

# CAPITULOS

## Relaciones externas de América Latina y el Caribe



Sistema Económico  
Latinoamericano

Latin American Economic  
System

Sistema Económico  
Latino-Americano

Système Economique  
Latinoaméricain



# 46

ABRIL  
JUNIO  
1996



---

Sistema Económico  
Latinoamericano

---

Latin American  
Economic System

---

Sistema Económico  
Latino-Americano

---

Système Economique  
Latinoaméricain

---

# CAPITULOS

.....  
**Relaciones Externas de  
América Latina y el Caribe**

# 46

ABRIL  
JUNIO  
1996

## Comité Editorial

Emb. Carlos J. Moneta  
Secretario Permanente

Dr. Luis Alberto Rodríguez  
Secretario Permanente Adjunto

Dr. Mario Vacchino  
Director de Desarrollo

Dra. Manuela Tortora  
de Rangel  
Directora de Relaciones  
Económicas

Emb. Allan Wagner  
Dr. Andrés Serbin  
Asesores Especiales

Lic. Gerardo Noto  
Jefe de Proyectos

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) es un organismo regional de consulta, coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, integrado por 27 Estados Miembros.

Portada:  
Obregón, Alejandro (Colombiano)  
«El mago del Caribe».  
(1961)  
Oleo sobre lienzo  
186 x 210 cms.

## Capítulos del SELA

Susana Pezzano  
Directora

Zenaida Lugo  
Marisa de Peyrano  
Asistentes

Publicación trimestral de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los propios funcionarios de la Secretaría Permanente del SELA, son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vistas del foro regional.

Capítulos del SELA puede solicitarse a la Oficina de Difusión y Comunicación

Torre Europa, Piso 4  
Avenida Francisco de Miranda  
Chacaíto  
Caracas. Venezuela  
Teléfono: 905.52.08  
Fax: 951.69.53  
Apartado de Correo 17035  
Caracas 1010-A Venezuela

### Suscripción

América Latina y el Caribe	US\$ 50
Resto del Mundo	US\$ 60
En Venezuela:	
4 Números	Bs. 7.000
(incluye envío por correo)	
Cada ejemplar:	Bs. 1.500

Diseño: COGRAF  
Arte Final: Cecilia Zuvic  
Impresión: Editorial Torino

Depósito Legal 83-0198

	5
<b>Editorial</b>	
José Angel Gurría	7
<b>México-América Latina: circunstancia actual y perspectivas</b>	
Art Eggleton	19
<b>Los retos de la liberalización comercial hemisférica</b>	
Tim Fischer	27
<b>Propuestas para fortalecer las relaciones de Australia con América Latina</b>	
Craig Vangrasstek	33
<b>Las elecciones estadounidenses y el debate sobre política comercial</b>	
Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA)	47
<b>Las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina: situación actual y perspectivas</b>	
Héctor N. Di Biase	63
<b>Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión</b>	
Secretaría Permanente del SELA	85
<b>Relaciones comerciales y financieras de Japón con América Latina y el Caribe</b>	
Miriam Fernández	111
<b>Posibilidades de incrementar las relaciones de América Latina y el Caribe con la República Popular China</b>	
Andrés Serbin	125
<b>Impacto de la globalización en el Gran Caribe</b>	
Telaşco Pulgar	139
<b>Experiencias y modalidades de desarrollo binacional fronterizo en América Latina</b>	
Documentos	149
<b>Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes</b>	
Secretaría Permanente del SELA	169
<b>Unión Europea-América Latina: hacia una asociación más profunda</b>	

Secretaría Permanente del SELA 177  
El desarrollo de la Cuenca Asia-Pacífico

Secretaría Permanente del SELA 184  
De Marrakech a Singapur: la nueva ruta de las negociaciones comerciales

Secretaría Permanente del SELA 191  
Actividades

El fin del milenio se caracteriza por un considerable incremento del grado de internacionalización de las economías. El surgimiento simultáneo de fenómenos tan dispares y a la vez estrechamente vinculados como la aparición de un nuevo modelo productivo, el desarrollo acelerado de las tecnologías, y la liberalización del comercio y los movimientos de capitales, alimentan y refuerzan las tendencias a la globalización y a la regionalización como procesos complementarios antes que excluyentes.

En ese contexto, América Latina y el Caribe se presenta como «un socio cada vez más atractivo y más interesante para el resto del mundo», según expresó el canciller de México, José Angel Gurría en su visita al SELA. El planteamiento fue compartido por el Ministro de Comercio Internacional de Canadá, Art Eggleton, interesado en fortalecer las relaciones hemisféricas, y por su homólogo de Australia, Tim Fisher, partidario de aprovechar las oportunidades de comercio e inversión que ofrecen los nuevos mercados emergentes de Latinoamérica.

Las opiniones de los tres ministros están expuestas en la sección Enfoques que abre el presente número de Capítulos del SELA, dedicado a analizar, desde una perspectiva múltiple, el tema de las relaciones económicas externas de América Latina y el Caribe.

La probable evolución de la política comercial estadounidense hacia la región es presentada a la luz del intenso debate generado por las elecciones de 1996. Un pormenorizado estudio de IRELA analiza, en cambio, la situación actual y las perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina. El tema se complementa con un trabajo del experto uruguayo Héctor Di Biase sobre los desafíos políticos, comerciales y de inversión del Acuerdo UE-MERCOSUR, cuyo texto completo se reproduce en la sección Documentos.

Las potencialidades y beneficios de una relación más estrecha de América Latina y el Caribe con los países de la Cuenca Asia Pacífico son examinados a través de dos casos específicos: los vínculos con la República Popular China, analizados por la investigadora cubana Miriam Fernández, y las corrientes de comercio e inversión con Japón, expuestas en un documento de la Secretaría Permanente del SELA.

El Asesor del SELA, Andrés Serbin, teoriza sobre el impacto de la globalización en el Gran Caribe, en tanto que el economista venezolano Telasco Pulgar, compara el desarrollo binacional fronterizo en Europa y en Latinoamérica.

Más allá de la diversidad de los temas y de las opiniones queda claro que América Latina y el Caribe pueden mejorar su inserción internacional mediante el eficaz tramado de relaciones económicas externas cada vez más diversificadas y equilibradas.

**México-América Latina: circunstancia actual y perspectivas**

*Democracia, homogeneidad en la gestión económica, voluntad política de los líderes y los propios méritos de las sociedades de América Latina y el Caribe son algunos de los factores que explican el dinamismo experimentado por la integración regional desde la década de los 90.*

*El canciller mexicano trazó un panorama del desarrollo y perspectivas de la integración y destacó la firmeza de las políticas de apertura y ajuste estructural que no cayeron en la tentación de dar marcha atrás ante situaciones desfavorables, lo cual permitió superar la crisis coyuntural con una respuesta sistémica.*

**Mexico-Latin America: current situation and perspectives**

*Democracy, homogeneity in managing the economy, the political leaders' will and the merits of the Latin American and Caribbean societies themselves are some of the factors which explain the dynamism experienced by regional integration since the beginning of this decade.*

*The Mexican Foreign Minister has outlined a panorama of development and perspectives of integration and underlined the solidity of aperture policies and structural adjustment and their resistance to the temptation to retreat when faced with unfavourable situations, which made it possible to overcome the critical situation with a systemic response.*

**Mexique-Amérique latine: situation actuelle et perspectives.**

*La démocratie, l'homogénéité dans la gestion économique, la volonté politique des dirigeants et les mérites propres aux sociétés d'Amérique latine et des Caraïbes sont certains des facteurs qui expliquent le dynamisme de l'intégration régionale depuis le début de la présente décennie.*

*Le ministre mexicain des relations extérieures a dressé un tableau de l'évolution et des perspectives de l'intégration et souligné la fermeté des politiques d'ouverture et d'ajustement structurel qui n'ont pas succombé à la tentation de faire marche arrière face à des situations défavorables, ce qui a permis de surmonter la crise conjoncturelle grâce à une réponse systémique.*

**México-América Latina: circunstância atual e perspectivas**

*Democracia, homogeneidade na gestão econômica, vontade política dos líderes e dos próprios méritos das sociedades da América Latina e do Caribe são alguns dos fatores que explicam o dinamismo observado na integração regional desde a década de 90.*

*O ministro das relações exteriores do México delineou um panorama do desenvolvimento e perspectivas da integração e destacou a firmeza das políticas de abertura e ajuste estrutural que não caíram na tentação de dar marcha-a-ré ante situações desfavoráveis, o que permitiu superar a crise conjuntural com uma resposta sistêmica.*

# México-América Latina: circunstancia actual y perspectivas

→ **Lic. José Angel Gurría**

*Secretario de Relaciones Exteriores de México*

*Discurso pronunciado en la sede de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), en Caracas, el 28 de mayo de 1996.*

Tengo un espléndido recuerdo de mi visita al SELA el año pasado. En aquel entonces, mi participación respondió a la presencia en Caracas de legisladores de varios países de América Latina en el lanzamiento de un proyecto que ha resultado ser una iniciativa adicional en favor de la integración regional.

Los parlamentarios de nuestros diferentes países han encontrado un nuevo foro para las economías emergentes, que ha resultado un tanto itinerante, ya que celebra sus reuniones regulares en nuestras distintas capitales. Hace un año, este foro estaba en su inicio, pero los compromisos y el espíritu de integración que surgió en él han dado ahora resultados muy concretos y muy específicos.

Quisiera recordar particularmente al parlamentario brasileño Luis Gonzaga de Mello, que en aquella ocasión dijo: «yo voy a llevar al Parlamento brasileño el mensaje del interés de México, por lograr un acercamiento cada vez más estrecho con el Mercosur». Lo hizo y lo hizo de manera muy importante y elocuente.

## I. El dinamismo de la integración

Considero que el hecho de que hoy estemos hablando de manera tan natural de los procesos de integración que se han dado en América Latina se debe a muchos años de trabajo y preparación para crear las condiciones objetivas que hoy permiten ese desarrollo y esa evolución.

Se dice repetidamente que la integración se ha presentado gracias a que la democracia pervive como una regla en nuestros países y gracias, también, a que las actividades económicas y la filosofía que conservamos, para llevar a cabo la gestión de los gobiernos y las relaciones entre nuestras sociedades, mantie-

nen una unanimidad en cuanto a su enfoque. Claro está que la práctica de país a país cambia dependiendo de las circunstancias y del momento que se esté viviendo.

Esta homogeneidad respetuosa de nuestras diferencias y esta similitud en cuanto al enfoque y en cuanto a la filosofía de la actividad económica se suman a la voluntad política, a la visión de nuestros líderes y al claro deseo por llevar a cabo la integración por convicción y por conveniencia.

Por otro lado, la integración latinoamericana se plantea como una respuesta ante un fenómeno de alcance universal, del que ciertamente nuestra región no podría quedar aislada. Hacerlo implicaría retrasarse en términos del propio potencial y de las propias posibilidades regionales.

Existe una gran variedad de razones para responder hoy a las preguntas que frecuentemente nos hacemos: ¿por qué tanto trabajo en el terreno de la integración?; ¿por qué, durante tantos años no hubo avances?; ¿por qué en cinco años y ciertamente en los últimos diez, se ha avanzado más que en los últimos treinta o cuarenta?

La respuesta se encuentra en el mérito de nuestras sociedades y de nuestros líderes. Hoy, nuestras relaciones se están consolidando por medio de una nueva infraestructura que constituye una red de gran densidad, de gran complejidad, de contacto a nivel bilateral, subregional, regional y de posiciones en los foros multilaterales que configuran este proceso de integración.

Quisiera mencionar algunos casos. Inclusive antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el más difundido convenio internacional de México, se firmó con Chile un Acuerdo de Libre Comercio que regulaba intercambios en materia de bienes, sin incorporar servicios u otro tipo de gestiones que hoy son más comunes. Ese acuerdo, que fue el primero de su tipo suscrito por México, ha dado como resultado una verdadera explosión del comercio entre México y Chile. Habría que recordar que ambos países son los extremos en América Latina, el que se encuentra más al norte y el más austral, respectivamente.

Tradicionalmente, México y Chile no han gozado entre ellos de facilidades específicas en el área del transporte, ni para sus bienes, ni para personas. Sin embargo, a pesar de esos elementos estructurales de inicio, gracias a una liberalización paulatina, en 1996, el 80% de las tarifas comerciales entre ambos países ha alcanzado su total desgravación. Se espera que para 1998, habrá de terminarse la desgravación de la parte restante de la tarifa de los últimos productos, los más sensibles, al punto que

“

*La integración regional se ha fortalecido porque la democracia pervive como una regla en nuestros países.*

”

tendremos literalmente un esquema de «libre comercio», es decir, un espacio con «tarifa cero» sustancialmente en la totalidad de los productos.

Paralelamente, se iniciaron negociaciones para alcanzar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Inicialmente México propuso a los Estados Unidos un esquema de asociación de esta naturaleza. Después, ambos países recibieron noticia del interés que al respecto tenía Canadá. Estos hechos llevaron a la suscripción de ese acuerdo y hoy, el TLCAN configura la zona de libre comercio más grande del mundo, o, al menos, la configuraba antes de la última ampliación de la Unión Europea.

Tenemos otros esquemas más recientes como el G-3 entre Colombia, Venezuela y México, ya en vigor; un Acuerdo de Libre Comercio con Bolivia, igualmente en vigor; un acuerdo con Costa Rica, que ya está brindando sus frutos, así como similares negociaciones con Perú y Ecuador. Con el resto de América Central nos encontramos en este momento realizando negociaciones con diferentes grados de avance. Probablemente varios de estos acuerdos serán concluidos durante 1996.

Debo mencionar, como piezas medulares de este proceso latinoamericano, los acuerdos que previamente a la creación del G-3 ya habían firmado Venezuela y Colombia con países vecinos. Igualmente importante y original es el proceso de integración de los países del Mercosur, que no ha elegido el formato de Acuerdo de Libre Comercio, sino que buscan conformar una Unión Aduanera con un arancel externo común y liberar dentro de la zona los aranceles entre sus miembros.

La transformación del Pacto Andino es una Sociedad de Naciones o en una Comunidad Andina, que incluye la creación de instituciones de carácter político dentro de esa zona, presenta la posibilidad de crear un Parlamento Andino. Por ello, va mucho más allá de las ventajas que brinda la liberación tarifaria, al incluir cuestiones de seguridad.

El proceso de integración que vive América Central fue el primero en consolidarse aún cuando su impulso se perdió por razón de la famosa o infame Guerra del Fútbol. Ahora ha podido recuperarse como un proceso muy vigoroso en donde los líderes centroamericanos, con una participación cada vez más importante de Panamá y Belice, están logrando que esta zona, de obvias características comunes, se vuelva un área en la cual las economías de escala se aprovechen en mayor medida. Se espera que, cada vez más, estos países se vinculen como grupo con sus vecinos y con otros países del mundo.

Mencionaba el Dr. Moneta la creación de la Asociación de

“  
¿Por qué en los últimos cinco años se avanzó más en integración regional que en los 30 años anteriores? Por el mérito de nuestras sociedades y de nuestros líderes.”

Estados del Caribe, que presenta una nueva definición de esa zona: es decir, una definición geopolítica, geocomercial, geoeconómica, de la gran Cuenca del Caribe que incluye ahora a Cuba, a Dominicana, a Haití, al Grupo de los Tres y al tradicional Caribe angloparlante.

Este espacio se une ahora sobre la base de sus objetivos de comercio, de turismo y de transporte; temas que se presentan como los primeros para ser abordados en conjunto. Ya se cuenta para ello con un esquema administrativo, con una estructura de funcionarios, con un mecanismo de carácter financiero y con cuotas asignadas.

Ayer y anteayer se eligieron en México a los comités de los diferentes subtemas que se van a abordar, así como a los funcionarios de los diversos países que en breve podrán empezar a operar en su sede en Trinidad y Tobago. Como ustedes saben, el Secretario General de esta organización es un ciudadano venezolano, el Dr. Molina Duarte.

Los países latinoamericanos contamos además con importantes vínculos con diversas asociaciones y entre países en lo individual. Los esfuerzos de Mercosur por establecer acuerdos con Chile están a punto de formalizarse. Más aún, resulta trascendental el trabajo que se está realizando para conseguir una estrecha vinculación económica entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Este esfuerzo, sumado a los contactos de México con los países andinos en lo individual y, eventualmente, como Grupo Andino, habrán de consolidar la integración del continente.

Debemos recordar nuestras instituciones tradicionales: la ALADI, aunque no agrupa a la totalidad de los países del área, ha sido un motor de la integración. Este foro está viviendo un cambio importante al ampliar su mandato, para atender tanto cuestiones tarifarias como otros elementos sustanciales de la integración.

Merecen nuestro reconocimiento los mecanismos de consulta que tenemos. Algunos de ellos, como el Grupo de Río, mantienen una notable intensidad. De ello dan muestra sus últimas sesiones a nivel ministerial, concluídas el día de ayer en Cochabamba.

La Cumbre Iberoamericana asocia algunas naciones europeas con nuestro continente y vincula, por igual, países e instituciones como el SELA. Efectivamente, desde que fue creado, este foro ha venido cambiando en su orientación y en su vocación, dependiendo de las necesidades que le plantea la región.

Hoy, en el curso de las conversaciones que sostuve con el

Canciller Burelli sobre temas de carácter bilateral y multilateral, mencionamos la importancia que le otorga México al SELA como una pieza institucional que habrá de jugar un papel muy importante, entre otros, como Secretariado Técnico del Grupo de Río. Esta idea fue compartida por el gobierno venezolano.

De esta manera, el SELA habrá de plantear a nuestra subregión opciones de política que puede adoptar para entrar en contacto con otros países del hemisferio y con más naciones del mundo. Ello permite presentar un frente común en varias de las materias que más nos ocupan.

La integración latinoamericana, que he esbozado mencionando todos los esfuerzos bilaterales, subregionales y regionales, presenta, a su vez, características que nunca hubiéramos imaginado hasta hace muy pocos años. Me refiero al diálogo que los países latinoamericanos hemos establecido con los Estados Unidos y Canadá en los más variados temas.

Este diálogo mantiene un lenguaje, un tono y unos objetivos que hubieran sido, como decía yo, impensables hasta hace muy pocos años. Inclusive, los países del hemisferio hemos definido una fecha para la terminación de las negociaciones que permitan iniciar los procesos de liberalización continental en materia comercial.

Sin embargo, ello no debe hacernos olvidar que hay 23 temas sustantivos en los cuales nuestros países están trabajando con objeto de promover la integración hemisférica. Ese es otro de los grandes ámbitos en los cuales el SELA se puede constituir en un promotor privilegiados del diálogo entre sus miembros, con objeto de que puedan plantear sus posiciones ante sus interlocutores.

La región no agota ahí sus esfuerzos de integración. América, después de avanzar en los trabajos de integración que le resultan orgánicos, que le resultan naturales, empieza a voltear hacia otras latitudes. Vemos que hay un proceso de integración en la zona de Asia-Pacífico, la región más dinámica del mundo en materia económica.

Dos países latinoamericanos, Chile y México, somos miembros de la Asociación para la Cooperación Económica en el Asia-Pacífico. Hay otras naciones de la zona que han planteado su interés por incorporarse a este mecanismo. Nosotros apoyaremos ese propósito una vez que termine la moratoria para el ingreso de nuevos socios que está en vigor dentro de APEC.

Merece ser destacado, de manera muy especial, el esfuerzo que nuestros países hacen mirando hacia una alternativa natural, lógica e importantísima de diversificación de mercados, de

“

*El SELA habrá de jugar un papel muy importante, entre otros, como Secretariado Técnico del Grupo de Río.*

”

fuentes de inversión y de vínculos políticos y de cooperación, como es Europa.

En el caso particular de los mexicanos, yo quisiera decir que nuestro comercio está mucho más orientado hacia los vecinos de América del Norte. Esto no ocurre de igual forma para las naciones de Sudamérica. Por ejemplo, el Mercosur tiene un esquema mucho más equilibrado en términos de sus fuentes y destinos de comercio y de sus fuentes de inversión.

Por eso, en el caso de México, se vuelve particularmente importante la decisión que acaba de tomar el Consejo de Ministros de la Unión Europea. Se ha aprobado el inicio de negociaciones con México para llegar eventualmente a un acuerdo en materia política, en materia de cooperación y en materia comercial, tal y como, en estos días, se dice en el lenguaje de la Unión Europea.

Las palabras «tratado» o «acuerdo de libre comercio» no gozan de total consenso, y por ello se habla de una «liberalización recíproca y progresiva de los intercambios comerciales atendiendo a las sensibilidades de ciertos productos y siempre de acuerdo con las reglas de la Organización Mundial de Comercio».

Este propósito de vinculación con Europa se consolidará una vez que sea superada la llamada «crisis de las vacas locas», que ha hecho que Inglaterra, uno de los más importantes promotores del concepto de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, haya planteado un bloqueo a la totalidad de los consensos sobre cualquier tema en el seno de la Unión. Se trata de razones estrictamente de carácter interno que todos entendemos y que no tienen nada que ver con México.

Una vez superado este período, seguramente llegará a México un Proyecto de Acuerdo que empezaremos a discutir y que será la base de las negociaciones que nos lleven a un vínculo de enorme trascendencia con la Unión Europea. Estamos seguros de que este acuerdo habrá de cubrir efectivamente las tres dimensiones -política, cooperación y comercio- que hemos mencionado.

México participa activamente en la OCDE y resulta ser el único país de América Latina que se ha incorporado a este organismo. Participa también en el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento, igualmente como único país latinoamericano dentro de ese mecanismo.

El hecho más importante es que, para favorecer los procesos de integración, hoy se dan las condiciones suficientes de recuperación objetiva de las economías y de estabilidad política y económica. A ello se suma la voluntad política de los líderes

“  
Para favorecer  
los procesos de  
integración hoy  
se dan las  
condiciones  
suficientes de  
recuperación  
objetiva de las  
economías y de  
estabilidad  
política.  
”

sobre la necesidad de inserción del subcontinente en los grandes procesos mundiales.

Este proceso activo de integración en ocasiones confunde a los observadores. Ellos se preguntan ¿cómo se compatibilizan los acuerdos bilaterales con los subregionales, con los regionales, con los multilaterales, con el proyecto hemisférico? Se compatibilizan de una forma muy sencilla: por su naturalidad, ya que vinculan socios que quieren hacer asociaciones y que valoran su importancia.

En esa medida, se irán dando las integraciones de grupos cada vez más amplios e importantes. Habremos de llegar primero al acuerdo de carácter hemisférico, eventualmente a acuerdos con el otro lado del Atlántico, y al ideal de libre comercio en todas las economías del mundo. Sabemos por experiencia que ese objetivo asigna mejor los recursos y genera un más alto nivel de bienestar.

## II. Los proyectos económicos compartidos

Yo quisiera referirme muy brevemente al hecho de que algunos de los planteamientos sobre libre comercio, algunos de los proyectos económicos que compartimos e incluso algunos aspectos de los proyectos económicos, han sido cuestionados recientemente a la luz de coyunturas desfavorables que han vivido nuestros países.

Estoy seguro de que la mayor parte de ustedes, comparte la convicción de que estamos promoviendo la integración, buscando la apertura comercial, trabajando en los procesos de participación creciente del sector privado nacional y extranjero en nuestras economías, con objeto de absorber capital, tecnología y modalidades de gestión.

Procuramos avanzar hacia presupuestos equilibrados que permitan saldar los altos déficits comerciales que nuestras economías puedan presentar. Por igual, con este proceso buscamos evitar que se generen situaciones inflacionarias en nuestras naciones, porque la escalada de los precios es el impuesto más oneroso que se puede imponer a los amplios grupos de población de escasos recursos que viven en nuestros países. Por ello debemos procurar evitar la inflación a toda costa.

No hemos descuidado u olvidado a los millones de personas que tienen tantas necesidades y que, en algunos casos, no han superado el límite de la pobreza extrema, o de la pobreza que definen los parámetros internacionales, y que en cada uno de nuestros países adopta modalidades especiales.

“  
 Debemos evitar  
 la inflación  
 porque la  
 escalada de los  
 precios es el  
 impuesto más  
 oneroso para la  
 población de  
 menores  
 recursos.  
 ”

Por ello, creo en la importancia de promover el equilibrio presupuestal con objeto de evitar la inflación. Creo en el valor de impulsar el ahorro interno en nuestras naciones, para no depender de los flujos externos de capital, cuya volatilidad ya ha sido probada y comprobada con muy dolorosas experiencias.

No tratamos de que el Estado nacional, en todos los casos, intente guiar las actividades económicas y productivas de un país, porque eso hace imposible el equilibrio presupuestal. A la vez, inhibe la iniciativa empresarial de nuestras sociedades e impide el pleno desarrollo de nuestros sectores industriales.

Creo en la trascendencia a largo plazo de todo este proceso de desregulación y de desmantelamiento gradual, paulatino y reflexivo, de las viejas estructuras que existían en muchos de nuestros países y que se habían venido acumulando a lo largo de los años.

No debe cuestionarse todo un proceso a la luz de los accidentes, los incidentes o los tropiezos que pudieran haber sufrido algunas de nuestras economías por diferentes razones. ¿Por qué? Porque en el fondo hemos comprobado que, independientemente de las razones de coyuntura por las cuales puedan haberse dado estos accidentes, o estos incidentes, hay algunas cuestiones que considero de carácter permanente en la fenomenología de los países latinoamericano, que hay que enfocar y que hay que resolver.

La buena práctica fiscal es una herramienta para resolver nuestros problemas. Igualmente lo son la apertura de los mercados, la desregulación y la privatización de ciertos sectores que cada país define por su propia historia, por el momento por el que pasa, por el equilibrio social que necesita, por sus antecedentes, por sus leyes, por sus hábitos o por su cultura.

Todos estos factores y elementos son parte de una política virtuosa que, por supuesto, tiene que establecerse en todos los casos con equilibrio y considerando los sectores más pobres de la población. No existe hoy ninguna teoría pura respecto de una práctica que vaya a resolver todos los problemas.

La presencia del Estado se vuelve de la mayor importancia en términos de la protección de aquellas capas de la población que más lo necesitan. Recordemos que el mercado, con sus virtudes, no siempre se ocupa de todos los protagonistas de una economía.

Existen otros elementos que se han puesto al descubierto y que han merecido un tratamiento diverso en cada país según el caso. En México, el ahorro interno resulta un aspecto importantísimo: este factor cayó del 23 al 15% en años pasados. Ese 8% de diferencia en nuestro ahorro tuvo que ser sustituido con ahorro

“

*Creo en la trascendencia a largo plazo del proceso de desregulación y desmantelamiento gradual, paulatino y reflexivo de las viejas estructuras que existían en muchos de nuestros países.*

”

externo para mantener los ritmos mínimos de crecimiento social políticamente aceptables.

En la medida en que dicho ahorro fue cubierto por flujos financieros de corto plazo -que prevalecieron con respecto a los flujos de inversión de capital de riesgo de largo plazo-, se generó la vulnerabilidad del país, agudizada por el embate de malas noticias que motivaron el rápido retorno de la inversión a su lugar de origen.

Eso fue exactamente lo que ocurrió en México. No sólo el país dejó de contar con ese 8% con el que se buscaba fomentar la inversión y generar el crecimiento mínimo necesario: más aún, en un mundo globalizado y sin control de cambios, se perdió parte de los ahorros nacionales. Por todo ello, México perdió su capacidad de crecimiento durante el año pasado.

Sin embargo, este año tendremos un crecimiento positivo de alrededor del 3%. La inflación alcanzará el 26% en contraposición a un 52% registrado en 1995. Los mercados cambiarios y la bolsa de valores manifiestan una visible estabilidad. Las tasas de interés han descendido a la par que la inflación y hoy, las tasas de los Bonos de Tesorería están en un margen menor de 30% que se muestra muy positivo frente al casi 100% que presentaron hace un año.

México cuenta además con los mecanismos y la estructura para apoyar un sistema financiero que ya presenta una recuperación favorable para hacer frente a la coyuntura.

Los países que en algún momento sufrieron los efectos de la crisis mexicana y aquellos que han tenido sus propios problemas económicos por razones estrictamente internas, podrán estar satisfechos. El mundo tendría que mirar hacia América Latina con enorme tranquilidad y satisfacción ante la respuesta sistémica que se le dio a un problema que amenazaba con ser sistémico y que afectó a muchos países de la región.

Ante la coyuntura y ante el excelente pretexto que ésta representaba para algunos en sus intentos de dar marcha atrás en la estrategia económica, se avanzó; se aceleró el cambio estructural, los procesos de privatización, de desregulación, de apertura comercial y de disciplina fiscal.

Los problemas que durante los años ochenta tomaron casi una década para superarse, ahora han sido resueltos en un breve tiempo. En México y en muchos otros países, esto ha sido posible gracias a los trabajos realizados durante esa década, gracias a la rapidez y profundidad de las decisiones y gracias al coraje político con el cual se tomaron esas decisiones.

Hoy vemos nuevamente el mosaico de América Latina con toda su diversidad y su riqueza. Pero también lo vemos otra vez

“  
*América Latina  
 se presenta  
 como un socio  
 cada vez más  
 atractivo y más  
 interesante para  
 el resto del  
 mundo.*  
 ”

razonablemente en orden y con una perspectiva concreta de poder seguir adelante con los procesos de integración y recuperación de cada una de sus economías en lo individual.

América Latina se presenta como un socio comercial cada vez más atractivo y más interesante para el resto del mundo. Por ello genera respuestas del resto del mundo hacia nuestros países que se manifiestan en un interés profundo por vinculaciones formales, con el objetivo de profundizar relaciones y aprovechar lo que hoy se percibe como el futuro bienestar de una sociedad que se lo ha ganado.

### **Los retos de la liberalización comercial hemisférica**

*El Ministro de Comercio Internacional de Canadá destaca la importancia de preservar el libre comercio mediante reglas claras y transparentes que atenúen el uso de la fuerza para la solución de las controversias y eviten el proteccionismo.*

*Expresa preocupación por la «perturbadora retórica comercial anti-liberal que ha reverberado en la campaña presidencial estadounidense» y ratifica el compromiso de su gobierno en impulsar un acuerdo de libre comercio hemisférico.*

### **The challenges of hemispheric trade liberalization**

*Canada's International Trade Minister emphasized the importance of preserving free trade by means of clear and transparent rules that minimize the use of force in settling disputes and prevent protectionism.*

*He expressed concern about the «disturbing anti-liberal trade rhetoric» which has reverberated in the U.S. presidential campaign and ratified his government's commitment to the promotion of a hemispheric free trade agreement.*

### **Les défis de la libéralisation du commerce continental**

*Le ministre canadien du commerce international souligne qu'il est important de préserver le libre échange par des réglementations claires et transparentes qui réduisent le recours à la force pour résoudre les controverses et évitent le protectionnisme.*

*Il exprime sa préoccupation quant à «la troublante» rhétorique commerciale antilibérale qui s'est reflétée dans la campagne présidentielle aux Etats-Unis d'Amérique» et confirme que son gouvernement s'engage à favoriser un accord de libre échange à l'échelle continentale.*

### **Os desafios da liberalização comercial hemisférica**

*O Ministro de Comércio Internacional do Canadá destaca a importância de preservar o livre comércio mediante regras claras e transparentes que atenuem o uso da força para a solução das controvérsias e evitem o protecionismo.*

*Expressa preocupação pela «perturbadora retórica comercial anti-liberal refletida na campanha presidencial estadunidense» e ratifica o compromisso do seu governo de impulsar um acordo de livre comércio hemisférico.*

# Los retos de la liberalización comercial hemisférica

❖ **Art Eggleton**

*Ministro de Comercio Internacional de Canadá*

*Discurso pronunciado en ocasión de la Vigésimo Sexta Conferencia del Consejo de las Américas, celebrada en Washington, el 6 de mayo de 1996.*

## I. Introducción

---

El interés que Canadá ha manifestado por América Latina y el Caribe no es reciente ni accidental. Nuestra posición es la que se deriva de nuestra membrecía en la Organización de Estados Americanos (OEA) y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCN), así como de la estrecha relación que mantenemos con la Comunidad de Estados del Caribe. Es una posición que se encuentra reforzada por nuestros compromisos frente a los objetivos de la Cumbre de Miami y cementada por los vínculos sólidos que forjó en la región nuestro Primer Ministro durante la visita que efectuara a América Latina y el Caribe el año pasado.

La inversión canadiense en el continente americano está creciendo drásticamente: hemos visto nuestras exportaciones casi duplicarse en apenas cuatro años. Actualmente, exportamos más a América Latina que a Francia y Alemania en conjunto.

Sin embargo, estamos conscientes de que no hemos profundizado mucho: sabemos que el potencial es inmenso y pretendemos desplegar nuestro mayor esfuerzo para desarrollar dicho potencial, porque éste genera empleos y crecimiento.

A medida que trabajamos con nuestros socios del hemisferio para hacer del TLCN una realidad, tenemos que hacer frente a una serie de retos. Desearía que me permitiesen abordar algunos de ellos hoy.

## II. Las lecciones del TLCN

---

Al igual que en toda empresa, los primeros pasos son los más difíciles. Fe de ello da la experiencia canadiense con el Tratado de Libre Comercio (TLC) y luego el TLCN. La celebración del

acuerdo de libre comercio con Estados Unidos en 1988 estuvo precedida de debates considerables. Y, posteriormente, incurrimos en costos de ajuste cuantiosos.

Desde entonces, sin embargo, las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos han crecido. Las compañías canadienses se han tornado más competitivas y se están generando puestos de trabajo a ambos lados de la frontera. Cada uno de nosotros es el socio comercial más importante del otro. En efecto: ¡diariamente atraviesan la frontera más de mil millones de dólares en comercio!

Además, se ha producido otro resultado importante: al haber efectuado los ajustes necesarios para adoptar un régimen comercial más abierto con Estados Unidos, Canadá cuenta con más incentivo, y más libertad, para hacer lo mismo con otros socios.

Y esto tiene sentido. Dar el siguiente paso lógico y abrir las puertas de nuestra economía a otros socios comerciales implica unos cuantos costos adicionales, pero nos ubica en una mejor posición para maximizar el rendimiento de los ajustes ya efectuados.

Mi argumento es simplemente el siguiente: el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y, posteriormente, con México, no sólo abrió nuestro comercio a esos países, sino que sirvió de incentivo para liberalizarlo más allá de las fronteras continentales y abrirnos al comercio con el resto del mundo.

Vale la pena recordar estas lecciones hoy.

“  
Diariamente  
atraviesan la  
frontera Canadá-  
Estados Unidos,  
más de mil  
millones de  
dólares en  
comercio.  
”

### III. El papel de Estados Unidos en la liberalización comercial

---

Siempre resulta más sencillo escoger un destino que trazar un camino. En efecto, es relativamente fácil fijarse la meta del libre comercio en las Américas para el año 2005; mucho más difícil es, sin embargo, definir con cuáles obligaciones y derechos estamos preparados para comprometernos en un acuerdo final.

Debemos plantearnos interrogantes difíciles. Interrogantes como: ¿Se sienten algunos actores clave todavía comprometidos a alcanzar la meta del libre comercio para el año 2005? En caso afirmativo, ¿cómo debería estructurarse el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)? ¿Qué aspectos nos gustaría que contuviese el tratado?

No poseo conmigo hoy las respuestas a todas estas preguntas, pero sí me gustaría plantear algunas inquietudes que en mi opinión deben abordarse.

Una de ellas se refiere al papel que Estados Unidos debe

desempeñar en el rumbo que en el futuro adoptará, no sólo el proceso del ALCA, sino el comercio liberalizado en términos más generales.

Tras cumplir una misión protagónica en el lanzamiento de la iniciativa del ALCA hace dos años, Estados Unidos podría ahora encontrarse en peligro de perder gran parte de su influencia al no haber obtenido autorización por la vía expedita para incorporar a Chile al TLCN.

A esta inquietud debe agregarse la perturbadora retórica comercial antiliberal que ha reverberado en partes de la campaña presidencial estadounidense. Tampoco podemos sentirnos aliviados con iniciativas como el Proyecto de Ley Helms-Burton, que nosotros, al igual que la mayoría de los países restantes, percibimos como una violación al derecho internacional y que buscan aislar, en lugar de integrar, segmentos de nuestro hemisferio. Este y otros hechos plantean una genuina interrogante, a saber, si Estados Unidos estará en capacidad de adoptar la posición de liderazgo que le corresponde en los días y meses que se avecinan.

Y esto debería preocuparnos a todos. El peligro de perder la orientación en esta coyuntura crítica difícilmente puede calificarse de exagerado. Podría significar desaprovechar una oportunidad que nos ofrece la historia de construir puentes para conectarnos con las nuevas economías incipientes de América Latina. Podría significar correr el riesgo de socavar, o incluso revertir, la tendencia actual hacia la liberalización que muestra la región en general.

Peor aún, podría conducir al surgimiento de bloques comerciales protectores orientados hacia el interior, lo cual no sólo debilitaría la causa del libre comercio en la región, sino que podría perjudicar las relaciones entre América del Norte y del Sur.

#### **IV: La importancia de un sistema de comercio basado en reglas**

---

Ahora que centramos nuestros esfuerzos en la consecución de la meta ALCA, redediquémonos a establecer un sistema de comercio basado en reglas.

Conviene que este mensaje se transmita hoy en este recinto y esta ciudad, porque los estadounidenses siempre han creído en el comercio equitativo. De hecho, el comercio ha sido durante mucho tiempo la piedra angular de la política exterior norteamericana. «La eliminación de las barreras económicas y el establecimiento de una igualdad de condiciones comerciales entre las

“  
*La Ley Helms-Burton es una violación al derecho internacional que busca aislar, en lugar de integrar, segmentos del hemisferio.*  
 ”

naciones» fue el tercero de los 14 puntos de Woodrow Wilson.

En la esencia de dicho compromiso con el comercio liberalizado, se encuentra la creencia ilimitada de los estadounidenses en el espíritu del sistema de libre mercado, un sistema que considera que el papel del gobierno es actuar donde debe y hacerse a un lado cuando corresponde.

Los estadounidenses comprendieron que el poder no siempre era equiparable al derecho, que las normas eran importantes y que incluso el pueblo fronterizo más remoto necesitaba un comisario.

Durante muchos años, Estados Unidos ha vestido esa estrella. En efecto, fue el arquitecto y a la vez el protector del sistema mundial de comercio, un sistema que ha beneficiado a los estadounidenses y a otros también.

Ese mismo compromiso frente a un sistema basado en reglas fue incorporado a su política comercial internacional. En el extranjero, así como dentro de su país, los estadounidenses creyeron que las reglas generan estabilidad y previsibilidad y que ni el caos ni el desorden favorecen los intereses a largo plazo de nadie.

Más fundamentalmente, los estadounidenses sabían que las reglas impiden que se imponga la «ley de la jungla» en el comercio internacional y atenúan el uso de la fuerza bruta para resolver controversias.

Sin embargo, es fácil creer en el libre comercio cuando se detenta una ventaja comparativa.

Y el reto que afrontamos todos consiste en cumplir con nuestros compromisos precisamente cuando no poseemos todas las cartas o no establecemos todas las reglas.

Sería irónico que Estados Unidos, Canadá o cualquier otro país que haya contribuido a crear el sistema de comercio basado en reglas que prevalece en la actualidad, se condujese ahora de maneras que amenacen con deshilar el tapiz que todos hemos tejido.

No debemos transformarnos en nuestros peores enemigos.

Si somos sinceros en el respaldo que ofrecemos al imperio de la ley, si honestamente creemos en el fortalecimiento y la expansión de los beneficios que reporta un comercio más libre, si nos comprometemos frente a un sistema basado en reglas, no sólo cuando nos conviene, sino particularmente cuando no, entonces debemos dirigir y dirigir con firmeza.

Ahora que el mundo avanza hacia la adopción de un sistema comercial basado en reglas, con toda seguridad no es el momento de refugiarse en los métodos antiguos de los viejos

tiempos. Y tampoco es el momento de reducir nuestra vigilancia, ni de abandonar nuestra responsabilidad frente a dichas reglas.

Tratos comerciales controlados, metas numéricas o cuotas, políticas comerciales destinadas a lograr resultados predeterminados: éstos y un sinnúmero de otros términos se han transformado en eufemismos para lo que no es más que un rechazo a los ideales del libre comercio.

Se han convertido en términos en clave que significan «el poder debe prevalecer» y sugieren que son los gobiernos, y no los mercados, los que deberían determinar los resultados del mercado.

En resumen, son palabras y prácticas a las que debemos oponer resistencia.

En su discurso inaugural, el Presidente Kennedy recordó a los estadounidenses que si Estados Unidos no podía proteger a la mayoría, que es pobre, no estaría en capacidad de salvar a los pocos que son ricos. Hoy en día, en el mundo del comercio, si no protegemos a los muchos países que son débiles, no podremos salvar a los pocos que son poderosos.

Tampoco podemos dar por sentado que los ricos o los fuertes siempre ocuparán esa posición, ni que los pobres y los débiles nunca superarán su condición.

¿A quién se le habría ocurrido predecir, en medio de las secuelas desastrosas de la Segunda Guerra Mundial, el nacimiento de la Unión Europea, un poder económico autosuficiente y confiado en sí mismo que actualmente ostenta un PIB superior al de Estados Unidos? ¿Quién habría podido imaginar que Japón se erigiría en la segunda economía nacional más importante del mundo?

Y ahora, China y la India, estos gigantes que habían permanecido adormecidos por tanto tiempo, están comenzando a levantarse.

La cruel realidad es que el mundo está cambiando rápidamente, en esencia y profundidad. Ninguna nación, independientemente de su fortaleza o poderío actual, está en capacidad de pronosticar, sin temor a equivocarse, su superioridad eterna.

Legará el día en que las mismas reglas que se encuentran actualmente en peligro sean las que nosotros deseemos invocar.

Y no permitamos que persona alguna dude de que, cuando nos comportamos de manera incongruente con un manejo del comercio basado en reglas, estamos debilitando los principios del libre comercio, principios por los cuales, por ejemplo, hemos acordado regirnos según el TLCN.

“

*En el mundo del comercio, si no protegemos a los muchos países que son débiles, no podremos salvar a los pocos que son poderosos.*

”

Canadá debe aceptar cierta responsabilidad también. El acuerdo sobre maderas blandas firmado recientemente entre Estados Unidos y Canadá no fue más que un recurso conveniente y a corto plazo que permitía resolver el problema. Sin embargo, no debemos permitir que una solución de este tipo sienta un precedente.

En términos sencillos, al ceder a acuerdos comerciales dirigidos, introducimos termitas en el edificio del libre comercio que hemos dirigido y debilitamos así sus pilares y ponemos en peligro su futuro.

## V. El proteccionismo engendra proteccionismo

Seamos honestos: el proteccionismo engendra proteccionismo. Basta con que un mercado importante se aisle de los rigores de la competencia internacional para que otros lo imiten.

Y debemos admitir con franqueza que, mientras más salvaguardias creen los gobiernos, más gravemente se erosionará la credibilidad de organismos como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las grandes instituciones precursoras del comercio equitativo y más libre, tales como el GATT, se construyeron según la tesis de que un sistema liberalizado basado en reglas generaría prosperidad y crecimiento y contribuiría al mismo tiempo a garantizar la paz y la seguridad. Esta tesis es hoy en día tan válida como lo fue en el momento de su planteamiento, hace cincuenta años.

Para concluir, permítanme solamente recordarles algo que no ignoran: acuerdos como el ALCA o la OMC o el TLCN florecen sólo a través de la voluntad colectiva de sus miembros. Más que entidades, son ideales y sobreviven en tanto dichos ideales sean defendidos, apoyados y nutridos.

Abandonar estas ideas ahora sería cometer un error. Error por razones prácticas: nos han beneficiado y todavía lo hacen. Error por razones estratégicas: nadie es suficientemente grande para permanecer aislado e, incluso si lo fuese, sus intereses resultarían socavados al haberse debilitado las reglas sobre las cuales se sustentan.

Entonces, la opción que tenemos ante nosotros es clara: podemos retroceder y adoptar una posición *ad hoc* de arreglos rápidos o podemos optar por avanzar en la agenda.

Creo que somos suficientemente fuertes y que estamos suficientemente comprometidos para inclinarnos por la segunda posibilidad.

Sin embargo, esa elección requiere un liderazgo sólido.

“  
Al ceder a acuerdos comerciales dirigidos, introducimos termitas en el edificio del libre comercio.”

En 1962, al presentar la Ley de Expansión Comercial, el Presidente Kennedy recordó a los estadounidenses y al mundo en general que «en la vida de toda nación... llega un momento en que ésta se encuentra ante una encrucijada: cuando puede evadir el futuro y esconderse en su caparazón, o cuando tiene posibilidad de avanzar, haciendo valer su voluntad y su fe en un mar incierto».

Hoy en día, volvemos a encontrarnos ante un mar incierto. En tales condiciones, es comprensible que a veces busquemos refugio en puertos de conveniencia, para así cerrar tratos y lograr acuerdos que nos permitan salir airosos de una tormenta en particular.

No obstante, el progreso nunca se logró apegándonos exclusivamente a lo certero y lo seguro. Hoy más que nunca, debemos tener la valentía de navegar por aquellos «mares inciertos».

Y me niego a creer que Estados Unidos dará ahora la espalda a un proceder que tantos beneficios le reportó en el pasado y que se muestra tan prometedor para el futuro.

### **Propuestas para fortalecer las relaciones de Australia con América Latina**

*El nuevo gobierno de Australia manifiesta su interés en incrementar y fortalecer las relaciones con América Latina y el Caribe debido a las oportunidades de comercio e inversión que ofrecen los países del área por su condición de exitosos mercados emergentes.*

*Para ello, propone medidas concretas en el campo del comercio, a través de la red de apoyo Austrade, y en la promoción de las inversiones, a la par que aspira a convertirse en la vía de acceso entre Latinoamérica y Asia.*

### **Proposals for strengthening the relation between Australia and Latin America**

*The new government in Australia has expressed interest in increasing and strengthening relations with Latin America and the Caribbean because of the trade and investment opportunities offered by the countries in the area which are proving to be successful emerging markets.*

*To this end, it proposes concrete measures in the area of trade through the Austrade support network and by promoting investments, while attempting to become an access route between Latin America and Asia.*

### **Propositions visant à renforcer les relations entre l'Australie et l'Amérique latine.**

*Le nouveau gouvernement australien a fait part de son désir d'accroître et de renforcer les relations avec l'Amérique latine et les Caraïbes compte tenu des possibilités d'échanges commerciaux et d'investissements qu'offrent les pays de la région en tant que marchés émergents aux résultats encourageants.*

*Pour ce faire, il propose des mesures concrètes en matière de commerce, au moyen du réseau de soutien Austrade, et par le développement des investissements, exprimant en même temps le souhait de se convertir en pont entre l'Amérique latine et l'Asie.*

### **Propostas para fortalecer as relações da Austrália com a América Latina.**

*O novo governo da Austrália manifesta seu interesse em incrementar e fortalecer as relações com a América Latina e o Caribe devido às oportunidades de comércio e investimento que oferecem os países da área pela sua condição de excelentes mercados emergentes.*

*Para tal fim, propõe medidas concretas no campo do comércio, através da rede de apoio Austrade, e na promoção dos investimentos, as mesmo tempo que aspira converter-se numa via de acesso entre a América Latina e a Ásia.*

# Propuestas para fortalecer las relaciones de Australia con América Latina

❖ **Tim Fischer**

*Vice Primer Ministro y Ministro de Comercio de Australia*

*Discurso pronunciado el 27 de abril de 1996 en un acto auspiciado por la Cámara de Comercio Australia- América Latina.*

## I. Latinoamérica: las oportunidades de un mercado emergente

Comenzaré por destacar que mientras la región del Asia-Pacífico continuará siendo el principal punto de enfoque, este gobierno no asumirá una política restringida hacia oportunidades de verdadera importancia en otras regiones.

Si hemos de crear el clima para un crecimiento económico sostenible en este país, deberíamos buscar oportunidades de comercio e inversión y de establecer asociaciones donde las hayan. Como país, no podemos sencillamente permitirnos ser selectivos. Necesitamos realismo práctico y determinación para obtener éxito.

El gobierno reconoce que Latinoamérica es un mercado emergente de una magnitud considerable en donde existen verdaderos beneficios al promover un sistema de comercio e inversión mutua.

En un futuro previsible, quizás no pueda proporcionar retornos a gran escala de la magnitud de Asia Oriental; sin embargo, el potencial existe y debemos volcarnos al futuro, es decir, pensando en términos de diez a quince años, para buscar nuestros mercados de exportación y socios comerciales. A su vez, Australia tiene la oportunidad de convertirse en la vía de acceso entre Latinoamérica y Asia.

La imagen económica de Latinoamérica es, en general, promisoría. La crisis mexicana indudablemente opacó el matiz general; no obstante, los fundamentos son correctos.

Aunque hablar de nuevos «tigres» económicos es quizás prematuro y perduran algunas interrogantes acerca de la capacidad de sustentación y ritmo del proceso de reforma, los

“  
Australia tiene la oportunidad de convertirse en la vía de acceso entre Latinoamérica y Asia

”

estados latinoamericanos en su totalidad han demostrado tener un compromiso con las reformas dirigidas al mercado y a la apertura comercial.

Dicho proceso de reforma debería llevar a la obtención de niveles sostenibles de crecimiento y demanda en los años venideros. El crecimiento promedio del PIB en el período comprendido entre 1996 y el año 2000 se estima en un 4% para las ocho economías más extensas en Latinoamérica.

Por otra parte, en la actualidad, Argentina y Brasil están ampliamente considerados entre «los mercados con mayor emergencia» a nivel mundial, agrupándolos con otros mercados de nuestra región, tales como China, India e Indonesia.

Ese proceso de apertura comercial proporcionará verdaderas oportunidades de negocios para los exportadores australianos. La tarea ahora consiste en abarcar todas las posibilidades y que el gobierno y la industria trabajen conjuntamente para tal fin.

Actualmente, la relación comercial entre América Latina y Australia se está fortaleciendo, si bien a partir de una base moderada.

Las ventas de Australia hacia la región constituyeron alrededor de un 1.3% del total de sus exportaciones comerciales para el período comprendido entre 1994 y 1995.

Más significativa es la inversión australiana en Latinoamérica, la cual está mayormente concentrada en el sector minero. Sin embargo, aún equivale a menos del 3% del total de las inversiones extranjeras.

## II. Cómo fortalecer las relaciones con América Latina

---

Evidentemente, las oportunidades existen para que Australia amplíe sus relaciones con Latinoamérica; para ello, propondría tres áreas de enfoque para acciones futuras donde buscaré que se cimiente una auténtica cooperación negocio-gobierno.

En primer lugar, se hace evidente la continua necesidad de mejorar el clima de comercio e inversión para nuestras compañías en América Latina y facilitar el acceso al mercado a través de:

- Negociaciones de acceso al mercado y diálogos formales y bilaterales de comercio,
- la negociación de acuerdos de protección y promoción de inversiones, y
- acuerdos de doble tributación.

Considero que hemos progresado al consolidar nuestros

“  
*La relación comercial entre Latinoamérica y Australia se está fortaleciendo, a partir de una base moderada.*  
 ”

vínculos institucionales con los gobiernos de América Latina. Se ha suscrito un acuerdo de protección de inversiones con Argentina y otro está por concretarse con Chile.

Dentro de este contexto, me gustaría mencionar una iniciativa prometedora la cual intensificará el nivel de diálogo sobre asuntos comerciales y de inversión entre Australia y los principales países de Sudamérica. Me refiero al establecimiento del diálogo CER/MERCOSUR, es decir, un diálogo entre Australia y Nueva Zelanda y los países del Mercado Común del Sur: Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.

Los ministros de Relaciones Exteriores de CER/MERCOSUR se reunieron en septiembre de 1995 y las primeras conversaciones entre funcionarios de alto nivel se llevarán a cabo la semana próxima, entre el 29 y 30 de abril, en Auckland.

El objetivo del diálogo es influir en el desarrollo de la integración regional en Latinoamérica y explorar vías para ampliar nuestras relaciones bilaterales con la región latinoamericana.

La intención es desarrollar una agenda que enfoque en gran escala las facilidades de comercio y negocio. Esperamos que la reunión en Auckland genere un intercambio valioso sobre asuntos importante de interés para los negocios tales como:

- El reconocimiento de patrones y habilidades profesionales, normas de inversiones y procesos aduaneros.
- También, observamos la importancia del diálogo como una forma de consolidar y ampliar la excelente cooperación en materia de política comercial que poseemos con diversos países de Latinoamérica; por ejemplo, en el grupo Cairns y más comúnmente a través de numerosos asuntos en la Organización Mundial de Comercio.

La segunda área que me gustaría mencionar es la red de apoyo Austrade. Como he mencionado anteriormente, Latinoamérica ofrece múltiples oportunidades. Considero que nuestro objetivo debería ser que los exportadores australianos perciban mil millones de dólares de nuevos negocios para el año 2001 en sectores primordiales como minería, telecomunicaciones, infraestructura, agroindustrias e industrias marítimas

La Red Austrade de unidades de negocio en Australia y comisionados comerciales en América Latina, está preparada para asistir a las compañías en el afianzamiento de los negocios de modo de convertir dicho objetivo en una realidad.

La Conferencia Nacional Anual sobre la Perspectiva de Comercio e Inversión (NTIOC) es otro medio disponible para lograr acercamientos de negocios y promover sus capacidades, productos y servicios. Cabría mencionar que Argentina será el país de enfoque en la NTIOC de 1996, siguiendo los óptimos

resultados observados anteriormente con Brasil.

Por último, permítanme mencionar brevemente el asunto concerniente a los servicios aéreos entre Australia y Latinoamérica, tomando en cuenta que es de considerable interés para muchos y un problema que espero podamos mejorar en los próximos meses. Existen dos sucesos recientes de gran interés:

En primer lugar, me complace poder anunciar que a fines de la semana pasada, Australia y Chile llegaron a un acuerdo sobre servicios aéreos que abrirá el camino hacia el intercambio de códigos entre Qantas y Lan Chile, logrando así un mayor aporte al mejoramiento de las conexiones existente. Espero que este resultado positivo, el cual me complace verlo finalmente hecho realidad, sirva de ejemplo para ampliar los vínculos de transporte entre Australia y América Latina.

En segundo lugar, será del conocimiento de muchos que actualmente la Comisión del Senado para Asuntos Exteriores, Defensa y Comercio se encuentra revisando dicho asunto en el Parlamento australiano.

Mi departamento llevará a sometimiento dicha revisión, alegando una mejora de los vínculos de transporte entre nuestras dos regiones.

Esta revisión constituirá una nueva oportunidad para promover soluciones de negocios amigables y razonables. Seguiré de cerca los resultados.

Finalmente, existen razones para ser optimistas acerca de la creciente relación entre Australia y Latinoamérica. En muchos aspectos, se han abierto las puertas a los negocios en la región. Ahora, el reto consiste en dar un paso más allá, extender e intensificar los vínculos, lo que conllevará un verdadero esfuerzo; sin embargo, estoy seguro de que estarán de acuerdo en que también tendrá sus atractivos. Por mi parte, espero efectuar una pronta visita a Latinoamérica.

“  
*Existen razones  
para ser  
optimistas sobre  
la creciente  
relación entre  
Australia y  
Latinoamérica.*  
”



## Una mirada hacia el siglo XXI

Desarrollo, paz y cultura en América Latina y el Caribe  
Sistema Económico Latinoamericano - SELA / Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura - UNESCO

Editorial NUEVA SOCIEDAD, Caracas, 1995 / 192 pp.  
ISBN 980-317-090-2

Este libro tiene su origen en el interés conjunto del SELA—organismo regional con uno de sus ejes de acción principales en la cooperación y concertación sobre temas del desarrollo—y de la UNESCO—entidad internacional cuyo objetivo primordial es promover la colaboración entre las naciones a través de la ciencia y la cultura— por aunar esfuerzos para ofrecer una tribuna que dé cabida a la reflexión sobre los temas más relevantes y de mayor urgencia en el ámbito de las ciencias sociales y del quehacer público en América Latina y el Caribe: la

reforma social orientada al crecimiento con equidad; los desafíos económicos a enfrentar en un contexto de acelerada globalización; el complejo tema de la gobernabilidad que surge de la relación entre sociedad y práctica política; el fortalecimiento de las instituciones democráticas; el rol de la mujer y la familia en la consecución de un desarrollo más humanizado; el papel que deben jugar los empresarios en los procesos de transformación productiva.

En este marco se inscriben los artículos aquí reunidos que, desde perspectivas intelectuales e institucionales diversas, apuntan todos a sostener y argumentar un conjunto de hipótesis, interpretaciones y propuestas sobre los procesos económicos, sociales, políticos y culturales—especialmente de América Latina y el Caribe—enmarcados en la necesidad de entender que estamos en una fase de transición y que se impone la necesidad de diseñar un nuevo modelo de desarrollo integral. Como señala Heinz Sonntag en el capítulo que cierra el libro: "Si queremos hacer de esta transición una nueva oportunidad para nuestros pueblos, vamos a tener que luchar por las reformas que la permitirán. La única utopía histórica—y también esto está reflejado en las contribuciones de este libro—es la utopía de lo posible. Lo que es posible depende de todos nosotros".



## Comercio y medio ambiente. El debate internacional

Sistema Económico Latinoamericano - SELA / Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo - UNCTAD

Editorial NUEVA SOCIEDAD, Caracas, 1995 / 372 pp.  
ISBN 980-317-071-6

El desarrollo de América Latina puede estar amenazado por la aparición de nuevas restricciones al comercio internacional basadas en consideraciones ambientalistas. Los países desarrollados, cediendo a fuertes presiones internas y externas, han comenzado a exigir reciprocidad en las políticas ambientales, por parte de los productores de países latinoamericanos, como requisito para permitir el acceso a sus mercados. Como es de esperar, esta situación ha generado un intenso debate con facetas tanto conceptuales como prácticas. En este volumen se recogen los puntos de vista de expertos e instituciones multilaterales sobre tan

importante tema. Aun en medio de tantas diferencias, es posible encontrar elementos de consenso que seguramente permitirán un equilibrio entre la actividad comercial y la conservación del medio ambiente.

Algunas preguntas planteadas en este volumen: ¿Pueden las fuerzas del mercado, en una situación de libre comercio, responder por los daños ambientales causados? ¿Son necesarias las restricciones? ¿Cuáles? ¿Dónde? Cinco trabajos con enfoques y perspectivas diversos discuten sobre la cooperación internacional, los países en vías de desarrollo, medio ambiente y comercio. Otros artículos proponen directrices y políticas en torno al tema; y finalmente se abordan cuestiones específicas: ecoetiquetado, ecoempaque y formulación de políticas comerciales compatibles con el medio ambiente.

### **Las elecciones estadounidenses y el debate sobre la política comercial**

*El autor analiza la importancia adquirida por la política comercial como un tema clave en las próximas elecciones estadounidenses de noviembre de 1996.*

*Examina la posición del Partido Republicano, de otras candidaturas y de la opinión pública estadounidense sobre los beneficios o no de los acuerdos de libre comercio y concluye que 1996 podría ser el inicio de un período más conflictivo en la política comercial norteamericana.*

#### **The U.S. elections and the debate on trade policy**

*The author analyzes the importance acquired by trade policy as a key issue in the U.S. elections in November 1996.*

*He examines the position of the Republican party, other candidates and U.S. public opinion about the benefits or drawbacks of the free trade agreements and concludes that 1996 could be the beginning of a more conflictive period in North American trade policy.*

#### **Les élections aux Etats-Unis d'Amérique et le débat sur la politique commerciale**

*L'auteur analyse l'importance que revêt la politique commerciale, l'une des questions clé des prochaines élections de novembre 1996 aux Etats Unis d'Amérique.*

*Il étudie la position du parti républicain, des autres candidats et de l'opinion publique américaine sur les avantages ou les inconvénients des accords de libre-échange et en conclut que 1996 pourrait marquer le début d'une ère plus conflictuelle de la politique commerciale américaine.*

#### **As eleições estadunidenses e o debate sobre política comercial**

*O autor analisa a importância adquirida pela política comercial como um tema chave nas próximas eleições estadunidenses de novembro de 1996.*

*Examina a posição do Partido Republicano, de outras candidaturas e a opinião pública estadunidense sobre os benefícios ou não dos acordos de livre comércio e conclui que 1996 poderia ser o início de um período mais conflituoso na política comercial norte-americana.*

# Las elecciones estadounidenses y el debate sobre política comercial

➔ **Craig Vangrasstek**

*Economista estadounidense - Consultor del SELA, UNCTAD, OCDE y otras organizaciones internacionales y de gobiernos. Profesor en School of International Service, American University (Washington, D.C.)*

## I. Introducción

Estados Unidos celebrará elecciones el 5 de noviembre de 1996, ocasión en la cual los electores escogerán al Presidente, al Vicepresidente, una tercera parte del Senado y la totalidad de los 435 miembros de la Cámara de Representantes.

Estas elecciones podrían incidir en la política comercial estadounidense de dos maneras. A corto plazo, existe una serie de decisiones en materia de políticas que permanecen pendientes en Estados Unidos. Entre ellas se encuentra la solicitud que presentara el Presidente Clinton para que le otorgasen poderes de negociación "por la vía expedita", los cuales son necesarios para poder negociar nuevos acuerdos comerciales, tales como el Área de Libre Comercio de las Américas y la adhesión de Chile al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TL-CAN); la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias, que venció a mediados de 1995; y algunas propuestas para expandir los beneficios que concede la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

A más largo plazo, los votantes podrían elegir un nuevo liderazgo cuya posición ante los asuntos comerciales y de otra índole sea distinta, con lo que estarían sentando las bases de la política que imperará en el siglo 21.

Este podría resultar ser un año crucial para la evolución de la política comercial de Estados Unidos, independientemente de quién salga airoso de la contienda. Por primera vez en décadas, el comercio se ha perfilado como un tema clave en una elección presidencial. Esto podría obedecer al reto que Pat Buchanan,

“  
*Por primera vez, el comercio se ha perfilado como un tema clave en la elección presidencial*  
 ”

comentarista conservador, planteó a Bob Dole, Líder de la Mayoría del Senado, durante las elecciones por la candidatura del Partido Republicano. Buchanan, quien fuera un candidato flagrantemente nacionalista y proteccionista, finalmente perdió estas elecciones. El mayor peligro consiste en que el éxito inicial de Buchanan acelere la creciente pérdida de popularidad que ha estado experimentando la liberación del comercio entre los republicanos.

Es posible que 1996 sea un año decisivo que marque el surgimiento de un sistema de políticas donde ambos partidos posean al mismo tiempo tendencias proteccionistas y favorecedoras del libre comercio. De llegar a ser éste el caso, podría resultar más difícil en el futuro continuar avanzando hacia la liberalización comercial de Estados Unidos y el mundo en general, independientemente de cuál sea el partido que ostente el mando en la Casa Blanca y el Congreso.

## **II. El papel de la política comercial en las elecciones de EE.UU.**

---

Hasta 1996, la política comercial había desempeñado un papel relativamente poco importante en la mayoría de las campañas más recientes, atribuyéndosele mucha menos relevancia que a los asuntos económicos y sociales nacionales.

Los candidatos se sentían presionados a propugnar la protección de industrias específicas, pero no era probable que adoptaran un sistema de protección general. Esto resultaba ser especialmente cierto en el caso de los aspirantes presidenciales, para quienes el proteccionismo simplemente no constituía una posición popular. De hecho, ni el Partido Demócrata ni el Partido Republicano han designado un candidato presidencial realmente proteccionista desde 1932. Más recientemente, los dos aspirantes que se postularon para las elecciones presidenciales de 1988 y 1992 ganaron las elecciones de sus partidos respectivos derrotando a otros candidatos que respaldaban posiciones más restrictivas en materia de política comercial estadounidense.

En algunos sectores en particular podrían existir excepciones a esta regla general contra el proteccionismo, puesto que la estructura del sistema electoral presidencial de Estados Unidos alienta a los candidatos a adoptar posiciones que apelen a grupos económicos específicos.

Los presidentes no son electos directamente por el voto popular a nivel nacional, sino más bien son escogidos indirectamente por un colegio electoral. Cada estado emite un número de votos en este distrito electoral equivalente al tamaño de su

delegación ante el Congreso. Por ejemplo, el Estado de Nueva York posee 36 votos en el colegio electoral, porque cuenta con dos puestos en el Senado y 34 escaños en la Cámara de Representantes. Los votos electorales de cada Estado se emiten en bloque y vence en la contienda aquel candidato que gane en suficientes estados para captar por lo menos 270 del total de 538 votos del colegio electoral. El enfoque de "el ganador se lo lleva todo" con el que se abordan las matemáticas de la campaña estimula a los candidatos a apelar a focos aislados de sentimiento proteccionista.

Así, por ejemplo, la industria textil y de prendas de vestir representa un blanco atractivo para los llamados proteccionistas. En efecto, además de constituir el principal empleador industrial de ocho estados sureños que representan 77 votos electorales, la industria resulta también importante en los estados nortños de Massachusetts (13 votos) y Nueva York (36 votos). Por ende, un candidato podría calcular que, al ofrecer una protección permanente a la industria textil y de prendas de vestir, podría tener más oportunidades de captar estos 126 votos.

Según el mismo razonamiento, un candidato podría buscar aumentar sus posibilidades en los estados del noreste y centro-oeste prometiendo proteger la industria del hierro y el acero, que es un empleador importante en cinco estados que detentan 104 votos en el colegio electoral.

Por esta razón, las industrias textiles y del acero han logrado a menudo el apoyo de los candidatos presidenciales. Así, en las elecciones celebradas en 1968, tanto el candidato republicano vencedor (Richard Nixon) como el candidato demócrata derrotado (Hubert Humphrey) se comprometieron a lograr acuerdos de restricciones voluntarias (ARV) que abarcaran ambos sectores.

Asimismo, durante su candidatura para las elecciones de 1980, Ronald Reagan se declaró a favor de las restricciones en materia de importación de textiles, a fin de ganar votos en el Sur.

Cuatro años más tarde, la industria estadounidense del acero programó su petición de proteccionismo de manera que coincidiera con la campaña y convenció al Presidente Reagan para que cediera ante sus demandas de protección frente a las importaciones. De igual modo, George Bush anunció en los últimos días de la campaña presidencial de 1988 que respaldaba la propuesta de prorrogar los ARVs del acero, cuyo expiración estaba programada para 1989.

Sin embargo, éstas no son más que excepciones de la regla

“  
*Todos los presidentes,  
 desde Roosevelt hasta  
 Clinton, apoyaron la  
 liberalización del comercio*  
 ”

general y, de hecho, todos los presidentes desde Franklin Roosevelt hasta Bill Clinton han brindado su apoyo a la liberalización del comercio. Es más, resulta absolutamente posible autorizar negociaciones comerciales y ratificar acuerdos de comercio durante un año electoral o en una época cercana al mismo.

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, que ratificó los resultados de la Ronda Tokio, fue promulgada apenas cinco semanas antes de que se celebraran las elecciones presidenciales de 1988. De igual modo, las leyes paraguas de comercio de 1984 y 1988 se promulgaron unos cuantos meses antes de una elección presidencial: el primer proyecto de ley renovaba el Sistema Generalizado de Preferencias y autorizaba la negociación de acuerdos comerciales bilaterales, mientras que el último confería poderes de negociación para la Ronda Uruguay.

Las elecciones presidenciales de 1992 constituyeron el ejemplo más reciente de que la política comercial no tiene por qué transformarse en el objeto de una disputa de adeptos durante un año electoral. La etapa final de las negociaciones del TLCN coincidió con las elecciones presidenciales y preocupaba realmente que el entonces gobernador Clinton pudiese transformar el TLCN en un tema de campaña. Ya el candidato independiente Ross Perot lo había hecho, presentando el acuerdo como una traición a la soberanía económica. Clinton asumió una posición intermedia al declarar que favorecía la ratificación del TLCN sólo si se acompañaba de "acuerdos complementarios" en materia de medio ambiente, asuntos laborales y oleadas de importaciones. Esta posición neutralizó eficazmente el TLCN como tema electoral, aunque posteriormente complicó su proceso de ratificación en 1993.

### III. División emergente en el Partido Republicano

Existen razones poderosas para dudar de que el Presidente Clinton y el Senador Dole decidan adoptar una postura igualmente cooperativa en las elecciones que se celebrarán este año. Por el contrario, se presume no sólo que 1996 estará signado por desacuerdos en relación con problemas inmediatos, sino también que podría representar el inicio de un período más conflictivo en la política comercial de Estados Unidos.

El aspecto más notable del debate comercial de este año se refiere a los indicios que ofrece en relación

“  
1996 podría ser el inicio de un período más conflictivo en la política comercial de EE.UU.  
”

con la evolución de la posición del Partido Republicano. Durante las últimas décadas, parecía que los republicanos eran los más férreos defensores de la liberalización del comercio en Estados Unidos, pues el centro político del Partido Demócrata había pasado a adoptar una posición más proteccionista.

Esto constituyó un alejamiento marcado de las posiciones que cada partido había mantenido desde la Guerra Civil (1861-1865) hasta los primeros años de la Guerra Fría, cuando los demócratas pertenecían al partido del libre comercio y los republicanos eran los proteccionistas.

Al parecer, existen actualmente suficientes razones para dudar de que los republicanos continuarán siendo defensores confiables de los mercados abiertos y más bien se cree que, al igual que los demócratas, desarrollarán grupos pro- y anti-comerciales.

La prueba más fehaciente en favor de este argumento adoptó la forma de Patrick Buchanan, comentarista conservador que se desempeñó sorprendentemente bien en los primeros comicios preliminares y cónclaves electorales. Buchanan retomó un tema que usó eficazmente en 1992 cuando desafiara sin éxito alguno a George Bush en las elecciones destinadas a escoger el candidato presidencial del Partido Republicano. Aunque el mensaje de nacionalismo económico que transmitió Buchanan no logró conseguirle la candidatura, pudo haber servido de inspiración a Ross Perot (quien es por lo menos igualmente proteccionista) para participar en las elecciones generales como candidato independiente.

El proteccionismo no constituye un elemento aislado en la filosofía política de Buchanan. Representa más bien uno de los componentes de un conglomerado más amplio de asuntos de política que es de tendencia nacionalista, populista y, en opinión de algunos críticos, hasta racista y antisemita. El busca atraer la atención de aquellos estadounidenses que se sienten embaucados y amenazados por fuerzas que escapan de su control y que, presuntamente, están representadas por empresas multinacionales codiciosas, extranjeros rapaces, políticos corruptos, una burocracia en Washington que se encuentra absolutamente desactualizada, funcionarios sin rostro de la Organización Mundial del Comercio y otras ramificaciones del temible "nuevo orden mundial". Buchanan no es el primer candidato presidencial que trata de agrupar todos estos elementos para lanzar su llamado al nacionalismo económico,

“  
*La filosofía política de Buchanan es de tendencia nacionalista, populista, y en opinión de algunos críticos, racista y antisemita.*  
 ”

aunque sí es el primero en muchas generaciones que lo hace con cierto grado de éxito.

El que Buchanan no haya obtenido la candidatura no significa que los miembros del partido rechazaran firmemente su argumento proteccionista. Numerosos republicanos consideraron que era un personaje demasiado conservador y divisivo para competir exitosamente con el Presidente Clinton. Sin embargo, permanece sin despejar la incógnita de si el éxito inicial de Buchanan resultará ser una aberración temporal o si representará más bien una división permanente dentro del Partido Republicano. Su partido podría comenzar a escindirse en alas proteccionistas y partidarias del libre comercio, lo que constituiría una réplica de lo que el Partido Demócrata ha estado experimentando desde mediados de los años 70.

#### IV. Posición de Dole en materia de comercio

El acontecimiento más perturbador ha sido la respuesta que brindara Dole a Buchanan. En una declaración considerablemente honesta el día anterior a los decisivos comicios preliminares de New Hampshire, Dole afirmó que él «no se había percatado de que el empleo y el comercio y todo aquello que hace trabajar a Estados Unidos se convertirían en un tema clave durante los últimos días de esta campaña».

A diferencia de otros republicanos cuyos puntos de vista en materia de comercio podrían atribuirse a su educación (por ejemplo, el Senador Phil Gramm de Texas) o a sus vinculaciones

ideológicas (por ejemplo, Newt Gingrich, Presidente de la Cámara), Dole no cuenta con un fundamento filosófico firme en este respecto. A pesar de que ha ejercido funciones durante una generación en el Comité de Finanzas del Senado (que presidió a principios de la década de los 80) y que, por ende, ha contado con numerosas oportunidades para desempeñar un papel vital en la política comercial estadounidense, el historial de Dole está significativamente repleto de eclecticismo.

“  
El historial de Dole sobre  
la política comercial de  
EE.UU. está repleto de  
eclecticismo  
”

ticismo .

En efecto, a principios de los años 80, acogió la política de reciprocidad (por ejemplo, amenazas con tomar represalias en contra de los socios comerciales de Estados Unidos que restrinjan el acceso a sus mercados) y a finales de dicha década adoptó una posición proteccionista en materia de importaciones de textiles y calzado. Ninguno de estos puntos de vista lograron

el objetivo previsto de ayudarlo a ganar la candidatura presidencial por el Partido Republicano para las elecciones de 1988.

Dole retomó la tendencia principal después de su fracaso en 1988. Respaldo la ratificación del TLCAN y de los acuerdos de la Ronda Uruguay, aunque sí insistió en que estos últimos debían estar complementados por una cláusula de «optar por no recibir». Asimismo, se pronunció el año pasado en contra de una prórroga de los poderes de negociación por la vía expedita, a fin de negarle un victoria a Clinton y una oportunidad a Buchanan. No puede darse por sentado que Dole volverá a apoyar la liberalización del comercio,

Dole adoptó una postura ambigua en el debate que tuvo lugar en 1994 con miras a la ratificación de los resultados de la Ronda Uruguay. En esa oportunidad Dole insistió en que la ratificación debía estar condicionada al establecimiento de un mecanismo que permitiese revisar los resultados de los paneles de resolución de controversias de la OMC que podrían fallar en contra de la posición estadounidense, así como a la amenaza de que Estados Unidos podría retirarse de la organización si se determinaba que los paneles estaban parcializados. La legislación de ejecución de este acuerdo sobre revisión de paneles no ha sido aún promulgada.

Dole ya ha demostrado en este ciclo de la campaña actual que adopta una posición flexible en materia de comercio. Se ha presentado en numerosas ocasiones como un partidario del libre comercio (en censura a Buchanan y en apoyo a sus propios votos a favor del TLCN y los acuerdos de la Ronda Uruguay), al igual que como un defensor de la reciprocidad (juzgando así a la administración Clinton por no hacer uso de la sección 301 de la ley de manera suficientemente enérgica).

No resultaría sorprendente, pues, que llegara a complementar este mensaje prometiendo protección a una u otra industria en los meses venideros, especialmente si dicha industria es un empleador fundamental de un estado «que todavía está disponible» en las elecciones generales. Y ya ha mostrado indicios de que podría hacerlo. Dole comenzó a hacer suya parte de la retórica de Buchanan en los últimos días de la campaña de New Hampshire al criticar a las grandes empresas y a la tendencia hacia la baja que experimentaba el salario real. Asimismo, viró hacia el proteccionismo al declarar que la administración Clinton no ha sido suficientemente enérgica en la utilización de las leyes antidumping y de derechos compensatorios.

“  
Existen dudas si como  
Presidente, Dole  
conservaría la línea de  
continuidad con la política  
comercial de Clinton  
”

Se ha seguido una línea de continuidad en la política comercial estadounidense durante las últimas administraciones, pero existen suficientes razones para preguntarse si un Presidente Dole conservaría dicha continuidad. Como mínimo, caben dudas de que se sienta obligado por los compromisos que adquiriera la Administración Clinton en lo concerniente a la negociación del ingreso de Chile al TLCN, o de que se sienta sujeto al compromiso de establecer un Área de Libre Comercio de las Américas y de propiciar el libre comercio entre los países APEC.

## V. Candidatos de otros partidos

---

Como si las divisiones dentro del Partido Republicano no fuesen suficientes, preocupa que el sistema bipartidista de Estados Unidos enfrente amenazas serias. Ross Perot obtuvo un sorprendente 19 por ciento de los votos en las elecciones de 1992, producto en parte de su mensaje proteccionista, y es posible que los candidatos de otros partidos cobren la misma importancia.

Existen en la actualidad al menos tres hombres que podrían participar en la contienda como contrincantes de terceros partidos. El más importante de ellos es el propio Perot, quien está constituyendo un Partido Reformista y (contrariamente a sus declaraciones a principios del año) ha señalado últimamente que desea postularse para las elecciones.

Por su parte, a Patrick Buchanan se le ha negado la candidatura republicana, pero amenaza con lanzarse como independiente o candidato de un tercer partido. Sin embargo, no se sabe con certeza si esta amenaza constituye simplemente un intento de incrementar su poder dentro del Partido Republicano.

Finalmente, Ralph Nader, defensor de los consumidores, podría postularse como candidato del Partido Ecologista (que, si bien no es un partido nacional serio, ha ganado adeptos en el Estado de California, el cual es electoralmente importante).

Aunque existen numerosas diferencias políticas entre estos tres candidatos, sus posiciones en materia de comercio son bastante similares. Cada uno de ellos se ha perfilado como un destacado opositor del TLCN y de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Estos tres caballeros, sin embargo, fundamentan sus posiciones en argumentos ligeramente distintos: Perot califica los acuerdos comerciales de malos negocios, Buchanan los considera una amenaza a la soberanía de Estados Unidos y Nader afirma que socavan la salud, la seguridad y las leyes ambientales. No obstante, a pesar de sus muy distintas filosofías políticas y económica, encuentran causa común en su

oposición a estos acuerdos y a otros que puedan celebrarse en el futuro.

Estos tres candidatos también incidirían de manera distinta en los resultados de las elecciones presidenciales. Obviamente, Nader captará votos que de otro modo le corresponderían a Clinton, y de eso precisamente se trata: Nader espera que la amenaza de participar en la contienda presione a Clinton para que adopte posiciones más beneficiosas para los sindicatos y los ambientalistas.

Por otra parte, la candidatura de Buchanan supuestamente obraría en favor de Clinton al dividir el voto conservador, pero los efectos de la postulación de Perot están menos claros. La mayoría de los profesionales en el área de la política creen que Perot, a la larga, absorbería más votos de Dole que de Clinton, pero algunas encuestas efectuadas recientemente señalan que él reduce el apoyo que reciben los dos candidatos.

## VI. Opinión pública sobre el comercio

Estos acontecimientos políticos no suceden en el vacío. La opinión pública estadounidense parece mostrarse cada vez más hostil frente a la liberalización del comercio y esta tendencia genera una oportunidad que hombres como Perot y Buchanan no están dispuestos a desperdiciar.

Las encuestas nacionales muestran algunas tendencias perturbadoras, aunque ambiguas. Por una parte, la posición que adopta Buchanan frente al comercio atrae a una minoría del electorado estadounidense, pero esta minoría es suficientemente grande para llamar de manera considerable la atención de los políticos.

En una encuesta realizada a nivel nacional y divulgada a finales de febrero, el 21 por ciento de los entrevistados afirmó que, en general, coincidía con la postura de Buchanan en materia de acuerdos comerciales tales como el TLCN y la Ronda Uruguay, mientras que el 27 por ciento alegó que básicamente no estaba de acuerdo con él (otro 48 por ciento desconocía su punto de vista al respecto)<sup>1</sup>.

Por otra parte, una encuesta que efectuara el *Wall Street Journal* reconfirmó la ambivalencia que reflejaba el público respecto a este tema. Cuando se les interrogó acerca de las consecuencias que para el empleo acarrearían los acuerdos de libre comercio, el 59 por ciento señaló que dichos convenios

“  
La mayoría de los  
estadounidenses considera  
que los acuerdos de libre  
comercio cuestan puestos  
de trabajo

”

cuestan puestos de trabajo en Estados Unidos y sólo el 25 por ciento afirmó que los mismos generaban más empleo. Sin embargo, cuando se les preguntó qué era más importante, el 72 por ciento se pronunció a favor de expandir las exportaciones para crear puestos de trabajo, mientras que el 19 por ciento manifestó que prefería restringir las importaciones para salvar empleos.<sup>2</sup>

En un «exit poll» de electores republicanos efectuada en los siete estados que celebraban elecciones el "Super Martes" (12 de marzo), el 44 por ciento manifestó que creía que el comercio cuesta más empleos que los que genera, en comparación con un 38 por ciento que pensaba que el comercio produce más puestos de trabajo que los que sacrifica.<sup>3</sup>

Otra encuesta nacional<sup>4</sup> refleja que la mayoría de los residentes de Estados Unidos considera que los convenios sobre libre comercio cuestan puestos de trabajo. Esta encuesta refuerza la impresión ya generalizada de que el público adopta una postura pesimista ante los acuerdos comerciales y de que a los candidatos políticos les convendría evitarlos durante este año electoral. A continuación, se enumeran algunos de los resultados principales de la encuesta:

– El 42 por ciento cree que los acuerdos comerciales reducen el empleo en Estados Unidos, mientras que el 24 por ciento opina que más bien lo incrementan;

– El 55 por ciento de las personas considera que los acuerdos de libre comercio hacen más por incrementar las importaciones de bienes extranjeros hacia Estados Unidos, mientras que el 26 por ciento piensa que contribuyen a fomentar las exportaciones estadounidenses;

– El 72 por ciento opina que los empresarios son quienes más se benefician de los convenios de libre comercio, mientras que el 19 por ciento afirma que los consumidores son los más favorecidos; y

– El 48 por ciento alega que sus puntos de vista acerca del libre comercio son menos favorables que hace un año a causa de lo que ya conocen acerca del TLCN y el GATT, mientras que el 27 por ciento manifiesta que sus opiniones son más favorables.

Asimismo, la encuesta sondeó directamente las opiniones acerca del comercio con los países latinoamericanos y los resultados no fueron alentadores. En efecto, el 58 por ciento considera plenamente que el gobierno de Estados Unidos no debería adoptar más acuerdos de libre comercio con América Latina este año, mientras que sólo el 29 por ciento se mostró a favor de la firma de nuevos convenios.

Es más, el 62 por ciento opina que los países de América Latina están más interesados en establecer nuevos acuerdos de libre comercio, mientras que el 26 por ciento estima que es Estados Unidos el que está más interesado.

Lo irónico de la situación estriba en que la encuesta fue encomendada por un grupo que aspira a incentivar más negociaciones comerciales, pero lo más probable es que estas cifras terminen por reforzar la impresión que ya poseen los políticos estadounidenses de que el comercio no constituye un tema cautivador para ellos.

Las tendencias aparentemente contradictorias que reflejan los resultados de estas encuestas sugieren que los candidatos que esperan derivar provecho de la popularidad que ha cobrado la expansión de las exportaciones tratarán de hacerlo resaltando iniciativas distintas a la opción impopular de los acuerdos de libre comercio. En otras palabras, es de esperar que tanto Dole como Clinton presionen para que se utilicen de manera más enérgica las leyes de reciprocidad y otras opciones que colocan el peso del ajuste sobre los hombros de los socios comerciales de los estadounidenses, en lugar de hacerlo sobre los de Estados Unidos. Esta tendencia ya ha comenzado a manifestarse y podría muy bien acelerarse en los próximos meses.

“  
Una encuesta entre  
estadounidenses reveló  
que la mayoría es contraria  
a que el gobierno celebre  
este año acuerdos de libre  
comercio con América  
Latina

”

## VII. Efectos a corto plazo en la política comercial estadounidense

A corto plazo, el problema consiste en definir cómo este entorno político afectará los debates que se celebren en relación con las iniciativas en materia de políticas que afectan el acceso de los Países Miembros del SELA al mercado de Estados Unidos.

Actualmente, son tres las iniciativas de dicha naturaleza que están analizándose en Washington: la renovación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la ampliación de los beneficios que se conceden en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el otorgamiento de nuevos poderes para negociar por la vía expedita otros acuerdos comerciales.

Parecería que el SGP podría volver a ser autorizado en 1996, a pesar de que sea un año electoral. Este programa, que confiere un trato exento del pago de derechos a numerosos artículos procedentes de los países en desarrollo, resulta de particular importancia para los países suramericanos. Expiró en julio de

1995, pero (para la fecha de elaboración de este artículo) existe un proyecto de ley sometido a la consideración del Congreso en virtud del cual se renovarían y modificaría ligeramente el programa<sup>5</sup>.

Por razones de restricciones presupuestarias, sin embargo, no pareciera que el Congreso renueve el programa por un período largo. Así, por ejemplo, el proyecto de ley introducido en el Congreso reautorizaría el programa sólo hasta el 12 de mayo de 1997.

Aunque el SGP ha logrado evadir complicaciones electorales, no puede decirse lo mismo de la ICC. Este programa fue objeto de críticas severas durante las elecciones presidenciales de 1992, cuando fue descrito como un esfuerzo activo por parte del gobierno para desplazar puestos de trabajo estadounidenses hacia la Cuenca del Caribe y, desde entonces, son pocos los responsables de la formulación de políticas de Washington que están dispuestos a gastar algún capital político para expandir los beneficios que confiere la ICC.

La Cámara de Representantes sí está de acuerdo con la extensión de la «relación de paridad TLCN» a la industria textil y de prendas de vestir de la ICC, al igual que, en teoría, la administración Clinton, pero actualmente parece que la oposición del Senado obstaculizará una vez más cualquier acción definitiva que se tome respecto de esta iniciativa.

Por otra parte, la solicitud que presentara el Presidente Clinton para que le renovaran los poderes de negociación por la vía expedita es la propuesta que más claramente ha sido víctima de la política partidista. El presidente necesita estos poderes para concluir las negociaciones referentes a la adhesión de Chile al TLCN, lo cual constituye un paso crucial para el establecimiento de un Área de Libre Comercio de las Américas, pero Dole manifestó su oposición a dicha petición a finales del año 1995.

La oposición de Dole fue considerada por muchos como una tentativa de negarle al presidente la oportunidad de anotarse un triunfo durante un año electoral. Independientemente de cuáles sean sus razones, Dole demostró que estaba en capacidad de asegurar, casi sin necesidad de ayuda alguna, que esta petición de poderes de negociación por la vía expedita no será aplicada en 1996.

La decisión de Dole puso claramente de manifiesto que éste no será el año de nuevas iniciativas en materia de cooperación, lo cual no significa que no se producirán acontecimientos en la política comercial, sino que, muy por el contrario, 1996 podría ser un año importante para los *conflictos* comerciales. Es muy posible que los socios comerciales de Estados Unidos se vean

obligados a llevar sobre sus hombros parte del peso de la política presidencial estadounidense en los meses venideros.

El entonces Representante Comercial de Estados Unidos, Mickey Kantor, anunció el 4 de enero la creación de una oficina especial que se dedicaría exclusivamente a supervisar acuerdos estadounidenses de comercio exterior. Ahora que es el Secretario de Comercio, Kantor contará con una unidad similar a su disposición en el Departamento de Comercio. El propósito político de estas nuevas unidades consiste en brindar a la administración Clinton "protección" durante la campaña presidencial de 1996. En efecto, las unidades darán cumplimiento a las leyes comerciales estadounidenses, a fin de garantizar que los gobiernos extranjeros no permitan la venta de productos subsidiados u objeto de dumping a Estados Unidos. Esto representa un viraje en la mezcla de negociaciones y amenazas que la administración ha utilizado hasta ahora.

El nuevo rumbo adoptado en estos tiempos puede apreciarse también en otras iniciativas «de mano dura», tales como la nueva guerra que Estados Unidos ha declarado al soborno y la corrupción como forma de barrera al comercio.

## Notas

1. La encuesta llevada a cabo por el Pew Research Center entre el 22 y el 25 de febrero poseía un margen de error de 3 puntos porcentuales.

2. La encuesta fue realizada del 1 al 5 de marzo y contaba con un margen de error de 2,25 por ciento.

3. El «exit poll» (encuesta de salida) tenía un margen de error de 3,0 puntos porcentuales.

4. La encuesta de 754 entrevistados estadounidenses, efectuada para el Banco de Boston por Peter Hart Research del 5 al 8 de marzo, posee un margen de error de más o menos 4 por ciento.

5. El proyecto de ley sometido a la consideración del Senado establece que el umbral per capita para que un país miembro se «gradúe» del programa se

reduciría de \$11.800 a \$8.600 (nivel que aparentemente no afecta a ninguno de los Países Miembros del SELA) y que los límites de «necesidad competitiva» que gradúa productos específicos de países en particular se rebajaría de \$114 millones (en 1994) a \$75 millones a partir de 1996.

**Las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina: situación actual y perspectivas**

*El artículo describe las relaciones comerciales entre Europa y América Latina, caracterizadas por el crecimiento absoluto y un declive relativo, y analiza las tendencias recientes de la inversión de la UE en la región, en el contexto global de los cambios experimentados por los flujos de IED.*

*Del comportamiento de ambas variables extrae las probables perspectivas para el año 2000, cuyos principales retos estarán centrados en la evolución de los procesos de integración de América Latina y el desenlace de la integración europea.*

**Economic relations between the European Union and Latin America: current situation and perspectives**

*The article describes the trade relations between Europe and Latin America, characterized by absolute growth and a relative slump, and analyzes recent trends in EU investment in the region, in the global context of the changes experienced by the FDI flows.*

*Based on the behaviour of both variables, it forecasts probable perspectives for the year 2000, when the main challenges will be centered on the evolution of the integration processes in Latin America and the outcome of European integration.*

**Les relations économiques entre l'Union européenne et l'Amérique latine: situation actuelle et perspectives.**

*L'article décrit les relations commerciales entre l'Europe et l'Amérique latine, caractérisées par une croissance absolue et un fléchissement relatif, et analyse les tendances récentes des investissements de l'Union européenne dans la région, dans le contexte global des changements survenus en ce qui concerne les flux d'IED.*

*Sur la base du comportement de ces deux variables, il dégage les perspectives probables pour l'an 2000, où les principaux défis seront liés à l'évolution des processus d'intégration en Amérique latine et à la conclusion de l'intégration européenne.*

**As relações econômicas entre a União Européia e a América Latina: situação atual e perspectivas.**

*O artigo descreve as relações comerciais entre a Europa e a América Latina, caracterizadas pelo crescimento absoluto e um declive relativo e analisa as tendências recentes do investimento da UE na região, no contexto global das mudanças ocorridas pelos fluxos de IED.*

*Do comportamento das duas variáveis extrai as prováveis perspectivas para o ano 2000 cujos principais desafios estarão centralizados na evolução dos processos de integração da América Latina e no desenlace da integração européia.*

# Las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina: situación actual y perspectivas

❖ Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA)

*Preparado por el IRELA, sobre la base de sus publicaciones más recientes, particularmente «La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional 1990-1995 (marzo de 1996)» y «Foreign Direct Investment in Latin America in the 1990s» (marzo de 1996).*

## I. Introducción

---

Durante los años noventa se han producido profundos cambios, tanto en Europa como en América Latina, que han tenido un significativo efecto en las relaciones económicas entre ambas regiones. La Unión Europea (UE) se ha ampliado de 12 a 15 miembros, y aunque la ampliación hacia el Este aún no es inminente, ya está suponiendo una realineación de las prioridades de la Unión. Aparte del proceso de ampliación, la UE está llevando a cabo un proceso de profundización, con la creación y el fortalecimiento de instituciones políticas y económicas comunitarias.

América Latina, por su parte, ha surgido en los últimos años como una de las regiones de crecimiento más dinámico. Los esfuerzos realizados y los logros alcanzados en cuanto a la estabilización macroeconómica, apertura de las economías, desregulación de mercados, procesos de privatizaciones e, igualmente importante, una integración subregional orientada al exterior, constituyen bases firmes para el futuro y seguirán generando múltiples oportunidades de comercio e inversión tanto para socios tradicionales como nuevos.

## II. Las relaciones comerciales: crecimiento absoluto, declive relativo

---

La gran mayoría de las exportaciones latinoamericanas gozan ya de acceso libre al mercado europeo o pagan derechos

mínimos: el 45% de las exportaciones accede libre de derechos en virtud de la cláusula de nación más favorecida y otro 35% se acoge al Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), pagando en su mayor parte derechos muy bajos o nulos, por lo que el total de las exportaciones que ingresan en la UE en condiciones favorables asciende al 80%.

Al abordar la reciente evolución de los lazos comerciales birregionales, es fundamental hacer hincapié en dos factores claves:

En primer lugar, **el comercio entre Europa y América Latina ha experimentado un significativo aumento en los últimos cinco años**. En el período 1990-1994 el aumento fue de un 26% y las estimaciones preliminares para 1995 confirman la tendencia a un crecimiento positivo, bien que relativamente lento. Las exportaciones europeas hacia América Latina, por un lado, se

han incrementado a un promedio del 14% anual desde 1990, impulsadas por el renovado contexto económico latinoamericano (liberalización y apertura) y las claras señales de recuperación económica. Por otro lado, en 1994 se produjo un alentador incremento de las exportaciones latinoamericanas a Europa aunque, durante los primeros cinco años de la década, tuvieron un crecimiento más bien modesto, debido en parte a las tenden-

cias recesionistas—y en consecuencia por una menor demanda de importaciones— en las principales economías de la UE durante estos años.<sup>1</sup>

En segundo lugar, **Europa se mantiene como un importante socio comercial** de América Latina, situándose en segundo lugar después de Estados Unidos (EE.UU), aunque a pesar del crecimiento experimentado está perdiendo importancia relativa. La participación de la UE en el comercio total de América Latina ha caído del 23% en 1990 al 19% en 1995. En gran parte, se debe al rápido incremento del intercambio *intraregional* en América Latina y, en menor medida, al aumento conyuntural de las exportaciones de EE.UU.

Las cifras preliminares para 1995 sugieren un renovado crecimiento del comercio Europa-América Latina, junto con variaciones significativas en los flujos comerciales a nivel de países individuales. Tales variaciones son frecuentes, toda vez que las fluctuaciones de los precios internacionales de materias primas afectan a los países latinoamericano de modo diferente según su estructura de exportaciones. Para este último año, se

“  
El comercio entre Europa y  
Latinoamérica creció 26%  
entre 1990 y 1994

”

destaca una serie de acontecimientos que condicionan el comercio birregional:

México ha conseguido reducir en cerca de la mitad su déficit bilateral de 5.000 millones de dólares con la UE, gracias a los efectos combinados de la devaluación, que impulsó las exportaciones mexicanas, y de una profunda recesión que frenó su demanda de importaciones (México ha sido responsable de la mayor parte del déficit regional con la UE en los 90).

No obstante, durante 1995, la balanza comercial parece haberse deteriorado para América Latina. Según cálculos provisionales, el déficit habría alcanzado los 2.500 millones de dólares, debido en gran parte al espectacular auge de las importaciones brasileñas procedentes de Europa. De hecho, Brasil ha sustituido a México como principal mercado de exportación en América Latina y, junto con este último país, absorben aproximadamente la mitad de las ventas europeas a la región.

Brasil, con casi el 40% por ciento del total, es asimismo el primer exportador de la región hacia Europa. Alemania se mantiene como primer socio comercial de América Latina, con una quinta parte de las importaciones y una cuarta parte de las exportaciones europeas hacia la región. Actualmente, Europa es el mayor mercado de exportación para cuatro países latinoamericanos (Brasil, Cuba, Chile y Perú). Del resto, América Latina es el principal mercado para las exportaciones de Argentina, Bolivia, Guatemala, Paraguay y Uruguay, mientras que, para otros 11 países, EE.UU es el primer destino para sus ventas externas.

A nivel subregional, el MERCOSUR es el primer socio comercial de Europa en América Latina, siendo en 1994 responsable de un 45% de las exportaciones de la UE hacia la región, y de un 53% de sus importaciones procedentes de América Latina. Para el MERCOSUR, la UE sigue siendo el primer socio comercial, con más de una cuarta parte de los intercambios totales de la subregión.<sup>2</sup>

Las futuras pautas comerciales vendrán determinadas tanto por la evolución macroeconómica de Europa y América Latina como por la capacidad de ambas regiones para adaptarse a dichos cambios. En el último quinquenio, ambas regiones han adoptado una serie de medidas orientadas a reducir las restricciones del comercio recíproco. A nivel multilateral, la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT promete una sustantiva liberalización del comercio de bienes industriales y agríco-

“  
*Para el MERCOSUR, la UE sigue siendo el primer socio comercial, con más de una cuarta parte de los intercambios totales de la subregión*  
 ”

las, junto con mecanismos más apropiados de aplicación de las normas del comercio internacional en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Así, en parte como respuesta a las negociaciones multilaterales, la UE comenzó una extensa reforma de sus políticas agrícolas en 1992. Una vez finalizada, la reforma de la Política Agraria Común (PAC) reforzará la posición competitiva de los exportadores latinoamericanos en los mercados europeos.

Sin embargo, la Ronda Uruguay ha resultado en escasos avances en la reducción de *picos* arancelarios aplicadas por la UE a los productos sensibles, algunos de los cuales revisten gran importancia para el comercio birregional. Por su parte, los países latinoamericanos han continuado los esfuerzos unilaterales de liberalización comercial emprendidos en la década de los ochenta. Las barreras no arancelarias (BNA) han sido eliminadas en su mayoría; los aranceles medios son actualmente inferiores al 12% en 11 países de la región y oscilan entre el 15 y el 18% en otros cinco, siendo en su mayor parte vinculantes dentro del nuevo acuerdo GATT.

La UE ha reformado su SPG para productos industriales, haciéndolo más simple, transparente y predecible. El nuevo SPG, en vigor desde el 1 de enero de 1995, establece aranceles para un período de cuatro años (previamente se realizaban cambios anuales) y elimina todas las restricciones cuantitativas. Los aranceles se basan en la sensibilidad específica de cada producto. Para los productos agrícolas, se ha mantenido el antiguo SPG. El 6 de marzo de 1996, sin embargo, la Comisión Europea adoptó un reglamento preliminar sobre un nuevo sistema para estos productos, el cual entrará en vigor el 1 de julio de 1996 por un período de tres años. Como el SPG industrial, el sistema propuesto para productos agrícolas prevé recortes arancelarios de entre el 15 y el 100%, reflejando el grado de sensibilidad de productos específicos y el deseo de ofrecer

condiciones especiales a los países menos avanzados.

Además, desde 1991, los Estados miembros de la UE conceden a cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) preferencias especiales del SPG dentro de la cooperación de la UE en la lucha contra las drogas. Estas preferencias, otorgadas inicialmente por cuatro años, se mantienen hasta 1998 (1999 para productos agrícolas) dentro del nuevo SPG, extendiéndose además a Venezuela. Por tanto, todos los produc-

“  
 El nuevo Sistema de  
 Preferencias  
 Generalizadas para  
 productos industriales es  
 más simple, transparente y  
 predecible  
 ”

tos industriales y textiles de estos cinco países y algunas de sus exportaciones agrícolas, como la miel, los tomates y los espárragos, gozan de libre acceso al Mercado Único Europeo (MUE). En principio, estos privilegios se reservan a los países de menor desarrollo relativo. Asimismo, estas medidas han sido extendidas a los seis países centroamericanos, los cuales disfrutaron del mismo trato especial para una extensa lista de productos agrícolas (excepto el plátano) durante el período 1992-1996.

El nuevo SPG se caracteriza por una mayor condicionalidad, esencialmente en cuanto al nivel de ingresos de los países en vías de desarrollo, aunque también a su estructura de exportación respecto al mercado de la UE. Significativamente, el nuevo sistema se orienta en mayor grado a los países de menores recursos, por lo que, durante los próximos años, algunos de los países más avanzados perderán gradualmente sus preferencias en determinados sectores económicos. Esto afectará en especial a las naciones asiáticas, aunque también a algunos países latinoamericanos, tales como Argentina, Brasil, Chile y México. El 8 de mayo de 1996, en el contexto de la reunión anual de la Comisión Mixta UE-Brasil, el Gobierno brasileño manifestó su preocupación con el posible impacto negativo del nuevo SPG en las exportaciones a Europa, sobre todo en términos de productos como café, tabaco y papel.

El acuerdo UE-MERCOSUR del 15 de diciembre de 1995 es el ejemplo *par excellence* de la nueva relación entre la UE y América Latina. Constituye un primer paso hacia futuras negociaciones conducentes a la liberalización comercial entre ambos bloques regionales. También están avanzando las conversaciones sobre acuerdos comerciales y de cooperación con México y Chile<sup>3</sup>. De hecho, este último país firmaría el acuerdo el 21 de junio de 1996 en Florencia. De esta manera la UE tiene dos estrategias definidas con los países de América Latina: el acceso privilegiado de los países de la Comunidad Andina y de América Central, por un lado, y nuevos acuerdos con fines de liberalizar el comercio con el MERCOSUR, Chile y México por el otro.

“  
El acuerdo UE-  
MERCOSUR es el ejemplo  
par excellence de la nueva  
relación entre Europa y  
América Latina

### III. Acceso a mercados y pirámide de preferencias de la UE

La nueva prioridad de Europa Oriental en la pirámide de preferencias de la UE ha cambiado parcialmente la posición

relativa de América Latina respecto al acceso de algunos productos al mercado comunitario. Con la aplicación gradual de los Acuerdos Europa, los países de Europa Central y Oriental (PECO) han adquirido libre acceso a la UE para virtualmente todas sus exportaciones industriales, exceptuando productos sensibles. También se ha concretado una liberalización relativa en el comercio agrícola. Los acuerdos han acelerado el proceso que se inició a raíz de las transformaciones en Europa Oriental a finales de los ochenta.

Es importante observar que entre 1988 y 1994 las exportaciones latinoamericanas a la UE continuaron incrementándose durante algunos años y que la participación global de América Latina en las importaciones de la UE decreció menos de un 1%. En 1994, de hecho, América Latina consiguió ampliar su parte de mercado respecto a 1993, pese al crecimiento de las exportaciones de los PECO a la UE ese mismo año.

Es menester, además, *relativizar el papel de Europa Oriental* en el comercio global de la UE. Por una parte, los PECO son responsables de alrededor del 5% de las importaciones totales (extra-UE) de la Unión, una proporción casi exactamente igual a la de América Latina. Por otra parte, el comercio total UE-Europa Oriental suma unos 60.000 millones de dólares por año, un valor sensiblemente inferior al intercambio de la Unión con América Latina (en ambos casos, la UE registra un superávit de varios miles de millones de dólares). Finalmente, el crecimiento del comercio de la Unión con los países de Europa Oriental (de un 150% entre 1989 y 1994) ha sido rápido pero menos que el correspondiente incremento en el intercambio UE-América Latina.

Es más, una desviación significativa de comercio derivada de los Acuerdos Europeos será improbable por varias razones:

La superposición de ofertas no es muy elevada a nivel de productos individuales. La industria textil, por ejemplo, es fuerte en ambas regiones pero se especializa en diferentes productos en cada una de ellas.

Aún donde existe una clara superposición comercial, no siempre se observa una desviación de comercio. Tal es el caso de aquellas categorías en las que los productos latinoamericanos también se benefician de libre acceso o para productos en los que, pese a la existencia de preferencias, los

“  
Hasta una quinta parte de las exportaciones totales de América Latina a la UE debe superar barreras no arancelarias  
”

PECO no tienen una clara ventaja comparativa.

Finalmente, los productos latinoamericanos que afrontan

mayores obstáculos de acceso a los mercados de la UE (textiles, acero y productos agrícolas) son también aquéllos en los que se da una liberalización más lenta en el comercio UE-PECO.

Con todo, algunas exportaciones siguen afrontando obstáculos. Hasta una quinta parte de las exportaciones totales a la UE deben superar BNA. En el sector alimentario, las BNA afectan al 30% de las exportaciones de América Latina a la UE y a una cuarta parte del valor de éstas. Esto puede explicar en cierto grado las dificultades de la región para incrementar sus ventas y constituye un argumento para reforzar los vínculos comerciales UE-América Latina. Las limitaciones de la oferta también revisten importancia: los países asiáticos, aún enfrentándose a iguales problemas de acceso que América Latina, han acrecentado drásticamente sus exportaciones a la UE.

#### IV. Tendencias recientes de la inversión en América Latina

Un estudio sobre los flujos de la inversión extranjera directa (IED) a la región publicado conjuntamente por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e IRELA en marzo de 1996 indica que, entre 1990 y 1995, América Latina recibió 66.000 millones de dólares en IED, con entradas de 17.000 y 20.000 millones en 1994 y 1995 respectivamente —ingresos que representan un 11,3% de los flujos mundiales de inversión directa y más de una cuarta parte de la afluencia total a los países en desarrollo. Los flujos anuales de inversión directa en los años noventa han sido cuatro veces mayores que durante el periodo 1985-1989.<sup>4</sup>

“  
EE.UU. ha desplazado a Europa como primera fuente de inversión en Latinoamérica con casi 3/4 partes de la IED recibida por la región entre 1990-1994.  
”

Los flujos de IED a la región en 1995 se vieron poco afectados por la crisis mexicana, a diferencia de las inversiones de cartera. Las entradas parecen igualar, o en algunos casos superar, las cifras ya de por sí altas de 1994. Brasil recibió los mayores flujos (más de 3.200 millones de dólares), seguido de cerca por México y Argentina, pese a que estos países fueron los más afectados por el «efecto tequila».<sup>5</sup>

##### **Dentro de este cuadro general:**

—Estados Unidos (EE.UU.) ha desplazado a Europa como primera fuente de inversión en la región, con casi tres cuartas partes de la IED recibida en América Latina entre 1990 y 1994 (33.600 millones de dólares).

—Los flujos de IED de Europa, en franca recuperación desde 1993, han rebasado los 10.000 millones de dólares en el primer quinquenio de la década. Globalmente, sin embargo, Europa ha contribuido con menos de una cuarta parte de los flujos totales. La IED europea a principios de los noventa se vio afectada

“  
Globalmente, España se  
ha convertido en los  
noventa en el primer  
inversor de la UE en  
América Latina

ostensiblemente por la recesión económica en la mayoría de los Estados miembros de la UE y por el hecho de que numerosas firmas europeas se centraron en la adaptación a un mercado único incipiente. Lo exiguo de la inversión directa europea en América Latina durante este período se inscribía, pues, en una tendencia igualmente perceptible en otras regiones.

—La inversión directa de Japón ha mantenido un nivel singularmente bajo, con sólo un 4% (1.900 millones de dólares) de los flujos totales a América Latina entre 1990-1994.

Esto contrasta marcadamente con el panorama de finales de los ochenta, cuando Europa era claramente el mayor inversor (54%), seguida por EE.UU. (40%) y Japón (6%), aunque la IED total sólo equivalía a una cuarta parte de los flujos registrados en los años noventa. No obstante, los flujos de IED europea pasaron de un bajo nivel en 1990-1993 a máximos históricos en 1994 (4.600 millones de dólares). De hecho, **la IED media anual europea entre 1990 y 1994 superó en un 60% su nivel de los años ochenta.** Los principales destinos han sido Brasil, Argentina, México, Perú y Chile. En 1994, gracias a una cuantiosa inversión española en la industria de telecomunicaciones, Perú fue el mayor receptor (1.500 millones); le siguen Argentina (700 millones), Brasil (600 millones), México (510 millones) y Chile (360 millones).

Globalmente, España se ha convertido en los noventa en el primer inversor de la UE en América Latina (con un 27% a lo largo del quinquenio y un 45% en 1994) por delante del Reino Unido (25%), aunque esta «tendencia» obedece en gran medida a la adquisición de la empresa peruana de telecomunicaciones. Los otros grandes inversores son Alemania, Francia y los Países Bajos. Sorprende la disminución de la IED italiana hasta tan sólo un 1,1% del total de los flujos europeos a la región. En general, el MERCOSUR ha sido el principal destino de la IED europea en los noventa, absorbiendo más de la mitad de los flujos de Alemania, Francia, los Países Bajos y el Reino Unido hacia América Latina.

Revisten importancia de cara al próximo milenio una serie de factores:

– Respecto a la IED fuera del ámbito de la OCDE (México incluido, pese a ser miembro de la OCDE), **los flujos europeos muestran un mayor equilibrio geográfico**. En la década de los noventa, un 64% de la IED extra-OCDE de EE.UU se ha dirigido a América Latina y un 61% de la IED japonesa ha ido a Asia Meridional y del Este. Los principales receptores de IED europea fuera de la OCDE no han sido países vecinos; por el contrario, América Latina viene en primer lugar (30%), precediendo a Asia Meridional y del Este (26%) y al conjunto de Europa Central y Oriental, la antigua Unión Soviética y los países de la Cuenca del Mediterráneo (26%).

– **Es poco fundado el temor a una desviación de la IED de la UE hacia Europa del Este**. La IED europea en América Latina se destina ante todo a la oferta de bienes y servicios para los mercados locales o a la extracción de recursos naturales. El concepto de desviación de inversiones tiene en todo caso escasa relevancia para estos flujos y se aplica esencialmente a la IED para la exportación. Un excelente ejemplo de las actuales tendencias es la industria automotor, en la que, pese a las masivas inversiones de los principales fabricantes europeos en Europa Oriental y en China, no existe evidencia de una desviación de IED a costa de América Latina. Por el contrario, estos mismos constructores europeos proyectan invertir durante el próximo quinquenio entre 5.000 y 10.000 millones de dólares en la modernización de sus plantas de producción en el MERCOSUR, México, Colombia y Venezuela.<sup>6</sup>

Los flujos de la UE a Asia —una de las regiones en desarrollo de mayor atractivo para la inversión extranjera— han sido levemente inferiores a los de América Latina en la presente década. La IED europea en Asia entre 1990 y 1994 fue de 7.500 millones de ECUs, según cifras de EUROSTAT. Tres cuartas partes del total se invirtió en la extracción —petróleo y gas incluidos— y una quinta parte en servicios financieros, sectores con una menor probabilidad de verse afectados por una desviación de inversión entre regiones. En contraste con los flujos de la UE a América Latina, se observó una desinversión en las redes de transporte y telecomunicaciones asiáticas.

El estímulo a la IED europea proviene en gran parte de los programas de integración sub-regional (ante todo el MERCOSUR).

“  
La mayor cantidad de  
inversión extranjera directa  
europea hacia  
Latinoamérica se dirigió al  
petróleo, gas, industrias de  
la construcción y turismo  
”

SUR y el Tratado de Libre Comercio, TLC, pero también los acuerdos de libre comercio bilaterales) y de los programas de privatización. El cambio de propiedad subsiguiente a la privatización se asocia cada vez más con una sustantiva afluencia adicional de inversiones directas a fin de modernizar las empresas en cuestión, notablemente en los sectores de telecomunicaciones y energía (por ejemplo generación, transmisión y distribución de electricidad).

La calidad de la IED europea aumenta rápidamente, ante la progresiva tendencia de los inversores a introducir las más novedosas tecnologías y técnicas de producción (en especial en inversiones nuevas). Las telecomunicaciones y el sector automotor, principalmente en la producción de vehículos en México y el MERCOSUR, son la mejor ilustración al respecto. Asimismo, las firmas multinacionales incluyen cada vez más a América Latina en sus estrategias mundiales—o al menos regionales—en lo que a estructura organizativa, I + D, producción y comercialización se refiere.

En cuanto a **sectores económicos**, los que han recibido una mayor cantidad de IED de Europa—como también es el caso de otros inversionistas extranjeros—han sido los de petróleo y gas, siguiendo las corrientes de apertura al capital privado de estos sectores, industrias de la construcción y turismo, y en alguna países los servicios financieros y los seguros. Entre los sectores manufactureros, especialmente el automotor, también han tenido gran importancia. Mas de la mitad de la IED de la UE en México durante los últimos cinco años se ha dirigido a bienes manufacturados para el consumo interno, como los productos químicos y farmacéuticos y las bebidas.

Finalmente, el análisis de los flujos de inversión europea a América Latina debería efectuarse en un marco más global:

La expansión de los flujos de **IED estadounidense** ha abarcado a casi todos los países latinoamericanos en los años noventa, siendo Brasil y México los mayores receptores (con cerca de un tercio cada uno). Aunque las firmas de EE.UU. comenzaron a invertir sustancialmente en México antes de entrar en vigor el TLC, en 1995 la IED de EE.UU. fue mayor en Brasil (3.500 millones de dólares) que en México (3.300 millones). Otros importantes destinos durante el primer quinquenio de los noventa han sido Chile y Argentina (1.300 millones cada uno), Venezuela y Colombia (1.000 millones en su conjunto).

El bajo nivel de la **IED de Japón** se debe en parte al agudo declive de la actividad económica y bursátil japonesa durante buena parte de la década, y en parte a que tradicionalmente América Latina no ha revestido especial importancia para Japón

como base de producción o socio comercial. Desde 1990, no obstante, la IED total japonesa en la región ha duplicado su nivel de los años ochenta, destinándose mayormente a México y Brasil.

En este análisis es fundamental tener en cuenta que la IED intrarregional ha crecido sustancialmente en todas las grandes economías latinoamericanas, ya sea en términos absolutos o como proporción del total. Expresada en dólares, el stock de IED intrarregional se ha duplicado o triplicado en la mayoría de los países, quintuplicándose inclusive en los casos de Perú y Venezuela.

—En Argentina, la IED acumulada de Chile y Brasil supera a la de Canadá, España, Francia, Japón o el Reino Unido;

—en Bolivia, Argentina viene en quinto lugar en IED acumulada, por delante de Japón o cualquier país europeo excepto Alemania;

—en Chile, Argentina posee un stock de IED mayor que el de Alemania o Francia;

—en Colombia, Venezuela posee una proporción mayor que la de Japón y todos los inversores europeos, excepto el Reino Unido;

—en Ecuador, el stock de IED venezolana excede a la de Canadá y Japón combinados;

—en Perú, Chile es el cuarto mayor titular de IED acumulada, aventajando a España, Estados Unidos y el Reino Unido.

Globalmente, Chile es el inversor más activo en la región. En noviembre de 1995, el stock de inversiones directas chilenas en el exterior se aproximaba a 2.400 millones de dólares, de los que un 86% está invertido en América Latina y el Caribe y un 11% en Europa. Cabe destacar asimismo en este contexto que: (i) más de 300 empresas de Brasil tienen proyectos de inversión en Argentina, mientras que los flujos de IED brasileña a Argentina en 1994 oscilaron entre 500 y 800 millones de dólares; (ii) entre 1990 y 1994, los flujos totales de IED mexicana hacia América Latina excedieron los 600 millones de dólares, de los que una quinta parte fue a América Central.

## V. Instrumentos comunitarios de promoción de inversiones

---

La mayor parte de los países latinoamericanos han firmado en los años noventa acuerdos bilaterales de promoción y garantía de inversiones con sus principales socios comerciales de la UE. Estos acuerdos abarcan por norma aspectos tales como la doble

tributación, mecanismos de compensación en caso de expropiación y garantías de repatriación de beneficios.

En el curso de la década, la UE ha firmado acuerdos de cooperación de tercera generación con todos los países latinoamericanos, excepto Cuba, ampliando así de forma sustantiva las oportunidades de fomentar los flujos birregionales de inversión. Dos instrumentos principales relacionados entre sí han sido ideados con este fin: el programa UE-América Latina de cooperación empresarial y promoción de inversiones (**AL-INVEST**) y el programa *European Community Investment Partners* (**ECIP**). Estos dos instrumentos buscan conjuntamente aportar un marco claro de cooperación empresarial interregional y propiciar la creación de empresas conjuntas entre firmas europeas y latinoamericanas.

AL-INVEST II, programa continuación del exitoso AL-INVEST, tiene por finalidad organizar anualmente durante los próximos cinco años 30 encuentros empresariales birregionales entre unas 10.000 compañías europeas y latinoamericanas. Asimismo, el programa reforzará las redes comerciales interregionales, notablemente los 30 «Eurocentros» de cooperación empresarial que ofrecen a empresarios latinoamericanos acceso local a la información que requieren. Por otra parte, las empresas conjuntas surgidas de AL-INVEST son elegibles a los fondos de inversión ECIP. Este programa opera a través de una red de instituciones financieras latinoamericanas participantes, ofreciendo hasta un 50% de los fondos totales de la inversión requerida.

Es fundamental señalar, en este contexto, que el programa de préstamos del **Banco Europeo de Inversiones (BEI)** es la más significativa iniciativa de promoción de inversiones de la UE en América Latina. Funciona como eficaz catalizador de la inversión de la UE en la región. El programa piloto de préstamos del Banco para América Latina y Asia ha desembolsado en el período 1993-1996 unos 750 millones de ECUs en las dos regiones (se está a la espera de que un nuevo programa sea aprobado en breve). América Latina percibió más de la mitad de estos fondos, con préstamos totales próximos a los 400 millones de ECUs.

“  
Entre 1993 y 1996,  
América Latina percibió  
préstamos por 400  
millones de ECUs del  
Banco Europeo de  
Inversiones  
”

Las empresas latinoamericanas y de la UE han mostrado un pronunciado interés en el programa piloto del Banco. Diez Gobiernos latinoamericanos han firmado con el Banco acuerdos marco que le permiten financiar, según el caso,

hasta un 50% de los proyectos de inversión de interés común. Desde un primer momento, el grueso de los préstamos del BEI a América Latina han financiado grandes proyectos de infraestructura pública, incluido el sector privatizado de servicios públicos. La Comisión Europea es favorable a un incremento sustancial del monto disponible para América Latina y Asia y propone una extensión por un año, hasta el 22 de febrero de 1997, con una financiación de 410 millones de ECUs (un aumento del 64%). Dado que los mandatos del BEI para el Mediterráneo, Europa Central y Oriental y África del Sur culminan en 1996, se espera convenir en un nuevo mandato que cubra todas las actividades extracomunitarias del BEI.

## VI. Tendencias hacia el año 2000

En los años noventa el comercio entre Europa y América Latina ha aumentado notablemente, aunque se ha producido una disminución de la importancia relativa de Europa como proveedor de América Latina. El mayor reto de los próximos años será garantizar la plena y oportuna aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay y movilizarse gradualmente hacia una mayor apertura en los niveles multilateral y birregional. No obstante, estrechar lazos comerciales supone la adopción por ambas partes de estrategias activas de exportación y, para América Latina en particular, un esfuerzo sostenido por acrecentar la productividad y la competitividad internacional en sectores económicos cruciales. Será fundamental la capacidad de la región de asegurarse los flujos necesarios de inversión extranjera como un aumento significativo del ahorro interno.

De cara al año 2000, también revistirá importancia en el desarrollo de las relaciones económicas birregionales las siguientes pautas de índole diversa:

- **La evolución de los procesos de integración subregional**, que inevitablemente afectará los lazos económicos y políticos entre Europa y América Latina. Se señala que, a pesar de los indudables éxitos cosechados en los 90, perviven en Europa algunas dudas con respecto al futuro de la Comunidad Andina (por lo menos en términos del mercado común andino) y, en menor medida, referente a la consolidación económico-institucional del MERCOSUR. Este último esquema subregional todavía se encuentra en la fase de construcción de un área de libre comercio *parcial* (sólo engloba los bienes, y no los servicios ni personas físicas e inversiones), con instituciones exclusivamente inter-gubernamentales.

● **La estrategia comercial de EE.UU en América Latina.**

Hasta cierto punto, las iniciativas para (eventuales) acuerdos de liberalización comercial entre la UE y el MERCOSUR, Chile y México representan una respuesta concreta a la estrategia contundente adoptada por Washington en los últimos tres años para así potenciar las exportaciones e inversiones de EE.UU. en la región. La UE no está dispuesta ni a renunciar el acceso a los principales mercados latinoamericanos, ni a doblegarse en cuestiones de principios internacionales (como se desprende de la reacción europea frente a la Ley Helms-Burton). Con el enfriamiento del proceso TLC<sup>7</sup>, la UE también ha podido «desacelerar» la firma de acuerdos comerciales con América Latina, algo políticamente sensible en el contexto europeo actual. Sin embargo, queda muy clara la intención de establecer tales acuerdos a mediano y largo plazo.

Finalmente, cabría destacar que el desarrollo de las relaciones económicas birregionales serán igualmente una función del desenlace de la integración europea –sobre todo la perfección del mercado único, el lanzamiento de la unión económica y monetaria, así como el ingreso de hasta diez nuevos Estados miembros en los próximos 15 años– y el «performance» real y sostenido de la economía europea. En este sentido, los futuros lazos UE-América Latina estarán fuertemente condicionados por acontecimientos en ambas regiones.

## Notas

1. *La escasa infraestructura comercial, una oferta exportadora no adecuada a la demanda de la UE, y la existencia de barreras comerciales también se han apuntado como posibles factores del estancamiento. El tradicional superávit de América Latina con la UE se triplicó en los años ochenta, para decrecer a inicios de los noventa y desaparecer en 1993. En 1994 se*

*registró un déficit de 2.000 millones de dólares.*

2. *El Grupo de los Tres (G3) es el segundo cliente subregional de Europa, ya que adquiere un 35% de las exportaciones europeas hacia América Latina y un 21% de sus importaciones de la región, mientras que la UE representa apenas un 9% de las ventas totales de G-3 y un 15% de sus*

*importaciones. La Comunidad Andina y América Central totalizan un 20% y un 4% respectivamente del comercio de la UE con América Latina. Durante la mayor parte de los años noventa, estas dos regiones han registrado con Europa superávits considerables, bien que decrecientes.*

3. *Cabría matizar que el futuro acuerdo con México, a diferencia del documento*

firmado con el MERCOSUR y él que está por concretarse con Chile, englobará desde el inicio la liberalización comercial (si bien paulatina y tomando en cuenta los productos «sensibles» para ambas partes).

4. Excluidos China, Europa Oriental y los Estados de la antigua Unión Soviética, los flujos de la IED acumulados dirigidos a las regiones en desarrollo totalizaron 113.000 millones de dólares entre 1990 y 1994 (último año para el que se dispone de datos completos), es decir, 95.000 millones más que en toda la década de los ochenta. Los flujos de capitales continuaron durante 1995 con un altísimo promedio de 40.000 millones de dólares sólo en inversión directa.

5. La crisis financiera mexicana sembró una relativa incertidumbre entre los inversores extranjeros al tiempo

que resaltó los beneficios de unos flujos a largo plazo, como la IED. En general, los inversores europeos y de otras regiones se han visto favorablemente impresionados por la continua adhesión de la mayoría de países a las políticas de liberalización y estabilización económica, y las inversiones no cesaron abruptamente como consecuencia de la crisis del peso en México. Excluyendo a México y Argentina —que registraron masivas salidas netas de capitales durante 1995—, otros países de la región continuaron atrayendo considerables flujos de capital, principalmente de largo plazo. La IED en América Latina, según un estudio del Banco Mundial de marzo de 1996, se mantenía el año pasado en niveles elevados, con unos flujos de 18.000 millones de dólares.

México recibió en 1995 inversiones directas por unos 4.000 millones de dólares, en contraste con las salidas netas de cartera de 17.000 millones.

6. Bien que la UE sea el mayor inversor en Europa Oriental, sus flujos globales hacia esta región, unos 2.000 millones de dólares anuales en promedio, son comparables con los que se destinan a América Latina. Es cierto que los dos mayores receptores de Europa Oriental, Hungría y la República Checa, reciben más IED europea que cualquiera de los destinos latinoamericanos, pero ello no se aplica a los otros PECO.

7. Analistas europeos dudan que Chile pueda entrar hasta 1998, como muy temprano, como asimismo que esté garantizada la ampliación del TLC a otros países.

**Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión**

*El autor analiza el Acuerdo Marco Intrarregional de Cooperación entre la UE y el MERCOSUR como un ejemplo de regionalismo abierto que se inscribe dentro la política comunitaria de cooperación con los países en vías de desarrollo.*

*Plantea las motivaciones distintas de la UE y MERCOSUR en la suscripción del acuerdo, sus intereses compartidos, y los probables efectos, en materia de costos y beneficios, para concluir que representa un salto cualitativo en los vínculos entre ambas subregiones.*

**MERCOSUR-European Union agreement: political, trade and investment opportunities**

*The author analyzes the Intraregional Framework Agreement on Cooperation between the EU and MERCOSUR as an example of open regionalism which is part of Community policy for cooperating with developing countries.*

*It sets out the different motivations of the EU and MERCOSUR for signing the agreement, their shared interests and the probable effects as regards costs and benefits, to conclude that it represents a qualitative step forward in the links between both regions.*

**L'accord MERCOSUR- Union européenne: les possibilités dans les domaines de la politique, du commerce et de l'investissement.**

*L'auteur analyse l'Accord-cadre intrarégional de coopération entre l'Union européenne et le MERCOSUR en tant qu'exemple de régionalisme ouvert, qui s'inscrit dans le cadre de la politique communautaire de coopération avec les pays en voie de développement.*

*Il expose les motivations distinctes qui ont conduit l'UE et le MERCOSUR à la signature de cet accord, les intérêts communs et les conséquences probables en matière de coûts et de bénéfices, pour conclure enfin qu'il représente un pas en avant qualitatif en faveur des liens entre les deux sous-régions.*

**Acordo MERCOSUL-União Européia: as oportunidades políticas, comerciais e de investimento.**

*O autor analisa o Acordo Âmbito Intra-regional de Cooperação entre a UE e MERCOSUL como um exemplo de regionalismo aberto que encaixa dentro da política comunitária de cooperação com os países em vias de desenvolvimento.*

*Coloca as diversas motivações da UE e de MERCOSUL na subscrição do acordo, seus interesses compartilhados e os prováveis efeitos, em matéria de custos e benefícios, para concluir que representa um salto qualitativo nos vínculos entre as duas sub-regiões.*

# Acuerdo MERCOSUR- Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión

❖ **Héctor N. Di Biase**

*Abogado uruguayo, Asesor de la Dirección General de Comercio Exterior del Uruguay y Director de la Licenciatura en Negociaciones Internacionales e Integración de la Universidad Católica del Uruguay.*

*El autor agradece los valiosos comentarios del Prof. Manuel Olarreaga, Coordinador de la Secretaría Administrativa del MERCOSUR, y del Mag. Tabaré, quien participó en las negociaciones del Acuerdo Marco, que han enriquecido sensiblemente la materia prima original.*

## I. Introducción

Los días 11 y 12 de junio de 1996 se celebró en Bruselas la Primera Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación creada en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus miembros por una parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes por otra (AMI) que fue firmado el 15 de diciembre de 1995 en Madrid. Los Ministros de Relaciones Exteriores de ambos bloques mantuvieron el 10 de junio en Luxemburgo la Primera Reunión del Diálogo Político, y la primera reunión de la Comisión Mixta creada por el Acuerdo.

Al suscribir el AMI las Partes convinieron, a la espera de la entrada en vigor del mismo, que requiere 21 firmas (16 por la UE y 5 por el MERCOSUR) y puede demorar un año:

- aplicar en forma provisional las disposiciones sobre Cooperación Comercial, tal como aparecen en los Artículos 4 a 8 del Título II;
- proceder de la misma manera respecto de las disposiciones relativas a la creación de las instituciones encargadas de la implementación del Acuerdo (Artículos 27, 29 y 30); y
- aplicar inmediatamente después de la firma los mecanismos de Diálogo Político previstos en la Declaración Conjunta Anexa al Acuerdo.

El Acuerdo Marco Interregional firmado el 15 de diciembre de diciembre de 1995 en el Palacio de Oriente, en Madrid, en el marco del Consejo de Europa, es el primer Acuerdo entre dos Uniones Aduaneras, y procura ser un ejemplo de regionalismo abierto.

El Cono Sur latinoamericano ha sido la subregión con mayor presencia europea debido a particulares lazos históricos y culturales, que se han traducido en estrechas relaciones económicas. La Unión Europea—UE— es el principal socio del MERCOSUR en comercio, en inversiones, y en materia de cooperación.

En el comercio bilateral, que en 1995 sería deficitario para el MERCOSUR, las exportaciones del MERCOSUR hacia la UE —el 27% del total— son básicamente de alimentos, y materias primas, y las importaciones, de productos con alto valor agregado. En inversiones, el 47% de la IED en MERCOSUR proviene de la UE. En cooperación, el 75% de lo que recibe MERCOSUR proviene de la UE.

“  
*El AMI es el primer  
 acuerdo entre dos Uniones  
 Aduaneras y procura ser  
 un ejemplo de regionalismo  
 abierto*  
 ”

La primera cuestión a negociar será la definición del tipo de asociación, que incluirá una definición política, y tendrá en cuenta, en lo comercial, los acuerdos preferenciales basados en la reciprocidad que ha firmado la UE con agrupaciones de países: los Acuerdos Europa, y los Acuerdos Euro-Magreb. Parece probable que se oriente hacia estos últimos, que funcionan en una base selectiva y no prevén, en principio, una apertura total del mercado europeo, respetando las especificidades de las relaciones de ambas partes.

Debido a que algunos Estados miembros de la UE han objetado una negociación sobre un acuerdo de libre comercio, el AMI tendrá carácter de interino. A partir del 2001, el AMI desembocaría en una asociación más estrecha, incluyendo una zona de libre comercio que incluiría primero productos industriales y servicios, y más tarde los productos agrícolas.

Para el MERCOSUR, el Acuerdo significa un reconocimiento de su presencia internacional por el principal bloque comercial del mundo. Ese reconocimiento acrecienta su credibilidad, particularmente entre inversores extranjeros. También, significa oportunidades en inversiones y comercio.

Para la UE, supone una oportunidad política y económica. Política, al institucionalizar un diálogo al más alto nivel, que incidirá en la agenda política externa del MERCOSUR. Econó-

mica, porque asegura a las empresas europeas estabilidad, garantía jurídica y acceso a un mercado con gran potencial.

El objetivo común final, sería establecer una asociación interregional de carácter político y económico basada en una cooperación política reforzada, en una liberalización comercial progresiva, en una promoción de las inversiones, y en la profundización de la cooperación.

### III. Rasgos definitorios.

Las principales características del Acuerdo son los siguientes (Olmedo y Gómez, 1996):

- Carácter no preferencial, transitorio y evolutivo. Debe preparar la negociación de un Acuerdo de Asociación Interregional.
- Coexiste con los Acuerdos Marcos Bilaterales de la UE con los cuatro miembros del MERCOSUR ya existentes, aunque en un futuro a largo plazo, el AMI sustituirá esos acuerdos.
- Se sitúa en el marco de la política comunitaria de cooperación con los países en vías de desarrollo (Art. 30).
- La liberalización comercial comprenderá todo el comercio, incluidos los servicios.
- Incluye una cláusula de no-ejecución por violación de derechos humanos.
- Es un Acuerdo Mixto de la UE y sus Estados miembros con MERCOSUR y sus Estados Partes, lo que le permite a los Miembros de la UE estar más presentes, junto con la Comisión Europea, en las reuniones de seguimiento.
- La UE y MERCOSUR reconocen la integración regional como uno de los medios para conseguir un desarrollo duradero y socialmente armonioso, así como un instrumento de inserción competitiva en la economía internacional. De este modo la UE apuesta por el éxito y se compromete en el éxito del MERCOSUR

### IV. La asistencia técnica como vinculación inicial

El proceso de acercamiento comenzó en abril de 1991. Una semana después de la firma del Tratado de Asunción -el 26/03/91-, los cuatro Ministros de Relaciones Exteriores presentaron, en Luxemburgo y en Bruselas, a las autoridades de la CE, el Tratado, las características del MERCOSUR, y el cronograma de trabajo para el período de transición que debía culminar el 31 de diciembre de 1994.

En mayo de 92, una segunda reunión de los Ministros en Guimaraes, Portugal, permitió definir las modalidades de coope-

ración técnica que la CE podía brindar a los Grupos de Trabajo del MERCOSUR, y acordó celebrar un acuerdo al efecto.

El 29 de mayo de 1992, fue suscripto un Acuerdo de Cooperación Interinstitucional, estableciéndose un mecanismo formal para canalizar la asistencia técnica, el intercambio de información y el apoyo institucional, a través de la creación de un Comité Consultivo Conjunto. (Este Acuerdo, ha sido sustituido por el Acuerdo Marco).

El Comité Consultivo Conjunto definió en su primera reunión, realizada el 3 de julio de 1992, tres sectores prioritarios de cooperación: agricultura, normas técnicas, y aduanas. Esa cooperación se extendería a una cuarta área, la cohesión social. En dicho marco se fomentó la transferencia de conocimientos

técnicos de Europa en relación con su experiencia de integración, la formación de recursos humanos, y el apoyo institucional a la Secretaría Administrativa del Grupo Mercado Común (GMC) así como a las Presidencias rotativas del Consejo del Mercado Común (CMC).

Aparte de este acuerdo birregional, el MERCOSUR se beneficia de una serie de instrumentos de cooperación económica de la UE tales como: los programas de inversión European Community Investment Partners (ECIP) y AL-INVEST, así como de la red

empresarial Business Corporation Network (BC-Net). Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay han suscripto acuerdos marco de tercera generación con la UE.

A nivel político, el diálogo birregional se realiza a través de las reuniones regulares del Comité Consultivo Conjunto y en el marco de las Conferencias Ministeriales Institucionalizadas anuales entre la UE y el Grupo de Río (IRELA, 1994).

Estos elementos constituyen «lo que podría llamarse la primera etapa en el proceso de acercamiento recíproco, caracterizada por un reconocimiento explícito de parte de la Unión Europea a la especificidad del MERCOSUR dentro del proceso de integración latinoamericana» (Abreu, 1994).

Las relaciones entre América Latina y la CE se caracterizaron en los años setenta y ochenta por los desencuentros. En los noventa las relaciones entre la CEE y los países del MERCOSUR han fluctuado hacia una mayor cooperación. (Bizzozero, 1995).

Después de la segunda Comisión Delors en 1989, se procesaron una serie de cambios en el plano institucional, que trajeron

“  
*Las relaciones entre  
 Europa y América Latina  
 fluctuaron de los  
 desencuentros de los 70 y  
 80 hacia una mayor  
 cooperación en los 90*  
 ”

consecuencias en los vínculos bilaterales, en la cooperación y en la presencia comunitaria en América Latina.

Entre los resultados más visible Bizzozero (1993) ubica el inicio de un diálogo político entre la CEE y el Grupo de Río y un viraje en la cooperación comunitaria hacia América Latina.

La institucionalización del diálogo con el Grupo de Río, a partir de la Declaración de Roma, en diciembre de 1990, significó un salto adelante en las relaciones entre la entonces CEE y los países latinoamericanos. Las reuniones ministeriales que tuvieron lugar desde entonces (Luxemburgo en 1991, Santiago de Chile en 1992 y Copenhague en 1993), han permitido abrir una instancia de consulta política. De ellas han surgido iniciativas concretas, por ejemplo, en el campo de la cooperación técnica y de la apertura de las operaciones del Banco Europeo de Inversiones a países latinoamericanos.

El apoyo europeo a la integración económica en la región, ha sido otra resultante de las reuniones entre la actual UE y el Grupo de Río. En ese sentido la posición europea ha sido favorable a la realización de proyectos de integración económica en América Latina, y ha destacado especialmente el proyecto MERCOSUR. (Peña, 1995). La creación, en Montevideo, del dinámico Centro de Estudios para la Integración Regional (CEFIR) se enmarca en esos emprendimientos.

## V. Cómo se plasma la iniciativa

El acuerdo de cooperación interinstitucional del 29/05/92 posibilitó la convergencia en temas específicos y una disminución de la conflictividad en otras áreas temáticas.

Durante 1993 se sucedieron varias reuniones de trabajo entre los Ministros de Relaciones Exteriores del MERCOSUR y de la CEE, donde se evaluó el avance de la cooperación.

El 23 de abril de 1994, en San Pablo, la IV Reunión Ministerial Institucionalizada de la UE con el Grupo de Río, solicitó preparar «una estrategia de mediano y largo plazo» para profundizar las relaciones entre la UE y América Latina, y acordó trabajar por «una asociación genuina en los campos económico, comercial, industrial, científico y tecnológico».

Allí, el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, «planteó decididamente» al MERCOSUR la posibilidad de avanzar hacia una Zona de Libre Comercio, considerando la significativa evolución que el proceso integrador del MERCOSUR había registrado hasta entonces, y en particular el papel de la UE como el principal socio comercial e inversor en los países del MERCOSUR.

Frente a dicho planteo, los ministros emitieron un Comunicado de Prensa destacando su intención de «reforzar su cooperación hacia objetivos más ambiciosos», a cuyo efecto la Comisión Europea, en consulta con los Representantes de los países miembros del MERCOSUR en Bruselas, presentaría un Informe al Consejo Europeo.

Los interlocutores coincidieron en la necesidad de establecer una estrategia que permitiera fortalecer las relaciones entre las dos regiones, con vistas al establecimiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC). Abreu sitúa aquí el inicio de «una segunda etapa en el proceso de acercamiento entre el MERCOSUR y la UE, más dinámica y más profunda».

## **VI. En qué consiste el Acuerdo**

El Acuerdo Marco Interregional (AMI), que incluye en su parte dispositiva 37 artículos distribuidos en nueve Títulos, cubre la cooperación económica y comercial, así como la preparación de la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales entre ambas regiones, como etapa preparatoria para la negociación de un Acuerdo de Asociación interregional entre ellas.

Confirma la voluntad política de ambas Partes para establecer, como objetivo final, una asociación interregional de carácter político y económico basada en una cooperación política reforzada, en una liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Además, las Partes constituyen un diálogo

político con carácter regular entre la UE y el MERCOSUR.

“  
El objetivo final del Acuerdo es establecer una asociación intrarregional de carácter político y económico entre UE y MERCOSUR  
”

### **a. Objetivos, principios y ámbito de aplicación**

El AMI tiene por objeto el fortalecimiento de las relaciones existentes entre las Partes, y la preparación de las condiciones para la creación de una Asociación Interregional. Para el cumplimiento de dicho objeto el Acuerdo abarca los ámbitos comercial, económico y de cooperación para la integración, así como otros campos de interés mutuo, con la finalidad de intensificar las relaciones entre las Partes y sus respectivas instituciones (Artículo 2o).

Las Partes instituyen un diálogo político con carácter regular

## b. Ambito Comercial.

El título II del Ami, Ambito Comercial, estipula como objetivos (Artículo 4o) el compromiso de intensificar las relaciones entre las Partes con el fin de fomentar el incremento y la diversificación de sus intercambios comerciales, preparar la ulterior liberación progresiva y recíproca de los mismos y promover la creación de condiciones que favorezcan el establecimiento de la Asociación Interregional, teniendo en cuenta la sensibilidad respecto de ciertos productos, de conformidad con la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Aún cuando puede considerarse un texto poco audaz, refleja el máximo nivel de compromiso posible en las negociaciones efectuadas. La visita a Bruselas del Presidente Pro Tempore del MERCOSUR, Presidente de Argentina Dr. Carlos Menem, sirvió para apoyar políticamente su implementación.

El **Diálogo Económico Comercial (Artículo 5o)**, dispone que las Partes determinarán de común acuerdo los ámbitos de cooperación comercial sin excluir ningún sector. A tales efectos, las Partes se comprometen a mantener un diálogo económico y comercial con carácter periódico (Incisos 1 y 2).

En particular, esta cooperación abarcará principalmente los siguientes ámbitos (inciso 3):

a) el acceso al mercado, la liberalización comercial, (barreras arancelarias y no arancelarias), y disciplinas comerciales, tales como prácticas restrictivas de la competencia, normas de origen, salvaguardias, regímenes aduaneros especiales, entre otras;

b) relaciones comerciales de las partes frente a terceros países;

c) compatibilidad de la liberalización comercial con las normas del GATT/OMC;

d) identificación de productos sensibles y productos prioritarios para las Partes;

e) cooperación e intercambio de información en materia de servicios, en el marco de sus competencias respectivas.

Para el MERCOSUR, tiene importancia haber logrado incluir que «las Partes determinarán de común acuerdo los ámbitos de cooperación sin excluir ningún sector» (Artículo 5.1), aunque la cooperación incluirá la «identificación de productos sensibles y productos prioritarios para las Partes (Art. 5.3).

En 1994, la participación de las exportaciones a la UE sobre el total exportado por cada uno de los cuatro Estados Partes del

MERCOSUR fue: Argentina 25%, Brasil 28%, Paraguay 30%, Uruguay 21%. En 1995 las cifras serían similares.

Las condiciones de acceso de los países del MERCOSUR a los mercados de la UE registraron a partir del 1o de enero de 1995, como resultado de las negociaciones en la Ronda Uruguay, una rebaja arancelaria que la UE extendió a los miembros de la OMC, que se concretará progresivamente hasta el año 2001, y que será del orden del 30% sobre el arancel vigente hasta el 31 de diciembre de 1994.

En arroz, carnes y lácteos, la UE realizó una rebaja relativamente importante, arancelizó los derechos variables e incrementó las cuotas «Hilton» para Argentina y Uruguay.

En otros sectores, como automotriz, calzados, cueros, motores, productos de acero y electrónicos, la UE mantuvo medidas restrictivas al acceso.

Los sectores agrícola y de productos textiles y vestimenta, continúan siendo las áreas de mayor sensibilidad para el acceso al mercado comunitario europeo.

“  
*Los sectores agrícolas,  
 productos textiles y  
 vestimenta continúan  
 siendo las áreas de mayor  
 sensibilidad para el acceso  
 al mercado europeo*  
 ”

A mediados de 1995 la UE «arancelizó» los recargos variables adicionales a los gravámenes advalorem—exacciones reguladoras o precios de umbral más elevados que los precios internos—que mantenía para los productos agrícolas. El promedio arancelario para el sector agrícola pasó a ser del 25%, aunque con excepciones que pueden llegar al 65%. Los rubros más sensibles en este sector son azúcar, bebidas, carnes, cereales, lácteos, preparados alimenticios, y tabaco.

La UE mantiene el sistema de «precios de entrada» para las frutas y verduras, los «precios de referencia» para cereales y pescado, y un sistema de derechos mixtos y contingentes arancelarios para los lácteos.

En relación al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), desde el 1o de enero de 1995 el nuevo sistema de modulación arancelaria lo ha hecho más restrictivo.

En cooperación en materia de normas agroalimentarias e industriales y reconocimiento de la conformidad (Artículo 6o) se estipula que:

1. las Partes acuerdan cooperar para promover su acercamiento en materia de política de calidad en lo que se refiere a productos agroalimentarios e industriales y reconocimiento de la conformidad en compatibilidad con los criterios internacionales.
2. Las Partes, en el marco de sus competencias, estudiarán

la posibilidad de iniciar negociaciones de acuerdos de reconocimiento mutuo.

3. La cooperación se concreta, principalmente, mediante la promoción de todo tipo de actuación que contribuya a elevar los niveles de calidad de productos y empresas de las Partes.

### c. Funciones de la Comisión Mixta.

El Tratado, en el Capítulo VIII (Marco Institucional) instituye un Consejo de Cooperación que supervisará la marcha del Acuerdo y propondrá recomendaciones (Artículo 25). Estará integrado, por una parte, por miembros del Consejo de la UE, por miembros de la Comisión Europea, y por la otra parte, por miembros del CMC y del GMC (Art. 26).

El Consejo estará asistido en el cumplimiento de sus tareas por una Comisión Mixta de Cooperación compuesta igualmente por miembros de las dos partes, que se reunirá alternadamente en Bruselas y en uno de los Estados Partes del MERCOSUR (Artículo 27, incisos 1 a 4). Se reunirá en 1997 en Asunción.

La Comisión Mixta asistirá al Consejo en el desarrollo de sus funciones. Se encargará particularmente de (inciso 5):

- a) impulsar las relaciones comerciales;
- b) intercambiar opiniones sobre toda cuestión de interés común relativa a la liberalización comercial y a la cooperación, incluidos los programas futuros de cooperación y los medios disponibles para su realización;
- c) elevar propuestas al Consejo de Cooperación con vistas a impulsar la preparación de la liberalización comercial y la intensificación de la cooperación, teniendo en cuenta igualmente la necesaria coordinación de las acciones previstas, y
- d) en general, elevar propuestas al Consejo de Cooperación que contribuyan a la realización del objetivo final de la Asociación Interregional UE-MERCOSUR.

### d. Reunión Preparatoria de la Comisión

El 28 de marzo de 1996 se llevó a cabo en Buenos Aires una reunión informal preparatoria de la I Reunión de la Comisión, tratándose aspectos institucionales del Acuerdo, la cooperación reforzada, y el fortalecimiento de los intercambios.

En relación a los aspectos institucionales, se fijaron criterios en relación a la Comisión Mixta y a la Subcomisión Comercial prevista en el Acuerdo (Artículo 29). Se prevén reuniones anuales de la Comisión Mixta, y sesiones extraordinarias cuando fuera necesario.

En la primera reunión de la Subcomisión Comercial (SCC) en Brasil en fecha a precisar, y en constituir tres grupos de trabajo: a) acceso al mercado de bienes; b) acceso al mercado de servicios; c) disciplinas comerciales.

La SCC estará facultada para implementar el mecanismo de Cláusula de Consulta (Artículo 30), cuando se trate de temas comerciales de su competencia. Se reunirá en octubre en Fortaleza, Brasil.

Sobre **Cooperación reforzada**, se coincidió en la importancia de mantener la cooperación bilateral, los fondos ágiles y la cooperación generada a través del Acuerdo. También en que la nueva cooperación que surge del Acuerdo se deberá dirigir al ámbito comercial y a la preparación de la liberación comercial sobre la base de proyectos específicos.

Sobre **Fortalecimiento de los intercambios**, se acordó suscribir el Protocolo de Asistencia Mutua Aduanera durante la Primera Reunión de la Comisión Mixta en Bruselas.

## VII. Primeros efectos del Acuerdo

El Acuerdo Marco Interregional de Cooperación tuvo sus primeros efectos en ambos bloques inmediatamente después de su firma.

### a. Para la UE

El Acuerdo debía, según la Comisión, tener carácter transitorio y evolutivo. Se sitúa en el cuadro de la política comunitaria de cooperación con los países en vías de desarrollo y atiende especialmente el intercambio de experiencias en materia de integración.

“  
El Acuerdo es recíproco,  
no «para» el  
MERCOSUR sino  
«entre» el MERCOSUR  
y la UE  
”

El Acuerdo es recíproco, no «para» el MERCOSUR sino «entre» el MERCOSUR y la UE. La asociación interregional entrará en vigor mediante un acuerdo entre las partes. Atento a la sensibilidad de ciertos productos, la UE pondrá particular atención al interés de los productores europeos y a las regiones más alcanzadas.

Manuel Marín, aseguró en Bruselas el 16 de julio de 1995 que, aunque el modelo propuesto por la UE «es más lento y exige mayores negociaciones», brinda mayor estabilidad y solidez. Marín aclaró que «constituirá la etapa preliminar de una asociación interregional y del establecimiento de una zona de libre comercio, prevista para el 2001».

El AMI supuso legitimar el relacionamiento externo del MERCOSUR con otra Unión Aduanera. Su ejecución requiere adaptar rápidamente los nuevos mecanismos institucionales incorporados o ajustados en el MERCOSUR por el Protocolo de Ouro Preto del 17 de diciembre de 1994 que entró en vigencia el 15 de diciembre de 1995, en forma coincidente, en el tiempo, con la suscripción del AMI.

También será necesario compaginar las actividades que se cumplan en el marco del AMI con el Programa de Acción del MERCOSUR hasta el año 2000 (Decisión 6/95 del Consejo del Mercado Común - CMC).

**c. Intereses comunes**

Abreu encuentra datos significativos, en el entorno internacional, y en la propia naturaleza de las relaciones birregionales, que contribuyen a explicar las motivaciones del acuerdo:

— Las nuevas tendencias de la economía mundial que están determinando un cambio importante en los patrones de relacionamiento entre los Estados.

Los fenómenos de integración se desarrollan a un ritmo vertiginoso, como lo prueban los numerosos acuerdos que han sido registrados en el GATT en los últimos años, «hecho que no tiene antecedentes en los anteriores 45 años de vigencia del Acuerdo General». En una dinámica de bloques, serán éstos y no los miembros que los componen individualmente, quienes asumirán el papel de principales actores del sistema internacional de comercio. «En la lógica de este esquema, el acuerdo MERCOSUR-UE se inscribe sin mayor esfuerzo». Señala también que el entendimiento MERCOSUR-UE «será el primero en vincular institucionalmente a dos Uniones Aduaneras, en función de un objetivo explícito de libre comercio».

— El acuerdo permitirá conformar un área económica de primera magnitud, uniendo la primera y la cuarta economía del planeta.

— El MERCOSUR y la UE mantienen ya una importante relación, tanto en términos comerciales como también de inversiones y de cooperación. «En estas áreas, la UE es el socio más

“  
*En la dinámica de bloques,  
serán éstos y no los  
miembros que lo  
componen individualmente,  
quienes asumirán el papel  
de actores del sistema  
internacional*  
”

importante del MERCOSUR en el marco de sus relaciones externas».

El MERCOSUR y la UE han marcado en sus decisiones, ciertos intereses estratégicos que son comunes, como la preservación y reafirmación de la democracia, el fortalecimiento del multilateralismo y de la OMC, la creación de un marco apropiado para la expansión del comercio, y las inversiones en ambas áreas.

### VIII. El comercio ¿motor del acuerdo?

En el campo económico, las inversiones tienen tanto interés como el comercio. El Embajador de Argentina en Brasilia, A. Guadagni, dijo en una conferencia en Buenos Aires el 30/11/94, que, en base a un documento oficial de la UE, resultaba «transparente» porque la UE deseaba realizar un acuerdo con el MERCOSUR.

“  
El Acuerdo permitirá  
aumentar a 36% la  
participación comercial de  
la UE en el MERCOSUR  
en el año 2000  
”

– En 1994 la UE era el principal socio comercial del MERCOSUR, y participaba en un 27% de sus importaciones. Si no se celebra el acuerdo, según los cálculos del documento de la UE, su participación en el comercio del MERCOSUR caerá a un 22% en el año 2000. Pero celebrando el acuerdo ese comercio, en lugar de caer a un 22%, subirá a un 36%.

– «Se estima que se trata de aumentar la participación en el mercado de importaciones que más se expande en el mundo». La

UE quiere negociar «porque dispone en el MERCOSUR de una posición privilegiada en términos de inversiones y de intercambios comerciales».

– El MERCOSUR, que ya representa un mercado de consumo significativo, «tiene un elevado potencial de crecimiento en aquel ámbito y en el de los bienes intermedios».

– «El MERCOSUR constituye un nuevo polo de crecimiento a escala mundial y para Europa una región estratégica clave». Esto lo dijo el Pte. de EEUU en julio «y ahora lo dice la CE en el mes de octubre».

El Embajador Dieter Odelkop, Representante de la UE en Argentina, sostuvo que el comercio no es el único determinante. Declaró a SUCESOS SRL que «este grupo es para nosotros el más importante socio de América Latina». «Pero el tema del comercio no creo que será la única vertiente de la nueva relación MERCOSUR-UE; es una vinculación demasiado compleja, hay

otras cuestiones de índole económico, político, cultural».

El Instituto para las Relaciones con América Latina (IRELA) en un estudio de 1994 dice:

En primer lugar, el MERCOSUR es para la UE el mercado más importante de la región:

- integra, con 198 millones de habitantes, casi la mitad de la población de América Latina y más del 50% de su PIB regional; (con Bolivia y Chile, sumaría 219 millones de personas con una participación del 58% en el PIB regional);

- representa un tercio del comercio exterior total de América Latina y el 40% del total de las exportaciones manufacturadas de la región (con Bolivia y Chile alcanzaría un 40% del comercio latinoamericano y un 44% de las ventas de manufacturas);

- en los países del MERCOSUR están radicadas 38 de las 50 empresas más importantes de América Latina y en ellos se concentra alrededor de un 40% de las inversiones extranjeras directas (IED) ( Llegaría al 46% con Bolivia y Chile).

A través de un acuerdo de libre comercio, la UE y sus Estados miembros podrían aumentar sus exportaciones e inversiones directas al MERCOSUR. Actualmente, la UE es el principal socio comercial e inversor, y proporciona los fondos para la cooperación más importantes, del Cono Sur de América.

## IX. Las inversiones y la cooperación

En materia de inversiones, el MERCOSUR registra una situación diferente al resto de América Latina, cuya principal fuente de capitales son los Estados Unidos (EE.UU).

En el MERCOSUR, es la UE quien participa con el mayor stock de capital directo. Si bien en materia de flujos de IED (Inversión Extranjera Directa), los EE.UU. han superado recientemente a las inversiones europeas y japonesas en toda latinoamérica (incluyendo también al MERCOSUR), «el porcentaje mayoritario del stock de capitales destinado al MERCOSUR corresponde a la UE, con un 36%, contra 32% de los EE.UU. y sólo un 8.1% de Japón. En el resto de América Latina, la situación es inversa, siendo el stock de IED de los EE.UU. el mayoritario, con 46% contra 26% de la UE y 5.8% de Japón». (Abreu, 1994).

Entre los Estados miembros de la UE, Alemania, España, el Reino Unido, los Países Bajos y Suecia, son los mayores inversores. En el MERCOSUR, Brasil es el primer destinatario de las

“  
El porcentaje mayoritario  
de stock de IED destinado  
al MERCOSUR  
corresponde a la UE con  
36%  
”

inversiones europeas, que se dirigen prioritariamente a las telecomunicaciones, el transporte aéreo, la banca (un 40% de los bancos extranjeros que operan en la subregión son de origen europeo), el turismo y la industria automovilística.

La presencia de empresas europeas en el MERCOSUR—que tan sólo en Argentina representan más del 50% de las compañías multinacionales más importantes—, ha crecido notablemente en los últimos años. Esto es una consecuencia directa del proceso de privatización de entidades públicas que han emprendido los cuatro países y cuyo principal beneficiario en el exterior son las empresas de origen europeo. (IRELA, 1994).

## X. Ejemplo de «regionalismo abierto»

Abreu concluye su valioso análisis sosteniendo que el MERCOSUR ha encarado su acuerdo con una tónica de regionalismo abierto, que no excluye ninguna alternativa, sino que considera que todas ellas son complementarias, armónicas y tienden a un mismo objetivo a largo plazo.

“  
El AMI es básicamente un  
acuerdo político para  
construir un futuro común  
”

Coincide con Odelkop en que el Acuerdo no se agota en el objetivo comercial, sino que abarca un espectro más amplio de las relaciones recíprocas, como la profundización de la cooperación y la asistencia en áreas de alto interés para el desarrollo, y el diálogo y

la cooperación en materia política, previéndose para ello un mecanismo específico de consulta.

La concreción del Acuerdo constituirá un salto cualitativo en la relación bilateral:

**Para el MERCOSUR**, porque significa un reconocimiento expreso de su gravitación económica y comercial, como actor emergente en la nueva configuración de las relaciones económicas internacionales posteriores a la Ronda Uruguay del GATT.

**Para la Unión Europea**, porque constituirá el primer acuerdo que la vinculará a un esquema de integración dotado de personería jurídica internacional. En este sentido, se tratará de un acuerdo pionero para ambos socios y para el sistema internacional en su conjunto.

No obstante, el MERCOSUR debe tener en cuenta que la UE negocia acuerdos «de tercera generación» con Chile, México, R.P. de China, y Vietnam, además de los Acuerdos Europa con el Este, y los Acuerdos con el Magreb. Y que la UE entiende que el Acuerdo con el MERCOSUR es básicamente un acuerdo político para construir un futuro común.

Ambas partes esperan beneficios del Acuerdo y del futuro relacionamiento, beneficios no totalmente simétricos.

### **a. Beneficios para el MERCOSUR**

El IRELA, entiende que el principal argumento en favor de un acuerdo de libre comercio con la UE es, para el MERCOSUR:

- el de tener un acceso preferencial garantizado y previsible al mercado europeo, ya que el Sistema de Preferencias Generalizado (SGP) del que se beneficia hasta ahora no es recíproco ni continuo, sino que su aplicación depende únicamente de la UE, y excluye algunos productos. (Esta indicación del IRELA ha sido ratificada por la modificación del SGP de la UE a partir del 01/01/95).

- es muy probable que un acuerdo garantice al MERCOSUR un mejor acceso a la tecnología europea, lo cual elevaría su nivel de competitividad y aceleraría la inserción de sus países miembros en la economía mundial.

- se reducirían los precios de las importaciones de bienes de capital y productos manufacturados desde la UE.

- un acuerdo de libre comercio estimularía el proceso interno de integración del MERCOSUR, que podría contar con una mayor asistencia técnica y financiera de la UE.

- el Artículo 1o del Acuerdo asegura un apoyo político para posibles inestabilidades institucionales.

### **b. Beneficios para la UE**

Para el IRELA (1994), la vinculación de México al mercado de Canadá y EEUU, podría tener en el futuro efectos negativos en sus relaciones con la UE. «Por ello, un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR podría garantizar a la UE la continuación de su presencia en América Latina y la consolidación de relaciones privilegiadas con un poderoso grupo de países de la región. En este sentido, la posible asociación de Bolivia y Chile al MERCOSUR es otro argumento en favor de estrechar las relaciones entre ambas partes, ya que Bolivia es el mayor receptor de los fondos latinoamericanos de cooperación de la UE y sus Estados Miembros, y Chile uno de sus socios más importantes en el área».

Por otra parte, los objetivos y la estructura del MERCOSUR son, a diferencia de otras iniciativas que se limitan a la constitución de una zona de libre comercio, muy similares a los de la

UE, con una estrecha orientación hacia el modelo de integración europeo. Esto facilitará, sin duda, las negociaciones comerciales y un posible acercamiento entre ambos bloques.

A la vez, el incipiente proceso del MERCOSUR ofrece a la UE la posibilidad de transferir su experiencia y su propio modelo de integración a otras regiones.

Según los cálculos de la Comisión, el acuerdo permitiría desplazar a otros competidores en sectores como aeronáutica, electrónica, material eléctrico y automóvil.

## **XII. Costos y obstáculos**

En el análisis del IRELA, un acuerdo de libre comercio, basado en el principio de reciprocidad, tendrá también costes para ambos bloques económicos.

Según el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 94), firmado el 14 de abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, los acuerdos de libre comercio tienen que incluir, ahora, todos los sectores económicos, llegando a la completa liberalización comercial en un plazo de diez años. Una eliminación de todas las barreras arancelarias en los ámbitos industrial y agrícolas enfrentará notables obstáculos.

En cuanto al sector industrial, Brasil, importante exportador de productos industriales básicos —tales como acero, textiles, repuestos de coches— y de armas e informática, es un potencial competidor de la UE y de Europa del Este.

La agricultura será un sector de difícil consenso. Todos los países miembros del MERCOSUR, y particularmente Argentina y Uruguay, son exportadores de productos

agrícolas de alta calidad, tales como trigo, carne bovina, lácteos, vino, etc., que compiten con los de los Estados Miembros de la UE. Brasil tiene problemas con cacao, celulosa, y papel. Una eliminación de las barreras comerciales para productos agrícolas estratégicos procedentes del MERCOSUR afectaría a la propia Política Agrícola Común (PAC) y provocaría conflictos con países terceros que exportan los mismos productos al mercado europeo. Los agricultores franceses se oponen al acuerdo.

Al negociar un compromiso que no viole las reglas del GATT (OMC), ambas partes evaluarán los costes que tendría liberar el comercio en sus Estados Miembros y en los diferentes sectores económicos. Tanto en el sector industrial como en el agrícola,

“  
*La agricultura será un  
 sector de difícil consenso  
 entre la UE y MERCOSUR*  
 ”

es probable que se negocien restricciones voluntarias, exclusiones temporales y períodos de transición para algunos productos. Otros temas relevantes en la agenda de negociación serán las reglas de origen, el dumping social y ecológico y los mecanismos de solución de controversias.

Como en todo proceso de liberalización comercial, habrá costos que implicarán sacrificios para ciertos sectores. Esto exigirá respuestas económicas y también una explicación a la opinión pública.

### **XIII. Problemas específicos**

En general, diversos instrumentos de política económica de la UE están afectando seriamente las exportaciones latinoamericanas (Smith, 1995).

El Grupo de Río recopiló de cada país los problemas específicos en doce instrumentos que incluyen mecanismos de defensa comercial explícita o implícita; mecanismos de defensa del consumidor; y mecanismos que desvían el comercio.

Los mecanismos utilizados y productos alcanzados son:

- 1) certificados de importación: manzanas, ajos, banano, carne ovina, moluscos, pescado;
- 2) cuotas de importación: cueros, banano, atún, carne ovina, textiles, derivados del cobre, aluminio en rollos;
- 3) precios de referencia y derechos compensatorios: manzanas, limones, carne de pollo, merluzas;
- 4) derechos antidumping: hilos de algodón, fibras de sisal, fibras acrílicas, ferrosilicio;
- 5) alza unilateral de aranceles: hilos de sisal;
- 6) clasificación arancelaria: nitrato de sodio, de potasio;
- 7) reglas de origen: atún y túnidos;
- 8) denominación comercial: ostiones;
- 9) armonización de normas técnicas: chocolates;
- 10) medidas fito y zoo-sanitarias;
- 11) medidas de tipo ecológico: potencialmente todos;
- 12) acuerdos preferenciales a terceros: todos.

K. Esser (1995) agrega otros elementos a considerar: «No sólo se trata de recomendar a los países latinoamericanos que eliminen poco a poco los puntos débiles de sus estructuras económicas, sociales y políticas; es preciso asegurar, al tiempo, que Europa amplíe sus posiciones en el mercado mundial y desarrolle todavía más el sistema multilateral de comercio, cultive un regionalismo abierto y abra más los intereses comunes con las demás regiones del mundo. América Latina no

apuesta a unas relaciones privilegiadas o especiales, sino a mejorar sus relaciones de inversiones y comercio con la UE y sus países miembros».

#### **XIV. Los próximos pasos**

---

La primera cuestión en la agenda de negociaciones en 1996 será, en opinión del IRELA, la definición del tipo de asociación, teniendo en cuenta los acuerdos preferenciales basados en la reciprocidad que ha firmado la UE con agrupaciones de países.

El acuerdo podría tener en cuenta dos antecedentes: los Acuerdos Europa, suscritos con países de Europa Central y del Este, y los nuevos Acuerdos Euro-Magreb.

Los Acuerdos Europa prevén, aparte de la cooperación económica, financiera y cultural, la creación de una Zona de Libre Comercio (ZLC) industrial y amplias preferencias comerciales en el sector agrícola para productos estratégicos de la UE que forman parte de la Política Agrícola Común, tales como trigo, carne bovina y otros. La UE concede condiciones preferenciales a la entrada de otros productos agrícolas al mercado europeo. A través de estos acuerdos, que se inscriben entre los más amplios que ha firmado la UE, Europa del Este podría convertirse en el principal abastecedor de la UE de productos agrícolas y, por consiguiente, en un potencial competidor del MERCOSUR.

Para el IRELA, es más probable que el acuerdo comercial con el MERCOSUR se oriente hacia los acuerdos Euro-Magreb, que funcionan en una base más selectiva y no prevén, en principio, una apertura total del mercado europeo.

La UE eliminará paulatinamente sus barreras aduaneras para productos industriales hasta llegar a una ZLC, mientras que en el sector agrícola se optimizarán las preferencias para determinados productos, manteniendo restricciones arancelarias para otros. Sin embargo, como, a diferencia del Magreb, el MERCOSUR cuenta con un importante sector industrial, será difícil determinar una ZLC industrial.

El MERCOSUR—que previsiblemente tampoco realizará una apertura total—, deberá iniciar de inmediato una negociación interna preparatoria de la negociación con la UE sobre una base de reciprocidad. La liberalización no equivale a rebajas de aranceles, implica negociar restricciones no arancelarias, normas técnicas, políticas de inversiones, intercambios de ciencia y tecnología, normas sobre Propiedad Intelectual, etc.

Aunque las negociaciones tendrán en cuenta otros convenios preferenciales de la UE con terceros países, un acuerdo con el

MERCOSUR, se ajustará a las características específicas de las relaciones entre ambas partes.

Para Smith, en primer lugar es necesario dar la máxima prioridad en la agenda política de las dos regiones a los temas principales de las relaciones comerciales, en particular en el marco de los diálogos Grupo de Río-UE; y en segundo lugar, es necesario desarrollar una nueva visión estratégica común para el futuro relacionamiento, apuntando al establecimiento de una asociación económica genuina. Para lograr la voluntad política necesaria, «Europa debe reconocer que América Latina se presenta como un socio natural, con el cual obtendrá provechos y no sólo costos» (1995)

La competitividad de los países del MERCOSUR en el sector agrícola sin subsidios preocupa a los productores agrícolas europeos y suscita resistencias, que habrá que enfrentar.

El Acuerdo, que en lo comercial quedó por debajo de lo que en algún momento se pensó, tiene trascendencia. Es previsible que producirá otros acuerdos, permite su profundización, es realmente un compromiso. Su credibilidad dependerá del texto mismo que se negocie y se apruebe, pero también, en el caso del MERCOSUR, de la disciplina colectiva de sus socios, en términos de política económica y de política comercial.

La Unión Europea promoverá prioritariamente la institucionalización de un diálogo político al más alto nivel enfatizando en el tema de los Derechos Humanos - como ya se ha recogido en el Artículo 1o del Acuerdo -, y proyectado a la agenda internacional que, en los próximos años, deberá atender negociaciones en torno a las instituciones de las Naciones Unidas y del sistema de Bretton Woods, y procurará encauzar un proceso posterior de cooperación comercial.

La Unión Europea, si lo hubiera considerado un Acuerdo Comunitario, hubiera delegado la potestad de firmar en la Comisión; al considerarlo un Acuerdo de Naturaleza Mixta, deberán firmar los 15 Estados miembros, la Comisión, los cuatro Estados miembros del MERCOSUR, el Presidente Pro Tempore del CMC y los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR; en total, 21 representantes. Posteriormente a la firma del 15 de diciembre, el Acuerdo deberá pasar a ser ratificado por los Poderes Legislativos de los 19 países suscriptores, para entrar en vigor.

Es previsible por lo tanto, que el Acuerdo tarde por lo menos

“  
*La competitividad de los países del MERCOSUR en el sector agrícola sin subsidios preocupa a los productores europeos y suscita resistencias que habrá que enfrentar*  
 ”

un año para entrar en vigencia. Por eso ha sido necesario poner en funcionamiento algunos órganos en forma interina.

## Referencias bibliográficas

---

- **Abreu Sergio**, «El MERCOSUR y la Unión Europea. HACIA EL INICIO DE UNA NUEVA ERA EN SUS RELACIONES BILATERALES». Enfoques MERCOSUR. Año I. No. 2 Págs. 3 - 8. COMISEC. Montevideo, 1995.
- **Bizzozero Lincoln**, «Las relaciones Comunidad Europea-países del MERCOSUR: una nueva definición de la cooperación». En «Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?». Págs. 97-127. Ed. Nueva Sociedad. Sgo de Chile, 1994.
- **Bizzozero Lincoln**, «Nuevas modalidades de cooperación UE-MERCOSUR». D+C, Tribuna. Pags. 4-5. Abril 1995.
- **Brodzinsky Sibylla**, «Acuerdo a la europea». América Economía No. 92. pag.44. Febrero 1995.
- **Di Biase Héctor**, «Acuerdo MERCOSUR-UNION EUROPEA: un ejemplo de regionalismo abierto». En: Cuaderno de Negocios Internacionales e Integración» No. 3. págs. 8 a 20. Universidad Católica del Uruguay. Montevideo, agosto 1995.
- **Esser Klaus**, «Comercio e Inversiones entre América Latina y Europa». Revista Comercio Exterior. Págs. 319-326. Banco de Comercio Exterior. México, abril 1995.
- **Grabendorff Wolf**, «Las relaciones de la Comunidad Europea con América Latina: una política sin ilusiones». Integración Latinoamericana No. págs. 3-10. INTAL/BID. Buenos Aires.
- **IRELA**, «La Unión Europea y el MERCOSUR: hacia un acuerdo de libre comercio». Informe de IRELA. Madrid, 21/10/94.
- **Izam Miguel**, «Integración europea y comercio latinoamericano». Revista de la CEPAL 51. págs. 149-163. Chile, diciembre 1993.
- **Mack Friedrich G.**, «Importancia para América Latina de las exportaciones agrícolas a la Comunidad Europea. Hechos recientes y perspectivas». Integración Latinoamericana No. pags. 31-41. INTAL/BID. Buenos Aires, abril de 1989.
- **Makuc Adrian, Eduardo R. Ablin y otros**, «Comercio Exterior Argentino. MERCOSUR y apertura». págs. 1- 36. Bs.As, 1994.
- **Marín Manuel**, «Las prioridades de la UE con América Latina». Sucesos de la Integración No. 123. págs. 6-10. Montevideo,
- **Smith Perera, Roberto**, «La relación económica entre América Latina y la Unión Europea». En Revista de la CEPAL. No. 56. Págs. 97 -110. Sgo., Chile, agosto 1995.

- **Sucesos de la Integración**, «Espacio común. La integración con América en la mira de Europa». No. 87. págs. 11-13. Montevideo, 10/11/94.

- **EL PAIS Agropecuario**. Págs. 4/5. Entrevista de Juan A. Elhordoy. Montevideo, 28/06/95.

- **EXPANSION**. Año XI. No 119. pág. 16. Madrid, noviembre 1994. Gazeta Mercantil. pág. 5. Porto Alegre, 09/11/94

- **Sucesos de la Integración**, Carpeta No. 82 págs. 18-19. Montevideo, 06/10/94.

- **Sucesos de la Integración**, Carpeta No 123: Entrevista a Manuel Marín, Vicepresidente de la Comisión Europea «Las prioridades de la UE con América Latina» págs. 6 - 10. Montevideo.

- **MERCOSUR/CMC/DEC**. No 5/95 del 05 de agosto de 1995. Secretaría Administrativa del MERCOSUR, Montevideo.

## **Relaciones comerciales y financieras de Japón con América Latina y el Caribe**

*La primera parte del documento describe las relaciones comerciales entre Japón y América Latina y el Caribe dentro de las características y tendencias de la política comercial nipona.*

*De igual modo, en la segunda parte, plantea el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) japonesa y analiza las relaciones financieras de ese país con América Latina y el Caribe.*

*El artículo concluye presentando recomendaciones a los gobiernos de la región para fortalecer sus relaciones económicas con Japón.*

### **Japan's trade and financial relations with Latin America and the Caribbean**

*The first part of the document describes the trade relations between Japan and Latin America and the Caribbean within the characteristics and trends of Japanese trade policy.*

*Likewise, in the second part, it describes the behaviour of Japanese Foreign Direct Investment (FDI) and analyzes Japan's financial relations with Latin America and the Caribbean. The article concludes with recommendations to the governments in the region on how to strengthen the economic relations with Japan.*

### **Les relations commerciales et financières entre le Japon, l'Amérique latine et les Caraïbes.**

*La première partie du document décrit les relations commerciales entre le Japon, l'Amérique latine et les Caraïbes sous l'angle des caractéristiques et tendances de la politique commerciale nipponne.*

*La seconde est consacrée au comportement des investissements étrangers directs (IED) japonais et à l'analyse des liens financiers entre ce pays, l'Amérique latine et les Caraïbes. En conclusion l'article présente des recommandations aux gouvernements de la région en vue de renforcer leurs relations économiques avec le Japon.*

### **Relações comerciais e financeiras do Japão com a América Latina e o Caribe**

*A primeira parte do documento descreve as relações comerciais entre o Japão e a América Latina e o Caribe dentro das características e tendências da política comercial nipônica.*

*Do mesmo modo, na segunda parte, coloca o comportamento do Investimento Estrangeiro Direto (IED) japonês e analisa as relações financeiras desse país com a América Latina e o Caribe. O artigo conclui apresentando recomendações aos governos da região para fortalecer suas relações econômicas com o Japão.*

# Relaciones comerciales y financieras de Japón con América Latina y el Caribe

⇨ **Secretaría Permanente del SELA**

*El presente artículo sintetiza el capítulo 1 del documento elaborado por la Secretaría Permanente del SELA, denominado Las relaciones comerciales y las inversiones de Japón con América Latina y el Caribe.*

## I. Características de la política comercial de Japón

El proceso de liberalización y desregulación del comercio japonés se inició en 1992 en el marco del 12o. Plan Económico Quinquenal, cuya instrumentación coincide, a partir de 1994, con los compromisos asumidos en el marco de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales del GATT.

Como resultado de la Ronda Uruguay, Japón disminuyó sus aranceles ponderados aplicables a productos industriales en un 56%. Los productos manufacturados más protegidos son el calzado, los textiles y el cuero, los alimentos y las bebidas, y los derivados del azúcar. En el sector agrícola, las barreras no arancelarias fueron transformadas en aranceles (excepto para el arroz, cuyo régimen especial será negociado en el año 2000).

En materia de comercio de servicios, Japón ha formulado compromisos importantes en la Ronda excepto en telecomunicaciones básicas y transporte marítimo institucional. Queda por analizar la posición de Japón en las recientes negociaciones de un Acuerdo Internacional de Servicios actualmente en curso en el marco de la Organización Mundial del Comercio, en Ginebra<sup>1</sup>.

El Sistema Generalizado de Preferencias de Japón fue prorrogado en 1995, y se le introdujeron modificaciones respecto al sistema anterior. El nuevo esquema incluye normas de origen menos estrictas y más claridad en los procedimientos administrativos<sup>2</sup>.

Japón aplica normas técnicas obligatorias en materia de importación de alimentos, farmacéuticos, manufacturas eléctricas y otros productos de consumo para los cuales existen normas de seguridad.

**Cuadro No. 1**  
**Japón: principales indicadores económicos**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996(P)
Producto Interno Bruto(Var.%)	4,0	1,1	0,1	0,5	0,9	2,7
Inflación (Var.%)	2,7	1,7	0,6	0,3	-0,5	0,2
Tasa de desempleo (Var.%)	2,1	2,2	2,5	2,9	3,1	3,3
Tasa de interés corto plazo(%)	7,0	4,1	2,7	1,9	1,0	0,6
Saldo en cuenta corriente (miles de millones de dólares)	68	112	132	131	111	88
Balance fiscal gobierno general (%PIB)	2,9	1,4	-1,6	-2,1	-3,1	-4,1

Fuente: IMF (1996) World Economic Outlook  
(P):Predicción

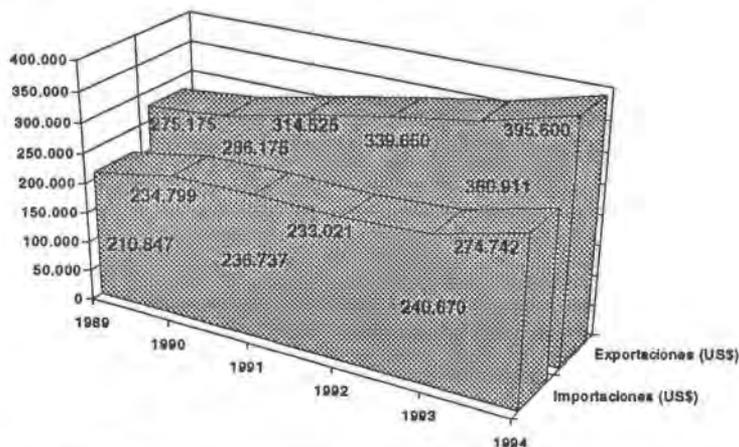
## II. Tendencias actuales del Comercio Exterior del Japón<sup>3</sup>

### 1. Continuo crecimiento de exportaciones e importaciones

A pesar de la falta de crecimiento de la economía japonesa, el yen continuó apreciándose marcadamente durante los primeros meses de 1995. Y aunque a partir de mayo esa tendencia se revirtió, recuperándose los niveles cambiarios de principios de año a partir de agosto, el efecto de un yen revaluado sobre las corrientes de comercio exterior continuó durante todo 1995. Este proceso afectó profundamente la estructura del comercio exterior japonés.

En 1994, Japón exportó por un total de US\$ 395.600 millones, con un crecimiento, de 9,6% en relación al año anterior. Esta tendencia continuo con fuerza durante el primer semestre de 1995, elevándose en 18,2 % comparado con igual período de 1994, con un crecimiento estimado para todo 1995 de 20%. La causa de este crecimiento de las exportaciones, a pesar de la revaluación del yen, es que los precios de las exportaciones denominadas en yens sólo disminuyeron 0,9%, pero el volumen de las exportaciones creció en 1,7%. Además esta tendencia se vio favorecida por el crecimiento de las economías desarrolladas, y un incremento del comercio de las empresas japonesas con sus subsidiarias en el extranjero<sup>4</sup>.

Por otra parte, las importaciones crecieron significativamente en 14,2% en 1994, llegando a US\$ 274.700 millones. Durante el



primer semestre de 1995, esta tendencia se consolidó con un marcado crecimiento de 28,5% en relación a igual período del año anterior. Esta tendencia creciente refleja adecuadamente el efecto de la revaluación de la moneda japonesa, que también afectó el comercio intra-empresas, produciendo un crecimiento de las importaciones desde las filiales de empresas japonesas en el extranjero.

En relación al balance del comercio exterior japonés, el superávit de la balanza comercial se mantuvo durante 1994 en valores similares al año anterior, con un monto de US\$ 120.858 millones, arrojando un crecimiento de sólo 0,5%. Sin embargo, el superávit comenzó a presentar una tendencia hacia la baja ya durante el segundo semestre de 1994. Durante el primer semestre de 1995, disminuyó un 3,8%, en relación a igual período de 1994.

## 2. Comercio exterior por regiones

En primer lugar, al examinar la estructura del comercio exterior japonés en relación al destino de sus exportaciones por regiones, surge que durante 1994, Japón exportó US\$ 200.600 millones a los países industrializados, con un crecimiento de 7,8%, mientras que exportó por un monto de US\$ 192.300 millones a los países en desarrollo, arrojando una tasa de

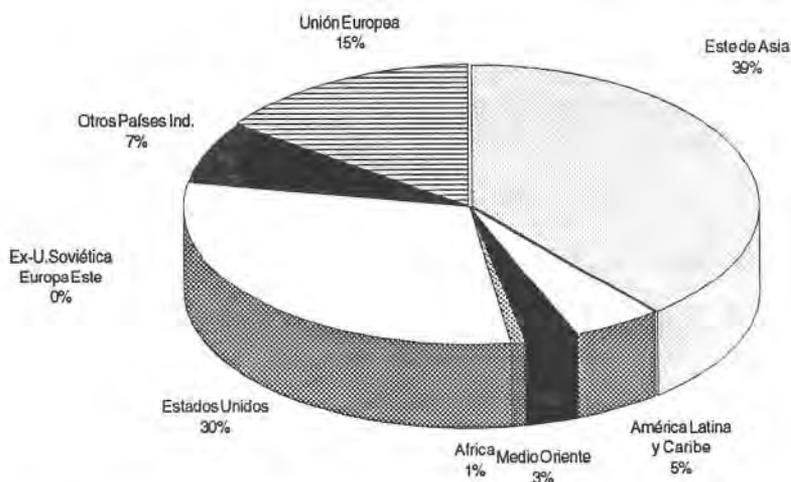
“  
Por primera vez, en 1994,  
el nivel de las  
exportaciones a los países  
en desarrollo es casi  
equivalente al destinado a  
las naciones  
industrializadas  
”

crecimiento de 12,5%. Consecuentemente, por primera vez, el nivel de exportaciones a los países en desarrollo es casi equivalente al destinado a los países industrializados.

Dentro del grupo de países industrializados, las exportaciones a EE.UU., medidas en dólares, continuaron creciendo a una tasa de aproximadamente 10% anual, a pesar de la revaluación del yen. Sin embargo, el volumen de las exportaciones japonesas a EE.UU. ha caído sistemáticamente desde 1991, excepto en 1994, por lo que el crecimiento se explica fundamentalmente por el incremento de los precios en dólares de las exportaciones. En relación a las exportaciones a la Unión Europea, se registró una recuperación durante 1994, superando una abrupta caída en 1993. Durante el primer semestre de 1995, se produjo un marcado crecimiento de casi 20%.

Las exportaciones hacia los países en desarrollo, entre los cuales los países asiáticos representan el 80% aproximadamente, continuaron creciendo en 1994 con una tasa del 17%, similar a la registrada en 1993, mientras que durante el primer semestre de 1995, se registró un crecimiento de 26,7%. Se destacan claramente las exportaciones a ASEAN, las cuales crecieron en 24,1% en 1994, y 37,6% durante la primera mitad de 1995. Por otra parte, las exportaciones a China sólo crecieron en 8,2% en 1994, con una significativa caída de la tasa de 44,6% registrada en 1993.

**Gráfico No. 2**  
**Exportaciones de Japón por regiones 1994**



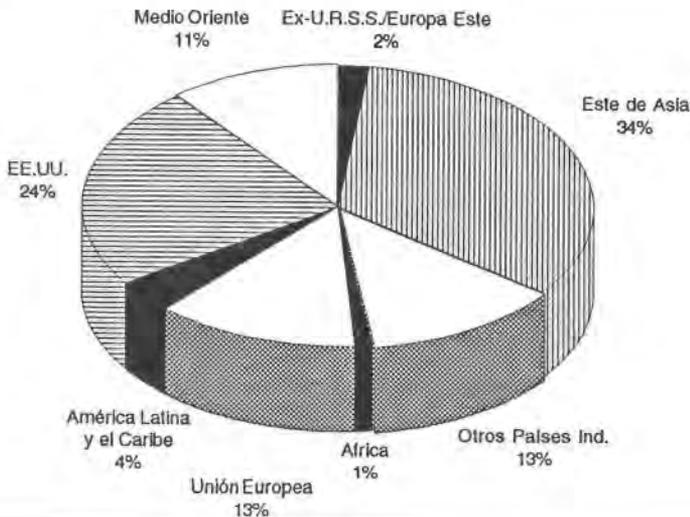
Al analizar las importaciones durante 1994, se verifica que Japón importó de los países industrializados por US\$ 132.400 millones, con un crecimiento de 14,3%. Las importaciones desde EE.UU. crecieron 13,4% en 1994, y 18,3% en el primer semestre de 1995, mientras las provenientes de la Unión Europea crecieron más rápidamente a una tasa de 17,7% en 1994 y 37,0% en los primeros seis meses de 1995.

El crecimiento de las importaciones provenientes de los países en desarrollo en 1994 fue de 13,4%, inferior al de los países industrializados. Pero, en la primera mitad de 1995 hubo un marcado crecimiento de 31,7%, que supera claramente la tasa de 24,2% de los países industrializados. Entre los países en desarrollo, se destaca claramente China, con una tendencia de crecimiento marcado, con tasas de 34% para 1994, y 38,8% para la primera mitad de 1995. La situación de América Latina y el Caribe ha mejorado claramente, pues de una caída de 4,1% en 1993, pasó a crecer en 14,7% durante 1994, y registró una tasa de 45,5% para los primeros seis meses de 1995.

### 3. Composición de las exportaciones e importaciones por tipo de producto.

Al analizar la composición de las exportaciones por tipo de producto, los bienes de capital representaron en 1994 el 60% del

**Gráfico No. 3**  
**Importaciones de Japón por regiones 1994**

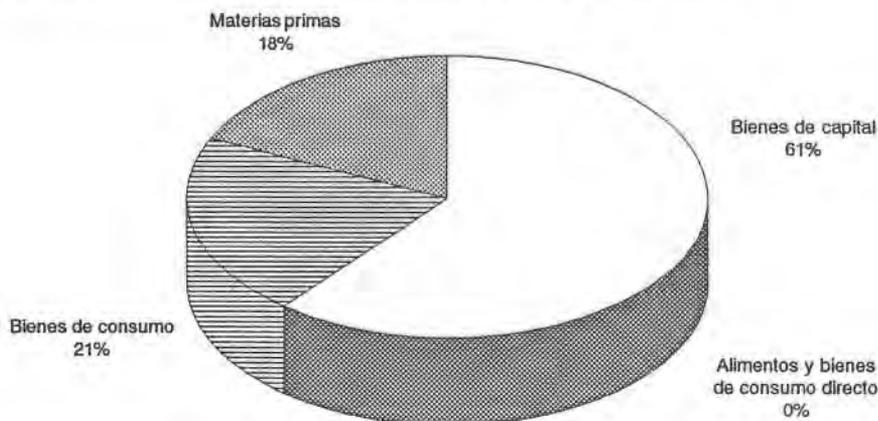


total, con un monto de US\$ 237,700 millones. Este rubro mostró un crecimiento del 14,3%, consolidando una tendencia registrada desde 1987, cuando este tipo de bienes representaba el 51,1% de las exportaciones. Esta expansión en las exportaciones de bienes de capital se explica claramente por el crecimiento del comercio intrafirma, por la provisión de partes y componentes a las subsidiarias en el extranjero. Las exportaciones de materiales industriales creció en 11% durante 1994, alcanzando un monto de US\$ 68.200 millones. Sin embargo las exportaciones de bienes de consumo cayeron en 4 % a US\$ 79.500 millones. Claramente esta disminución se debió a la apreciación del yen.

En el plano de las importaciones, tanto los bienes de capital como los bienes de consumo crecieron a una tasa superior al 25%. Para el primer semestre de 1995, la importación de bienes de capital creció en 32,7%, y la de bienes de consumo 35,4%. Mientras, la importación de alimentos creció en 17,5% en 1994, y 11,5% durante el primer semestre de 1995. Hubo un crecimiento importante en los rubros de pescados, carne, vegetales y frutas, destacándose el crecimiento de 41,7% en 1994 de los vegetales frescos.

La importación de materias primas representó el 45,1% del total importado en 1994, pero mostró un crecimiento de sólo el 5,2%. Esto se debe fundamentalmente a la caída del valor de las importaciones de combustibles desde 1990. El porcentaje de los

**Gráfico No. 4**  
**Composición Exportaciones de Japón por tipo de producto**



combustibles importados sobre el total cayó del 24,2% en 1990 al 17,4% en 1994.

#### 4. Balance comercial

El superávit de la balanza comercial del Japón era de US\$ 46.100 millones en 1985, ascendió a US\$ 77.600 en 1988, declinó a US\$ 52.100 en 1990, pero durante la presente década creció ininterrumpidamente hasta alcanzar los US\$ 120.900 millones en 1994. El superávit en los ochenta se concentraba en los países industrializados, mientras que actualmente el déficit afecta igualmente al comercio de Japón con los países industrializados como con los países en desarrollo. Sin embargo, durante 1995, la tendencia se revirtió, descendiendo el superávit fiscal al final de año fiscal (marzo 1996) en 18%, a un monto de US\$ 96.200 millones<sup>5</sup>.

Al analizar por región el superávit comercial de Japón en 1994, surge que con los países industrializados alcanzó US\$ 68.200 millones, mientras que con los países en desarrollo fue de US\$ 62.200 millones. Para ese año, el superávit con EE.UU. fue de US\$ 54.900 millones, pero fue superado por el superávit de Japón con los PARI (Países de Reciente Industrialización) asiáticos, por un monto de US\$ 62.400 millones. El superávit comercial con la Unión Europea alcanzó US\$ 31.200 millones en 1992, pero ha descendido a un monto de US\$ 22.000 en 1994.

**Gráfico No. 5**  
**Composición de Importaciones de Japón por tipo de producto**  
**1994**



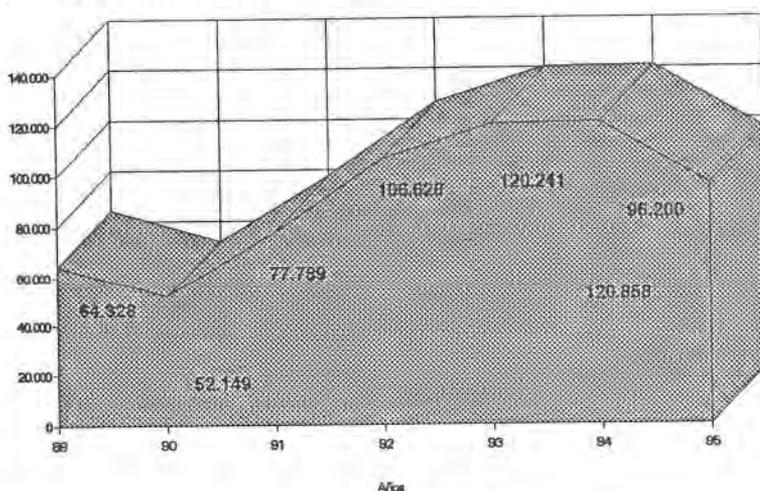
El balance comercial de Japón con los países de ASEAN se transformó de déficit en superávit en 1992, mientras que con China se convirtió en déficit desde 1991. Durante la primera mitad de 1995, el superávit comercial continuó creciendo con EE.UU. y los países asiáticos, particularmente con los PARI y ASEAN.

#### IV. Relaciones comerciales de Japón con América Latina y el Caribe

Las relaciones comerciales de Japón con América Latina y el Caribe tienen una larga trayectoria. Después de la II Guerra Mundial, la región se convirtió en un proveedor de materias primas, y posteriormente en mercado para los productos de exportación japoneses.

Durante la década de 1950, América Latina y el Caribe adquirió 9,2% de sus exportaciones a Japón y le proveía el 9,8% de sus importaciones. Durante los años sesenta, las cifras de comercio global con Japón declinaron al 7%, al 6,2% en los años setenta y al 4,5% en los ochenta, sobre el total de la región<sup>6</sup>. Sin embargo, el comercio con Japón creció con tasas del 15% en la década de 1960 y de casi el 20% en la de 1970, pero aumentó sólo el 2% durante la década del ochenta.

**Gráfico No. 6**  
**Superávit Comercial de Japón 1989-1995**



El análisis del balance comercial denota que el comercio fue deficitario para Japón durante la década del sesenta, cuando la región constituía todavía una importante fuente de provisión de materias primas y productos básicos. El crecimiento industrial de los setenta en la región generó un déficit comercial con Japón, dada la importación de equipos industriales y bienes de capital de ese origen, reduciéndose a partir de principios de los años ochenta por la crisis de la deuda.<sup>7</sup>

En 1990, las exportaciones latinoamericanas a Japón representaban aproximadamente el 5% del total, mientras las importaciones eran equivalentes al 3,5%. Estas cifras denotaban las consecuencias de un comercio bajo y estático durante la década del ochenta, como consecuencia de la crisis económica de América Latina, lo que produjo la pérdida de posición relativa en favor de los países de la región Asia-Pacífico. Durante los primeros años de la presente década, se ha registrado un importante avance de las exportaciones niponas hacia América Latina y el Caribe, mientras se producía un estancamiento de las importaciones japonesas desde la región, generando un superávit comercial favorable a Japón.<sup>8</sup> Sin embargo, a partir de 1994 se registra una importante recuperación de las importaciones de Japón desde la región, con un crecimiento de aproximadamente el 15% para ese año, llegando a una tasa de 45 % para los primeros seis meses de 1995.<sup>9</sup>

“  
*Las importaciones de  
 Japón provenientes de  
 América Latina se  
 concentran en Brasil,  
 Chile y México*  
 ”

El comercio con Japón se ha concentrado históricamente en un pequeño grupo de países de la región. Así, las exportaciones japonesas se dirigen principalmente a México, Brasil, y Panamá; Colombia, Chile, Venezuela y Argentina, mientras las importaciones de Japón de la región provienen mayoritariamente de Brasil, Chile y México.<sup>10</sup> Esos tres países representaron en 1994 el 36%, 24% y 15%, respectivamente, de las importaciones provenientes de la región. Sin embargo sólo fueron equivalentes al 1,2%, 0,8% y 0,5% de las importaciones totales de Japón. Además, Brasil ha tenido un crecimiento anual de sólo 0,6% para el período 1990-1994, mientras que México ha disminuido a un ritmo anual de -8,6% para igual período. Sólo Chile ha mantenido un crecimiento constante que le ha permitido cuadruplicar sus exportaciones a Japón durante la última década, pasando de exportar US\$ 533 millones en 1985 a un monto de US\$ 2.163 millones en 1994.<sup>11</sup>

Detrás de estos tres países que representan el 75% de las

importaciones de Japón provenientes de la región latinoamericana, se ubican Argentina, Perú y Colombia, con una participación relativa en la región de entre 5% y 4% cada uno, seguidos de Venezuela que se aproxima al 4%. Para este grupo de países, sus exportaciones a Japón han decrecido para el período 1990-1994, con excepción de Colombia. En relación a los demás países de la región, sólo Paraguay y algunos países de Centroamérica y el Caribe han tenido tasas de crecimiento significativas. Para la región globalmente considerada, la tasa de crecimiento ha disminuido marcadamente durante el primer lustro de la presente década.<sup>12</sup>

Según datos oficiales japoneses, las exportaciones de Japón a América Latina y el Caribe han mostrado una importante tasa de crecimiento en los últimos años: 6,8% en 1993, 10,8% en 1994, y 17,7% en el primer semestre de 1995. En 1994 el monto total ascendió a US\$ 18.700 millones, mientras que durante los primeros seis meses de 1995, se registraron US\$ 11.100. Este incremento implica que las exportaciones japonesas hacia América Latina y el Caribe han crecido en importancia relativa, pasando del 4,68% en 1993, al 4,73% en 1994, y al 5,03% durante la primera mitad de 1995, sobre el total global de exportaciones del Japón.<sup>14</sup>

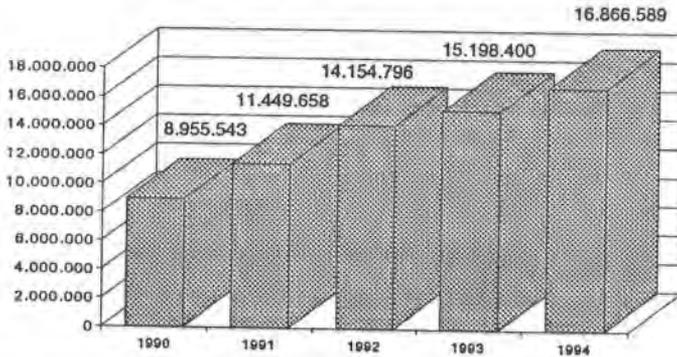
Japón absorbió en 1993 el 4,7% de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe, y fue origen del 8,4% del total de importaciones, de acuerdo a cifras de Naciones Unidas. Sin embargo, para algunos países de la región, Japón ocupa un lugar muy importante en su comercio exterior. En 1994, Japón fue el principal destino para las exportaciones de Chile (16,6%), el segundo mercado para el Perú (8,7%), el tercero para México (3,2%), el cuarto para Brasil (6,4%) y Colombia (3,2%).<sup>14</sup>

### **1. Principales productos de intercambio**

Las exportaciones de productos latinoamericanos a Japón se han centrado tradicionalmente en materias primas, productos energéticos y productos básicos. Esta estructura contrasta con la existente entre Japón y el este Asiático, donde predominan los bienes manufacturados. En relación a las exportaciones japonesas a la región latinoamericana, continúan centradas en los productos industriales.<sup>15</sup>

La estructura de las exportaciones japonesas a la región muestra que en 1993, el 98,7% correspondió a productos industriales. El 87,6% de las exportaciones en ese año fueron bienes de capital, correspondiendo el 13,1% del total a maquinarias en general, el 18,5% a maquinaria eléctrica, y el 53,9% a

**Gráfico No. 7**  
**Importaciones de Japón de América Latina y Caribe (US\$)**

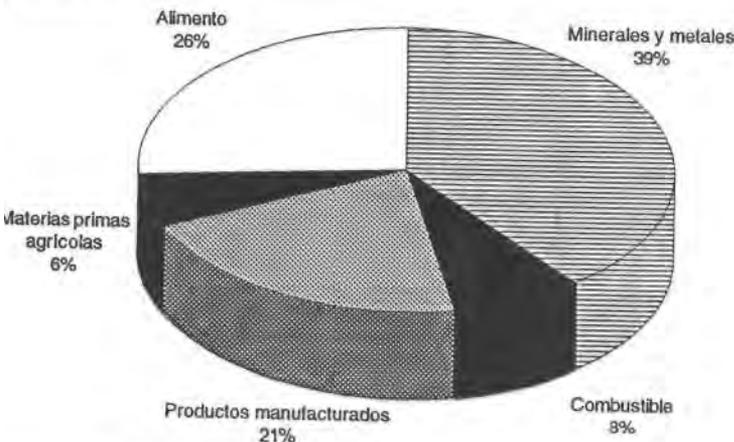


maquinaria de transporte (20,9% automotores y 25,8% embarcaciones), y el 2,1% a instrumentos de precisión.<sup>16</sup>

Los principales productos que Japón importa de América Latina y el Caribe, son minerales y petróleo, productos forestales y pesqueros. La composición de las importaciones japonesas de la región se concentra en un limitado grupo de productos que equivalen al 80% del total.<sup>17</sup>

Se pueden analizar las categorías de productos que América Latina y el Caribe exporta a Japón, con un mayor grado de

**Gráfico No. 8**  
**Importaciones de Japón desde América Latina y el Caribe por tipo de producto (1993)**



discriminación. En tal sentido, los principales productos alimenticios son: carnes (2%), pescados y mariscos (9%), cereales (1,5%), frutas y vegetales (3,6%), azúcares (0,3%), forrajes (3,1%). Las exportaciones de materias primas se centran en textiles (0,5%), metales (19,1%) -especialmente el hierro (11,8%) y el cobre (5,3%)-, otras materias primas agrícolas (9,3%) -soya (2,4%), madera (1,8%) y pulpa de papel (2,3%). Las principales exportaciones de productos manufacturados son: productos químicos (8%), maquinaria (3%), productos textiles (0,3%), y productos metálicos (20,1%).<sup>18</sup>

## 2. Situación arancelaria en Japón para los productos de América Latina y el Caribe después de la Ronda Uruguay.<sup>19</sup>

Como resultado de la Ronda Uruguay, el promedio simple de aranceles de Japón ha caído a 4,6%, disminuyendo para las materias primas agrícolas a 3,7%, para los productos industriales a 4,7%, y sin cambios para los productos minerales, a una tasa de 0,1%. El efecto de las negociaciones se extenderá hasta fin de siglo, donde el arancel medio ponderado de los productos industriales caerá a 1,7%.

En el sector agrícola, Japón aceptó el compromiso derivado de la Ronda Uruguay de convertir todas las barreras no arancelarias en aranceles, con la única excepción del arroz, que goza de un régimen especial hasta el año 2000. Además, de la aplicación de los acuerdos alcanzados, reducirá el nivel de los aranceles agrícolas en 36%, en un lapso de seis años, con una reducción mínima de 15%, y la total eliminación de aranceles para 381 productos (27% del total agrícola).

Las principales reducciones arancelarias correspondientes a productos agrícolas beneficiados por el resultado de la Ronda Uruguay son: carne, del 50% al 38,5% en el año 2000; naranjas, del 40% al 32% (importaciones de diciembre a mayo), y del 20% al 16% (importaciones de junio a noviembre); y queso no procesado, del 35% al 29,8%.

Para los productos pesqueros, la tasa media de los aranceles disminuirá, aunque permanecieron sin modificación para algunas especies consideradas sensibles, como el bacalao, y se mantendrán las cuotas de importación, sin que las mismas se conviertan en aranceles, pues el sector pesquero está excluido del acuerdo alcanzado en materia agrícola.

“  
Como resultado de la Ronda Uruguay el promedio simple de aranceles de Japón ha caído a 4,6%, disminuyó para las materias primas agrícolas a 4,7% y se mantuvo a una tasa de 0,1% para los minerales  
”

Para los productos mineros y manufacturados, como resultado de la Ronda Uruguay, se producirá una reducción general de 56%, excepto en petróleo. Para los productos industriales, la reducción será casi total para el 71% de los aranceles menores al 5%, y de 25% para los aranceles entre 5% y 10%.

Los principales sectores industriales y minerales beneficiados por las disminuciones arancelarias de Japón como resultado de la Ronda Uruguay son: alimentos procesados, con una disminución de 36% promedio en un lapso de seis años; bebidas alcohólicas, con una reducción de 15%; madera con la caída del arancel máximo de 20% a 10%; productos de cuero, con la reducción del arancel máximo de 60% a 30%; textiles, con una caída promedio de un tercio; y cobre y minerales no ferrosos, con una disminución de 6% a 3%. Los acuerdos alcanzados requieren también la eliminación de todas las cuotas de importación en los sectores industriales.

Considerando que los principales productos importados por Japón de América Latina y el Caribe son agrícolas, pesqueros y minerales, la eliminación de las cuotas de importación y la reducción de aranceles en el sector agrícola, la disminución de aranceles para productos minerales y para algunas categorías de productos manufacturados exportados por los países de América Latina y el Caribe, implican que los acuerdos alcanzados en el marco del GATT-OMC, constituyen otro factor coadyuvante para la ampliación de las corrientes comerciales entre América Latina y el Caribe y Japón.<sup>20</sup>

Concluyendo, las relaciones comerciales entre Japón y América Latina y el Caribe se caracterizan por:

1. El perfil de comercio de América Latina sigue concentrándose en *comodities*, mientras la región importa productos manufacturados. Esta situación contrasta con los cambios de la estructura de las importaciones japonesas, donde los productos manufacturados representan más del 60%. Por lo tanto, el desafío de la región es doble: ampliar el volumen de las exportaciones y modificar su composición, incorporando mayor valor agregado.<sup>21</sup>

2. Las exportaciones japonesas a la región han crecido en forma sostenida durante los últimos años, mientras las importaciones de Japón desde la región han disminuido hasta 1993. La reversión de esta tendencia negativa a partir de 1994, y su consolidación en 1995 a partir del fin de la recesión de la economía japonesa, presentan posibilidades favorables para ampliar las exportaciones de la región en los próximos años.

3. La región enfrenta un contexto caracterizado por la disminución del consumo de materias primas, dificultades para el

mantenimiento de las exportaciones de productos semielaborados, y de creciente competitividad en los productos manufacturados. «En ese escenario, el esfuerzo de la región podría ser orientado a lo largo de dos ejes principales: aprovechar la dotación de recursos naturales y generar productos con mayor valor agregado en el campo de los alimentos. Se impone aquí innovación, creatividad y aprovechamiento de recursos hasta ahora no explotados. El otro eje se apoya en la reiterada necesidad de realizar esfuerzos concertados y selectivos por parte de América Latina en pos de su avance en las tecnologías de punta, en base a una profunda reestructuración industrial.»<sup>22</sup>

## V. Las relaciones financieras de Japón

### 1. Tendencias de la Inversión Extranjera Directa de Japón

La Inversión Extranjera Directa (IED) de Japón mostró una tendencia declinante desde 1989, cuando había alcanzado su pico máximo, hasta 1993. Sin embargo, a partir de los primeros meses de 1994 revirtió esa tendencia, cerrando el año fiscal<sup>23\*</sup> 1993, con un crecimiento de 5,5% registrando un monto de US\$ 36.030 millones, equivalente a aproximadamente la mitad del monto acumulado en 1989. Durante el año fiscal de 1994, esta tendencia ascendente continuó a una tasa de 14%, acumulando un total de US\$ 41.100 millones.<sup>24</sup>

El crecimiento de la IED de Japón, en esta nueva etapa expansiva, se concentró mayoritariamente en el sector industrial, recuperando ya en el año fiscal 1993, un 70% del monto correspondiente a 1989. Este crecimiento continuó en los primeros seis meses del año fiscal 1994, con una tasa de crecimiento de 29,9%. Este rápido incremento fue motivado fundamentalmente por la importante revaluación del yen desde comienzos de 1993, y es clara manifestación de la reestructuración del sector industrial, que a través de relocalaciones fuera de Japón, principalmente en los países asiáticos, busca mantener la competitividad internacional de las empresas japonesas.<sup>25</sup>

La distribución geográfica de la IED japonesa muestra a los países del este asiático como nuevo destino prioritario. Incluso durante la recesión de la economía japonesa de 1991-1993, mientras la IED global caía abruptamente, la dirigida al este de Asia creció en 45%.<sup>26</sup> De ese grupo de países, se destaca China, que durante el año fiscal 1993 registró un salto positivo de 58%, mientras que en los primeros seis meses del año fiscal de 1994, se incrementó en 63,5% respecto a igual período del año anterior. De ese modo, la participación relativa de China pasó del

0,6% en 1990, al 6,7% en 1994. Por otro lado, la IED de Japón en los países de ASEAN representó un 7,7% del total en el año fiscal 1993, mientras que creció en 33,5% para la primera mitad del año fiscal de 1994. Estos movimientos ascendentes, al igual que el registrado en América Latina, tuvieron por contrapartida la caída de la inversión japonesa en la Unión Europea.

## 2. Expansión de la IED japonesa en Asia

Desde mediados de la década de los ochenta, Japón invirtió fuertemente en el sector industrial de los países del este de Asia, para permitir el desplazamiento de sectores productivos que habían dejado de ser competitivos en Japón. Este proceso facilitó el crecimiento económico impulsado por la exportación hacia los países desarrollados, principalmente al mercado de EE.UU., durante la segunda mitad de los años ochenta.

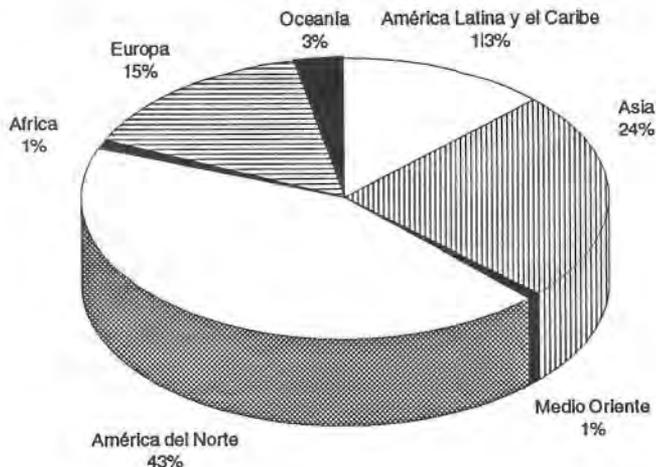
Sin embargo, durante los años noventa, y como producto de varios años de un alto crecimiento sostenido en la región, se ha producido un desplazamiento relativo hacia el comercio intraregional de los países del este de Asia. Con la consolidación de la región Asia-Pacífico como la de mayor crecimiento de la economía mundial, las inversiones y exportaciones del Japón en los PARI y países de ASEAN han crecido marcadamente.<sup>27</sup>

La revaluación del yen en el período 1993-1995, ha impulsado más fuertemente este proceso de desplazamiento de las plantas productivas de territorio japonés a países de la región. Durante 1994, mientras el yen se revaluó en 16% en relación al dólar, la IED de Japón en Asia creció 47% alcanzando la cifra record de US\$ 9.700 millones, equivalente a un cuarto del total para ese año. Eso convirtió a Asia, en el segundo destino de la IED global japonesa en 1994, detrás de EE.UU., pero el primero en IED en el sector manufacturero con US\$ 5.200 millones.<sup>28</sup>

## VI. Relaciones financieras de Japón con América Latina y Caribe

Las relaciones financieras entre Japón y los países de América Latina y el Caribe ocuparon durante la década del ochenta una importancia relativa mayor frente a una relación comercial declinante. Se estima que a principios de la década de los noventa, en América latina y Caribe se encontraba el 18% de la deuda bancaria privada, el 17% de la inversión extranjera directa (IED), y el 10% de la deuda pública de Japón.<sup>29</sup> Pero contrariamente a los movimientos financieros provenientes de otros países, durante la década del noventa, los flujos financie-

## Gráfico No. 9 IED de Japón por regiones 1994



ros de Japón se redujeron considerablemente, especialmente los correspondientes al sector privado.

Esta circunstancia se debe a dos características que han marcado los flujos de capital japonés en América Latina y el Caribe en los últimos años:

- en primer lugar, América Latina y el Caribe no se ha beneficiado del auge de la inversión extranjera japonesa durante los 80 debido a las secuelas de la crisis de la deuda externa (que afectaron su solvencia) y debido a que el regreso de los países de la región a los mercados de capital, a finales de la década, coincidió con el comienzo de la contracción de los flujos japoneses.

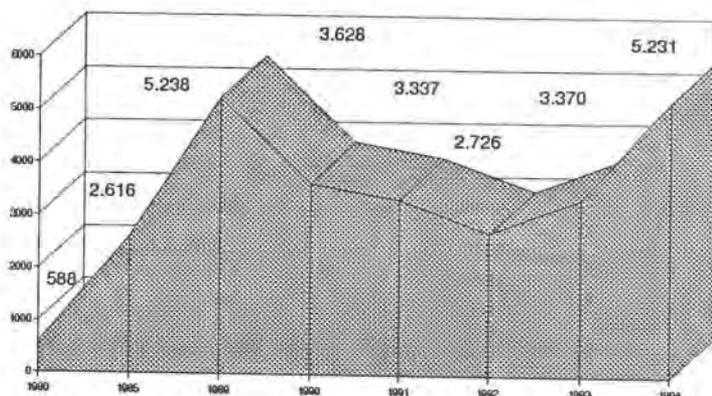
- en segundo lugar, reiterando una tendencia histórica, la inversión japonesa en América Latina y el Caribe no ha sido constante sino sujeta a fluctuaciones repentinas (contrariamente a otros países industrializados que han mantenido flujos regulares de capital). Las fluctuaciones se refieren en particular, como es obvio, a inversiones de cartera (bonos y acciones): hasta una fecha muy reciente, los prestatarios de la región estuvieron totalmente ausentes del mercado japonés de bonos, aunque este sea particularmente dinámico y haya sido penetrado por otros países considerados como «mercados emergentes».<sup>30</sup>

La IED de Japón en la región se ha caracterizado por: una reducción durante las últimas tres décadas en la participación relativa de América Latina y el Caribe en la IED japonesa global; una retirada sistemática de los sectores productivos centrándose principalmente en actividades financieras, preferentemente en paraísos fiscales; las inversiones en sectores manufactureros de la región son marginales; sin embargo, Japón es cuantitativamente, un inversor muy importante en la región. Como comparación, en la década del cincuenta y sesenta, la región absorbía el 80% de las inversiones japonesas acumuladas en maquinaria (eléctrica, transporte y general), y el 49% del total de inversiones externas directas.<sup>31</sup>

Al concluir el año fiscal 1994, las inversiones en América Latina y el Caribe tuvieron un crecimiento de 55,2%, alcanzando un monto de US\$ 5.231 millones, y representaron el 11,9% de la IED global de Japón. Los profundos cambios estructurales acaecidos en los países de la región durante los años noventa, incentivaron el incremento de la presencia de inversión japonesa en América Latina y el Caribe. Los flujos registrados en los últimos años, particularmente la aceleración de la tasa de crecimiento de los mismos, confirma esta tendencia: US\$ 2.726 millones en 1992, US\$ 3.370 millones en 1993, y US\$ 5.200 millones en 1994.<sup>32</sup>

Además de los paraísos fiscales, los flujos de inversión han sido destinados hacia Argentina, Brasil, México, Perú y Vene-

**Gráfico No. 10**  
IED de Japón en AL y C 1980-1994



zuela. Panamá continúa como el principal receptor en la región.

En relación a los sectores económicos, la mayor parte de la IED corresponde al sector financiero y seguros, y transporte. A diferencia de los países asiáticos, la inversión en los sectores industriales es menor, equivalente al 15% aproximadamente en 1994, la mayoría concentrándose en Brasil. En 1994, el sector manufacturero sólo absorbió US\$ 1.159 millones, equivalente al 22% del total destinado a la región.<sup>33</sup>

Esta característica denota que la región no se ha constituido hasta el momento, en base productiva importante para las empresas japonesas. Sin embargo, el desarrollo de espacios integrados y el crecimiento económico en la región pueden revertir esta tendencia. En tal sentido, es fundamental el esfuerzo de los países de la región y de sus instituciones regionales para dar a conocer las características de los procesos de integración y de sus desarrollos y logros.<sup>34</sup>

## 2. Flujos Privados de Inversión Japonesa

En el mercado de bonos, el regreso de los países de la región al mercado internacional de bonos, coincidió con la contracción de la inversión externa de Japón a principios de los años noventa. Hasta 1993, la presencia de prestatarios latinoamericanos era prácticamente nula. Esta situación contrasta con el acceso exitoso de otros mercados emergentes al mercado nipón. La crisis financiera que afectó a la región después del efecto tequila de fines de 1994, retardó una reversión de esta tendencia que tímidamente comienza a manifestarse recién en los últimos meses.

En relación al mercado de valores, la inversión japonesa en los «mercados emergentes» ha sido marginal, y los mercados latinoamericanos han absorbido una porción insignificante de esos muy limitados fondos. Las inversiones en acciones de la región se han canalizado a través de fondos de inversión y de títulos de depósitos estadounidenses (ADR).

Por último, en relación a los préstamos bancarios, el acceso sigue siendo muy limitado. En el período 1988-1992, estos préstamos se redujeron a menos de la mitad. No se perciben perspectivas de una reactivación de créditos de las instituciones financieras japonesas, a pesar de los incentivos ofrecidos por el gobierno de Japón.<sup>35</sup>

## 3. Asistencia Oficial para el Desarrollo de Japón en América Latina<sup>36</sup>

Durante 1994, Japón continuó como el primer país donante de

ayuda para el desarrollo. El monto total de AOD en ese año, según datos de la OECD, fue superior a los US\$ 13.200 millones, con un incremento de 7,9% respecto al año anterior. Sin embargo, el porcentaje de AOD en relación al PBI fue de 0,29%, colocando a Japón en la decimoquinta posición en este rubro, muy por debajo del objetivo mínimo planteado por las Naciones Unidas de 0,7% del PBI.<sup>37</sup>

La AOD japonesa en América Latina y el Caribe representó el 8,6% del total durante 1994, con un monto de US\$ 832 millones. Esta participación es muy reducida, comparada con la correspondiente a Asia, superior al 60% del total. Sin embargo, vale recordar que Japón es el segundo país donante para la región, detrás de EE.UU.<sup>38</sup>

La AOD japonesa se instrumenta a través de tres modalidades: cooperación técnica, créditos concesionales y donaciones, siendo las dos primeras las más importantes. Los préstamos concesionales se concentran principalmente en Brasil, México y Perú, y en los sectores de infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones, la agricultura y el medio ambiente. La cooperación técnica encuentra a Bolivia, Brasil, México, Paraguay y Perú entre los principales receptores a nivel mundial. Las donaciones tienden a concentrarse en los países centroamericanos. Además de la AOD bilateral, Japón también aporta a la región mediante fondos canalizados a través de instituciones multilaterales y regionales (Banco Mundial, FMI, BID y PNUD). Otra importante fuente de créditos oficiales, corresponde al Eximbank de Japón, que ha otorgado al concluir el año fiscal 1994 unos US\$ 14.000 millones en créditos a los países de la región, aunque los flujos anuales han disminuido últimamente, representando sólo el 7% sobre el total (En 1992 había alcanzado el 21%).<sup>39</sup>

“  
*Japón es el segundo país donante para América Latina y el Caribe. La asistencia oficial para el desarrollo nipona ascendió en 1994 a 832 millones de dólares*  
 ”

## VII. Conclusiones y recomendaciones para la acción

Sería conveniente que los países de la región, tanto a nivel individual como, sobretodo, a nivel de iniciativas conjuntas, instrumenten una estrategia de «penetración» y difusión en los medios económicos y financieros de Japón, incluyendo acciones como las siguientes:

**1. Acciones de divulgación e intercambio de información destinadas a iniciar una persistente campaña informativa en Japón para difundir mensajes tales como:**

## OPINIONES En materia de inversión:

- Las aperturas de los regímenes de inversiones extranjeras y las privatizaciones en América Latina y el Caribe introducen un cambio sustancial en relación a la situación de los años 80 (aunado a la apertura comercial).
- La situación macroeconómica actual de América Latina y el Caribe es definitivamente distinta a la existente durante los años 80.
- La crisis financiera de México no ha producido –fuera del «efecto tequila» inmediato a las semanas siguientes a la devaluación del peso mexicano– un colapso de los sistemas financieros de la región, aún cuando ha afectado el ritmo de crecimiento general de la economía de América Latina y el Caribe, en el corto y mediano plazo.
- La situación y las perspectivas económicas de cada país de América Latina y el Caribe presentan características particulares.
- La apertura de las economías se ha traducido en una importante apertura de los sistemas financieros de la región que es importante conocer, al igual que los mecanismos de apoyo al comercio exterior derivados de los esquemas de integración subregional.
- El crecimiento del comercio intrarregional y con terceros de América Latina y el Caribe sirve de estímulo a nuevas inversiones en proyectos de exportación: las oportunidades que brinda la Ronda Uruguay deben ser analizadas en concordancia con las oportunidades para los inversionistas.
- El reciente establecimiento de un Director de Japón en el BID abre nuevas perspectivas tanto para los contactos entre el gobierno y los empresarios japoneses con las economías de América Latina y el Caribe, como para la divulgación de la información de la región en ese país, además, como es obvio, del estímulo que se puede brindar a inversionistas japoneses mediante operaciones del BID cofinanciadas con sus capitales.

## En materia de comercio:

- El intercambio de información mutua no debe limitarse a datos generales de las nuevas políticas comerciales, sino a un análisis sectorial de las potencialidades de comercio (e inversión) derivadas del conjunto de tres factores:
- Los resultados de la Ronda Uruguay (sobre todo en lo que se

refiere al acceso al mercado japonés para los productos de América Latina y el Caribe).

- El impacto de las medidas de apertura comercial unilaterales de Japón.
- Las aperturas y las nuevas corrientes que han generado los esquemas de integración regional y subregional en América Latina y el Caribe.

## **2. Acciones de Consulta entre América Latina y el Caribe y Japón sobre temas económicos internacionales.**

- Organizar una reunión de consulta birregional entre Japón y América Latina y el Caribe en Ginebra, sobre preparación de la Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur (diciembre 1996)
- Explorar las posibilidades de compatibilización y mejor conocimiento de los códigos de inversión en ambas regiones, para facilitar y promover las inversiones y el comercio entre ellas.

## **3. Acciones de cooperación técnica y transferencia de tecnología:**

- Examen conjunto de las políticas industriales y tecnológicas del Japón y América Latina y el Caribe, identificando áreas y formulando propuestas para la cooperación en materia industrial y tecnológica.
- Examinar las posibilidades de cooperación en temas relacionados con el medio ambiente y en las vinculaciones entre medio ambiente y el comercio, en los planos birregional y global.
- Apoyar y brindar cooperación en torno a las posibilidades de adoptar en el futuro el reconocimiento mutuo de standards de producción y procedimientos de verificación y control en ese campo, para su aplicación en industrias seleccionadas.

## **Referencias bibliográficas**

-Bradford, Collin, **Cambio Comercial y Estructural**, Los Países recientes y Próxima Industrialización, como Economía de Transición. Traducción del CEMLA, 1987 - Venezuela y el Grupo Andino. Papeles del ICE, 1992.

-CEPAL, **Serie Financiamiento del Desarrollo**, El Financiamiento Latinoamericano en los Mercados de Capital de Japón, Punam, Chuham y Kwang W., Jun., No. 28, Santiago de Chile, 1994.

—CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Latin America and Asia-Pacific, Evolution and Composition of Exports from Brazil and Chile in the 1990s*. December 1995.

—CEPAL-Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Evolución y perspectivas de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Enero 1996

—Annual Report 1994, Eximbank of Japan, 1995.

—Far Eastern Economic Review (FEER), 1995-96.

—GATT. Trade Policy Review Mechanism, Japan, Report by the Secretariat, March 1995.

—World Economic Outlook. IMF, 1996.

—Japan Economic Survey, (JES) . Japan Economic Institute. Washington D.C.. 1995

—Jetro White Paper on International Trade-Trade Statistics. JETRO. Tokyo, Japan. 1994.

—Jetro White Paper on Foreign Direct Investment 1995, JETRO - Japan External Trade Organization, March 1995.

—Jetro White Paper on Foreign Direct Investment 1996, JETRO, Japan, 1996.

—Jetro WHITE PAPER ON INTERNATIONAL TRADE 1995, World and Japanese Trade The New Multilateral Trade System and World Trade (Summary). Tokyo, Japan. JETRO, 1996.

—Moneta, Carlos S., «Relaciones Comerciales y Financieras de América Latina con Japón y EE.UU.». Revista Integración Latinoamericana. Abril 1989.

—Moneta, Carlos S., Japón y América Latina en los años noventa-Nuevas opciones económicas., Buenos Aires, Ed. Planeta, 1991.

—Noto, Gerardo O., Japón y América Latina, Evolución y Perspectivas de las corrientes de comercio, inversiones y cooperación en la década del noventa, Documento de Trabajo IRIAP (Instituto de Relaciones Internacionales de Asia-Pacífico). Buenos Aires. Abril 1996.

—Revista Economie Internationale, La Revue du CEPII, No. 61, 1er trimestre 1995.

—Revista Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japón, 1993. Sociedad Latinoamericana. Tokio.

—Savorio, Sylvia, «Libre Comercio en las Américas». Mc Graw Hill. 1994.

—SELA, Secretaría Permanente, La Evolución Económica de Japón y sus relaciones con América Latina y el Caribe.. SELA, Septiembre 1992

—SELA, Secretaría Permanente, Las relaciones económicas de América

-SELA, Secretaría Permanente, Relaciones Japón-América Latina y el Caribe: Nuevas Oportunidades de Comercio e Inversión. Julio 1995

-SELA, Secretaría Permanente, Los nuevos criterios de la Asistencia Oficial al Desarrollo: ¿Más Eficiencia o más condicionalidad? Julio 1995.

-SELA, Secretaría Permanente, El Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias de Japón- Aplicación a los productos de América Latina y Caribe, (SP/DRE/Di No. 10-95). Noviembre 1995.

-Stallings, Barbara & Kotaro Horisaka, Japanese relations with Latin America: New patterns in the 1990, in Abraham Lowenthal and Gregory Treverton, eds, Latin America and the United States in a New World, 1992.

-The Japan Times, Weekly News Roundup. 1996.

-World Bank, Global Economic Prospects and the Developing Countries. Washington D.C., 1996.

## Notas

---

1. La Secretaría Permanente del SELA presentará al XXII Consejo Latinoamericano un informe de avance de las negociaciones en materia de servicios en el marco de la OMC.

2. Ver SP/DRE/Di N° 10-95 El Nuevo Sistema Generalizado de Preferencias de Japón- Aplicación a los productos de América Latina y el Caribe, Secretaría Permanente del SELA, Noviembre 1995.

3. Los datos de esta sección fueron extraídos del informe JETRO WHITE PAPER ON INTERNATIONAL

TRADE 1995: World and Japanese Trade The New Multilateral Trade System and World Trade (Summary), Tokyo, Japan, JETRO, 1996.

4. Gerardo O. Noto, Japón y América Latina: Evolución y Perspectivas de las corrientes de comercio, inversiones y cooperación en la década del noventa, Documento de Trabajo IRIAP (Instituto de Relaciones Internacionales de Asia-Pacífico), Buenos Aires, Abril 1996.

5. The Japan Times, Weekly News Roundup, April 13 to 19, 1996.

6. Barbara Stallings & Kotaro Horisaka, Japanese relations with Latin America: New patterns in the 1990's, in Abraham Lowenthal and Gregory Treverton, eds, Latin America and the United States in a New World, 1992.

7. Carlos J. Moneta, Japón y América Latina en los años noventa-Nuevas opciones económicas , p. 101, Buenos Aires, Ed. Planeta, 1991.

8. Las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con el Japón-Bases para un Programa de Trabajo para su

*fortalecimiento, Secretaría*

*Permanente del SELA, 1993.*

9. JETRO, *White Paper on International Trade, 1995.*

10. Carlos J. Moneta, *Ibid.*, p. 100.

11. *Evolución y perspectivas de las relaciones económicas entre Japón y América Latina y el Caribe, CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 8 de Enero de 1996.*

12. Ver Gerardo O. Noto, *Japón y América Latina: Evolución y Perspectivas de las corrientes de comercio, inversiones y cooperación en la década del noventa, Documento de Trabajo IRIAP (Instituto de Relaciones Internacionales de Asia Pacífico), Buenos Aires, Abril 1996.*

13. JETRO, *Ibid.*

14. CEPAL, *Ibid.*

15. Carlos S. Moneta, *Ibid.*

16. Según datos extraídos de *White Paper on International Trade - Trade Statistics, JETRO, Tokyo, 1994.*  
18

17. *Ibidem.*

18. Según datos para el año 1993 de *White Paper on International Trade, Trade Statistics, JETRO, Tokyo, Japan, 1994.*

19. Los datos de esta sección fueron extraídos de *Trade Policy Review Mechanism - Japan, GATT, 7 March 1995.*

20. Gerardo O. Noto, *Ibid.*

21. *Secretaría Permanente del SELA, La Evolución Económica de Japón y sus relaciones con América Latina y el Caribe, SELA, Septiembre de 1992.*

22. Carlos J. Moneta, *Ibid.* p. 106.

23. *El Año Fiscal en Japón se inicia el 1º de abril y concluye el 31 de marzo de cada año*

24. *Japan Economic Survey, (JES) Vol. XIX, No.7, July 1995, Japan Economic Institute.*

25. JETRO *White Paper on Foreign Direct Investment 1995, JETRO- Japan External Trade Organizations, March 1995.*

26. *Far Eastern Economic Review (FEER), Junio 8 1995, pp.39, según estadísticas del MOF.*

27. *La denominación de «Este Asiático» se aplica al conjunto de países integrados por China, más dos grupos de países: Los PARI (Países Asiáticos de Reciente Industrialización, o NIE's en su sigla en inglés, que agrupa a Corea del Sur, los territorios de Taiwan y Hong Kong, más Singapur; y los países de ASEAN, considerados en otra etapa de desarrollo) excluyendo a Singapur: Tailandia, Malasia, Indonesia, Filipinas, Brunei, y el recientemente incorporado Vietnam.*

28. JES, July 1995. *Para el año fiscal de 1994, EE.UU. se mantiene como primer recipiendario de IED de Japón, con un monto de US\$ 17.300 millones, de los cuales US\$ 4.800 fueron al sector industrial.*

29. *Las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con el Japón-Bases para un Programa de Trabajo para su fortalecimiento, Secretaría Permanente del SELA, 1993.*

30. *Secretaría Permanente del SELA, Relaciones Japón-América Latina y Caribe: Nuevas Oportunidades de Comercio e Inversión, SELA, 1995.*

31. Carlos S. Moneta, *Ibid*, p. 119-120.

32. JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 1996, JETRO, Japan, 1996. Así en marzo de 1995, América del Norte representaba el 44% de la IED acumulada, mientras correspondía el 19% a Europa, y el 16% a los países asiáticos.

33. JETRO, *Ibid*.

34. Gerardo O. Noto, *Op. Cit*.

35. CEPAL, *Op. Cit*.

36. Ver Secretaría Permanente del SELA, «Los nuevos criterios de la Asistencia Oficial al Desarrollo: ¿Más Eficiencia o más condicionalidad?», 1995.

37. Japan Economic Survey, (JES) Vol.XIX, No.7, July 1995, pp.5. Japan Economic Institute.

38. Si se considera a la Unión Europea en forma conjunta, Japón pasa a ocupar la tercera posición.

39. Annual Report 1994, Eximbank of Japan.

**Possibilidades de Incrementar las relaciones de América Latina y el Caribe con la República Popular China**

*El artículo contribuye a dar una visión actualizada de los cambios experimentados en la República Popular China, presentando las posibilidades de aumentar y consolidar las oportunidades de comercio e inversión entre el mayor mercado del mundo y América Latina y el Caribe.*

*Para ello propone una estrategia basada en tres pilares: diseñar sistemas de información y divulgación regular sobre China, promover consultas e intercambios con todos los actores y elaborar estrategias de comercio más ambiciosas de mediano y largo plazo.*

**Possibilities of increasing the relations between Latin America and the Caribbean and the People's Republic of China**

*The article contributes an updated vision of the changes experienced in the People's Republic of China, setting out the possibilities of increasing and consolidating trade and investment opportunities between the biggest market in the world and Latin America and the Caribbean.*

*To achieve this, it proposes a strategy based on three pillars: designing systems to provide and disseminate information about China on a regular basis, promoting consultations and exchanges with all the actors, and drawing up more ambitious trade strategies for the medium and long term.*

**Possibilités de développement des relations entre l'Amérique latine, les Caraïbes et la République populaire de Chine.**

*L'article contribue à offrir une image actualisée des changements survenus en République populaire de Chine et montre les possibilités d'accroissement et de renforcement des échanges commerciaux et des investissements entre l'Amérique latine, les Caraïbes et le plus grand marché mondial.*

*Pour ce faire il propose une stratégie s'appuyant sur trois supports: mise au point de systèmes de diffusion et d'information régulières concernant la Chine, essor des consultations et des échanges entre tous les acteurs, et élaboration de stratégies commerciales plus ambitieuses à moyen et long terme.*

**Possibilidades de incrementar as relações da América Latina e do Caribe com a República Popular da China.**

*O artigo contribui para dar uma visão atualizada das mudanças ocorridas na República Popular da China, apresentando as possibilidades de aumentar e consolidar as oportunidades de comércio e investimento entre o maior mercado do mundo e da América Latina e do Caribe.*

*Para tal fim propõe uma estratégia baseada em três pilares: delinear sistemas de informação e divulgação regular sobre a China, promover consultas e intercâmbios com todos os agentes e elaborar estratégias de comércio mais ambiciosas a médio e longo prazo.*

# Posibilidades de incrementar las relaciones de América Latina y el Caribe con la República Popular China

→ **Miriam Fernández**

*Economista cubana. Fue asesora del Consejo de Ministros de Cuba entre 1976 y el 90. Actualmente es investigadora titular del Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana y consultora del SELA.*

## I. Introducción

*"El Sur no conoce al sur, es decir, lo que sucede en sus países; qué ideas tienen sus pueblos, cuál es su potencial y la manera en que la cooperación Sur-Sur puede ampliar las opciones de desarrollo para todos los países".<sup>1</sup>*

La frase del Presidente de la Comisión Sur, Julius Nyerere, bien puede servir de estímulo para alentar a los países de América Latina y el Caribe a profundizar sus conocimientos y relaciones con la República Popular China, una de las naciones más grandes y populosas de la tierra, con vastos recursos, que ha comenzado a mostrar un gran dinamismo en todos sus órdenes.

Es este un momento de profundos cambios estructurales, que influirán en la producción y el comercio como resultado de la evolución de la denominada Reforma y Apertura, así como del dinamismo que ha tomado la economía y el proceso de desregulación y liberalización del comercio. A todo lo anterior se unirá el efecto de la reunificación con Hong Kong en julio de 1997.

Por lo tanto, América Latina y el Caribe deben prepararse para aprovechar las oportunidades que se presentan; de no ser así, existe el peligro de ser aventajados por países de reacciones y decisiones más rápidas.

El Consejo Latinoamericano del SELA, teniendo en cuenta esta situación, consideró oportuno, en ocasión de su XXI Reunión que se realice un encuentro de Empresarios y Técnicos de Alto Nivel, de las dos regiones, destinado a intercambiar experiencias e identificar acciones en favor de los flujos mutuos de comercio y de las inversiones.<sup>2</sup>

Este trabajo concluye proponiendo un listado de acciones para propiciar un mayor acercamiento.

## II. La Reforma

A partir de la «Reforma y Apertura» se han producido cambios importantes en la estructura productiva y en la de propiedad.<sup>3</sup> La liberalización y descentralización, la introducción del mercado y el cambio de las instituciones se ha hecho en forma gradual, con gran pragmatismo y tomando en cuenta las especificidades nacionales.

“  
*Las exportaciones de  
 China aumentaron 20  
 veces al pasar de 7 mil  
 millones de US en 1975 a  
 121 mil millones en 1994*  
 ”

Las transformaciones comenzaron en el sector agrícola y han sido más lentas en el resto de los sectores. En la agricultura, se eliminaron las estructuras tradicionales, las llamadas «comunidades populares» y se entregó la tierra en calidad de usufructo a las familias campesinas.

En la industria, que fue el sector que siguió en la instrumentación, se ha mantenido «como centro» la industria estatal y, a la vez, se

desarrollan los sectores colectivo y privado, los cuales son muy dinámicos.

En cuanto a la «Reforma del comercio exterior», entre sus primeras medidas, rompió el monopolio comercial estatal y concedió a un grupo de empresas el derecho a comerciar directamente. En todos estos años, la participación en el total del comercio de las empresas colectivas, mixtas y extranjeras ha aumentado.

La combinación de la potencialidad del país, las condiciones internas e internacionales y las propias medidas de reformas, produjeron un crecimiento impresionante del comercio. China, que era un país prácticamente aislado del mundo ha pasado a ser el No. 11 en la lista de los principales exportadores e importadores. Sus exportaciones crecen con un dinamismo igual o superior al de los «países de reciente industrialización» y han aumentado casi 20 veces desde el comienzo de la Reforma y Apertura, pasando de 7,7 mil millones de dólares en 1975 a 121,0 mil millones en 1994. (Cuadro 1)

Es de señalar, que en estos últimos años se ha producido un aumento de la desregulación y la liberalización del comercio, pese a que se mantiene la política de controlar los niveles de importaciones y el equilibrio de la balanza de comercio. Se eliminaron los subsidios a las exportaciones, se limitó el papel de los planes obligatorios y se reducen gradualmente los niveles

**Cuadro N° 1****China. Exportaciones e Importaciones de Mercancías***(en miles de millones de dólares)*

Año	Exportaciones	Importaciones
1957	0,5	0,6
1960	2,6	2,6
1970	2,3	2,3
1975	7,7	7,9
1980	18,1	19,9
1985	27,3	42,5
1990	62,0	53,3
1991	71,9	63,8
1992	85,0	80,6
1993	91,7	104,0
1994	121,0	115,7

Fuente: 1957-80 UNCTAD Handbook of International Trade. 1994  
1985-1994 OMC El Comercio Internacional 1995. Págs. 152-153.

arancelarios y las restricciones no arancelarias. Resulta relevante destacar el rol que ha jugado en esta evolución un factor externo, que fue la solicitud para la reincorporación al GATT y las recientes negociaciones en la OMC.

### III. La apertura

A su vez, la «apertura a la inversión extranjera», contribuyó mucho a la inserción de China en el mercado mundial. El país eligió la opción de desarrollar la estrategia exportadora y se basó principalmente en el dinamismo de la mediana y pequeña empresa industrial vinculada al capital extranjero. Hoy día, las empresas mixtas y extranjeras generan un alto porcentaje de las exportaciones.

El proceso de «apertura» ha estado muy controlado, en función de los objetivos globales del país. Hasta fecha muy reciente no se permitieron inversiones extranjeras en la explotación de recursos naturales ni en las esferas del comercio y los servicios. Tampoco se estimulaba la orientación hacia las regiones del interior del país.

Hasta la década de 1990 las inversiones se orientaron a las provincias cercanas a Hong Kong, Macao, Corea del Sur y frente a Taiwán. En ellas se establecieron las Zonas Económicas Especiales (una especie de zona franca y de procesamiento) y las llamadas ciudades abiertas del litoral. En esos lugares, la infraestructura y los servicios son mejores y se amplía la

**Cuadro N° 2**  
**Inversiones extranjeras 1979-1995**  
*(en millones de dólares)*

Año	Capital ejecutado
1979-1982	1.767
1983	916
1984	1.419
1985	1.959
1986	2.244
1987	2.647
1988	3.739
1989	3.773
1990	3.755
1991	6.882
1992	11.160
1993	25.760
1994	33.000
1995	38.000

Fuente: 1979-1990 China Economic Systems. 1991-92 Informe Asamblea Popular. 1993-1995 Comunicado Buró de Estadísticas.

flexibilidad para las operaciones comerciales y financieras.

El ingreso de capitales ha sido impresionante. Los primeros que llegaron procedían de sus vecinos asiáticos, principalmente de Hong Kong, y se dirigieron al establecimiento de industrias de confecciones, procesamiento de alimentos y ensamblaje, todas éstas orientadas a la exportación. Mucho después se establecieron en el país las subsidiarias de las grandes empresas transnacionales, cuyo objetivo es el gran mercado nacional.

En 1993 se anunció la «apertura de las provincias en el interior del país, primordialmente del delta y las márgenes del río Yangtsé», en un esfuerzo por trasladar el modelo «experimentado», de las regiones costeras hacia las regiones interiores, muy ricas en recursos, energía y con mano de obra muy abundante y barata. Con ello, se incorpora a este esfuerzo exportador una zona «con una población de 168 millones de habitantes que produce la quinta parte del producto del país»<sup>4</sup>.

#### **IV. Coyuntura y perspectivas económicas**

En 1980, China se propuso cuadruplicar el producto para el año 2000 y convertirse en un país industrial de ingresos interme-

dios, lo que parecía una tarea difícil de alcanzar. En realidad el objetivo se cumplió en 1995 y proponen que el producto «para el año 2000 sea seis veces el de 1980 y en el año 2010 el doble del año 2000, creciendo a un ritmo de un 8% anual»<sup>5</sup>

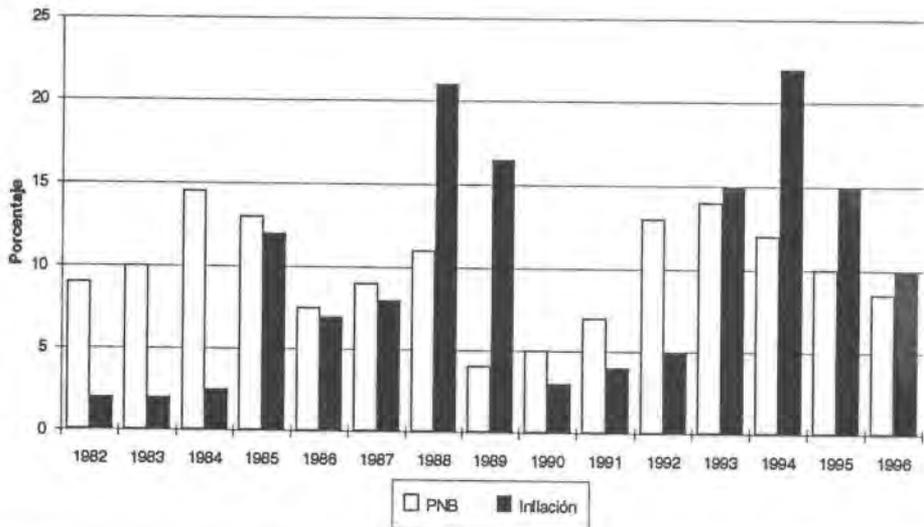
La dinámica de su crecimiento se ha desvinculado de los ciclos de los países industrializados y de la propia economía mundial.

En la gráfica se observa la sucesión de fases expansivas y de ajustes. En las primeras fases se producen aumentos de precios, en los llamados «periodos de sobrecalentamiento de la economía», lo que provoca situaciones de inestabilidad en la numerosa población, de bajos salarios, acostumbrada a precios estables durante años.

Lo anterior explica que el objetivo inicial de «lograr crecimientos elevados» ha sido modificado por el de «lograr niveles de crecimiento que aseguren el desarrollo sostenido, acelerado y sano de la economía»; es decir, crecimiento que no provoque inflación. Por ejemplo, en el quinquenio de 1990 a 1995 se destacó como un «problema relevante, el alza promedio anual del 11,4% de los precios al por menor a lo largo de los 5 años».<sup>6</sup>

La inflación y el sobrecalentamiento reflejan factores estructurales y desbalances entre los sectores de la economía.

**Gráfico 1: China. Dinámica del PNB y la Inflación**  
(en porcentajes respecto al año anterior)



Fuente: World Economic Survey. ONU 1992-1995 y Buró de Estadísticas de China, 1996.

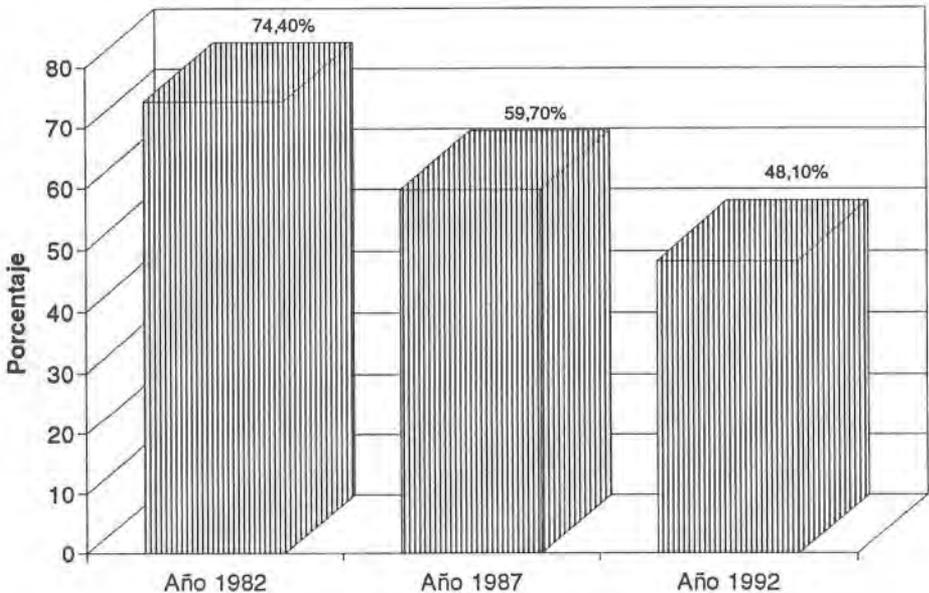
«durante los últimos cinco años, la agricultura registró un incremento promedio del 4,1% anual y la industria del 17,8% y los servicios crecieron menos que la industria».<sup>7</sup>

Entre los factores estructurales y desbalances se pueden mencionar los siguientes:

- La producción agrícola crece a niveles insuficientes y con bastante inestabilidad. Asimismo, el volumen de la tierra cultivable tiende a disminuir, decrece relativamente el ingreso de los campesinos respecto a las áreas urbanas y se deteriora el nivel de rentabilidad del sector a causa del incremento de los precios de los insumos industriales. Tampoco se ha podido resolver el excedente de la fuerza de trabajo en el campo.

- La industria, a pesar de ser el sector más dinámico de la economía está limitado por los problemas de la ineficiencia y la baja rentabilidad de las grandes y medianas empresas estatales. Las industrias estatales son las menos dinámicas y su peso en el producto industrial es todavía alto, aunque disminuye.

**Gráfico 2**  
**Peso de la industria estatal en la producción industrial**  
*(en porcentajes)*



Fuente: WB. Public Investment and Finance, pag. 4 y Buró de Estadísticas.

Además de estos factores la situación se complica por la fuerte demanda agregada del país.

- Las inversiones crecen mucho motivado por la alta propensión del ahorro interno y el nivel de las inversiones extranjeras directas. China se ha convertido en el segundo país receptor de capitales en el mundo, después de Estados Unidos y la entrada de capitales alcanzó a 38 mil millones de dólares en 1995.

- También aumentan el consumo privado y el gasto público, este último por los subsidios a las empresas estatales industriales, y las adquisiciones de productos agrícolas, entre otros.

Para enfrentar las situaciones de «sobrecalentamiento» se aplican políticas antiinflacionarias con el fin de moderar el crecimiento de las inversiones y, a la vez, reducir el déficit fiscal. La forma en que se instrumentan estas políticas está cada vez más influenciada por la descentralización y las potestades de «otros agentes económicos», además del Estado.

A más largo plazo, se proponen buscar el equilibrio entre los sectores y entre las regiones, resolver los problemas estructurales y lograr que los resultados se distribuyan con equidad: «asegurar el crecimiento sostenido y estable de la agricultura y la economía rural; reajustar la estructura sectorial de la economía; promover el desarrollo armónico de las regiones; mantener la estabilidad macroeconómica y elevar las condiciones de vida de la población urbana y rural»<sup>9</sup>.

“  
China se ha convertido en  
el segundo país receptor  
de capitales en el mundo  
”

## V. Evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe y la República Popular China

En 1970, China estableció relaciones diplomáticas y comerciales con la mayoría de los países de la región y, a partir de ese momento, comenzó a desarrollarse el comercio, todavía pequeño en relación al total de cada área.

Las exportaciones de la región fueron altas en 1989, pero este año se considera excepcional por el boicot de los países industrializados. A partir de la década del noventa se acrecentó el intercambio comercial. El intercambio de bienes pasó de 2.277,1 millones de dólares en 1990 a 4.631,9 millones en 1994 y 6.031,8 millones en 1995, lo que habrá significado un crecimiento del 26,5% en 1994 y del 30,2% en 1995.

El crecimiento anterior, se debe básicamente, al aumento de las exportaciones chinas. La balanza comercial de la región, que tradicionalmente era superavitaria, se transforma al crecer las

## Cuadro N° 3

## Comercio de América Latina y el Caribe con China. 1988-1994

(en miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones
1989	2.416,5	529,3
1990	1.508,9	768,2
1991	1.558,2	777,2
1992	1.898,4	1.051,6
1993	1.929,5	1.733,0
1994	2.246,3	2.385,6
1995	2.955,2	3.076,6

Fuente: ONU. International Commodity Trade Data Base.

importaciones a tasas superiores que las de las exportaciones.

En todos estos años un reducido grupo de países captó la mayor parte del comercio: Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, Perú, Panamá y Venezuela. En 1994, Brasil fue el principal exportador seguido de Perú, Argentina, Chile, México, Uruguay y Venezuela.

Las exportaciones chinas, por su parte, se dirigieron a Panamá, Brasil, Argentina, Chile, Cuba, México, Perú, Paraguay, Venezuela, Colombia, Uruguay, Ecuador y Costa Rica. entre los más importantes.

Tradicionalmente, América Latina y el Caribe exporta alimentos y materias primas, en tanto que importa manufacturas y equipos, bienes de capital y piezas y accesorios. En algunos países de la región ya se aprecia la inclusión de manufacturas en sus exportaciones.

A pesar de que China y América Latina y el Caribe orientan su comercio, fundamentalmente, hacia sus propias regiones, ambas tienen necesidad de diversificar las relaciones externas, particularmente hacia aquellas donde la presencia es marginal. Algunos análisis muestran que el desarrollo de intercambios intrarregionales puede servir para incrementar este tipo de vínculos entre regiones.<sup>10</sup>

Dentro del objetivo antes referido, los países de la región, podrían proponerse aumentar la presencia en el mercado chino, ampliar y diversificar el comercio y garantizar la estabilidad de los flujos. Una serie de circunstancias ofrecen oportunidades como las siguientes:

– China es un gran importador de productos primarios y un gran exportador de manufacturas y equipos, con calidad y precios muy competitivos, lo que podría sugerir la complementariedad entre las dos regiones.

– El comercio basado en los productos tradicionales tiene límites y parece conveniente aprovechar eficientemente las ventajas comparativas de la región para establecer vínculos intraindustriales.<sup>11</sup>

– Las Corporaciones chinas aumentan las inversiones en el exterior, básicamente en inversiones directas, buscando en principio recursos naturales y mercados. China fue uno de los mayores inversionistas dentro de los países en desarrollo en 1990; pero la región latinoamericana y caribeña no se benefició del aumento y sólo recibió el 2% de esas inversiones.<sup>12</sup>

La región puede ofrecer recursos, niveles tecnológicos, capacidad empresarial, fuerza de trabajo capacitada y servicios avanzados, junto a una posición geográfica muy atractiva. Ya se han establecido inversiones chinas en la minería, forestales, pesca y siderurgia y, en menor grado, en las industrias de confecciones y de ensamblaje

Lo más importante, parece ser, desarrollar nuevos sectores y producciones no tradicionales. Un destacado ejemplo es el acuerdo con Venezuela para la producción de Orimulsión. El mismo promueve la exportación de un nuevo producto y el aporte de capitales chinos para constituir una empresa mixta para la construcción –en Venezuela– de un módulo de producción de 5,2 millones de toneladas anuales, que se orientará esencialmente a la demanda china.

No debe perderse de vista la posibilidad de realizar inversiones, en China, por parte de firmas latinoamericanas y caribeñas. La región debe prepararse, como lo hace el resto del mundo, para participar en la «apertura del gran mercado chino».

Cabe citar que a partir de la década de los años 1990, China se ha mostrado interesada en aumentar las relaciones económicas y comerciales, entre otros factores, por lo siguiente: a) las economías latinoamericanas y caribeñas se recuperan, liberalizan sus políticas comerciales y se produce una gradual apertura financiera y cambiaria; b) el área hemisférica aumenta su importancia estratégica ante los efectos, para su comercio con Estados Unidos, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCNA) y la eventual integración del Área de Libre Comercio de Las Américas (ALCA); c) la integración latinoame-

“  
No debe perderse de vista  
la posibilidad de realizar  
inversiones en China:  
América Latina y el Caribe  
deben prepararse para  
participar en la «apertura  
del gran mercado»

”

ricana y caribeña con mercados más amplios ofrece alicientes a los negociadores chinos.

Este acercamiento a la región latinoamericana y caribeña se inserta en sus perspectivas a mediano y largo plazo, de una mayor incorporación a la región de Asia-Pacífico. China integra el Consejo sobre Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) donde participan Chile y México y en el Pacific Economic Cooperation Conference (PEEC) en el que ya están Chile, Colombia, México y Perú.

Por otra parte, en un análisis muy agregado del comercio, por categorías de productos, los alimentos, las materias primas y los combustibles surgen como los rubros con mayores posibilidades para ampliar los intercambios entre nuestra región y China.

En el caso de los alimentos y las materias primas, China ha dependido, tradicionalmente de sus producciones internas y ha sido un exportador importante; pero esa estructura tiende a cambiar ya que la agricultura y la industria no satisfacen completamente las demandas locales, por lo anterior, algunos de los productos, que antes se exportaban, pasan al consumo nacional y, aumentan las importaciones.

En cuanto a los combustibles, se presentan las mayores oportunidades. China requiere, con urgencia, incrementar sus producciones energéticas para la industria y el consumo residencial. Actualmente, la mayor parte de la generación se realiza a partir del

carbón del país, pero, la situación de las minas, junto a los cambios tecnológicos y los ambientales, aumentan la demanda de petróleo y modifican la estructura de los portadores energéticos. En este escenario, pueden proyectarse mayores importaciones desde la región latinoamericana de petróleo y de otros portadores, como es el ejemplo de la Orimulsión. El consumo de combustible per-cápita en China es uno de los más bajos en el mundo, pasó de 0,2 barriles per-cápita en 1970 a 0,9 barriles en 1994.<sup>13</sup>

Las perspectivas parecen más difíciles en los bienes de consumo duraderos y no duraderos igualmente en las maquinarias, en los cuales las producciones latinoamericanas y caribeñas tendrán que enfrentar la competencia de los proveedores tradicionales —Japón, Estados Unidos y Europa— y de las empresas nacionales, mixtas y extranjeras establecidas en ese país.

“  
*Los alimentos, las materias primas y los combustibles son los productos que ofrecen mayores posibilidades de incrementar el comercio con China*  
 ”

## VI. Que significará la introducción de Hong Kong

En julio de 1997, Hong Kong se convertirá en una «Región Administrativa Especial» de China, manteniendo su sistema social, político, económico y jurídico y su «status» como puerto franco.

Este hecho tendrá grandes repercusiones para ambos, siendo posiblemente mayores para China. El «redespigue» de industrias desde Hong Kong, se ampliará a otras producciones y a otros sectores y, a la vez, se impulsará la ejecución de grandes proyectos de inversiones, todo lo cual contribuirá a aumentar las demandas de insumos, tecnologías, equipos y servicios.

Ya en este momento, la mayor parte del comercio de la región con Hong Kong es de manufacturas reexportadas, y se calcula que una gran parte de ellas proceden de China.<sup>14</sup> Hong Kong exportó a América Latina 4,26 miles de millones de dólares, de ellas, las manufacturas ascendieron a 4,23 miles de millones y 3,80 mil millones correspondían a reexportaciones.<sup>15</sup>

## VII. Acciones para promover las relaciones económicas y comerciales.

Se han tratado con frecuencia los problemas que dificultan los intercambios entre ambas regiones y, podría decirse que están identificados. Ahora, se trata de proponer un grupo de acciones para aprovechar las potencialidades y las oportunidades actuales.<sup>16</sup>

**a. Primero:** Se deben diseñar sistemas de información y divulgación regulares sobre la República Popular China, para los gobiernos, sector privado, instituciones académicas y científicas, que contribuyan a dar una visión más integradora, en temáticas como las siguientes:

- evolución de la economía y de la reforma y apertura.
- cambios en los patrones sectoriales y regionales.
- evolución de los sistemas de comercio y finanzas.
- participación de China en los esquemas de integración de Asia-Pacífico.

**b. Segundo:** Para lograr relaciones más amplias y estables se deben promover acciones de consulta e intercambios que articulen las políticas nacionales y las regionales y que involucren a todos los actores, como son: gobiernos, comerciantes, industriales, e instituciones financieras, entre otras. También las Cámaras de Comercio y las instituciones de promoción del comercio pueden jugar un papel destacado.

**c. Tercero:** El objetivo debe ser elaborar estrategias de comercio, más ambiciosas de mediano y largo plazo, que relacionen el comercio con el establecimiento de vínculos científicos y tecnológicos, de cooperación industrial y de transferencia de tecnología.

Para la ampliación de las relaciones, será decisivo el apoyo gubernamental a las iniciativas y las políticas que desarrolle cada país y la región en su conjunto. Existen ejemplos de los resultados positivos que han tenido el establecimiento de vínculos políticos y económicos más activos y la concertación de acuerdos bilaterales como son los convenios comerciales gubernamentales, los convenios de cooperación económico-tecnológico, los de transporte marítimo y los de promoción y protección de inversiones.

EISELA puede contribuir a la formulación y puesta en práctica de un Programa Regional de Cooperación de América Latina y el Caribe con la República Popular China, que incluya acciones en el plano económico, social e informativo e instrumentar vías para el intercambio de información y comunicación. El Encuentro de Empresarios y Técnicos de Alto Nivel puede constituir un paso adecuado en los esfuerzos por promover el acercamiento.

## Notas

1. *Comisión Sur. «El Desafío del Sur». Prefacio del Presidente, pag. 7*
2. *El encuentro está previsto celebrarse en noviembre de este año en Caracas.*
3. *Véase SELA. La República Popular China: Apertura y Posibilidades para las relaciones económicas con América Latina y el Caribe. XXI Consejo, 1995.*
4. *The Economist. jun 4th, 1992*
5. *Informe del Primer Ministro Li Peng, sobre el esquema del IX Plan Quinquenal para el desarrollo económico y social y las metas a largo plazo para el año 2010.*
6. *Informe, citado.*
7. *Informe, citado.*
8. *Informe, citado.*
9. *Se trata del*
10. *Véase El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. ( Cepal 1994).*
11. *Moneta, Carlos. Comercio e Integración intraindustrial en Asia-Pacífico, Perspectivas de vinculación con*

*comercio en la zona libre.*

*comercio en la zona libre.*

*comercio en la zona libre.*

América Latina. *ISEN* 1995

12. *UNCTAD*. World Investment Report. 1995, *Transnational Corporation and Competitiveness*. pag. 57

13. *ONU*. Estudio

Económico y Social Mundial 1995. pag. 165.

14. *Distintos* estimados calculan que entre el 75 y el 80% de las reexportaciones de Hong Kong proceden de China.

15. *OMC*. El Comercio Internacional. Tendencias y estadísticas. 1995 pags 178 y 179.

16. Véase *SELA*, citado.

### **Impacto de la globalización en el Gran Caribe**

*El presente artículo analiza los efectos económicos y sociales del proceso de globalización sobre los países de la Cuenca del Caribe, particularmente en lo que respecta al ajuste estructural, la redefinición del Estado, y la búsqueda de espacios económicos ampliados mediante acuerdos de libre comercio.*

*A su vez, en la segunda parte, el autor profundiza el análisis del impacto de estos procesos sobre la soberanía nacional, la identidad regional y las condiciones actuales de la participación de diversos actores sociales en la Integración del Gran Caribe.*

### **Impact of globalization on the Wider Caribbean**

*This article analyzes the economic and social effects of the globalization process on the countries in the Caribbean Basin, especially with reference to structural adjustment, the redefinition of the State and the search for wider economic spaces by means of free trade agreements.*

*It analyzes Europe's regional development policies, compares them with similar Latin American experiences and presents some considerations about SELA's role, as well as concrete actions for promoting binational development.*

### **Incidence de la mondialisation sur les Grandes Caraïbes**

*Cet article analyse les répercussions économiques et sociales du processus de mondialisation sur les pays du bassin des Caraïbes, en particulier en ce qui concerne l'ajustement structurel, la redéfinition de l'Etat et la recherche d'espaces économiques élargis par des accords de libre échange.*

*Dans la seconde partie, l'auteur se livre à une analyse plus approfondie de l'impact de ces processus sur la souveraineté nationale, l'identité régionale et les conditions actuelles de la participation de divers acteurs sociaux à l'intégration des Grandes Caraïbes.*

### **Impacto da globalização no Grande Caribe**

*O presente artigo analisa os efeitos econômicos e sociais do processo de globalização sobre os países da Bacia do Caribe, particularmente no que se refere ao ajuste estrutural, a redefinição do Estado e a busca de espaços econômicos ampliados mediante acordos de livre comércio.*

*Por sua vez, na segunda parte, o autor aprofunda a análise do impacto destes processos sobre a soberania nacional, a identidade regional e as condições atuais da participação de diversos agentes sociais na integração do Grande Caribe.*

# Impacto de la globalización en el Gran Caribe

❖ **Andrés Serbin**

Venezolano de origen argentino, Doctor en Ciencias Políticas. Fue Director del Instituto Venezolano de Estudios Sociales y Políticos (INVESP) y profesor visitante del Center for International Affairs de la Universidad de Harvard. Actualmente es Asesor Especial de la Secretaría Permanente del SELA.

*Versión resumida y parcial de la ponencia «Globalización, regionalización y sociedad civil en el Gran Caribe» presentada en el Center for International Affairs, Universidad de Harvard, octubre 1995.*

## I. Los efectos de la globalización económica y social

Si bien las transformaciones económicas del sistema internacional remiten a tres procesos básicos: a) la globalización financiera (con la transnacionalización de la inversión y el flujo transnacional de capitales); b) la revolución tecnológica de la informática que la posibilita y acompaña; y c) la reestructuración productiva a nivel mundial ilustrada por la transición desde el modelo fordista/taylorista al más flexible y transnacionalizable modelo toyotista o postfordista, articulados al crecimiento del comercio internacional, la globalización, asimismo, asume dimensiones sociopolíticas (con el redimensionamiento del estado que impone la priorización de la dinámica del mercado, con el impulso global a la homogeneización política a través de la promoción de la democracia occidental asociada a ella y con el desarrollo de la sociedad civil y de su creciente transnacionalización); comunicacionales (con la transnacionalización comunicativa a través de los diversos medios tecnológicos que abre la revolución informática y la difusión global de valores y mensajes) y culturales (con la promoción homogeneizadora de los valores del consumismo occidental a costa de las expresiones de identidad y los valores locales)<sup>1</sup>.

Bajo la presión de las transformaciones estructurales del sistema económico internacional, el estado-nación se ve forzado a adecuarse a novedosas condiciones para promover una inserción competitiva en el marco de una nueva división internacional del trabajo, a partir de las transformaciones productivas en curso, impulsando programas de ajuste estructural, particular-

mente en los países periféricos que no están involucrados en la dinámica central de estas transformaciones. A su vez, el ajuste estructural y la reestructuración productiva generan tensiones y conflictos entre diversos sectores domésticos y regionales, en particular a partir de la destrucción del estado de bienestar y de las políticas sociales asociadas a éste en el marco del énfasis en el desarrollo de las fuerzas reguladoras de la economía de mercado, dando lugar a la transformación de la sociedad civil y a la emergencia de nuevos actores y nuevas demandas de carácter social y político.

En este proceso, el estado-nación tradicional se ve afectado tanto en su soberanía externa (auto-determinación y territorialidad) como interna (reflejo de la soberanía popular, legitimidad y consenso en el interés del estado-nación)<sup>2</sup>. Sin embargo, como señala Cox, el estado, al actuar de intermediario entre el ámbito internacional y el ámbito doméstico, no pierde su autonomía y conserva un significativo margen de ella<sup>3</sup>, pero se enfrenta con un cuadro más complejo de actores y de intereses en la definición de sus objetivos, desgarrado entre la dinámica de un mercado mundial (que promueve su transformación en un actor del mercado) y de la política internacional (con la expectativa que continúe actuando como un actor homogéneo a nivel internacional en función de un interés nacional), y una articulación particular entre las demandas de la sociedad política doméstica y sus actores institucionalizados (partidos políticos, sindicatos, legislaturas) y de la sociedad civil (movimientos sociales, ONGs, redes sociales diversas) y su capacidad de presión y de influencia<sup>4</sup>.

“  
*El proceso de  
 globalización da lugar a  
 una multiplicación y  
 diversificación de actores  
 a nivel internacional*  
 ”

De hecho, el proceso de globalización da lugar asimismo a una multiplicación y diversificación de actores a nivel internacional (incluyendo la tan debatida actualmente configuración de una sociedad civil global) que entran en interacción e inciden sobre el desempeño no sólo de los estado-nación, y más

específicamente de los gobiernos que los representan, sino también sobre el desempeño de organizaciones intergubernamentales, corporaciones y bancos transnacionales, y diversas redes y organizaciones no-gubernamentales.

A su vez, las transformaciones estructurales del sistema económico internacional en el marco del proceso de globalización, afectan de manera muy particular a las economías y sociedades de la Cuenca del Caribe. Si bien esta aseveración debe ser matizada en tanto existe una marcada heterogeneidad

en el tamaño, el desarrollo y las potencialidades económicas de las diversas sociedades caribeñas (particularmente si asumimos la definición regional de la Asociación de Estados del Caribe del Gran Caribe que incluye a Colombia, México y Venezuela), sí podemos establecer algunas tendencias generales en términos del impacto y de las estrategias consecuentemente implementadas en la región<sup>5</sup>.

En este sentido, es de observar que, en líneas generales, como reacción, entre otros elementos, a la crisis de la deuda en la década de los ochenta y a las presiones globales, en distinta medida, la mayor parte de los países de la región optó por impulsar nuevas estrategias de desarrollo. Estas estrategias, en reemplazo de la «sustitución de importaciones» privilegiada en etapas anteriores con una activa intervención del estado, se apoyaron en la promoción de exportaciones, su diversificación, y la búsqueda consecuente del incremento en la competitividad en el sistema económico internacional en el marco de programas de ajuste y reestructuración económica<sup>6</sup>. Estos programas buscaron reducir el papel sobredimensionado del estado en la economía y estimular y atraer las inversiones privadas en el área productiva<sup>7</sup>.

En el contexto de las economías del Gran Caribe que, más allá del tamaño y de las potencialidades económicas respectivas, se han caracterizado básicamente por la explotación de recursos naturales, la producción agrícola y la elaboración de productos semimanufacturados de poco valor agregado en el marco de una limitada diversificación y del imperio de la llamada «enfermedad holandesa»<sup>8</sup>, los nuevos desafíos impuestos por la globalización financiera, la revolución tecnológica y la reestructuración productiva global generaron una serie particular de transformaciones asociadas al proceso de ajuste estructural.

Por un lado, como respuestas a los procesos de globalización económica, implicaron una manifiesta reducción y redefinición de las funciones tradicionales de un estado sobredimensionado y apuntalado tradicionalmente en el clientelismo y los acuerdos populistas, en particular en el Caribe insular y continental<sup>9</sup>, a través de la reducción del gasto público, la privatización, la desregulación y la eventual apertura y liberalización económica, a la par del impulso de políticas macroeconómicas (fiscales, monetarias) cónsonas con la necesidad de proyectar una imagen de reforma y de estabilidad económica y un ámbito atractivo

“  
*El proceso de ajuste  
 estructural implicó una  
 reducción y redefinición de  
 las funciones tradicionales  
 de un Estado  
 sobredimensionado*  
 ”

para la llegada de capital y tecnología extranjera en función de promover la diversificación de exportaciones y la capacidad competitiva respectiva.

Sin embargo, este proceso implicó una serie de consecuencias específicas. En primer lugar, para atraer inversiones extranjeras el estado requirió del desarrollo de condiciones fiscales, de infraestructura, de capacitación y laborales particulares (puestas de manifiesto en particular en la zonas industriales francas de República Dominicana, Jamaica y Puerto Rico)<sup>10</sup>. En segundo lugar, que el estado, en este contexto, se convirtiera en un efectivo (y eficaz) interlocutor de las corporaciones transnacionales que pudieran estar interesadas en invertir en el país. En tercer lugar, que el estado creara las condiciones asimismo para el impulso y el desarrollo del sector privado local, generando su reciclaje de la producción en el reducido ámbito doméstico a la exportación competitiva en el ámbito internacional. Y finalmente, en cuarto lugar, en el ámbito sociopolítico, que el estado, en el marco del ajuste estructural y de la búsqueda de socios transnacionales, diluyera los contratos sociales y políticos existentes, tanto en términos de su capacidad distributiva a través de políticas sociales como en función de su capacidad reguladora de las relaciones laborales, con costos sociales y políticos significativos.

Es significativo en este sentido que, a pesar de los efectos positivos de las zonas industriales francas en términos del crecimiento económico, las inversiones atraídas por los bajos costos laborales y los desgravámenes fiscales, básicamente dieron lugar al asentamiento de industrias de ensamblaje, con reducidos requerimientos de mano de obra calificada (de allí los efectos sobre el reclutamiento de fuerza laboral femenina y los desequilibrios de género causados en la misma), en una fase del desarrollo del proceso de reestructuración productiva global con crecientes requerimientos de tecnología avanzada y mano de obra calificada, y de la dinámica del comercio mundial crecientemente centrada en el intercambio de manufacturas de alto valor agregado y de servicios.

Por otra parte, en función de los procesos de regionalización en el ámbito de los países industrializados y de las eventuales amenazas proteccionistas, estas transformaciones dieron lugar a la búsqueda de la ampliación de espacios económicos regionales como alternativa para el desarrollo de economías de escala, mercados ampliados y crecimiento del comercio externo a través del incremento del comercio intrarregional, en función de evitar su marginalización del sistema económico internacional. En el caso de los pequeños países de la Cuenca del Caribe en

general y del Caribe no-hispánico insular en particular, este proceso adquirió una especial urgencia frente a la posibilidad de la desaparición o de transformación de los acuerdos preferenciales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe con Estados Unidos, el Acuerdo de Lomé con la Unión Europea, y el Programa CARIBCAN, con Canadá, y a la eventual ventaja competitiva de México con su incorporación al NAFTA<sup>11</sup>. La percepción de lo reducido de sus mercados domésticos y subregionales y el poco atractivo consecuente para las inversiones extranjeras reforzó este proceso, dando lugar a específicas recomendaciones de ampliación del espacio económico a través de acuerdos de libre comercio y de complementación económica. Como ilustración baste citar en el Gran Caribe, la reactivación de la integración centroamericana luego de la crisis regional de la década de los ochenta, y las recomendaciones de la West Indian Commission a los países del Caribe de habla inglesa a principios de la década de los noventa<sup>12</sup>. A la vez, con las diferencias de escala del caso, similares preocupaciones llevaron a la creación del Grupo de los Tres entre México, Colombia y Venezuela (pese a las diferentes prioridades, objetivos y expectativas de cada uno de ellos ante el establecimiento de un acuerdo de libre comercio entre los tres que hemos analizado en otro lugar)<sup>13</sup>. La promoción de acuerdos de libre comercio conllevó a su vez la necesidad de promover políticas de estímulo para una activa participación de los respectivos sectores empresariales, en el marco del proceso de «nuevo regionalismo» antes citado.

En este contexto, la culminación de este proceso regional se ha materializado en la creación, en 1994, de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), con la inclusión de 25 estados y 12 territorios asociados de la región.

## II. Regionalización, soberanía e identidad en la Cuenca del Caribe

---

Desde esta perspectiva general de los impactos de algunas transformaciones globales y regionales en la Cuenca del Caribe, resurgen las preguntas originales acerca de su definición como tal y, eventualmente, de su misma existencia como una región explícitamente diferenciada. Para algunos analistas, la pregunta se reformula en términos más negativos al preguntarse ¿Por qué la región se encuentra tan dividida y no ha logrado avanzar en su integración?<sup>14</sup>. Para otros, la pregunta se centra en su viabilidad como una región «funcional» y «coherente» que puede beneficiarse de la integración más allá del interés común por el comercio y la seguridad regional?<sup>15</sup> Algunos autores reducen

estas preguntas a una visión de la región circunscrita al Caribe de habla inglesa o al Caribe insular. Otros le asignan, en este marco o en un contexto más amplio, alguna propiedad identificatoria inmanente, que trasciende los cambios históricos, y que hace a una esencia regional distintiva<sup>16</sup>. Sin embargo, bajo los efectos de las transformaciones globales, es evidente un manifiesto tránsito desde las visiones restringidas de la región en el marco de un discurso geopolítico, a concepciones más amplias, fuertemente signadas por la priorización de los intereses económicos y progresivamente, asimismo sociales, claramente ilustrados en una conceptualización del Gran Caribe que incluye a estados y territorios insulares, a estados centroamericanos y a los miembros del Grupo de los Tres.

“  
La «construcción de una comunidad regional» implica la identificación de los valores compartidos, de propósitos comunes y de una identidad  
”

En todo caso, al margen de la multiplicación de visiones y perspectivas de la región, lo que importa resaltar es en los últimos años aparece asimismo de manera relevante un imaginario social con un referente simbólico central -el debate acerca del regionalismo y de la integración regional, y los avances recientes de los mismos.

En este sentido, el regionalismo consiste fundamentalmente en una respuesta a los desafíos externos y domésticos que conllevan una respuesta colectiva, en términos de un proceso de «construcción de una comunidad regional»<sup>17</sup>.

Este proceso implica la identificación de valores compartidos, de propósitos comunes y de una identidad regional<sup>18</sup>.

Esta identificación se puede articular en tres dimensiones. En primer lugar, en la medida que las sociedades de una determinada área geográfica tienen una experiencia histórica común y se encuentran enfrentados al mismo problema común<sup>19</sup>. En el caso de la Cuenca del Caribe, esta experiencia histórica común, si uno no quiere profundizar más allá de la historia del presente siglo, remite a su propia genealogía como unidad geopolítica y a la evolución de la dinámica regional consecuente, reforzada por las distintas percepciones regionales -etnohistórica, económico-política- de su unidad<sup>20</sup>.

En segundo lugar, una dimensión que remite al desarrollo histórico de vínculos socio-culturales, políticos y/o económicos que los distinguen del resto del mundo. Y en este sentido, con los avatares coyunturales del caso y pese a lo limitado de algunos contactos históricos a través de las barreras culturales, lingüísticas y políticas que lo dividen y fragmentan, el Gran Caribe ha promovido diferentes formas de cooperación entre los

estados, a través de diversas organizaciones multilaterales y de las distintos acuerdos de libre comercio y de cooperación económica impulsados en los últimos años, tal como la misma AEC.

En tercer y último lugar, una dimensión que refiere a la medida en que han desarrollado diversas organizaciones para manejar asuntos colectivos. Asimismo, en este sentido, si bien en una forma incipiente, la creación de la Asociación de Estados del Caribe responde cabalmente a esta dimensión, pese a no constituir en la actualidad «un actor político consolidado».<sup>21</sup>

Sin embargo, el regionalismo implica ir más allá en el proceso de construcción de una comunidad regional a través del impulso a la integración y este proceso excede la acción de los estados a través de iniciativas intergubernamentales para apuntar a la construcción de una «comunidad social» de carácter regional, no sólo a través de la consolidación de un actor colectivo regional de carácter interestatal, sino también a través del desarrollo de mecanismos de participación en la toma de decisiones de los actores de la sociedad civil, y a través del desarrollo de un imaginario colectivo común que haga a una identidad regional inclusiva y no exclusiva. Este es el objetivo, a largo plazo, de la integración regional en función de la construcción de una comunidad de valores compartidos, objetivos comunes e identidad regional, en torno a las coincidencias geográficas que configura el Mar Caribe.

Asimismo, es necesario entender que este objetivo sólo puede ser el resultado, a largo plazo, de un proceso en desarrollo de la formación de una identidad regional distintiva y de los mecanismos que la apuntalen, en tanto no existe una identidad inmanente de la región, pero a la vez, la definición geopolítica que le dio origen y que se agotó con la Guerra Fría no implica el decreto de defunción de la Cuenca del Caribe<sup>22</sup>.

En este proceso de formación, el desencadenante común es uno solo: la voluntad política de enfrentar colectivamente las transformaciones globales que afectan a la región, en tanto las opciones individuales se encuentran cada vez más limitadas en el mundo global, en razón de cambios económicos, pero también políticos, culturales y sociales.

Sin embargo, además de las dificultades analizadas a distinto nivel en las páginas anteriores, existen algunas adicionales que, no son nada desdeñables. Enumeraré algunas de éstas para poder asomar algunos temas fundamentales de una agenda sociopolítica de la región.

“  
*La articulación de  
 respuestas colectivas  
 implica la cesión de  
 soberanía nacional*  
 ”

En primer lugar, la articulación de respuestas colectivas implica la cesión de soberanía nacional. Si bien este es un proceso que, como vimos, se está produciendo en términos de la reducción de la autonomía de los estados a través de la globalización económica, en el Gran Caribe toca fibras muy sensibles. Entre otras razones, porque el proceso de consolidación del estado-nación se dio en el marco de la reivindicación de la autodeterminación postcolonial de los estados (con las diferencias cronológicas del caso entre el Caribe insular hispánico, no-hispánico y continental) en fase reciente, sin haber culminado, con frecuencia, en una efectiva consolidación del estado-nación y de la identidad nacional respectiva. Como señala

“  
*Es imperativo el desarrollo  
 de mecanismos  
 institucionalizados de  
 participación de carácter  
 democrático y pluralista en  
 el marco del proceso de  
 regionalización*  
 ”

Watson para el Caribe insular<sup>23</sup>, la soberanía nacional en la región se articuló en forma tardía a partir de la década de los cincuenta, en el marco de su integración en el sistema internacional de estados. De allí que, con frecuencia, la sola mención de una cesión de soberanía en función de una gradual y parcial «regionalización de la misma»<sup>24</sup> genera lógicas reticencias, inclusive en los términos de modalidades relativas de cesión<sup>25</sup>.

En segundo lugar, existe una manifiesta dificultad de orden sociopolítico en el sentido de superar el «déficit democrático» que toda integración conlleva y que, resulta particularmente preocupante en el proceso de regionalización del Gran Caribe, en función del principio «decidiremos por ustedes, respecto de ustedes, pero sin ustedes». Esta dificultad está claramente ilustrada en el caso de la Unión Europea (UE), el esquema de integración que, sin embargo, más ha avanzado hacia la constitución de una «comunidad social» y la articulación de mecanismos institucionalizados de participación política. Sin embargo, el rol del Parlamento Europeo y la ausencia de mecanismos de participación de la sociedad civil en la UE hace particularmente evidente este déficit<sup>26</sup>.

En tercer lugar, y en función de las dos dificultades anteriormente consideradas, es necesario tener en cuenta que el proceso de integración debe, necesariamente y para tener éxito, conducir a la creación de instituciones y de marcos legales adecuados para una participación más activa de la sociedad civil en el proceso de toma de decisiones acerca de los objetivos del proceso de regionalización, sus etapas y avances, como así también sus consecuencias y los intereses a los que responde, particularmente en función de evitar que las sensibilidades

articuladas en torno a la cesión de soberanía se encaucen a través de respuestas fundamentalistas, bajo el manto de reivindicaciones culturales que tiendan a una mayor fragmentación, y de la emergencia de tentaciones «globalitarias»<sup>27</sup> por parte de sectores burocráticos. En este sentido, es imperativo el desarrollo de mecanismos institucionalizados de participación de carácter democrático y pluralista en el marco del proceso de regionalización, a partir de la identificación de nuevos actores de una sociedad civil crecientemente regionalizada y de nuevos temas de la agenda regional frente a los desafíos impuestos por la globalización.

## Referencias bibliográficas

---

- Benítez Rojo, Antonio (1989) *La isla que se repite. El Caribe y la perspectiva postmoderna*, Hanover Ediciones del Norte, 1989.
- Bernard, Mitchell (1994) «Post-Fordism, Transnational Production, and the Changing Global Political Economy», in Stubbs, R. and G.R.D. Underhill (eds.): *op. cit.*, pp. 216-229.
- Bierstecker, Thomas (1992) «The Triumph» of Neoclassical Economics in the Developing World: Policy Convergence and Bases of Governance in the International Economic Order», in Rosenau, J. and E.O. Czempiel (eds.): *op. cit.*, pp. 102-131.
- Camilleri, Joseph and Jim Falk (1992) *The End of Sovereignty? The Politics of a Shrinking and Fragmenting World*, Aldershot: Edward Elgar, 312 pgs.
- CEPAL (1994a) *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, LC/L.808 (CEG.19/3), 13 de enero de 1994, 117.
- CEPAL (1994b) *Desarrollo reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe*, LC/R.1381, 5 de mayo de 1994, 87 pgs.
- CEPAL (1994c) *La nueva integración regional en el marco de la ALADI*, LC/R.1403, 30 de junio de 1994.
- CEPAL (1994d) *El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*, LC/R. 1436, 23 de agosto de 1994.
- Cox, Robert (1987) *Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History*, New York: Columbia University Press, 500 pgs.
- Domínguez, Jorge; Robert Pastor and Delisle Worrell (eds.) (1993) *Democracy in the Caribbean*, Baltimore: The John Hopkins University Press, 312 pgs.
- Gill, Henry (1993) «The NAFTA Problematique and the Challenges for the Caribbean Community», paper presented at the Conference on «The Car-

bbean: Range of Choice for the 90s», North-South Center, Miami, 10-11 September, 33 pgs.

– Kaiser, Kai-Alexander (1994) *North America and the Caribbean Basin: Viable Paths to a Greater North American Market*, North American Forum Working Paper No. 94/1, Conference Report, January 14-16, Wattis Room, Littlefield Center, Stanford University.

– Lewis, David (1994) «Los acuerdos regionales de libre comercio y el Caribe: retos y oportunidades del Tratado de Libre Comercio norteamericano», en Serbin, Andrés y Joseph Tulchin (eds.): *op. cit.*, pp. 115-170.

– Maingot, Anthony (1994b) «A Region Becoming: Historical Conjuncture and Ideology in the Shaping of Caribbean Politics», paper presented at the ODCA Conference on «El Caribe frente al Siglo XXI», Aruba, 9-10 September, 27 pgs.

– Moneta, Carlos (1994) «El proceso de globalización: percepciones y desarrollos», en Moneta, Carlos y Carlos Quenan (comps.): *op. cit.*, 147-165.

– Neureither, Karlheinz (1994) «The syndrome of democratic deficit in the European Community», in Parry, G. (ed.): *op. cit.*, pp. 94-110.

– Payne, Anthony (1993) «Westminster Adapted: The Political Order of the Commonwealth Caribbean», in Domínguez, Jorge et al. (eds.): *op. cit.*, pp. 57-73.

– Parry, Geraint (ed.) (1994) *Politics in an Interdependent World*, Cambridge: Edward Elgar, 182 pgs.

– Quick, Stephen (1993) «The International Economy and the Caribbean: The 1990s and Beyond», in Domínguez, Jorge; Robert Pastor and Delisle Worrell (eds.) *Democracy in the Caribbean*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 212-228.

– Rogalski, Michel (1994) «El auge de la fractura Norte-Sur. Es posible un gobierno global?», en *Nueva Sociedad*, No. 132, julio-agosto 1994, pp. 100-117.

– SELA (1993) *Escenarios de cambio mundial*, XIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, 25 al 29 de octubre de 1993, SP/CL/XIX.O/DT No. 13, 107 pgs.

– SELA (1994a) *Informe de la Reunión de Expertos para el Análisis de Escenarios a Largo Plazo*, XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, México, 30 de mayo al 3 de junio de 1994, SP/CL/XX.O/DI No. 9, 11 pgs.

– SELA (1994b) *Perspectivas para la Cooperación Hemisférica entre América Latina y el Caribe con Estados Unidos y Canadá*, Secretaría Permanente del SELA, Río de Janeiro, 9-10 de septiembre 1994, VIII Reunión Cumbre del Grupo de Río.

– SELA (1994c) *El SELA ante los «Nuevos Temas» del comercio internacional. Ideas para la acción*, Secretaría Permanente del SELA, Río de Janeiro, 9-10 de septiembre de 1994, VIII reunión Cumbre del Grupo de Río.

– SELA (1994d) *América Latina y el Caribe: los compromisos de la Ronda*

- SELA (1994a) *Evolución del proceso de integración regional (1993-1994)*, XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, México D.F., 30 de mayo/3 de junio de 1994, SP/CL/XX.O/Di No. 7.
- Serbin, Andrés (1991) *El Caribe: Mitos, realidades y desafíos para el año 2000*, en Serbin, Andrés y Anthony Bryan (1991). *El Caribe hacia el año 2000*, INVESP/Nueva Sociedad, Caracas; y Serbin, Andrés (1991) *Una reconfiguración de la Cuenca del Caribe*, Nueva Sociedad, Caracas, No. 133, septiembre-octubre 1994, pp. 20-26.
- Serbin, Andrés y Carlos Romero (eds.) (1993) *El Grupo de los Tres: Asimetrías y convergencias*, Caracas: Nueva Sociedad/INVESP.
- Stubbs, Richard and Geoffrey R.D. Underhill (1994c) «Global Trends, Regional Patterns», in Stubbs, R. and G.R.D. Underhill (eds.): *op. cit.*, pp. 331-335.
- Stubbs, Richard and G.R.D. Underhill (1994d) «State Policies and Global Changes», in Stubbs, R. and G.R.D. Underhill (eds.): *op. cit.*, pp. 421-423.
- Watson, Hilbourne (1994) (ed.) *The Caribbean in the Global Political Economy*, Boulder: Lynne Rienner.
- Watson, Hilbourne (1994c) «State/Nation-State, Neo-Liberalism and Restructuring: Global Issues in Caribbean Reality», paper presented at the International Studies Association Conference, Washington, D.C., March 28-April 1, 34 p.
- West Indian Commission (1992) *Time for Action*, Bridgeport: WIC.
- Whiting, Van R. (1993) «The Dynamics of Regionalization; Road Map to the Open Future?», in Smith, Peter (ed.): *op. cit.*, pp. 17-50.

## Notas

1. Moneta, Carlos, 1994; Bernard, 1994.
2. Camilleri y Falk, 1992, 254.
3. Cox, 1987, 399-400.
4. Stubbs y Underhill, 1994d, 423.
5. Cfr. al respecto documentos de CEPAL y SELA citados y, para el caso específico del Caribe insular, con especial referencia a los miembros de la CARICOM, Quick, 1993 y Watson, 1994.
6. El modelo evidente para el desarrollo de estas estrategias fueron los Nuevos Países Industrializados (NIC) del Sudeste Asiático, en función del éxito con que impulsaron estrategias de desarrollo «orientadas hacia afuera» a través de la promoción de exportaciones. Sin embargo, previo a su despegue económico, con frecuencia se ignora el papel que desempeñaron los estados respectivos a través de políticas industriales y de investigación, desarrollo de

infraestructura y capacitación de recursos humanos.

7. Básicamente, el ajuste estructural implica una reducción y una redefinición de la intervención económica del estado en la economía, en asociación con un creciente énfasis en el mercado para la alocación de bienes y recursos escasos, Bierstecker, 1992, 108.

8. Quick define como «Dutch disease», la situación en la cual «a very small country finds a ready world market for one product, the export boom in that product pulls local resources away from other industries and undermines their competitiveness» (Quick, 1993, 216).

9. Cfr. Payne, 1993.

10. En el caso de algunos países del Caribe (Rep. Dominicana, Haití, Jamaica...), estas políticas llevan a la implementación de zonas industriales libres (ZIL) para atraer inversiones extranjeras en el marco de exenciones fiscales y de regulaciones laborales más flexibles, aprovechando el interés de compañías multinacionales por la ubicación geográfica

cercana al mercado de Estados Unidos, las oportunidades abiertas por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias para ingresar al mismo, las disponibilidades de mano de obra no calificada, salarios bajos y ausencia de constricciones fiscales o laborales respaldadas por el gobierno respectivo. Sin embargo, el establecimiento de ZILs también está condicionado por el interés de las compañías multinacionales de aprovechar la cercanía geográfica y de utilizar la oferta disponible en aras de su propia dinámica comercial y financiera y de las negociaciones con los gobiernos respectivos, y no implican necesariamente transferencia de tecnología o desarrollo de la producción de manufacturas con significativo valor agregado o la formación de recursos humanos más calificados. Cfr. Hilicoat y Quenan, 1991.

11. Cfr. Gill, 1993, y Lewis, D., 1994.

12. Cfr. West Indian Commission, 1992.

13. Serbin y Romero, 1993.

14. Domínguez, 1993, 11.

15. Kaiser, 1993, 37.

16. Benítez Rojo, 1989.

17. Whiting, 1993, 42; Mols, 1993, 51.

18. *Ibidem*, 18.

19. Stubbs-Underhill, 1994c, 331.

20. Serbin, 1991.

21. Whiting, 1993, 19.

22. Maingot, 1994b, 5-19.

23. Watson, 1994c, 5.

24. Whiting, 1993, 3.

25. Parry identifica tres tipos de respuesta a las nuevas condiciones de interdependencia - «the statist response», «the relative state sovereignty response» y «the cosmopolitan response», en función de los diversos grados de cesión de soberanía por parte de los estados. Al respecto de la segunda, la respuesta relativa, señala que «it concedes more sovereignty and looks to some form of sustained institutionalized, supranational

*authority which can regulate those areas of policy which have been recognized as beyond the national capacity to organize*

*and which also require more than intermittent negotiation», Parry, 1994, 7-9.*

*26. Cfr. Neureither, 1994 y Pinder, 1994, con respecto al déficit democrático en la UE.*

*27. Rogalski, 1994.*

### **Experiencias y modalidades de desarrollo binacional fronterizo en América Latina**

*El autor examina las ventajas que ofrece el desarrollo binacional fronterizo como forma de atenuar las grandes disparidades económicas y sociales entre países que participan en esquemas de integración.*

*Analiza las políticas de desarrollo regional de Europa, las compara con experiencias similares latinoamericanas y presenta algunas consideraciones sobre el papel del SELA así como acciones concretas para impulsar el desarrollo binacional.*

### **Binational border development experiences and modalities in Latin America**

*The author examines the advantages provided through binational development of borders as a means to moderating economic and social disparities among countries participating in integration schemes. An analysis is likewise made of regional development in Europe, and a comparison is drawn with similar Latin American experiences while also presenting a number of considerations on SELA's role and concrete actions to spur binational development.*

### **Expériences et modalités de développement binational frontalier en Amérique latine**

*L'auteur étudie les avantages qu'offre le développement binational frontalier comme moyen d'atténuer les grandes disparités économiques et sociales entre pays adhérant à des systèmes d'intégration. Il analyse les politiques de développement régional en Europe, les compare à des expériences similaires en Amérique latine et présente quelques réflexions sur le rôle du SELA et certaines actions concrètes visant à encourager le développement binational.*

### **Experiências e modalidades de desenvolvimento binacional fronteiriço na América Latina**

*O autor examina as vantagens que oferece o desenvolvimento binacional fronteiriço como forma de atenuar as grandes disparidades econômicas e sociais entre países que participam de esquemas de integração.*

*Analisa as políticas de desenvolvimento regional da Europa, compara as mesmas com experiências similares latino-americanas; e apresenta algumas considerações sobre o papel do SELA, bem como ações concretas para impulsar o desenvolvimento binacional.*

# Experiencias y modalidades de desarrollo binacional fronterizo en América Latina

## → Telasco Pulgar

Venezolano, Doctor en Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Berlín, Alemania. Actualmente se desempeña como Coordinador Jefe de Integración y Cooperación del SELA

Por razones metodológicas, dividiré estas breves reflexiones en cuatro partes estrechamente vinculadas: las experiencias logradas en Europa en cuanto al desarrollo en fronteras; las experiencias similares latinoamericanas; los criterios y pautas para desarrollos binacionales exitosos y, finalmente, algunas ideas acerca del apoyo que puede dar el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) a convenimientos bilaterales desde su esencia eminentemente multilateral.

### I. El problema de las disparidades

En primer lugar, en la actualidad pareciera haber cobrado fuerza la convicción de que el desarrollo binacional en el ámbito de las fronteras es una de las formas más importantes de atenuar las grandes disparidades económicas y sociales entre países que participan en un proceso de integración. Estas disparidades, hoy en día tan marcadas como antes de iniciarnos en programas integracionistas, han sido fuente de conflictos dentro de muchos acuerdos de integración debido a la desconformidad que países de menor desarrollo y más rezagados económicamente que otros suelen manifestar con relación a la obtención desigual de los beneficios de la integración.

El problema de las disparidades entre países que comparten objetivos y proyectos integracionistas ha recibido, desde luego, la debida atención en nuestros tratados de integración, mas no el de las disparidades entre subregiones nacionales. Tanto en el marco de la Asociación Latinoamericana

“  
El desarrollo binacional  
fronterizo atenúa las  
grandes disparidades entre  
países que participan en  
un proceso de integración

”

de Integración (ALADI), como en el Mercado Común Centroamericano y en el Grupo Andino se han diseñado y aplicado políticas dirigidas a atenuar disparidades económicas entre sus socios; sin embargo, las mismas no pudieron trascender el ámbito comercial y, algunas veces, financiero, por lo que no han conducido a modificaciones estructurales de las economías y subregiones rezagadas.

Por consiguiente, es un hecho reconocido que frente a los esquemas y fórmulas tradicionales de integración, de marcadas tendencias mercantilistas, deben ensayarse nuevas modalidades cuyo objetivo central sea la generación de lazos firmes y crecientes de interdependencia económica, mediante la realización, entre otros medios, de programas y proyectos concretos de interés común de dos o más países. Estamos convencidos de que uno de esos medios de generación y consolidación de interdependencias reales, es sin duda, la política de desarrollo regional y, dentro de ésta, la de integración fronteriza.

En ese sentido, es alentador observar el renovado interés de los gobiernos, organismos, empresarios e intelectuales por promover la integración fronteriza como un instrumento de estímulo al desarrollo y de afianzamiento de los objetivos generales de la integración, así como una posibilidad cierta de contribuir a una mayor articulación de las economías y las sociedades, propiciando un entorno cultural y humano favorable. Se trata, en definitiva, de reemplazar el divorcio y

“  
*Hay que reemplazar el divorcio y la soledad de la frontera por la cooperación que estimule el desarrollo y la integración*  
 ”

la soledad de la frontera por la cooperación que estimule el desarrollo y la integración.

Tradicionalmente, en nuestros países, aunque siempre abrumados por diferendos fronterizos heredados del pasado, en razón de facilitar las conexiones con los mercados mundiales para su comercio exterior, se estimuló una determinada localización de la producción y de las poblaciones que restó importancia económica y social a las regiones fronterizas, abandonándolas a su suerte a pesar de las inmensas potencialidades en recursos naturales y humanos que éstas representan.

De tal suerte que, en el mejor de los casos, la frontera fue concebida primordialmente como límite político o línea de demarcación de jurisdicciones nacionales, recordada únicamente por uno que otro litigio y soslayada, por lo general, a la hora de diseñar políticas de desarrollo, incluso las de integración.

Por ello, vale la pena reflexionar sobre algunos ejemplos históricos de políticas de desarrollo espacial ubicadas en fron-

teras que han tenido efectos importantes en la integración económica entre naciones.

## II. La experiencia europea

La política de desarrollo regional que hoy exhiben los países de la Unión Europea siempre formó parte indisoluble de los programas integracionistas europeos, puesto que los desequilibrios entre países y regiones eran al inicio tan grandes que hubieran hecho muy difícil, si no imposible, la concreción de los programas y proyectos de la Comunidad Económica Europea de aquel entonces.

No fue por pura casualidad que uno de los primeros estudios realizados por la Comunidad, en 1959, se destinó a trazar las grandes líneas de acción de una política comunitaria de desarrollo regional y fronterizo. El criterio básico de ese estudio era que la integración en las fronteras debía derivarse, como efectivamente ocurrió, de una política regional común.

Dicho estudio puso de manifiesto, sobre la base de una serie de indicadores, que las regiones menos desarrolladas eran las periféricas, con enormes disparidades de crecimiento económico del orden de 5 a 1 con respecto a las regiones de mayor ingreso per cápita y desarrollo industrial.

Por lo tanto, la preocupación por el desarrollo regional y fronterizo adquirió la primera prioridad y de inmediato fue convocado un grupo de expertos que realizó un trabajo de delimitación de las llamadas «zonas críticas», entendiendo por tales las zonas industriales en decadencia, las zonas de escasos recursos, bajo nivel cultural y precaria industrialización, y, por supuesto, las regiones fronterizas.

A finales de 1959, se adoptó un programa mínimo de aplicación inmediata para cubrir cuatro grupos de problemas concretos: regiones con una sola industria, polos de desarrollo, efectos «spread» (de propagación o comunicación de la prosperidad) y complementariedad de regiones fronterizas. Se examinaron fórmulas de estímulo al desarrollo de las regiones atrasadas o periféricas del Mercado Común, las cuales incluían políticas para que determinadas regiones atrasadas, especialmente las fronterizas, pudieran beneficiarse de su proximidad a otras muy industrializadas.

En el campo financiero, esta política contó con el apoyo del Banco Europeo de Inversiones, creado en el marco del Tratado

“  
*La integración europea  
tuvo a la integración  
fronteriza como base de  
despeque y consolidación*  
”

de Roma con la misión específica de contribuir al desarrollo equilibrado del Mercado Común, mediante el financiamiento de programas destinados a revalorizar regiones menos desarrolladas y proyectos de interés común para varios países miembros. Para aquel entonces, este Banco se inició con un capital de 1.000 millones de dólares destinados casi exclusivamente a tales fines.

En realidad, la experiencia europea confirma un hecho histórico: la integración europea pasó por la integración fronteriza y hasta podría decirse que la tuvo a ésta como base de despegue y consolidación.

Es evidente que la integración en las fronteras europeas, basada en políticas comunitarias pero también en emprendimientos binacionales, sirvió para motorizar profundas transformaciones económicas, sociales y culturales en las zonas atrasadas, aumentando de esa manera su capacidad económica y social de aprovechar los beneficios de la integración y aproximándolas progresivamente al nivel de las más desarrolladas. En la actualidad, después de casi cuarenta años de integración, las discrepancias en el nivel de desarrollo y de ingreso per cápita entre diferentes regiones -las centrales, las costeras y las fronterizas- son mucho menores aunque no por eso han dejado de ser motivo de preocupación.

En efecto, dichas disparidades no sólo no han desaparecido sino que han surgido otras como las que emergen de la incorporación de España y Portugal al Mercado Común, de la reunificación alemana y de la tendencia de las industrias a localizarse en el centro de Europa como consecuencia de la fuerte competencia a que están sometidas, propiciando el surgimiento de grandes concentraciones industriales y demográficas.

Por consiguiente, la reducción de las disparidades entre regiones y países sigue siendo una prioridad de la integración europea, razón por la cual a la política de desarrollo regional se le asignan cada vez más recursos y medios, y son muchas las agencias e instrumentos creados para promover el desarrollo regional.

Pero lo que interesa destacar es que, en todo caso, desde el punto de vista teórico y práctico, la experiencia europea demuestra que el éxito de un proceso de integración entre naciones supone el estímulo permanente de una serie de acciones comunitarias y binacionales de los gobiernos ante las situaciones de desequilibrio, que atenúen los efectos de las fuerzas del mercado cuando éstas empiecen a operar libres de obstáculos comerciales.

Lo primero que cabe destacar es que ninguno de los tratados que instituyeron los actuales esquemas de integración previeron normas o políticas —salvo algunas discretas pautas sobre integración física y tráfico fronterizo— que estuvieran destinadas a enfrentar el problema de las grandes desigualdades en el nivel de desarrollo y de ingreso per cápita entre las diferentes regiones de los países socios, las centrales y las periféricas, dentro de las cuales, las más atrasadas se localizan casi siempre en las fronteras.

Dichos tratados han enfocado el problema de la necesidad de atenuar las disparidades exclusivamente entre naciones y no entre regiones y, además, bajo una orientación comercialista: otorgar compensaciones arancelarias y mecanismos de protección a los países de menor desarrollo, vale decir, Bolivia y Ecuador en el Grupo Andino; Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay en la ALADI; Honduras y Nicaragua en Centroamérica. Mientras que la grave problemática de las regiones subnacionales retrasadas nunca ha sido considerada y, por lo tanto, no se han adoptado políticas ni mecanismos comunitarios de corrección.

El resultado ha sido, después de muchos esfuerzos durante casi cuatro décadas, que esos tratamientos diferenciados o especiales en favor de los países menores han tenido una precaria o ninguna repercusión en esas economías, perpetuándose e incluso agravándose las disparidades como fuentes de crisis recurrentes en los procesos de integración del pasado y que pudieran aflorar en los nuevos acuerdos que se han venido suscribiendo.

Por lo tanto, en ausencia de políticas de desarrollo regional fronterizo basadas en programas dirigidos, los esfuerzos de integración en frontera que se han adelantado en América Latina han surgido, por lo general, espontáneamente, y han respondido así siempre a requerimientos circunstanciales y no a políticas de desarrollo integral de las regiones involucradas, por lo que sus efectos en lo económico, social y cultural de las regiones de frontera han sido exigüos y no han estimulado el proceso general de integración.

Los instrumentos aplicados fueron destinados principalmente a facilitar el comercio intra-regional y el tráfico de personas y vehículos, mientras se omitían compromisos y medidas para

“  
*En ausencia de programas dirigidos, los esfuerzos de integración fronteriza en América Latina han surgido espontáneamente*  
”

constituir zonas fronterizas de desarrollo compartido. Al mismo tiempo, en el orden institucional, los regímenes adoptados no han sido adecuados para incluir todo el entorno de las regiones fronterizas, han adolecido de continuidad administrativa y de suficiente apoyo político. Por otro lado, se ha seguido el procedimiento de conducir los asuntos relacionados con la cooperación e integración en las fronteras a nivel de los gobiernos centrales, sin participación efectiva de los agentes económicos e intereses locales.

Sin embargo, en la actualidad podemos hablar de un cierto cambio de concepción que le asigna a la integración fronteriza objetivos de desarrollo y de integración regional.

Los más importantes avances en ese sentido se registran en el marco del Grupo Andino, del Tratado de la Cuenca del Plata y de ALADI.

El Grupo Andino ha venido considerando un programa que comprende un conjunto de políticas y acciones concretas relacionadas con las fronteras colombo-venezolana, colombo-ecuatoriana, ecuatoriano-peruana y boliviano-peruana, las cuales trascienden la esfera estrictamente comercial y de integración física para abarcar aspectos fundamentales del desarrollo de las regiones involucradas.

Por su parte, los países miembros del Tratado de la Cuenca del Plata decidieron también considerar de interés prioritario la cooperación fronteriza, adoptando resoluciones orientadas a impulsarla y promover entendimientos entre los agentes económicos.

Igualmente, entre Brasil y Argentina, y más tarde entre los socios de MERCOSUR, el estímulo a la integración de las regiones y de las comunidades fronterizas ha adquirido una atención cada vez mayor. Lo novedoso de los acuerdos logrados hasta ahora entre Brasil y Argentina es que abarcan varios estados del Brasil y varias provincias de Argentina, y su ejecución estará a cargo de un grupo permanente de autoridades centrales y locales que contarán con la colaboración de Comités de Frontera.

#### **IV. El papel del SELA**

---

El SELA, como organismo de cooperación regional, no sólo promueve y apoya estos entendimientos de carácter binacional sino que también ha contribuido con estudios sobre el importante papel que pueden jugar las fronteras en el desarrollo y la integración de nuestros países.

En ese sentido, hace algunos años el SELA participó en un

estudio realizado por el INTAL dirigido a levantar un inventario de los proyectos de integración fronteriza existentes en toda América Latina, con el objeto de estimar su potencial y determinar sus necesidades de asistencia técnica o financiera. Este estudio tuvo como punto de partida una labor de campo efectuada en casi todos los países centroamericanos y sudamericanos, la cual incluyó visitas a regiones de frontera.

El trabajo permitió identificar un conjunto de acciones que constituyen veintisiete iniciativas activas de integración fronteriza, las cuales cuentan con cierta estructura institucional y algunas están en la etapa de ejecución; representan unos ciento sesenta y cuatro proyectos de inversión y un gran número adicional de acciones complementarias. Cabe destacar que en esas iniciativas y programas participan dieciseis Estados Miembros del SELA, muestra suficientemente representativa de que la integración fronteriza realmente ocupa un lugar importante en la región como forma de vinculación económica.

En otras palabras, más del 75 por ciento de los Estados Miembros del SELA están involucrados en uno o varios programas o iniciativas de integración fronteriza formalizadas institucionalmente, razón por la cual se trata de un tema que debe recibir nuestra máxima atención.

Si se consideran por grandes áreas geográficas, su distribución sería la siguiente:

Centroamérica	6
Grupo Andino	5
Pacto Amazónico	5
Cuenca del Plata	8
Argentina-Chile	3

Asimismo, dentro de ese grupo se identificaron cuatro programas, que se definen como un conjunto de acciones y proyectos organizados en forma interrelacionada y contribuyendo a un objetivo general.

Estos programas son: el Plan Trifinio, entre Guatemala-Honduras y El Salvador; el desarrollo integral de la Cuenca del Río Putumayo, entre Colombia y Perú; la integración del área fronteriza boliviano-peruana y, la integración fronteriza de la Comisión de Cooperación para el Acuerdo de la Frontera Argentino-Uruguaya.

“  
 Más del 75% de los 27  
 países del SELA está  
 involucrado en uno o  
 varios programas de  
 integración fronteriza  
 ”

El estudio permitió, en ese momento, identificar la existencia de un importante conjunto de programas e iniciativas de integración fronteriza formalizadas institucionalmente y, además, un número también sustantivo de iniciativas todavía no claramente formuladas, con escaso grado de concreción técnica, institucional y política.

### a. Propuestas para el desarrollo binacional

Diversos son los aspectos que se pudieran derivar de esas experiencias para poder formular programas coherentes de apoyo y promoción a desarrollos binacionales en fronteras. Un breve resumen sería el siguiente:

1. En primer lugar, se requiere contar con una política de desarrollo regional en la cual se inserte la política fronteriza. Dicha política regional-fronteriza debe gozar de la misma jerarquía que tienen otras políticas. El inventario realizado demuestra, por el contrario, que la mayoría de nuestros países no cuentan con políticas espaciales-fronterizas coherentes y orgánicamente formuladas, que incluyan la integración fronteriza como un instrumento específico.

“  
*Las iniciativas deberán materializarse en programas integrales que abarquen la problemática regional-fronteriza en el tiempo y el espacio*  
 ”

2. En comparación con la integración bi o multilateral, la integración regional-fronteriza se expresa en procesos más controlables, sus costos y beneficios son más fáciles y rápidamente identificables. Además, esta forma de vinculación económica hace posible dar un tratamiento diferenciado a las regiones circundantes y a las zonas de frontera según los criterios y prioridades que seleccionen los países.

3. Otro rasgo importante de la integración regional-fronteriza es su aptitud para incorporar las dimensiones sociales y ambientales del desarrollo, debido a la menor complejidad y dimensión de los procesos que abarca. Son muchos los problemas sociales que pueden ser atendidos mediante programas regional-fronterizos, lo que representa una clara ventaja con respecto a los mecanismos tradicionales de la integración multilateral.

4. Es conveniente trabajar sobre la base de programas, dado que los programas abarcan un radio de acción más amplio y global, y siendo aptos para viabilizar políticas de alcance

regional en las áreas comprometidas. Los programas comprenden, por lo general, una estrategia explícita, sobre la cual se formulan y se desarrollan bajo una metodología previamente concebida. Por esa razón, es recomendable formular y materializar las iniciativas mediante programas integrales; es decir, que abarquen la complejidad de la problemática regional-fronteriza en el tiempo y espacio. De esa manera, podrán lograrse mayores niveles de eficacia y de eficiencia en las etapas de ejecución de los proyectos, y se facilitará la incorporación de los aspectos sociales y culturales de la frontera.

Por lo expuesto, es recomendable concebir desde sus primeras instancias las iniciativas como programas y, en lo posible, las instituciones promotoras de cada iniciativa con su respectiva base de apoyo político.

5. Es necesario definir claramente las políticas de desarrollo regional-fronterizo, como variables importante de las políticas macroeconómicas, dado que su ausencia o indefinición se convierte, por lo general, en una traba importante para la adopción de decisiones, en relación con los programas y proyectos específicos en las áreas de frontera. Esta ausencia de políticas explicaría el origen local como dominante en la generación de las iniciativas identificadas y responde, en realidad, al poco avance alcanzado en la descentralización administrativa mediante la reforma del Estado.

6. Una línea de acción recomendable es promover la transformación de las iniciativas locales en programas, para facilitar la toma de decisiones. Ahora bien, ante muchas iniciativas disponibles, habría que actuar selectivamente, atendiendo el siguiente orden de prelación:

a) Deben ser aquellas iniciativas que presenten mayor impacto sobre el desarrollo sustentable, la integración regional-fronteriza y la integración binacional.

b) Deben ser iniciativas que cuenten con mayor nivel de prioridad asignada por parte de las autoridades de nivel local, regional y nacional.

c) Deben ser iniciativas que cuenten con un organismo responsable, que puede promoverlas, movilizarlas y encausar apoyo y asistencia a las mismas.

d) Deben ser iniciativas que presenten una clara necesidad de asistencia técnica o financiera.

7. Es también recomendable establecer mecanismos institucionales que permitan la participación efectiva de los sectores

sociales de las regiones y localidades aledañas a la frontera. Como se ha visto, por lo general los grupos locales recibieron pocas oportunidades de hacerse presentes y la tendencia ha sido la de manejar los programas de integración binacionales a nivel de los gobiernos centrales, sin la participación real de los intereses locales.

En este sentido, es interesante estudiar la rica experiencia de los países del Cono Sur lograda a través de los denominados Comités de Frontera.

El Comité de Frontera es una figura institucional establecida para resolver los problemas fronterizos locales y desarrollar acciones en fronteras comunes, que tiene su origen en tratados, convenios o acuerdos binacionales que les otorgan un status legal nacional e internacional. Se constituyen con personalidades que representan a los sectores que actúan en el entorno fronterizo, como aduana, seguridad, prefectura, intelectuales, deportistas, etc. La delegación de cada país es presidida por el respectivo cónsul y en ellos pueden participar también representantes privados. Las decisiones se toman por consenso y resuelven asuntos típicamente fronterizos como movimiento de personas, tráfico de vehículos, comunicaciones, cooperación en servicios públicos, asuntos culturales y sociales de la frontera común, entre otros. Su funcionamiento es supervisado por las Cancillerías, a través de las Embajadas respectivas.

Es importante destacar que estos Comités son de carácter subsidiario, es decir que los asuntos que traten en un momento dado no deberán estar bajo consideración de otros organismos, agencias o entidades. Su ámbito de competencia son exclusivamente los temas restringidos a la zona fronteriza.

Por último, cabe resaltar que el SELA, por definición, apoya decididamente todos estos emprendimientos binacionales de integración, en el marco de sus programas de cooperación con el fortalecimiento de la integración latinoamericana y caribeña.

# Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes

El Reino de Bélgica, el Reino de Dinamarca, la República Federal de Alemania, la República Helénica, el Reino de España, la República Francesa, Irlanda, la República Italiana, el Gran Ducado de Luxemburgo, el Reino de los Países Bajos, la República de Austria, la República Portuguesa, la República de Finlandia, el Reino de Suecia y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

Partes del Tratado que instituye la Comunidad Europea y del Tratado que instituye la Unión Europea, en adelante designadas los Estados Miembros de la Comunidad Europea.

La Comunidad Europea, en adelante designada «la Comunidad», por una parte, y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay

Partes del Tratado de Asunción para la constitución de un Mercado Común del Sur y del Protocolo Adicional de Ouro Preto, en adelante designadas los Estados Partes del MERCOSUR, y

EL MERCADO COMUN DEL SUR, en adelante designado «el MERCOSUR»

CONSIDERANDO los profundos lazos históricos, culturales, políticos y económicos que les unen e inspirados en los valores comunes a sus pueblos;

CONSIDERANDO su plena adhesión a los propósitos y principios establecidos en la Carta de las Naciones Unidas, a los valores democráticos, al estado de derecho, al respeto y promoción de los derechos humanos;

CONSIDERANDO la importancia que ambas partes atribuyen a los principios y valores recogidos en la Declaración Final de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en Río de Janeiro en junio de 1992, así como la Declaración Final de la Cumbre Social celebrada en la ciudad de Copenhague en marzo de 1995;

TENIENDO EN CUENTA que ambas Partes consideran los procesos de integración regional como instrumentos de desarrollo económico y social que facilitan la inserción internacional de sus economías y, en definitiva, promuevan el acercamiento entre los pueblos y contribuyan a una mayor estabilidad internacional;

REAFIRMANDO su voluntad por mantener y reforzar las reglas de un comercio internacional libre de conformidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio, y subrayando, en particular, la importancia de un regionalismo abierto;

CONSIDERANDO que tanto la Comunidad como el Mercosur han desarrollado experiencias específicas en materia de integración regional de las que pueden beneficiarse mutuamente en el proceso de fortalecimiento de sus relaciones recíprocas, de acuerdo con sus propias necesidades;

TENIENDO EN CUENTA las relaciones de cooperación que se han desarrollado por acuerdos bilaterales entre los Estados de las respectivas regiones, así como por los acuerdos marco de cooperación que han suscrito bilateralmente los Estados Partes del Mercosur con la Comunidad Europea.

TENIENDO PRESENTE los resultados que ha producido el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional del 29 de mayo de 1992 entre el Consejo del Mercado Común del Sur y la Comisión de las Comunidades Europeas, y destacando la necesidad de continuar las acciones realizadas a su amparo;

CONSIDERANDO la voluntad política de ambas Partes para establecer, como objetivo final, una asociación interregional de carácter político y económico basada en una cooperación política reforzada, en una liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, teniendo en cuenta la sensibilidad de ciertos productos y conforme a las reglas de la Organización Mundial del Comercio, y, finalmente, la promoción de las inversiones y la profundización de la cooperación;

TENIENDO EN CUENTA los términos de la Declaración Solemne Conjunta, en la cual ambas Partes se proponen concertar un Acuerdo Marco Interregional que cubra la cooperación económica y comercial, así como la preparación de la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales entre ambas regiones, como etapa preparatoria para la negociación de un Acuerdo de Asociación Interregional entre ellas.

HAN DECIDIDO concluir el presente Acuerdo y han designado a este efecto como plenipotenciarios: el Reino de Bélgica; el Reino de Dinamarca; la República Federal de Alemania; la

República Helénica; el Reino de España; la República Francesa; Irlanda; la República Italiana; el Gran Ducado de Luxemburgo; el Reino de los Países Bajos; la República de Austria; la República Portuguesa; la República de Finlandia; el Reino de Suecia; el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte; la Comunidad Europea; la República Argentina; la República Federativa del Brasil; la República del Paraguay y el Mercado Común del Sur;

Quiénes, después de haber intercambiado sus plenos poderes reconocidos en buena y debida forma han convenido en las disposiciones siguientes:

## **TITULO I**

### **OBJETIVOS, PRINCIPIOS Y AMBITO DE APLICACION**

#### **Artículo 1**

##### **Fundamento de la cooperación**

El respeto de los principios democráticos y de los derechos humanos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las Partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo.

#### **Artículo 2**

##### **Objetivos y ámbito de aplicación**

1. El presente Acuerdo tiene por objeto el fortalecimiento de las relaciones existentes entre las Partes y la preparación de las condiciones para la creación de una Asociación Interregional.

2. Para el cumplimiento de dicho objeto este Acuerdo abarca los ámbitos comercial, económico y de cooperación para la integración, así como otros campos de interés mutuo, con la finalidad de intensificar las relaciones entre las Partes y sus respectivas instituciones.

#### **Artículo 3**

##### **Diálogo político**

1. Las Partes instituyen un diálogo político con carácter regular que acompaña y consolida el acercamiento entre la Unión Europea y el Mercosur. Dicho diálogo se desarrolla conforme a los términos establecidos en la Declaración conjunta que se anexa al acuerdo.

2. Por lo que se refiere al diálogo ministerial previsto en la Declaración conjunta, éste se llevará a cabo en el seno del

## **TITULO II AMBITO COMERCIAL**

### **Artículo 4 Objetivos**

Las Partes se comprometen a intensificar sus relaciones con el fin de fomentar el incremento y la diversificación de sus intercambios comerciales, preparar la ulterior liberalización progresiva y recíproca de los mismos y promover la creación de condiciones que favorezcan el establecimiento de la Asociación Interregional, teniendo en cuenta la sensibilidad respecto de ciertos productos, de conformidad con la OMC.

### **Artículo 5 Diálogo económico y comercial**

1. Las Partes determinarán de común acuerdo los ámbitos de cooperación comercial sin excluir ningún sector.

2. A tales efectos, las Partes se comprometen a mantener un diálogo económico y comercial con carácter periódico de acuerdo con el marco institucional previsto en el Título VIII del presente Acuerdo.

3. En particular, esta cooperación abarcará principalmente los siguientes ámbitos:

- a) el acceso al mercado, la liberalización comercial (barreras arancelarias y barreras no arancelarias), y disciplinas comerciales, tales como, prácticas restrictivas de la competencia, normas de origen, salvaguardias, regímenes aduaneros especiales, entre otras;
- b) relaciones comerciales de las partes frente a terceros países;
- c) compatibilidad de la liberalización comercial con las normas GAT/OMC;
- d) identificación de productos sensibles y productos prioritarios para las Partes;
- e) cooperación e intercambio de información en materia de servicios, en el marco de sus competencias respectivas;

**Artículo 6****Cooperación en materia de normas agroalimentarias e industriales y reconocimiento de la conformidad**

1. Las Partes acuerdan cooperar para promover su acercamiento en materia de política de calidad en lo que se refiere a productos agroalimentarios e industriales y reconocimiento de la conformidad, en compatibilidad con los criterios internacionales.

2. Las Partes, en el marco de sus competencias, estudiarán la posibilidad de iniciar negociaciones de acuerdos de reconocimiento mutuo.

3. La cooperación se concreta, principalmente, mediante la promoción de todo tipo de actuación que contribuya a elevar los niveles de calidad de productos y empresas de las Partes.

**Artículo 7****Cooperación en materia aduanera**

1. Las Partes promoverán la cooperación aduanera con vistas a mejorar y consolidar el marco jurídico de sus relaciones comerciales.

La cooperación aduanera podrá dirigirse igualmente a fortalecer las estructuras aduaneras de las Partes y mejorar su funcionamiento en el marco de la cooperación interinstitucional.

2. La cooperación aduanera podrá concretarse, entre otros, en:

- a) intercambios de información;
- b) desarrollo de nuevas técnicas en el ámbito de la formación y coordinación de acciones de organizaciones internacionales competentes en la materia;
- c) intercambios de funcionarios y altos cargos de las administraciones aduaneras y fiscales;
- d) simplificación de procedimientos aduaneros;
- e) asistencia técnica.

3. Las Partes manifiestan su interés en proceder en el futuro, en el marco institucional previsto en el presente acuerdo, a la conclusión de un Protocolo de Cooperación Aduanera.

**Artículo 8****Cooperación en materia de estadísticas**

Las Partes acuerdan promover un acercamiento metodológico en el ámbito estadístico con vistas a utilizar, sobre bases mutuamente reconocidas, los datos estadísticos relativos a

los intercambios de bienes y servicios y, de manera general, todos aquellos ámbitos susceptibles de ser objeto de tratamiento estadístico.

### **Artículo 9**

#### **Cooperación en materia de propiedad intelectual**

1. Las Partes acuerdan cooperar en materia de propiedad intelectual con el fin de fomentar las inversiones, la transferencia de tecnologías, los intercambios comerciales y todo tipo de actividades económicas conexas, así como prevenir distorsiones.

2. Las Partes en el marco de sus leyes, reglamentos y políticas respectivas y de conformidad con los compromisos asumidos en el Acuerdo TRIPS, asegurarán la adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual y si ello fuera necesario, acordarán su reforzamiento.

3. A los fines del párrafo anterior la propiedad intelectual abarcará entre otros, los derechos de autor y derechos conexos, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y denominaciones de origen, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de topografía de los circuitos integrados.

### **TITULO III**

#### **COOPERACION ECONOMICA**

### **Artículo 10**

#### **Objetivos y principios**

1. Las Partes, teniendo en cuenta su interés mutuo y sus objetivos económicos a medio y largo plazo, promoverán la cooperación económica de manera que contribuya a expandir sus economías, fortalecer su competitividad internacional, fomentar el desarrollo tecnológico y científico, mejorar sus respectivos niveles de vida, favorecer condiciones de creación y calidad de empleo y, en definitiva, facilite la diversificación y el estrechamiento de sus vínculos económicos.

2. Las Partes promoverán el tratamiento regional de toda acción de cooperación que, tanto por su ámbito de aplicación, como por el resultado de la economía de escala, permita, a juicio de ambas Partes, una utilización más racional y eficaz de los medios puestos a disposición, así como una optimización de los resultados esperados.

3. La cooperación económica entre las Partes se llevará a cabo sobre la base más amplia posible, sin excluir a priori ningún

sector, teniendo en cuenta sus prioridades respectivas, su interés común y sus competencias propias.

4. Teniendo en cuenta todo lo que precede, las Partes cooperarán en todos aquellos ámbitos que promueven la creación de vínculos y redes económicas y sociales entre ellas y, redunden en un estrechamiento de sus economías respectivas, así como en todos aquellos ámbitos en los que se opere una transferencia de conocimientos específicos en materia de integración regional.

5. En el marco de esta cooperación, las Partes promoverán el intercambio informativo relativo a sus respectivos indicadores macroeconómicos.

6. La conservación del medio ambiente y de los equilibrios ecológicos será tomada en cuenta por las Partes en las acciones de cooperación que emprendan.

7. El desarrollo social, y en particular la promoción de los derechos sociales fundamentales, inspira las acciones y medidas promovidas por las Partes en este ámbito.

### **Artículo 11**

#### **Cooperación empresarial**

1. Las Partes promoverán la cooperación empresarial con el propósito de crear un marco favorable de desarrollo económico que tenga en cuenta sus intereses mutuos.

2. Esta cooperación se dirigirá, en particular a:

a) incrementar los flujos de intercambios comerciales, inversiones, proyectos de cooperación industrial y transferencia de tecnología;

b) apoyar la modernización y la diversificación industrial;

c) identificar y eliminar obstáculos a la cooperación industrial entre las Partes mediante medidas que fomenten el respeto de las leyes de la competencia y promuevan su adecuación a las necesidades del mercado, teniendo en cuenta la participación y la concertación entre los operadores;

d) dinamizar la cooperación entre agentes económicos de ambas Partes, especialmente las pequeñas y medianas empresas;

e) favorecer la innovación industrial a través del desarrollo de un enfoque integrado y descentralizado de la cooperación entre los operadores de las dos regiones;

f) mantener la coherencia del conjunto de las acciones que puedan ejercer influencia positiva en la cooperación entre las empresas de las dos regiones;

3. La cooperación se desarrollará esencialmente a través de las siguientes acciones:

a) intensificación de contactos organizados entre operadores y redes de las dos Partes a través de conferencias, seminarios técnicos, misiones de prospección, participación en ferias generales y sectoriales y, encuentros empresariales;

b) iniciativas adecuadas de apoyo a la cooperación entre pequeñas y medianas empresas tales como la promoción de empresas conjuntas, el establecimiento de redes de información, el fomento de oficinas comerciales, la transferencia de experiencias de conocimientos especializados, la subcontratación, investigación aplicada, licencias y franquicias, entre otros;

c) promoción de iniciativas de fortalecimiento de la cooperación entre operadores económicos del Mercosur y asociaciones europeas con vistas a establecer diálogos entre redes;

d) acciones de formación, promoción de redes y apoyo a la investigación.

### **Artículo 12**

#### **Fomento de inversiones**

1. Las Partes, en el marco de sus competencias, promoverán un entorno atractivo y estable para favorecer el incremento de inversiones mutuamente ventajosas.

2. Esta cooperación se llevará a cabo a través, entre otras, de las siguientes acciones:

a) instrumentar el intercambio sistemático de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión;

b) apoyar el desarrollo de un entorno jurídico que favorezca la inversión entre las Partes en particular a través de la celebración, en su caso, por parte de los Estados miembros de la Comunidad y los Estados Partes del Mercosur interesados, de acuerdos bilaterales y protección de inversiones y de acuerdos bilaterales destinados a evitar la doble imposición;

c) promover de emprendimientos conjuntos, en particular entre pequeñas y medianas empresas.

### **Artículo 13**

#### **Cooperación energética**

1. La cooperación entre las Partes estará orientada a fomentar el acercamiento de sus economías en los sectores energéticos, teniendo en cuenta su utilización racional y respetuosa con el medio ambiente.

2. La cooperación energética se realizará, principalmente, a través de las siguientes acciones:

- a) intercambios de información en todas las formas apropiadas, particularmente mediante la organización de encuentros conjuntos;
- b) transferencia de tecnología;
- c) fomento de la participación de agentes económicos de ambas partes en proyectos conjuntos de desarrollo tecnológico o de infraestructura;
- d) programas de capacitación técnica;
- e) diálogo, en el marco de sus competencias, sobre políticas energéticas.

3. Las Partes, llegado el caso, podrán concluir acuerdos específicos de interés común.

#### **Artículo 14**

##### **Cooperación en materia de transporte**

1. La cooperación en materia de transporte entre las Partes se dirige a apoyar la reestructuración y la modernización de los sistemas de transporte y a buscar soluciones mutuamente satisfactorias para la circulación de personas y mercancías, en todos los modos de transporte.

2. La cooperación se llevará a cabo, prioritariamente, a través de:

- a) intercambios de información sobre las respectivas políticas de transporte, así como otros temas de interés recíproco;
- b) programas de capacitación destinados a los agentes que operan en los sistemas de transporte.

3. En el marco del diálogo económico y comercial referido en el artículo 5, y en la perspectiva de la Asociación Interregional, ambas Partes prestarán atención a todos aquellos aspectos relativos a los servicios internacionales de transporte, de manera que no se constituyan en un obstáculo a la expansión recíproca del comercio.

#### **Artículo 15**

##### **Cooperación en materia de ciencia y tecnología**

1. Las Partes convienen cooperar en materia de ciencia y tecnología con el objetivo de promover una relación duradera de trabajo entre sus comunidades científicas, y de intercambiar información y experiencias regionales en el ámbito de las ciencias y las tecnologías.

2. La cooperación científica y tecnológica entre las Partes se desarrollará, principalmente, mediante:

a) proyectos conjuntos de investigación en los ámbitos de interés común;

b) intercambios de científicos para fomentar la investigación conjunta, la preparación de proyectos y para la formación de alto nivel;

c) reuniones científicas conjuntas para el intercambio de información, para promover las interacciones y para facilitar la identificación de los ámbitos de investigación comunes;

d) divulgación de los resultados y desarrollo de los vínculos entre los sectores público y privado.

3. Esta cooperación implica a los centros de enseñanza superior de ambas Partes, los centros de investigación y los sectores productivos, especialmente las pequeñas y medianas empresas.

4. Las Partes determinarán de común acuerdo el alcance, la naturaleza y las prioridades de esta cooperación, mediante un programa plurianual adaptable a las circunstancias.

### **Artículo 16**

#### **Cooperación en materia de telecomunicaciones y tecnologías de la información**

1. Las Partes acuerdan establecer una cooperación común en materia de telecomunicaciones y tecnologías de la información con vistas a promover su desarrollo económico y social, impulsar la sociedad de la información y, facilitar el camino hacia la modernización de la sociedad.

2. Las acciones de cooperación en este ámbito se orientan especialmente a:

a) facilitar el establecimiento de un diálogo sobre los distintos aspectos que caracterizan a la sociedad de la información y promover intercambios de información sobre normalización, pruebas de conformidad y certificación en materia de tecnologías de la información y de las telecomunicaciones;

b) difundir las nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones, especialmente en los ámbitos de las redes digitales de servicios integrados, de la transmisión de datos y de la creación de nuevos servicios de comunicación y de tecnologías de la información;

c) impulsar la puesta en marcha de proyectos conjuntos de investigación, de desarrollo tecnológico e industrial, en materia de nuevas tecnologías de las comunicaciones, de telemática y de la sociedad de la información.

## **Artículo 17**

### **Cooperación en materia de protección del medio ambiente**

1. Las Partes, con arreglo al objetivo de desarrollo sustentable, promoverán que la protección del medio ambiente y la utilización racional de los recursos naturales sean tenidas en cuenta en los distintos ámbitos de la cooperación interregional.

2. Las Partes convienen prestar especial atención a las medidas que se refieren a la dimensión mundial de los problemas medioambientales.

3. Esta cooperación podrá incluir, de manera particular, las siguientes acciones:

- a) intercambio de información y de experiencias, incluyendo las reglamentaciones y normas;
- b) capacitación y educación medioambiental;
- c) asistencia técnica, ejecución de proyectos conjuntos de investigación y, cuando proceda, asistencia institucional.

## **TITULO IV**

### **FORTALECIMIENTO DE LA INTEGRACION**

#### **Artículo 18**

##### **Objetivos y ámbitos de aplicación**

1. La cooperación entre las Partes estará orientada a apoyar los objetivos del proceso de integración del Mercosur y abarcará todos los ámbitos del presente Acuerdo.

2. A tales efectos, las actividades de cooperación serán consideradas conforme a los requerimientos específicos del Mercosur.

3. La cooperación deberá adoptar todas las formas que se consideren convenientes y, particularmente, las siguientes:

- a) sistemas de intercambio de información en todas las formas adecuadas, inclusive a través del establecimiento de bases informáticas;
- b) capacitación y apoyo institucional;
- c) estudios y ejecución de proyectos conjuntos;
- d) asistencia técnica.

4. Las Partes cooperarán para asegurar la máxima eficiencia en la utilización de los recursos en materia de recopilación, análisis, publicación y difusión de la información, sin perjuicio de las disposiciones que en su caso se revelen necesarias para salvaguardar el carácter reservado de algunas de estas informaciones. Asimismo, acuerdan respetar la protección de los datos

personales en todos aquellos ámbitos en los que se prevea intercambios de información a través de redes informáticas.

## **TITULO V COOPERACION INTERINSTITUCIONAL**

### **Artículo 19 Objetivos y ámbito**

1. Las Partes promoverán una cooperación más estrecha entre sus respectivas instituciones, particularmente impulsando la celebración de contactos regulares entre ellas.

2. Esta cooperación se desarrollará sobre la base más amplia posible y en especial a través de:

- a) cualquier medio que favorezca intercambios regulares de información, inclusive mediante el desarrollo conjunto de redes informáticas de comunicación;
- b) transferencias de experiencias;
- c) asesoramiento e información.

## **TITULO VI OTROS AMBITOS DE COOPERACION**

### **Artículo 20 Cooperación en materia de formación y educación**

1. Las Partes promoverán, en el marco de sus competencias respectivas, la definición de los medios necesarios para mejorar la educación y la enseñanza en materia de integración regional, tanto en el ámbito de la juventud y la formación profesional, como en los ámbitos de la cooperación interuniversitaria e interempresarial.

2. Las Partes otorgan atención particular a aquellas acciones que favorezcan la creación de vínculos entre sus respectivas entidades especializadas y que faciliten la utilización de recursos técnicos y de intercambio de experiencias.

3. Las Partes promoverán la conclusión de acuerdos entre centros de formación así como la celebración de encuentros entre organismos responsables de enseñanza y de formación en materia de integración regional.

### **Artículo 21 Cooperación en materia de comunicación, información y cultura**

1. Las Partes, en el marco de sus competencias respectivas,

con el fin de favorecer el conocimiento de sus realidades políticas, económicas y sociales, acuerdan fortalecer sus vínculos culturales y fomentar y divulgar la naturaleza, los objetivos y el alcance de sus respectivos procesos de integración con el fin de facilitar su comprensión por parte de la sociedad.

Igualmente las Partes convienen intensificar sus intercambios de información sobre cuestiones de interés mutuo.

2. Mediante esta cooperación se procurará la promoción de encuentros entre los medios de comunicación e información de ambas Partes, incluso a través de acciones de asistencia técnica.

Esta cooperación podrá abarcar la celebración de actividades culturales cuando su naturaleza regional lo justifique.

### **Artículo 22**

#### **Cooperación en materia de lucha contra el narcotráfico**

1. Las Partes promoverán, de conformidad con sus competencias respectivas, la coordinación y la intensificación de sus esfuerzos en la lucha contra el narcotráfico y sus múltiples consecuencias, incluyendo la financiera.

2. Esta cooperación promoverá consultas y una mayor coordinación entre las Partes, a nivel regional y, en su caso, entre las instituciones regionales competentes.

### **Artículo 23**

#### **Cláusula evolutiva**

1. Las Partes podrán ampliar el presente acuerdo mediante consentimiento mutuo con el objeto de aumentar los niveles de cooperación y de completarlos, de conformidad con sus legislaciones respectivas, a través de la conclusión de acuerdos relativos a sectores o actividades específicos.

2. Por lo que respecta a la aplicación del presente Acuerdo, cada una de las Partes podrá formular propuestas encaminadas a ampliar el ámbito de la cooperación mutua teniendo en cuenta la experiencia adquirida durante su ejecución.

## **TITULO VII**

### **MEDIOS PARA LA COOPERACION**

#### **Artículo 24**

1. Con vistas a facilitar el logro de los objetivos de cooperación previstos en el presente Acuerdo, las Partes se comprometen a

facilitar los medios adecuados para su realización, incluidos medios financieros, en el marco de sus responsabilidades y mecanismos propios.

2. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, las Partes alientan al Banco Europeo de Inversiones a intensificar su acción en el Mercosur, de acuerdo con sus procedimientos y criterios de financiación.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no afectarán a las cooperaciones bilaterales originadas por los acuerdos de cooperación existentes.

## **TITULO VIII MARCO INSTITUCIONAL**

### **Artículo 25**

1. Se instituye un Consejo de Cooperación que supervisará la puesta en marcha del presente Acuerdo, el Consejo de Cooperación se reunirá a nivel ministerial con carácter periódico y cada vez que las circunstancias así lo exijan.

2. El Consejo de Cooperación examinará los problemas importantes que se planteen en el marco del Acuerdo, así como todas las demás cuestiones bilaterales o internacionales de interés común con vistas a cumplir los objetivos del presente Acuerdo.

3. El Consejo de Cooperación podrá igualmente formular las propuestas apropiadas de común acuerdo entre las dos Partes. En el ejercicio de estas tareas el Consejo se encargará particularmente de proponer recomendaciones que contribuyan a la realización del objetivo ulterior de la Asociación Interregional.

### **Artículo 26**

1. El Consejo de Cooperación estará integrado, por una parte, por miembros del Consejo de la Unión Europea y por miembros de la Comisión Europea y, por la otra parte, por miembros del Consejo del Mercado Común y por miembros del Grupo Mercado Común.

2. El Consejo de Cooperación adoptará su reglamento interno.

3. La Presidencia del Consejo de Cooperación será ejercida alternativamente por un representante de la Comunidad y un representante del Mercosur.

### **Artículo 27**

1. El Consejo de Cooperación estará asistido en el cumpli-

miento de sus tareas por una Comisión Mixta de Cooperación compuesta por representantes de la Comunidad por una parte, y por representantes del Mercosur por la otra.

2. Con carácter general, la Comisión Mixta se reunirá alternadamente en Bruselas y en uno de los Estados Partes del Mercosur, una vez por año, en fecha y con orden del día fijados de común acuerdo. Podrán convocarse reuniones extraordinarias mediante consenso entre las Partes. La Presidencia de la Comisión Mixta será ejercida, alternadamente, por un representante de cada Parte.

3. El Consejo de Cooperación determinará en su reglamento interno las modalidades de funcionamiento de la Comisión Mixta.

4. El Consejo de Cooperación podrá delegar todas o parte de sus competencias en la Comisión Mixta que asegurará la continuidad entre las reuniones del Consejo de Cooperación.

5. La Comisión Mixta asistirá al Consejo de Cooperación en el desarrollo de sus funciones. En el ejercicio de estas tareas la Comisión Mixta se encargará particularmente de:

a) impulsar las relaciones comerciales de acuerdo con los objetivos que persigue el presente Acuerdo con arreglo a las disposiciones previstas en su Título II;

b) intercambiar opiniones sobre toda cuestión de interés común relativa a la liberalización comercial y a la cooperación, incluidos los programas futuros de cooperación y los medios disponibles para su realización;

c) elevar propuestas al Consejo de Cooperación con vistas a impulsar la preparación de la liberalización comercial y la intensificación de la cooperación, teniendo en cuenta igualmente la necesaria coordinación de las acciones previstas,

y

d) en general, elevar propuestas al Consejo de Cooperación que contribuyan a la realización del objetivo final de la Asociación Interregional UE-Mercosur.

### **Artículo 28**

El Consejo de Cooperación podrá decidir acerca de la constitución de cualquier otro órgano para asistirle en el cumplimiento de sus tareas y determinará la composición, los objetivos y el funcionamiento de tales órganos.

### **Artículo 29**

1. Las Partes, de acuerdo con las disposiciones previstas en

el artículo 5 del presente Acuerdo, instituyen una Subcomisión Comercial que asegure el cumplimiento de los objetivos comerciales previstos en el presente Acuerdo y prepare los trabajos para la ulterior liberalización de los intercambios.

2. La Subcomisión Comercial estará compuesta por representantes de la Comunidad por una parte, y por representantes de Mercosur, por la otra parte.

La Subcomisión Mixta Comercial podrá solicitar todos los estudios y análisis técnicos que considere necesarios.

3. La Subcomisión Mixta Comercial presentará una vez por año, a la Comisión Mixta de Cooperación prevista en el artículo 27 del presente Acuerdo, informes sobre el desarrollo de sus trabajos, así como propuestas con vistas a la ulterior liberalización de los intercambios comerciales.

4. La Subcomisión Mixta Comercial someterá su reglamento de funcionamiento interno a la Comisión Mixta para su aprobación.

### **Artículo 30** **Cláusula de Consulta**

En el marco de sus competencias las Partes se comprometen a celebrar consultas sobre cualquiera de las materias previstas en el presente Acuerdo.

El procedimiento para las consultas a las que se refiere el párrafo anterior se establecerá en el Reglamento de funcionamiento de la Comisión Mixta.

## **TITULO IX** **DISPOSICIONES FINALES**

### **Artículo 31** **Otros Acuerdos**

Sin perjuicio de las disposiciones establecidas en los Tratados constitutivos de la Comunidad Europea y del MERCOSUR el presente Acuerdo, al igual que cualquier medida emprendida con arreglo al mismo, no afecta la facultad de los Estados Miembros de la Comunidad Europea, ni de los Estados Partes del MERCOSUR, de emprender en el marco de sus competencias respectivas acciones bilaterales y concluir en su caso nuevos Acuerdos.

### **Artículo 32** **Definición de las Partes**

A efectos del presente Acuerdo, el término «las Partes»

designa, por una parte a la Comunidad, o sus Estados Miembros o, a la Comunidad y sus Estados Miembros conforme a sus competencias respectivas tal como se deriva del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, por otra, al MERCOSUR o sus Estados Partes, conforme al Tratado constitutivo del Mercado Común del Sur.

### **Artículo 33**

#### **Aplicación territorial**

El presente Acuerdo se aplicará, por una parte, a los territorios en los que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, en las condiciones previstas por dicho Tratado, y a los territorios en los que sea aplicable el Tratado constitutivo del Mercado Común del Sur y en las condiciones previstas por dicho Tratado y protocolos adicionales, por la otra parte.

### **Artículo 34**

#### **Duración y entrada en vigor**

1. El presente Acuerdo tendrá duración indefinida.
2. Las Partes, de conformidad con sus procedimientos respectivos, y en función de los trabajos y propuestas elaboradas en el marco institucional del presente Acuerdo, determinarán la oportunidad, el momento y las condiciones para iniciar las negociaciones conducentes a la conformación de la Asociación Interregional.
3. El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en que las Partes se notifiquen la conclusión de los procedimientos necesarios a tal efecto.
4. Dichas notificaciones serán dirigidas al Consejo de la Unión Europea y al Grupo Mercado Común del Mercosur.
5. Por parte de la Comunidad, el Secretario General del Consejo será el depositario del presente Acuerdo, por parte del Mercosur, el depositario será el gobierno de la República del Paraguay.

### **Artículo 35**

#### **Cumplimiento de las obligaciones**

1. Las Partes adoptarán toda medida general o particular necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo y velarán por el cumplimiento de los objetivos previstos en el mismo.
- Si una de las Partes considera que la otra Parte no ha

satisfecho una de las obligaciones que le impone el presente Acuerdo, podrá adoptar las medidas apropiadas. Con anterioridad, salvo en caso de urgencia especial, deberá proporcionar a la Comisión Mixta todos los elementos de información útiles que sean necesarios para un examen profundo de la situación, con vistas a buscar una solución aceptable para las Partes.

La elección deberá realizarse prioritariamente sobre las medidas que menos perturben el funcionamiento del presente Acuerdo. Estas medidas serán notificadas inmediatamente a la Comisión Mixta siendo objeto de consulta en su seno, a solicitud de la otra Parte.

2. Las Partes acuerdan, que por los términos «casos de urgencia especial» contemplados en el párrafo 1 de este artículo, se entiende un caso de ruptura material del Acuerdo por una de las dos Partes. La ruptura material del Acuerdo consiste en:

a) una repudiación del Acuerdo no sancionada por las reglas generales del Derecho internacional;

o bien

b) una violación de los elementos esenciales del Acuerdo referidos en el artículo primero.

3. Las Partes acuerdan que las «medidas apropiadas» mencionadas en este artículo constituyen medidas tomadas de conformidad con el Derecho Internacional. Si una de las Partes adoptara una medida en caso de urgencia especial en aplicación de este artículo la otra Parte podrá solicitar la convocatoria urgente, a los efectos de mantener una reunión entre ambas Partes en un plazo de quince días.

### **Artículo 36** **Textos auténticos**

El presente Acuerdo está redactado en doble ejemplar en lenguas alemana, danesa, española, francesa, finlandesa, griega, holandesa, inglesa, italiana, portuguesa y sueca, siendo todos estos textos igualmente auténticos.

#### **Declaración conjunta en el momento de la rúbrica**

En la espera del cumplimiento de los procedimientos necesarios para la entrada en vigor del Acuerdo, las Partes se declaran dispuestas a convenir antes de la firma del Acuerdo las modalidades que garanticen la aplicación anticipada del mismo, en lo que respecta en particular a las disposiciones de competencias comunitarias sobre la cooperación comercial previstas en el Título II del Acuerdo, así como en lo que respecta al marco

Las Partes subrayan su intención de mantener la cooperación prevista en el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional de 29 de mayo de 1992 entre el Consejo del Mercado Común del Sur y la Comisión de las Comunidades Europeas, hasta el cumplimiento de los procedimientos de ratificación respectivos.

### **Declaración relativa a la personalidad jurídica del MERCOSUR a hacer en el momento de la rúbrica**

El presente Acuerdo hoy rubricado podrá ser firmado cuando entre en vigor el Protocolo de Ouro Preto por el que se dota a MERCOSUR de personalidad jurídica internacional.

### **Declaración de la Comisión**

La Comisión indica que si del resultado de las discusiones en el seno de las instancias comunitarias competentes, se llegara a la conclusión de que se trata de un Acuerdo de naturaleza comunitaria, se procedería, a la revisión del texto para adaptarlo en consecuencia, en particular los artículos:

1. Artículo 3: Diálogo político.
2. Artículo 25: Consejo de Cooperación, así como otras modificaciones de carácter redaccional estrictamente necesarias.

### **Declaración de MERCOSUR**

El MERCOSUR manifiesta que una vez definida la naturaleza jurídica del Acuerdo Marco Interregional, que se rubrica en el día de la fecha, propondrá a la otra parte, si fuere necesario, los ajustes jurídicos correspondientes.

15 de diciembre de 1995, Madrid.

**Unión Europea-América Latina: hacia una asociación más profunda**

«Asociación» y «fortalecimiento de vínculos» son los términos claves en el documento de la Comisión Europea (CE) que define la estrategia hacia América Latina para el período 1996-2000. El boletín analiza la evolución de la relación birregional, iniciada a principios de los 80, y su ampliación en cuanto a la calidad y cantidad de instrumentos de cooperación y en lo que respecta al diálogo político y económico.

**European Union-Latin America: towards a more extensive association**

«Association» and «strengthening of ties» are the key terms in the European Commission (EC) document which defines the strategy towards Latin America for the 1996-2000 period. The bulletin analyzes the evolution of the biregional relationship, begun in the early 80s, and its extension as regards the quality and quantity of cooperation instruments and the political and economic dialogue.

**Union européenne- Amérique latine: vers une association plus étroite**

«Association» et «raffermissement des liens» sont des termes clé du document de la Commission européenne (CE) qui définit sa stratégie vis-à-vis de l'Amérique latine pour la période 1996-2000. Le bulletin analyse l'évolution des relations birégionales entamées aux début des années 80 et leur extension tant au regard de la qualité et de la quantité des instruments de coopération que du dialogue politique et économique.

**União Européia-América Latina: rumo à uma associação mais profunda**

«Associação» e «fortalecimento de vínculos» são os termos chaves no documento da Comissão Européia (CE) que define a estratégia para a América Latina durante o período 1996-2000. O boletim analisa a evolução da relação bi-regional, iniciada a princípios dos anos 80 e sua ampliação concernente à qualidade e quantidade de instrumentos de cooperação no referente ao diálogo político e econômico.

# Unión Europea-América Latina: hacia una asociación más profunda

❖ **Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano**

## I. Las consideraciones de la Unión Europea

La Comunicación de la CE, recientemente aprobada por el Consejo y el Parlamento Europeo, sobre la "Actualidad y Perspectivas del Fortalecimiento de la Asociación, 1996-2000" fija pautas y objetivos de mediano plazo para fortalecer la asociación birregional:

- La UE apoyará a América Latina en sus esfuerzos por consolidar el estado de derecho, completar las reformas económicas, y atender la deuda social, es decir, los grandes desafíos del presente latinoamericano.
- Tanto los temas cubiertos por la cooperación de la UE (desde derechos humanos hasta pesca), como los interlocutores de la cooperación (gobiernos, empresarios, ONG), seguirán diversificándose en función de las necesidades de la región.
- «América Latina es una y múltiple, y exige, por tanto, enfoques diferenciados por parte de la UE»: dentro de la unidad regional, el apoyo de la UE debe adaptarse a la diversidad de los países y subregiones.
- La región es una «zona económica emergente», con gran potencial en términos de comercio e inversiones (la UE es el segundo socio comercial de América Latina, con la cual tiene superavit desde 1993, y la inversión directa de la UE representa aproximadamente el 50% de total de la inversión extranjera en la región).
- El crecimiento de la ayuda oficial al desarrollo de la UE (464 millones de Ecus en 1994) representa casi el 70% del total de la ayuda recibida por la región.
- La UE ha adelantado acciones importantes recientemente, como el fortalecimiento de las relaciones con MERCOSUR, Chile y México, y la renovación de los Acuerdos de 3a. generación con los demás países.
- La cooperación de la UE debe ser compatible con los programas de estabilización y reforma estructural que apoyan las instituciones financieras internacionales en la región.

## **II. La estrategia propuesta por la Comisión Europea**

En el contexto antes señalado, la relación birregional debe responder a 3 objetivos específicos:

- Ajustar la eficacia de la cooperación comunitaria a los distintos niveles de desarrollo existentes en la región
- Consolidar el diálogo interregional desarrollando un enfoque regional (con eje en el Grupo de Río) y otro específico, en función de la diversidad de las situaciones dentro de la región
- En esta perspectiva, facilitar la integración progresiva de América Latina, recurriendo tanto a acciones subregionales (MERCOSUR, Comunidad Andina, Centroamérica) como bilaterales (Chile, México, Cuba).

De este enfoque se desprende que la estrategia de la UE está encaminada a:

- dar un salto cualitativo en la relación con América Latina;
- reconocer desde un principio las asimetrías de la relación birregional.

Para llevar a cabo las acciones de cooperación técnica, financiera y económica correspondientes, la Comisión Europea dispone, para el período 1995-1999, de 1343 millones de Ecus (eran 925 millones para el período 1990-1994).

## **III. El Acuerdo Marco EU-Mercosur**

El 15 de diciembre de 1995 se suscribió en Madrid el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación Comercial y Económica Unión Europea-Mercosur. El acuerdo concertado incluye una estrategia de liberalización comercial (con vistas al establecimiento, en el año 2000, de una zona de libre comercio), de mayor cooperación económica, de apoyo a la integración y de fortalecimiento de las relaciones entre ambos grupos de países en otros ámbitos, en un amplio concepto de cooperación interregional, que incluso trasciende los aspectos económicos.

El Acuerdo tiene por finalidad aproximar a las partes a la creación de una Asociación Interregional de carácter político y económico, con libre circulación de bienes y servicios, que deberá ser negociada en el transcurso de los próximos años, en especial en el área comercial, donde existen diferencias acerca de la inclusión de diversos productos sensibles en la futura zona de libre comercio.

Para apreciar la importancia de la parte comercial del Acuerdo basta tener presente que la UE es el principal socio comercial del MERCOSUR (US\$ 34.900 millones en 1994) y que la UE

concentra en ese esquema el 70% de sus inversiones totales a América Latina.

Este Acuerdo marco constituye el primer acuerdo birregional entre dos uniones aduaneras y supone un nuevo tipo de vinculaciones estructuradas sobre la base de la reciprocidad.

En el contexto de las acciones bilaterales de la UE, cabe mencionar también las negociaciones Chile - Unión Europea. En la actualidad (abril de 1996), Chile se encuentra negociando con la Unión Europea un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación para el establecimiento de una asociación política y económica.

#### IV. Los instrumentos y los temas prioritarios de la estrategia

---

Según el documento de estrategia de la CE, la «asociación» birregional se consolidará mediante las acciones siguientes:

1. **Un diálogo político reforzado**, a nivel regional (Grupo de Río), subregional (MERCOSUR, Comunidad Andina, SICA), bilateral, interparlamentario, iberoamericano, y con el GRULA de Bruselas. Los temas del diálogo político serán principalmente los siguientes: mantenimiento de la paz, democracia, derechos humanos, relaciones interamericanas, APEC, medio ambiente.
2. **Apoyo a los procesos de integración** basados en el libre comercio y el mercado, junto con acciones de apoyo a la cohesión social y el desarrollo sostenible.
3. **Concentración de la cooperación en torno a 3 «ejes estratégicos prioritarios» y 3 «temas transversales» de interés común:**

Los 3 «Ejes estratégicos prioritarios» son:

- A. La consolidación de la democracia, que implica:
  - el apoyo a la consolidación de las instituciones del Estado de derecho y la buena gestión pública, incluyendo el nivel local;
  - el apoyo a la reforma del Estado y la descentralización, la reforma fiscal, la gestión de los servicios privatizados;
  - el apoyo a políticas sectoriales como educación, salud, desarrollo rural.
- B. La lucha contra la pobreza (la «deuda social»), instrumentando las conclusiones operativas del programa de acción de la Cumbre Social de las Naciones Unidas celebrada en Copenhague en 1995, y enfatizando los temas laborales.
- C. El apoyo a las reformas económicas y a la mejora de la competitividad internacional. La acción de la UE estará encaminada a difundir la experiencia comunitaria, por ejem-

plo, en materia de competencia, apoyo al sector privado, inversiones, cooperación industrial, científica y tecnológica, promoción del comercio exterior. Aquí intervienen instrumentos como los programas ECIP (European Community Investment Partners), y AL-INVEST, el Banco Europeo de Inversiones, y las operaciones de financiamiento complementarias a las del Banco Interamericano de Desarrollo.

Los 3 "temas transversales", que intervienen en cada uno de los "ejes prioritarios", son:

- A. El apoyo a la cooperación e integración regional.
- B. La educación y capacitación de recursos humanos (a nivel de enseñanza superior y básica, enfatizando los grupos sociales más desfavorecidos).
- C. La gestión de las interdependencias Norte/Sur, mediante la ejecución de acciones en materia de medio ambiente, energía, droga, políticas de población, salud y transporte, en la perspectiva de establecer compromisos que promuevan un desarrollo económico y social duradero.

## **V. Nuevas condicionalidades al comercio**

La UE, en su comunicado de prensa relativo al nuevo Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) «agrícola», incluye una mención expresa sobre el tratamiento del tema social y ambiental en relación con el comercio. Aquellos países que apliquen políticas sociales y ambientales más «avanzadas» gozarán de ventajas adicionales (ventajas que aún no han sido definidas por la Comisión). Estas ventajas se harán efectivas a partir de 1998, cuando el Consejo haya definido las modalidades de aplicación práctica del nuevo sistema.

El texto también cita la posibilidad de retirar los beneficios del SGP a los países que tengan prácticas «denigrantes e inaceptables» como la esclavitud, el trabajo forzoso o la exportación de productos fabricados en las cárceles. Se añaden los temas del control del narcotráfico y del lavado de dinero.

Con este planteamiento, la CE introduce una explícita condicionalidad "social y ambiental" en sus preferencias comerciales.

## **VI. Lineamientos para la estrategia de América Latina ante la estrategia de la Unión Europea**

Los planteamientos de la UE son novedosos e interesantes en

cuanto a objetivos e instrumentos, y de gran alcance en cuanto a la calidad de la relación birregional.

Se destacan en particular tres características en la estrategia de la UE, que distinguen esa relación birregional de otras relaciones de América Latina con socios extrarregionales, y que la convierten en una relación «privilegiada»:

- se reconoce la existencia de asimetrías y desequilibrios a tomar en consideración;
- los temas abarcados son coincidentes con las prioridades de la región;
- el diálogo político institucionalizado es un pieza clave en el conjunto de acciones birregionales.

Le corresponde ahora a América Latina ser un interlocutor igualmente preciso en esta relación, fijándose, en su diálogo con la UE, objetivos tales como:

- Maximizar los beneficios de la "asociación" propuesta por la UE, en particular en lo que respecta a las acciones en temas poco cubiertos por otras cooperaciones bi o multilaterales: el apoyo a la integración regional y subregional, a la competencia, a la competitividad, a la ciencia y tecnología, entre otros.
- Participar activamente en el diseño de las operaciones concretas de cooperación, de tal manera que la coincidencia de los temas prioritarios planteados por la UE con la agenda de América Latina se traduzca en resultados tangibles.
- Aprovechar el diálogo político en todos sus niveles: la UE es el único socio extrarregional con el cual se ha institucionalizado el diálogo, cuya agenda, además, es muy amplia y de interés común. Faltaría institucionalizar consultas birregionales en materia de asuntos económicos internacionales (la preparación de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio en Singapur, por ejemplo).
- Involucrar más a los sectores privado y académico de América Latina en las actividades derivadas de esta "asociación".
- Divulgar en los medios políticos y económicos europeos la agenda de América Latina, a objeto de mejorar la imagen de la región.

## VII. Resultados de la Cumbre Europea de Turín

En la Cumbre Europea de Turín, celebrada el 23 de marzo de 1996, se acordaron las pautas para la revisión del Tratado de Maastricht, que se efectuará en una Conferencia Intergubernamental, a iniciarse en junio 1996, llamada «Maastricht II». Los principales puntos son:

- Ampliación de la UE hacia Europa Oriental
- Examen de las relaciones entre países grandes y pequeños
- Revisión del voto mayoritario y del veto nacional
- Más efectividad en la política interna y externa comunitaria.
- Introducción de una «integración flexible», pero sin discriminación, para aquellos países de la UE que puedan avanzar más rápidamente en la integración.
- Revisión de la política de defensa de la UE.  
Por otra parte, el Canciller alemán H.Kohl sugirió convocar una Cumbre especial sobre política social en la segunda mitad del año.

### **VIII. Acciones de la Secretaría Permanente del SELA**

---

- Elaboración de estudios, en apoyo a las reuniones del Grupo de Río con la UE, atendiendo los requerimientos de su Secretaría Pro-Tempore;
- Preparación de un Seminario sobre las relaciones UE/MERCOSUR a celebrarse en Alemania en septiembre próximo, con la colaboración de la Fundación para el Desarrollo de ese país;
- Preparación de un Acuerdo con la CE sobre capacitación en temas económicos internacionales; y
- Actividades conjuntas con el IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas).

## **ECONOMIA MUNDIAL 1990- 2000: el imperativo de crecimiento**

Centro de  
Estudios  
Prospectivos e  
Información  
Internacional

CEPII

# **Economía Mundial 1990-2000: el imperativo de crecimiento**

*Centro de Estudios  
Prospectivos e  
Información Internacional*

«Economía mundial 1990-2000: el imperativo de crecimiento» se sitúa en la tradición de los informes del Centre d'Etudes et d'Informations Internationales (CEPII): se trata de un análisis riguroso realizado a partir de una gran masa de información, que propone una modelización de las principales tendencias de la economía mundial. Su objetivo no es prever la coyuntura económica de finales de siglo sino poner en evidencia los factores que frenan el dinamismo de la economía mundial y las oportunidades que las evoluciones recientes pueden ofrecer a los diferentes actores económicos y políticos.

Frente al riesgo de un crecimiento mediocre en el Norte desarrollado que impediría la inserción rápida y sostenida del Este (los países ex-socialistas en transición hacia la economía de mercado) y del Sur (los países en desarrollo) en la dinámica económica mundial, este trabajo constituye una lúcida demostración en favor de una cooperación internacional más eficaz.

Al subrayar la necesidad de nuevas modalidades de gestión de la creciente interdependencia internacional capaces de promover, por un lado, un financiamiento externo sostenido y estable de los países en transición y en desarrollo y, por otro, una apertura progresiva de los mercados del Norte a las ventas del Este y del Sur, este estudio del CEPII aborda temas cruciales para el futuro de la economía mundial. La apertura comercial y financiera que la mayoría de los países de América Latina ha experimentado desde mediados de la década pasada ha revalorizado la importancia de estos temas para los responsables políticos, el mundo académico y la opinión pública. Es por ello que la publicación en castellano de este libro constituye un aporte de gran valor para la definición de estrategias por parte de los principales actores económicos y políticos de la región.

La presentación y coordinación de la edición en español estuvo a cargo de Carlos J. Moneta y Carlos Quenan.

### **El desarrollo de la Cuenca Asia-Pacífico**

*Los países de la Cuenca Asia-Pacífico continúan cosechando éxitos en la aplicación de sus políticas económicas y comerciales: mantienen las tasas más altas de crecimiento y significativos niveles de ahorro interno.*

*Los acuerdos de la VII Cumbre del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) consolidan la integración asiática y ofrecen posibilidades para que América Latina y el Caribe estreche su relacionamiento con el mayor mercado del mundo.*

### **The development of the Asia-Pacific Basin**

*The Asia-Pacific Basin countries continue to reap successes in the application of their economic and trade policies: they maintain higher growth rates and significant levels of domestic saving.*

*The agreements of the VII Summit of the Forum on Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) consolidates Asian integration and offers possibilities for Latin America and the Caribbean to strengthen their relation with the world's biggest market.*

### **Le développement du bassin Asie-Pacifique**

*Les pays du bassin Asie-Pacifique continuent à récolter des succès dans la mise en oeuvre de leurs politiques économiques et commerciales: ils maintiennent des taux de croissance élevés, et des niveaux d'épargne intérieure appréciables.*

*Les accords du VII Sommet du Forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) renforcent l'intégration asiatique et offrent à l'Amérique latine et aux Caraïbes la possibilité de nouer des liens plus étroits avec le plus grand marché mondial.*

### **O desenvolvimento da Bacia Asia-Pacífico**

*Os países da Bacia Ásia-Pacífico continuam com muito êxito na aplicação de suas políticas econômicas e comerciais: mantêm as taxas mais altas de crescimento e significativos níveis de poupança interna.*

*Os acordos da VII Reunião do Foro de Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC) consolidam a integração asiática e oferecem possibilidades para que a América Latina e o Caribe alimentem seu relacionamento com o maior mercado do mundo.*

# El desarrollo de la Cuenca Asia-Pacífico

→ **Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano**

## I. APEC: mecanismos de concertación

El Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico, mejor conocido por sus siglas en inglés APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), fue creado en noviembre de 1989, como foro intergubernamental para la cooperación y la consulta económica de los países de la Cuenca Asia-Pacífico. En 1992 se constituyó su Secretaría Permanente que tiene sede en Singapur.

Está integrado por 17 Estados y un territorio colonial:

- Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur (llamados los «Cuatro Dragones» o Países Asiáticos de Reciente Industrialización, PARI);
- Tailandia, Malasia, Indonesia, Brunei y Filipinas (junto con Singapur, miembros de la Asociación de Países del Sudeste Asiático –ASEAN– en su sigla en inglés);
- Australia, Canadá, Estados Unidos, China, Japón, Nueva Zelanda y Papúa-Nueva Guinea;
- Chile y México.

Han expresado oficialmente su interés en ingresar a la APEC Ecuador, India, Macao, Pakistán, Perú, Rusia y Sri Lanka. Otros países han manifestado su intención de hacerlo en el futuro próximo, como es el caso de Argentina.

Esta Asociación no se rige por formas jurídicas similares a las de los esquemas regionales de integración, por tratarse de un proceso en formación sustentado sobre la base de relaciones de comercio e inversión. Su propósito es facilitarle a los gobiernos de los Estados Miembros responder adecuadamente a la interdependencia económica regional generada por el sector privado.

La APEC cuenta con el respaldo de:

- **La Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN):** creada en 1967, sus objetivos iniciales fueron desarrollar elementos compartidos de sus políticas defensivas en el marco de la división de bandos generada por la Guerra Fría en Asia y desarrollar mecanismos de solución pacífica de sus controversias. Actualmente se concentra en los problemas

de crecimiento económico y desarrollo social. En 1992 decidió organizar una Zona de Libre Comercio Regional (AFTA);

- **El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC):** organización empresarial compuesta por más de 900 corporaciones que se encarga de coordinar acciones e iniciativas entre el sector privado destinadas al avance del comercio y las inversiones, a la vez que presenta propuestas y sugerencias de política económica y desarrollo al sector gubernamental; y
- **La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC):** fundada en 1980 a instancias de Australia y Japón, es un órgano consultivo que tiene por objeto promover la cooperación regional, la coordinación, el libre intercambio comercial y fijar lineamientos para la promoción del desarrollo económico sobre la base de la equidad y el respeto mutuo entre sus miembros. Cuenta con representación del sector gubernamental, empresarial y académico.

## II. Liberalización del comercio y las inversiones

El 15 de noviembre de 1994 se realizó en Bogor, Indonesia, la VI Cumbre de la APEC que tuvo por objeto proponer acciones para reducir los aranceles y eliminar los obstáculos al comercio y las inversiones. En la Cumbre se aprobó un plazo de 25 años para lograr una mayor apertura comercial y el dinamismo de los flujos de inversión en esa región, estableciendo un cronograma "diferenciado" para el desmantelamiento de las barreras comerciales: el año 2010 para los países industrializados y el 2020 para los países en desarrollo. Ese esquema significó reconocer los diversos grados de desarrollo económico que allí coexisten y por tanto, la necesidad de flexibilizar el ritmo de liberalización comercial (a diferencia de lo acordado en la Cumbre de las Américas realizada en Miami que acordó el año 2005 para culminar el proceso de libre comercio entre todos los países del hemisferio).

Un año más tarde (17 y 18 de noviembre de 1995) la ciudad de Osaka en Japón fue el escenario de la VII Cumbre de la APEC. La reunión estuvo signada por la incertidumbre y la confrontación hasta poco antes de su culminación, pero el interés común prevaleció, lográndose acuerdos concretos que fueron reflejados en la Declaración Final y en el Plan de Acción, cuya instrumentación se inició en 1996, para cumplir con el ambicioso objetivo de liberalizar el comercio y la inversión en la región de Asia-Pacífico.

La ausencia del Presidente de los Estados Unidos en la reunión (debido al debate interno en torno al presupuesto nacional) fue interpretada por algunos miembros de la APEC como falta de interés en la institución y en la región. Además, devaluó la importancia de la Cumbre y dejó un vacío que el Japón aprovechó para asumir el liderazgo de la reunión.

El tema de la liberalización de los productos agrícolas fue pospuesto hasta la próxima Cumbre de la APEC, en 1996, en Filipinas (tema que seguirá siendo controversial y delicado, ya que difícilmente Japón, China, Corea del Sur y Taiwan abandonarán su tradicional proteccionismo del comercio agrícola);

### III. Principales Acuerdos de la Cumbre de APEC

Los principales acuerdos de la VII Cumbre de APEC contemplan los siguientes puntos:

- La ratificación del cronograma de liberalización comercial aprobado en Bogor, pero "flexibilizando" los plazos para la eliminación o reducción "voluntaria" de las barreras comerciales y arancelarias (sustituyendo la rigidez del cronograma inicial);
- Se instruyó a los Ministros de Comercio la preparación operativa del "Plan de Acción" que será considerado en la Reunión Ministerial de la APEC (Filipinas, 1996), e iniciar su ejecución en enero de 1997 y posteriormente, reuniones anuales de seguimiento;
- Japón se comprometió a reducir sus aranceles sobre una lista de 697 productos (que incluye textiles, químicos y acero); adoptar medidas para desregularizar sus mercados; brindar facilidades en el otorgamiento de visas para negocios; y simplificar los procedimientos de aduana. Además, aprobó un paquete de ayuda por 100 millones de dólares para los llamados "Socios para el Desarrollo", que es un proyecto destinado a apoyar el progreso tecnológico de la APEC;
- China se comprometió a reducir sus aranceles aduanales en un margen no menor del 30% aplicable a 4.000 de los 6.000 bienes que importa ese país; fortalecer la protección de los derechos de propiedad intelectual; autorizar la creación de empresas mixtas; y promover la reforma monetaria para bajar el costo de las transacciones para extranjeros (Estas concesiones forman parte de la estrategia de China para buscar aliados que apoyen su ingreso en la Organización Mundial del Comercio);
- Indonesia se comprometió a reducir sus aranceles industriales en un 5% para el año 2004, los aranceles inferiores al 20%

- reducirlos a 5% para el año 2000 y los aranceles superiores al 20% reducirlos a un 10% para el 2003; y
- Australia se comprometió a instrumentar políticas para acelerar y profundizar los resultados y medidas desregulatorias de la Ronda Uruguay.

#### **IV. Los procesos de ALCA y APEC**

Los compromisos logrados en Bogor y Osaka representan avances significativos hacia la creación de la mayor zona de libre comercio del mundo, aunque el proceso de integración hemisférico también está orientado en esa dirección:

En la Cumbre de las Américas (Diciembre 1994, Miami) los mandatarios de 34 Estados se comprometieron a establecer para el año 2005 el Area de Libre Comercio de la Américas (ALCA), mediante la eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios hemisférico. Además, EE.UU. adquirió el compromiso de negociar la adhesión de Chile al TLCAN; conceder la paridad TLCAN limitada y temporal a los países de la Cuenca del Caribe; participar en proyectos de infraestructura en la región; e incrementar la cooperación económica. Pero el cumplimiento de estos compromisos se ha ido limitando en la práctica por factores de política interna de los Estados Unidos.

En la Cumbre de Denver (Junio 1995) los Ministros de Comercio acordaron formar comisiones de trabajo para coordinar temas considerados como esenciales para la estabilidad macroeconómica hemisférica: acceso a los mercados, procedimientos aduaneros y normas de origen, inversiones, normas y barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, subsidios, derechos «anti-dumping» y compensatorios, y economías pequeñas. El objetivo de estas comisiones fue recopilar la información, hacer un diagnóstico sobre los posibles enfoques de negociación y elaborar un informe que se presentó en la Reunión de Ministros de Comercio en Cartagena de Indias, Colombia (marzo 1996). Esta fue la última reunión contemplada en el calendario de negociaciones de Miami y abordó los temas sobre: compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, servicios y políticas de competencia.

Por consiguiente, el proceso hemisférico y el de la APEC difieren en cuanto a metodología y conceptos:

- el gradualismo y las asimetrías quedan claramente establecidos en la APEC, no sólo a nivel del cronograma general para alcanzar la zona de libre comercio, sino también a nivel de los temas tratados, donde hay compromisos diferenciados;

- la agenda acordada en Miami y en Denver es sumamente amplia y multidisciplinaria; la de la APEC, en cambio, se concentra en el acceso a los mercados más que en los temas «para-comerciales».

## V. Las relaciones de América Latina con Asia-Pacífico

A partir de 1960, las exportaciones de los Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe se han ido desplazando progresivamente hacia los mercados de la Cuenca de Asia-Pacífico. Para los países latinoamericanos y caribeños los mercados del Japón y del Sudeste Asiático recién comienzan a explorarse. En 1992, las exportaciones de la ALADI hacia esa región, en porcentaje del total, fueron: Argentina 6%, Bolivia 2%, Brasil 9%, Colombia 3%, Chile 24%, Ecuador, 11%, México 4%, Perú 16%, Uruguay 2% y Venezuela 1%. Salvo algunas excepciones, los mercados asiáticos no se han aprovechado en todo su potencial.

Las iniciativas económicas y comerciales emprendidas en el marco de la APEC representan un avance significativo hacia la creación de la mayor zona de libre comercio del mundo. De allí que los países de América Latina y el Caribe deban continuar

### Algunas cifras para la reflexión

	Zona de Libre Comercio Hemisférica <sup>1</sup>	APEC
Superficie (Km <sup>2</sup> )	34.748.000	42.542.000
Población 1993	733.038.000	2.116.215.000
Promedio PNB (US\$ millones 1993)	8.287.520	13.067.091
Promedio PNB per cápita (US\$ 1993)	4.025	6.175
Promedio Comercio Intrarregional (% del Comercio Total 1993)	61%*	70%*
Promedio Tasa Crecimiento Anual (% PNB 85-93)	1,37%	3,81%
Promedio Anual de Inflación (% PBI 85-93)	124,39%	8,8%
Promedio Inversión Bruta Interna (% PBI 1992)	20%	27%
Promedio Ahorro Bruto Interno (% PBI 1992)	15%	26,5%

<sup>1</sup> Países: Antigua, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Chile, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, St. Kitts, Santa Lucía, St. Vincent, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

\* Datos extraídos del Anuario de Estadísticas Comerciales del Fondo Monetario Internacional 1994.  
Fuente: Atlas del Banco Mundial 1995.

haciendo esfuerzos de aproximación y participación en esos mercados, que sin duda brindan importantes posibilidades para el intercambio y libre flujo de bienes, servicios y capitales, con el desmantelamiento progresivo de los obstáculos al comercio y las inversiones.

La participación de México y Chile como miembros de la APEC y las solicitudes de ingreso de Ecuador y Perú, abren un espacio para que América Latina y el Caribe pueda ampliar y maximizar sus estrategias y negociaciones en búsqueda de un mayor acercamiento y aprovechamiento de la cooperación económica y comercial. Esto supone poner en práctica una alta dosis de creatividad e imaginación para diseñar nuevas formas de relacionamiento y buscar un mayor acercamiento con el sector privado.

En el marco del seguimiento de las relaciones de América Latina y el Caribe con los socios extrarregionales, la Secretaría Permanente del SELA adelanta estudios sobre la política económica y comercial de Japón y China. Asimismo, en cumplimiento de mandatos del Consejo Latinoamericano del SELA, y en apoyo a las actividades del Grupo de Río, la Secretaría Permanente del SELA adelanta diversas iniciativas para impulsar contactos comerciales y financieros con Japón, China y otras naciones de Asia.

**De Marrakech a Singapur: la nueva ruta de las negociaciones comerciales**

*El Acta Final de Marrakech, que concluyó la Ronda Uruguay, estableció una nueva regulación del comercio internacional, que apenas empieza a ser instrumentada. Mientras tanto, el comercio evoluciona muy rápidamente: al igual que en los años previos al inicio de la Ronda, se plantea la necesidad de normas que tomen en cuenta las transformaciones del comercio internacional.*

*La Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a celebrarse en Singapur del 9 al 13 de diciembre, deberá pasar revista a la instrumentación de la Ronda Uruguay y sentar las pautas de las próximas negociaciones multilaterales.*

**From Marrakesh to Singapore: the new route for trade negotiations**

*The Final Act of Marrakesh, which concluded the Uruguay Round, establishes a new regulation for international trade, which is only beginning to be implemented. Meanwhile, trade evolves very rapidly: as in the years prior to the beginning of the Round, there is a need for regulations which take into account the transformations in international trade.*

*The Ministerial Conference of the World Trade Organization (WTO), to be held in Singapore from 9 to 13 December, should review the implementation of the Uruguay Round and set out the guidelines for future multilateral negotiations.*

**De Marrakech à Singapour: la nouvelle route des négociations commerciales.**

*L'Acte final de Marrakech qui a clos le Cycle de l'Uruguay a établi une nouvelle réglementation du commerce international qui commence à peine à être appliquée. Pendant ce temps le commerce évolue très rapidement: comme au cours des années précédant l'ouverture des négociations du Cycle de l'Uruguay, se présente la nécessité de normes tenant compte des transformations du commerce international.*

*La Conférence ministérielle de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) qui se tiendra à Singapour du 9 au 13 décembre devra passer en revue la mise en application des accords du Cycle de l'Uruguay et poser les règles des prochaines négociations multilatérales.*

**De Marrakesh a Cingapura: o novo caminho das negociações comerciais**

*A Ata Final de Marrakesh que concluiu a Rodada Uruguai, estabelece uma nova regulamentação do comércio internacional, que apenas começa a ser instrumentada. Enquanto isso, o comércio evolui muito rapidamente; como ocorreu nos anos anteriores ao início da Rodada, torna-se necessário o estabelecimento de normas que observem as transformações do comércio internacional.*

*A conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) que se celebrará em Cingapura de 9 a 13 de dezembro, deverá revisar a instrumentação da Rodada Uruguai e estabelecer as normas das próximas negociações multilaterais.*

# De Marrakech a Singapur: la nueva ruta de las negociaciones comerciales

↪ **Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano**

## I. La Agenda de la Conferencia Ministerial de Singapur

---

El Acuerdo que establece la OMC prevé que se celebrarán Conferencias Ministeriales cada dos años, siendo la primera de Singapur en el próximo mes de diciembre. Esta revisión periódica, a nivel político, del funcionamiento de la OMC, introduce un cambio sustancial ya que, en el marco del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), las reuniones ministeriales se celebraban únicamente para emprender o concluir negociaciones. Por ser la primera en su género, la Conferencia de Singapur sienta un precedente importante.

El Consejo General de la OMC determinará la agenda de Singapur, pero ya se conocen las 5 áreas principales:

- 1) La instrumentación de los compromisos de la Ronda Uruguay.
- 2) La agenda "intrínseca" ("built-in" agenda), que se refiere a eventuales profundizaciones de los compromisos de la Ronda.
- 3) Las recomendaciones del Comité sobre Comercio y Medio Ambiente establecido en Marrakech.
- 4) Las posibles iniciativas de apertura comercial.
- 5) Los asuntos a incluir en las actividades de la OMC.

La Secretaría Permanente del SELA, de conformidad con los mandatos del Consejo Latinoamericano, adelanta la preparación de estudios y reuniones técnicas y de consulta regional sobre los temas de la agenda de Singapur.

En cuanto a la instrumentación de los resultados de la Ronda Uruguay, la Secretaría Permanente del SELA, conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), inició un Programa de Formación de Funcionarios Gubernamentales financiado con recursos de cooperación técnica no reembolsable de México.

La Ronda Uruguay no fue exitosa en anticiparse a los acontecimientos y en visualizar el sistema de comercio del futuro: tanto sus resultados como su enfoque (básicamente sectorial, ya que las negociaciones se realizaron en temas por lo general independientes los unos de los otros) no reflejan la tendencia reciente a privilegiar la interrelación entre los temas (comercio y medio ambiente; propiedad intelectual, tecnología y medio ambiente; inversiones, competencia y compras gubernamentales, etc.), ni la armonización de normas y políticas internas antes que la disminución de los aranceles. De allí la constatación, sobre todo por parte de los países de la OCDE, de que existe un "desfase" entre los resultados de la Ronda y los avances de la realidad, y que por consiguiente, urge negociar normas multilaterales en temas «nuevos» o «emergentes» que no fueron tratados en la Ronda pero que, según los defensores de dichos temas, inciden sobre el acceso a los mercados en una concepción ampliada del comercio (tales como la libre competencia, los regímenes de inversión, las compras gubernamentales, la normativa laboral y ambiental).

Por consiguiente, la agenda de Singapur abarcará dos categorías de temas, cada una con implicaciones políticas y económicas de gran alcance:

- por una parte, los temas «tradicionales» del comercio, centrados en los resultados de la Ronda Uruguay en materia arancelaria y para-arancelaria, anti-dumping, subsidios, además del seguimiento de las negociaciones sobre servicios, las normas de comercio relacionadas con las inversiones (TRIMS) y con la propiedad intelectual (TRIPS);
- por otra parte, los «nuevos» temas relacionados con normas y políticas nacionales, susceptibles de armonización a nivel multilateral.

La presión en favor de los «nuevos» temas se detecta a nivel de la proliferación de trabajos académicos y seminarios en el mundo entero, que contrasta con la escasez de evaluaciones y análisis prospectivos sobre los temas «tradicionales»: pareciera más importante nivelar normas y políticas internas que consolidar y aprovechar la apertura comercial, considerada como un hecho adquirido.

La II Reunión de Responsables de Política Comercial de América Latina y el Caribe, convocada por el SELA, la ALADI y la CEPAL el pasado mes de febrero, señaló al respecto que: «se convino en promover el análisis de la instrumentación de los compromisos de la Ronda Uruguay y la conclusión de los

aspectos que quedaron pendientes de dicha Ronda, antes que incluir nuevos temas». Los países de América Latina y el Caribe adoptaron una posición similar en la UNCTAD IX.

En este contexto, las implicaciones de la agenda de Singapur atañen aspectos claves de la estrategia de desarrollo de América Latina y el Caribe:

- el papel de la OMC como vigilante y foro de negociación en materia de comercio mundial;
- el cumplimiento de la liberalización del comercio acordada en la Ronda Uruguay;
- el diseño, más allá de lo comercial *stricto sensu*, de políticas económicas, industriales y de inversión (es decir, los instrumentos de inserción en la globalización);
- la plataforma (o el mínimo denominador común) que deberá guiar las negociaciones regionales y hemisféricas, cuyo objetivo es, en principio, de profundizar lo acordado a nivel multilateral;
- el alcance del «nivelamiento» entre políticas y normas de países industrializados y en desarrollo, incluyendo la definición de conceptos como «gradualismo» o «flexibilidad» y de medidas compensatorias en función de los ajustes requeridos para cumplir con los compromisos multilaterales.

### III. Los resultados de la Ronda Uruguay

Los compromisos de la Ronda entraron en vigencia el 1/1/95 y en muchos casos se aplican en forma progresiva, lo cual complica una evaluación de los beneficios y de los costos.

- El logro más importante de la Ronda es el fortalecimiento institucional del sistema de comercio, gracias a: (i) las Conferencias Ministeriales bi- anuales; (ii) la consolidación de la OMC como foro de vigilancia y negociación y (iii) el mecanismo de solución de controversias.
- En cuanto a la apertura de los mercados, la Ronda ha sido sólo modestamente favorable, sobre todo si se compara con la liberalización unilateral hecha por muchos países en desarrollo (América Latina y el Caribe en particular), y si se consideran los productos de mayor interés para dichos países. Es probable que los EE.UU. planteen nuevas reducciones arancelarias en Singapur, adicionales a las acordadas en la Ronda.
- El aprovechamiento real de la apertura arancelaria dependerá de la aplicación de las medidas no arancelarias, cuya eliminación no ha sido total y que afectan muchos productos a la vez sensibles para los países industrializados e importantes

para la oferta exportable de los países en desarrollo (agrícolas y textiles en particular: para los primeros es importante preparar las negociaciones de 1999; para los textiles, el Acuerdo Multifibras seguirá regulando el 50% del comercio de textiles hasta el 2002).

- La relativa facilidad del recurso al arancel anti-dumping ha sido la laguna principal de la Ronda. A ello se añaden otras barreras no arancelarias no reguladas por la Ronda, susceptibles de convertirse en nuevas formas de proteccionismo: las normas ambientales y fitosanitarias, de origen, de etiquetado, y las normas técnicas.
- El proceso de notificación de normas y políticas internas correspondientes a los acuerdos de la Ronda apenas se ha iniciado: en Singapur se hará un balance de dicho proceso. Por ejemplo, en materia de subsidios, la Unión Europea (UE) ha presentado una información detallada, contrariamente a los EE.UU. que aún no han presentado el primer informe anual. Otros problemas de notificación e instrumentación se refieren a las autoridades descentralizadas encargadas de aplicar a nivel local medidas como los subsidios, o al cumplimiento del Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio, que debería evitar discriminaciones u obstáculos en el desarrollo, adopción y aplicación de normas técnicas.
- La instrumentación del Acuerdo sobre Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS) es una de las más complejas, sobre todo para los países en desarrollo, cuyo plazo de cumplimiento es el 2000 (el 2005 si no otorgan protección a los farmacéuticos y agroquímicos). Es posible que los países industrializados aboguen por una aceleración del cumplimiento del TRIPS en Singapur.
- En materia de servicios, la Ronda Uruguay concluyó el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), que establece el trato de la nación más favorecida y el trato nacional, e incluye las listas de los compromisos de cada país signatario. Por consiguiente, no hay uniformidad en la instrumentación del GATS y resulta difícil evaluar el alcance de la liberalización. Las próximas negociaciones globales sobre servicios empezarán en el 2000, pero es posible que en Singapur se aborde el tema a la luz de los sectores donde ya se adelantaron negociaciones: servicios financieros (el acuerdo correspondiente entra en vigencia el 1/7/96 en forma interina hasta diciembre 1997; la UE busca introducir el trato de la nación más favorecida incluso antes de esa fecha); telecomunicaciones (la negociación terminó el 30/4/96, con el retiro de los EE.UU.); transporte marítimo (en negociación

- actualmente). El GATS prevé la definición de una cláusula de salvaguarda para 1998 y normas sobre compras gubernamentales de servicios para 1997. Más adelante se negociarán normas sobre subsidios y servicios profesionales.
- El Acuerdo sobre Medidas Comerciales Relacionadas con Inversiones (TRIMS) prohíbe medidas tales como los requisitos de "contenido local" y restricciones al uso de productos importados o a las exportaciones, que deben ser eliminadas antes de 1997 en los países industrializados, y en el 2000 en los países en desarrollo. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones en negociación en la OCDE aspira a eliminar todas las restricciones a la inversión.

#### **IV. Los nuevos temas**

---

Con respecto a los «nuevos temas», es de interés de los países en desarrollo que en su tratamiento se eviten tres riesgos principales: (i) que la armonización de políticas ignore las asimetrías; (ii) que aparezcan nuevas formas de proteccionismos; (iii) que la ampliación a nuevas normas debilite la OMC.

–**Comercio y Medio Ambiente:** el Comité establecido en Marrakech someterá su informe en Singapur, tratando de reconciliar los objetivos de la protección ambiental con la apertura comercial. Según la UE, se deberían adoptar pautas sobre la aplicación de normas ambientales pero sin promover un proteccionismo "verde". Según los EE.UU., las convenciones internacionales de protección ambiental deben aplicarse, a través de medidas comerciales, incluso a los países no signatarios.

–**Políticas de competencia** según la OCDE, las diferencias en las legislaciones y políticas de competencia se traducen en distintos niveles de acceso a los mercados. De allí la necesidad de un conjunto de normas multilaterales y de un mecanismo de solución de diferencias. Este tema es clave en las negociaciones sobre servicios, compras gubernamentales e inversiones. Es posible que en Singapur se definan pautas para la negociación entre los países industrializados y algunos países en desarrollo.

–**Inversiones:** la actual negociación, en la OCDE, de un Acuerdo Multilateral de Inversiones, permitirá, según la UE y los EE.UU., avanzar rápidamente en la OMC en esta materia. Los conceptos básicos del Acuerdo son el acceso «efectivo» del capital extranjero a los mercados, el trato nacional y la no discriminación. La UE propone un grupo de trabajo informal para preparar decisiones específicas a ser adoptadas en Singapur.

–**Compras gubernamentales:** el Acuerdo sobre esta materia

fue suscrito solo por 10 países, aunque se trata de un mercado de grandes proporciones (la UE y los EE.UU. realizan compras de aproximadamente US\$ 200 mil millones al año). Es probable que en Singapur se lance la negociación de un texto marco sobre transparencia, apertura y procedimientos adecuados, como una manera de abordar el tema de la corrupción en el comercio, tema prioritario para los EE.UU. El objetivo de los EE.UU. es de completar dicho acuerdo marco antes de finales de 1997 para luego negociar un texto más específico que incluyera compensaciones en caso de violación. Mientras tanto, se adelanta la negociación de cláusulas sobre compras gubernamentales de servicios en el marco del GATS.

—**Normas laborales:** el tema se está tratando en el Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Liberalización del Comercio Internacional en la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Por los momentos, el marco legal de dicho Grupo es la ratificación e instrumentación de las Convenciones fundamentales en materia de derechos humanos (como prohibición de trabajo forzoso, trabajo de los menores y libertad sindical). Por otra parte, el Grupo recopila información en torno al impacto de la apertura comercial sobre el empleo. La OCDE presentará un informe sobre este tema en noviembre; la OIT emitirá su pronunciamiento antes de Singapur. En una reciente reunión informal en la OMC, la UE señaló que aun cuando es legítimo establecer normas sociales multilaterales, su objetivo no es privar a los países en desarrollo de su ventaja comparativa en cuanto al costo de la mano de obra, ni de vincular este tema a sanciones comerciales: si este es el enfoque, el tema tiene matices más políticos («governance») que comerciales, y pertenece más a la OIT que a la OMC.

—**Regionalismo:** se estableció en la OMC un Comité sobre los Acuerdos Regionales de Comercio, que revisa los avances de los esquemas y su compatibilidad con los compromisos multilaterales. En Singapur habrá al menos un planteamiento político sobre el tema, reiterando el papel de la OMC. Es posible que se revise el procedimiento de notificación al Comité incluyendo un examen *ex ante* para verificar la conformidad de los esquemas con las normas multilaterales.

—**Comercio/Monedas/Finanzas:** el Acta Final de la Ronda Uruguay urge a la OMC «adelantar y desarrollar la cooperación con las organizaciones internacionales responsables de asuntos monetarios y financieros», es decir el FMI y el Banco Mundial, para adoptar «políticas consistentes». Hasta la fecha, la instrumentación de este mandato se ha concretado mediante acuerdos y contactos interinstitucionales. Es probable que la UE

reactive este debate en Singapur, incluyendo, en el mandato de la OMC, el tema de la estabilidad monetaria. Para los países en desarrollo es interesante abordar el tema del sistema monetario y financiero internacional como una manera de avanzar hacia una «governabilidad económica internacional».

# Actividades de la Secretaría Permanente del SELA

*Abril a junio de 1996*

## REUNIONES EN LA SEDE

▼ Del 24 al 26 de abril tuvo lugar en la sede del SELA la «III Reunión Intergubernamental para la Convención sobre Protección y Conservación de la Tortuga Marina en el Hemisferio Occidental», con el objeto de analizar los aspectos más relevantes de la Convención. El encuentro fue convocado por la Organización Latinoamericana de Desarrollo Pesquero (OLDEPESCA), entidad regional con sede en Lima, y el Ministerio de Agricultura y Crfa de Venezuela.

▼ Entre el 13 y 15 de mayo se realizó un simposio internacional para analizar el Acuerdo Trips (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio), organizado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) en colaboración con el Gobierno de Venezuela y la Secretaría Permanente del SELA. En el encuentro participaron funcionarios gubernamentales de América Latina y el Caribe, responsables de la materia en sus países, expertos, representantes de organismos internacionales, empresarios, asociaciones y gremios, investigadores, académicos y parlamentarios interesados en el campo de la propiedad intelectual.

▼ El 21 de mayo la Secretaría Permanente participó en el seminario sobre «El estado actual y las perspectivas de los procesos de integración», organizado conjuntamente por el gobierno y el sector privado de Venezuela.

▼ El Secretario de Relaciones Exteriores de México, Licenciado José Angel Gurría, visitó la sede del SELA el 28 de junio y dio una conferencia sobre «México-América Latina y el Caribe: Circunstancia actual y perspectivas». En el acto estuvieron presentes el Vicecanciller de Venezuela, Milos Alcalay, los embajadores de los países latinoamericanos y caribeños, representantes de organismos internacionales y funcionarios del SELA (ver página 6).

## OTRAS REUNIONES/MISIONES OFICIALES

▼ Del 15 al 17 de abril, el Secretario Permanente Adjunto, doctor Luis Alberto Rodríguez, realizó una misión oficial a Canadá para entrevistarse con autoridades de la Fundación Canadiense para las Américas (FOCAL), el International Development Research Centre (CIDA) y el Ministerio de Relaciones Exteriores de Canadá, con la finalidad de estrechar relaciones con estas instituciones y explorar la posibilidad de ejecutar programas de cooperación.

▼ El 21 de abril se llevó a cabo en la sede del Banco Mundial en Washington la «Reunión de Consulta Regional sobre la Reforma de los Bancos Multilaterales de Desarrollo», convocada por la Secretaría Permanente del SELA con la colaboración de las Oficinas de los Directores Ejecutivos de América Latina del Banco Mundial. El encuentro tuvo como objetivo analizar, desde una perspectiva regional, el contenido del informe de la Comisión de Expertos establecida por el Comité de Desarrollo del BM y el Fondo Monetario Internacional (FMI) sobre el funcionamiento de los bancos multilaterales de desarrollo para adecuarlos a los cambios en el sistema económico mundial.

▼ Del 2 al 3 mayo se realizó en Perú el Seminario Internacional «Espacio Iberoamericano: Una comunidad emergente en un mundo global», organizado por el SELA, el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) de España y el Foro Peruano de Relaciones Internacionales. En la inauguración el Secretario Permanente, embajador Carlos Moneta, expuso el tema «Convergencia de Políticas Económicas en Iberoamérica».

▼ El Secretario Permanente sostuvo, además, una reunión de trabajo con el Director General del Instituto de Cooperación Iberoamericana, Juan Antonio March Pujol, para acordar el programa inicial de actividades en el marco del Memorandum de Entendimiento firmado entre la Secretaría Permanente y la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica en noviembre de 1995, que contempla la realización de seminarios, asistencia técnica y estudios en política de competencia, privatización, sector financiero y desarrollo social.

▼ El Secretario Permanente Adjunto asistió al primer taller regional «Actores políticos e integración en el Gran Caribe», como seguimiento al proyecto SELA-

### **Cooperación Técnica Entre Países en Desarrollo (CTPD)**

Del 20 al 22 de mayo de 1996 se celebraron en México el «Simposio sobre la Vinculación de la Cooperación Técnica y la Cooperación Económica» y la «XI Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional», organizadas por el SELA y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) con el objeto de profundizar el análisis de las interrelaciones entre la cooperación técnica y la económica, partiendo del criterio de que el mecanismo de CTPD podría ser un instrumento para facilitar la integración de los países de la región entre sí y en la economía mundial.

Durante la reunión se destacó la importancia adquirida por América Latina y el Caribe como región con enormes potencialidades, que cuenta con esquemas integracionistas y de cooperación viables y eficientes, razón por la cual han surgido propuestas extrarregionales de cooperación en el ámbito económico que marcan nuevas tendencias y oportunidades para los países del área.

Se observó también que al tratar de vincular y coordinar las iniciativas de cooperación técnica con la cooperación económica entre países en desarrollo, es indispensable tener en conside-

INVESEP «La Agenda Sociopolítica para la Integración» Este encuentro, realizado en Guatemala del 2 al 3 de mayo, contó con la colaboración del Consejo Latinoamericano de Investigación para la Paz (CLAIP) y el Instituto de Relaciones Internacionales e Investigaciones para la PAZ (IRIPAZ) y tuvo como objetivo fundamental analizar la situación de los actores políticos y sociales en los procesos de integración.

▼ Con la finalidad de estrechar vínculos con Centroamérica, el Secretario Permanente Adjunto realizó una visita a Honduras, entre el 6 y 7 de mayo, para entrevistarse con el Ministro de Economía y Comercio, doctor Fernando García Rodríguez y con el Asesor Principal del Ministro de Relaciones Exteriores para Asuntos Económicos, doctor Moisés Starkman.

Igualmente realizó una visita al presidente del Banco Centroamericano de Cooperación (BCIE) para explorar la posibilidad de ejecutar acciones entre ambas instituciones, en el marco del proyecto «Alianza Centroamericana para el Desarrollo Sostenible».

▼ En seguimiento de los planteamientos emanados de la Reunión de Coordinación de América Latina y el Caribe previa a la IX UNCTAD, realizada en Caracas en enero de este año, la Secretaría Permanente del SELA participó en calidad de organismo observador en parte de los debates de la IX Conferencia de la UNCTAD que tuvo lugar en Suráfrica del 27 de abril al 11 de mayo de 1996.

▼ Entre el 20 y 24 de mayo La Secretaría Permanente del SELA realizó en México, un Taller sobre la Aplicación de los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo Trips), dirigido a capacitar funcionarios públicos de los países de América Latina y el Caribe. El encuentro formó parte del Programa de Capacitación sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales

ración que el mundo de las oportunidades productivas, comerciales y de inversión acepta a una gama muy variada de actores nacionales, tanto públicos como privados, que pueden y debieran ser combinados con sus pares subregionales, regionales y extraregionales, para producir el máximo efecto multiplicador en cualquier programa de cooperación internacional que se pretenda desarrollar.

Posteriormente, el 23 de mayo, se realizó la XII Reunión del Mecanismo de Coordinación de Organismos Internacionales e Instancias Regionales que llevan a cabo actividades de CTPD, convocada por la Secretaría Permanente del SELA, en su calidad de Secretaría Técnica del Mecanismo, con la finalidad de revisar las actividades cumplidas en materia de CTPD y analizar las conclusiones generadas de la Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional, particularmente en el tema de la vinculación de la cooperación técnica y económica, para que los organismos se pronuncien sobre las actividades y/o proyectos que, en sus respectivos marcos de acción y competencia, puedan respaldar.

que promueve el SELA con la colaboración del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Secretaría de Comercio de México (SECOFI).

▼ El Secretario Permanente asistió, como invitado especial, a la XV Reunión Ordinaria de Cancilleres del Grupo de Río, celebrada en Cochabamba, Bolivia, del 27 al 29 de mayo. Durante la reunión, el embajador Carlos Moneta hizo una exposición sobre las posibilidades de cooperación entre ambas organizaciones y se describieron las diferentes áreas de colaboración en materia de integración regional. Asimismo, presentó el estudio sobre las relaciones de Japón con América Latina, solicitado por la Secretaría Pro Tempore del Grupo de Río. (Ver pág. 85)

▼ Del 27 al 29 de mayo la Secretaría Permanente asistió a la II Reunión Técnica de la Asociación de Estados del Caribe, efectuada en México. El encuentro tuvo como objetivos principales la consideración de los informes de la AEC sobre su primer año de actividades, los aspectos legales relacionados con la institución, la solicitud de admisión de nuevos observadores, los acuerdos de cooperación suscritos por la Secretaría General y la conformación de los comités especiales que desarrollarán la cooperación mutua en temas como el comercio, relaciones económicas externas, medio ambiente, ciencia y tecnología, entre otros.

▼ El Secretario Permanente participó en el Seminario «La Unión Europea y el Mercosur: ¿Hacia una nueva relación económica? Un mercado potencial de 570 millones de consumidores», organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), el Club Europa Argentina y la Fundación Getulio Vargas con los auspicios de la Comunidad Europea que tuvo lugar en Bruselas, Bélgica del 10 al 12 de junio .

▼ Atendiendo una invitación de la FAO, la Secretaría Permanente estuvo representada en la «International Conference and Programme for Plant Genetic Resources Sub-Regional Meeting. que se realizó en Leipzig, Alemania del 17 al 23 de junio.

▼ Durante el mes de junio el Secretario Permanente realizó consultas con las autoridades de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y los comisarios de la Unión Europea para examinar la marcha de los convenios de cooperación existentes y estudiar nuevas posibilidades de acuerdos entre el SELA y esas instituciones. Asimismo, se entrevistó con los integrantes de los embajadores del Grupo Latinoamericano y Caribeño (GRULAC) de Ginebra y Bruselas para exponer el plan de trabajo de la Secretaría Permanente e intercambiar ideas respecto de los programas que ejecuta el organismo, particularmente en materia de comercio.

▼ La Secretaría Permanente participó en calidad de organismo observador en el XXVI período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que tuvo lugar en Costa Rica entre el 15 y 20 de abril; en la vigésima sexta Reunión Ordinaria de la Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras (ALIDE), efectuada en Paraguay del 6 al 8 de mayo y en el XXXVI período de sesiones de la Asamblea General de la Organización de los Estados Americanos (OEA), celebrado en Panamá del 3 al 7 de junio. Asimismo, asistió a la XXVI Asamblea Anual de la Junta de Gobernadores del Caribbean Development Bank, efectuada en Guadalupe del 9 al 10 de mayo.

## MEMORANDUM DE ENTENDIMIENTO

▼ El 3 de junio se suscribió en SantaFé de Bogotá el Memorandum de Entendimiento entre la Secretaría Permanente del SELA y la Secretaría General para América Latina del Club de Roma. El acuerdo, que contempla la mutua colaboración en el desarrollo de tareas comunes, la identificación de acciones y proyectos específicos y las modalidades para llevarlo a la práctica, fue firmado por el Secretario Permanente del SELA, Embajador Carlos Moneta, el Vicepresidente del Club de Roma, y ex Presidente de Colombia, Belisario Betancur y la Secretaria General para América Latina del Club de Roma, Marisa Arienza.

## CRONOGRAMA TENTATIVO DE REUNIONES

*(julio a septiembre de 1996)*

- Seminario sobre Globalización, Integración y Comunicación, organizado por la UNESCO, el SELA y la Asociación de Prensa Extranjera de Venezuela (APEX) (Venezuela, 11 de julio de 1996).
- Reunión Extraordinaria del Sistema de Difusión de los Organismos de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe (SIDALC), convocada por el SELA (Venezuela 12 de julio).
- Inicio de seminarios y talleres (Programas de Formación sobre Resultados de la Ronda Uruguay), organizados por el SELA, el BID y la Secretaría de Comercio de México (SECOFI) (México 26 de agosto al 6 de septiembre).
- Taller de Expertos sobre Política Industrial, convocado por el SELA (Venezuela, 5 y 6 de agosto).
- Seminario SELA/CEFIR sobre Convergencia, Competencia y Competitividad en áreas económicas integradas (Venezuela, septiembre 1996).
- Taller sobre aspectos de la modernización productiva y gestión de recursos humanos convocado por el SELA (Venezuela, 2 al 4 de septiembre).

- Il Curso sobre Integración para Centroamérica, organizado por el SELA, en colaboración con la CEPAL, la SIECA, y los países del G-3 (Honduras, 23 al 27 de septiembre).

## **DOCUMENTOS Y PUBLICACIONES**

### **Los nuevos criterios de la ayuda al desarrollo: ¿Más eficiencia o más condiciones?**

Información puntual y práctica sobre formulación de políticas y estrategia de negociación en materia de cooperación internacional que abarca la principales pautas y criterios de condicionalidad que los países industrializados, las agencias bilaterales de desarrollo y los organismos multilaterales están introduciendo en sus operaciones de ayuda al desarrollo (Abril 1996, 28 págs.).

### **Reunión de Consulta Regional sobre la reforma de los Bancos Multilaterales de Desarrollo. Síntesis del debate**

Principales aspectos de esta reunión, realizada el 21 de abril de 1996 en la sede del Banco Mundial en Washington, con el objetivo de analizar el contenido y las recomendaciones del «Task Force» desde la perspectiva latinoamericana y caribeña. El documento resume los antecedentes y objetivos del «Task Force», los principales temas tratados en la reunión regional, las conclusiones y acciones de seguimiento para conformar una propuesta de América Latina y el Caribe (Abril 1996, 36 págs.).

### **Valoración económica de los recursos fitogenéticos de América Latina y el Caribe**

Inventario de las experiencias regionales y extraregionales en materia de valoración de los recurso fitogenéticos, con el fin de presentar a los países miembros del SELA una estrategia para el desarrollo de capacidades en esta área, con el objeto de complementar las normativas legales actualmente en desarrollo, para la negociación de recursos fitogenéticos (Mayo 1996, 18 págs.).

### **El Acuerdo Trips y el comercio internacional: Efectos sobre América Latina y el Caribe**

Análisis sobre los efectos de la Aplicación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo Trips), con especial referencia a los países de América Latina y el Caribe, que examina la interacción entre los derechos de propiedad intelectual y la libre circulación de bienes y servicios, particularmente en materia de transferencia de tecnología, agotamiento de derechos, defensa de la libre competencia, contratos de licencias y otros aspectos relevantes vinculados a esa temática que abarca los temas más importantes de las implicaciones del Acuerdo, tanto en el comercio interregional como en el hemisférico e internacional de los países latinoamericanos y caribeños (Mayo 1996, 46 págs.).

## **Experiencias de la base empresarial de la región: Las empresas de bases tecnológicas**

El informe analiza la evolución empresarial e indaga sobre los antecedentes, orígenes y formas concretas asumidas por las empresas tecnológicas en el mundo industrializado, de manera de extraer las lecciones pertinentes y proponer un programa de ampliación de la base industrial de América Latina y el Caribe a través de la creación de parques tecnológicos (Mayo 1996, 52 págs).

## **Cooperación Técnica y Económica: Una vinculación indispensable para el desarrollo e integración de América Latina**

Documento base del Simposio sobre la Vinculación de la Cooperación Técnica y la Cooperación Económica realizado en México, del 20 al 22 de mayo en el marco de la XI Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional. Presenta las nuevas tendencias de la cooperación internacional, algunas eventuales limitaciones, la necesaria interrelación entre la cooperación técnica y la cooperación económica, y examina las experiencias regionales y extrarregionales sobre la materia. (Mayo, 1996, 22 págs).

## **Boletines**

### ● *Notas Estratégicas*

Publicación mensual sobre los temas claves de la agenda económica internacional analizados desde la perspectiva latinoamericana y caribeña.

- *Unión Europea-América Latina: Hacia una asociación más profunda* (N. 21 abril 1996).
- *El desarrollo de la Cuenca Asia-Pacífico* (N. 22/mayo 1996).
- *De Marrakech a Singapur: La nueva ruta de las negociaciones comerciales* (N. 23/junio 1996).

### ● *Antena del SELA en Estados Unidos*

Publicación mensual sobre las relaciones hemisféricas.

- Estados Unidos propone inclusión de temas éticos en conversaciones sobre comercio (N. 26. abril/1996).
- Informe anual del Representante de Comercio de EUA sobre Tratados de Libre Comercio (N. 27/mayo/1996).

## **Libro**

### ● **Reflexiones sobre Biotecnología en América Latina y el Caribe.**

Compilador SELA, Edición propia, Junio 1996, (191 páginas).

Editado en el marco del Proyecto Puente CE-SELA sobre Biotecnología, el libro contiene una serie de trabajos sobre políticas, estrategias, impacto sociales, desarrollo económico y evolución de la biotecnología, analizados por destacados expertos de Europa y América Latina.

- **José Angel Gurría**  
*México-América Latina: circunstancia actual y perspectivas*
- **Art Eggleton**  
*Los retos de la liberalización comercial hemisférica*
- **Tim Fischer**  
*Propuestas para fortalecer las relaciones de Australia con América Latina*
- **Craig VanGrasstek**  
*Las elecciones estadounidense y el debate sobre política comercial*
- **Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA)**  
*Las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina: situación actual y perspectiva*
- **Héctor N. Di Biase**  
*Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión*
- **Secretaría Permanente del SELA**  
*Relaciones comerciales y financieras de Japón con América Latina y el Caribe*
- **Miriam Fernández**  
*Posibilidad de incrementar las relaciones de América Latina y el Caribe con la República Popular China*
- **Andrés Serbin**  
*Impacto de la globalización en el Gran Caribe*
- **Telasco Pulgar**  
*Experiencias y modalidades de desarrollo binacional fronterizo en América Latina*
- **Documentos**  
*Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes*