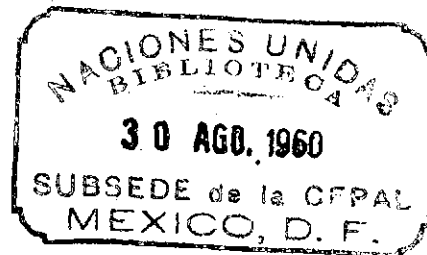


NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL
E/CN.12/449
20 de abril de 1957
ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
Séptimo período de sesiones
La Paz, Bolivia
15 de mayo de 1957.



NOTA DE LA SECRETARIA SOBRE LAS POSIBLES REPERCUSIONES DEL MERCADO
COMUN EUROPEO EN LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

CONTENIDO

Advertencia	3
I. Panorama general de la integración económica de Europa.	5
1. Mercado común y zona de comercio libre	5
2. Mecanismos de liberalización	10
3. Objetivos y métodos de desarrollo	12
4. Tratamiento de los productos agrícolas	15
II. Situación de los productos ultramarinos en el mercado europeo	17
1. Tratamiento aduanero	17
2. Régimen de inversiones comunes	21
III. Exportaciones de algunos productos latinoamericanos a Europa	22
IV. Posibles repercusiones del mercado común europeo en América Latina	24
Anexo I. Constitución del fondo de inversiones para los territorios ultramarinos	26
Anexo II. Algunos datos estadísticos	28

ADVERTENCIA

Esta Nota de la Secretaría tiene por objeto llamar la atención sobre un importante problema, que probablemente afectará en gran medida a todo el comercio latinoamericano con Europa. No fue posible recoger informaciones completas y fidedignas sobre el Tratado del Mercado Común Europeo antes de su reciente firma, y por ello las observaciones aquí presentadas deben considerarse como muy preliminares y sujetas a corrección y ampliación ulterior.

Nota editorial: Los títulos de los diversos organismos, informes y acuerdos a que se hace referencia en este trabajo pueden no corresponder a los oficialmente aceptados, pues no se dispuso de una versión oficial española del Tratado del Mercado Común Europeo en el momento de redactarse estas páginas.

I. PANORAMA GENERAL DE LA INTEGRACION ECONOMICA DE EUROPA

1. Mercado común y zona de comercio libre

La firma en Roma el 25 de marzo de 1957 del tratado que crea la Comunidad Económica Europea señala el final de la primera fase de los trabajos preliminares encaminados a lograr la unificación económica de Europa. ^{1/} La segunda fase comprende la ratificación del tratado por los parlamentos de los seis países miembros, que debe tener lugar antes de su entrada en vigor, y que probablemente ocurrirá antes de finalizar el año en curso.

Al mismo tiempo se están preparando estudios sobre el establecimiento de una zona de comercio libre en Europa que comprenda a los países miembros de la OECE. ^{2/} Estos estudios continuarán hasta el 31 de julio próximo; a partir de esa fecha, si los resultados son favorables, se procederá a iniciar las negociaciones entre los gobiernos interesados.

La observación atenta de los sucesos relacionados con la integración económica de Europa - y, posiblemente, de otras partes del mundo ^{3/} - reviste gran interés para América Latina por dos razones: a) por la posibilidad de aprovechar la experiencia europea para la creación futura de un mercado común latinoamericano y b) por las importantes repercusiones que podrá tener sobre la orientación y el volumen del intercambio latinoamericano con Europa. Aunque sería prematuro aventurar conclusiones definitivas sobre cualquiera de los dos puntos, parece conveniente tenerlos en cuenta desde un comienzo.

^{1/} También se creó un organismo común para el desarrollo de la energía nuclear - el EURATOM - que en distintos aspectos se asemeja a la Comunidad Europea del Carbón y el Acero.

^{2/} Los seis países siguientes son las partes contratantes del Tratado de la Comunidad Económica Europea: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y la República Federal de Alemania. Aparte de los anteriores son miembros de la OECE los siguientes países: Austria, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Islandia, Noruega, Portugal, el Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. España pertenece a la organización sólo en aquellos aspectos que dicen relación con los trabajos del sector agrícola.

^{3/} En las últimas semanas se viene comentando con frecuencia la posibilidad de que se den parecidos movimientos de integración económica en el Lejano Oriente, teniendo como centro al Japón; en el Cercano Oriente entre los países árabes, y en América Latina.

Las actividades de la Comunidad Económica Europea, dentro de las numerosas limitaciones y calificaciones previstas en el Tratado, se desenvolverán con arreglo a los siguientes objetivos de vasto alcance:

- a) la eliminación de derechos arancelarios y restricciones cuantitativas sobre la entrada y salida de mercaderías entre los países miembros;
- b) el establecimiento de un arancel común y de una política comercial uniforme en relación con terceros países;
- c) la abolición de los obstáculos que impiden la libre circulación de personas, servicios y capitales entre los estados miembros;
- d) el establecimiento de una política agrícola común;
- e) la adopción de una política común para el sector de transportes;
- f) la creación de un régimen que evite la deformación de la competencia en el mercado común;
- g) la aplicación de procedimientos que permiten coordinar la política económica de los estados miembros y hacer frente a los desequilibrios de sus respectivos balances de pagos;
- h) el acercamiento de las legislaciones nacionales en la medida en que sea necesario para el funcionamiento del mercado común;
- i) la creación de un fondo social europeo destinado a mejorar las posibilidades de empleo de los trabajadores y a levantar su nivel de vida;
- j) la fundación de un Banco europeo de inversiones con el fin de facilitar la expansión económica de la Comunidad mediante la creación de nuevos recursos.

La gran variedad de objetivos de la Comunidad refleja el elevado grado de integración económica y social a que aspiran los seis países.

La Comunidad Económica Europea se distingue de la zona de comercio libre - según se define en el informe del grupo de trabajo de la OECE ^{4/} - en dos aspectos principales:

^{4/} Véase Organización Europea de Cooperación Económica, Report on the possibility of creating a free trade area in Europe, París, 5 de febrero de 1957.

- a) aparte de la eliminación de los derechos aduaneros dentro del mercado entre los seis países miembros, el mercado común supone la uniformación de los aranceles de esos seis países en sus relaciones con el exterior. Esa uniformación no existe en la zona de comercio libre;
- b) el mantenimiento del equilibrio en los pagos internacionales de los países miembros exige por un lado un alto grado de coordinación en sus respectivas políticas monetarias y fiscales, y por otro, una política de comercio exterior común a los seis países. Para administrar éste y otros aspectos de la Comunidad se crean organismos supra-nacionales con poderes ejecutivos autónomos. No es éste el caso de la zona de comercio libre, pues no se prevé la existencia de tales organismos, sino que se espera que los países no tengan que abdicar su derecho a negociar tratados de comercio, acuerdos de pagos, modificaciones arancelarias, etc. directamente con terceros países.

El funcionamiento armónico de la Comunidad supone una aplicación consecuente de una política de mercado común, que abarque los aspectos comerciales, monetarios, fiscales y sociales. ^{5/} Esa política presenta cuatro características esenciales ^{6/}:

- a) la definición de las reglas de competencia comercial en el mercado, y la eliminación progresiva de las discriminaciones, monopolios y subsidios gubernamentales o semioficiales;
- b) la uniformación ^{7/} progresiva de las legislaciones fiscales de los

^{5/} Los estados miembros se han comprometido a coordinar sus políticas económicas en la medida necesaria para alcanzar los objetivos del Tratado, en estrecha colaboración con las instituciones de la Comunidad.

^{6/} Los sectores del transporte y la agricultura son objeto de disposiciones por separado. A la agricultura se le da un trato especial, que se comenta más adelante.

^{7/} En todo el Tratado y en los documentos anexos se advierte la preocupación por evitar el término "uniformación", aunque es éste el sentido claro de distintas providencias.

países miembros, para evitar una tributación discriminatoria sobre los productos exportados o importados y también sobre los capitales y los servicios;

- c) el establecimiento de consultas permanentes, así como de la acción común necesaria, en materia de fluctuaciones económicas, balance de pagos y situación monetaria; ^{8/}
- d) la adopción del principio de uniformación progresiva de las legislaciones sociales y las relacionadas con las condiciones de prestación de trabajo y remuneración de la mano de obra. ^{9/}

La zona de comercio libre no exigirá para su funcionamiento adecuado que la coordinación de las políticas económicas nacionales se lleven al extremo que señala el Tratado de Comunidad Económica Europea. Se reconoce que las economías nacionales de los países de la zona de comercio libre se tornarán progresivamente interdependientes a medida que se eliminen las barreras comerciales y que esa interdependencia exigirá cierto grado de coordinación. Pero varios países miembros de la OECE han manifestado que no están en condiciones de participar en una organización que suponga el establecimiento de organismos con poderes supranacionales. Por otro lado, ese mismo criterio se pone de manifiesto en el informe del Grupo de Trabajo de la OECE, en que se expresa la esperanza de que las instituciones de cooperación existentes ^{10/} sean suficientes para enfrentarse a la nueva situación.

Otro aspecto importante en que difiere la zona de comercio libre de la Comunidad Económica Europea es el problema de la definición de origen.

^{8/} Los países miembros han acordado adoptar la política económica que sea necesaria en cada caso para asegurar el equilibrio de sus balances de pagos y la confianza en sus monedas, junto con la estabilidad de los precios y un elevado nivel de empleo.

^{9/} Los países miembros han declarado estar dispuestos a la acción conjunta en lo que respecta a la formación de la mano de obra, orientación de las negociaciones entre los sindicatos obreros y las entidades patronales, etc. y a la creación de un Fondo Social Europeo, destinado a facilitar el mantenimiento del nivel de empleo.

^{10/} Unión Europea de Pagos, Fondo Monetario Internacional, distintos Comités permanentes de la OECE, etc.

En la Comunidad, donde son uniformes los aranceles en relación con terceros países y los aranceles interiores se eliminan por completo al final de un período de transición, no existe necesidad de indentificar la mercadería por país de origen. En cambio, esta necesidad es patente - para evitar el fraude mediante el desvío de las mercaderías - cuando cada país miembro conserva en vigor sus propios aranceles con respecto a terceros países, como sucede en la zona de comercio libre. ^{11/}

Las instituciones de la Comunidad Económica Europea que tienen algún grado de autoridad supranacional son las siguientes:

- a) una Asamblea de delegados elegidos inicialmente por los parlamentos de los seis países y luego directamente por sufragio universal. La Asamblea se reúne una vez al año para estudiar el informe de la Comisión Europea. La dimisión de ésta se producirá en el momento en que el informe sea rechazado por dos terceras partes de los delegados;
- b) un Consejo compuesto de ministros representantes de los gobiernos de los países miembros, en el cual recae el poder supremo de decisión en todos los asuntos del mercado común. La aprobación de algunas de sus decisiones sólo requiere mayoría de votos en tanto que la de otras exige la unanimidad;
- c) una Comisión formada de nueve miembros, con un máximo de dos en representación de cada país. Aunque designados por los distintos países los miembros de la Comisión no son responsables ante sus gobiernos ni les deben sumisión, pues sus acciones deberán regirse exclusivamente por los términos del Tratado y por las decisiones del Consejo de Ministros y del Tribunal de Justicia. La Comisión Europea vigila la ejecución del Tratado, eleva recomendaciones al Consejo de Ministros y toma las acciones necesarias para llevar a la práctica las decisiones de ese Consejo; ^{12/}

^{11/} Este fue uno de los problemas principales considerados por el Grupo de Trabajo de la OECE en el informe citado.

^{12/} El informe preliminar en que se basó el texto final del Tratado (Rapport des Chefs de Délégation aux Ministres des Affaires Etrangères, publicado por el Comité Intergubernamental creado por la Conferencia de Messina, Bruselas, 21 de abril de 1956) le atribuía mayores poderes ejecutivos supranacionales a la Comisión Europea.

d) un Tribunal de Justicia, integrado por siete miembros nombrados por los gobiernos, que tiene por misión la de interpretar el Tratado y dirimir las disputas entre los países miembros, ya se trate de los gobiernos mismos o de empresas privadas.

Aparte de estas instituciones principales, se crearán otras, como el Consejo Económico y Social, con fines consultivos y representación de todos los sectores de actividad de los seis países; la Comisión Monetaria Consultiva, encargada de observar el comportamiento de los balances de pagos de los seis países y de formular recomendaciones y los órganos ejecutivos y consultivos de los organismos dependientes de la Comunidad, como el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Social para readaptación de la mano de obra.

2. Mecanismos de liberalización

El Tratado de la Comunidad Económica Europea dispone la supresión progresiva de los derechos aduaneros entre los seis países miembros, a lo largo de un período transitorio mínimo de doce años que se divide en tres etapas iguales, pudiendo modificarse la duración de cada una si se dan ciertas condiciones excepcionales. La primera podrá prolongarse dos años y también podrán ser prorrogadas la segunda y tercera etapas, pero en total el período de transición no podrá durar más de 15 años a partir de la entrada en vigor del Tratado. Terminado el período de transición deberán estar en vigor todas las normas previstas para el funcionamiento normal del mercado común, con la sola excepción de aquellas derogaciones expresamente consideradas en el Tratado.

La abolición de aranceles, que deberá ser total al término del período de transición, procederá al siguiente ritmo: una primera disminución del 10 por ciento al cabo de un año desde la fecha del Tratado; otra reducción del 10 por ciento en los 18 meses siguientes y una tercera al fin del cuarto año. Durante la primera etapa deberá llegarse a una disminución de por lo menos 25 por ciento para alcanzar al 50 por ciento en la segunda. Las reducciones durante la segunda y tercera etapas se escalonan en forma aproximadamente similar. La abolición arancelaria inicial incide obligatoriamente sobre cada producto, pero en las reducciones siguientes los países

/miembros podrán

miembros podrán calcular los porcentajes de reducción obligatoria en forma global, para el conjunto de sus productos. ^{13/}

Las mismas disposiciones se aplican fundamentalmente a los derechos de carácter fiscal ^{14/} y a los impuestos internos que tienen un efecto semejante a los derechos sobre la importación.

La misma flexibilidad se da en el mecanismo establecido para uniformar los aranceles de los seis países miembros en relación con terceros países. Esa uniformación se basa en el principio general de la sustitución de los aranceles actuales de esos países por un arancel común, igual a la media aritmética de los existentes. Sin embargo, este principio admite varias excepciones, destinadas en general a asegurar aranceles más altos que los resultantes de la aplicación de la media aritmética para las manufacturas o más bajos para las materias primas y productos semi-elaborados. ^{15/}

13/ En la primera reducción, se rebajará el derecho sobre cada producto en 10 por ciento del derecho base (en vigor el 1° de enero de 1957). En cambio, en las reducciones siguientes, cada estado miembro deberá reducir el conjunto de sus derechos de modo que los ingresos aduaneros totales (producto de los derechos de base por el valor de las importaciones efectuadas desde los otros países miembros en el año 1956) bajen en 10 por ciento, no pudiendo la rebaja ser menor de 5 por ciento del derecho base en cada producto. Además, en todos aquellos productos en que subsiste un derecho directo superior al 30 por ciento, cada reducción debe ser por lo menos igual a 10 por ciento del derecho base respectivo.

14/ Con las diferencias señaladas en el Artículo 17, la principal de las cuales es la obligatoriedad de reducir por lo menos en 10 por ciento el derecho base en cada fase de reducción, y en consecuencia fuera del esquema de rebaja global de derechos.

15/ Las excepciones se definen en cinco protocolos anexos que contienen listas de productos a los cuales no se aplica la regla general. Para los productos manufacturados, hay derechos fijos relativamente elevados que reemplazan los que resultarían de la aplicación de la media aritmética. En otra lista, sobre todo de materias primas, los derechos del arancel común no deberán exceder el 3 por ciento. Para los productos semi-elaborados que aparecen en una tercera lista, los derechos no deben sobrepasar el 10 por ciento. La misma excepción se prevé para ciertos productos químicos, cuyos derechos no deberán sobrepasar los límites del 15 al 25 por ciento. Por último, los derechos para muchos productos serán objeto de negociación entre los distintos países, negociación que habrá que realizar antes de que termine el año 1957. (Artículos 19 y 20 del Tratado y protocolos anexos I a V.)

/La armonización

La armonización de los aranceles de los seis países se realizará en todo el período de transición, es decir, dentro de un máximo de 15 años. ^{16/}

En el estudio de la zona de comercio libre se consideró conveniente que las reducciones de los aranceles internos de los países miembros se realizara mediante un mecanismo similar y con el mismo ritmo previsto para la Comunidad Económica Europea.

La eliminación de las restricciones cuantitativas de intercambio entre los países miembros constituye otro elemento importante de la liberalización. En el período de transición deberán eliminarse todas las restricciones cuantitativas a la importación. Para alcanzar ese objetivo, se ha adoptado el procedimiento de ampliar gradualmente las cuotas de importación. A fin de evitar toda discriminación se dispone la aplicación de este procedimiento a las cuotas globales y no a las de productos específicos. Al final del décimo año cada cuota no podrá ser inferior al 20 por ciento de la producción nacional de mercadería a que se aplica. Las restricciones cuantitativas a la exportación se eliminarán antes de que termine la primera etapa.

También por lo que toca a la eliminación de las restricciones cuantitativas el procedimiento recomendado para la zona de comercio libre es, naturalmente, el mismo que se señala en el Tratado de Comunidad Económica Europea, pues éste se inspira sobre todo en las reglas del código de liberalización de la OEEC.

Las restricciones cuantitativas podrán restablecerse temporalmente por un país miembro, para hacer frente al desequilibrio de su balance de pagos, con arreglo a las disposiciones del Tratado y previa autorización de la Comisión Europea.

3. Objetivos y métodos de desarrollo

El problema de la coexistencia de países que han alcanzado diferente grado de desarrollo tiene distinta importancia según se trate de la Comunidad Económica Europea o de la zona de comercio libre. En el mercado común de los seis países, la parte meridional de Italia es la única región insuficientemente desarrollada de gran tamaño. Con el objetivo principal de ayudar al

^{16/} Artículo 23 del Tratado, en que se establecen las modalidades de esa tasa.

desarrollo de esa región - y de otras similares pero más pequeñas en los demás países miembros - se estableció el Banco Europeo de Inversiones. Este banco cuenta con un capital de 1.000 millones de dólares, funcionará sobre bases comerciales normales y será dirigido por un Consejo de Gobernadores y una Junta de Directores, ambos independientes de los países miembros. Aparte de utilizar sus propios fondos, el banco podrá contratar empréstitos en el mercado de capitales y tendrá por misión financiar aquellos proyectos que sean demasiado ambiciosos para que los pueda emprender un país miembro en particular, así como contribuir a la formación de una política europea de inversiones.

El problema de las regiones insuficientemente desarrolladas se presenta ya con características mucho más serias en la zona de comercio libre proyectada, pues en los países que posiblemente llegaran a ser miembros, la falta de desarrollo general no se combina con un núcleo agrícola-industrial desarrollado como en el caso de Italia. Por el contrario, se trata de países "homogéneamente subdesarrollados".

El informe del Grupo de Trabajo de la OECE prevé dos soluciones posibles para esos países.^{17/} La primera consiste en el aplazamiento de su adhesión por un plazo suficiente como para que alcancen igualdad de condiciones con los demás países asociados. La otra sería que esos países entraran inmediatamente a la zona de comercio libre, previa la suspensión por un largo plazo de su obligación de eliminar las barreras aduaneras y otros obstáculos al libre comercio. Sin embargo, se les permitiría beneficiarse inmediatamente del libre acceso al mercado común.

La segunda solución propuesta por el Grupo de Trabajo de la OECE parece ser la más razonable, pero su éxito depende de que en el plazo de suspensión concedido se llegue a eliminar totalmente - o al menos en forma muy sustancial - la diferencia inicial en cuanto a grados de desarrollo. En otras palabras, es preciso que el proceso de desarrollo económico en los países

^{17/} España, Grecia, Irlanda, Islandia, Portugal y Turquía. El primer país no es miembro regular de la Organización, pero es indudable que el problema de su admisión a la zona de comercio libre habrá de plantearse.

insuficientemente desarrollados del grupo adquiera mayor celeridad que en los otros. Si la diferencia en los niveles de ingreso por habitante (u otros índices de desarrollo económico) se mantuviera inalterada o incluso aumentara al final del período de adaptación concedido, no podrá mantenerse la participación de los países insuficientemente desarrollados en el grupo, o se producirá una crisis difícil de reajuste (si la economía del país insuficientemente desarrollado tuviera el vigor necesario para lograr una nueva distribución de los recursos), surgiendo el desempleo ocasionado por el cierre de las industrias no competitivas. Esta situación es tanto más probable cuanto que el establecimiento del mercado común tiene por objeto elevar la productividad de las industrias de aquellos países miembros que pueden sacar provecho del crecimiento del mercado. Por lo tanto, cabe esperar que si el mercado común resulta eficaz, se produzca una aceleración del ritmo de desarrollo económico de los países industrializados y se acentúen las diferencias que existen ahora.

Por la misma razón, la primera de las soluciones sugeridas por la OEECE - la no entrada, lisa y llanamente, al mercado común - tampoco soluciona el problema de los países insuficientemente desarrollados, porque con ello se agravarían los desniveles de desarrollo, dando lugar a un aislamiento que sería otro elemento desfavorable para esos países. Parece además que algunos de ellos se encontrarían de inmediato colocados en una posición insostenible, pues una proporción elevada de sus exportaciones, tanto metropolitanas como coloniales ^{18/}, están orientadas hacia los países del mercado común.

Una solución podría ser combinar muy estrechamente los dos objetivos: liberalización del intercambio y fomento del desarrollo. La liberalización sería puesta en práctica gradualmente, tal vez a un ritmo más lento que el que deben regir en los países participantes plenamente desarrollados. Las suspensiones temporales se subordinarían a los resultados de un estudio de los sectores industriales que podrían llegar a ser competitivos mediante una

^{18/} Este es el caso de Portugal, que en 1956 colocó en los países de la Unión Europea de Pagos no menos del 65 por ciento de sus exportaciones metropolitanas y el 68 por ciento de las exportaciones de sus territorios ultramarinos.

acción de fomento ejercida en un plazo compatible con el de las suspensiones. Un fondo de inversión financiaría las nuevas actividades o el desarrollo de aquellas existentes que se estima que están más en relación con las condiciones que ofrece el país y que, por lo tanto, podrán competir en el mercado común. El éxito de esta solución dependerá en mayor medida de la importancia que se dé al programa de desarrollo que de los méritos intrínsecos del plan de integración de mercados (liberalización) que se adopte.

4. Tratamiento de los productos agrícolas

Las reglas del mercado común de los seis se aplican, en principio, de la misma manera a los productos agrícolas que a los industriales. Al final del período de transición no deberá quedar ningún obstáculo para el libre intercambio de productos agrícolas que se originen en políticas proteccionistas nacionales que no hayan sido controladas o coordinadas por los órganos de la Comunidad. En lugar de esas políticas nacionales autónomas habrá una política común de los seis países, elaborada en el marco de la Comunidad Económica Europea, representada por un sistema común de comercialización de las cosechas y estabilización de los precios agrícolas. Las normas que regularán esa organización agrícola de los seis países deberán elaborarse paulatinamente durante el período de transición. ^{19/}

La inclusión de los productos agrícolas resultó ser el problema de más difícil solución cuando se estudió la creación de una zona de comercio libre que complementara el mercado común de los seis países. La mayoría de los miembros del Grupo de Trabajo de la OECE estuvieron de acuerdo en incluir en el régimen de la zona todos los productos comerciados, incluso los artículos agrícolas, aunque reconocieron que estos últimos debieran ser objeto de un sistema especial. La posición de estos países se basó en el reconocimiento de que sería muy difícil implantar cualquier sistema exclusivamente

^{19/} El Tratado de la Comunidad Económica Europea es muy vago acerca de esas normas. Se comprende con claridad que el propósito es permitir que esas normas de acción común en el sector agrícola - sobre todo aquellas destinadas a la estabilización de los precios y las rentas agrícolas - se fijen en forma gradual, por un procedimiento de tanteo, a lo largo de todo el período de transición de 12 años.

para los productos industriales, dada la falta de reciprocidad entre los miembros de la zona, pues unos son de economía predominantemente industrial y otros de economía esencialmente agrícola. ^{20/} Sin embargo, esta posición se enfrentó con la decisión - al parecer firme - del Reino Unido de no aceptar la inclusión de los productos agrícolas en la zona de libre comercio ^{21/} basada en el argumento de que las barreras que se oponen al comercio intraeuropeo de productos agrícolas no son tanto de orden arancelario o de restricción cuantitativa como de tipo administrativo, al contrario de lo que ocurre con respecto a los productos industriales. De este modo, la simple eliminación de restricciones aduaneras no bastaría para asegurar un intercambio verdaderamente libre de productos agrícolas. Por otra parte, el Reino Unido declaró que no estaba dispuesto a considerar la eliminación de aquellas otras medidas administrativas de efecto proteccionista, aplicadas a sus importaciones de productos agrícolas. ^{22/}

En fin, el problema de la inclusión de los productos agrícolas parece ser el obstáculo más difícil de salvar para concluir un acuerdo de principio sobre la creación de una zona de comercio libre en Europa. ^{23/}

^{20/} Otro argumento contra la exclusión de los productos agrícolas se extrae de la Carta del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que no favorece las uniones aduaneras a menos que se apliquen a todos o gran parte de los productos comerciados entre los países miembros.

^{21/} Esta posición se definió en A European Free Trade Area, memorandum dirigido por el Reino Unido a la Organización Europea de Cooperación Económica, Londres, febrero de 1957.

^{22/} Para comprender el alcance de esta exclusión, baste recordar que el Reino Unido es el principal comprador de productos agrícolas europeos.

^{23/} En la reunión celebrada por el Consejo de Ministros de la OECE en febrero de 1957 y en que se estudió el informe del Grupo de Trabajo sobre la viabilidad de crear una zona de comercio libre, se decidió designar un nuevo grupo de trabajo para que estudie más a fondo el problema de la agricultura y eleve un nuevo informe al Consejo antes del 31 de julio de 1957.

II. SITUACION DE LOS PRODUCTOS ULTRAMARINOS EN EL MERCADO EUROPEO

1. Tratamiento aduanero

Para los territorios coloniales y asociados de los miembros del mercado común se creó un estatuto especial de "territorio asociado", que se define en la Convención anexa al Tratado.^{24/} Esta asociación se promueve no sólo mediante un régimen especial de comercio, sino también por la creación de un fondo de desarrollo para los países y territorios de ultramar, financiado por los seis países del mercado común y administrado por la Comisión Europea.

El tratamiento aduanero acordado a los productos ultramarinos en los territorios metropolitanos de los seis países consiste esencialmente en la eliminación - mediante un proceso gradual que se extiende a través de todo el período de transición - de los aranceles aplicados hasta ahora a la entrada de esos productos. Las restricciones cuantitativas y otros obstáculos para el intercambio también serán eliminados.

El tratamiento aduanero que se da a los productos europeos de los seis países miembros en los territorios ultramarinos no implica una reciprocidad completa en la abolición de aranceles. La reducción de derechos concedida en los territorios coloniales o dependientes para la entrada de productos de los países miembros sólo incide sobre la diferencia entre los derechos actualmente en vigor para los productos de la respectiva metrópoli y los derechos aplicados a terceros países. En la medida que fuera necesario para proteger a las industrias locales nacientes, para establecerlas en el futuro o por razones fiscales, al finalizar el período de transición de establecimiento del mercado común continuará en vigor un sistema general de derechos en los territorios coloniales que será equivalente al arancel actual para los productos de la metrópoli. Lo que desaparecerá (y aquí

^{24/} La Convención se aplica a los siguientes territorios: Africa Occidental Francesa, comprendidos el Senegal, el Sudán, Guinea, Costa de Marfil, Dahomey, Mauritania, Níger y Alta Volta; San Pedro y Miquelón; el archipiélago de Comores, Madagascar y sus dependencias; los territorios franceses de Oceanía; las tierras australes y antárticas; la República Autónoma de Togo; el territorio en fideicomiso del Camerún, administrado por Francia; el Congo Belga y Ruanda-Urundi; la Somalia bajo tutela italiana, y la Nueva Guinea Holandesa.

reside la concesión hecha por los países miembros que actualmente gozan de fuertes preferencias en sus territorios coloniales) es la discriminación entre los productos de la metrópoli y los de terceros países con respecto a la aplicación de derechos de importación, para los productos de los países miembros del mercado común.

El tratamiento arancelario que se aplica a la entrada de productos originarios de terceros países en los territorios ultramarinos asociados al mercado común continuará siendo el mismo que hasta ahora.

Para entrar al mercado común, los productos de terceros países similares a los que provienen de los territorios asociados estarán sujetos, en principio, a los derechos del arancel común, equivalente a la media de los aranceles de los países miembros. Sin embargo, esta regla tiene numerosas e importantes excepciones de gran significación para las exportaciones latinoamericanas destinadas a Europa. En cierto número de casos el arancel común resultante de la media de las seis tarifas actuales, por juzgarse insuficiente desde el punto de vista de la protección para productos ultramarinos similares, se reemplazó por los derechos fijados mediante negociación entre las partes contratantes. En otros casos, esas negociaciones están todavía pendientes de concluirse. ^{25/}

El cuadro siguiente contiene interesantes elementos de comparación sobre los derechos que se obtuvieron como promedio y aquellos fijados por negociación para algunos de los productos de mayor importancia en las exportaciones latinoamericanas. ^{26/}

^{25/} Listas A a G del anexo del Tratado, mencionadas en los Artículos 19 y 20.

^{26/} La información contenida en este y el siguiente cuadro es necesariamente fragmentaria y está sujeta a grandes reservas. Todavía no se ha divulgado oficialmente el arancel obtenido por el sistema del promedio y por este motivo tampoco deben considerarse como definitivos los datos.

Producto	Arancel calculado como promedio (ad valorem en porcientos)	Arancel fijado por negociación
Café	7,5	16
Cacao	2,5 (en bruto)	9
Cacao	3,5 (tostado)	
Algodón	1,5 (en rama)	0
Naranjas	8	(15 (del 15 de (marzo al 30 (de setiembre) (20 (otras épocas) (

Con excepción del algodón, los derechos fijados por negociación directa entre las partes contratantes son más altos que los resultantes de la media aritmética de derechos en vigor el 1° de enero de 1957 en los aranceles de los seis países. El algodón constituye una excepción no sólo por ser una materia prima de suma importancia para la industria de transformación europea, sino también porque los territorios ultramarinos de los países miembros no alcanzan un gran volumen de producción.

Para otros productos que los países latinoamericanos exportan corrientemente a Europa, los derechos (fijados también por negociación) aplicados al entrar al mercado común no son tampoco más bajos, como se ve en el cuadro siguiente. ^{27/}

^{27/} No se dispone de informaciones - ni siquiera provisionales o inconfirmadas - sobre los derechos correspondientes al promedio de los aranceles. Sin embargo, cabe suponer que éstos serán bastante inferiores a los indicados, como en el caso del primer cuadro.

Productos	Derechos fijados por negociación (ad valorem en porcientos)
Carne de res fresca o congelada	20
Mantequilla	24
Bananos frescos	20
Azúcar de remolacha o de caña	80
Tabaco en hoja	30

Por último, en el caso de varios productos que ocupan un lugar importante en el comercio de Europa con sus territorios de ultramar y con América Latina, todavía quedan por fijar los derechos aduaneros en relación con terceros países. Se determinarán por medio de las negociaciones proyectadas, que terminarán a fines de 1957. ^{28/}

Algunos de los países participantes en la Comunidad Económica Europea han conseguido que en el Tratado se incluyan disposiciones destinadas a proteger, al menos por un tiempo, su comercio con terceros países, después de la entrada en vigor del tratado. A ello obedecen las disposiciones de los Protocolos anexos sobre establecimiento de concesiones arancelarias para importar, durante parte del período de transición, bananos en la República Federal de Alemania y café y cacao en Bélgica, Italia y los Países Bajos provenientes de países que no son territorios ultramarinos. En virtud de esas disposiciones, la República Federal de Alemania goza de una franquicia aduanera para el 90 por ciento del volumen de los bananos importados en 1956 (deducidas las cantidades importadas desde territorios ultramarinos ^{29/}) hasta el final de la segunda etapa de eliminación de aranceles y equivalente al 80 por ciento de esas cantidades en la tercera etapa. Para Italia, las

^{28/} Se destacan los siguientes: madera en bruto, aluminio sin refinar, magnesio, plomo, tungsteno, molibdeno y otros minerales metálicos. (Lista G anexa al Tratado.)

^{29/} 290.000 toneladas.

/importaciones de

importaciones de café desde terceros países están sujetas a los derechos vigentes antes de entrar a funcionar el mercado común hasta el límite del volumen importado en 1956.^{30/}

2. Régimen de inversiones comunes

A cambio de abrir en forma libre los mercados africanos para los productos de los seis países, éstos se comprometen a contribuir conjuntamente con una suma total de poco más de 580 millones de dólares en un quinquenio,^{31/} a las inversiones sociales y de utilidad pública que los países metropolitanos realizan con regularidad en aquellos territorios. Las colonias francesas recibirán 312 millones de dólares de fuentes no francesas por intermedio del fondo (aparte de los 200 millones con que contribuye Francia dentro de este mismo cuadro). La contribución alemana será igual a la francesa.^{32/}

La adhesión alemana a este régimen se obtuvo como resultado de largas negociaciones. Aparentemente la República Federal de Alemania no sólo se mostraba reacia ante la posibilidad de hacer causa común con Francia frente a las dificultades que este país podría tener eventualmente en sus territorios coloniales y dependientes, sino también ante la posibilidad de que el estrechamiento de los vínculos económicos con Africa pudiera ir en perjuicio

^{30/} A partir del sexto año desde la fecha de vigencia del Tratado y hasta el final de la segunda etapa, la cuota inicial mencionada se reduce en 20 por ciento. Desde comienzos de la tercera etapa y durante toda ella, la cuota equivale a 50 por ciento de la cantidad inicial. Disposiciones un poco distintas rigen para las importaciones de café en los países del Benelux. En cuanto a las importaciones de cacao en estos mismos países, las disposiciones del Tratado son poco claras.

^{31/} El régimen de participación en este fondo de inversiones ultramarinas, definido por la Convención anexa al Tratado, tiene una duración de cinco años. Dentro de ese plazo deberá negociarse otra Convención entre las partes contratantes. Aunque éstas no han asumido ningún compromiso de renovación, Francia ha expresado su esperanza de que no sólo se realice esa renovación, sino de que en el quinquenio siguiente el monto anual de las participaciones destinadas a sus territorios sea por lo menos similar a la cuota correspondiente al último año de la Convención actual, que es la más elevada del período: 120 millones de dólares.

^{32/} Véase al final el Anexo I.

de sus florecientes relaciones comerciales con América Latina. ^{33/} En varios países latinoamericanos - sobre todo la Argentina y el Brasil - la República Federal de Alemania viene realizando grandes inversiones industriales. Sólo es posible mantener esa corriente de inversiones cuando el intercambio con esos países se mantiene a un alto nivel.

III. EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS LATINOAMERICANOS A EUROPA ^{34/}

Las repercusiones que podrá tener el establecimiento del mercado común europeo sobre las exportaciones de productos latinoamericanos se aprecian mejor a la luz de ciertos datos fundamentales sobre esas exportaciones. ^{35/}

Las exportaciones latinoamericanas de café vienen declinando con lentitud, en relación con el total de las exportaciones mundiales, desde el período inmediatamente anterior a la segunda guerra mundial. De 84,2 por ciento en 1934-38, la participación latinoamericana se redujo paulatinamente a 73,9 por ciento en 1955. (Véase el cuadro I.) La misma reducción, aunque con un ritmo más rápido, se dio en las exportaciones cafetaleras a Europa. La participación latinoamericana en las importaciones europeas de café bajó de 78,1 por ciento en 1934-38 a 56,8 en 1954-55. (Véase el cuadro II.) Al mismo tiempo, las ventas mundiales de café africano aumentaron de 6,9 por ciento en 1934-38 a 19,9 por ciento en 1955, y las destinadas a Europa subieron con mayor rapidez todavía: de 11,6 por ciento en 1934-38 a 35,3 por ciento en 1954-55, con respecto a las importaciones europeas.

^{33/} Para tener una idea del orden de magnitud de las modificaciones en perspectiva, basta recordar que las importaciones alemanas de México son equivalentes, en valor, a todas las que proceden del Africa francesa. Por otro lado, sólo a la Argentina la República Federal de Alemania exporta dos veces más de lo que vende a toda el Africa francesa.

^{34/} Los cuadros que contienen los elementos estadísticos a que se hace referencia en el texto aparecen en el Anexo II. Abarcan un conjunto de países que representan la mayor parte de la Europa occidental.

^{35/} Las informaciones presentadas no constituyen un análisis sistemático, sino que son elementos destinados a dar una simple idea del orden de magnitud de los problemas y a llamar la atención sobre la necesidad de un estudio más profundo.

En cierto aspecto, la situación es distinta en el algodón. La proporción correspondiente a América Latina en las exportaciones mundiales de ese producto creció marcadamente: de 11,1 por ciento en 1934-38 a 25,3 por ciento en 1955. Pero las exportaciones africanas progresaron con igual rapidez y con una tendencia a abastecer una proporción cada vez mayor del mercado europeo. (Véanse los cuadros I y III.)

En el caso del azúcar, los elementos de juicio son ilustrativos en el mismo grado, pero sí revelan que las exportaciones latinoamericanas crecieron paulatinamente en relación con el total mundial para disminuir luego - de 41,1 por ciento en 1934-38 a 66,0 en 1948-50 y a 46,9 en 1955 -, a la par que se producía un estancamiento relativo del azúcar africano en ese comercio. No obstante, la participación del azúcar exportado por los países latinoamericanos en las importaciones europeas acusa una baja marcada - de 53,2 por ciento en 1951-52 a 33,7 en 1954-55 -, en provecho de las importaciones de otras zonas. (Véanse los cuadros I y IV.)

La cuota latinoamericana en las exportaciones mundiales de cacao se muestra estacionaria, y lo mismo ocurre con la africana. La participación que corresponde a América Latina en el abastecimiento europeo de ese producto, aunque no es grande - alrededor del 10 por ciento de las importaciones europeas totales en los últimos años -, revela cierta tendencia a aumentar. (Véanse los cuadros I y V.)

Igual tendencia de mejoramiento se advierte en cuanto a las exportaciones de cobre latinoamericano a Europa - de 6,8 por ciento de las importaciones totales en 1951-52, pasan a representar el 11,7 por ciento en 1954-55 -, aunque el porcentaje es todavía muy inferior al que representa el mineral africano. (Véase el cuadro VI.)

Es interesante observar que en el caso del café la participación de América Latina en las importaciones europeas disminuyó más acentuadamente con respecto a los países de la Comunidad Económica Europea - de 77,3 por ciento en 1934-38 a 52,9 por ciento en 1954-55 -, que representan la mayoría de las potencias coloniales, que en el otro grupo de países europeos, formado por los escandinavos más el Reino Unido, donde la reducción fue de 81,0 a 69,4 por ciento en los mismos años. La misma observación cabe formular sobre las exportaciones brasileñas a esos dos grupos de países en idéntico período.

IV. POSIBLES REPERCUSIONES DEL MERCADO COMUN EUROPEO EN AMERICA LATINA

El Tratado de Comunidad Económica Europea es algo más que un acuerdo comercial y económico, pues implica la adopción de una política común por parte de los gobiernos europeos interesados hacia los territorios ultramarinos asociados. Por este motivo, es difícil prever qué efectos puramente económicos podrá tener la colaboración que ahora se inicia. Sin embargo, es posible señalar las consecuencias principales que podrán derivarse de esta iniciativa y algunos de los factores - tanto favorables como desfavorables - que podrán influir sobre el curso futuro del comercio latinoamericano con Europa.

Las estadísticas presentadas muestran que las exportaciones africanas de algunos alimentos y materias primas, que compiten directamente con las exportaciones latinoamericanas, han venido ganando terreno en el mercado europeo. Esta tendencia se manifiesta desde hace algún tiempo y podrá recibir un nuevo y fuerte impulso en un futuro cercano, cuando los territorios ultramarinos obtengan libre acceso al mercado común europeo, a menos que los países miembros adopten medidas especiales para proteger su comercio con América Latina. La acelerada desviación de las importaciones de la República Federal de Alemania y de otros países participantes desde América Latina hacia Africa, dependería también de la medida en que se orienten las inversiones productivas y sociales hacia los territorios asociados. Una inversión cuantiosa y sostenida en la producción de productos primarios podría contribuir a aumentar la oferta mundial de esos productos con mayor rapidez de la que la demanda internacional lleva si la producción de otras regiones - incluida América Latina - se mantiene o sigue aumentando a la tasa actual. En este caso se encontrarían sobre todo el café y el algodón.

Así pues, América Latina podría enfrentarse no sólo con un estancamiento o gradual contracción de los mercados europeos para algunas de sus exportaciones, sino también con un debilitamiento de las cotizaciones internacionales de esos productos, a raíz del brusco incremento de la oferta en mercados extraeuropeos, sobre todo el de los Estados Unidos. Dada la

/característica inelasticidad

característica inelasticidad de la demanda de alimentos y materias primas tropicales, la relación de precios del intercambio probablemente se vería perjudicada por cualquier desviación marcada hacia el mercado norteamericano de las cuotas que América Latina vendía antes a Europa.

Además, los capitales europeos, que tienden a seguir la misma corriente que el intercambio, podrían afluir cada vez en mayor escala al continente africano. Ello redundaría en un alejamiento progresivo de América Latina de gran parte de las inversiones extranjeras de la República Federal de Alemania y en menor escala de las de otros países europeos.

Tales son las perspectivas generales que preocupan a los países latinoamericanos en relación con la integración de los territorios ultramarinos en el mercado común. Sin embargo, hay circunstancias y factores que podrían mitigar las tendencias señaladas. En primer lugar - salvo quizá en el caso del café -, los territorios ultramarinos difícilmente podrían sacar provecho del tratamiento que les concedan los seis países europeos sino en un plazo relativamente largo, cuando se haya realizado un esfuerzo importante de fomento de la producción. Las posibilidades inmediatas de competencia por parte de los productos africanos no serían tal vez muy grandes en general, porque el volumen de producción en los territorios coloniales es muy limitado (véase el cuadro I) en comparación con la participación latinoamericana en los mercados mundiales, y su ampliación tropieza con obstáculos que requieren tiempo para ser sorteados.

En segundo lugar, conviene hacer notar que los territorios ultramarinos no ofrecen posibilidades de desarrollo industrial de la misma índole que las que están aprovechando los capitales europeos en América Latina. El continente africano presenta un campo más propicio para desarrollar ciertos sectores básicos de utilidad pública y para establecer medios tendientes a incrementar la producción de materias primas vegetales y minerales y también de alimentos. En la industria manufacturera - sobre todo en la productora de bienes de consumo duradero o de bienes de capital - cualquier nueva inversión de capital europeo supone la existencia de numerosas condiciones previas que se encuentran en América Latina más fácilmente que en el continente africano. Por este motivo, acaso no sea muy fuerte la atracción que los territorios ultramarinos ejerzan sobre los capitales productivos privados de Europa, al menos dentro de corto plazo.

/Por último

Por último también existe la posibilidad de que, para evitar dislocaciones bruscas de las corrientes del comercio internacional, los países miembros del mercado común europeo se propongan adoptar medidas destinadas a proteger en el futuro inmediato su intercambio con América Latina - y eventualmente con otras regiones - a niveles no muy inferiores a los actuales. A este respecto, no existe ninguna manifestación positiva de parte de esos países. Todo dependerá, probablemente, de la política comercial en relación con terceros países que elaborarán paulatinamente los órganos ejecutivos de la Comunidad Económica Europea en el transcurso del período de transición. Sin embargo, los protocolos anexos al Tratado de Mercado Común antes señalados - que se refieren a la fijación de cuotas durante el período de transición para la importación de bananos por Alemania y de café y cacao por los países del Benelux e Italia, con la correspondiente franquicia aduanera - pueden tomarse como indicios de la intención de atenuar el efecto inmediato del mercado común europeo sobre las exportaciones latinoamericanas. Según esta política, la parte del mercado que se reserva a los productos de los territorios ultramarinos quedaría limitada a los aumentos futuros del mercado europeo con respecto a los niveles que han alcanzado actualmente las importaciones desde terceros países. Aunque ésta es sin duda una posibilidad, no existen todavía otros elementos de juicio que los indicados.

Anexo I

CONSTITUCION DEL FONDO DE INVERSIONES PARA LOS TERRITORIOS ULTRAMARINOS

Las contribuciones de los seis países de la Comunidad Económica Europea al Fondo de Inversiones en los territorios ultramarinos se reparten de la siguiente manera en el primer quinquenio:

	<u>Millones de dólares</u>
Alemania occidental	200
Francia	200
Bélgica	70
Países Bajos	70
Italia	40
Luxemburgo	<u>1,25</u>
Total	581,25

/Los países

Los países de la Comunidad con territorios ultramarinos se benefician de las exportaciones al Fondo en la siguiente proporción:

	<u>Millones de dólares</u>
Francia	511,25
Países Bajos	35
Bélgica	30
Italia	5

La contribución líquida que recibirán los territorios franceses según este plan se eleva progresivamente en los cinco años de duración de la Convención:

	<u>Millones de dólares</u>
Primer año	30,25
Segundo año	40,25
Tercer año	50,25
Cuarto año	70,25
Quinto año	120,25
Total	<u>311,25</u>

Esta contribución, que se recibirá de los demás países, debe sumarse a lo que aportará la propia Francia a sus territorios ultramarinos, que según el plan equivale a 200 millones de dólares, dando un total de 511,25 millones.

Anexo II

ALGUNOS DATOS ESTADISTICOS

Cuadro I

PARTICIPACION DE AMERICA LATINA Y AFRICA EN LAS EXPORTACIONES
 MUNDIALES DE ALGUNOS PRODUCTOS

(Porcientos del quantum de las exportaciones mundiales)

Productos y regiones	1934- 1938	1948- 1950	1952	1953	1954	1955
Café (miles de toneladas)	1.660	1.940	1.960	2.100	1.800	2.090
América Latina	84,2	84,0	81,3	80,9	74,7	73,9
Africa <u>a/</u>	6,9	12,5	14,7	13,6	17,3	19,9
Algodón (miles de tons.)	3.070	2.370	2.330	2.450	2.680	2.390
América Latina	11,1	15,6	17,0	23,1	27,2	26,3
Africa <u>a/</u>	4,2	8,0	9,6	9,2	11,2	12,1
Azúcar <u>b/</u> (miles de tons)	9.800	10.650	11.250	13.450	12.200	13.500
América Latina	41,1	66,0	60,8	57,5	53,2	46,9
Africa <u>a/</u>	6,7	6,3	6,7	6,3	8,3	7,4
Cacao (miles de tons)	690	705	655	755	720	720
América Latina	30,1	27,5	22,3	26,3	30,5	27,1
Africa <u>a/</u>	66,9	68,8	71,7	69,3	64,7	62,8

Fuente: FAO, Yearbook of Food and Agricultural Statistics y Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics.

a) Excluido Egipto.

b/ Excluye el comercio de los Estados Unidos con sus territorios.

Cuadro II
PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES REGIONES PRODUCTORAS EN
LA IMPORTACION DE CAFE DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Regiones importa- doras exportadoras	Países de la Comunidad Económica Europea a/			Otros países europeos b/			Total Europa		
	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955
	(Miles de toneladas)								
Brasil	207,8	134,0	128,1	61,5	72,6	75,3	269,3	206,6	203,1
Otros países latino- americanos	158,0	32,1	100,2	41,0	15,8	15,3	199,0	47,9	115,1
Total América Latina	365,8	166,1	228,3	102,5	88,4	90,6	468,3	254,5	318,2
Africa	57,5	111,7	170,1	12,1	32,7	28,1	69,6	144,4	198,5
Asia	50,2	8,3	27,5	12,0	0,6	4,7	62,2	8,9	32,3
Total c/	473,5	287,0	431,4	126,6	121,7	130,5	600,1	408,7	561,8
Valor (millones de dólares)			563,3			150,5			713,8
	(Porcientos)								
Brasil	43,9	46,7	29,7	48,6	59,7	57,7	44,9	50,6	36,1
Otros países de América Latina	33,4	11,2	23,2	32,4	13,0	11,7	33,2	11,7	20,2
Total América Latina	77,3	57,9	52,9	81,0	72,6	69,4	78,1	62,3	56,3
Africa	12,1	38,9	39,5	9,6	26,9	21,5	11,6	35,3	35,1
Asia	10,6	2,9	6,4	9,5	0,5	3,6	10,4	2,2	5,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuentes: Estudios del comercio entre América Latina y Europa (E/CN.12/225) Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1952.II.G.2, y Commodity Trade Statistics, 1954-55.

a/ Bélgica-Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal de Alemania.

b/ Dinamarca, Noruega Reino Unido y Suecia.

c/ Comprende cifras de otros territorios, Oceanía, etc.

Cuadro III

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES REGIONES PRODUCTORAS EN LA IMPORTACION
DE ALGODON DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Regiones importadoras Regiones exportadoras	Países de la Comunidad Económica Europea a/			Otros países europeos b/			T o t a l		
	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955	1934- 1938	1949- 1950	1954- 1955
	(Miles de fardos de 500 libras)								
América Latina	613	266	981	464	541	393	1.077	807	1.374
Estados Unidos	1.561	2.269	1.122	1.275	537	481	2.836	2.806	1.603
Egipto	541	403	407	596	375	64	1.137	778	471
Africa	172	245	688	216	468	448	388	713	1.136
Asia	602	244	302	410	105	149	1.012	349	451
Otros	321	464	575	93	43	137	414	507	712
Total	3.810	3.891	4.075	3.054	2.069	1.672	6.864	5.960	5.747
Valor (millones de dólares)			793,6			355,5			1.149,
	(Porcientos)								
América Latina	16,1	6,8	24,1	15,2	26,1	23,5	15,7	13,5	23,
Estados Unidos	41,0	58,3	27,5	41,7	25,9	28,8	41,3	47,1	27,
Egipto	14,2	10,4	10,0	19,5	18,1	3,8	16,6	13,0	8
Africa	4,5	6,3	16,9	7,1	22,6	26,8	5,7	12,0	19
Asia	15,8	6,3	7,4	13,4	5,1	8,9	14,7	5,9	7
Otros	8,4	11,9	14,1	3,0	2,1	8,2	6,0	8,5	12,
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,

Fuentes: Estadísticas sobre algodón. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos Bulletin No. 99 y Quarterly Statistical Bulletin del International Cotton Advisory Committee.

a/ Bélgica-Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal de Alemania

b/ Dinamarca, Noruega, Reino Unido y Suecia.

Cuadro IV
 PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN LA IMPORTACION DE AZUCAR
 DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Regiones importa- doras	Países de la Comunidad Econó- mica Europea <u>a/</u>		Otros países europeos <u>b/</u>		T o t a l	
	1951- 1952	1954- 1955	1951- 1952	1954- 1955	1951- 1952	1954- 1955

(Miles de toneladas)

America Latina	732	409	1.465	938	2.197	1.347
Total	1.247	836	2.883	3.161	4.130	3.997
Valor (millones de dólares)		98,0		304,1		402,1

(Porcientos)

America Latina	58,7	48,8	85,5	29,7	53,2	33,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: OEEC, Statistical Bulletin, cuarta serie.

a/ Bélgica-Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal de Alemania.

b/ Dinamarca, Noruega, Reino Unido y Suecia.

Cuadro V
PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN LA IMPORTACION
DE CACAO DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Regiones importa doras Regiones exportadoras	Países de la Comunidad Económica Europea a/		Otros países europeos b/		T o t a l	
	1951-52	1954-55	1951-52	1954-55	1951-52	1954-55
	(Miles de toneladas)					
América Latina	26.202	34.910	3.548	10.315	29.750	45.225
Total	194.769	217.847	131.802	164.984	326.571	382.831
Valor (millones de dólares)		222,3		174,8		397,1
	(Porcientos)					
América Latina	13,5	16,0	2,7	6,3	9,1	11,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: OEEC, Statistical Bulletin, cuarta serie.

a/ Bélgica-Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal de Alemania.

b/ Dinamarca, Noruega, Reino Unido y Suecia.

Cuadro VI

AMERICA LATINA: PARTICIPACION EN LAS IMPORTACIONES DE
COBRE DE ALGUNOS PAISES EUROPEOS

Regiones importadoras Regiones exportadoras	Países de la Comunidad Económica Europea a/		Otros países europeos b/		Total	
	1951- 1952	1954- 1955	1951- 1952	1954- 1955	1951- 1952	1954- 1955

(Miles de toneladas)

América Latina	54.999	90.410	11.041	56.003	66.040	146.413
Total	513.984	737.628	454.340	516.775	968.324	1.254.403
Valor (millones de dólares)		564,4		404,7		969,1

(Porcentajes)

América Latina	10,7	12,3	2,4	10,8	6,8	11,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: OEEC, Statistical Bulletin, cuarta serie.

a/ Bélgica-Luxemburgo, Francia, Italia, Países Bajos y República Federal de Alemania.

b/ Dinamarca, Noruega, Reino Unido y Suecia.