuales de Economía, sobre todo empresarial, han introducido la información como un bien necesario tanto para los productores como para los consumidores, y como bien necesario tiene su precio y, por consiguiente, susceptible de analizarse en términos de coste-beneficio.

Era lógico, por otra parte, que ese interés comunitario se centrara en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) por ser las más afectadas por ese coste de la información. Y así, en 1973 comenzó a operar el *Bureau de Rapprochement des Entreprises* (BRE). Este fue el primer instrumento creado por la Comisión de la Comunidad para ayudar a las PYMES europeas a encontrar socios dentro de las fronteras nacionales. del BRE, precisamente, nacerá el BC-Net, del que hablaremos enseguida. Posteriormente han ido apareciendo otros instrumentos de cooperación entre empresas como EUROGUCHET (*Euro Info Center*), EUROPARTENARIAT (cuya exitosa fórmula de programación sirvió de base al programa INTERPRISE), SPRINT. Sistemas y programas que, aunque con objetivos específicos diferentes, tienen la común misión de difundir información, sobre todo a aquellas empresas que tienen difícil el acceso a ella por su elevado coste.

En abril de 1988 comenzó a operar el BC-Net (*Business Cooperation Network*), iniciativa elaborada por el BRE y cuya finalidad, teniendo en cuenta la entrada en vigor del Mercado Unico Europeo, se sustentó en: 1. Favorecer la competitividad de las empresas europeas para conseguir una mejor inserción de las PYMES en el tejido industrial; 2. Ayudar al desarrollo, difusión y transferencia de nuevas tecnologías (en este sentido se adapta bien al Programa SPRINT, desarrollado por otros); y 3. *Ayudar a la cooperación industrial con los PVD que tengan suscrito un Acuerdo Marco de Cooperación.*

La vocación internacionalista del instrumento fue clara desde su comienzo (las PYMES suelen inhibirse de saltar las fronteras nacionales al tener que hacer frente a problemas jurídicos y fiscales complejos, entre otras razones). La fase experimental del instrumento se fijó hasta el final de 1990¹².

El tercer objetivo pretendido por este instrumento es lo que hizo que muchos PVD (entre ellos, bastantes de América Latina) se interesaran enseguida por él. al mismo tiempo, la Comunidad tenía claro que la apertura del BC-Net más allá de las fronteras comunitarias se tenía que hacer progresivamente y que los primeros países a tener en cuenta serían los integrantes de la EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio).

En esto último se dio una previsión errónea. De hecho, los primeros países no comunitarios en conectarse al BC-Net fueron dos países latinoamericanos: México¹³ y Brasil. Fueron primicias mundiales!

Toda red de comunicación/información tiene tendencia, incluso necesidad, de expandirse, especializándose, para hacer frente a la complejidad en aumento que se opera en nuestras sociedades. A esto se añade, en el caso que nos ocupa, que nos estamos refiriendo a un flujo de información que debe estar en disposición de alcanzar a infinidad de PYMES, y circular por docenas y media de países separados por un océano.

A esa tendencia *natural* hacia la complejidad y especialización, hay que añadir dos hechos: 1. Que el instrumento BC-Net requiere soportes informáticos y telemáticos que no se encuentran con facilidad y que llevan un coste incorporado importante (lo que implica que, antes de operar una conexión, se imponga un detallado análisis en términos de coste-beneficio, lo que dejaría fuera a bastantes países latinoamericanos); y 2. La necesidad de redes auxiliares más especializadas (por el conocimiento y por el interés), capaces de intermediar entre las grandes redes comunitarias y los distintos grupos de PVD de América Latina, Asia y el Mediterráneo que no disfrutaban de tratamiento preferencial.

Estas razones son las que impulsaron la creación, a mediados de 1990, de la Red COOPECO (Cooperación Económica), de apoyo a la cooperación industrial y promoción de inversiones en favor de los países de América Latina, como experiencia piloto (para, posteriormente y después de evaluar los resultados obtenidos, servir de patrón a redes similares para los PVD de Asia y del Mediterráneo). En esta cooperación las PYMES industriales tienen prioridad.

Esta red auxiliar, con vocación de intermediación, nació con tres objetivos bien definidos: 1. Facilitar a los países latinoamericanos el poder beneficiarse de las experiencias de las redes europeas en activo: BC-Net, BRE, SPRINT, EUROGUICHETS, así como facilitar la utilización del ECIP, sobre todo de la facilidad I (de lo que hablaremos enseguida); 2. Establecer contactos directos y un diálogo permanente entre operadores europeos y operadores de América Latina; y 3. Apoyar a la Comisión en sus actividades de cooperación industrial (difusión de los perfiles de cooperación, organización de encuentros, preparación de *dossiers* de factibilidad, utilización de los instrumentos comunitarios...).

Los miembros más adecuados para la Red COOPECO son: las Cámaras de Comercio, las Asociaciones Profesionales, las Federaciones de Industrias, las Agencias de Desarrollo Regional, etc., y su papel, definido *a priori* desde la creación de la Red, se define a través de tres ejes: *Información* (esquemas, perfiles y proyectos de cooperación; políticas de promoción de inversiones), *Promoción* (entre las PYMES industriales europeas, de las actividades de cooperación industrial y promoción de inversiones en América Latina, así como motivar a los operadores a participar, en función de sus propios intereses, en acciones de cooperación organizadas por la Comisión), y *Seguimiento* (organización y seguimiento de acciones concretas: encuentros industriales entre operadores de ambas regiones, formación ... , sea a iniciativa de la Comisión, sea por propia iniciativa).

La Red COOPECO, que había comenzado a perfilarse a comienzos de Agosto de 1990¹⁴, después de sortear algunos problemas de definición, financiamiento, criterios de selección de intermediarios, de coexistencia o reagrupamiento con otras redes y de organización, quedó constituida en enero de 1991. Los frutos cosechados hasta ahora son esperanzadores.

La perla de la corona: ECIP

De *Facilidades Cheysson* hasta ECIP (*EC Investment Partners*), pasando por EC-IIP (*EC International Investment Partners*): tres denominaciones para un instrumento de cooperación industrial/empresarial de gestación laboriosa, de fase experimental tranquila, y de puesta de largo no exenta de tensiones. Tres apodos para un instrumento controvertido, de rasgos novedosos y, al parecer, con un futuro prometedor (soy consciente de que mis palabras destilan algunas gotas de ironía; ya diré luego el por qué).

Este instrumento nació, oficialmente y después de bastantes meses de elaboración, el 14 de setiembre de 1988 (y fue bautizado con el nombre de *Facilidades Cheysson*), con el propósito de incentivar la creación de empresas conjuntas entre la CEE y los países de ALAME (América Latina, Asia y Mediterráneo), facilitando el acceso, sobre todo a las PYMES industriales, al capital de riesgo. Era una respuesta más de la Comisión a la invitación lanzada por el Consejo, en las Conclusiones del 22 de junio de 1987.

Se fijó un periodo experimental de 3 años y se le asignó un presupuesto máximo (para esos tres años) de 30 millones de ECUS. En diciembre de 1990 la Comisión propuso al Consejo una ulterior fase, de 5 años, de consolidación de este instrumento por medio de una regulación específica. El 7 de marzo de 1991 la Comisión presenta un informe sobre: la aplicación del ECIP¹⁵, la importancia de la inversión directa en los PVD y, lo que es más importante, una propuesta de reglamento¹⁶.

Finalmente, el 3 de febrero del presente año, ve la luz el *Reglamento relativo a la aplicación durante un período experimental, del instrumento financiero EC Investment Partners destinado a los países de América Latina, de Asia y del Mediterráneo* (el Consejo de 27 de noviembre de 1991 le había dado luz verde). El nuevo Reglamento recoge las propuestas esenciales del

elaborado por la Comisión (y que habían contribuido al éxito del instrumento: descentralización y flexibilidad en su aplicación), aunque incluye algunas variaciones de importancia: el periodo experimental se restringe a tres años (5 años había propuesto la Comisión) a partir del 1 de enero de 1992; se explicita la preferencia por las PYMES y se excluyen las multinacionales; se definen mejor los objetivos; se refuerzan los instrumentos financieros y, por mor de una mayor transparencia, se instituyen evaluaciones periódicas.

Las características esenciales del ECIP; los cuatro tipos de operaciones «Facilidades»; el número de proyectos aprobados por sectores, facilidades y regiones (situación a 31.XII.1991); las cantidades desembolsadas; la distribución por países, y la lista de los 42 países elegibles, están incorporadas en el Anexo.

A finales de febrero de 1992, el número de instituciones financieras que habían firmado acuerdos marco con la Comisión como integrantes de la red ECIP sobrepasaba el medio centenar y todo indica que seguirán aumentando con relativa rapidez (en junio de 1989 eran 20, y en junio de 1991, 37).

Sólo me resta por hacer dos observaciones que considero importantes.

La primera es que la intención de la Comunidad es desarrollar una especie de cartera de valores de inversiones ECIP a través de las instituciones financieras de la red, y en la medida en que vayan siendo reembolsados los préstamos y las inversiones traspasadas, los fondos recobrados podrán asignarse a nuevas operaciones ECIP.

El Art. 5.4. del nuevo Reglamento lo expresa así: «El reembolso de préstamos, la realización de participaciones y el pago de intereses y dividendos generarán fondos renovables que retendrán en depósito los intermediarios financieros a cuenta de la Comunidad (...) Dichos fondos se destinarán a operaciones del instrumento, producirán interés a los tipos de mercado, y se utilizarán de forma que se limite el recurso a los fondos del presupuesto general de las CEE para las operaciones del instrumento».

Y la segunda es que ECIP es un instrumento financiero manejado por la Comisión; uno de los pocos que maneja y el único que se aplica a las relaciones financieras internacionales con países terceros. La importancia de la innovación es, tal vez, la razón de más peso que alimentó los apasionados e, incluso, tercos debates que precedieron a la aprobación del Reglamento entre los distintos estados miembros, bastante de los cuales estaban (y siguen estando) en contra de que la Comisión asuma cualquier tipo de protagonismo financiero internacional.

Cooperación científico-tecnológica

También en este caso conviene que nos remitamos a las Conclusiones de 22 de junio de 1987:

«Además, el desarrollo y el refuerzo de una *cooperación científica y técnica* implican un enfoque más ambicioso en materia de formación y el desarrollo de investigaciones en común en los sectores de interés mutuo podrán contribuir a promover las *empresas conjuntas*».

La mutua implicación entre cooperación industrial y cooperación tecnológica es patente: tanto en este texto como, sobre todo, en la realidad de las relaciones económicas. De ahí que todo lo que llevamos dicho sobre cooperación empresarial es válido por lo que respecta a la cooperación tecnológica. Es lugar común en libros de texto y en la praxis económica que el capital, las inversiones empresariales, albergan en sus entrañas tecnología, saber hacer, innovaciones varias, capacidad de gestión...

A esta evidencia añadamos que desde 1984 existe una cooperación científica internacional (CSI) comunitaria – como uno de los capítulos integrantes de la cooperación económica – con los países de ALAMED con los que hay firmado un acuerdo marco de cooperación. En el caso de América Latina, todos los acuerdos de cooperación económica firmados desde entonces la incluyen y, con una profusión digna de elogio, los llamados de *tercera generación* (Argentina, Chile, México, Paraguay).

Este capítulo de cooperación científico-tecnológica (C-CT) acostumbra a ser capítulo aparte, e importante, en las comisiones mixtas (instituidas como mecanismo clave para el seguimiento y enriquecimiento de esos acuerdos y que, en los últimos años, suelen celebrarse con bastante regularidad), y la tendencia observada en los últimos años es la de la creación de subcomisiones mixtas de C-CT, claro indicio del relieve que ha ido adquiriendo¹⁷.

Sin duda, esta forma de cooperación presenta rasgos que la diferencian sustancialmente de la cooperación al desarrollo. El sentido asimétrico de países oferentes y países receptores se difumina y adquiere relieve el concepto de interés mutuo (con un margen de interpretación flexible que viene exigido por los diferentes niveles de desarrollo tecnológico de las partes). Con todo, y dado que es prácticamente imposible una distinción nítida entre instrumentos de cooperación para el desarrollo, y los de cooperación económica, no debe extrañarnos que el Nuevo Reglamento relativo a la ayuda financiera u Técnica (A F+ T)¹⁸, en sustitución del anterior de 1981, haya optado, también, por incluir la cooperación económica y, en ella, la C-CT (Art.8.I).

Pero hay algo más, a lo que es imperativo referirse: la participación de los países de América Latina en programas comunitarios de ciencia y tecnología. Se trata de una demanda latinoamericana reciente y que se sustanció en la Conferencia Ministerial Informal de Roma (20.XII.1990) entre la CEE y el Grupo de Río. En la declaración final se dice: «La CEE y sus Estados miembros *considerarán* poner a disposición oportunidades más amplias de cooperación científica y tecnológica (...) Las partes convienen en la *importancia de promover* programas de *cooperación* en ciencia y tecnología entre los países del Grupo de Río, en los cuales se hagan esfuerzos conjuntos en campos seleccionados... » (Apartado 37). A modo de compensación por tanta promesa de futuro, en el Apartado 46, se añade: «*Posibilidades* de acceso por parte de los países de América Latina a *determinados programas* comunitarios científicos y tecnológicos con arreglo a los *procedimientos internos* de la Comunidad y fomento y apoyo de proyectos conjuntos entre países de América Latina en el ámbito de la ciencia y de la tecnología»¹⁹ (Los subrayados son míos). Sólo posibilidades!

Cuatro meses más tarde, en Luxemburgo (26/27 de abril de 1991), en la primera conferencia ministerial institucionalizada entre la Comunidad y el Grupo de Río, no se avanzó gran cosa debido a la reticencia de varios países comunitarios a los que sirvió de coartada el hecho de que el Tercer Programa-marco de Ciencia y Tecnología permanecía bloqueado a causa de los enfrentamientos que sobre él mantenían el Parlamento, la Comisión y el Consejo.

A partir de julio de 1991, cuando el Consejo adoptó las directrices para la aplicación del Tercer Programa Marco de Ciencia y Tecnología, la tendencia ha sido a abrir parcialmente sus puertas a la participación de terceros países²⁰ en algunos programas específicos, y acabamos de ver cómo en el Nuevo Reglamento de Ayuda F+T y de Cooperación se recoge (no sin cierta timidez y ambigüedad) esa participación.

La asignatura pendiente se llama BEI

La apertura del Banco Europeo de Inversiones (BEI) a los países de América Latina es, en este momento, la prueba de fuego para calibrar la voluntad de la Comunidad hacia esa región. Al menos, así lo consideran los países latinoamericanos y concuerdo, personalmente, en la validez de la prueba. También en esta cuestión, la Conferencia y Declaración de Roma nos remiten al punto de partida. Después de un tira y afloja mantenido entre los distintos países comunitarios, se llegó a una solución de compromiso referido al capítulo de las inversiones. En el epígrafe 38 se lee: «Inversiones. La Comunidad y sus Estados miembros se han *comprometido a considerar* medios y mecanismos para incrementar el flujo de los recursos financieros europeos, oficiales y privados, *comunitarios* y nacionales hacia el Grupo de Río. A tal efecto, se estudiará ulteriormente la posibilidad de utilizar *todos los mecanismos financieros adecuados de la Comunidad* y de sus Estados miembros» (Los subrayados son míos).

La Conferencia de Luxemburgo entre la CEE y el Grupo de Río (26/27 de abril de 1991) abrió una rendija a la esperanza en este asunto del BEI, ya que, 15 días antes de celebrarse, la Comisión había publicado su *Informe sobre las operaciones del BEI fuera de la Comunidad* (11 de abril); informe que había sido pedido por el Consejo de 25 de febrero de ese mismo año²¹. El Consejo de julio de 1991 pareció mostrarse favorable a la ampliación de las actividades del BEI hacia países terceros con acuerdos de cooperación, bajo determinadas garantías y previo examen caso por caso. El asunto fue vuelto a examinar, meses después, en el Consejo de 16 de Diciembre, y los nubarrones volvieron a hacer acto de presencia. En la primera quincena de marzo de 1992, en el Consejo ECOFIN, esa posible ampliación ha sido parada en seco por la negativa de algunos países comunitarios, algunos de tanto peso específico como Inglaterra y Francia.

A la hora de la verdad, la del hoy, nuestra Comunidad parece obsesionada por los altos costes financieros que se derivarán de Maastricht y, en el plano exterior, todo indica que los países del centro y del este de Europa agotan todo su horizonte.

Si convenimos en que la actuación del BEI en nuestra América constituye una prueba de fuego para sopesar el interés comunitario hacia esa región, – sin que por ello debamos magnificar el valor de la prueba – , hemos de concluir que, al menos por el momento, y a pesar del deseo y del trabajo de muchos, ese interés está en hibernación.

Qué sucederá, en Santiago de Chile, en la reunión con el Grupo de Río?

Al filo de lo evidente

América Latina vuelve a estar de moda: para bien y para mal. Para bien: el *Financial Times* de 6 de abril de 1992 dedica un cuadernillo a relatar el renacimiento económico, en un fondo de aurora rosicler (y no sólo lo por el papel), de esa América Latina: «En dos años, los centros financieros del mundo han cambiado sus puntos de vista respecto a los países latinoamericanos»²². Para mal: aún no sabemos si los acontecimientos en el Perú son un inquietante preludio o un comprensible accidente. La sombra del populismo permanece agazapada; no está enterrada.

La *Europa comunitaria* se siente inquieta por lo que sabe de los costes de Maastricht, y emplazada y desbordada por los costes de lo que considera una obligación prioritaria: ayudar a la viabilidad de la revolución de los países del centro y del este.

En este marco hemos encuadrado los incentivos empresariales y tecnológicos en las relaciones Comunidad-América Latina, después de constatar que el estrechamiento de estas relaciones se ha hecho evidente a partir de la crisis centroamericana. Es el momento de alumbrar algunas sugerencias.

1. El aumento y diversificación de los instrumentos de cooperación puestos en acción por la Comunidad en sus relaciones con los países latinoamericanos es patente, sobre todo a partir de 1987. La panoplia instrumental es tan brillante como algo confusa. Las palabras sirven tanto para crear como para enmascarar. Baste recordar que desde el vetusto acuerdo comercial con Uruguay (1973) se viene empleando en ellos la expresión «cooperación económica sobre bases ventajosas para las dos partes contratantes», o muy similares²³.

2. A esa ambigüedad de las palabras hay que añadir la tendencia observada en el solapamiento entre los instrumentos. Por consiguiente, se hace necesario empuñar la navaja de Occam e intentar llegar hasta las verdaderas intenciones que albergan (o por las que fueron creados).

3. Ello nos lleva de la mano a preguntarnos sobre la intención y el sentido de la cooperación económica/industrial y la tecnológica. En ella son las empresas, el capital privado, quienes han de implicarse y llevar la voz cantante. En principio, este intento es positivo y necesario (por las razones ya apuntadas al comienzo). Sin embargo, no es menos cierto que esa cooperación puede servir de coartada a la Comunidad para desentenderse parcialmente de las crecientes necesidades de la ayuda al desarrollo.

4. Un conocimiento, siquiera elemental, de la realidad latinoamericana y, sobre todo, del modo de pensar y dirigir de sus gobernantes, nos induce, una y otra vez, al temor de que el célebre dualismo del brasileño Celso Furtado, siga una marcha ascendente (y Brasil es un dramático emblema de 10 que sugiero). Desde esta perspectiva, si la cooperación empresarial/industrial y tecnológica va a servir de álibi a la Comunidad, dudoso servicio ha de prestar.

5. Fomentar la aproximación entre empresarios y agrupaciones empresariales de ambas regiones a través de Business Councils, ferias, simposios, institucionalizaciones, encuentros..., está muy bien. Con todo, me pregunto – y es más una duda sincera que una aseveración metodológica – hasta qué punto la Comisión está equipada con personal, presupuesto y medios suficientes para poder seguir llevando adelante, con eficiencia, esa cooperación interempresarial.

6. Y recalco en el ECIP, al que he calificado, con algo de soma, de joya de la corona. No quisiera pecar de exagerado. El instrumento es interesante, no sólo nove doso sino prometedor; y el hecho de que haya sido objeto de tanta reticencia por parte de bastantes Estados miembros de la Comunidad le hace más atractivo (ai menos para mí y para mi devoción pro iberoamericana). Ahora bien, mucho de lo que se ha dicho en su favor responde a intereses burocráticos enfrentados, no sólo en los Estados miembros de la Comunidad sino, incluso, en la misma Comisión. Más aún, hasta el momento presente la movilización de recursos a través de este instrumento es escasa, se aplican con cierta discrecionalidad, y mi temor es que terminen por convertirse en lo que en mi país se denomina como chocolate del loro o, en términos más clásicos, en el parto de los montes de Horacio.

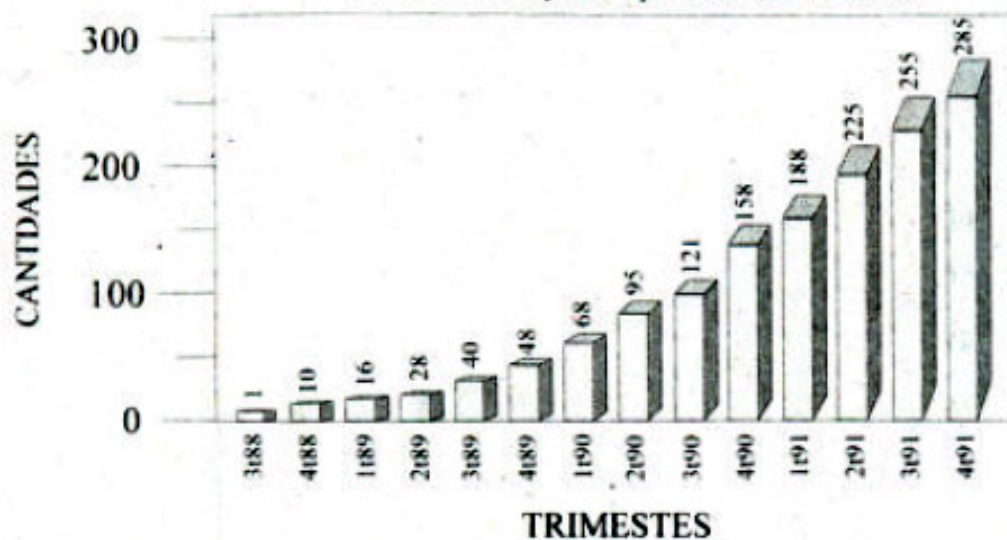
7. Conviene estar ojo avizor para que la cooperación económica, en sus diversas vertientes, no se traduzca en la práctica en un estancamiento de los recursos presupuestarios y humanos de la Comunidad al servicio de la cooperación con América Latina.

8. La negativa del Consejo ECOFIN (marzo de 1992) a ampliar las actividades del BEI en América Latina nos ha de poner en guardia sobre el antedicho peligro. Pensemos que esa ampliación permitiría, de un plumazo, duplicar o triplicar el volumen de recursos financieros anuales al servicio de las actividades de cooperación.

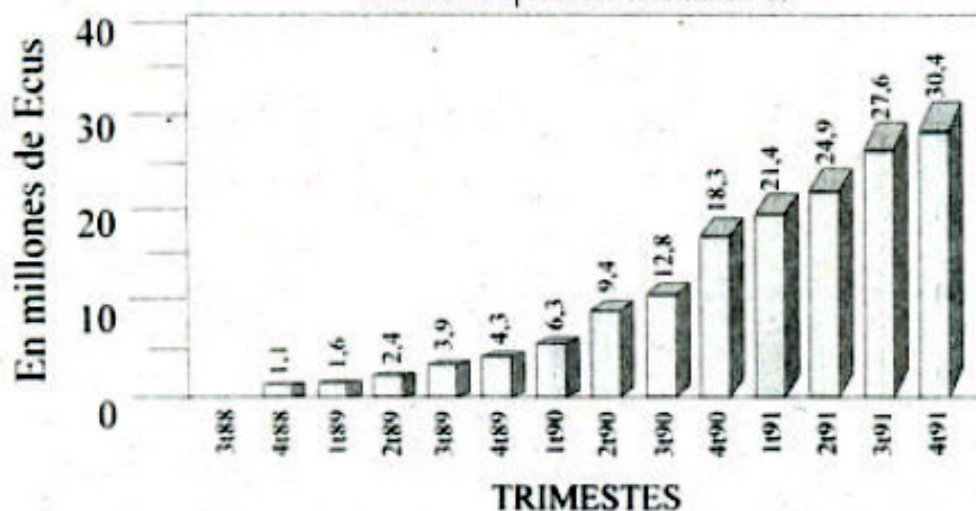
Sin duda, los países latinoamericanos tienen que seguir en la ruta de la creación de condiciones favorables a la inversión extranjera; tienen que intensificar su presencia comercial e industrial en Europa o con Europa; tienen que aumentar su agresividad pacífica en los razonamientos de sus demandas a la Comunidad (y la reunión en Santiago de Chile será un test más).

Talvez ha llegado la hora en la que los países latinoamericanos, tantas veces tildados – y con razón – de ampulosidad y retórica, pasen al contraataque y, desde una situación de esfuerzo social, económico y político titánico y palpable, acusen de lo mismo a nuestra Comunidad Europea.

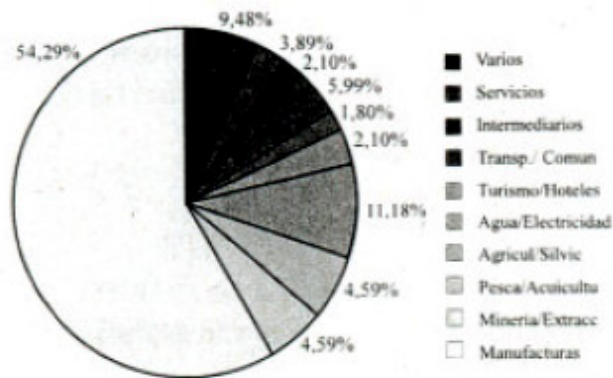
ECIP
 (Situación a 31.XII.1991)
Números de Proyectos aprobados (acumulativo)



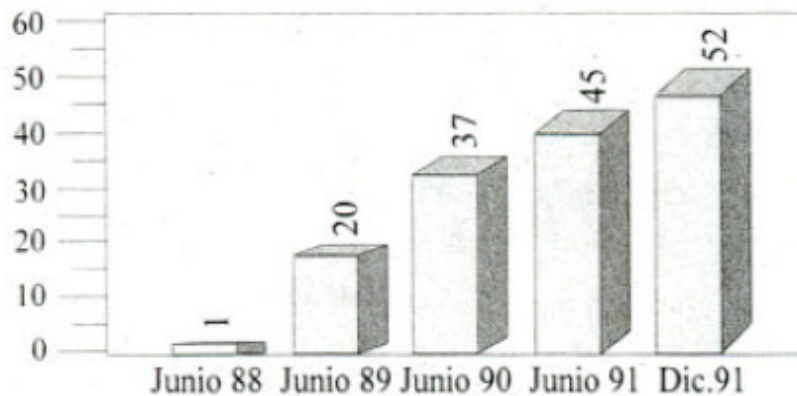
ECIP
 (Situación a 31.XII.1991)
Cantidades aprobadas (acumulativo)



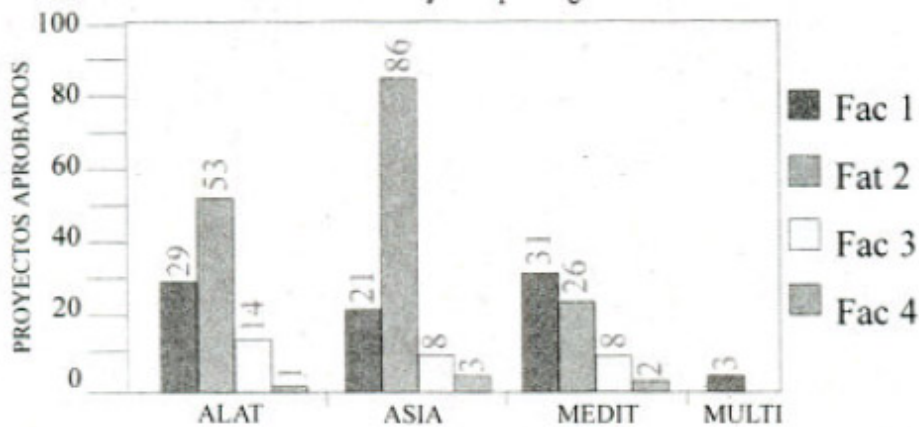
ECIP
(Situación a 31.XII.1991)
Distribución de proyectos por Sectores



ECIP
Instituciones financieras incorporadas (acumulativo)



ECIP
(Situación a 31.XII.1991)
Números de Proyectos por Regiones



ECIP a 31 de Diciembre de 1991

A) Proyectos aprobados por sectores

A) Proyectos aprobados por sectores En Ecus

	America Latina		Asia		Mediterraneo		Multiregion		TOTAL		%
	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	
Agricultura / Silvicultura	13	2.611.226	14	1.109.268	5	361.205	0	0	32	4.081.699	11,2
Pesca/Acicultura	6	488.550	5	254.921	2	429.315	0	0	13	1.172.786	4,6
Minera/Extraccion	4	545.350	6	863.552	3	380.825	0	0	13	1.789.727	4,6
Manufactura	50	4.003.707	70	7.266.043	34	3.951.004	1	100.000	155	15.320.754	54,4
Electricidad/Agua	2	197.300	2	127.000	2	51.807	0	0	6	376.107	2,1
Construccion	0	0	1	246.729	0	0	0	0	1	246.729	0,4
Comercio	0	0	1	83.000	0	0	0	0	1	83.000	0,4
Turismo/Hoteles	1	18.270	1	500.000	3	226.773	0	0	5	745.043	1,8
Transporte/Comunicaciones	7	1.189.127	6	492.618	4	318.895	0	0	17	2.000.640	6,0
Intermedios Financieros	3	1.500.000	1	193.840	2	711.266	0	0	6	2.405.106	2,1
Servicios	0	0	9	932.424	2	56.005	0	0	11	988.429	3,9
Administraciones Publicas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Educacion	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Salud/Trabajo Social	1	61.819	1	81.785	0	0	0	0	2	143.604	0,7
Servicios Comunitarios	1	75.000	0	0	1	39.125	0	0	2	114.125	0,7
Multisectores	9	320.627	1	37.600	9	415.208	2	137.500	21	910.935	7,4
TOTAL	97	11.010.976	118	12.188.843	67	6.961.428	3	237.500	285	30.398.747	100,0

B) Proyectos aprobados por Facilidad y Region En Ecus

Facilidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	Nº	Cantidad	%
Facilidad 1	29	1.271.965	21	1.327.621	31	1.408.302	3	237.500	84	4.245.388	29,5
Facilidad 2	53	4.638.011	86	8.152.382	26	2.774.549	0	0	165	15.564.942	57,9
Facilidad 3	14	4.994.000	8	2.340.000	8	2.564.500	0	0	30	9.898.500	10,5
Facilidad 4	1	107.000	31	368.840	2	214.077	0	0	6	689.917	2,1
TOTAL	97	11.010.976	118	12.188.843	67	6.961.428	3	237.500	285	30.398.747	100,0
		34,0%		41,4%		23,5%		1,1%		100,0%	

Ayudas disponibles

	1	2	3	4
Tipos de operaci3n	Identificaci3n de proyectos y socios potenciales	Operaciones previas a la realizaci3n de la empresa conjunta	Financiaci3n de las necesidades en capital	Formaci3n y asesoramiento de cuadros
Beneficiarios	S3lo las Instituciones financieras, Camaras de comercio, asociaciones profesionales y organizaciones n3n lucros, con exclusi3n de las empresas individuales que deseen realizar un proyecto de inversi3n concreta	Empresas locales o europeas individual o conjuntamente, que proyectos invierten en una empresa conjunta	Empresas conjuntas creadas por socios de la C.E. y de cualquiera de los pa3ses elegibles. El patrocinador europeo debe participar al menos en un 10% del capital de la empresa conjunta	Empresas conjuntas creadas por socios de la C.E. y de cualquiera de los pa3ses elegibles
Formas de la ayuda	Subvenci3n	Anticipo sin intereses	Suscripci3n de parte del capital social, o pr3stamo en forma de participaci3n	Pr3stamo en forma de participaci3n
Cantidades disponibles	Hasta un 50% del coste	Hasta un 50% del coste	20% del capital de la empresa conjunta	Hasta 50% del coste
Limites financieros	L3mite de 100.000 Ecus	L3mite de 250.000 Ecus el l3mite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 3 y 4 es de 1.000.000 Ecus por proyecto de inversi3n	L3mite de 1.000.000 Ecus. El l3mite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 2 y 4 es de 1.000.000 Ecus por proyecto de inversi3n	L3mite de 250.000 Ecus. El l3mite superior para esta ayuda, junto con las facilidades 2 y 3 es de 1.000.000 Ecus por proyecto de inversi3n.

ECIP — PAISES ELEGIBLES (Situaci3n a 31. Enero. 1992)

AMERICA LATINA	PACTO ANDINO	CENTROAMERICA	ASIA	ASEAN	MEDITERRANEO	
Argentina	Bolivia	Costa Rica	India	Indonesia	Argelia	Marruecos
Brasil	Colombia	El Salvador	Pakist3n	Malasia	Chipre	Malta
Chile	Ecuador	Guatemala	Bangladesh	Filipinas	Egipto	Siria
M3xico	Per3	Honduras	Macao	Singapur	Israel	T3nez
Uruguay	Venezuela	Nicaragua	Vietnam	Thailandia	Jord3n	Turqu3a
Paraguay		Panam3	Ceil3n	Brunei	L3bano	Yugoslavia
			Maldivas			

¹ Exterior a los economías del Este alcanzó un total de 79 mil millones de dólares (correspondiente al período set.1990-junio 1992). Ahora bien, la transferencia neta de recursos se redujo a 4.400 millones de dólares, durante 1991. Según la CEPE: «La ayuda financiera de Occidente a estos países (del Este de Europa y los sucesores de la ex-Unión Soviética) es siendo considerablemente modesta, incluso si se compara con la hipotética ayuda de un Plan Marshall equivalente (16.700 millones de dólares por año), o con los 23 mil millones de dólares que la Comunidad destina al desarrollo de sus regiones más desfavorecidas». El mismo informe destaca que de la ayuda prometida a la Europa del Este «sólo una quinta parte es verdadera ayuda, ya que el resto, salvo préstamos bilaterales, consiste en créditos no concesionarios, que luego serán sinónimo de deuda».

² Una primera parte del plan, al que se destinarían 6 mil millones de dólares, estaría dirigida a favorecer la estabilidad del rubro

³ «En 1989 la AOD mundial sumó 53 mil millones de dólares, lo que supuso casi la mitad (un 48%) del total de flujos financieros externos recibidos por el Tercer Mundo. La importancia relativa que adquiere la AOD se ha visto amplificada por la caída que experimentan, estos últimos años, el resto de los flujos financieros – crédito e inversiones – dirigidos hacia el mundo en desarrollo.

La Europa comunitaria constituye el primer contribuyente mundial, representando sus aportaciones en el año 1990, el 48,6% de la AOD otorgada por los países miembros del CAD y de España y Portugal, lo que equivale aproximadamente al 0,50% del PNB comunitario, porcentaje superior al que destinan como media los países miembros del CAD (0,38%).

Por su parte, el presupuesto asignado a la ayuda estrictamente comunitaria dirigida hacia América Latina – sin incluir la de los Estados miembros – fue de casi 105 millones de ECUs anuales, como media, durante la segunda mitad de los ochenta, y se propone alcanzar los 193 millones de ECUs anuales en el quinquenio 91-95, sin incluir en esta cifra la cuota asignada a los programas horizontales dirigidos a los PVD. Gay que resaltar la evolución positiva que sigue la cuota relativa correspondiente a América Latina en el total de la APD comunitaria que, caso de cumplirse las previsiones, pasará del 4,5%, en 1986-1990, al 5,0%, en 1991-1995.

A pesar del crecimiento en la cuota y en volumen de recursos asignados a la región, existe aún una distancia considerable respecto a los fondos asignados a otras áreas de interés preferente, como los países ACP y mediterráneos. A esta conclusión se llega al considerar la ayuda per cápita: mientras en el período 83-85 la Comunidad destinaba 1,51 dólar como media a los países ACP y 0,65 a los mediterráneos, para América Latina - y para Asia - la cifra se quedó en 0,12», [n: MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA Y A.E.C.I., El vínculo Iberoamérica-Comunidad Europea. Planes, políticas y estrategias de desarrollo (Conferencia de Ministros y Jefes de Planificación de América Latina y el Caribe. 22/26 de marzo de 1992, en Madrid), Madrid, 1992, pp. 61-65.

⁴ Y esto atañe a algunos países de América Latina. Según una reciente disposición (15 de febrero de 1992) de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), a la que pertenece el CAD, los países que hayan superado, en la media de los dos últimos años, una renta per cápita de 2.465 dólares, no podrán recibir créditos de carácter concesional (en los que se encuentra la AOD). Cuatro países latinoamericanos superan esa barrera en la actualidad: Brasil, México, Uruguay y Venezuela. Pronto se les unirán Argentina y Chile.

Más aún, la OCDE estudia la posibilidad de desvincular la concesión de créditos FAD de la compra de bienes y servicios del país donante. De aprobarse esta última norma, no hace falta ser profeta para anunciar un descenso en picado de este tipo de créditos.

⁵ Los compromisos derivados del Tratado de Maastricht, traducidos en cifras, exigirán la duplicación de los fondos estructurales en el nuevo presupuesto quinquenal de la CEE, y un "fondo de cohesión" para los cuatro países menos desarrollados de la Comunidad, estimado en unos 8 mil millones de ECUs. Y sólo reseño dos de los aspectos, meramente cuantitativos, que se derivan de la aplicación del Tratado.

⁶ IRELA, La revolución silenciosa. Las nuevas economías de América Latina. Dossier nº 36 (marzo, 1992). Destaca también el informe, por lo que respecta al tema que ahora nos ocupa, la evolución de la deuda externa, en base a la baja de las tasas de interés internacional y el boom de las bolsas, como consecuencia del descenso de la inflación, de una mayor estabilidad económica y de la liberalización general de las economías, lo que ha atraído un volumen importante de inversiones de cartera y colocaciones financieras a corto plazo.

⁷ Publicado, con algunos cambios editoriales, por la revista mexicana Comercio Exterior (enero, 1992), pp. 59-75. Según este minucioso estudio, «hay buenas perspectivas de que la inversión extranjera directa aumente en los próximos años. Esta es importante no sólo como fuente de capital, sino también como vehículo proveedor de tecnología, capacidad gerencial y acceso a los mercados externos» (p.60). El informe destaca a Chile, México y Venezuela como los países que han participado de manera creciente, sobre todo desde 1990, del financiamiento externo mediante la captación de recursos en el mercado internacional.

⁸ A finales de 1991 eran: Caracas, Brasilia, Lima, México, Montevideo, San José, Santiago y Buenos Aires. En el más inmediato futuro estaba previsto abrir delegación en Guatemala y Colombia.

⁹ La III Reunión de Presidentes de Organizaciones Empresariales Iberoamericanas (México, 4/6 de abril de 1990) adoptó el Acta de Creación, con efecto inmediato, de la asociación denominada ASOCIACION DE COOPERACION EMPRESARIAL CEE-AMERICA LATINA (ACE), abierta a la adhesión de las Organizaciones Empresariales y de sus empresas afiliadas de América Latina y Europa. En esa reunión se decidió la creación de un Comité de Dirección compuesto por los Presidentes de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), de la Asociación Nacional de la Empresa Privada de El Salvador (ANEP), de la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEP), de la Confederación

Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), y de la Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción (FEDECAMARAS). Los estatutos de ACE fueron adoptados en Madrid, el 17 de setiembre de 1990. Estos estatutos están basados «en la necesidad urgente, que ya había sido reconocida en la 11 Reunión de Presidentes de las Organizaciones Iberoamericanas de Empleadores, habida en Santiago en marzo de 1988, de estrechar los lazos económicos que unen los países latinoamericanos y el continente europeo, muy particularmente los países miembros de la Comunidad Europea, y con este fin promover la cooperación entre las empresas de los dos continentes». Este texto, y los contenidos de la Declaración de Roma (20.XII.1990), confirmados por la Conferencia Ministerial de Luxemburgo (26/27 de abril de 1991) sirven de razón al Comisario Matutes para el intercambio de cartas entre la CEE y la ACE. En la carta de A. Matutes a Jose Maria Cuevas (Presidente de la ACE) se habla de un programa de cooperación trienal (sobre todo en las áreas industriales y en la promoción de inversiones productivas), para cuya realización se preve un apoyo financiero de la Comisión que puede llegar a alcanzar los 400 mil ECUs por año (dependiendo de las disponibilidades presupuestarias).

¹⁰ En este orden de cosas, la Ayuda Financiera y Técnica (A F+T), así como la Ayuda Humanitaria, siguen siendo imprescindibles y el volumen de las ayudas deben incrementarse en la medida en que lo permita el presupuesto comunitario, para algunos países de América Latina (los países de Centroamérica y algunos andinos), así como para las zonas y las poblaciones más desamparadas del resto de los países latinoamericanos. Así lo ha entendido la Comunidad y buena prueba de ello son las Nuevas Orientaciones para la Cooperación con los PVD de ALA, aprobadas definitivamente por el Consejo de la Comunidad el 14 de febrero de 1991 (en ellas se venía trabajando desde noviembre de 1989), y el Nuevo Reglamento relativo a la Ayuda Financiera y Técnica y a la cooperación económica con los PVD de ALA, aprobado por el Consejo el 28 de noviembre de 1991, en sustitución del antiguo (que había sido aprobado por el Consejo de 17 de febrero de 1981).

Las Nuevas Orientaciones suponen: 1. Un salto cuantitativo en las cantidades destinadas a ALA para los próximos cinco años: 2.750 millones de ECUs y otros 1.500 millones de ECUs para cooperación horizontal: medio ambiente, droga, refugiados, ONGs... Aunque no se especifica, el reparto de las cantidades, de mantener el criterio seguido hasta ahora, un tercio iría para los países de América Latina y dos tercios a los de Asia; y 2. Un salto cualitativo, ya que permite la programación plurianual de la ayuda, así como distingue acciones de ayuda al desarrollo (para países y sectores de población más indigentes), y de cooperación económica (para el resto).

El Nuevo Reglamento, sustentado en el documento anterior, da fuerza jurídica a un compromiso político. En él se acogen acciones de cooperación en sectores como: medio ambiente, seguridad alimentaria, droga, sector rural... para los países y capas de población más desfavorecidas, y otras de formación, promoción comercial, cooperación industrial para los países relativamente más avanzados.

¹¹ El BC CEE-Brasil se creó el 5 de diciembre de 1988; la creación del BC CEE-México se decidió en la VIII Comisión Mixta CEE-México (10/11 de julio de 1989), y a su posterior constitución asistió el Presidente Carlos Salinas de Gortari: signo inequívoco de la importancia que se dio al acto.

¹² El éxito del BC-Net fue inmediato. Baste decir que un año después de que entrara en funcionamiento, a finales de 1989, recibía una media de mil peticiones («Perfiles de cooperación», en la jerga del instrumento) al mes; para esas fechas ya habían sido tratadas 12 mil y otras 5.200 estaban almacenadas en el banco de datos del BC-Net.

¹³ El BC-Net de México, decidido en la Octava Comisión Mixta, se inauguró con motivo de la visita a México (21/24 de noviembre de 1989) del Comisario Abel Matutes, y la institución mexicana elegida fue la Cámara Nacional de Industria y Transformación (CANACINTRA). Este estreno en México de un instrumento de cooperación empresarial como el BC-Net mostraba de modo fehaciente, tanto la decidida voluntad comunitaria de aproximación a este país (e, indirectamente, a toda América Latina), como señalaba que las nuevas formas de cooperación comunitarias buscaban traspasar las fronteras de las meras ayudas financieras y técnicas. Poco después se conectaría Brasil.

¹⁴ En agosto de 1990 la Comisión, desde la DG I-K-3 (encargada, entre otras misiones, de la estrategia y coordinación de la cooperación económica y ayuda a la inversión) envió unas 800 cartas a los integrantes de las redes BC-Net, BRE, SPRINT y EUROGUICHETS, invitándoles a participar en la Red COOPECO. Las respuestas fueron llegando y ocho meses después, en abril de 1991, el número de positivas era de 112 (5 de Alemania; 8 de Bélgica, 3 de Dinamarca; 28 de España; 15 de Francia; 6 de Gran Bretaña; 4 de Grecia; 24 de Italia; 8 de Holanda y 11 de Portugal). El interés de los países del sur de la Comunidad con respecto a de los del norte era, una vez más, aleccionador.

¹⁵ En ese primer balance, a fecha de 31.X.1990, se observa que el total comprometido fue de 30 millones de ECUs (14,25 para Asia; 10,75 para América Latina, y 5 para el Mediterráneo), y los pagos realizados fueron 15,4 millones (7,2; 6,2; y 2, respectivamente). Se habían firmado 37 acuerdos marco con instituciones financieras que habían presentado 171 solicitudes de financiación relativas a proyectos individuales por un importe de 17,5 millones de ECUs, y se habían aprobado 110 de esas solicitudes por un importe de 11,1 millones. También se informa que el 96% del total de créditos disponibles durante el período experimental de tres años se comprometerán antes de finalizar 1990.

Poco después de ese informe, en abril de 1991, el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) presenta un «Dossier», con el título América para los americanos? La Iniciativa para las Américas y las relaciones europeo-latinoamericanas, en el que se afirma: "Los recursos dedicados a las «Facilidades Cheysson», cercanos a los 4,5 millones de ECUs en 1990, han sido considerados muy limitados por los observadores más críticos, especialmente si se los compara con los asignados al Fondo de Iniciativa para las Américas, o con la financiación de la CE a favor de Europa del Este. No obstante, el programa ha sido, en

general, bien acogido por los gobiernos de la región. El 22 de noviembre de 1989, México firmó un acuerdo dentro del programa ECIIIP, en tanto que Argentina, Uruguay y los países andinos y centroamericanos se encuentran entre los actualmente elegibles. Asimismo, están llevándose a cabo proyectos en el marco del ECIIIP con Bolivia, Brasil, Colombia y México".

¹⁶ La elaboración del Reglamento fue laboriosa ya que los países comunitarios estaban divididos en temas importantes como: la duración del instrumento; si los países del Mediterráneo debían o no, quedar incluidos; qué tipo de comité debería encargarse del seguimiento de los programas, y cuáles debían ser los grados de participación y el volumen de fondos propios de la Comisión. La discusión sobre si los países mediterráneos debían, o no, quedar incluidos, tenía su razón de ser: países como España, Portugal e Italia apostaban por el sí argumentando que era un modo más de contribuir a la disminución de la presión emigratoria de esos países sobre los países comunitarios; Alemania procuraba encontrar argumentos conciliatorios a los esgrimidos por los países partidarios del no tales como Francia, Inglaterra, Irlanda y Dinamarca. Para Holanda, el instrumento no era apropiado para la cooperación al desarrollo. Al final, los países mediterráneos quedaron incluidos.

¹⁷ De entre los países de América Latina que se han beneficiado de esta forma de cooperación científico-técnica, destacaría como ejemplo a seguir en el futuro el de Uruguay. Forma de cooperación que se inició en marzo de 1987, cuando en la Tercera Comisión Mixta se decidió la creación de una Subcomisión para la C-CT. Durante el período 1987-1991, 105 frutos cosechados eran: 17 proyectos y 44 becas de investigación (16 doctorales y 28 postdoctorales), por un monto global de 5,3 millones de ECUs. Sin duda al éxito de esta cooperación han contribuido de modo relevante la calidad de los científicos uruguayos.

¹⁸ De 25 de febrero de 1992. Art. 8: «La cooperación económica se llevará a cabo en especial en tres sectores: I) la mejora del potencial científico y tecnológico y, en general (...) mediante acciones de formación y de transferencia de conocimientos científicos. La cooperación científica y tecnológica, incluso en el ámbito de la alta tecnología, podrá beneficiar también del programa marco plurianual en el ámbito de la investigación y de las disposiciones del artículo 130 N del Tratado (...) Dicha cooperación deberá fomentar las asociaciones entre institutos y centros de investigación de ambas partes y tener en cuenta la capacidad de los mismos de adquirir rápidamente conocimientos técnicos y tecnología moderna para su difusión en el país receptor» (El subrayado es nuestro).

¹⁹ Conviene recordar que el artículo 130, f) del Acta Unica dice: «... la Comunidad se propone reforzar las bases científicas y tecnológicas de la industria europea y favorecer el desarrollo de su competitividad internacional...». Por su parte, el artículo 130 n), añade que «en la puesta en marcha del programa marco plurianual, la Comunidad puede prever una cooperación en materia de investigación, de desarrollo tecnológico y de demostración comunitarias con países terceros o con organismos internacionales... ».

Por otra parte, las Conclusiones del Consejo (Investigación) del 20 de noviembre de 1990 apuntaló esa apertura, aunque debería ser «progresivamente desarrollada sobre la base de los principios de subsidiaridad y del beneficio mutuo, y en el contexto del programa-marco... ».

²⁰ A mediados de setiembre (días 17 y 18) de 1991, Y a la luz de lo decidido por el Consejo de julio sobre esa materia, la Comisión organizó un encuentro informativo con los representantes de las embajadas, en Bruselas, de los países del Grupo de Río.

²¹ Ese Consejo Económico Financiero (ECOFIN) hizo llegar la siguiente declaración: «El Consejo ha tomado nota de la disponibilidad de la Comisión para elaborar, en colaboración con el BEI, un informe conjunto sobre la función exterior del BEI y especialmente sobre la posible ampliación de las actividades de éste a los diferentes países terceros que aún no se benefician de ellas y con los que la Comunidad ha celebrado acuerdos de cooperación (...) El Consejo declara que la presente decisión no prejuzga en modo alguno la futura actividad del BEI en las distintas partes del mundo (El subrayado es nuestro). Sin duda este último párrafo era un aviso a navegantes con urgencias.

²² El texto del encabezado continúa: «Ello ha sido posible gracias a las reformas políticas y económicas, y a la reestructuración de la deuda». El estudio de Stephen Fidler recoge, en lo sustancial y con estilo periodístico, las ideas contenidas en el Informe de la CEPAL al que ya hemos hecho referencia.

²³ En el Acuerdo CEE-Uruguay esa expresión aparece en el Preludio del acuerdo y en el Art. 5.