

Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social  
NACIONES UNIDAS CEPAL PNUD GOBIERNOS DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

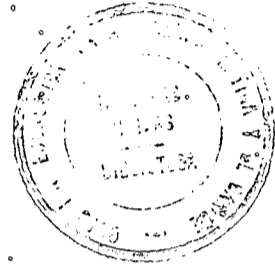
Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning  
UNITED NATIONS-CECLAC-UNDP LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN GOVERNMENTS

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale  
NATIONS UNIES-CEPALC-PNUD GOUVERNEMENTS DE L'AMERIQUE LATINE ET DES CARAIRES

SEMINARIO-TALLER SOBRE "COORDINACION DE  
POLITICAS DE COMPETITIVIDAD Y NUEVOS  
DESAFIOS PARA LA INTEGRACION REGIONAL"

Organizado conjuntamente por el  
Instituto Latinoamericano y del Caribe  
de Planificación Económica y Social  
(ILPES), la Agencia Española de  
Cooperación Internacional (AECI) y la  
Comisión Económica para América Latina  
y el Caribe (CEPAL)

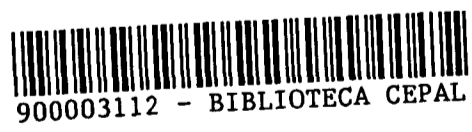
Santiago de Chile, 25-27 noviembre, 1991



NTI/DPC/2

POSIBILIDADES Y OBSTACULOS QUE CONDICIONAN LA COMPETITIVIDAD  
DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN LOS MERCADOS DE LA  
CEE. UNA PERSPECTIVA DESDE ESPAÑA

Luis Portillo Pasqual del Riquelme



900003112 - BIBLIOTECA CEPAL



## INTRODUCCION

La participación de América Latina en el comercio mundial ha caído hasta el 3,6% en lo que respecta a las exportaciones y al 2,6% en el caso de las importaciones.<sup>1</sup>

Asimismo, las relaciones comerciales entre la Comunidad Europea y América Latina han ido perdiendo importancia relativa, en un proceso de deterioro continuado desde la década de los años sesenta, situándose actualmente la participación latinoamericana en el comercio comunitario en unos niveles insuficientes e insatisfactorios.

En 1980, las exportaciones de América Latina a la CE-10 suponían poco más del 60% del peso que representaban en el comercio extracomunitario veinte años antes, en tanto que las exportaciones de la CE a América Latina representaban algo menos del 90% en los mismos términos. La participación de América Latina en el comercio global de la CE ha caído desde el 8,2% en que se situaba en 1965, al 4,75% en 1988.<sup>2</sup>

Se trata de una tendencia constatada que no se observa en el caso del comercio de América Latina con Estados Unidos. Al contrario, la cuota de América Latina en el mercado estadounidense no sólo se ha mantenido, sino que se ha incrementado, mostrando una lenta pero inexorable tendencia a una mayor vinculación entre ambas áreas del continente americano. Ello se pone de manifiesto con especial claridad al comparar el índice del valor de las importaciones de la CE procedentes de América Latina durante el período 1979-1987 (que pasó de 100 a 144) con el crecimiento de los respectivos índices para el caso de EE.UU. (de 100 a 213) y Japón (de 100 a 164).<sup>3</sup>

Tras la adhesión de España y Portugal a la CE, en 1986, se ha registrado también una reducción de las relaciones comerciales de ambos países con Latinoamérica. Esa caída se había iniciado ya antes, como consecuencia de las dificultades de demanda y de pagos de los países latinoamericanos y de la situación internacional en general. Pero en

esa evolución negativa han influido también tanto los efectos de la desviación de comercio hacia los demás países miembros de la CE y hacia los países a los que ésta tiene concedidas preferencias más significativas, como la mayor disciplina financiera que la adhesión supuso (en el caso de España, por ejemplo, la supresión del crédito a la exportación de capital circulante).<sup>4</sup>

El estancamiento de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, la persistencia de las ayudas y subvenciones practicadas por la Política Agrícola Común (PAC) de la CE, la renovación de las restricciones contenidas en el Acuerdo Multifibras (AMF) en el ámbito específico de los productos textiles, la limitación de los créditos a la exportación en los propios países europeos, y la estructura misma de las exportaciones latinoamericanas a la CE (dominada por productos básicos, alimentos y combustibles, mientras que las manufacturas apenas representan un 13%), son todos ellos factores que han contribuido al deterioro de las condiciones comerciales de América Latina, sin que pueda otearse en el horizonte un cambio significativo en esta tendencia.

En cualquier caso, la CE sigue siendo el segundo mercado en importancia -después de EE.UU.- para las exportaciones de América Latina, así como también el segundo proveedor del subcontinente, aunque en ambos casos el mercado comunitario ha ido perdiendo importancia relativa. Europa tiende a ocupar una posición cada vez más central en el tablero mundial, mientras que América Latina va quedando relegada a una posición cada vez más periférica. Y esta tendencia divergente dificulta la interrelación entre las dos regiones.

¿ Qué puede preverse del futuro ? ¿ Qué factores van a afectar a las tendencias señaladas? A responder esas cuestiones se dedican las líneas que siguen.

**PARTICIPACION DE AMERICA LATINA EN EL COMERCIA EXTERIOR DE LA CE**  
(En porcentaje)

	<u>1965</u>	<u>1970</u>	<u>1980</u>	<u>1990</u>
Importaciones CE	8,7	7,4	5,2	5,5
Exportaciones CE	6,2	6,4	5,5	3,8

-----  
Sólo comercio extra-CE. 1965-1980: CE-10, cifras básicas en millones de dólares; 1990: CE-12, cifras básicas en millones de ECU.

**Fuente:** EUROSTAT, "Analysis of EC-Latin American Trade. Recent Trends", Bruxelles-Luxembourg, 1984. "Commerce Extérieur, Statistiques Mensuelles 7/1991".

**PESO DE ESPAÑA Y PORTUGAL EN EL COMERCIO CE-AMERICA LATINA**  
(En porcentaje)

	<u>1980</u>	<u>1990</u>
<b>EN IMPORTACIONES :</b>	<b>16,5</b>	<b>13,5</b>
España	14,6	10,8
Portugal	2,0	2,7
<b>EN EXPORTACIONES :</b>	<b>11,9</b>	<b>9,8</b>
España	11,3	9,3
Portugal	0,6	0,5

-----  
**Fuente:** EUROSTAT, "Analysis of EC-Latin America Trade. Recent Trends", Bruxelles-Luxembourg, 1984; "Commerce Extérieur, Statistiques Mensuelles 7/1991".

Grandes temas que condicionan la competitividad exportadora de América Latina en los mercados de la Comunidad Europea

Cinco grandes cuestiones, todavía hoy abiertas e imprecisas, van a tener, en los próximos años, un considerable impacto sobre los principales productos de exportación de América Latina a la Comunidad Europea:

- 1) La Política Agrícola Común (PAC).
- 2) La Ronda Uruguay del GATT.
- 3) El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG).
- 4) El Acuerdo Multifibras (AMF).
- 5) Las nuevas disposiciones relacionadas con el Mercado Interior Europeo (MUE).<sup>5</sup>

1) La Política Agrícola Común (PAC)

Como es sabido, la PAC estableció un sistema de protección de los precios agrarios basado en el mantenimiento de precios superiores a los del mercado mundial y en un sistema de "restituciones" a la exportación. Con ello, además de generar toda una serie de efectos internos nocivos, impuso una fuerte barrera a la entrada de productos primarios al mercado comunitario (en el caso de los países de América Latina, un cierre casi completo a sus exportaciones más tradicionales), provocando una desviación y distorsión del comercio exterior agrícola por el juego de las diferentes ventajas comparadas concedidas a distintos grupos de países.

La PAC ha ocasionado un importante daño a las exportaciones agrícolas latinoamericanas de clima templado y ha provocado, entre otros efectos: una reducción de su cuota en el mercado de la CE, la pérdida de otros mercados (incluso en la propia región latinoamericana) y la caída de los precios internacionales (ocasionada por la sobreproducción agrícola comunitaria).

La PAC ha obligado a reorientar la oferta exportadora de países como Argentina, Brasil y Paraguay, cuyas ventas de soja se han convertido en uno de sus principales productos de exportación a la CE. Aun así, en el caso de que la CE adoptara el denominado principio del "reequilibrio" en su Política Agrícola Común, la exportación latinoamericana de productos oleaginosos podría verse perjudicada, al encontrarse sometida a nuevos aranceles y a una reducción de los precios internos comunitarios.<sup>6</sup>

La reforma en curso de la PAC viene exigida por toda una serie de razones, entre las que destacan: la necesidad de atenuar la presión financiera sobre los recursos presupuestarios de la CE, la sobreproducción de productos agrícolas, la mala distribución interna de los beneficios y, por supuesto, las negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay. De este modo, la reducción de las subvenciones a la producción y exportación agrícola comunitaria podría beneficiar, a medio plazo, a los productores latinoamericanos.

La reforma en curso de la PAC se basa en la sustitución del sistema de apoyo a los precios de mercado según productos por el de subvención a explotaciones por tamaño, tipo de explotación, localización y efectos medioambientales. El nuevo sistema -que se enfrenta a serias resistencias políticas y sociales internas y que también es susceptible de crítica desde una óptica extracomunitaria, en la medida en que trata de sostener artificialmente ciertas explotaciones ineficientes que acudirán al mercado con precios por debajo de coste- supondrá dejar a las explotaciones eficaces (por su tamaño y su técnica) en un juego de mercado libre y compensar a las otras en rentas, en lugar de hacerlo vía precios. Los objetivos son: bajar los precios, reducir volúmenes de producción (y de existencias), desincentivar las explotaciones ineficientes energéticamente, mejorar la competitividad agraria, coadyuvar a la política medioambiental, etc.

Hoy por hoy es impensable -por razones sociales y políticas, y por consideraciones de equidad y de equilibrio regional- que la CE abandone el sostenimiento de producciones agrarias en zonas

desfavorecidas, el mantenimiento de niveles mínimos de renta de las explotaciones familiares, o que corra el riesgo de volver a caer en una dependencia alimentaria general.

Pero en todo caso, el nuevo sistema ofrece unas mejores expectativas para la importación de productos agrícolas en la CE, en la medida en que hace más transparente y competitivo el mercado. El establecimiento de precios de mercado a niveles básicamente competitivos es un prerrequisito para que las fronteras agrarias puedan suavizarse.

Esta es la situación más favorable que puede esperarse actualmente para los productores exteriores. Y, concretamente para el caso de América Latina, implicará la reducción o desaparición de las ventajas relativas que actualmente disfrutaban otros productores. Si bien, es preciso subrayar que la evolución del nuevo sistema estará condicionada por la dirección que tomen las relaciones con los países del Este (especialmente, el grado en que sea necesario el apoyo de la CE a su exportación agrícola) y con los países del Sur del Mediterráneo (al cambiar las reglas del juego sobre las que estaban basadas las principales preferencias comerciales de que estos países disfrutaban).

## 2) La Ronda Uruguay

En el análisis de los obstáculos y posibilidades que condicionan la competitividad de las exportaciones latinoamericanas en el mercado comunitario es preciso considerar también los posibles resultados de las negociaciones comerciales multilaterales actualmente en curso, tendentes a la liberalización del comercio internacional. Interesa referirnos, en particular, a la posición comunitaria en materia de **comercio agrícola y de servicios**.

En abril de 1989, la CE se mostró de acuerdo en congelar las subvenciones a la agricultura antes del término de 1990, medida ésta acorde con el objetivo de reducir el gasto agrícola, pero sin que ello implicara un desmantelamiento a corto plazo de la PAC. La reunión de diciembre de 1990 -que se preveía fuera la última de la Ronda Uruguay-



concluyó sin acuerdo sobre las cuestiones más conflictivas y las negociaciones quedaron interrumpidas hasta finales de febrero de 1991, desconociéndose aún la fecha de su conclusión.

La cuestión agrícola ha sido la más controvertida desde el inicio de la Ronda Uruguay.<sup>7</sup> La posición de la CE no ha ofrecido una respuesta satisfactoria a las demandas de liberalización agrícola de los países productores, provocando el bloqueo de las negociaciones sobre derechos de propiedad intelectual, servicios, inversiones y textiles. La CE propuso reducir las subvenciones agrícolas un 30% en un plazo de 10 años (tomando como referencia los valores vigentes en 1986, lo que representaba en realidad una reducción de sólo el 15%, al haber disminuido las ayudas agrícolas en el periodo 1986-1990). Por su parte, EE.UU. y el Grupo Cairns -al cual pertenecen Argentina, Brasil, Colombia, Chile y Uruguay- propusieron una reducción del 75% en los apoyos internos a la agricultura y de un 90% en las subvenciones a la exportación.<sup>8</sup>

Hasta el momento presente no se ha dado una solución a las diferencias actualmente existentes en el seno del GATT y que obstaculizan el acceso de determinados productos agrícolas latinoamericanos al mercado comunitario. En tanto no haya resultados definitivos de la Ronda Uruguay, sólo cabe esperar algunos cambios modestos derivados de la reforma de la PAC, que afectarían sobre todo a terceros mercados y a medio plazo.

En materia de liberalización de productos tropicales, la ausencia de consenso global ha aplazado un acuerdo que parecía inminente. A este respecto, la posición que adopte la CE en el tramo final de la Ronda Uruguay, en relación a ciertas reivindicaciones de los PVD, arrojará luz sobre las pautas que habrán de regir a partir de 1993, con la entrada en vigor del Mercado Interior Europeo (MIE). En este marco, la CE ya ha explicitado su propuesta de suprimir o reducir los impuestos al consumo del café y el cacao, lo que conllevaría una caída de los precios y un aumento relativo de la demanda condicionada a las elasticidades correspondientes.

En los restantes contenciosos de la Ronda Uruguay, las posiciones de la CE y América Latina son en gran parte divergentes. En lo que respecta al sector servicios, parece que EE.UU. y Japón se hallan sometidos a fuertes presiones internas para que queden fuera del ámbito del acuerdo la aviación civil, el transporte marítimo y la banca. La CE, sin embargo, desea que la liberalización alcance a todos los servicios, aunque esto suponga el establecimiento de reglas específicas para las actividades citadas (y otras como telecomunicaciones y servicios audiovisuales). La pretensión comunitaria de incluir en un mismo paquete de negociación los servicios bancarios, seguros, turismo y transporte aéreo y marítimo, podría afectar negativamente tanto a los frágiles sistemas bancarios de América Latina -dada su poca preparación para enfrentarse a la libre competencia extranjera- como a las líneas marítimas y aéreas del subcontinente.

También divergen las respectivas posiciones de la CE y América Latina en lo que respecta a las medidas de protección de los derechos de propiedad. La CE, apoyada por EE.UU., propone fijar un plazo de caducidad de 50 años para las patentes, sobre todo en productos de nueva creación en los terrenos informático y farmacéutico. América Latina, en cambio, considera ya suficiente la protección ofrecida por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En cuanto al control y reglamentación de las inversiones, América Latina se opone a las propuestas sobre medidas de control multilateral defendidas por la CE y EE.UU., aduciendo la necesidad de mantener el principio de trato diferenciado y el control sobre un área que afecta directamente a las políticas económicas nacionales.<sup>9</sup>

### 3) El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)

El SPG es un instrumento ideado con la finalidad de promover la industrialización de los PVD y facilitar las exportaciones de sus manufacturas a los mercados de los países industrializados. En virtud de ello, el SPG ofrece cobertura a productos manufacturados y semimanufacturados que, sin embargo, sólo muy parcialmente coinciden con los rubros de exportación latinoamericanos.

Dada la baja proporción de productos latinoamericanos de carácter industrial (un 13% del total de exportaciones a la CE), este instrumento tiene escasa repercusión en las exportaciones latinoamericanas. En 1990, solamente el 20% de las exportaciones latinoamericanas sometidas a derechos aduaneros se beneficiaron del SPG, si bien éste afecta a cerca del 60% de las exportaciones industriales del subcontinente.

El SPG, único instrumento preferencial concedido sin reciprocidad a productos latinoamericanos por la CE, se ha mostrado poco eficaz, en términos generales, para mejorar las cuotas de mercado, estimular el desarrollo o incentivar las inversiones extranjeras en la región, ya que sólo ofrece cuotas muy limitadas por país y por producto. A lo cual hay que añadir el descenso registrado en los últimos años en el margen de preferencia, debido a las reducciones arancelarias generalizadas otorgadas en el marco de las negociaciones del GATT, la consolidación de áreas de libre comercio entre los propios países industrializados y la aplicación cada vez más frecuente de barreras no arancelarias (BNA) para productos considerados "sensibles". La inadecuación de la oferta exportadora de América Latina a la demanda comunitaria y la complejidad operativa del SPG contribuyen negativamente a la utilización efectiva de este instrumento.

La orientación del nuevo esquema del SPG previsto por la CE para la presente década, tiende a beneficiar prioritariamente a los países de menor desarrollo relativo, reduciendo las ventajas otorgadas a los países de industrialización reciente, entre los que se encuentran varios países latinoamericanos.

En el deseable supuesto de que la Ronda Uruguay concluyese con resultados positivos, quedaría reducido el papel del SPG y la CE tendría que adaptarlo a la nueva situación si quiere mantener los objetivos inicialmente previstos. Además, a partir de 1993 no será aplicable ya la modulación del SPG conforme a cuotas de importación para ciertos productos asignadas a los mercados nacionales de los Estados miembros de la Comunidad.

#### 4) El Acuerdo Multifibras (AMF)

El Acuerdo Multifibras regula restrictivamente la exportación de productos textiles y de confección de los PVD hacia los PI. Ideado en un principio como un instrumento transitorio, se ha convertido en un elemento cada vez más permanente. El actual AMF, cuyo plazo de vigencia expiraba a finales de Junio de 1991, ha sido prorrogado, sin revisión, hasta finales de 1992, con el fin de mantener una situación estable y predecible en el comercio de textiles hasta que puedan ser instrumentados los resultados finales de la Ronda Uruguay.

El actual régimen proteccionista propiciado por el AMF hace que sigan vigentes las restricciones acordadas para el quinquenio 1987-1991 en los acuerdos de la Comunidad con Uruguay, Perú, México, Haití, Guatemala, Colombia, Brasil y Argentina.

Existen presiones por parte de los PVD, pero también desde dentro de la propia CE, a favor de la abolição del AMF. No obstante, la industria textil europea y los países donde ésta tiene un gran peso (como Portugal, Grecia y España) se oponen a su derogación.<sup>10</sup>

La posición de la CE en cuanto a la eventual desaparición del AMF es que ésta deberá efectuarse dentro del proceso de reforzamiento de las reglas y disciplinas del GATT (a las cuales no está sometido el AMF). De ser así, también los países no miembros de la CE deberán eliminar los obstáculos a la importación de productos textiles.

La divergencia entre la CE y América Latina en este terreno reside en los plazos: La CE defiende la eliminación progresiva del AMF en un período de 15 años, mientras que América Latina propone 6 años y medio. También cabe dudar que haya modificaciones sustanciales en las medidas de carácter discrecional adoptadas por la CE relativas a las denominadas "**restricciones voluntarias de exportación**" (VERs) y que han afectado, entre otros productos, a los textiles.

**5) Las nuevas disposiciones relacionadas con el Mercado Interior Europeo (MUE)**

En cuanto a las nuevas disposiciones relacionadas, directa o indirectamente, con la creación del MUE y que afectarán a la competitividad exportadora de América Latina, hay que mencionar los estándares de producción, los procedimientos de certificación y marcas, y las reglamentaciones medioambientales, fitosanitarias y veterinarias."

En lo relativo a las normas comunes, estándares y nuevos requisitos de etiquetado que afectarán a los productos latinoamericanos, se espera que los mayores costes administrativos y económicos de adaptación se vean compensados por los beneficios de la simplificación.

La armonización de normas ha constituido un elemento esencial de la Comunidad, durante sus primeros veinticinco años, en materia de convergencia de legislaciones nacionales. Posteriormente, y ante la extremada lentitud de este proceso para la consecución del Mercado Interior, empezó a adoptarse el criterio de establecer unos estándares mínimos que contienen los requisitos básicos a los que deben ajustarse las normativas nacionales de los Estados Miembros y aceptar el reconocimiento mutuo de las disposiciones de cada país.

Ello implica que persistirán las reglamentaciones nacionales, pudiendo ser unas más exigentes que otras. La armonización se limitará a establecer requisitos esenciales en materia de salud, seguridad, protección al consumidor, medio ambiente y normas industriales. En el caso de que este proceso no pueda ser completado, prevalecerá la aceptación mutua de normas nacionales.

En el ámbito de la circulación de mercancías, los exportadores de América Latina, aun debiendo atenerse a criterios técnicos y requisitos mínimos establecidos a nivel comunitario, tendrán la posibilidad de elegir la normativa nacional que resulte más conveniente para introducir sus mercancías. Tras la entrada por cualquiera de las

fronteras comunitarias, el producto podrá circular libremente en el resto de la Comunidad.

En lo que concierne a los productos agrícolas y ganaderos, y en relación al MUE propiamente dicho, esos productos se verán afectados por las medidas fito-zoo-sanitarias. La CE está dando prioridad al reconocimiento mutuo de verificaciones y al control e inspección efectuados por los Estados miembros. Al mismo tiempo, gran número de las medidas aprobadas para la consecución del MUE conciernen a este sector. En un principio se adoptarán medidas generales de control, pero a más largo plazo se armonizarán las legislaciones nacionales con medidas más restrictivas, lo que implicará mayores dificultades para determinados productos de origen latinoamericano.

En el terreno del transporte marítimo y aéreo cabe prever que las compañías latinoamericanas del sector encontrarán serias dificultades para poder competir con éxito y acceder al mercado comunitario. Y ello, debido a los efectos de la liberalización de las tarifas, la desregulación del sector, el mayor nivel exigido en las reglamentaciones sobre contaminación y niveles de ruido de las aeronaves, así como en los estándares de construcción y mantenimiento.

En lo que respecta al sector minero y siderúrgico, puede preverse que el desarrollo de las normas comunitarias de protección del medio ambiente ocasionará el desplazamiento hacia América Latina de determinados procesos productivos considerados contaminantes en la CE.

#### El Mercado Interior Europeo (MUE) y las exportaciones de América Latina

Una vez señalados esos cinco grandes temas que afectarán a la competitividad de los productos exportables de América Latina, hay que subrayar que el principal impacto del MUE sobre las exportaciones latinoamericanas vendrá dado por el propio mercado integrado y los consiguientes efectos de creación y desviación de comercio. Y en ese contexto habrá que tener muy en cuenta las preferencias de los

consumidores europeos, el aumento de la demanda de bienes de calidad y de lujo, la atenuación de los márgenes comerciales, la armonización fiscal, los posibles recortes de los subsidios energéticos y la elasticidad de la demanda de los diferentes productos.

La consecución del Mercado Interior Europeo tiene por objeto relanzar el crecimiento económico de la Comunidad desmantelando las barreras existentes a la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales. No obstante, la liberalización interior no supone necesariamente una apertura al exterior; e incluso algunos temen la edificación de una nueva e impenetrable "Europa fortaleza". El planteamiento de la Comunidad al respecto es impulsar su desarrollo interno, incrementar su peso en la escena internacional y reducir su rezago económico frente a sus principales socios (EE.UU. y Japón). El MUE se ha diseñado teniendo en cuenta los beneficios internos que se derivan de una mejor integración de los mercados. La Comunidad considera que si la economía europea, a través de este proceso, incrementa significativamente sus tasas de crecimiento, ello redundará en beneficio de sus intercambios con terceros mercados. La existencia de un mercado de 336 millones de consumidores y el incremento previsto del PIB generarán un aumento de las necesidades de importación y exportación; y el aumento esperado del nivel de vida implicará un cambio cuantitativo y cualitativo en los patrones de consumo de los europeos.

El Mercado Interior Europeo constituye una gran posibilidad de comercialización de productos de origen intra y extra-comunitario. Sin embargo, el alto grado de competitividad que se puede generar y la prevista caída de los precios al consumidor imponen un gran reto a los agentes económicos extracomunitarios que pretendan acceder con éxito al MUE. Tal desafío concierne a los terrenos de optimización de recursos, abaratamiento de la producción, nuevas exigencias de calidad, innovación tecnológica y mejora de la comercialización y el transporte.

El Mercado Interior Europeo está mucho más relacionado con la integración y desarrollo del propio mercado comunitario que con el

comercio exterior de la CE. Por ello, su impacto sobre América Latina será fundamentalmente un efecto secundario no planeado. El MUE puede tener efectos tanto positivos como negativos sobre las economías latinoamericanas (al igual que en el resto de los PVD), pero la mayor parte de esos efectos no serán perceptibles hasta, por lo menos, mediados de los años 90.

Entre los beneficios se incluyen los efectos de creación de comercio derivados de un mayor crecimiento y una mejora de la productividad en la CE. Y entre los perjuicios, los productores latinoamericanos de bienes y servicios tendrán que contar con efectos de desviación de comercio.

Estos efectos negativos del MUE para América Latina podrán verse amortiguados, no obstante, en la medida en que la región pueda responder a las nuevas condiciones y desafíos. Aquellos países latinoamericanos más desarrollados, diversificados y competitivos a nivel internacional estarán en mejor situación para afrontar esa respuesta que aquellos otros países de la región con economías débiles.

Hay una aparente contradicción entre los pronósticos que apuntan a una mayor demanda europea de productos latinoamericanos y la constatación evidente de un distanciamiento cada vez mayor entre las dos regiones. En consecuencia, la mejor manera de evaluar los efectos del MUE sobre América Latina es examinando los diferentes productos y servicios específicos.<sup>12</sup>

#### Productos agrícolas

Los productos primarios agrícolas y mineros representan alrededor del 80% de las exportaciones de América Latina a la CE. En general, esos productos tienen una baja elasticidad con respecto a la renta o al precio. Lo cual quiere decir que, aun cuando el MUE ocasione unos ingresos más altos o unos precios más bajos en la Comunidad, no va a implicar necesariamente mayores importaciones de productos alimenticios latinoamericanos. A ello hay que añadir el obstáculo que representa la persistencia de las medidas proteccionistas y de subvenciones a la



producción local en los países de la OCDE, junto con unas normas de calidad más exigentes.

Con la realización del MUE, diversos productos agrícolas latinoamericanos de exportación van a tener que enfrentarse a unas nuevas condiciones de acceso y de competitividad, que también se verán afectadas por los resultados de la Ronda Uruguay y las reformas en curso de la PAC. En el contexto de esa nueva situación, es preciso tener en cuenta, asimismo, las implicaciones de los acuerdos y disposiciones comerciales de la CE con otros PVD, especialmente las que se deriven de la Convención de Lomé (países ACP) y del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG). En gran medida, los beneficios del MUE dependerán del tipo y de la calidad de los productos agrícolas y de las nuevas normas de calidad.

#### Café

Alrededor de la mitad de las importaciones comunitarias de café provienen de América Latina, suministrando Brasil y Colombia casi el 40% de las mismas.

El MUE aumentará la demanda de café debido al mayor crecimiento global y a unos niveles promedio inferiores del IVA, por lo que las importaciones de café experimentarán un incremento modesto. Al mismo tiempo, es previsible que las preferencias del consumidor se reorienten hacia unas mezclas de mayor calidad.

El impacto de esos pronósticos sobre América Latina será desigual. El café centroamericano, de mejor calidad, absorberá la mayor parte de los efectos de creación de comercio provocados por una mayor demanda europea. En cambio, la demanda de café brasileño, de inferior calidad, sólo experimentará un aumento leve o incluso nulo. En cuanto al café de Colombia, debe considerarse como un caso aparte, ya que ese país se ve favorecido por el estatus de país menos avanzado concedido por la CE durante cuatro años, como parte del apoyo comunitario a la lucha contra la droga.

Adicionalmente, las importaciones de café se verán estimuladas por la eliminación de los impuestos específicos sobre el consumo en la CE - que aumentan en proporción al grado de procesamiento del café- y por la reducción al 15% de las tasas medias del IVA. Además, en el supuesto de que las negociaciones de la Ronda Uruguay determinaran la adopción de reducciones arancelarias en la CE, todos los productores latinoamericanos se beneficiarían a expensas de sus competidores de los países ACP.

#### Plátanos

Varios países latinoamericanos son importantes exportadores de plátanos. Actualmente, el régimen de importación de plátanos en la CE está sumamente fragmentado y dominado por compañías que controlan todo el proceso de producción y distribución hasta la venta al por menor. Por otra parte, el sector del plátano es uno de los pocos que, en la CE, se encuentra completamente regulado a nivel nacional.

De manera que si, efectivamente, el MUE conlleva un régimen de importación más liberal y armonizado, ello sólo podrá tener efectos beneficiosos para los productores en Centroamérica, Colombia y Ecuador. Por el contrario, los países ACP, incluidos los caribeños, que gozan actualmente de acceso preferencial a la CE, se verían perjudicados.

Los consumidores europeos podrían beneficiarse así de unos precios más bajos para el plátano, pero los productores comunitarios de Madeira y Canarias se verían expulsados del mercado, agravándose aún más los desequilibrios regionales ya existentes en la Comunidad. En consecuencia puede preverse un resultado final que represente una solución de compromiso: una cuota global flexible para América Latina y un esquema compensatorio para los productores ACP y de la CE,

#### Otros productos tropicales

América Latina cuenta con exportaciones dinámicas de otros productos tropicales a la CE, entre las que se incluyen **frutas, maderas, plantas ornamentales y flores**. Por otra parte, muchos de estos productos tienen una alta elasticidad con respecto a la renta y al

precio. Por consiguiente, las exportaciones latinoamericanas a la CE aumentarán incluso más rápidamente si el MUE provoca un crecimiento económico más dinámico; y ello, pese a la discriminación arancelaria que seguirá beneficiando a los países ACP y a otros exportadores como Israel.

A más largo plazo, la ampliación de la CE y el crecimiento en Europa del Este podrían dinamizar aún más la demanda. En algunos casos, sin embargo, las nuevas normas de protección del medio ambiente supondrán una limitación para las exportaciones latinoamericanas de maderas tropicales.

#### Productos de zona templada y pescado

La existencia de estándares nuevos y más exigentes en el MUE afectará a algunos productos de zona templada, así como al pescado. Un régimen fitosanitario similar al aplicado en la actualidad a la carne latinoamericana podría ampliarse, con el MUE, a productos como el pescado. En consecuencia, algunos productores podrán verse obligados a realizar una inversión adicional para cumplir con unos requisitos más exigentes.

La reforma de la PAC -que no es estrictamente parte del MUE, sino una política "colindante"- implicaría tanto beneficios como costes para las exportaciones latinoamericanas de clima templado. Una reducción de las subvenciones establecidas por la PAC implicaría un aumento de las exportaciones de los productos argentinos y uruguayos de alta calidad. Pero al mismo tiempo recortaría las exportaciones regionales a la CE de productos para la alimentación del ganado, procedentes casi de los mismos países del Cono Sur exportadores de carne.

Hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que la mayoría de los productos de zona templada, como la carne y el azúcar, compiten con la producción interna de la CE. De manera que, cualquier aumento de la demanda europea de esos productos dependerá -más allá de los efectos generados por el MUE- de la reforma de la PAC y de los avances que se realicen en la Ronda Uruguay.

### Minerales en bruto y procesados

A diferencia de la mayoría de los productos de exportación latinoamericanos a la CE, la peculiaridad de los minerales reside en la creciente interdependencia birregional que se está produciendo en el intercambio comercial de estos productos. La parte correspondiente a América Latina, dentro de las importaciones comunitarias totales de minerales, está aumentando en el caso de productos como el cobre, estaño refinado, mineral de hierro y aluminio básico. Por otra parte, el grueso de las exportaciones regionales de cualquiera de los productos mineros procede habitualmente sólo de uno o dos países latinoamericanos.

Así por ejemplo, prácticamente todo el mineral de hierro de la región es exportado por Brasil. Alrededor de tres cuartas partes de las importaciones comunitarias de cobre latinoamericano son de origen chileno; y Perú suministra la mayor parte del resto. De otro lado, las exportaciones a la CE procedentes de países como Bolivia (zinc y estaño), Chile (cobre) y Venezuela (petróleo) se concentran en uno o, como máximo, dos minerales. En consecuencia, cualquier cambio de las condiciones del mercado que venga inducido por el MUE tendrá un gran impacto.

Por otra parte, y a diferencia de los productos agrícolas, las repercusiones del MUE en la estructura productiva de la CE tendrán un efecto más directo en las exportaciones latinoamericanas de minerales. Para la mayoría de las exportaciones de productos primarios existe una contradicción implícita entre el relativamente fácil acceso a la CE para los productos no transformados y los deseos de América Latina de reorientarse hacia exportaciones más dinámicas y con un mayor valor agregado. Sin embargo, estas últimas deben soportar unos mayores aranceles y esta tendencia continuará bajo el MUE.

A pesar de ello, existen ciertas posibilidades para América Latina derivadas de una legislación comunitaria más estricta sobre medio ambiente, contaminación y medidas conexas que recortan las subvenciones a la energía. Esa normativa comunitaria puede impulsar a las industrias

"chimenea" de la CE, así como a las de transformación de minerales, a desplazar sus fábricas a países en desarrollo con menor regulación en la materia y a los propios lugares donde se extraen los minerales. En consecuencia, y como efecto directo del MUE, América Latina podría beneficiarse, no sólo del aumento de sus exportaciones de minerales a la CE, sino también de unas ventas con mayor valor agregado.

Esta tendencia es ya evidente. Las exportaciones latinoamericanas a la CE de cobre sin refinar cayeron casi un 4% anual durante los años ochenta, al tiempo que las de cobre refinado aumentaron en la misma proporción. Y esa tendencia se repite también en el caso de otros metales.

A largo plazo, sin embargo, esas perspectivas se verán atenuadas, ya que el MUE propiciará una industria europea más sofisticada y competitiva en la que cobrarán un fuerte impulso el reciclaje de residuos, la producción menos intensiva en materiales y la utilización de sustitutos más baratos (como la fibra óptica, en lugar del hilo de cobre), factores todos ellos de desviación de comercio para las exportaciones latinoamericanas de minerales.

#### Petróleo

El MUE estimulará la competencia entre diferentes fuentes de energía. A este respecto, la tendencia a prescindir del petróleo puede perjudicar a las exportaciones de crudo de México y Venezuela. La energía nuclear y el gas están en mejor posición para cumplir unos requisitos más estrictos en cuanto a contaminación. De manera que el aumento de las importaciones de petróleo derivado del crecimiento del sector de transportes de la CE podría verse frenado por su menor utilización en el contexto del mercado único de la electricidad. No obstante, y como advertencia de la crisis del Golfo, la necesidad de diversificar las importaciones comunitarias de petróleo puede servir de freno a los efectos de desviación de comercio del MUE sobre las exportaciones latinoamericanas de crudo.

### Productos Manufacturados

En general, los productos industriales presentan una elevada elasticidad con respecto a la renta y al precio. Por consiguiente, y en respuesta a los efectos de crecimiento del MUE, cabría esperar un rápido aumento de las importaciones comunitarias de manufacturas.

Al examinar las tendencias de la pasada década, se observa un relativo aumento de la proporción de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas en el total de las ventas a la CE. Sin embargo, ese aumento ha sido mucho menos rápido que el crecimiento de las importaciones estadounidenses de manufacturas latinoamericanas. En este sentido, puede afirmarse que la CE ha contribuido relativamente poco a la diversificación de las exportaciones latinoamericanas.

En realidad, muy pocos productos manufacturados latinoamericanos tienen una presencia significativa en el comercio euro-latinoamericano. Aquellos que la tienen corresponden, en su mayor parte, a los países más industrializados de la región: Brasil, México y Argentina aportan el 80% de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas a la Comunidad. Y en el conjunto de las exportaciones totales de la región a la CE, sólo los productos de piel, calzado y textiles representan cada uno el 5%. Pero incluso en estos productos, América Latina ha perdido terreno sistemáticamente frente a los exportadores asiáticos. Y en el futuro, cabe prever que esa caída se verá adicionalmente acentuada por una mayor competencia de los países del Este europeo.

El MUE se añadirá a los actuales efectos de desviación de comercio. En primer lugar, el Mercado Interior implicará mayores economías de escala a medida que se eliminen las barreras intracomunitarias. Ello puede suponer, en sectores como el textil, que las empresas comunitarias de tamaño medio y tecnológicamente avanzadas sean capaces de competir con las importaciones.

En segundo lugar, existirán en la CE nuevos estándares de calidad y seguridad. Estos no tienen por qué constituir "per se" una barrera a las exportaciones latinoamericanas de manufacturas. Sin embargo, sí

exigirán una mejor información y nuevas inversiones para poder adaptarse a esas normas más estrictas. Así por ejemplo, a partir de 1993, toda la maquinaria eléctrica importada por la CE tendrá que cumplir unos requisitos mínimos sobre perturbación electromagnética y las importaciones de juguetes se verán sometidas a normas de seguridad más rígidas.

En tercer lugar, las empresas textiles de muchos Estados Miembros tendrán dificultades para ajustarse a la liberalización derivada del MUE y presionarán sobre sus respectivos gobiernos para que se establezcan restricciones a la importación a nivel comunitario.

Finalmente, las perspectivas se ensombrecen más aún por el hecho de que, en productos con una demanda internacional alta y estable -equipos de oficina, productos farmacéuticos y electrónicos-, América Latina se ha ido distanciando progresivamente de los NICs en la última década. En 1970, América Latina suministraba a la CE casi el 50% de las importaciones de este tipo de productos procedentes de los PVD, mientras que a finales de los años ochenta no llegaba al 10%.

#### Inversiones

Comparados con la morosidad de los intercambios comerciales, los flujos de inversión de la CE en América Latina han sido dinámicos en los últimos años. La Comunidad ha reforzado su presencia en América Latina con respecto a EE.UU y a otros países, de tal manera que, en la actualidad, los principales Estados Miembros de la CE representan el 45% de los flujos totales de inversión extranjera directa (IED) de los países de la OCDE dirigidos a la región.

Por otra parte, si el MUE incrementa la productividad y la competitividad de la industria europea a nivel internacional, es probable que las empresas de la CE estén en condiciones de competir con más éxito en América Latina con las compañías norteamericanas y asiáticas. Como consecuencia, podría producirse un aumento de la inversión de la CE en la región.

Otros efectos del MUE, sin embargo, parecen menos alentadores para América Latina. Así, en lo que respecta a las pequeñas y medianas empresas europeas, el MUE podría ser un estímulo para invertir dentro de la CE -y no en el exterior-, con lo cual aquéllas se hallarían en mejores condiciones de explotar las economías de escala de un mercado ampliado. Y en cuanto a las grandes empresas de la Comunidad, las mayores salvaguardias legales que se derivarían de una reglamentación armonizada sobre la inversión en la CE, podrían inducir a aquéllas a aumentar sus inversiones en las regiones europeas de nueva industrialización. De la misma manera, es posible que los inversores comunitarios desvíen fondos hacia países de Europa Central y del Este, en particular si algunos de estos países se incorporan a la CE como miembros de pleno derecho.

Por todo ello, es muy posible que la IED europea que, potencialmente, podría dirigirse a regiones como América Latina, permanezca en Europa. No obstante, todavía es muy pronto para poder predecir, con un razonable grado de certeza, la forma en que el MUE vaya a afectar al comportamiento y a la estructura de la inversión europea fuera de la Comunidad. Por el momento, las empresas comunitarias han adoptado una cautelosa actitud de "esperar y ver" el desarrollo de las reformas económicas y políticas en Europa del Este antes de invertir allí.

#### Servicios

Algunos de los cambios intracomunitarios más radicales provocados por el MUE se producirán en los servicios, especialmente en el área de **transporte, telecomunicaciones y finanzas.**

Si, efectivamente, el Mercado Interior alienta el comercio intracomunitario de servicios de acuerdo con las optimistas predicciones realizadas al efecto, América Latina tendrá que enfrentarse a una desviación de comercio relativamente mayor que en el comercio de bienes. Y ello, porque las empresas comunitarias van a ser más competitivas tanto en los mercados domésticos como en los mercados internacionales, y porque las normas van a ser más exigentes.



Así por ejemplo, las empresas de transportes y las líneas aéreas latinoamericanas puede tener problemas para adaptarse a unas regulaciones comunitarias -técnicas, medioambientales y de seguridad- más estrictas. Adicionalmente, es probable que los países latinoamericanos mantengan medidas proteccionistas para algunas ramas de servicios locales, con lo que se vería obstaculizada la posibilidad de establecer acuerdos recíprocos de acceso a los mercados.

En definitiva, si hay algún terreno seguro para el optimismo, es en el sector del turismo. Si, como todos esperan, el Mercado Interior significa unos ingresos más elevados y un mayor bienestar en la CE, junto con unas tarifas aéreas interregionales más bajas, ello se traducirá finalmente en un aumento del turismo comunitario hacia el exterior, beneficiándose de este impulso América Latina y el Caribe.

#### Reconsideración final y Perspectivas

En el intento de evaluar los efectos del MUE sobre América Latina hay que tener en cuenta, no sólo aquellos impactos que tengan su origen en la evolución interna de la propia CE, sino también y necesariamente aquellos que se generen como consecuencia de las políticas de ajuste aplicadas en las naciones latinoamericanas y de los procesos de integración regional en curso.

En este contexto resulta obligado señalar, cuando menos, los altos costes sociales que los programas de ajuste y estabilización han tenido en Latinoamérica. A este respecto, se estima que el nivel del consumo por habitante ha disminuido en un 13% durante la pasada década, golpeando con particular virulencia a los estratos sociales de menores ingresos; el desempleo urbano ha aumentado en la mayor parte de los países del subcontinente y, al mismo tiempo, los salarios mínimos reales han caído por debajo de los correspondientes niveles de hace diez años. Entre 1980 y 1986, la población latinoamericana que vivía en condiciones de extrema pobreza aumentó desde 112 a 164 millones de personas. A finales de la década, esa cifra superaba los 183 millones,

es decir, el 44% del total de la población, frente al 41% en 1980. El deterioro económico ha quedado patente con el descenso de los salarios reales, el debilitamiento del Sector Público de la mayor parte de los países de la región y la caída de las tasas de inversión, que descendieron desde el 24% del PIB a poco más del 16% en el transcurso de los años ochenta.

Una vez realizado ese enorme y doloroso esfuerzo, sin embargo, es justo tratar de cosechar el merecido fruto. Los avances realizados en la apertura y liberalización de los mercados, la privatización y la desregulación, deben ser aprovechados al máximo para contribuir a facilitar la reinserción internacional de América Latina y el relanzamiento de los intercambios comerciales con la CE.

Los razonables temores, evocados en su día, de que América Latina quedara económicamente relegada en beneficio de los países de Europa Central y del Este, pueden ceder hoy el paso a un moderado pero cierto optimismo, después de que un número creciente de economías latinoamericanas hayan empezado a dar señales visibles de recuperación.

Por otra parte -y sin que esto suponga un posicionamiento personal al respecto- es evidente que las tendencias hoy dominantes en Latinoamérica, en cuanto a la liberalización de los mercados y el ajuste orientado a la privatización, tienen un notable parecido con los cambios acaecidos en Europa a principios de los años ochenta. Esos cambios contribuyeron al reforzamiento de la economía de mercado y dieron luz verde al proyecto de creación del propio MUE.

De la misma manera, por tanto, y salvando todas las distancias, esos cambios también deben servir para hacer más viable la integración de América Latina. Interesa resaltar que la integración subregional latinoamericana se ha visto estimulada por la homogénea orientación de las políticas y por el temor de América Latina a verse marginada en un mundo de bloques comerciales regionales. Es obvio que el éxito del proyecto de Mercado Interior europeo seguirá siendo un estímulo dinámico a esos esfuerzos de integración regional.

En resumen, el MUE significará una combinación de ventajas y desventajas para los exportadores latinoamericanos. Los efectos de creación y desviación de comercio producirán un saldo favorable para algunos productos de la región, mientras que otros saldrán previsiblemente perjudicados. Las nuevas normas de la CE impedirán la entrada a algunas exportaciones latinoamericanas, pero al mismo tiempo pueden provocar el aumento de otras exportaciones de la región, como en el caso de los minerales procesados. Para las manufacturas y los servicios, sin embargo, las perspectivas globales no son nada halagüeñas. En el terreno de la inversión, resulta muy prematuro todavía aventurarse a predecir el comportamiento de esos flujos. En cambio, existen fundadas y alentadoras perspectivas de que el turismo comunitario hacia América Latina aumente considerablemente. Las políticas comunitarias de inmigración y de lucha contra la droga van a afectar directamente a los latinoamericanos en la presente década. Pero también otros factores van a ser tan importantes como el MUE para América Latina: un ajuste económico satisfactorio, la apertura de las economías regionales al comercio internacional y el compromiso de las naciones industrializadas en favor de un sistema de comercio internacional más abierto en el acuerdo final de la Ronda Uruguay.

El impacto del MUE sobre América Latina dependerá no sólo de los posibles efectos directos e indirectos del proceso, sino también de la capacidad de reacción de cada país, subregión o de América Latina en su conjunto para afrontar el desafío.

Sería deseable contar con una estrategia que permita a América Latina aprovechar las ventajas del MUE y hacer frente a sus efectos negativos. Pero es posible que el subcontinente tenga que diseñar no sólo una estrategia frente a la CE, sino también una estrategia global. Y ello, porque la modificación de las condiciones de la competitividad no se limitará exclusivamente al ámbito comunitario. Por el contrario, es previsible que la futura producción europea -cada vez más eficiente en calidades y precios- tienda a expandirse y a competir en terceros mercados.

Es conveniente recordar, a este respecto, que América Latina tendrá un fuerte competidor en los países de Europa Central y del Este, que están abriéndose a la economía de mercado y que se hallan muy próximos geográficamente al Espacio Económico Europeo (EEE), formado conjuntamente por la CE y la AELC, y que entrará en vigor al mismo tiempo que el MUE, el 1 de enero de 1993.

En este sentido, si América Latina logra diseñar una estrategia global y coherente, parece razonable plantear a la CE que -ante el doloroso esfuerzo realizado por las sociedades latinoamericanas y el gran reto que va a suponer el MUE- se otorgue al subcontinente un periodo más largo de adaptación a las nuevas normas y reglas del juego, conforme a una agenda que tenga en cuenta el grado de desarrollo de estos países, acompañado de una cooperación reforzada en otros terrenos.

**NOTAS**

1. CEPAL, "Las relaciones comerciales de América Latina", en **Notas sobre la Economía y el Desarrollo**, nº 487, En.-Feb. 1990, Santiago de Chile.
2. COMITE ECONOMICO Y SOCIAL DE LA C.E.(CES), Proyecto de Informe de la Sección de Relaciones Exteriores, Política Comercial y Desarrollo sobre "La cooperación económica entre la Comunidad Europea y América Latina", 4 de Enero de 1990. (Doc. CES 1228/89, Po-JUL/ac/cf). Citado por GALISONGA JORDA, Albert, "España-América Latina: relaciones bilaterales y dimensión europea", en **Anuario Internacional CIDOB 1990**, Barcelona 1991, pp. 61-73.
3. EUROSTAT, "EC-Latin American Trade 1979-1987", Bruselas-Luxemburgo 1989. PORTILLO PASQUAL DEL RIOUELME, Luis, "Las relaciones comerciales entre la Comunidad Europea y América Latina", Documentos Preparatorios de la VIII Conferencia Extraordinaria de Ministros y Jefes de Planificación de América Latina y El Caribe (Madrid, marzo de 1992), CICYT-Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, octubre de 1991, mimeo.
4. PAYNO, Juan Antonio, "El momento histórico de la Comunidad Europea", Documentos Preparatorios de la VIII Conferencia Extraordinaria... (Ibid), Madrid 9 de noviembre de 1991, mimeo. NIETO SOLIS, José Antonio, "La política comercial de la Comunidad europea y el comercio de España con América Latina", <Información Comercial Española>, enero de 1989.
5. Sobre estos cinco temas puede consultarse el trabajo de GRANDI, Jorge, "Las dimensiones del Mercado Unico Europeo y América Latina: Implicaciones y reflexiones sobre algunos interrogantes", <Pensamiento Iberoamericano> nº 19, Madrid, enero-junio 1991.
6. Mediante el principio del <reequilibrio>, la CE pretende -en el marco de las negociaciones agrícolas de la Ronda Uruguay- dejar abierta la posibilidad de establecer ex-novo, o aumentar, determinados derechos arancelarios para compensar la reducción o eliminación de otros apoyos agrícolas, al tiempo que se reduce la protección global a la agricultura. La soja sería uno de los productos afectados. Véase al respecto PORTILLO, Luis, "La lenta evolución de las posiciones agrícolas en la Ronda Uruguay", <Boletín Económico de Información Comercial Española> (BICE) nº 2259, Madrid, 3 de diciembre de 1990. MILAN DIEZ, Rafael, "Reforma de la Política Agrícola Común", <BICE>, 25 de febrero de 1991.
7. Algunos autores han señalado que la agricultura sólo aparentemente es la cuestión clave de las negociaciones en el seno de la Ronda Uruguay. En realidad, el contencioso agrícola habría sido utilizado (especialmente por Estados Unidos) como vínculo para lograr acuerdos en temas de mucha mayor envergadura, como la protección de la propiedad intelectual, los servicios, la inversión

y los subsidios. Véase al respecto KHOR KOK PENG, Martin, "La soberanía del Tercer Mundo en juego en la Ronda Uruguay", <Anuario Internacional CIDOB 1990>, Barcelona 1991, pp.213-224.

8. Sobre el tratamiento del tema agrícola en la Ronda Uruguay puede consultarse MILAN DIEZ, Rafael, "Las negociaciones sobre agricultura en la Ronda Uruguay del GATT", <BICE>, 25 de marzo de 1991. Y también PORTILLO, Luis, "Temas de la Ronda Uruguay", <BICE> nº 2243, Madrid, 3 de julio de 1990; "Ronda Uruguay: ¿Hacia un nuevo orden agrícola mundial?", <BICE> nº 2254, Madrid, 29 de octubre de 1990; "Principales propuestas agrícolas en la Ronda Uruguay", <BICE> nº 2255, Madrid, 5 de noviembre de 1990; "El enfrentamiento agrícola entre Estados Unidos y la CE en la Ronda Uruguay", <BICE> nº2257, Madrid, 19 de noviembre de 1990.

9. Un trabajo muy interesante sobre el verdadero trasfondo de la Ronda Uruguay y sus implicaciones para el Tercer Mundo, es el de KHOR KOK PENG, Martin, "La soberanía económica del Tercer Mundo en juego en la Ronda Uruguay del GATT", <Anuario Internacional CIDOB 1990>, Barcelona 1991.

10. Un análisis crítico del Acuerdo Multifibras puede verse en DIAZ MIER, Miguel Angel, "La regulación institucional del comercio textil: el AMF", <Información Comercial Española>, agosto-septiembre de 1986.

11. Véase GRANDI, Jorge, op. cit.

12. El examen de los efectos del MUE sobre las diferentes categorías de productos sigue de cerca el reciente trabajo de IRELA, "El Mercado Unico Europeo y América Latina", Dossier nº 34, Madrid, septiembre de 1991.

## ANEXO I: DATOS BÁSICOS

**Cuadro 1: Indicadores económicos generales de la CE y otras áreas comerciales seleccionadas (1989)**  
(en dólares, porcentajes y valores absolutos)

	PIB (miles de millones)	Población total (millones)	PIB per cápita (\$)	Crecimiento real PIB (1980-1989)	Comercio (miles de millones)
Bélgica-Luxemburgo	197,6	10,3	19.172	2,0	197,9
Dinamarca	127,0	5,2	24.652	1,7	54,2
R.F.A.	1.479,4	63,3	23.357	2,1	611,0
Francia	1.164,8	56,3	20.685	2,1	372,0
Grecia	67,6	10,1	6.706	1,5	22,6
Irlanda	41,3	3,5	11.713	3,1	38,3
Italia	1.074,5	57,7	18.628	2,3	294,2
Países Bajos	274,6	14,9	18.380	1,8	211,3
Portugal	58,4	9,8	5.950	2,7	31,7
España	480,4	39,2	12.245	2,9	115,8
Reino Unido	972,5	57,4	16.951	2,6	350,0
CE 12	6.135,7	338,1	18.150	2,3	2.299,0
AELC	642,7	32,0	20.052	2,4	381,2
Canadá	500,8	26,0	19.261	3,1	237,8
México	176,4	86,7	2.034	1,2	49,8
Estados Unidos	5.289,3	246,1	21.491	3,2	857,5
NAFTA	5.966,5	358,9	16.627	3,1	1.145,1
Pacto Andino	157,1	89,7	1.752	1,0	41,4
MCCA	26,5	25,7	1.030	0,5	11,0
Mercosur	488,0	199,5	2.416	1,3	88,1
América Latina <sup>(1)</sup>	684,2	330,7	2.069	1,2	145,7
Japón	2.963,1	123,1	24.067	4,3	496,5
NICs <sup>(2)</sup>	340,6	68,0	5.011	8,4	388,9
ANASE	272,1	315,4	863	4,0	248,2
TOTAL	17.004,8	1.566,1	10.858	3,0	5.104,5

Las estadísticas de Japón corresponden a 1990. El PIB, la población total y el PIB per cápita de 1990 para todos los países de la CE son provisionales.

(1) América Latina comprende las veinte repúblicas menos Cuba y México.

(2) Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán. Singapur está incluido en ANASE.

Fuente: Calculado por IRELA en base a datos de: Comisión de las Comunidades Europeas, *Annual Economic Report 1990-1991*, no. 46, Dic. 1990; OCDE, *Perspectives Economiques de l'OCDE*, no. 48, Dic. 1990; Banco Interamericano de Desarrollo, *Economic and Social Progress in Latin America*, 1990; Banco Mundial, *World Development Report*, 1990; Fondo Monetario Internacional, *Direction of Trade Statistics*, 1990; UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1989.

**Cuadro 2: Socios comerciales de América Latina**  
(millones de dólares y porcentajes)

EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS A:	1985	1989	% Tasa de Crecimiento Anual 1985-89	% Participación Total 1989
Estados Unidos	37.783,9	44.105,1	3,9	39,5
Comunidad Europea	20.923,2	26.674,0	6,3	23,9
América Latina & Caribe	11.283,1	15.378,0	8,0	13,8
Japón	5.055,6	7.069,1	8,7	6,3
Asia	4.268,1	6.503,0	11,1	5,8
CAME	3.971,7	3.786,6	-1,2	3,4
Oriente Medio	2.899,2	2.632,8	-2,4	2,4
África	2.271,5	1.294,7	-13,1	1,2
Otros	2.337,0	4.092,9	15,0	3,7
<b>TOTAL</b>	<b>90.793,2</b>	<b>111.536,1</b>	<b>5,3</b>	<b>100,0</b>

IMPORTACIONES LATINOAMERICANAS DESDE:	1985	1989	% Tasa de Crecimiento Anual 1985-89	% Participación Total 1989
Estados Unidos	23.664,3	35.350,9	10,6	41,3
Comunidad Europea	10.880,6	16.037,1	10,2	18,7
América Latina & Caribe	12.287,6	15.886,4	6,6	18,6
Japón	3.969,9	5.635,0	9,2	6,6
Asia	1.681,8	2.911,9	14,7	3,4
CAME	808,9	1.110,6	8,2	1,3
Oriente Medio	3.384,8	3.784,0	2,8	4,4
África	2.237,3	1.166,7	-15,0	1,4
Otros	2.007,7	3.713,4	16,6	4,3
<b>TOTAL</b>	<b>60.922,9</b>	<b>85.596,2</b>	<b>8,9</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Calculado por IRELA en base a datos del FMI, *Direction of Trade Statistics*, 1990.



**Cuadro 3: Comercio América Latina - CE por productos (1989)**  
(millones de ECU y porcentajes del total)

Exportaciones latinoamericanas a la CE 12			
Orden	Valor	% del total	Descripción
1	3.141,2	11,85	Grano de soja y derivados
2	2.271,6	8,57	Café
3	2.061,0	7,78	Petróleo crudo
4	1.513,5	5,71	Cobre no-refinado
5	1.184,6	4,47	Mineral de hierro y concs
6	693,8	2,62	Plátanos
7	523,0	1,97	Jugo de frutas
8	426,8	1,61	Restos metales preciosos
9	392,4	1,48	Carbón
10	374,9	1,41	Tabaco
<b>Los Diez</b>	<b>12.582,8</b>	<b>47,47</b>	
<b>Total</b>	<b>26.479,2</b>	<b>100,00</b>	
Exportaciones de la CE(1) a América Latina			
Orden	Valor	% del total	Descripción
1	809,5	5,16	Automóviles y autopartes
2	506,5	3,23	Maquinaria y repuestos
3	456,3	2,91	Material aéreo
4	454,7	2,89	Leche
5	263,8	1,68	Telecomunicaciones
6	240,4	1,53	Buques, barcos y transbs.
7	203,8	1,29	Alcohol y bebidas
8	159,4	1,01	Maquinaria diversa
9	146,9	0,93	Medicamentos
10	137,6	0,87	Maquinaria Textil
<b>Los Diez</b>	<b>3.378,9</b>	<b>21,50</b>	
<b>Total</b>	<b>15.690,4</b>	<b>100,00</b>	

(1) No incluye exportaciones calificadas de "confidenciales".

Fuente: Eurostat.

CUADRO 3.5

## PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR AMERICA LATINA A LA CE (1986)

Orden de Importancia	Producto	Valor (miles de ECUs)	%/Total	Total Acum. en %
1	Café sin tostar	3519846	17.38	17.38
2	Aceites de petróleo crudos	2397394	11.84	29.22
3	Tortas de soja	1523161	7.52	36.74
4	Mineral de hierro y sus concentrados, no aglomerados	882970	4.36	41.10
5	Cobre refinado, en bruto	747766	3.69	44.79
6	Soja	691017	3.41	48.20
7	Plátanos (incluso plátano verde, frescos o secos)	625213	3.09	51.29
8	Carne de ganado bovino fresca	305327	1.51	52.80
9	Aglomerados de mineral de hierro	273163	1.35	54.15
10	Jugo de naranja	253657	1.25	55.40
11	Harinas de pescado	234431	1.16	56.56
12	Aves de corral	209419	1.03	57.59
13	Cueros de bovinos y equinos	182692	0.90	58.49
14	Pulpa química de madera	182449	0.90	59.39
15	Motores de combustión para automóviles	173521	0.86	60.25
16	Tabaco curado	172052	0.85	61.10
17	Cobre sin refinar	167861	0.83	61.93
18	Minerales de zinc y sus concentrados	152088	0.75	62.68
19	Crustáceos y moluscos, frescos o congelados	150079	0.74	63.42
20	Manzanas frescas	145119	0.72	64.14
21	Fuel oils	144609	0.71	64.85
22	Extractos, esencias y concentrados de café	138930	0.69	65.54
23	Tartas de semilla de girasol	131259	0.65	66.19
24	Minerales de cobre y sus concentrados	130892	0.65	66.84
25	Pescado congelado	127821	0.63	67.47
26	Gasóleos	123974	0.61	68.08
27	Cacao en grano, crudo o tostado	123050	0.61	68.69
28	Algodón (excl. la borra), sin cardar ni peinar	120422	0.59	69.28
29	Otras ferroaleaciones	116196	0.57	69.85
30	Productos vegetales para alimentación animal	106256	0.52	70.37
31	Maíz sin moler	100778	0.50	70.87

Fuente: EUROSTAT

CUADRO 3.6

## PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LA CE A AMERICA LATINA (1986)

Orden de Importancia	Producto	Valor (miles de ECUs)	%/Total	Total acumulado en %
1	Otras partes y accesorios de automóviles	891420	6.57	6.57
2	Automóviles para pasajeros (excl. autobuses)	300551	2.22	8.79
3	Aparatos eléctricos para empalme, protección, etc.	247620	1.83	10.62
4	Otros compuestos heterocíclicos; ácidos nucleicos	228782	1.74	12.36
5	Artículos de joyería y de metales preciosos	175752	1.30	13.66
6	Partes y piezas sueltas para motores de automóvil	159839	1.18	14.84
7	Libros, folletos e impresos	158756	1.17	16.01
8	Partes de equipo de telecomunicación	152322	1.12	17.13
9	Whisky	139996	1.03	18.16
10	Otros buques y embarcaciones	130664	0.96	19.12
11	Medicamentos que contengan otras sustancias	120467	0.89	20.01
12	Tractores de ruedas	118870	0.88	20.89
13	Aparatos de radar, etc.	117390	0.87	21.76
14	Otros instrumentos y aparatos electrónicos para medición y control	113259	0.84	22.60
15	Carne de bovino	110308	0.81	23.41
16	Rodamientos de todas clases	105910	0.78	24.19
17	Maquinaria para las industria del caucho y del plástico	103050	0.76	24.95
18	Yates, embarcaciones deportivas, etc.	98554	0.73	25.68
19	Equipo de calefacción y refrigeración	96566	0.71	26.39
20	Leche en polvo	96084	0.71	27.10
21	Partes de los aparatos del subgrupo 764.1	94910	0.70	27.80
22	Otras máquinas y aparatos mecánicos con funciones especiales	94324	0.70	28.50
23	Buques cisternas de cualquier tipo	93358	0.69	29.19
24	Otros productos y preparados químicos	88544	0.65	29.84
25	Hierro o acero en desbastes (blooms, slabs, etc.)	87886	0.65	30.49
26	Partes y piezas de maquinaria del Capít. 728	87203	0.64	31.13
27	Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía	83724	0.62	31.75
28	Materias tintóreas orgánicas sintéticas (incl. pigmentos)	82332	0.61	32.36
29	Arboles de transmisión, cigüeñales, engranajes, etc.	77758	0.57	32.93
30	Desbastes de hierro o acero en rollos para relaminación	77449	0.57	33.50

Fuente: EUROSTAT

CUADRO 4.1

PARTICIPACION DE LOS DIFERENTES PAISES  
EN EL COMERCIO DE LA CE CON AMERICA LATINA  
Y TASA DE COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES COMUNITARIAS

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES			TASA COBERTURA		
	78	85	87	78	85	87	78	85	87
A.Latina	100	100	100	100	100	100	89	51	72
Argentina	19	11	10	17	10	13	78	47	91
Bolivia	1	0	0	1	1	1	100	84	107
Brasil	30	34	37	21	17	24	63	26	46
Chile	9	6	7	5	5	6	50	45	58
Colombia	7	5	7	5	7	6	66	64	61
Costa Rica	1	1	1	1	1	1	68	75	52
Cuba	2	1	2	3	6	3	155	235	148
Rep.Dominicana	1	0	1	1	1	1	106	156	200
Ecuador	1	1	1	4	3	3	255	177	162
El Salvador	2	0	1	1	1	1	34	60	101
Guatemala	2	1	1	1	1	1	65	84	110
Haití	0	0	0	0	1	1	103	113	176
Honduras	1	1	1	1	1	1	51	50	41
México	6	18	16	14	18	13	227	50	59
Nicaragua	1	0	0	0	1	1	23	112	153
Panamá	2	1	2	3	6	3	154	246	138
Paraguay	2	1	1	1	1	1	40	39	62
Perú	3	3	1	4	3	5	113	52	101
Uruguay	2	1	2	2	1	2	85	71	70
Venezuela	9	13	6	14	15	15	146	59	168

Fuente: EUROSTAT

Cuadro 4: Flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina de los Estados Miembros de la CE, Estados Unidos y Japón (1), 1977-1988  
(valor en millones de dólares)

País de Origen	1977-1978	1979-1980	1981-1982	1983-1984	1985-1986	1987-1988	1977-1988
Bélgica	-9,3	60,7	30,1	31,0	21,3	244,0	377,8
Dinamarca	n.a.	n.a.	6,8	-	-	-	6,8
Francia	257,6	432,8	720,6	221,3	227,5	205,0	2064,8
R.F.A.	543,6	695,8	772,1	582,1	137,2	790,0	3520,6
Italia	-25,0	388,3	-67,5	342,5	129,6	268,0	1055,9
Países Bajos	110,2	142,0	216,6	185,7	180,2	154,0	988,7
España	209,5	379,5	458,9	170,1	175,1	383,5	1776,6
Reino Unido	444,6	535,0	664,0	672,8	1574,8	1889,0	5780,2
TOTAL 8 Europeos	1531,2	2634,1	2801,6	2205,5	2445,7	3953,5	15571,6
EEUU	4505,0	5642,0	4678,0	-210,0	523,0	2144,0	17282,0
Japón (2)	628,4	1354,6	1948,1	2360,1	2543,5	2390,0	11224,7

(1) América Latina comprende: América del Sur, América Central, México, Panamá, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tobago.

(2) Después de 1981, los flujos de la inversión japonesa se concentraron en Panamá.

Fuente: Cálculos de IRELA basados en estadísticas de la OCDE.

Cuadro 5: Visión Global del Impacto del MUE en América Latina de acuerdo a factores y temas explicativos(\*)

Factores Principales	Productos Tropicales					Productos Agrícolas de Zona Templada			
	Café	Plátanos	Cacao	Tabaco	Fruitas tropicales, flores y plantas cortadas, productores de mar	Cereales	Carne	Soja	Azúcar
Crecimiento del ingreso	Moderadamente positivo	Positivo	Positivo		Fuertemente positivo		Moderadamente positivo	Moderadamente positivo	
Efectos de precio	Positivo		Positivo	Negativo					
Cambios en la demanda	Depende de la calidad		Posiblemente, debido a preferencias por el consumo de granos africanos			El impacto del MUE estará probablemente influenciado y condicionado por los cambios en la Política Agrícola Común y los resultados de la Ronda Uruguay.			
Aumento en la competitividad productiva de la CE / medidas de liberalización de mercado									
Integración vertical de la producción de la CE / economías de escala	Potencialmente negativo								
Normas técnicas y sanitarias			Depende de las normas del chocolate	Negativo	Potencialmente negativo		Potencialmente negativo		
Regulaciones ambientales									
Eliminación de cuotas nacionales / acuerdos bilaterales preferenciales		Positivo, excepto para el Caribe							

Factores Principales	Productos Minerales			Productos Manufacturados		Inversión Extranjera Directa	Servicios	
	Mineral de hierro	Metales y minerales procesados	Petróleo	Prendas, zapatos, textiles y cuero	Otros		Transporte, telecomunicaciones, servicios financieros, tecnologías de la información	Turismo
Crecimiento del ingreso		Moderadamente positivo	Moderadamente positivo	Positivo	Fuertemente positivo			Positivo
Efectos de precio								
Cambios en la demanda	Moderadamente negativo							
Aumento de la competitividad productiva de la CE/ medidas de liberación de mercado	Moderadamente negativo	Moderadamente positivo	Negativo	Depende de las eventuales medidas de restricción de importaciones de la CE			Negativo	
Integración vertical de la producción de la CE / economías de escala						Potencialmente negativo		
Normas técnicas y sanitarias					Negativo		Negativo	
Regulaciones ambientales		Positivo	Negativo				Negativo	
Remoción de cuotas nacionales / acuerdos bilaterales preferenciales			Negativo	Incierto	Incierto			

\* Este cuadro indica sólo los efectos más significativos. Los indirectos y de menor relevancia han sido excluidos en aras de una mayor claridad. Los efectos de precio se derivan de cambios en los niveles y de la imposición de gravámenes al consumo dentro de la CE.

Fuente: IRELA.

•  
•  
•

•  
•



.

.

.

.

.

