
temas de coyuntura

A América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea

Una contribución de la CEPAL a la Cumbre de Jefes
de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe
y de la Unión Europea



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional y
Financiamiento para el Desarrollo

Santiago de Chile, julio de 1999

Este documento fue preparado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, con la participación de su Directora, la Sra. Vivianne Ventura Dias, como autora principal; la Sra. Valérie Onffroy de Vérez, experta asociada, que fue responsable de la sección IV; y los funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional, el Sr. Jaime Contador, responsable del procesamiento de los datos estadísticos, y el Sr. Miguel Izam, que colaboró en la sección III.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1223-P

ISBN: 92-1-321497-9

Copyright © Naciones Unidas, julio de 1999. Todos los derechos reservados

Número de venta: S.99.II.G.12

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Introducción	7
II. El comercio y la inversión entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: relaciones asimétricas estructurales	9
A. El comercio de bienes	9
B. El comercio de servicios	19
C. La inversión extranjera directa	20
III. La estrategia de la Unión Europea para América Latina	23
A. El reconocimiento de las diferencias regionales	24
B. El ámbito de la cooperación	25
C. El Sistema Generalizado de Preferencias	26
IV. La Agenda 2000 de la Unión Europea	29
A. Implicaciones del proceso de ampliación	30
1. Principales consecuencias en la Unión Europea de su próxima ampliación	30
2. Los posibles efectos de la próxima ampliación en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina	33
B. La reforma de la política agrícola común	35
1. La línea directriz de la nueva reforma de la PAC	35
2. La multifuncionalidad de la agricultura comunitaria: sustrato de la postura negociadora de la Unión Europea a nivel multilateral	38
V. Consideraciones finales	39
Bibliografía	43
Anexo estadístico	45

Índice de cuadros

Cuadro II.1	Unión Europea: importaciones desde América Latina y el Caribe, 1980-1997	10
Cuadro II.2	Unión Europea: Exportaciones hacia América Latina y el Caribe, 1980-1997	12
Cuadro II.3	Unión Europea: Principales productos importados desde América Latina y el Caribe, 1997	18
Cuadro II.4	Composición promedio de las exportaciones de servicios desde América Latina hacia la Unión Europea y desde la Unión Europea hacia América Latina, 1992-1996	19
Cuadro II.5	Distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 1997	20
Cuadro II.6	Distribución geográfica de las fuentes de la inversión extranjera directa, 1997.....	21
Cuadro IV.1	Importaciones de la Unión Europea desde los países de Europa Central y Oriental (PECO) y de América Latina, 1993-1996.....	33
Cuadro IV.2	Exportaciones de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental (PECO) y de América Latina, 1993-1996.....	34
Cuadro IV.3	Política Agrícola Común (PAC). Comparación entre las propuestas de la Comisión de la Agenda 2000 y las decisiones del Consejo Europeo de Berlín.....	37

Índice de gráficos

Gráfico II.1	Unión Europea (UE): Participación de las exportaciones e importaciones, considerando el comercio intra-Unión Europea, 1970-1997	13
Gráfico II.2	Unión Europea(UE): Participación de las exportaciones e importaciones, excluyendo el comercio intra-Unión Europea, 1970-1997	14
Gráfico II.3	Crecimiento del comercio intra-Unión Europea, 1970-1997	15
Gráfico II.4	Unión Europea (UE): Composición del comercio con América Latina y el Caribe (ALC) e intra-Unión Europea, 1970-1997	16

Resumen

Las relaciones entre América Latina y la Unión Europea (UE) se estrecharon en los últimos quince años, en un contexto de importantes transformaciones estructurales en ambas regiones. Por un lado, las economías latinoamericanas se ajustaron a las nuevas condiciones de liquidez internacional, ingresaron en un proceso de reformas económicas caracterizado por la apertura de sus mercados, la privatización y la desreglamentación, y definieron una estrategia de inserción internacional conocida como “regionalismo abierto”. Por su lado, los países europeos profundizaron su proceso de integración, primero, a través de la formación del mercado único, y posteriormente, por la creación gradual de la Unión Económica y Monetaria Europea. Además, esa profundización de la integración europea avanza junto a un complejo proceso de ampliación hacia los países de Europa Central, Oriental y Meridional.

Este documento examina la posición de los países latinoamericanos en el comercio de bienes y servicios y en la inversión extranjera directa de la Unión Europea. También describe, en forma resumida: i) la estrategia de la UE para los países de América Latina, definida en documentos de la Comisión de las Comunidades Europeas, y ii) algunos cambios en la cooperación para el desarrollo de la Unión Europea hacia los países latinoamericanos y en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE. Además, expone las obligaciones creadas por la ampliación de la UE hacia los países de menor desarrollo de Europa Central y Oriental, que determinaron cambios en la política agrícola común, sin que se eliminaran los efectos de ésta sobre el acceso de terceros países a los mercados. Finalmente, se propone un paralelismo entre el argumento de la “multifuncionalidad” de la agricultura para los europeos y la “multifuncionalidad” de los sectores de bienes y servicios más intensivos en tecnología para las economías latinoamericanas.

I. Introducción

El Consejo Europeo de Madrid aprobó, en 1995, la agenda política para Europa y el calendario que los Estados miembros deberían cumplir entre 1996 y el año 2000 para concluir con éxito la adaptación del Tratado de Maastricht, efectuar el lanzamiento de la moneda única en los plazos predeterminados, preparar la adhesión de los Estados de la Europa del Centro, del Este, y del Sur, y fijar los lineamientos del presupuesto comunitario para los próximos siete años. El mismo Consejo adoptó el documento propuesto por la Comisión Europea, titulado “Unión Europea – América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación 1996-2000”, en el cual la Unión Europea (UE) proponía una nueva estrategia para sus relaciones con América Latina, basada en un enfoque diferenciado de acuerdo con la percepción europea de las necesidades de cada país y de cada subregión. Como resultado de este enfoque, la UE debe profundizar sus relaciones en los niveles político, comercial y de cooperación con cada país o subregión del subcontinente, moduladas en función de las realidades nacionales y regionales.

Otro documento reciente propuesto por la Comisión Europea hizo un balance de la asociación con América Latina, fundamentada en un diálogo a escala de los distintos subgrupos regionales y en un conjunto de instrumentos adaptados a las realidades políticas y socioeconómicas de cada uno de ellos (Comisión de las Comunidades Europeas, 1999). Los principales objetivos que la Comisión sugiere para la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea, de junio de 1999, son: 1) destacar la especificidad del enfoque europeo con respecto al subcontinente

latinoamericano, y 2) definir líneas de acción convergentes en tres grandes ejes de las relaciones entre la UE y América Latina: el ámbito político y estratégico; el ámbito económico y comercial y el ámbito de la cooperación.

La cooperación entre la UE y América Latina ha tenido un desarrollo notable en las últimas décadas, especialmente debido a algunos hechos significativos, entre los cuales se destacan los diálogos políticos con América Central (1984) y con el Grupo de Río (1990). Además, la UE se ha mantenido como el primer proveedor de fondos de asistencia oficial para el desarrollo en Latinoamérica, los que empero han registrado una tendencia declinante. Paralelamente, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha ampliado sus actividades hacia los países de América Latina. De igual forma, a partir de 1990 los antiguos acuerdos económicos han sido sustituidos por otros nuevos llamados de “tercera generación”, que han sido firmados con todos los países o subregiones del subcontinente, incorporando las cláusulas “democrática” y “evolutiva”.¹

Se puede decir que en términos generales los contenidos de la actual cooperación entre la UE y América Latina son de dos tipos. Por una parte, están los ámbitos temáticos de carácter tradicional, con algunos cambios en los instrumentos empleados que no llegan a afectar su continuidad en el tiempo. Por otra, se observan elementos nuevos que buscan responder de una manera dinámica a los intereses de las dos regiones, y a la progresiva revalorización por el bloque europeo de la importancia económica y política de la región latinoamericana.

Existen restricciones de varios órdenes para que la UE pueda cumplir con algunos de sus grandes propósitos en las relaciones con América Latina. Los datos disponibles no destacan a los países de América Latina como socios prioritarios de la UE, mientras que las relaciones entre las dos regiones se han caracterizado por asimetrías crecientes que no favorecen las economías latinoamericanas.

La formación del espacio europeo ampliado, formalizada en la *Agenda 2000*, presenta severos desafíos a los objetivos de solidaridad e integración europeos, pues la inclusión de los países de Europa Central y Oriental (PECO) elevará el número de países miembros a cerca de 25 en la próxima década. Los 10 países postulantes representan 105 millones de habitantes con un nivel medio de ingreso per cápita (en paridad de poder de compra) que alcanza aproximadamente a un tercio de la media comunitaria, y su adhesión a la UE se traducirá en un aumento de la capacidad de producción agropecuaria comunitaria, y de la heterogeneidad económica y social. A fin de enfrentar las consecuencias de esta expansión, la demanda de apoyo comunitario por parte de los nuevos Estados miembros, y la presión externa por una mayor liberalización del comercio agrícola, la Comisión Europea sugirió una reforma radical de la política agrícola común (PAC), que ha sido suavizada de acuerdo a las últimas decisiones del Consejo Europeo.

Cabe recordar las palabras del anterior presidente de la Comisión, Jacques Delors, que admitió que la seguridad de Europa pasa por sostener fuertes lazos con sus vecinos inmediatos, pero que su proyección y prosperidad futuras dependerán de su capacidad de mantener los lazos tradicionales y de conservar, e incluso tomar, posiciones importantes en los mercados emergentes (Delors, 1996, p. 18).

¹ Excepto con Cuba.

II. El comercio y la inversión entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: relaciones asimétricas estructurales

A. El comercio de bienes

América Latina tiene escasa importancia en el comercio comunitario europeo y permaneció al margen del trato preferencial recibido por otras áreas en desarrollo. El reciente acercamiento en el terreno político-institucional no evitó el debilitamiento de sus relaciones económicas y comerciales. Entre 1980 y 1990, las importaciones de los 15 países de la UE aumentaron de cerca de 848 mil millones a más de 1.5 billón de dólares, sin embargo las importaciones desde América Latina crecieron de poco más de 27 a 35 mil millones de dólares (véase el cuadro II.1). Así, en términos relativos, las importaciones de la UE provenientes de los países latinoamericanos y caribeños disminuyeron de 3.2% a 2.3%. Por otra parte, datos de la CEPAL indican que el mercado de la UE permaneció relativamente estable para América Latina, representando alrededor de un cuarto de las exportaciones latinoamericanas en los años ochenta.

Cuadro II.1

UNIÓN EUROPEA: IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-1997
(Millones de dólares)

Origen	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Mundo	847 549	726 739	1 543 410	1 575 966	1 652 215	1 417 306	1 591 156	1 921 447	1 971 663	1 976 257
América Latina y el Caribe	27 092	25 654	35 171	34 608	34 851	29 896	35 384	41 194	40 262	41 767
Mercosur	21 981									
Argentina	2 946	2 599	4 545	4 786	4 440	3 781	4 599	5 042	5 203	4 440
Brasil	7 162	8 494	12 379	12 085	12 528	10 854	13 286	14 205	13 548	14 656
Paraguay	282	245	564	365	246	274	238	233	188	218
Uruguay	371	218	523	493	502	419	467	487	534	557
Comunidad Andina	2 188	1 547	2 062	2 269	2 291	2 085	2 646	3 175	2 932	3 238
Bolivia	238	99	151	117	136	129	181	214	234	228
Colombia	1 950	1 448	1 911	2 151	2 154	1 956	2 464	2 960	2 698	3 011
Ecuador	333	223	457	721	792	698	957	1 103	1 122	1 198
Perú	826	764	1 058	1 040	1 007	942	1 185	1 357	1 372	1 522
Venezuela	3 599	3 176	2 215	1 981	1 923	1 474	1 588	2 073	2 079	1 950
Chile	2 083	1 404	3 382	3 281	3 352	2 735	2 961	4 145	3 760	3 856
México	2 828	4 333	3 869	3 789	3 805	2 923	3 131	4 027	3 877	4 285
Mercado Común Centroamericano	1 562	1 027	1 470	1 456	1 418	1 407	2 080	2 382	2 447	2 640
Costa Rica	351	287	647	691	643	676	1 072	985	1 129	1 135
El Salvador	367	173	158	169	107	139	311	370	346	423
Guatemala	456	206	268	204	253	254	336	475	426	522
Honduras	239	247	279	256	303	271	271	402	390	393
Nicaragua	149	114	118	136	112	66	89	150	156	168
Otros de América Latina y el Caribe	2 325	1 592	2 373	2 147	2 218	1 902	2 113	2 736	2 931	3 115
Barbados	37	27	48	39	48	55	39	47	112	78
Cuba	517	328	356	350	314	264	324	337	344	551
Granada	18	13	14	13	10	9	8	9	10	11
Haití	92	67	44	33	31	23	21	42	39	37
Jamaica	325	151	392	385	373	388	428	482	575	545
Guyana	162	122	140	136	188	168	165	191	225	222
Panamá	294	326	738	615	564	427	419	783	752	618
Rep. Dominicana	128	111	189	187	232	206	276	337	339	346
Suriname	290	159	238	170	223	157	167	188	175	213
Trinidad y Tabago	460	288	215	219	236	203	266	319	361	494

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Más aún, entre 1990 y 1997, mientras las exportaciones de América Latina y el Caribe aumentaron de 121 a 267 mil millones de dólares, las exportaciones destinadas a los países de la UE se contrajeron de un 24% a cerca del 13%. Evidentemente, este último resultado muestra la influencia de la estrategia mexicana de acercamiento al mercado de los Estados Unidos. Pero aún excluyendo México, la proporción de la UE en las exportaciones latinoamericanas disminuye de 27% a 22% (CEPAL, 1999, pp. 192-195). Como proporción de las importaciones de la UE, la parte de América Latina y el Caribe se redujo a un 2.1%, durante los mismos años.

De forma similar, la participación de América Latina en las exportaciones de la UE mermó fuertemente en la década de los años ochenta, como consecuencia de las políticas de ajuste y de la carga de la deuda externa. En 1980, los países latinoamericanos consumían cerca de 2.8% del valor exportado por los 15 países de Europa, mientras que al final de la década esa proporción bajó a la mitad (véase el cuadro II.2). Posteriormente, el nuevo modelo de desarrollo adoptado por América Latina en la presente década, en el cual las importaciones juegan un papel importante como instrumento de estabilización de precios y de modernización de las empresas, determinó un crecimiento sin precedentes de las importaciones latinoamericanas. Las exportaciones de la UE hacia los países de la región, que en 1990 alcanzaban a alrededor de 22 mil millones de dólares, muy cerca de los valores del principio de la década anterior, se incrementaron a tasas elevadas, duplicando con creces ese valor en 1997 (más de 51 mil millones de dólares). La tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones europeas hacia América Latina de 13%, superó en más de dos veces la tasa global de las exportaciones europeas (5.1%). La región aumentó así su participación en las exportaciones europeas de 1.5% a 2.4%. A partir de 1993, el saldo comercial de las transacciones entre la UE y América Latina, que tradicionalmente fuera negativo para la UE, pasa a favorecer a los europeos.²

Como lo indican los gráficos II.1 y II.2, la importancia del comercio intracomunitario permaneció relativamente estable entre los años 1970 y 1997, constituyendo alrededor del 60% del total del comercio de los 15 países de la UE. Cabe señalar que las iniciativas asociadas con la formación de un mercado único incidieron en el incremento de esta participación entre 1985 y 1990, período en el que el mercado interno se convirtió en el principal determinante de la dinámica del comercio externo comunitario (véase el gráfico II.3).

Sin embargo, aunque las cifras estén redondeadas, el gráfico II.2 muestra el crecimiento de los PECO en el comercio extracomunitario, así como el de los países asiáticos, y de Japón, aunque en menor medida este último respecto de las exportaciones europeas. A pesar del crecimiento de las importaciones en la actual década, América Latina, como compradora de los productos europeos, no ha logrado recuperar el peso que tuvo en 1970. Es más, ninguna otra región ha perdido su participación en las importaciones europeas como la latinoamericana: mientras las importaciones europeas desde los otros países de Europa pasaron de 17% en 1970 a 25% en 1997, y las provenientes de los países de Asia (incluyendo Japón) pasaron de 11% a 28%, las compras europeas desde Latinoamérica disminuyeron de un 9% a cerca de un 5%.

La otra cara del mismo problema es la composición del comercio entre América Latina y los países europeos. El gráfico II.4 muestra que las exportaciones europeas a la región están constituidas básicamente de manufacturas, y que esa composición no sufrió grandes cambios desde 1970 a 1997. Del mismo modo, el comercio intracomunitario se compone fundamentalmente de manufacturas y la proporción ocupada por los productos básicos se redujo a lo largo del período analizado.

² México empezó a acumular saldos negativos con la Unión Europea desde 1990 (véanse los cuadros II.1 y II.2).

Cuadro II.2

UNIÓN EUROPEA: EXPORTACIONES HACIA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-1997

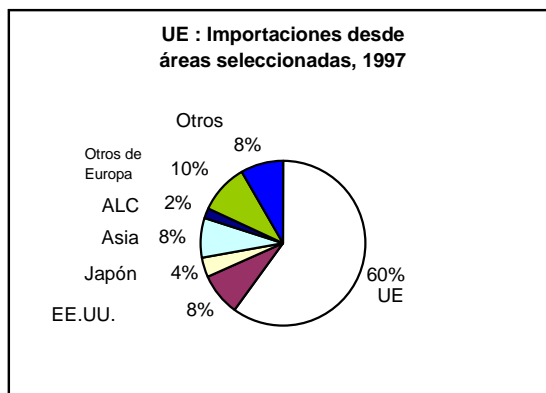
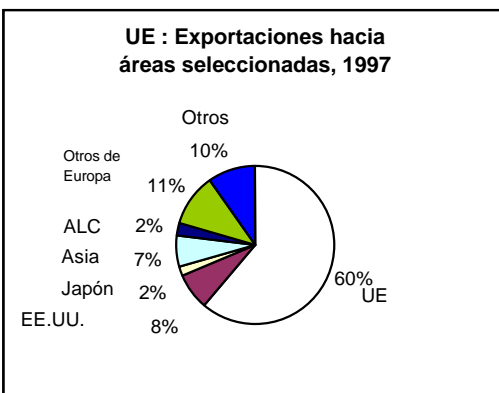
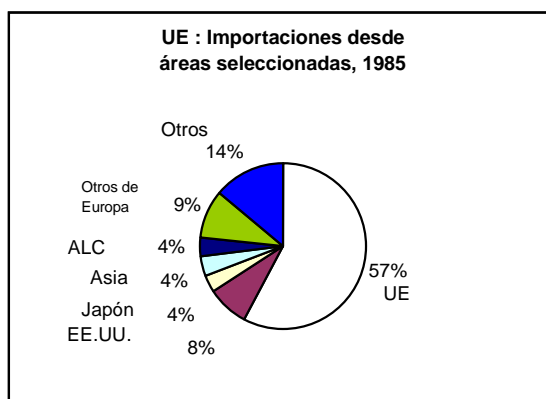
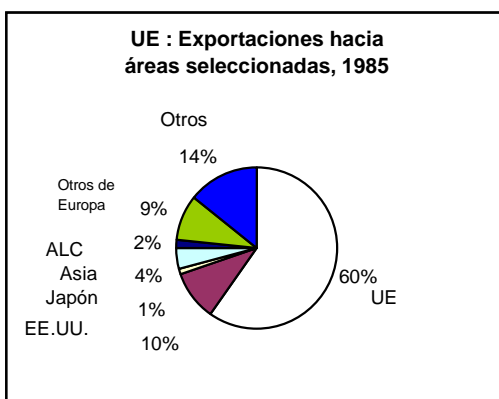
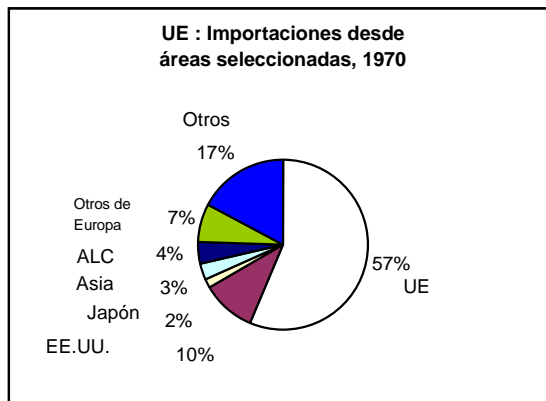
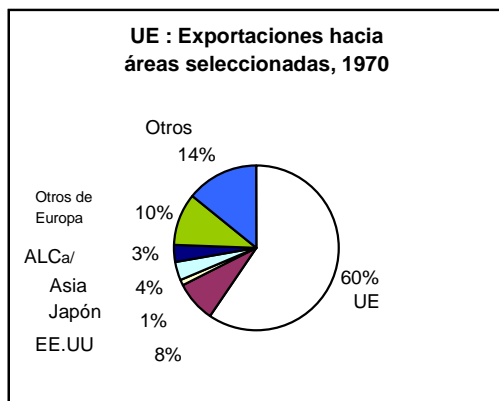
(Millones de dólares)

Destino	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Mundo	752 155	706 111	1 477 051	1 486 916	1 579 501	1 443 254	1 649 067	2 016 764	2 078 064	2 092 702
América Latina y el Caribe	20 800	12 844	21 794	24 197	28 752	31 356	36 454	43 154	45 602	51 325
Mercosur	8 268	3 736	7 161	8 036	9 355	11 630	15 807	21 951	23 132	26 079
Argentina	3 714	1 276	1 646	2 233	3 752	4 189	5 903	5 961	7 304	8 151
Brasil	4 003	2 207	4 977	5 241	4 970	6 532	8 680	14 773	14 560	16 516
Paraguay	169	96	228	204	191	216	309	367	406	411
Uruguay	383	157	310	359	442	693	915	849	862	1 000
Comunidad Andina	5 052	3 593	4 327	4 970	5 834	5 441	5 804	7 099	6 829	7 641
Bolivia	153	86	117	171	220	170	183	247	250	242
Colombia	1 024	849	1 087	1 146	1 556	1 655	2 189	2 377	2 460	2 686
Ecuador	490	412	420	613	650	591	626	805	676	815
Perú	732	423	479	598	522	541	849	1 263	1 248	1 255
Venezuela	2 654	1 823	2 224	2 442	2 886	2 484	1 957	2 406	2 195	2 643
Chile	1 023	663	1 746	1 543	2 015	2 161	2 369	3 143	3 418	3 868
México	3 698	2 300	5 243	6 327	7 702	7 179	8 267	5 760	6 353	8 230
Mercado Común Centroamericano	643	677	837	866	1 023	1 140	1 231	1 449	1 337	1 483
Costa Rica	165	169	229	230	326	364	331	450	392	442
El Salvador	104	101	147	174	168	178	249	277	264	395
Guatemala	205	154	235	247	314	343	348	388	403	419
Honduras	111	115	126	102	115	186	209	231	170	165
Nicaragua	58	138	100	112	100	70	94	102	107	62
Otros de América Latina y el Caribe	2 665	2 367	2 605	2 609	2 607	2 649	2 715	3 671	4 269	4 159
Barbados	94	81	117	99	72	93	89	205	108	115
Cuba	872	766	780	823	589	573	670	906	998	1 021
Granada	10	16	20	20	16	23	18	18	20	17
Haití	65	76	80	60	67	68	59	118	91	110
Jamaica	132	116	230	177	168	194	213	291	278	352
Guyana	97	40	58	68	64	97	69	94	109	90
Panamá	684	820	736	744	934	885	849	1 144	1 666	1 247
Rep. Dominicana	182	155	285	299	315	415	449	441	492	588
Suriname	102	69	118	114	127	98	89	114	130	142
Trinidad y Tabago	427	227	181	205	254	203	210	340	377	477

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

Gráfico II.1

UNIÓN EUROPEA (UE): PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, CONSIDERANDO EL COMERCIO INTRA-UNIÓN EUROPEA, 1970-1997

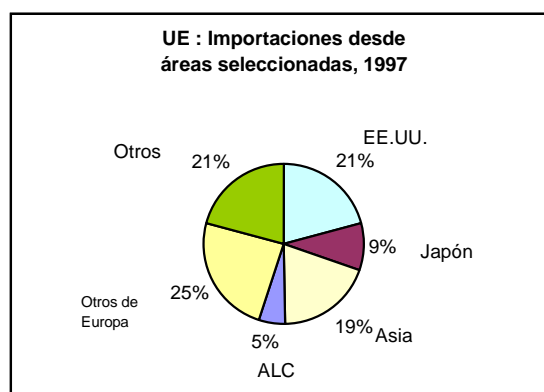
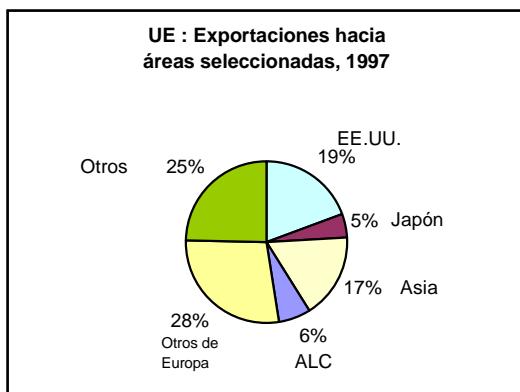
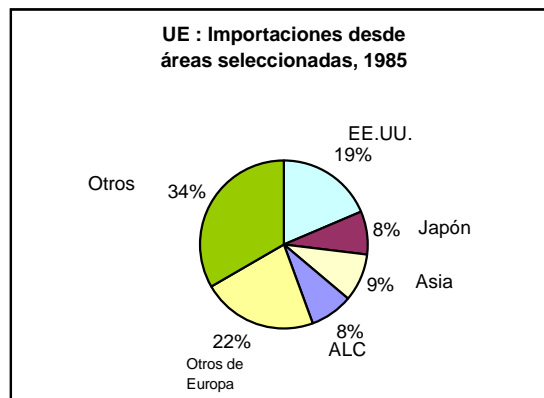
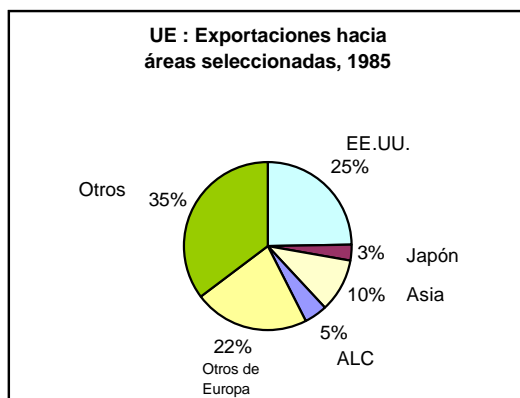
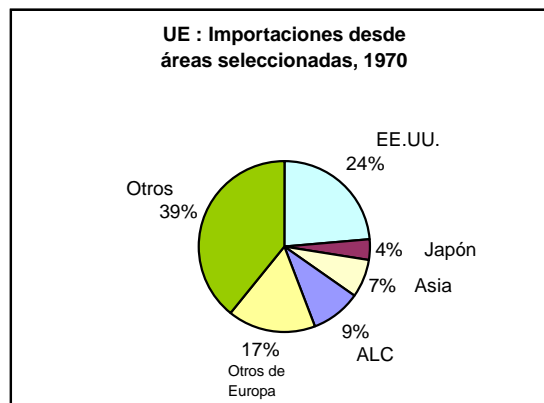
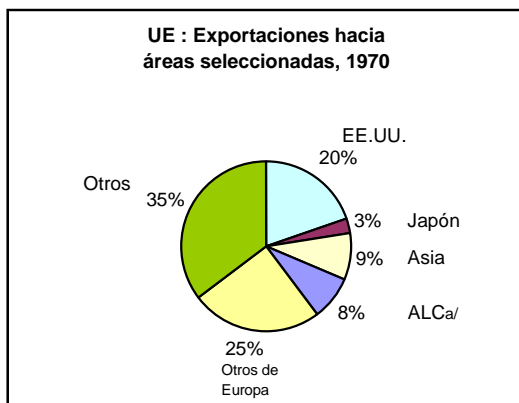


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a América Latina y el Caribe

Gráfico II.2

UNIÓN EUROPEA (UE): PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, EXCLUYENDO EL COMERCIO INTRA-UNIÓN EUROPEA, 1970-1997

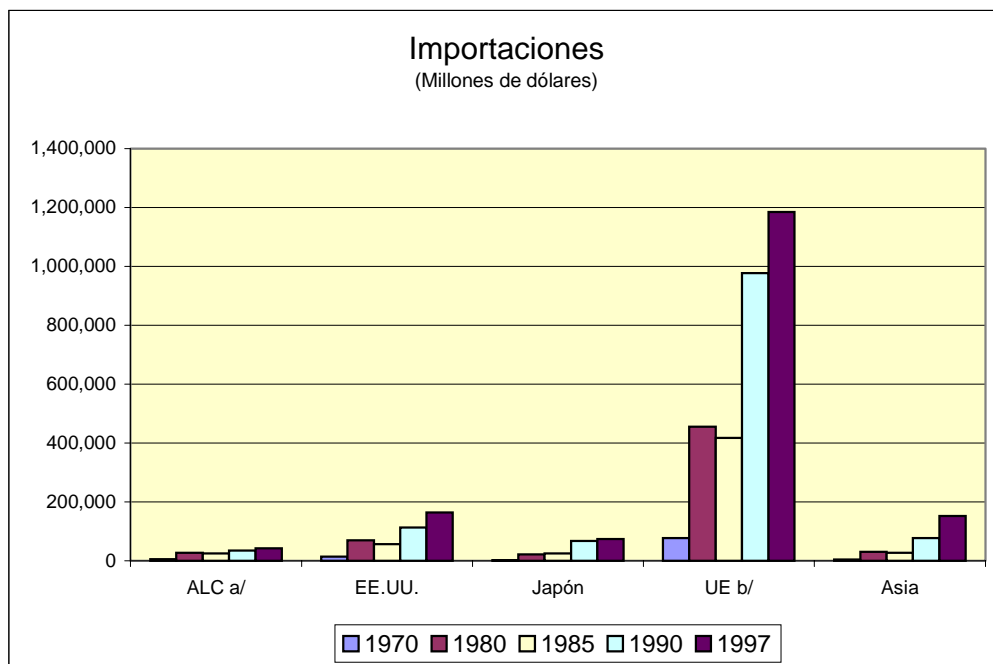
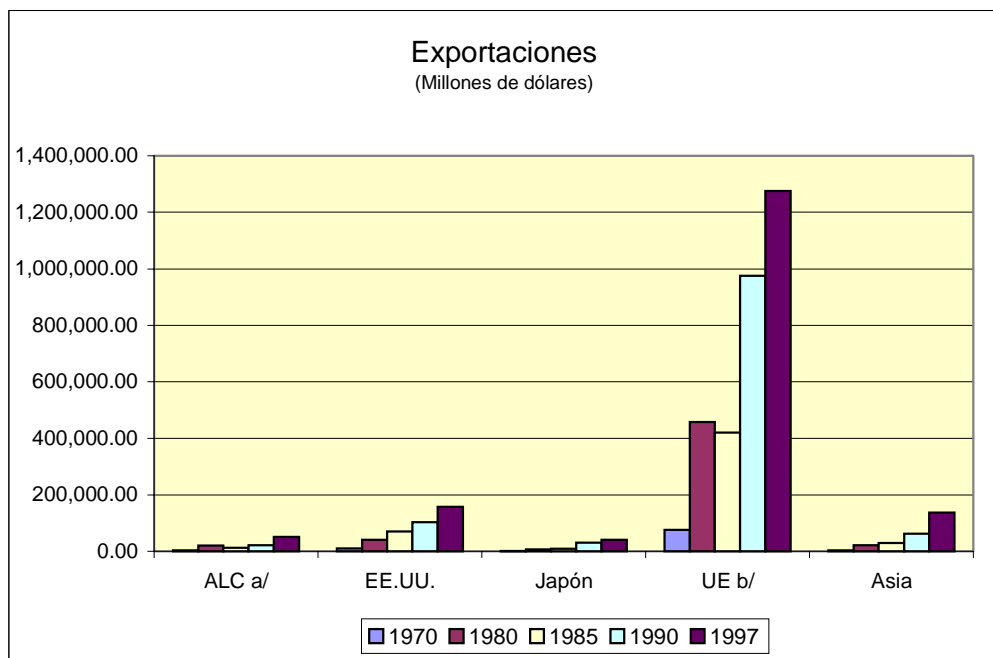


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a América Latina y el Caribe.

Gráfico II.3

CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTRA-UNIÓN EUROPEA, 1970-1997

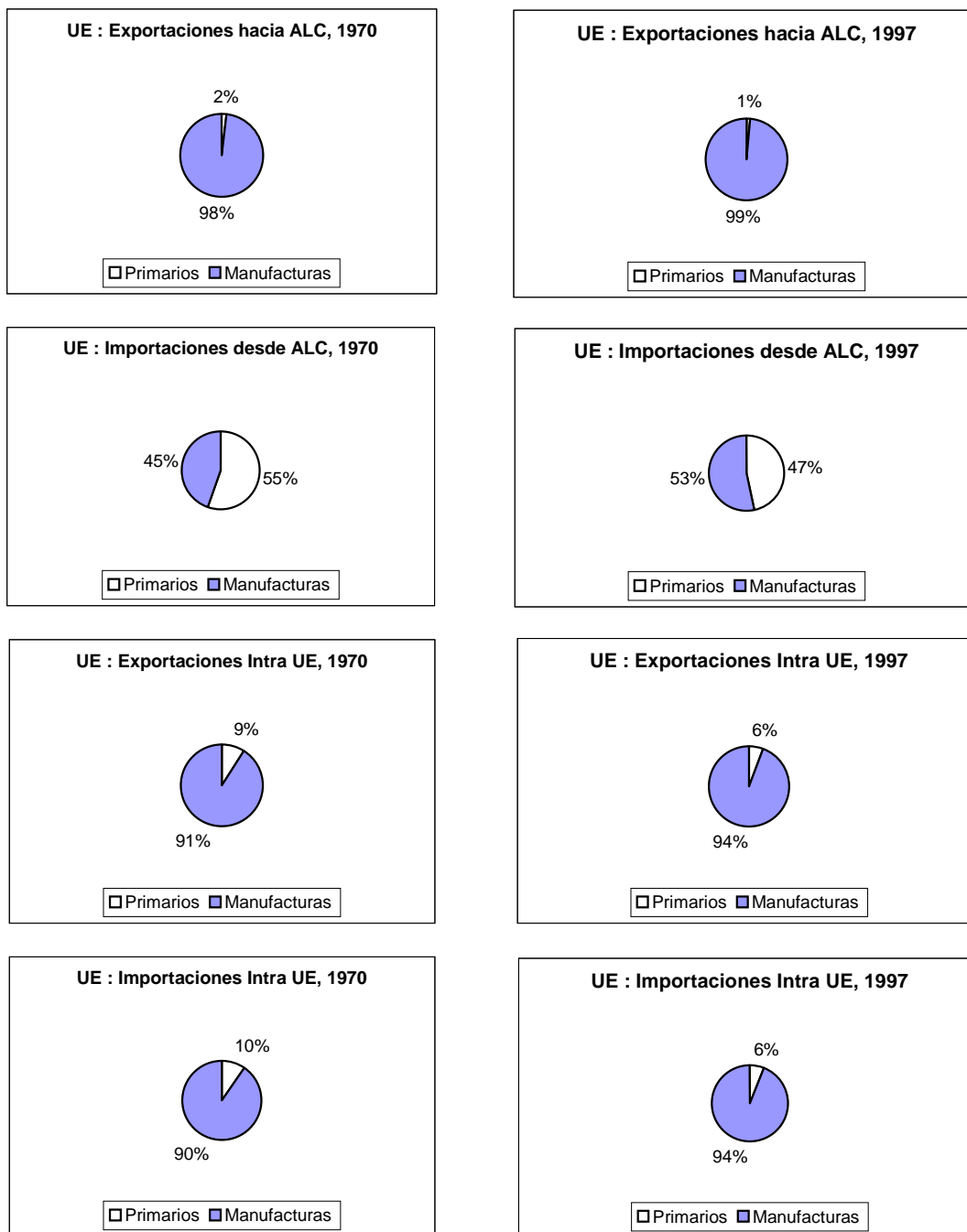


Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a América Latina y el Caribe. ^b Unión Europea.

Gráfico II.4

UNIÓN EUROPEA (UE): COMPOSICIÓN DEL COMERCIO CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ALC) E INTRA-UNIÓN EUROPEA, 1970-1997



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Al contrario de esas tendencias, en los años recientes, la proporción de manufacturas en las importaciones europeas desde América Latina (principalmente semimanufacturados) disminuyó, mientras que aumentó la participación de los productos no procesados.

Como si esos elementos no fueran suficientes para componer un cuadro de relaciones crecientemente asimétricas, las importaciones europeas desde América Latina se concentran tanto en productos como en países. Según se verifica en el cuadro II.3, tan sólo 10 productos sumaron casi el 50% del valor de esas importaciones en 1997, y apenas 4 de ellos sumaron el 30%. El principal producto exportado por América Latina es el café en granos, que significó más del 12% de las exportaciones totales de la región.³ Entre los principales productos latinoamericanos exportados, solamente algunas autopartes, que aparecen en el vigésimo puesto y representan cerca del 1% del total exportado por la región, pueden ser consideradas un producto con elevado contenido tecnológico. Pero ninguno de los países latinoamericanos alcanza relevancia como proveedor de estos productos en los mercados europeos. Cabe destacar que, si bien entre los primeros proveedores están Alemania y Francia, en tercer lugar está Hungría, país con un nivel de desarrollo comparable con las economías latinoamericanas.

Los cuatro grandes exportadores latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile y México), que en 1980 representaban el 55% de las importaciones europeas desde América Latina y menos del 60% de las exportaciones europeas hacia la región, aumentaron su proporción en las mismas a 65% y 71% respectivamente, en 1997 (véanse los cuadros II.1 y II.2). Estos resultados se deben más a la disminución de las exportaciones de algunos otros países (Venezuela, Paraguay y Bolivia) que al aumento de las ventas de los grandes exportadores, puesto que, como ha sido señalado, el aumento total de las importaciones europeas desde Latinoamérica ha sido pequeño en esta década.

Evidentemente, dadas la concentración geográfica y la concentración promedio de las importaciones europeas desde América Latina, los países exportadores mantienen también un cuadro de concentración por productos en sus exportaciones hacia la UE que, con excepción de Brasil y México, comprenden productos no procesados o semimanufacturados. Los cuadros 1 al 3 del Anexo Estadístico muestran una ligera diversificación en la composición de las importaciones europeas desde Argentina entre 1985 y 1997: en 1985, cuatro productos componían más del 50% del total, mientras que en 1997 los cuatro primeros sumaban cerca de 45%. Brasil es el país que presenta una mayor diversificación, a lo largo de los años, tanto en términos del número de productos como del grado de elaboración de los mismos: los cuatro primeros productos sumaban más del 48% del total en 1985, poco más del 34% en 1990 y menos del 30% en 1997 (véanse los cuadros 4 al 6 del Anexo Estadístico). Chile también realizó un esfuerzo importante de diversificación, desde los productos mineros hacia los productos agrícolas. Un único producto (cobre) representaba el 50% del total, y los ocho primeros productos sumaban 80%, en 1985. En 1997, los cuatro primeros productos representaban el 50%, y los ocho primeros, poco más del 62% (véanse los cuadros 7 al 9 del Anexo Estadístico). Finalmente, en México, como resultado de los cambios en el precio del petróleo y de sus esfuerzos de diversificación, un único producto, el petróleo, significaba más del 84% de las compras europeas en este país en 1985, casi el 53%, en 1990, pero solamente el 20% en 1997. La composición de las importaciones europeas desde México incluye productos manufacturados con grados importantes de procesamiento. Empero, el valor total de las compras europeas en México se mantuvo relativamente estable de 1985 a 1997 (véanse los cuadros 10 al 12 del Anexo Estadístico).

³ Los principales exportadores son Brasil, Colombia, El Salvador y Guatemala, que abastecen a cerca del 44% del mercado europeo (datos de la CEPAL).

Cuadro II.3
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1997
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (según subgrupos de la CUCI, Rev. 2)	América Latina y el Caribe				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Café con o sin tostar	4 498	12.5	12.5	56.0	8 032
2. Tortas de semillas oleaginosas	2 861	8.0	20.5	56.1	5 103
3. Plátanos	2 290	6.4	26.9	68.9	3 322
4. Soya	1 801	5.0	31.9	41.0	4 393
5. Petróleo crudo	1 742	4.9	36.8	2.4	73 647
6. Cobre y sus aleaciones	1 712	4.8	41.5	29.0	5 910
7. Jugos de frutas	846	2.4	43.9	26.1	3 238
8. Pulpa química de madera	766	2.1	46.0	12.4	6 171
9. Aluminio y sus aleaciones, en bruto	667	1.9	47.9	8.4	7 941
10. Crustáceos y moluscos	654	1.8	49.7	14.0	4 666
11. Cueros de otros bovinos y equinos	630	1.8	51.5	19.8	3 182
12. Carne de ganado bovino	600	1.7	53.1	11.3	5 308
13. Frutas frescas o secas	581	1.6	54.8	11.6	5 005
14. Tabaco	487	1.4	56.1	21.1	2 306
15. Minerales de aluminio y sus concentrados	411	1.1	57.3	33.9	1 213
16. Ferroaleaciones	389	1.1	58.3	10.8	3 598
17. Azúcar	354	1.0	59.3	31.8	1 114
18. Alcoholes acíclicos	350	1.0	60.3	8.2	4 269
19. Harinas y polvo de carne, pescado, crustáceos, etc.	347	1.0	61.3	37.2	932
20. Motores de combustión interna, de émbolo	343	1.0	62.2	3.0	11 322
Otros productos	13 551	37.8	100.0	0.7	1 815 583
Total	35 881	100.0		1.8	1 976 257

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

B. El comercio de servicios

Las relaciones comerciales entre América Latina y la UE en materia de servicios son poco conocidas. La presencia europea en este sector adquirió cierta notoriedad debido a la creciente participación de capitales españoles, e italianos en menor medida, en la privatización de los servicios públicos y de telecomunicaciones de la región. Según datos de balanza de pagos compilados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio mundial de servicios equivalió a cerca del 19.5% de las transacciones de bienes y servicios, por un total de 1.3 billones de dólares en 1997, aunque la magnitud y el crecimiento de las transacciones internacionales en servicios sean insuficientemente captadas por las estadísticas de balanza de pagos. En 1996, los países latinoamericanos exportaron cerca de 47 mil millones de dólares e importaron 56 mil millones de dólares en servicios, mientras que la UE exportó 532 mil millones de dólares e importó 521 mil millones de dólares por este concepto. América Latina, por lo tanto, representa en las exportaciones de servicios una proporción aun inferior a la que detenta en el comercio de bienes, cerca de 3.7% (OMC, 1998, cuadro I.8, p. 6).

En los últimos diez años, como resultado de las políticas de creación del mercado único, los programas de liberalización interna favorecieron el comercio intracomunitario de servicios, que aumentó a tasas más elevadas que las del comercio de bienes. Entre 1987 y 1996, el comercio intracomunitario de servicios creció a tasas superiores al 10%. Entre 1992 y 1996, años para los cuales existen datos de origen y destino de las transacciones internacionales de servicios de los países de la UE, las transacciones con América Latina y con los países europeos no miembros de la Unión fueron las que presentaron las mayores tasas de crecimiento. El comercio de servicios entre la UE y América Latina se expandió a casi 12% en promedio por año, en los cinco años mencionados, dando como resultado una participación de 22% de la UE en el comercio de servicios latinoamericano en 1996. Los países que presentaron tasas más elevadas fueron Argentina y Brasil (Baker, 1998, pp. 4 y 12).⁴

Cuadro II.4
COMPOSICIÓN PROMEDIO DE LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS
DESDE AMÉRICA LATINA HACIA LA UNIÓN EUROPEA Y DESDE
LA UNIÓN EUROPEA HACIA AMÉRICA LATINA, 1992-1996
(Porcentajes)

Tipos de Servicios	Transportes	Viajes	Comunicaciones	Construcción	Servicios financieros	Seguro	Computación e información	Royalties y pagos de licencias	Otros servicios a las empresas
Exportaciones de América Latina a Unión Europea	31	33	2	3	2	1	1	3	23
Exportaciones de la Unión Europea a América Latina	36	19	1	6	2	7	1	4	23

Fuente: Paul Baker, "International Trade in Services EU-Latin America", documento presentado en el seminario-taller "Comercio de servicios", Secretaría Pro t mpore del Grupo de Rio, Ciudad de Panamá, 25 y 26 de noviembre de 1998, gráficos 5 y 6.

⁴ Baker (1998) empleó Comisión de las Comunidades Europeas (1998) como fuente para los datos que presenta.

Cerca de dos tercios de las exportaciones de servicios de América Latina hacia la UE consisten en servicios de transportes o viajes. Transportes son los servicios más tradicionales, que están asociados directamente con el comercio de bienes y que no han mostrado gran dinamismo, con una tasa de crecimiento promedio, entre 1992 y 1996, de menos de 6%. Por otra parte, el rubro “viajes” da la medida del comercio de los servicios de turismo, que ha tenido una importancia creciente para América Latina, y que en las relaciones entre las dos regiones ha significado una expansión anual promedio de más de 27%, en los cinco años. Las transacciones en los otros tipos de servicios también han sido dinámicas, pero partiendo de niveles muy bajos en 1992 (Baker, 1998, p. 7).

C. La inversión extranjera directa

Según los datos de la CEPAL, en 1997 los 11 países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) recibieron 58 mil 500 millones de dólares en inversión extranjera directa neta. Argentina (10%), Brasil (30%), Chile (8%) y México (19%) recibieron el equivalente al 67% de este total, en tanto que Venezuela (8%), Colombia (9%) y Perú (3%) sumaron otros 20%, totalizando 87% (CEPAL, 1998a, pp. 41-42). La concentración es aún mayor en relación al *stock* de inversión extranjera directa: Brasil (39%) y México (26%) detentan el equivalente al 65% del total en la región (CEPAL, 1998a, p. 43).

Parte de esos flujos de inversión extranjera en la región, con excepción de las inversiones mexicanas, se dirigieron a nuevos programas de privatización o, principalmente, a la ampliación de las operaciones en servicios de telecomunicaciones, anteriormente privatizados. Como se observa en el cuadro II.5, los servicios concentraron la mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa en 1997.

Cuadro II.5
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1997
(Porcentajes)

Países	Sectores		
	Manufacturas	Servicios	Otros
Argentina	9	70	21
Brasil (1996-1997)	16	82	2
Chile	10	56	34
Colombia	10	61	29
México	62	11	27
Perú	18	74	8
Venezuela	40	35	25

Fuente: CEPAL, *Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile, diciembre de 1998. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14, varios cuadros.

Por lo menos el 30% de los flujos de inversiones extranjeras directas que se destinaron a estos siete países latinoamericanos en 1997, se originaron en los países de la UE, principalmente España, Holanda, Reino Unido, Francia, Italia y Alemania, por orden de importancia (véase el cuadro II.6). La inversión directa de España en América Latina, sobre todo a partir de 1994, tuvo una gran expansión, convirtiéndose este país en el primer inversor europeo en la región en 1997. En

el período 1994-1996 se registraron flujos de inversión directa española hacia la región por más de 2 mil millones de dólares en 1994 y más de mil 500 millones de dólares en 1996. Estos flujos se han concentrado muy marcadamente en los países de Sudamérica (IRELA, 1998a, p. 3).

Cuadro II.6
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS FUENTES DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1997
(Porcentajes)

Países	Países			
	Estados Unidos	España	Otros europeos	Otros
Argentina	20	40	10	30
Brasil (1996-1997)	27	5	31	37
Chile	18	31	13	38
Colombia	20	----	12	68
México	59	3	26	12
Perú	22	----	36	42
Venezuela	36	17	13	34

Fuente: CEPAL, *Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile, diciembre de 1998. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.98.II.G.14, varios cuadros.

Los Estados Unidos permanecen como la fuente más importante de inversión extranjera directa en América Latina, básicamente por las inversiones en México y Brasil, pero los países europeos mencionados suman más del 40% del *stock* de las inversiones en los países del Mercado Común del Sur (Mercosur) (Griffith-Jones y otros, 1998, cuadro 1.2a, p. 7).

Cabe señalar que, a pesar del crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa proveniente de Europa en el monto global de las inversiones directas europeas, como en los montos globales de comercio de bienes y servicios, América Latina no constituye aún una zona de inversión importante, y representa solamente un 4% del total de los flujos de inversión extranjera directa en 1995. Sin embargo, su importancia como destino de las inversiones europeas más allá de los países industrializados ha aumentado en forma creciente en la presente década (IRELA, 1998a, p. 5).

III. La estrategia de la Unión Europea para América Latina

En octubre de 1995, la Comisión Europea aprobó las nuevas orientaciones para las relaciones de la UE con América Latina, que conformaron el primer documento estratégico que la Comunidad Europea diseñó exclusivamente para sus relaciones con la región latinoamericana (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d; Marín, 1996, p. 39). En los 10 años anteriores, que coinciden con el ingreso de España y Portugal a la Comunidad y con la profundización de la integración europea, se sentaron las bases para un acercamiento más estrecho entre la UE y los países de América Latina. Al final de este período, los órganos de programación y de decisión comunitarios reconocieron que el desarrollo común a todos los países de América Latina permitía hablar de una unidad regional, a pesar de que esa unidad coexistía con una gran heterogeneidad del subcontinente. La conclusión fue que “América Latina es una y múltiple, y exige, por lo tanto, enfoques diferenciados por parte de la UE, modulados en función de las realidades nacionales y regionales” (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d, p. 4).⁵

Los documentos aprobados por el Consejo Europeo de Madrid en diciembre de 1995, reconocieron que las profundas reformas económicas aplicadas por los países latinoamericanos a partir del año 1990, permitieron a estos países acceder, en términos globales, a una nueva fase de crecimiento económico, transformándolos en un polo dinámico con un gran potencial de desarrollo futuro para el comercio,

⁵ Véanse también las comunicaciones de la Comisión de las Comunidades Europeas (1990, 1994, 1995a, 1995b, 1995c).

la inversión y la transferencia tecnológica europea. En el diagnóstico de la Comisión los intereses de ambas regiones son claramente convergentes, dado que América Latina pretende diversificar sus mercados y fuentes de suministros de tecnologías y capitales, mientras que Europa desea consolidar y mejorar sus posiciones comerciales y tecnológicas en una región con alto potencial de crecimiento (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d, p. 6).

El fortalecimiento de las relaciones con el Mercosur, Chile y México, precedido por acuerdos de cooperación con Centroamérica y la Comunidad Andina, ya había sido destacado en los Consejos Europeos de Corfú y de Essen en 1994 y de Cannes en 1995.

Hasta mediados de los años noventa las relaciones de la UE con los países latinoamericanos se limitaban a acuerdos de cooperación no preferenciales, asistencia financiera y tecnológica, y preferencias comerciales recibidas en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El reordenamiento de las relaciones de la UE con América Latina se asocia con la reformulación de la estructura del SGP. El nuevo esquema da prioridad a los países menos desarrollados, crea un mecanismo de graduación que margina de los beneficios, ahora más restrictivos, a los países considerados más avanzados, y establece condiciones tales como compromisos paralelos de protección medioambientales, y de lucha contra el narcotráfico, entre otros.

A. El reconocimiento de las diferencias regionales

El enfoque diferenciado por regiones (Comunidad Andina, Centroamérica y Mercosur) y por países (Chile, Cuba y México) de América Latina es una respuesta de la UE a su diagnóstico de la heterogeneidad de situaciones en el subcontinente. Esa heterogeneidad comprende desde el desigual tamaño de los diferentes Estados, hasta la diversidad de poblaciones, culturas, lenguas, creencias religiosas, como también demográfica y de desarrollo económico y humano.⁶ En lo fundamental, el enfoque diferenciado debería permitir desarrollar las potencialidades específicas de cada país o grupo de países en su relación con la UE, modulando la cooperación comunitaria en función de los diferentes niveles de desarrollo alcanzados por cada país o grupo de países. “Así, algunos países y/o regiones seguirán siendo receptores principales de ayuda al desarrollo, mientras que otros, más desarrollados y potentes, serán valiosos socios en actividades de interés mutuo” (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d, p. 17).

Consecuentemente, los gobiernos europeos consideran que la cooperación tradicional seguirá siendo todavía preponderante para los países de la Comunidad Andina y de Centroamérica, los que básicamente mantendrán su calidad de receptores de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) de la Comunidad, aunque con distintos matices.

Por una parte, la estrategia comunitaria para la Comunidad Andina pone el acento en lo económico-social, condicionando las preferencias económicas al cumplimiento de compromisos en la lucha contra la droga. Así, la región se beneficia de un tratamiento especial en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), según la norma de la acumulación de origen, que favorece a los productos cuyo total de insumos provenga de la subregión, siempre que los países andinos mantengan sus esfuerzos en la lucha contra la droga.⁷

Con respecto a Centroamérica, el punto principal es la pacificación y el apoyo a la democratización a través de ayudas humanitarias y mediante el diálogo político. Además, la UE

⁶ Según el documento de la Comisión, el enfoque regional y específico de la UE en favor de América Latina constituía la respuesta comunitaria a la opción latinoamericana del “regionalismo abierto” (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d, p. 16).

⁷ En función de la acumulación regional, los productos originarios de cualquier país miembro de la Comunidad Andina utilizados en la fabricación de un producto en otro país miembro de la Comunidad, serán considerados como originarios del país en el que ha tenido lugar la fabricación de dicho producto.

impulsa el proceso de integración regional y la reincorporación de la zona a la economía mundial. La región centroamericana también se beneficia de un trato especial en el SGP, principalmente para productos agrícolas. Cabe destacar que este grupo de países es el primer beneficiario por habitante de la AOD en América Latina.

En otro ámbito, las instituciones comunitarias consideraron que el Mercosur, Chile y México ocupan un lugar político y económico a nivel latinoamericano, hemisférico y mundial, y que por lo tanto merecen una respuesta más ambiciosa, que se traduce en la búsqueda de convenios de interés mutuo. Así, el Consejo determinó crear las bases para generar con cada uno de estos socios un proceso que conduzca al establecimiento de una asociación de libre comercio, complementada con aspectos políticos en los tres casos mencionados, si bien para Chile también se desea reforzar el aspecto institucional.

Como ha sido señalado anteriormente, Argentina, Brasil, Chile y México representan más del 70% del comercio total (exportaciones e importaciones) entre América Latina y la UE. Además, en 1997, dos países, Brasil y México, registraron cerca del 52% de las importaciones latinoamericanas procedentes de la Unión Europea. Asimismo, niveles similares de concentración geográfica se observan también en la distribución de las inversiones europeas. Por lo demás, cabe considerar que México presenta un gran interés estratégico para la UE, dado el vínculo preferencial que este país mantiene con los Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

En otro plano se encuentra Cuba, país que recibe principalmente ayuda humanitaria por parte de la UE, y que además se beneficia de acciones en favor de la sociedad civil y de cooperación destinadas a apoyar las reformas económicas emprendidas en el país. Los europeos piensan que la experiencia que han adquirido en el proceso de democratización de otras regiones podrá ser útil en el caso de Cuba.

B. El ámbito de la cooperación

Con la segmentación de sus interlocutores en América Latina, la UE persigue un propósito adicional, cual es el de utilizar los recursos comunitarios de manera más efectiva, canalizándolos en primer término hacia los países menos avanzados y según objetivos mutuamente reconocidos como prioritarios. La cooperación comunitaria se concentrará, en el caso de cada país y región, en un número limitado de sectores de actividades, seleccionados de común acuerdo con los interlocutores locales sobre la base de la situación específica de cada uno de ellos (Comisión de las Comunidades Europeas, 1999, p. 11). Sin embargo, pese a los compromisos políticos de la UE de mantener sus flujos de ayuda oficial al desarrollo (AOD) hacia la región, los Estados miembros y la Comisión Europea recortaron su ayuda oficial en un tercio, lo que afectó principalmente a la Comunidad Andina y a Centroamérica, aunque ambas regiones representaron 67% del total de la AOD europea para la región (IRELA, 1999, pp. 1, 6).

Según el Instituto de Relaciones Europeo Latinoamericanas (IRELA), en 1997 se mantuvo la tendencia a reducir la AOD para los países económicamente más avanzados: los recursos asignados a Argentina fueron recortados a la mitad, la ayuda a Chile en un 40%, y el monto destinado a México representó un sexto de los recursos asignados en 1993. Los datos indican, por otra parte, que el incremento de la inversión extranjera directa ha compensado la disminución de la AOD en estos mismos países.

En 1997, la Comisión Europea fue la quinta fuente global de AOD y el segundo donante de América Latina, después de Alemania. Debido a la multilateralización de la ayuda, los Estados miembros de la UE canalizan cada vez más recursos a través de la Comisión: un 18% en 1997,

frente al 13% en 1990. Por otra parte, América Latina es un destino más importante en el financiamiento oficial del desarrollo bilateral que en el comunitario: la región ocupa la tercera posición en la cooperación de los Estados miembros, mientras que sólo el cuarto lugar en la asignación de los recursos de la Comisión Europea. Entre los 10 países receptores prioritarios de fondos comunitarios en 1997, no figuraba ninguna nación latinoamericana (IRELA, 1999, p. 6).

Análogamente a los recortes en los fondos bilaterales, también los recursos comunitarios destinados a América Latina presentaron en 1997 una disminución respecto del año anterior. La línea presupuestaria principal siguió siendo la asistencia financiera y técnica que representó en 1997, 39% del total, seguida por la ayuda humanitaria que representó el 25.5%, y la cooperación económica, con casi el 18%. Los recortes más considerables se realizaron en los programas de lucha contra el narcotráfico, protección del medio ambiente y ayuda alimentaria. Los recursos comunitarios beneficiaron a los países andinos, y en 1997 se mantuvo para dichos recursos la misma orientación geográfica que la AOD bilateral europea hacia América Latina. El volumen asignado a la Comunidad Andina superó por primera vez los desembolsos para Centroamérica, que sin embargo se mantiene como una de las regiones del mundo con la más alta ayuda europea per cápita (IRELA, 1999, p. 6).

C. El Sistema Generalizado de Preferencias ⁸

El concepto de preferencias arancelarias tiene su origen en el reconocimiento de las desventajas que enfrentan los países con industrias incipientes, es decir, en vías de desarrollo, para vender sus productos en los mercados de los países industrializados. Como resultado de los trabajos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el sistema debería favorecer la industrialización de los países en desarrollo mediante un régimen aduanero especial, que contemple reducciones y supresiones de derechos de aduana para productos industriales acabados o semiacabados y algunos productos agrícolas.

Entre los países industrializados, la Comunidad fue la primera que aplicó, a partir de julio de 1971, el SGP a los países en desarrollo. El programa comunitario inicial, aplicado entre 1971 y 1980, tuvo un primer cambio en la década de 1980. Posteriormente, luego de la aprobación de los acuerdos de la Ronda Uruguay, hubo una tercera modificación para adecuar su estructura a las nuevas reglas multilaterales y a las necesidades internas de los Estados miembros.⁹

Antes que nada, los derechos preferentes ya no se anulan automáticamente, sino que son modulados en función del tipo de sensibilidad establecido para cada producto, los que fueron clasificados en cuatro tipos:¹⁰

- Productos muy sensibles —principalmente textiles y aleaciones ferrosas— para los que el derecho preferente aplicable será equivalente al 85% del Arancel Aduanero Común (AAC) aplicado;
- Productos sensibles —que abarcan una amplia gama de productos, desde los químicos hasta el calzado, pasando por productos electrónicos, vehículos o cepillos— para los que el derecho preferente modulado será equivalente al 70% del AAC;

⁸ Esta sección está basada en Parlamento Europeo (PE), Fichas Técnicas 6.4.2. El sistema comunitario de preferencias generalizadas (<http://www.europarl.eu.int>).

⁹ Se pueden retirar preferencias si los países no cumplen lo dispuesto en el artículo 9 del Reglamento L 348 (31-12-1994) (esclavitud, exportaciones de los productos fabricados en prisiones, narcotráfico, blanqueo de dinero, prácticas desleales al comercio y fraude del certificado de origen del producto). El artículo 14 del Reglamento L 348 define los causales y procedimientos para la aplicación de salvaguardias.

¹⁰ Las listas de productos sensibles fueron revisadas el 1° de enero de 1999.

- Productos semisensibles —que también abarcan una amplia gama— para los que el derecho preferente modulado será equivalente al 35% del AAC;
- Productos no sensibles, que estarán totalmente exentos de cualquier tipo de arancel.

Además, el SGP revisado contiene un mecanismo de graduación que evalúa la capacidad industrial de un determinado beneficiario en cada uno de los sectores de producción más importantes, para determinar qué países, habida cuenta de su nivel de desarrollo, todavía necesitan el SGP para mantener niveles de exportación satisfactorios. Cuando un país alcanza un nivel de desarrollo que supera estas condiciones, los beneficios del SGP le son gradualmente suprimidos en el sector en cuestión, ofreciéndose así a los países menos desarrollados una ventaja preferente con respecto a los países más avanzados.¹¹

En América Latina, los países excluidos fueron Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay, en tanto que Brasil ha quedado fuera del SGP desde enero de 1999.

Cabe señalar que las importaciones realizadas por la UE desde la ALADI a través del SGP representaron más del 22% del total de importaciones del año 1996. En este año, cerca del 50% de las importaciones fueron realizadas libres de aranceles bajo el régimen de nación más favorecida, y el resto, cerca del 30%, representaron exportaciones que pagaron todo el arancel. Para el conjunto de los países del Mercosur, la estructura de las importaciones es similar, aunque con una utilización del SGP de poco más del 18%. La Comunidad Andina y México presentaron una alta proporción de sus ventas a través del régimen SGP, con más del 32%.

¹¹ Las fechas de graduación de los países o economías se definieron en función de su renta per cápita: aquellos con una renta per cápita superior a los seis mil dólares (República de Corea, Hong Kong, Singapur y algunos países productores de petróleo): 1° de abril de 1995 para la primera fase, y 1 de enero de 1996 para la segunda fase (exclusión); países con una renta per cápita inferior a los seis mil dólares: 1° de enero de 1997 para la primera fase, y 1° de enero de 1998 para la segunda fase (exclusión).

IV. La Agenda 2000 de la Unión Europea

El 16 de julio de 1997, la Comisión Europea presentó su comunicación *Agenda 2000 - Por una Unión más fuerte y más amplia*,¹² en respuesta a la solicitud hecha por el Consejo Europeo durante la Cumbre de Madrid de diciembre de 1995 para que la Comisión hiciera un examen detallado de la repercusión sobre las políticas comunitarias, de la ampliación de la UE hacia los países de Europa central, oriental y meridional, y que elaborara informes acerca de las demandas de los países postulantes a la adhesión. La *Agenda 2000* es un documento programático que contiene los ejes de las reformas que debe preparar la UE con miras a las nuevas exigencias del próximo siglo.

El 18 de marzo de 1998, el Colegio de Comisarios aprobó un conjunto de textos jurídicos sobre cuya base se tomaron las decisiones relativas a la reforma de la política agrícola común (PAC), la renovación de los fondos estructurales, el establecimiento de las nuevas perspectivas financieras y la definición de los instrumentos

¹² El documento está compuesto de tres volúmenes. El volumen I consta de tres partes: La primera abarca el conjunto de las políticas de la Unión y hace un examen detallado de las políticas internas enfocando la situación del empleo. A continuación, presenta propuestas para mejorar la cohesión económica y social, reformar la política agrícola común y reforzar el papel externo de la agrupación. La segunda trata de los desafíos de la ampliación. Propone una evaluación de los criterios de adhesión y sugiere una estrategia para la ampliación. También ofrece algunos comentarios relativos a la situación de Chipre, a las relaciones con Turquía y a la Conferencia europea. La tercera se dedica al nuevo marco financiero para el septenio 2000-2006. Cubre problemas generales y pone de relieve las mayores preocupaciones de la Unión. El volumen II, llamado "El desafío de la ampliación", contiene un estudio de impacto y medidas encaminadas a reforzar la estrategia de preadhesión. Describe los objetivos, métodos, recursos financieros e instrumentos jurídicos destinados al reforzamiento de esta estrategia. El volumen III consta de los dictámenes de la Comisión sobre las solicitudes de adhesión de los 10 países candidatos de Europa central, oriental y báltica.

de ayuda de preadhesión. Después de largas negociaciones y difíciles transacciones, el Consejo Europeo reunido en Berlín los días 24 y 25 de marzo de 1999, logró alcanzar un acuerdo global sobre la *Agenda 2000*. En el documento que recoge las *Conclusiones de la Presidencia*, se afirma que “lo que se pretende con la *Agenda 2000* es dotar a la Unión de políticas más eficaces y de los recursos financieros necesarios para llevarlas a cabo con ánimo de solidaridad, garantizando al mismo tiempo un rigor presupuestario en el ámbito de la Unión semejante al aplicado en el ámbito nacional”.¹³

A. Implicaciones del proceso de ampliación

El Consejo Europeo de Copenhague, de junio de 1993, decidió que los países de Europa Central y Oriental (PECO), que se beneficiaban de un acuerdo de asociación con la UE,¹⁴ podrían integrarse a ésta, si tal fuera su intención, en el momento de cumplir con los requerimientos de pertenencia a la agrupación. El Consejo Europeo de Luxemburgo calificó la ampliación como un “proceso global, inclusivo y evolutivo que se desarrollará por fases a un ritmo adaptado a cada país candidato de acuerdo con su grado de preparación”.¹⁵

El proceso de adhesión de los 11 países candidatos se inició oficialmente en Bruselas el 30 de marzo de 1998. Al día siguiente, comenzaron las negociaciones de adhesión a través de conferencias bilaterales intergubernamentales con los seis países que fueron considerados capaces de ajustarse en el mediano plazo a las condiciones requeridas para su incorporación. El primer grupo lo integran Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y la República Checa. En el segundo grupo están los restantes cinco países candidatos que, según la Comisión, deben mejorar sus resultados económicos:¹⁶ Bulgaria, Eslovaquia, Letonia, Lituania y Rumania.¹⁷

1. Principales consecuencias en la Unión Europea de su próxima ampliación

La futura ampliación de la UE hacia el este del continente representa un cambio sin precedentes en la estructura comunitaria, debido a las grandes disparidades entre los indicadores económicos de los países ingresantes comparados con el promedio de los demás países comunitarios. Los 10 PECO solicitantes representan 105 millones de habitantes con un nivel medio de renta per cápita, en paridad de poder de compra, de alrededor de un tercio de la media comunitaria.¹⁸ Tomando como base el promedio de los ingresos de los países de la UE, los PECO

¹³ *Conclusiones de la Presidencia*, Consejo Europeo de Berlín, 24 y 25 de marzo de 1999 (en la página Web del Consejo de la Unión Europea <http://ue.eu.int/newsroom>).

¹⁴ A partir del principio de los años noventa, se firmaron entre la Unión Europea y los PECO acuerdos bastante amplios, llamados de “asociación” o de “segunda generación”. Estos acuerdos cubren aspectos de competencia nacional tales como la cooperación política y cultural, y ámbitos de competencia comunitaria tales como el comercio y la cooperación económica. Dichos acuerdos se celebraron primero con Hungría y Polonia, cuya entrada en vigor ocurrió el 1° de febrero de 1994, y a continuación con todos los demás países candidatos. Paralelamente, se presentaron solicitudes de adhesión: Hungría (31 de marzo de 1994); Polonia (5 de abril de 1994); Rumania (22 de junio de 1995); Eslovaquia (27 de junio de 1995); Letonia (13 de octubre de 1995); Estonia (24 de noviembre de 1995); Lituania (8 de diciembre de 1995); Bulgaria (14 de diciembre de 1995); República Checa (17 de enero de 1996); Eslovenia (10 de junio de 1996). Cabe destacar el caso de Chipre, cuya solicitud se introdujo el 31 de julio de 1990 y sobre la cual la Comisión emitió un dictamen favorable en 1993.

¹⁵ *Conclusión de la Presidencia*, Consejo Europeo de Luxemburgo, 12 y 13 de diciembre de 1997 (en la página Web del Consejo de la Unión Europea <http://ue.eu.int/newsroom>).

¹⁶ Es importante añadir que la Comisión concluyó que solamente Eslovaquia no cumplía con los requisitos políticos.

¹⁷ Cabe señalar que Malta presentó su primera solicitud de adhesión en junio de 1990. El regreso al poder del partido nacionalista pro-europeo de Fenech Adami en septiembre de 1998, ha permitido la reanudación del proceso de adhesión. La Comisión se comprometió a evaluar esta nueva solicitud en el transcurso del año 1999.

¹⁸ Chipre no está incluido en este análisis, debido a su débil peso económico.

alcanzaban en promedio un 32% en el año 1995 y un 41% en 1997, niveles todavía muy inferiores a los de los cuatro países menos prósperos de la UE, cuyos resultados económicos los situaban en el 74% del promedio comunitario en 1997.¹⁹ Las disparidades entre los países solicitantes son aún más serias. Eslovenia, que muestra el mayor nivel de ingreso (68% del promedio comunitario), triplica el de Bulgaria (23% del promedio comunitario), país que muestra el menor indicador. El producto interno bruto (PIB) promedio de los países solicitantes más avanzados sobrepasa en 10 puntos al promedio general de los 10 países candidatos. No obstante, estos países más avanzados presentan indicadores económicos inferiores a los de los cuatro países menos desarrollados de la Unión Europea.

a) Repercusiones en la política agrícola común

Por otra parte, si bien el PIB de los 10 PECO postulantes equivale a un 3% del PIB de la UE, la producción agrícola de los países candidatos representa un 30% más para la producción comunitaria. Es decir, estos países deberán aportar a la producción agrícola de la UE 10 veces más de lo que aportarán en términos del PIB; su superficie agrícola representará un 45% de la superficie agrícola comunitaria actual, a lo que debe agregarse que, en promedio, el 17% de la población activa se dedica a la agricultura en los países candidatos, mientras que esa proporción no supera el 5% en la UE.

Estos datos fueron considerados por la Comisión en la elaboración de las propuestas contenidas en la *Agenda 2000*, y dieron origen, principalmente, a iniciativas para una reforma contundente de la PAC, dado que la progresiva introducción de técnicas más avanzadas de producción, y la plena adopción de la economía de mercado, deberán favorecer el desarrollo de la producción agrícola en los PECO.

b) Efectos en la política de cohesión económica y social

La política de cohesión refleja la voluntad política de los Jefes de Estado y de Gobierno europeos de construir la UE como un espacio solidario que transfiera recursos desde las regiones ricas a las menos desarrolladas, y que contribuya a lo largo del tiempo a la convergencia de niveles de ingreso y de producción entre regiones del mismo país y entre países. Empero, los fuertes desniveles económicos mencionados convierten la próxima ampliación en un reto considerable para la política de cohesión.

En efecto, la Comisión no procedió a una evaluación detallada de la influencia de la ampliación a corto y mediano plazo sobre el desarrollo regional en los 15 Estados miembros. Sin embargo, es evidente que la incorporación de países con niveles de ingreso tan inferior a la media comunitaria deberá producir cambios estrictamente estadísticos en el mapa de las disparidades territoriales. La introducción del PIB de los nuevos Estados en el cálculo de la media comunitaria debe aumentar, en términos relativos, el PIB de muchas de las regiones actualmente postulables a los fondos estructurales. Además, una estricta aplicación de los criterios que hasta ahora han orientado los fondos comunitarios, en una UE ampliada ocasionaría un aumento del porcentaje de la población cubierta por el conjunto de las ayudas estructurales desde el 51% actual a más del 60%, así como la proporción de la población cubierta por el objetivo 1 de los fondos estructurales pasaría de un 25% a un 40%.²⁰ En suma, si bien los países candidatos constituyen mercados

¹⁹ También llamados de "países de la cohesión", los cuatro países menos prósperos de la Unión Europea son España, Grecia, Portugal e Irlanda, los cuales se benefician de las acciones estructurales del Fondo de Cohesión.

²⁰ En la Unión Europea, la reducción de las disparidades regionales se traduce concretamente en siete objetivos prioritarios de desarrollo previstos por los reglamentos de 1993, que rigen los Fondos estructurales. La mayor prioridad se materializa mediante el objetivo 1 encaminado a fomentar el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas, es decir, aquellas cuya renta per cápita es inferior al 75% de la media comunitaria. El objetivo 1 capta los dos tercios de la dotación atribuida a las acciones estructurales.

económicos potenciales, son, paralelamente, beneficiarios potenciales de los fondos estructurales y pueden así convertirse en competidores de las regiones menos prósperas de la Unión Europea.

Por otra parte, la renovación de los fondos estructurales debe reducir de siete a tres los objetivos de desarrollo: dos objetivos regionales y un objetivo horizontal destinado a los recursos humanos. Las tres nuevas prioridades, definidas por la Comisión y aprobadas por el Consejo Europeo de Berlín, consisten en moderar las desigualdades regionales, ayudar a las regiones en su transformación económica y desarrollar los recursos humanos en toda la Unión. La reforma aprobada determina una mayor concentración geográfica de las ayudas estructurales con el fin de reforzar su eficacia y acentuar su visibilidad, y pretende lograr una tasa de cobertura reducida de alrededor de un 35% a un 40% en el año 2006.

Tanto el cambio temático como el menor número de receptores responden a una disminución progresiva de los medios financieros asignados por las políticas estructurales. La Comisión propuso que se destinara anualmente a estas políticas un 0.46% del producto nacional bruto (PNB) comunitario, cifra que corresponde al nivel alcanzado en el año 1999. Asimismo, estimó que, gracias a sus previsiones de crecimiento y a una mayor eficacia en la utilización de los fondos, la dotación sería suficiente no sólo para mantener la cohesión entre los 15 Estados miembros, sino también para integrar progresivamente a los países. Debido a la suma especialmente asignada a estos últimos, es muy probable que las ayudas destinadas a atenuar las disparidades entre las regiones de los 15 Estados miembros sufran una disminución notable en los próximos años.

c) El nuevo marco financiero para el período 2000-2006

La UE posee un sistema de planificación a mediano plazo, cuyo objetivo es establecer un marco financiero dentro del cual se define el reparto de los recursos presupuestarios en cada una de las categorías de gastos y se proyectan las reformas estratégicas de las políticas comunitarias. La Comisión estimó que no sería necesario revisar el actual límite máximo de gastos de un 1.27% del PNB comunitario, para realizar la reforma de la PAC, mantener el esfuerzo de cohesión, desarrollar las políticas internas, responder a las prioridades externas y, simultáneamente, financiar los costos de la ampliación hacia el Este del continente.

Durante el Consejo Europeo de Berlín, los 15 Jefes de Estado y de Gobierno lograron un acuerdo global relativo al financiamiento de la UE. El compromiso mantiene los gastos comunitarios por debajo del límite mencionado. El presupuesto anual deberá alcanzar a los 90 mil millones de euros al principio del período considerado y superará los 100 mil millones de euros en el año 2006. Estas cifras corresponden a un crecimiento mínimo de los gastos, que será permitido gracias a la estabilidad de los gastos agrícolas y al menor crecimiento de las ayudas estructurales. Además, cabe destacar que, en el período 2000-2006, la ampliación requerirá de casi un 10% de los gastos comunitarios.²¹ Las nuevas perspectivas financieras indican que las acciones estructurales, es decir, los créditos utilizados para reducir las disparidades entre las regiones de los "Quince", serán los más perjudicados en la revisión presupuestaria.²²

²¹ La próxima ampliación se beneficia de una dotación financiera a cargo del presupuesto comunitario. La estrategia de preadhesión, cuyo objetivo consiste en ayudar a todos los países candidatos para que se alineen con el acervo comunitario lo antes posible, cuenta con el respaldo de recursos financieros destinados a cubrir el funcionamiento de tres instrumentos: el programa PHARE (Polonia, Hungría, Asistencia a la Reconstrucción Económica —programa de cooperación, establecido en 1989, cuya centralización de proyectos está a cargo de la Comisión. Si bien agrupa a 24 países, la Unión Europea proporciona más de la mitad del presupuesto asignado al programa; la ayuda agrícola de preadhesión, cuyo objetivo es la modernización del sector agrícola de los PECO y la promoción de la aplicación del acervo comunitario en este campo; el IPEP (Instrumento de Política Estructural de Preadhesión), que debe facilitar la convergencia de los PECO con los estándares comunitarios en materia de infraestructuras y medioambiente, por analogía con el Fondo de cohesión.

²² El gasto comunitario para los actuales 15 socios equivaldrá a 1.13% del PNB en el año 2000 cayendo paulatinamente hasta un 0.97% en el año 2006, al final de la programación presupuestaria.

2. Los posibles efectos de la próxima ampliación en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

La ampliación de la UE tendrá repercusiones no sólo en las economías de los actuales Estados miembros y de los países solicitantes, sino también en las relaciones económicas exteriores de la Unión. Por una parte, la UE ampliada, reforzando su peso en el mundo, pretende actuar con mayor eficacia, coherencia e influencia en los organismos multilaterales, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Por otra parte, aunque sea bastante difícil cuantificar los efectos de la ampliación sobre las relaciones comerciales con terceros países, es muy probable que la dinámica del mercado único ampliado origine nuevas oportunidades comerciales, sobre todo gracias a la disminución de los costos de transacciones. Además, los nuevos Estados miembros tendrán que otorgar el trato preferente en beneficio de terceros países, según los acuerdos internacionales suscritos por la UE y con arreglo al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Sin embargo, la ampliación hacia los países del este de Europa reaviva el debate sobre los riesgos de desviación de comercio en el espacio ampliado.

Como miembros del bloque socialista, los PECO tuvieron un acceso muy limitado al mercado comunitario, enfrentándose a niveles elevados de aranceles y a restricciones cuantitativas. La liberalización del comercio de la UE con los PECO se inició a principios de la presente década, cuando se firmaron los acuerdos de asociación que colocaron a estos nuevos socios, paulatinamente, en la cúspide de la pirámide de preferencias comerciales comunitarias. El salto desde un trato discriminatorio a un trato preferente favoreció el desarrollo de las importaciones comunitarias procedentes de los PECO, que entre 1985 y 1996 se multiplicaron por cinco. En los años recientes, los PECO ampliaron su participación en las importaciones de la UE desde menos de 6% a más del 8%, y su participación en las exportaciones comunitarias desde 7.5% a más de 10%, entre 1993 y 1996 (véanse los cuadros IV.1 y IV.2).

Cuadro IV.1
IMPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA DESDE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL (PECO) Y DE AMÉRICA LATINA, 1993-1996

(Mil millones de euros y porcentajes)

	1993		1994		1995		1996	
	(euros)	(%)	(euros)	(%)	(euros)	(%)	(euros)	(%)
Mundo	476.3	100.0	523.1	100.0	544.8	100.0	580.0	100.0
América Latina	24.1	5.1	28.7	5.5	30.4	5.6	30.2	5.2
PECO (10 países)	28.3	5.9	36.4	7.0	44.4	8.1	47.1	8.1

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, Sobre una nueva asociación Unión Europea/América Latina en los albores del siglo XXI, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social (COM (99) 105 final), Bruselas, 9 de marzo de 1999, cuadro "Presencia de América Latina en las relaciones económicas externas de la Unión Europea".

El ritmo de crecimiento de las importaciones comunitarias procedentes de los PECO vecinos deberá seguir expandiéndose, principalmente debido a las relaciones de subcontratación que se están articulando entre empresas de los dos grupos de países en los últimos años.²³ En cuanto a la

²³ Véanse Graziani, 1998; Guerrieri, 1998 y otros documentos al respecto en la página Web de Berkeley Roundtable in International Economics (BRIE) (<http://brie.berkeley.edu>). También el número especial de *Journal of International Relations and Development*, julio de 1998.

estructura sectorial, cabe mencionar que los productos manufacturados representan un 70% del total de las importaciones de la UE desde los PECO.

Por otra parte, como ha sido mencionado en la sección II, el comercio birregional entre la UE y América Latina es claramente interindustrial y corresponde a patrones tradicionales. Mientras las exportaciones de América Latina hacia la UE se concentran fuertemente en productos primarios, las ventas comunitarias al subcontinente se componen en su gran mayoría de productos manufacturados. En 1994, según los datos europeos, los bienes no manufacturados, es decir, los productos agrícolas, minerales y combustibles, representaban un 77% de las exportaciones latinoamericanas hacia Europa. En 1980, esta participación era de un 89%. En el caso de las ventas comunitarias a los países latinoamericanos la situación es inversa, dado que, en 1994, estas últimas correspondían en un 89% a productos manufacturados, proporción que se situaba en un 84% en 1980.²⁴

Cuadro IV.2
EXPORTACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA HACIA LOS PAÍSES DE
EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL (PECO) Y DE
AMÉRICA LATINA, 1993-1996
(Mil millones de euros y porcentajes)

	1993		1994		1995		1996	
	(euros)	(%)	(euros)	(%)	(euros)	(%)	(euros)	(%)
Mundo	469.0	100.0	524.6	100.0	572.2	100.0	623.4	100.0
América Latina	25.2	5.4	29.8	5.7	32.4	5.7	35.5	5.7
PECO (10 países)	35.1	7.5	42.8	8.2	53.2	9.3	63.5	10.2

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, Sobre una nueva asociación Unión Europea/América Latina en los albores del siglo XXI, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social (COM (99) 105 final), Bruselas, 9 de marzo de 1999, cuadro "Presencia de América Latina en las relaciones económicas externas de la Unión Europea".

Cabe examinar si, dado el trato preferente otorgado por la UE a los países postulantes a la adhesión, las importaciones comunitarias procedentes de los PECO se han desarrollado a expensas de América Latina. La respuesta depende, efectivamente, de la composición de las exportaciones de los PECO y de los países latinoamericanos.

El estudio comparativo de las exportaciones hacia la UE por grandes categorías de productos revela una superposición bastante débil entre la composición de los flujos de importaciones de la UE originadas en los dos grupos de países. La similitud se encuentra principalmente en los productos de acero y textiles. En el primer caso, aunque haya habido una reducción de la participación en el mercado europeo del mayor exportador de acero de América Latina, Brasil, aún no se puede determinar si ello derivaría tan solo de la aplicación de trato preferente en beneficio de los PECO, o de la pérdida real de competitividad de los productos brasileños. Por otra parte, el trato preferente otorgado a las importaciones comunitarias de productos textiles y artículos de confección procedentes de los PECO, podría constituir el principal origen de la reducción de la participación de América Latina en el mercado comunitario. Empero, se observa una disminución de la participación latinoamericana anterior al inicio de los vínculos comerciales privilegiados entre los socios europeos (Parlamento Europeo (1999)).²⁵

Por otra parte, en lo que se refiere al abastecimiento de alimentos del mercado comunitario, a pesar del nivel bastante elevado de las preferencias comerciales concedidas a los PECO, los

²⁴ Cifras de la UNCTAD extraídas de IRELA (1998b).

²⁵ Véase también Graziani (1998) y CEPAL (1998).

segmentos de exportación comunes a los PECO y a América Latina son muy limitados. Así, al parecer, considerando el escaso grado de competencia que regiría las relaciones comerciales de estos dos grupos de suministradores de la UE, sería poco factible pensar en altos riesgos de desviación de comercio en desmedro de América Latina.

En cuanto a los flujos de inversión extranjera directa (IED), es interesante señalar que las anteriores ampliaciones muestran que los nuevos Estados miembros aumentan su atracción como receptores de IED. También el mercado único ampliado estimula las inversiones externas intrarregionales de los nuevos países incorporados. La proximidad geográfica y los estrechos lazos institucionales que existen con los PECO candidatos, constituyen ventajas adicionales a favor de la inversión comunitaria en su territorio. Sin embargo, aunque la repercusión sobre los flujos comunitarios de IED hacia terceros países sea difícil de prever, parece poco probable que la UE vaya a disminuir su interés por los importantes mercados de América Latina, debido a la aparición de oportunidades de inversión en los PECO. Lo más posible es que, frente a una situación favorable de mercado, se genere una IED adicional. Esta hipótesis parece verse confirmada en la actualidad por los crecientes flujos de IED hacia el sector de los servicios en proceso de liberalización en los países latinoamericanos.

B. La reforma de la política agrícola común

Como se ha señalado, la Comisión Europea sugirió en la *Agenda 2000*, así como en las propuestas legislativas derivadas, una reforma radical de la PAC encaminada a promover la competitividad del sector agrario comunitario, reforzar la vocación exportadora del rubro y vigorizar el espacio rural europeo.

1. La línea directriz de la nueva reforma de la PAC

Esta nueva reforma pretende ser la continuación de la concretada en 1992, que permitió eliminar excedentes agrícolas estructurales, revertir la tendencia a la baja de la renta agraria y reducir el desvío presupuestario debido a la expansión de los subsidios agrícolas.

a) Los motivos de una nueva reforma

Varias consideraciones interiores y algunos acontecimientos exteriores aconsejan reformar la PAC de manera drástica. Desde el punto de vista interno, la reforma debe responder a tres preocupaciones distintas. Primero, se reconoce la necesidad de que las ayudas directas a la renta agrícola se canalicen más hacia quienes las requieren, no sólo para lograr una mayor equidad en su distribución sino también para contribuir a la cohesión económica y social. En la actualidad, un 80% de las ayudas agrícolas beneficia a sólo un 20% de los agricultores. Segundo, es preciso tomar en cuenta las perspectivas de mercado. El mantenimiento de los precios internos en los niveles actuales llevaría a una ampliación de las diferencias con respecto a los precios mundiales que ya no es sostenible. Además, cabe recordar que, en la última ronda multilateral de negociaciones comerciales, la UE se comprometió a reducir su nivel de subvenciones a la exportación.²⁶ Tercero, los ciudadanos europeos exigen en forma creciente soluciones concretas a sus inquietudes con relación a la salubridad, calidad y seguridad de los alimentos.²⁷

Desde el ámbito interno, la PAC debe hacer frente a dos grandes retos. Primero, como se mencionó anteriormente, la ampliación a los países PECO provocará un aumento de la capacidad

²⁶ El nivel de las transferencias a favor de la agricultura en porcentajes de la producción 1997, es el siguiente para cada zona: Unión Europea 42%; Estados Unidos 16%; Japón 69% (OCDE, 1998).

²⁷ Cabe recordar la crisis de la EEB (encefalopía espongiforme bovina), más conocida como la crisis de las "vacas locas", que estalló en marzo 1996, así como también el actual escándalo de los pollos contaminados por el uso de harina animal que surgió en Bélgica.

de producción y agravará la amenaza de acumulación de excedentes, especialmente en los sectores del azúcar, la leche y la carne. Segundo, si no se hiciera una reforma amplia, la PAC se enfrentaría a un fuerte crecimiento de la demanda por subsidios, que exigiría esfuerzos presupuestarios que ningún Estado miembro estaría dispuesto a asumir.

Además, existen compromisos de aumentar la liberalización del comercio internacional de productos agrícolas a través de una nueva ronda de negociaciones que deberá estar incluida en la llamada "Ronda del Milenio". La agenda de la nueva Ronda, así como su lanzamiento oficial, serán definidos en Seattle a fines de 1999. En ella debe consignarse como una demanda importante de los demás países exportadores de alimentos, una mayor apertura del sector agrario comunitario y la reducción considerable de los subsidios europeos.

b) El esquema de la nueva reforma

El eje de las propuestas de la Comisión pasa por la reducción de los precios garantizados, parcialmente compensada por un aumento de las ayudas directas a la renta de los agricultores. Básicamente, el sistema de apoyo vía precios institucionales seguirá siendo sustituido por un sistema de pagos compensatorios, al cual se agregarán medidas reforzadas de control directo de la oferta. La rebaja de los precios de garantía debería permitir al sector agrario comunitario estar en condiciones de conquistar nuevos mercados externos, y beneficiaría también a los consumidores internos. La intensificación de las ayudas directas trataría de estabilizar la renta de los agricultores. Además, con el fin de revitalizar el espacio rural y promover la inclusión de la dimensión medioambiental en la agricultura, la Comisión propuso un conjunto de medidas de desarrollo rural y sugirió que se dedicaran mayores recursos presupuestarios a las medidas agroambientales.

En resumen, la PAC reformada se basa en cinco objetivos: i) mejorar la competitividad de los productos agrícolas comunitarios mediante la obtención de precios más bajos; ii) asegurar un alto nivel de calidad de los alimentos para beneficio del consumidor; iii) garantizar ingresos estables y un nivel de vida adecuado a los agricultores; iv) promover el uso de métodos de producción respetuosos del medio ambiente y del bienestar de los animales, así como condicionar el otorgamiento de ciertos créditos al cumplimiento de objetivos medioambientales; v) favorecer la creación de oportunidades de empleo alternativo para los agricultores.

c) Diferentes posiciones institucionales

La reforma de la PAC adoptada por el Consejo Europeo de Berlín es menos radical que la que había sido propuesta por la Comisión (véase el cuadro IV.3). La Presidencia alemana logró estabilizar los gastos agrícolas reales.²⁸ El esquema aprobado para los tres principales sectores productivos de bienes agrícolas es el siguiente:²⁹

- i) *Cultivos herbáceos*: rebaja de los precios en un 15%, compensada en un 50%. La disminución se concretará en dos fases de 7.5% cada una en las campañas de los años 2000 y 2001. Con respecto a la retirada obligatoria de tierras, el nivel impuesto se ha fijado en un 10% para todo el período comprendido entre 2000 y 2006;
- ii) *Carne de bovino*: reducción de los precios en un 20%, a concretarse en tres tramos. La indemnización consiguiente es de un 80%;

²⁸ Se ajustó la dotación presupuestaria de la PAC a los 40.5 mil millones de euros anuales en el período 2000-2006.

²⁹ Los diferentes sectores de producción de bienes agrícolas se estructuran en organizaciones comunes de mercado (OCM). Tres de ellas se benefician de los dos tercios de los gastos del Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agraria (FEOGA) —sección Garantía. El desglose es el siguiente: Cultivos arables 43%; Carne de vacuno 16.3%; Productos lecheros 7.4%. Cálculos de la autora realizados a partir de cifras de la DG VI, Comisión de las Comunidades Europeas, 1997.

- iii) *Sector lechero*: disminución de los precios garantizados en un 15%, pero este cambio sólo entrará en vigor en el año 2005. Mientras tanto, España, Italia, Grecia, Irlanda e Irlanda del Norte se beneficiarán de cuotas lecheras más elevadas.

Además, el desarrollo rural pasa a convertirse en una nueva prioridad de la PAC.³⁰

El menor recorte en los precios de intervención significó un ahorro en los pagos por las ayudas compensatorias, que permitirá moderar los gastos financieros de la PAC, cuyo nivel debería situarse en alrededor del 42% del presupuesto comunitario.

Es importante señalar que en la misma Cumbre de Berlín, el Consejo Europeo afirmó que "el esfuerzo realizado en términos de reducción de los precios de apoyo constituye una aportación fundamental por parte de la Comisión Europea en favor de la estabilización de los mercados agrarios mundiales. El Consejo Europeo considera que las decisiones adoptadas en relación con la reforma de la PAC, en el marco de la *Agenda 2000*, serán factores esenciales a la hora de definir el mandato de la Comisión para las futuras negociaciones multilaterales en la OMC".³¹ Por lo tanto, y a pesar de las declaraciones de la Presidencia alemana, este menor recorte podría acentuar los puntos de litigio internacional, y perjudicar las posibilidades de negociación de la UE en la próxima ronda de negociaciones multilaterales en el seno de la OMC. Cabe añadir que se ha postergado la propuesta alemana de introducir medidas de cofinanciación de las ayudas directas, sugerencia a la que se negaron casi todos los Estados miembros. También se ha dejado de lado la propuesta francesa de decrecimiento progresivo de las ayudas a la renta.

Cuadro IV.3

POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN (PAC). COMPARACIÓN ENTRE LAS PROPUESTAS DE LA COMISIÓN DE LA AGENDA 2000 Y LAS DECISIONES DEL CONSEJO EUROPEO DE BERLÍN

Instrumentos PAC	Organizaciones comunes de mercado (OCM) ^a		
	Cultivos arables	Carne de vacuno	Régimen lechero
Precios garantizados	↘ 20% b/	↘ 30% b/	↘ 15% b/
	↘ 15% en dos fases iguales 7.5% en 2000-2001 7.5% en 2001-2002	↘ 20% reducción escalonada - aplicación en tres tramos	↘ 15% Reforma aplazada hasta la campaña 2005-2006
Reducción de los precios parcialmente compensada			
Ayuda directa a la renta agrícola	↘ 50% b/	↘ 70% o 80% b/	↘ 60% b/
	↘ 50%	↘ 80%	No existe
Control de la oferta	Retirada obligatoria de tierras : 10% para todo el período 2000-2006	Paulatinamente se fomentará un sistema de almacenamiento privado	Extensión de la cantidad total de referencia ↘ 1.5% Efecto inmediato de aumento de las cuotas a favor de España, Italia, Grecia, Irlanda e Irlanda del Norte

Fuente : Elaboración de la autora sobre la base de la *Agenda 2000* de la Comisión y las *Conclusiones de la Presidencia* - Consejo Europeo de Berlín, 24 y 25 de marzo de 1999.

^a Organizaciones comunes de mercado (OCM) se refieren a los diferentes sectores de producción de bienes agrícolas. b/ Son las cifras propuestas por la Comisión en la *Agenda 2000*.

³⁰ La futura política de desarrollo rural, que abarca una gran diversidad de temas relacionados con la prosperidad de las zonas rurales, recibirá unos 14 mil millones de euros a lo largo del período considerado.

³¹ *Conclusiones de la Presidencia*, Consejo Europeo de Berlín, 24 y 25 de marzo de 1999, en la página Web del Consejo de la Unión Europea (<http://ue.eu.int/newsroom>).

2. La multifuncionalidad de la agricultura comunitaria: sustrato de la postura negociadora de la Unión Europea a nivel multilateral

Los asociaciones gremiales agrícolas y los responsables comunitarios recalcan el carácter específico del modelo europeo de agricultura. Según ellos, la agricultura comunitaria cumple con varias funciones.

a) La función económica

La importancia económica de la agricultura, en general, es tema de consenso. Sea a través de la producción de alimentos o de materias primas, la agricultura contribuye al crecimiento económico, al empleo y a la balanza comercial. La agricultura se relaciona con diversas actividades productivas y mantiene importantes vínculos interindustriales. Por una parte, la agricultura es cliente de la industria química y, por otra, proveedora de la industria agroalimentaria.

La agricultura comunitaria ha dejado, sin embargo, de desempeñar un rol económico determinante. Aunque la superficie agrícola de la UE ocupa un 57% del territorio comunitario, cuya mitad se compone de zonas montañosas, solamente ocho millones de personas, es decir, menos de un 5% de la población activa europea, se dedican a la agricultura. Asimismo, la contribución de la agricultura al PIB comunitario es bastante limitada y alcanza a un 1.6%.³² En cuanto a su comercio agrícola, excluyéndose las transacciones internas, la UE es importadora neta de productos agrícolas, como rubro agregado. No obstante, esto incluye muchos productos tropicales. En 1997, los bienes agrícolas representaron 10.5% de las importaciones extracomunitarias y 7.6% de las exportaciones extracomunitarias.³³

b) La tarea de ordenación del territorio, la labor de protección del medio ambiente y la misión de conservación del paisaje rural

La protección a la agricultura responde a razones no directamente económicas. Seguridad alimentaria, protección del medio ambiente y preservación de valores culturales son algunas de ellas. La agricultura no sólo garantiza la seguridad del suministro de la mayor parte de los productos alimenticios en Europa, sino también frena la corriente de éxodo poblacional hacia las ciudades y constituye una actividad que aporta al equilibrio socioeconómico de las zonas rurales. Una característica del modelo agrícola europeo es la persistencia de la explotación familiar, sin perjuicio de la existencia de cooperativas industriales y de empresas comerciales de gran tamaño.³⁴

Por otra parte, si bien la agricultura no es la mayor fuente de empleo de mano de obra, es en torno a ella que, en las zonas rurales, se genera una amplia actividad comercial e industrial que favorece una mayor radicación humana. Los agricultores europeos proporcionan otros servicios fundamentales a la sociedad como la conservación del paisaje rural, la contribución a la protección del medio ambiente y la valorización del patrimonio tradicional. Este conjunto de servicios extraproductivos son remunerados, desde una óptica estrictamente privada, de manera muy insuficiente. Se puede justificar los aportes financieros públicos por la naturaleza de estos servicios, dado que las subvenciones estatales permiten que se mantenga la agricultura frente a tendencias adversas como son la deslocalización económica o la atracción de núcleos urbanos.³⁵ Es interesante notar que, en la actualidad, las ayudas directas distribuidas por la PAC representan, en promedio, un 31% de la renta de los agricultores comunitarios.

³² Es interesante destacar que, en los Estados Unidos, tres y medio millones de agricultores contribuyen a un 2.6% del PIB nacional.

³³ Cifras tomadas de Eurostat y DG VI, Comisión de las Comunidades Europeas, 1997.

³⁴ Cabe señalar que la dimensión media de las explotaciones en la UE es 15 veces menor que la de los Estados Unidos.

³⁵ El informe de Arlindo Cunha, aprobado por el Parlamento Europeo el 17 de junio de 1998, pone de relieve la "multifuncionalidad" de la agricultura comunitaria en su exposición de motivos (A4-0219/98).

V. Consideraciones finales

Existe un amplio consenso sobre la complementariedad entre regionalismo y multilateralismo, y los analistas de comercio concluyen que, en general, la liberalización del comercio y de las inversiones que se registra en el ámbito regional deberá gradualmente convergir hacia la liberalización multilateral. Algunos economistas van más lejos y argumentan que, en realidad, es la liberalización a nivel regional la que empuja la liberalización multilateral. Es decir, la liberalización del comercio resultaría de las tensiones positivas entre la liberalización que se da en el ámbito de pequeños grupos —como sucedió en la Comunidad Europea— y su extensión en el ámbito multilateral. Así, si no tuviera lugar la liberalización parcial en áreas de libre comercio, el principio de la no discriminación, en que se basan las disciplinas multilaterales del comercio, no sería suficiente para la eliminación gradual de los obstáculos al libre comercio (Baldwin, 1997; Pelkmans, 1998).

En contrapartida, existe fuerte evidencia de que las políticas implementadas durante el proceso de la liberalización regional en Europa produjeron distorsiones y desviaciones severas en los flujos de comercio, principalmente agrícola, que a su vez provocaron dificultades para la especialización comercial de varios países. Para minimizar la repercusión de algunas de las decisiones comunitarias en sus socios comerciales, los gobiernos europeos decidieron administrar el acceso a sus mercados integrados a través de acuerdos comerciales, que otorgaban a países o grupos de países tratamientos diferentes.

Gran parte de los países de América Latina, principalmente los productores más competitivos de productos tropicales y temperados, fueron perjudicados por las políticas de los países europeos. Inicialmente, por la política agrícola común (PAC) que, a través de varios instrumentos de política y de obstáculos al acceso de sus productos a los mercados europeos, les impidió cosechar los beneficios derivados de su ventaja comparativa basada en la abundancia de recursos naturales y de trabajo poco calificado. Y posteriormente, debido a que los acuerdos comerciales preferenciales firmados por los europeos con numerosos países en desarrollo no incluyeron a los latinoamericanos (aunque sí a los caribeños).

La introducción del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en 1971, significó una compensación apenas parcial para las pérdidas latinoamericanas, dado que las cantidades de los bienes exonerados de impuesto de importación estuvieron siempre sujetas a límites, y muchos productos podían ser excluidos del plan comunitario de preferencias. Como ha sido mencionado en la sección III, el SGP fue reformulado para ajustarse a las obligaciones asumidas por los gobiernos de la UE en la Ronda Uruguay. Los países más avanzados de la región fueron excluidos de sus beneficios, y los beneficios mismos fueron redefinidos para excluir productos, incluir cláusulas sociales y medioambientales, y una cláusula de salvaguardia.

Por otra parte, como fue demostrado en la sección II, las relaciones comerciales entre América Latina y la UE se caracterizan por un reducido dinamismo y vastas asimetrías. Según los datos de la CEPAL, de 1990 a 1997, el comercio birregional creció a tasas anuales promedio iguales a la mitad de las tasas promedio del comercio global de la región. Además, el crecimiento de este comercio se debió fundamentalmente a las importaciones latinoamericanas desde Europa, dado que el aumento de las exportaciones latinoamericanas fue muy limitado. En el período mencionado, las exportaciones de América Latina hacia Europa crecieron solamente en un 21% mientras que las importaciones se expandieron en 161%.

Las relaciones entre los países y subregiones de América Latina y la UE han experimentado un productivo proceso de acercamiento en los últimos años. Pero aun así, es importante subrayar que, pese a la importancia económica de los países de América Latina, el lugar que ellos ocupan en el total del comercio europeo de bienes y servicios y en las inversiones europeas, es demasiado modesto para que puedan aspirar a incidir en las reformas estructurales comunitarias, presionadas hoy más que nunca por los acontecimientos en Europa.

Cabe señalar, por otra parte, que el documento adoptado por el Consejo Europeo de Madrid, que definió la estrategia para el futuro de las relaciones entre la UE y América Latina, hizo hincapié en la importancia de las iniciativas de integración latinoamericana y su contribución al dinamismo de los intercambios, a la mejora de la competitividad y al desarrollo de nuevas oportunidades de inserción internacional para la región. Se destacó en el documento, el concepto de “regionalismo abierto” desarrollado por la CEPAL —como un marco de apertura y reintegración competitiva de las economías latinoamericanas en la economía mundial—, la importancia de la integración regional para permitir que los países latinoamericanos puedan presentar con coherencia sus puntos de vista y defender sus intereses comunes en los foros internacionales, y su contribución a facilitar el diálogo institucional en los planos político y comercial con los socios de la UE (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995d, pp. 5-6).

Durante los años noventa se observó un crecimiento continuo de los mercados latinoamericanos como destino de las exportaciones y origen de las importaciones de la región. Con excepción de México, para el cual los mercados latinoamericanos representaron cerca del 5% de sus exportaciones y menos del 3% de sus importaciones, la región se ha transformado en mercados importantes para los demás países latinoamericanos, principalmente para el Mercosur y Chile. A través de una red de acuerdos comerciales bilaterales y plurilaterales, los países latinoamericanos

convirtieron su comercio recíproco en un segmento dinámico de su comercio global. Asimismo, como la literatura económica ha puesto en evidencia, las exportaciones latinoamericanas destinadas a la región tienden a ser más intensivas en manufacturas y las manufacturas presentan un contenido tecnológico más elevado. En 1997, un promedio de 39% de los bienes manufacturados fueron exportados a la región (excluyéndose a México). Además, 77% de todos los bienes duraderos y sus partes, y 55% de todos los bienes de capital y sus partes producidos en América Latina, fueron enviados a otros mercados latinoamericanos (excluyéndose a México)³⁶ (CEPAL, 1999, Anexo Estadístico, cuadro 2B, p. 195; Devlin y Ffrench-Davis, 1998).

Los países latinoamericanos tienen mucho que aprender de la UE en materia de integración económica, social y política para seguir avanzando en su propio proceso de integración regional y subregional. Entre otras cosas, conocer mejor las instituciones que permitieron a los europeos coordinar progresivamente políticas macro y microeconómicas, a pesar de las diferentes estructuras nacionales, y transformar sus economías destruidas por la guerra en espacios económicos integrados; entender el marco de "multifuncionalidad" que algunos gobiernos europeos asocian con la política agrícola común y, exigir que, además, también sea aceptada la "multifuncionalidad" de otros sectores en beneficio del desarrollo económico y social de los países, incluso de los más avanzados, o quizás, principalmente, de los más avanzados de América Latina. Se supone que el sector agrícola europeo debe ser protegido de la competencia y del mecanismo de los precios, porque la preservación de las actividades rurales no encuentra respuesta en los mecanismos de mercado y exige así otras formas de intervención y control; el mismo argumento sirve para la defensa de la producción de bienes y servicios con elevado contenido tecnológico en los países latinoamericanos.

Finalmente, el sector de los servicios debería abarcar acciones más concretas de cooperación que permitan, tanto la liberalización de algunos de ellos, como la amplificación y diversificación de la producción y exportación de servicios por los países latinoamericanos. Cooperación industrial, armonización de normas y procedimientos del comercio de servicios podrían ser algunas de las etapas previas a acuerdos más específicos con vistas a la liberalización progresiva y recíproca del comercio de este sector.

³⁶ México exporta cerca de 4.5% de bienes duraderos y de capital a la región. Casi el 90% son enviados a los Estados Unidos (CEPAL, 1999, cuadro 18B).

Bibliografía

- Baker, Paul (1998), "International Trade in Services: EU-Latin America", documento presentado en el seminario-taller "Comercio de servicios", Ciudad de Panamá, Secretaría Pro Tempore del Grupo de Rio, 25 y 26 de noviembre.
- Baldwin, Richard (1997), "The causes of regionalism", *The World Economy*, vol. 20, Nº 7, noviembre.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1999), Sobre una nueva asociación Unión Europea/América Latina en los albores del siglo XXI. Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social (COM(1999) 105 final), Bruselas, 9 de marzo.
- (1998), *International Trade in Services EU 1992-96*, Luxemburgo, Oficina de Estadística (EUROSTAT).
- (1997), Agenda 2000 por una unión más fuerte y más amplia. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(97) 2000 final), Bruselas, 16 de julio.
- (1995a), Hacia una profundización de las relaciones entre la Unión Europea y México. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(95) 03 final), Bruselas, 8 de febrero.
- (1995b), Hacia un fortalecimiento de las relaciones entre la Unión Europea y Chile. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(95) 232 final), Bruselas, 31 de mayo.
- (1995c), Hacia un apoyo a los esfuerzos de integración regional de los países en desarrollo. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(95) 219 final), Bruselas, 16 de junio.
- (1995d), Unión Europea – América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación 1996-2000. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(95) 495 final), Bruselas, 23 de octubre.

- (1994), Hacia un fortalecimiento de la política de la Unión Europea respecto al Mercosur. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(94) 428 final), Bruselas, 19 de octubre.
- (1990), Orientaciones para la cooperación con los países en desarrollo de América Latina y de Asia. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo (COM(90) 176 final), Bruselas, 11 de junio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1999), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe* (LC/G.2038-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.G.3.
- (1998a), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998* (LC/G.2042-P), Santiago de Chile, diciembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.14.
- (1998b), Los productos textiles y el vestido de América Latina y de los países de Europa Central y Oriental en el mercado de la Unión Europea: ¿competencia o complementación? (LC/L.1147), Santiago de Chile, 15 de diciembre.
- Delors, Jacques (1996), “Prólogo”, *América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI*, Patricio Leiva (comp.), Santiago de Chile, Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa (CELARE).
- Devlin, Robert y Ricardo French-Davis (1998), “Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s”, *Regional Integration and Multilateral Cooperation in the Global Economy*, J.J. Teunissen (comp.), La Haya, Foro sobre Deuda y Desarrollo (FONDAD).
- Graziani, Giovanni (1998), “Globalization of Production in the Textile and Clothing Industries: The Case of Italian Foreign Direct Investment and Outward Processing in Eastern Europe”, *Brie Working Paper*, N° 128, mayo.
- Griffith-Jones, Stephany y otros (1998), “Investment Flows Between the European Union and Mercosur”, informe preparado para la Comisión Europea, inédito.
- Guerrieri, Paolo (1998), “Trade Patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe”, *Brie Working Paper*, N° 124, julio.
- IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1999), *Cooperación al desarrollo con América Latina ¿hacia un menor protagonismo europeo?*, Madrid.
- (1998a), *Inversión directa europea en América Latina: tendencias y aporte al desarrollo*, Madrid, 3 de noviembre.
- (1998b), *El comercio entre la Unión Europea y América Latina: evolución reciente y problemas pendientes*, Madrid, 23 de noviembre.
- Marín, Manuel (1996), “América Latina ante el siglo XXI”, *América Latina y la Unión Europea construyendo el siglo XXI*, Patricio Leiva (comp.), Santiago de Chile, Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa (CELARE).
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (1998), *Politiques, marchés et échanges agricoles: suivi et évaluation*, París.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1998), *Informe Anual 1998: estadísticas del comercio internacional*, vol 2, Ginebra.
- Parlamento Europeo (1999), “La ampliación y las relaciones económicas exteriores”, Ficha temática, N° 37, Luxemburgo, Grupo de Trabajo de la Secretaría General para la Ampliación, 25 de enero.
- Pelkmans, Jacques (1998), “New Horizons for Integration on Domino’s, Alliances, Inside and Outside Regionalism”, trabajo presentado en el seminario “Escenarios estratégicos de la integración en el umbral del siglo XXI: perspectivas americanas y europeas”, Brasilia, 6 al 8 octubre, Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR).

Anexo estadístico

Cuadro 1
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ARGENTINA, 1985
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Argentina				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Tortas de semillas oleaginosas	493	19.0	19.0	14.8	3 339
2. Soya	449	17.3	36.3	14.5	3 101
3. Maíz sin moler	257	9.9	46.2	11.0	2 344
4. Carne de ganado bovino	107	4.1	50.3	3.1	3 467
5. Aceite de girasol	78	3.0	53.3	20.3	385
6. Algodón sin cardar ni peinar	67	2.6	55.8	3.7	1 823
7. Manzanas frescas	62	2.4	58.2	8.4	737
8. Cacahuetes, con o sin cáscara	47	1.8	60.0	15.7	300
9. Salvados, moyuelas y otros residuos	45	1.7	61.8	25.7	175
10. Cueros de otros bovinos	41	1.6	63.3	3.4	1 218
11. Carne de caballo, asno, mula y mulo	39	1.5	64.9	21.6	181
12. Crustáceos y moluscos	35	1.4	66.2	3.2	1 110
13. Unidades accesorias de computadoras	35	1.3	67.5	0.5	7 449
14. Lana de oveja y cordero, grasienta o lavada	34	1.3	68.9	3.2	1 086
15. Limones, pomelos	32	1.2	70.1	8.0	396
16. Hidrocarburos acíclicos	31	1.2	71.3	1.8	1 772
17. Frijoles, guisantes, lentejas	31	1.2	72.5	4.5	679
18. Lana de oveja y cordero, desgrasada	30	1.2	73.6	6.3	476
19. Semillas de girasol	29	1.1	74.8	5.6	523
20. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	29	1.1	75.9	1.9	1 546
Otros productos	627	24.1	100.0	0.1	694 631
Total importaciones	2 599	100.0		0.4	726 739

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 2
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ARGENTINA, 1990
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Argentina				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Tortas de semillas oleaginosas	816	18.0	18.0	17.8	4 580
2. Soya	561	12.3	30.3	16.3	3 433
3. Carne de ganado bovino	389	8.6	38.9	5.5	7 018
4. Cueros de otros bovinos	132	2.9	41.8	4.4	3 001
5. Otros preparados o conservas de carne y despojos	125	2.7	44.5	6.8	1 843
6. Algodón sin cardar ni peinar	119	2.6	47.1	5.7	2 065
7. Manzanas frescas	107	2.3	49.5	6.4	1 664
8. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	85	1.9	51.3	2.2	3 922
9. Maíz sin moler	78	1.7	53.0	3.0	2 567
10. Carne de caballo, asno, mula y mulo	77	1.7	54.7	19.1	404
11. Cacahuetses, con o sin cáscara	73	1.6	56.3	16.7	439
12. Pescado congelado (excepto filetes)	69	1.5	57.9	3.7	1 865
13. Limones, pomelos	68	1.5	59.4	11.1	615
14. Crustáceos y moluscos	68	1.5	60.9	2.0	3 374
15. Naranjas, mandarinas, clementinas, etc.	64	1.4	62.3	3.0	2 164
16. Filetes de pescado	62	1.4	63.7	3.4	1 826
17. Tabaco	60	1.3	65.0	3.2	1 882
18. Lana de oveja y cordero, grasienta	59	1.3	66.3	3.8	1 573
19. Frijoles, guisantes, lentejas	58	1.3	67.6	4.3	1 335
20. Aceite de girasol	53	1.2	68.7	11.4	465
Otros productos	1 422	31.3	100.0		1 497 376
Total importaciones	4 545				1 543 410

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 3
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE ARGENTINA, 1997
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Argentina				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Tortas de semillas oleaginosas	1 365	30.7	30.7	26.7	5 103
2. Carne de ganado bovino	318	7.2	37.9	6.0	5 308
3. Cueros de otros bovinos	158	3.6	41.5	5.0	3 182
4. Cacahuets, con o sin cáscara	149	3.4	44.8	28.9	515
5. Maíz sin moler	147	3.3	48.1	6.9	2 132
6. Soya	118	2.7	50.8	2.7	4 393
7. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	105	2.4	53.1	2.1	5 005
8. Limones, pomelos	100	2.3	55.4	13.3	753
9. Otros preparados o conservas de carne y despojos	98	2.2	57.6	4.7	2 087
10. Carne de caballo, asno, mula y mulo	89	2.0	59.6	25.5	350
11. Manzanas frescas	88	2.0	61.6	5.4	1 637
12. Naranjas, mandarinas, clementinas, etc.	65	1.5	63.1	2.6	2 477
13. Aceite de cacahuete (maní)	45	1.0	64.1	20.6	216
14. Tabaco	43	1.0	65.0	1.9	2 306
15. Tubos; desbastes para tubos, de hierro o acero	37	0.8	65.9	1.5	2 531
16. Vino de uvas	35	0.8	66.7	0.5	7 560
17. Otras legumbres frescas o refrigeradas	35	0.8	67.5	0.7	5 317
18. Uvas frescas o secas	28	0.6	68.1	1.7	1 657
19. Extractos curtientes de origen vegetal; taninos	27	0.6	68.7	11.1	245
20. Miel natural	27	0.6	69.3	9.6	283
Otros productos	1 362	30.7	100.0		1 923 198
Total importaciones	4 440				1 976 257

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 4

UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE BRASIL, 1985

(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Brasil				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Café sin tostar o tostado	1 531	18.0	18.0	26.3	5 816
2. Tortas de semillas oleaginosas	1 218	14.3	32.4	36.5	3 339
3. Soya	709	8.3	40.7	22.9	3 101
4. Mineral de hierro y sus concentrados	666	7.8	48.5	29.2	2 280
5. Jugos de frutas y jugos de legumbres	319	3.8	52.3	27.5	1 159
6. Aglomerados de mineral de hierro	285	3.4	55.7	36.6	780
7. Motores de combustión interna, de émbolo	175	2.1	57.7	6.3	2 794
8. Tabaco	175	2.1	59.8	13.0	1 351
9. Otros preparados o conservas de carne	163	1.9	61.7	18.4	884
10. Carne de ganado bovino	133	1.6	63.3	3.8	3 467
11. Automóviles para pasajeros	132	1.6	64.8	0.5	24 995
12. Hilados de algodón	122	1.4	66.3	7.5	1 642
13. Pulpa química de madera	111	1.3	67.6	3.7	2 987
14. Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado	101	1.2	68.8	5.9	1 705
15. Heno y forraje, verde o seco	99	1.2	69.9	28.8	344
16. Extractos, esencias y concentrados de café	98	1.1	71.1	22.1	443
17. Tabaco, sin desnervar	89	1.1	72.1	12.5	716
18. Cueros de otros bovinos	80	0.9	73.1	6.6	1 218
19. Camiones y otros vehículos de transporte de mercancías	79	0.9	74.0	1.8	4 300
20. Hierro o acero en desbastes	67	0.8	74.8	5.2	1 285
Otros productos	2 140	25.2	100.0		662 135
Total importaciones	8 494				726 739

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

Cuadro 5
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE BRASIL, 1990
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Brasil				Importaciones totales de la Unión Europea
	valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Tortas de semillas oleaginosas	1 650	13.3	13.3	36.0	4 580
2. Mineral de hierro y sus concentrados	1 074	8.7	22.0	34.5	3 112
3. Café sin tostar o tostado	801	6.5	28.5	18.0	4 443
4. Soya	720	5.8	34.3	21.0	3 433
5. Jugos de frutas y jugos de legumbres	646	5.2	39.5	24.9	2 590
6. Aglomerados de mineral de hierro	415	3.4	42.9	39.3	1 057
7. Calzado	262	2.1	45.0	2.1	12 365
8. Tabaco	256	2.1	47.1	13.6	1 882
9. Pulpa química de madera	245	2.0	49.0	3.5	7 037
10. Cueros de otros bovinos	241	1.9	51.0	8.0	3 001
11. Automóviles para pasajeros	220	1.8	52.8	0.3	80 737
12. Camiones y otros vehículos transp. mercancías	185	1.5	54.3	1.4	12 901
13. Aluminio y sus aleaciones, en bruto	173	1.4	55.7	2.9	6 016
14. Heno y forraje, verde o seco	171	1.4	57.0	31.0	551
15. Otros preparados o conservas de carne y despojos	164	1.3	58.4	8.9	1 843
16. Hierro o acero en desbastes	134	1.1	59.4	4.6	2 932
17. Madera no de coníferas	130	1.0	60.5	3.9	3 325
18. Hilados de algodón	124	1.0	61.5	4.6	2 695
19. Carne de ganado bovino	120	1.0	62.5	1.7	7 018
20. Ferroaleaciones	114	0.9	63.4	3.9	2 905
Otros productos	4 532	36.6	100.0		1 378 987
Total importaciones	12 379				1 543 410

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

Cuadro 6
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE BRASIL, 1997

(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Brasil				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Café sin tostar o tostado	1 651	11.3	11.3	20.6	8 032
2. Tortas de semillas oleaginosas	1 485	10.1	21.4	29.1	5 103
3. Jugos de frutas y jugos de legumbres	760	5.2	26.6	23.5	3 238
4. Aluminio y sus aleaciones, en bruto	482	3.3	29.9	6.1	7 941
5. Pulpa química de madera	409	2.8	32.7	6.6	6 171
6. Tabaco	375	2.6	35.2	16.3	2 306
7. Cueros de otros bovinos	359	2.4	37.7	11.3	3 182
8. Otros muebles y sus partes, n.e.p. ^b	213	1.5	39.1	1.8	11 599
9. Calzado	212	1.4	40.6	1.3	16 535
10. Madera no de coníferas	207	1.4	42.0	5.8	3 575
11. Partes y piezas sueltas para motores	201	1.4	43.4	2.6	7 786
12. Otros preparados o conservas de carne y despojos	181	1.2	44.6	8.7	2 087
13. Piedras de construcción	178	1.2	45.8	18.4	970
14. Aves de corral, muertas y sus despojos	162	1.1	46.9	5.1	3 167
15. Carne de ganado bovino	160	1.1	48.0	3.0	5 308
16. Camiones y otros vehículos transp. mercancías	153	1.0	49.0	0.9	17 844
17. Madera terciada	136	0.9	50.0	5.8	2 325
18. Ferroaleaciones	110	0.7	50.7	3.0	3 598
19. Otras partes y accesorios de vehículos	102	0.7	51.4	0.2	52 015
20. Arcilla y otros minerales refractarios	90	0.6	52.0	4.7	1 925
Otros productos	7 030	48.0	100.0		1 811 548
Total importaciones	14 656				1 976 257

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 7
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE CHILE, 1985
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Chile				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Cobre y sus aleaciones	701	49.9	49.9	21.3	3 296
2. Harinas y polvo de carne, pescado, crustáceos, etc.	128	9.1	59.0	26.5	481
3. Manzanas frescas	62	4.4	63.5	8.4	737
4. Minerales de otros metales comunes no ferrosos	59	4.2	67.7	4.8	1 224
5. Pulpa química de madera	55	3.9	71.6	1.9	2 987
6. Minerales y concentrados de cobre	41	2.9	74.5	11.5	355
7. Plata (incluso plata laminada)	40	2.8	77.3	4.3	932
8. Minerales de metales preciosos y sus concentrados	31	2.2	79.5	4.6	666
9. Grasas y aceites de pescado y mamíferos marinos	30	2.2	81.7	10.6	285
10. Uvas frescas o secas	26	1.9	83.6	3.8	686
11. Pescado congelado (excepto filetes)	26	1.9	85.4	3.7	710
12. Elementos químicos	19	1.4	86.8	2.3	836
13. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	19	1.3	88.1	1.2	1 546
14. Minerales de estaño y sus concentrados	15	1.1	89.2	10.2	150
15. Nitrato sódico natural	13	0.9	90.1	91.2	14
16. Lana de oveja y cordero	11	0.8	90.9	1.0	1 086
17. Crustáceos y moluscos, preparados o en conservas	11	0.8	91.7	2.5	434
18. Cenizas y residuos (no de hierro o acero)	9	0.6	92.3	0.9	996
19. Oro no monetario	8	0.5	92.9	0.2	4 330
20. Frijoles, guisantes, lentejas	7	0.5	93.4	1.1	679
Otros productos	93	6.6	100.0		704 308
Total importaciones	1 404				726 739

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 8

UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE CHILE, 1990
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Chile				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Cobre y sus aleaciones	1 552	45.9	45.9	22.6	6 872
2. Manzanas frescas	166	4.9	50.8	10.0	1 664
3. Harinas y polvo de carne, pescado, crustáceos, etc.	162	4.8	55.6	23.9	677
4. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	161	4.8	60.3	4.1	3 922
5. Uvas frescas o secas	138	4.1	64.4	9.5	1 452
6. Pulpa química de madera	136	4.0	68.4	1.9	7 037
7. Minerales y concentrados de cobre	119	3.5	71.9	15.9	746
8. Pescado congelado (excepto filetes)	99	2.9	74.9	5.3	1 865
9. Madera de coníferas, aserrada, cepillada, etc.	70	2.1	76.9	1.0	6 981
10. Aglomerados de mineral de hierro	55	1.6	78.6	5.2	1 057
11. Minerales de metales preciosos y sus concentrados	54	1.6	80.2	5.0	1 084
12. Oro no monetario	46	1.4	81.5	0.7	6 769
13. Minerales de otros metales comunes no ferrosos	45	1.3	82.9	2.8	1 581
14. Crustáceos y moluscos, preparados o en conservas	44	1.3	84.2	3.7	1 200
15. Pescado fresco	40	1.2	85.3	1.3	3 170
16. Minerales de zinc y sus concentrados	30	0.9	86.2	2.0	1 490
17. Otras legumbres frescas o refrigeradas	26	0.8	87.0	0.6	4 059
18. Alcoholes acíclicos y sus derivados	25	0.7	87.7	0.9	2 653
19. Grasas y aceites de pescado y mamíferos marinos	24	0.7	88.4	14.9	158
20. Plata (incluso plata laminada)	21	0.6	89.1	1.9	1 116
Otros productos	370	10.9	100.0		1 487 857
Total importaciones	3 382				1 543 410

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 9
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE CHILE, 1997
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	Chile				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Cobre y sus aleaciones	1 292	33.5	33.5	21.9	5 910
2. Pulpa química de madera	297	7.7	41.2	4.8	6 171
3. Vino de uvas	173	4.5	45.7	2.3	7 560
4. Uvas frescas o secas	169	4.4	50.1	10.2	1 657
5. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	167	4.3	54.4	3.3	5 005
6. Manzanas frescas	127	3.3	57.7	7.8	1 637
7. Alcoholes acíclicos y sus derivados	111	2.9	60.6	2.6	4 269
8. Minerales de otros metales comunes no ferrosos	75	1.9	62.5	6.7	1 124
9. Filetes de pescado	52	1.3	63.9	2.6	2 019
10. Pescado congelado (excepto filetes)	46	1.2	65.1	2.5	1 801
11. Crustáceos y moluscos, preparados o en conservas	40	1.0	66.1	3.4	1 189
12. Frutas conservadas temporalmente	28	0.7	66.8	3.2	865
13. Crustáceos y moluscos	24	0.6	67.5	0.5	4 666
14. Pescado fresco	22	0.6	68.0	0.6	3 571
15. Madera de coníferas, aserrada, cepillada, etc.	20	0.5	68.6	0.3	6 429
16. Cobre y sus aleaciones, labradas	17	0.4	69.0	0.3	6 636
17. Otras bases inorgánicas y óxidos metálicos	16	0.4	69.4	0.8	1 976
18. Maíz sin moler	14	0.4	69.8	0.7	2 132
19. Plantas y partes de árboles de uso farmacéutico	13	0.3	70.1	3.6	360
20. Ferroaleaciones	12	0.3	70.4	0.3	3 598
Otros productos	1 141	29.6	100.0		1 907 680
Total importaciones	3 856				1 976 257

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 10
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE MÉXICO, 1985

(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	México				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Petróleo crudo	3 647	84.2	84.2	4.7	78 400
2. Minerales y concentrados de cobre	41	1.0	85.1	11.7	355
3. Gas de petróleo	40	0.9	86.0	1.1	3 597
4. Motores de combustión interna, de émbolo	34	0.8	86.8	1.2	2 794
5. Hidrocarburos acíclicos	30	0.7	87.5	1.7	1 772
6. Cobre y sus aleaciones	28	0.6	88.2	0.8	3 296
7. Minerales de zinc y sus concentrados	27	0.6	88.8	3.8	720
8. Café sin tostar o tostado	24	0.5	89.3	0.4	5 816
9. Otras partes y accesorios de vehículos	23	0.5	89.9	0.2	12 882
10. Algodón sin cardar ni peinar	22	0.5	90.4	1.2	1 823
11. Frijoles, guisantes, lentejas	21	0.5	90.9	3.0	679
12. Miel natural	20	0.5	91.3	15.4	130
13. Combustóleos (fuel oils), n.e.p. ^b	19	0.4	91.8	0.1	13 308
14. Piritas de hierro sin tostar	16	0.4	92.1	10.6	154
15. Automóviles para pasajeros	15	0.4	92.5	0.1	24 995
16. Tabaco	13	0.3	92.8	1.0	1 351
17. Gasóleos (gas oils)	13	0.3	93.1	0.1	13 548
18. Hilados de fibras sintéticas	12	0.3	93.4	0.4	2 632
19. Otras bases inorgánicas y óxidos metálicos	12	0.3	93.6	1.0	1 186
20. Minerales de otros metales comunes no ferrosos	11	0.3	93.9	0.9	1 224
Otros productos	265	6.1	100.0		556 077
Total importaciones	4 333				726 739

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 11
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE MÉXICO, 1990
(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	México				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Petróleo crudo	2 046	52.9	52.9	2.8	72 338
2. Motores de combustión interna, de émbolo	318	8.2	61.1	4.9	6 483
3. Minerales de zinc y sus concentrados	82	2.1	63.2	5.5	1 490
4. Cobre y sus aleaciones	72	1.9	65.1	1.0	6 872
5. Otras partes y accesorios de vehículos	67	1.7	66.8	0.2	32 108
6. Hidrocarburos acíclicos	49	1.3	68.1	2.0	2 526
7. Café sin tostar o tostado	42	1.1	69.2	1.0	4 443
8. Plata (incluso plata laminada)	42	1.1	70.3	3.8	1 116
9. Pescado congelado (excepto filetes)	40	1.0	71.3	2.1	1 865
10. Miel natural	35	0.9	72.2	18.9	183
11. Polietileno	30	0.8	73.0	0.4	7 697
12. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	28	0.7	73.7	0.7	3 922
13. Hierro o acero en desbastes	26	0.7	74.4	0.9	2 932
14. Calzado	25	0.7	75.0	0.2	12 365
15. Juguetes para niños, juegos de salón, etc.	25	0.6	75.7	0.4	6 742
16. Planchas y chapas de hierro o acero	25	0.6	76.3	0.4	6 060
17. Alcohol etílico	24	0.6	77.0	0.8	2 908
18. Frijoles, guisantes, lentejas	21	0.5	77.5	1.6	1 335
19. Poliestireno y sus copolímeros	21	0.5	78.0	0.5	4 014
20. Cloruro de polivinilo	21	0.5	78.6	0.5	4 426
Otros productos	829	21.4	100.0		1 361 584
Total importaciones	3 869				1 543 410

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.

Cuadro 12
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE MÉXICO, 1997

(Millones de dólares y porcentajes)

Principales productos (Según subgrupos de la CUCI Rev. 2) ^a	México				Importaciones totales de la Unión Europea
	Valor	%	% acumulado	% sobre el mundo	
1. Petróleo crudo	854	19.9	19.9	1.2	73 647
2. Motores de combustión interna, de émbolo	257	6.0	25.9	2.3	11 322
3. Café sin tostar o tostado	150	3.5	29.4	1.9	8 032
4. Partes y accesorios de computadoras	103	2.4	31.8	0.3	33 904
5. Unidades accesorias de computadoras	64	1.5	33.3	0.4	18 005
6. Ácidos monocarboxílicos y sus anhídridos	63	1.5	34.8	1.5	4 202
7. Partes y accesorios de equipos del capítulo 76	60	1.4	36.2	0.4	15 326
8. Otras partes y accesorios de vehículos	58	1.4	37.5	0.1	52 015
9. Aparatos eléctricos para empalme, corte, etc.	54	1.3	38.8	0.3	17 914
10. Partes y piezas sueltas para motores	43	1.0	39.8	0.6	7 786
11. Otros aparatos de electricidad	42	1.0	40.8	0.6	6 622
12. Diodos, transistores y elementos semiconductores	42	1.0	41.8	1.0	4 394
13. Automóviles para pasajeros	42	1.0	42.7	0.0	112 941
14. Otras máquinas y equipos eléctricos	39	0.9	43.6	0.3	13 309
15. Cerveza	38	0.9	44.5	2.2	1 713
16. Frutas frescas o secas, n.e.p. ^b	37	0.9	45.4	0.7	5 005
17. Discos, cintas, y similares para grabación	36	0.8	46.3	0.3	11 468
18. Aparatos electrotérmicos	31	0.7	47.0	0.5	5 711
19. Hilos, trenzas, cables (incluidos los coaxiales)	31	0.7	47.7	0.3	9 670
20. Miel natural	28	0.7	48.4	10.1	283
Otros productos	2 212	51.6	100.0		1 562 986
Total importaciones	4 285				1 976 257

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

^a Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

^b No especificado en ninguna parte.



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Serie

ECLAC

temas de coyuntura

Números publicados

- 1 Reforming the international financial architecture: consensus and divergence, José Antonio Ocampo (LC/L.1192), 1999. [www](#)
- 2 Finding solutions to the debt problems of developing countries. Report of the Executive Committee on Economic and Social Affairs of the United Nations (New York, 20 May 1999) (LC/L.1230-P), N° de venta: E.99.II.G.5 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 3 América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea. Una contribución de la CEPAL a la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea (LC/L.1223-P), N° de venta: S.99.II.G.12 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](#) Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: