

**Unión Europea
Centroamérica
Cambio de
escenarios**

Abelardo Morales
Coordinador

**Unión Europea
Centroamérica
Cambio de
escenarios**



382.9142

U61u Unión Europea Centroamérica: cambio de escenarios /
Coord. Abelardo Morales --1. ed.-- San José: FLACSO-
Programa Costa Rica-Unión Europea, 1996.

160 p.

ISBN 9977-68-078-7

1. Union Europea 2. Europa - Integración económica.
3. Europa - Política económica. I. Morales, Abelardo. II.
Título.

Editora:

Vilma Herrera

© Programa Costa Rica - FLACSO

Primera edición: Julio 1996

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO

Programa Costa Rica. Apartado 11747. San José, Costa Rica

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
INTRODUCCIÓN <i>Abelardo Morales G.</i>	11
CENTROAMÉRICA EN EL DÍA DE LA NUEVA EUROPA <i>Fernando Naranjo V.</i>	23
LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA, UN FUTURO EN MARCHA <i>Juan Pratt I Coll</i>	25
LA UNIÓN EUROPEA Y LA IMPORTANCIA DE LA INTEGRACIÓN A LAS PUERTAS DEL SIGLO XXI <i>Vittorino Allocco</i>	43
LA POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD COMÚN (PESC) <i>Peter Malcom Siderman</i>	75
LA DIMENSIÓN ECONÓMICA ETERNA DE LA UE: LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN <i>Peter Malcom Siderman</i>	91
AMÉRICA CENTRAL Y LA UNIÓN EUROPEA: EN BUSCA DE NUEVAS FORMAS DE COOPERACIÓN <i>José Antonio Sanahuja</i>	117
ÍNDICE	159

LA DIMENSIÓN ECONÓMICA EXTERNA DE LA UE: LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

Peter Malcom Siderman

LA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN: ORIGEN, COMPETENCIAS Y OBJETIVOS

A diferencia de la PESC, la *Política Comercial Común* (PCC) es una política verdaderamente comunitaria, en donde los Estados miembros ocupan un lugar secundario. Es asimismo más antigua que la PESC, remontando al año 1968, cuando la entonces Comunidad Europea, de seis países, creó una unión aduanera –eliminando las trabas arancelarias internas al comercio e introduciendo tanto un arancel externo común (AEC) como una auténtica política comercial común.

La PCC abarca muchas competencias, y en este sentido también se distingue claramente de la PESC, como son:

- la conclusión de acuerdos comerciales con otros países o subregiones;
- la armonización de medidas económicas dentro de la UE, como parte integral del Mercado Único Europeo (MUE);
- las políticas de exportación; y,

- las medidas compensatorias aplicadas a exportaciones "dañinas" de terceros países.

La PCC ha evolucionado de forma dinámica: a lo largo de su historia ha existido una tendencia para definir sus ámbitos de *forma amplia y flexible*. El 15 de noviembre de 1994, la Corte Europea de Justicia dictaminó que las competencias comunitarias no se limitan al comercio de bienes, sino también incluyen las actividades modernas que forman parte del comercio: los servicios y la propiedad intelectual.¹ Según esta decisión jurídica, la competencia sobre servicios se *comparte* entre la Comisión y los Estados miembros. Es por ello que el Acuerdo Final de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*), ratificado por la UE el día 22 de diciembre de 1994, fue *firmado* tanto por la Comisión como por los Estados miembros (aunque fue *negociado* por la Comisión Europea). Tan sólo los servicios de transporte aéreo quedan explícitamente fuera de la jurisdicción de la PCC.

El mecanismo institucional de la PCC es, igualmente, más transparente que el de la PESC: la Comisión Europea propone y negocia los acuerdos comerciales internacionales. Para efectos de ejemplo, si la *Comisión Europea* considera que sería beneficioso para la UE negociar un acuerdo comercial con un país equis, lo primero que hace es presentar sus recomendaciones al *Consejo de Ministros*. Si el Consejo decide autorizar la apertura de negociaciones, es la Comisión la que lleva a cabo el proceso técnico de negociar el acuerdo –si bien lo hace en estrecha colaboración con el COREPER en Bruselas (para mantener informados a los Estados miembros). Al término de estas negociaciones, la Comisión presenta un borrador de acuerdo al Consejo de Ministros, que a su vez lo aprueba, o no, por mayoría calificada.

1. La Comunidad, en virtud de los Artículos 113 y 238 del Tratado de Roma (modificado) negocia los acuerdos comerciales internacionales por parte de los Estados miembros, en materia de comercio de bienes industriales y agrícolas. Sin embargo, hasta la adopción de esta decisión por la Corte Europea de Justicia, las instancias Comunitarias no tenían el derecho de negociar sobre los *servicios*.

El proceso puede complicarse en el supuesto de que el acuerdo vaya más allá de lo estrictamente comercial. El *Parlamento Europeo* tiene el derecho de votar sobre un acuerdo si incluye alguna estipulación sobre *flujos de cooperación* (porque esto afectaría el presupuesto de la UE, que es competencia del Parlamento), o si *introduce aspectos institucionales*, como puede ser la creación de un Comité Mixto o un mecanismo para la resolución de controversias (porque aquí el Parlamento tiene el derecho de "codecisión" con el Consejo de Ministros).² Pero incluso, cuando un acuerdo no requiera *legalmente* la aprobación del Parlamento, es una práctica consolidada de la UE dar al PE la oportunidad de opinar si así lo desea (esta práctica fue reconocida oficialmente por el Consejo Europeo en la Declaración de la Cumbre de Stuttgart, de octubre de 1982).

Es importante subrayar que la PCC y la PESC se solapan de cierta forma. Por ejemplo, la UE, en apoyo de los objetivos de la PESC (que es una política intergubernamental) mantiene sendos embargos comerciales contra Irak, Serbia y Montenegro y, hasta octubre de 1994, contra Haití. En este sentido, se ha utilizado la PCC para "dar dientes" a la PESC.

En cuanto a los *objetivos de la PCC*, obviamente con todo su historial y sus mecanismos esta política común sigue siendo un reflejo fiel de lo que es la UE, lo cual puede explicar algunas tendencias aparentemente *esquizofrénicas*. La PCC se utiliza a la vez:

- en apoyo de la política liberalizadora del GATT a nivel mundial;³
- para proteger ciertos productores europeos de la competencia exterior; y,

2. Artículo 228 (3) del Tratado de Roma (modificado) hace necesario el visto bueno del Parlamento Europeo si un acuerdo internacional establece un marco institucional específico.

3. En Artículo 110 del Tratado de Roma, se hace constar el objetivo de la Comunidad Europea de abolir progresivamente las restricciones al comercio internacional.

- para establecer una jerarquía entre los distintos socios comerciales de la UE, de acuerdo con su relativa prioridad para los europeos.

Se subraya que el apoyo al GATT es la tendencia más importante de las tres. La UE participó de forma muy activa en la Ronda Uruguay y, a pesar de su actitud introspectiva y proteccionista en el sector agrícola, hizo importantes concesiones para permitir que la Ronda saliera adelante. Es más, la UE se habría visto seriamente perjudicada si la Ronda hubiera fracasado. Según las últimas estimaciones, la prosperidad de la Unión depende del comercio exterior más que en los casos de Estados Unidos y Japón: hasta la quinta parte del producto Comunitario se genera a través del comercio extra-UE.⁴

IMPLICACIONES DE LA RONDA URUGUAY

Las negociaciones de la Ronda Uruguay duraron, de principio a fin, más de 2.700 días (o sea, unos ocho años), desembocando en el Acuerdo Final acordado el 15 de abril de 1994 en Marrakesh (Marruecos). El Acuerdo, que consta de 26.000 folios y ha sido firmado por al menos 125 países, es importante por dos motivos.

En primer lugar, el Acuerdo de Marrakesh introduce cambios sin precedentes en *las reglas multilaterales* (o sea, en el marco externo de la PCC):

- extiende la disciplina del GATT a los textiles y la agricultura; e

4. "Global Economic Survey", *The Economist*, 1-8 October 1994. Para Estados Unidos y Japón, la cifra correspondiente es de un 10-11%. Se calcula que un 47% de las exportaciones extra-UE se dirige a los PVD o países en transición, y que la UE exporta dos veces más a los PVD que a Japón y Estados Unidos juntos.

- incluye muchas áreas nuevas, como son los servicios, la propiedad intelectual, medidas de inversión ligadas al comercio y, hasta cierto punto, la licitación pública.

En segundo término, en Marrakesh se acordó la creación de la *Organización Mundial del Comercio* (OMC).⁵ Es un hecho importante ya que con la OMC, que viene funcionando desde el 1 de enero de 1995, se engloba, por primera vez, bajo un sólo "techo institucional" prácticamente todas las relaciones comerciales posibles entre los miembros del GATT y se las sujeta a una disciplina mucho más férrea y transparente que bajo el anterior sistema. La OMC incorpora lo que es estrictamente el GATT (sobre aranceles y comercio), el nuevo Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (*General Agreement on Trade in Services*, GATS), y dispone de nuevos mecanismos de resolución de controversias y para el seguimiento de las políticas comerciales de los países miembros.

La OMC y la UE

El primer *Director General* de la OMC es un italiano, Renato Ruggiero. Su nombramiento es un ejemplo excelente del funcionamiento de la PCC y de la influencia que esta política otorga a la UE.⁶ Ruggiero asumió el puesto tras de una larga campaña internacional,⁷ pero no fue por casualidad. De acuerdo con una determi-

5. La OMC no fue ni muchísimo menos una idea nueva. Al contrario, el famoso economista Maynard Keynes abogó por una entidad internacional con estas características en la Conferencia de Bretton Woods celebrada en 1944, y en la cual se crearon las dos "hermanas" de Bretton Woods, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

6. Otro ejemplo es el acuerdo multilateral sobre los *servicios financieros* alcanzado el 26 de julio de 1995 en Ginebra. A pesar de la actitud negativa de Estados Unidos, la UE logró que 90 países firmasen este acuerdo (incluidos Japón y los países del sudeste asiático). De hecho, es el primer acuerdo comercial mundial que no firma Washington, demostrando así el creciente liderazgo de la UE en temas comerciales.

7. Uno de sus contrincantes fue el ex presidente de México, Carlos Salinas de

nación de la Corte Europea de Justicia del año 1991, los Estados miembros de la UE están obligados a apoyar al candidato de la Unión postulado al mando de cualquier organización internacional. Por ello, Ruggiero, una vez elegido por el Consejo de Ministros como el candidato europeo de consenso, podía contar con el apoyo firme de los entonces doce Estados miembros.⁸

Igualmente importante, como la UE concede preferencias comerciales mediante la PCC a una serie de países y regiones en todo el mundo, no era de sorprender que Ruggiero contara también con el apoyo de los demás países europeos (los de la AELC, los PECO y los países bálticos), de la Cuenca del Mediterráneo, y de la Convención de Lomé –en total más de 100 países. Obviamente, el papel de Ruggiero como Director General de la OMC no es tan importante como para reportar ventajas estratégicas a Europa, pero tampoco es ninguna desventaja tener al frente de esta nueva entidad a alguien que entiende y apoya los procesos de integración como la UE.

Más importante que el nombramiento de Ruggiero son *las implicaciones que el Acuerdo de Marrakesh supone para la PCC*. En primer lugar, el nuevo acuerdo impone mucho más disciplina en la negociación de acuerdos de libre comercio. Antes de Marrakesh, era posible de facto (aunque no de jure), para la UE plantear la opción de una zona de libre comercio industrial con un país tercero, sin incluir la agricultura o los servicios. Además, tal acuerdo no supondría, en la práctica, ninguna obligación para llegar a la liberalización completa de los intercambios.

Sin embargo, con la creación de la OMC las reglas multilaterales son radicalmente distintas, y la PCC se tendrá que adaptar a ellas. A partir del 1 de enero de 1995, todo nuevo acuerdo de libre comercio propuesto por la UE (o cualquier otro miembro de la OMC) debe cumplir con una serie de requisitos:

Gortari, que contaba con el apoyo explícito de Estados Unidos y de muchos países latinoamericanos.

8. Cuatro de los cuales (Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido) son miembros del Grupo de los Siete (G-7), en virtud de su nivel de industrialización y por figurar entre los países industriales que más exportan e importan en el mundo.

- tiene que abarcar *todos* los sectores económicos, incluyendo la agricultura y los servicios;
- debe incluir *sustancialmente todo* el comercio entre las partes. Los productos "sensibles" temporalmente apartados de un acuerdo de libre comercio no pueden sumar más del 14% del total del comercio bilateral; y
- en todo caso, *10 años después* de la firma de un acuerdo, deberá existir una verdadera y completa zona de libre comercio entre las partes.

A diferencia del antiguo GATT, la OMC está capacitada par crear Grupos de Trabajo con poderes reales porque velen por el fiel cumplimiento de estas reglas.⁹ Es cierto que en los 40 años del GATT, ningún grupo de trabajo sobre un acuerdo de libre comercio llegó jamás a una conclusión contundente, pero lo mismo difícilmente sucederá con la OMC, ya que la nueva entidad tiene mucha más flexibilidad y competencia en estos temas y es de esperar que sí se llegará a conclusiones y sí se harán cumplir.

Aparte de los cambios al marco regulatorio internacional, el Acuerdo de Marrakesh ha llevado a una apertura considerable de los mercados mundiales, incluyendo el mercado europeo. La UE ha reducido sus *derechos de aduana* en un 37% como promedio.¹⁰ Casi el 40% de las importaciones industriales entra ahora libre de derechos, y tan sólo un 2% paga derechos que se podrían considerar como "altos". Además, el 44% de las importaciones europeas de bienes agrícolas están exentos de aranceles.¹¹ Hacia el año

9. Es importante subrayar que el 27 de julio de 1995, el Secretariado de la OMC publicó un informe sobre la PCC la UE. El informe hace constar que la integración europea ha sido positiva para sus socios externos, aunque también expresó su preocupación con el creciente número de "acuerdos de preferencia comerciales" firmados entre la Unión y terceros países.

10. La UE también se ha comprometido a liberalizar parcial o íntegramente unas 106 actividades comprendidas dentro el sector de servicios. Esto es más que Estados Unidos (con una oferta de 101) o el resto del mundo industrializado (con 84), y muy por encima de la oferta de los países en vías de desarrollo, que han ofrecido abrir un promedio de 25 actividades.

2000, los derechos de aduana aplicados por la UE a las importaciones manufacturadas se reducirán a apenas el 3,7%.

LA PCC Y LA PIRÁMIDE DE PREFERENCIAS

La PCC establece una jerarquía entre los distintos socios externos de la UE, de acuerdo con la relativa prioridad que estos países o regiones tengan para Europa. ¿Cómo se estructura actualmente esta "pirámide de preferencias" de la UE? Por regla general, un país o región se sitúa más arriba cuanto más cercano esté de Europa en términos geográficos, económicos, históricos y culturales.

Por ello, es obvio que en la cúspide de la pirámide se encuentran los países de Europa Occidental que todavía no se han integrado en la UE (Islandia, Noruega y Suiza, todos miembros de la AELC), pero que tendrían las puertas abiertas en cuanto quisieran.¹² De hecho, Islandia y Noruega ya forman parte del Mercado Único Europeo.

El segundo escalón en la pirámide lo ocupan *los países de Europa Central y Oriental* (los PECO: Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria), además de los países Bálticos (Lituania, Estonia y Letonia), así como Eslovenia y, a más largo plazo, Croacia. Estos países son, en términos históricos, tan europeos como los actuales Estados miembros de la UE y además, son política y estratégicamente sensibles para la Unión al encontrarse en sus mismas fronteras. Casi todos los países de Europa

11. Siguen existiendo una serie de barreras a las importaciones agrícolas, en forma de *cuotas arancelarias* (el banano latinoamericano o carne y trigo del MERCOSUR) o en concepto de *escalada arancelaria*, mediante la cual, el café crudo latinoamericano entra en el mercado europeo libre de derechos, pero café procesado (tipo café en polvo) paga derechos bastante altos.

12. Noruega votó "no" a la adhesión en sendos referendums, celebrados en 1973 y de nuevo en 1994. La población suiza rechazó en 1993 formar parte del Espacio Económico Europeo, mediante el cual los países de la AELC tuvieron pleno acceso al Mercado Único Europeo.

Oriental gozan ahora de unas relaciones comerciales especiales con la UE. Mediante la PCC, se han firmado los "Acuerdos de Asociación" (los llamados *Acuerdos Europa*), que conllevan una serie de beneficios comerciales:

- una liberalización del comercio industrial, que conducirá a una zona de libre cambio en 2 o 3 años (para 1997-1998 en algunos casos);
- un acceso privilegiado al mercado agrícola de la UE;
- altos niveles de cooperación financiera y técnica;
- y la garantía de que, una vez consolidada la democracia y la economía de mercado, podrán ingresar en la UE como Estados miembros de pleno derecho.

La UE concede, mediante la PCC, un trato económico igual de favorable a *Israel* y *Turquía*. *Israel* firmó, el 18 de julio de 1995 un acuerdo de liberalización comercial con la UE, y *Turquía* ha firmado un acuerdo para establecer una unión aduanera con Europa. La diferencia en estos dos casos es política, ya que ninguno de los dos países puede aspirar a formar parte de la UE.

Por debajo de ellos, en pleno centro de la pirámide de preferencias están los demás países mediterráneos: *Argelia*, *Egipto*, *Marruecos* y *Túnez*. Estos países no son tan importantes ni en términos económicos ni culturales para Europa, pero sí lo son en cuestiones geopolíticas. Las amenazas del integrismo islámico y la inestabilidad política (como en *Argelia*), o de migraciones masivas hacia Europa (como en el caso de *Marruecos*), son una grave preocupación para los Estados miembros de la UE al otro lado del mar Mediterráneo: España, Francia e Italia. Por ello, se están negociando acuerdos comerciales muy amplios con estos

países, además de un fuerte incremento en la cooperación europea.¹³

Llegando a los últimos peldaños de la pirámide de preferencias, se encuentran los más de 70 países de *África, el Caribe y el Pacífico* (ACP), agrupados en el Convenio de Lomé. Todos estos países disponen de generosas preferencias comerciales no recíprocas con la UE. Los bienes industriales ingresan en la Unión libres de aranceles y contingentes, y la mayoría de sus productos agrícolas disfrutan también del libre acceso al mercado europeo. Los países ACP, asimismo, reciben cuantiosos flujos de cooperación europea al desarrollo. Sin embargo, por definición ningún país ACP es "europeo" –la abrumante mayoría ni siquiera está cerca del continente europeo– y culturalmente son mucho menos euro-occidentales de lo que pueden ser las naciones latinoamericanas. Su importancia para la UE se deriva, casi exclusivamente, de su tardía independencia como colonias de las potencias europeas,¹⁴ y por figurar entre los países más pobres del planeta.

LA POLÍTICA EUROPEA HACIA LOS PVD: LA CONVENCIÓN DE LOMÉ Y EL MEDITERRÁNEO

Los ACP y los países mediterráneos conforman la parte central de la "pirámide de preferencias". Mediante el *Convenio de Lomé*, firmado por primera vez en 1975 y renovado después de sendos procesos de negociación en 1979, 1984 y el 15 de diciembre de 1990, la UE ha establecido el mecanismo más amplio del planeta en cuanto a asociación entre países en vías de desarrollo y países desarrollados. El Convenio de Lomé engloba unos 70 países de África, el Caribe y el Pacífico.

13. Túnez firmó un acuerdo con la UE el 18 de julio de 1995. Sin embargo, las negociaciones con Argelia no pueden comenzar debido a la grave situación política que vive el país, y la UE no ha ofrecido ningún trato preferencial a Libia.

14. Sobre todo de Francia y el Reino Unido, pero también de Bélgica, Holanda, Portugal y, en un caso, de España.

Lomé IV

El actual acuerdo (Lomé IV) fue firmado también por Haití y la República Dominicana –los primeros países miembros de América Latina,¹⁵ y entró en vigor el 1 de marzo de 1991 por un período de 10 años.¹⁶ Se subraya que el Convenio es un *contrato*, a diferencia de los acuerdos de cooperación o de preferencias comerciales que la UE mantiene con América Latina y Asia.¹⁷ Por ello, es jurídicamente vinculante para las dos partes, aunque podría ser derogado por la UE con respecto a cualquier Estado ACP previo aviso de seis meses. Los países ACP, asimismo, tienen pleno derecho de desvincularse bajo la misma condición.

La primera vertiente del Convenio se refiere a las preferencias comerciales. En este ámbito:

- Casi todas las exportaciones industriales de los países ACP a la UE entran totalmente libres de restricciones cuantitativas y de derechos de aduana;
- Muchos productos agrícolas también entran de forma altamente preferencial;
- Exención de las restricciones del Acuerdo Multifibras para las exportaciones de textiles y prendas de vestir;

15. De esta forma, el Convenio de Lomé abarca todos los países soberanos y territorios dependientes del Caribe, excepto Cuba, incluyendo todos los países miembros del CARICOM, los territorios de ultramar franceses en el Caribe y los territorios dependientes de Holanda y Gran Bretaña.

16. Es el primer Convenio Lomé con una vigencia de 10 años. Representó una clara señal por parte de la UE que, a pesar de los acontecimientos de enorme envergadura ocurriendo en aquel entonces en Europa Oriental, la Unión no abandonaría los países pobres del Sur.

17. Los Acuerdos Marco de Cooperación entre la UE y estos países no incluyen un protocolo financiero, o sea no fijan por escrito las cantidades de cooperación.

- Se garantiza explícitamente la compra por parte de la UE de más de un millón de toneladas de azúcar, a precios comunitarios; y,
- Mediante los programas STABEX y SYSMIN se intenta estabilizar los ingresos de exportaciones derivados de los productos básicos.

Lomé prevé, además, una *cooperación plurianual* y garantizada (son obligaciones contractuales por parte de la UE). El Protocolo Financiero firmado en 1989, vigente para los cinco primeros años de Lomé IV, es de unos 12.000 millones de ECUS,¹⁸ cifra que incluye 1.200 millones de ECUS por concepto de préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI). Aparte de estos préstamos, todos los fondos de cooperación provienen no del presupuesto comunitario de la UE, sino directamente de los Estados miembros.¹⁹

Lomé IV introdujo algunas novedades en el plano económico con respecto a los Convenios anteriores. En primer lugar, abrió la posibilidad de una ayuda financiera y técnica para aplicar *políticas de ajuste estructural* en los países ACP. Unos 1.150 millones de ECUS están reservados para este fin y actualmente es la UE, más que el FMI o el Banco Mundial, la que coordina el ajuste estructural en muchos países africanos.

En segundo término, se ha asignado un papel mucho más importante al sector privado, especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Una tercera novedad, aunque no estrictamente económica, es la vinculación más explícita entre los fondos de cooperación y el cumplimiento, por parte de los países receptores de las normas democráticas y de derechos humanos. La UE ha suspendido los programas de cooperación con Liberia, Somalia, Sudán y Zaire, debido a la difícil situación política que vive cada uno de estos países. Además, sólo se reanudó la cooperación con

18. Equivalentes a más de 14.000 millones de dólares.

19. El Convenio establece asimismo un diálogo político permanente a tres niveles:
 –El Consejo de Ministros ACP-UE, de hecho la instancia más importante;
 –El Comité de Embajadores ACP-UE; y,
 –La Asamblea Conjunta.

Malawi en junio de 1994 y Haití en noviembre de 1994, con el retorno a la democracia en ambas naciones. Finalmente, es importante tener en cuenta que Lomé IV pone mucho más énfasis que sus tres antecesores en temas como el medioambiente y el papel de la mujer.

Si estos son los rasgos principales del Convenio de Lomé, ¿cuáles podrían ser algunos de los problemas asociados a ello? Ante todo, se subraya el *bajo nivel de exportaciones de los países ACP* hacia Europa, a pesar de la entrada casi libre e ilimitada de la mayoría de sus productos. Las 70 naciones ACP proveen apenas el 3% de todas las importaciones de la UE de terceros países, y mientras de 1988 a 1993 las importaciones globales de la UE crecieron en más de un 5% anual, los flujos provenientes de los países ACP decayeron en un 2,9% por año.

Una primera explicación radica en la débil oferta exportable de estos países: producen y venden sobre todo productos básicos que no suelen en todo caso, estar sujetos a barreras arancelarias –con lo cual las preferencias de Lomé son en muchos casos redundantes. La segunda explicación es que se trata, casi por definición, de los últimos países en independizarse (condición política que algunos todavía no han alcanzado). La tercera es que al constituir ellas las naciones más pobres del planeta no están en condiciones de explotar plenamente las preferencias de la UE. Por un lado, carecen del tejido industrial necesario; por otro lado, incluso si pudieran atraer la IED para fabricar bienes manufacturados, el Convenio de Lomé establece estrictas reglas de origen que estos países no pueden cumplir.

Otro problema principal ha sido el bajo nivel de cooperación por país miembro, lo cual se debe al alto número de países firmantes del Convenio. Los 12.000 millones de ECUS, divididos por 70 países y en cinco años da un promedio de 35 millones de ECUS por país al año. Obviamente, no son cantidades suficientes teniendo en cuenta la pobreza y el tamaño de la población en países como Nigeria (120 millones de personas) o Kenia (35 millones). De hecho, el país que más cooperación recibe bajo Lomé IV es Etiopía, con una asignación total de 265 millones de ECUS –o sea 53 millones por año.²⁰

Con miras al futuro, todavía queda por definir una adición notable a la membresía del Convenio de Lomé: *la adhesión de Sudáfrica*. A raíz de la victoria de Nelson Mandela en las elecciones democráticas celebradas en abril de 1994, la UE levantó las últimas restricciones comerciales a este país el 27 de mayo de 1994 y puso en marcha un proceso interno para decidir el futuro de las relaciones bilaterales. La Unión pretende mejorar las relaciones bilaterales, por dos motivos principales:

- porque la UE ha desempeñado un papel importante de apoyo al proceso de democratización y desarrollo en Sudáfrica; y,
- debido a la posición de la UE como primer socio comercial de este país, al representar el 40% de sus exportaciones, el 33% de sus importaciones y más de la mitad de los flujos de la inversión directa. El comercio bilateral total es de unos \$15.000 millones por año (una cantidad superior al comercio total de la UE con el Pacto Andino y Centroamérica juntos).

Por estos motivos, algunos han propuesto el inmediato ingreso de Sudáfrica en el Convenio de Lomé. Sin embargo por su nivel de desarrollo²¹ y su potencial económico, Sudáfrica no sería el típico país ACP; su ingreso pleno podría perjudicar a los demás países miembros de Lomé en términos del aprovechamiento de

20. Se ha negociado el Protocolo Financiero para el período 1 de marzo de 1995 a 1 de marzo de 2000. Las negociaciones comenzaron durante la 19ª Sesión del Consejo ACP-UE celebrada en Mbabane, Suazilandia, en mayo de 1994. Las negociaciones se suspendieron el 17 de febrero de 1995 debido a la falta de acuerdo entre los Estados miembros de la UE. Los países ACP habían propuesto un Protocolo de por lo menos 15.800 millones de ECUS. Francia y la Comisión Europea pedían un mínimo de 14.600 millones, pero los demás no estaban, en principio, dispuestos a superar los 12.000 millones — o sea, ofrecían la misma cantidad que cinco años antes a pesar de la ampliación de la UE a 15 Estados miembros, y sin tener en cuenta la inflación desde entonces. Al final, se acordó un incremento del 25%.

21. Según cifras de mayo de 1995, Sudáfrica posee el mercado bursátil de más alta capitalización entre todas las "economías emergentes" del mundo: unos \$239.000 millones, (equivalente a la capitalización de las bolsas de Brasil y México juntas).

las preferencias comerciales globales por parte de productores sudafricanos. Por ello, la Comisión Europea sólo pretende ofrecer una adhesión *parcial* a Lomé, excluyendo el acceso bajo el régimen general de preferencias, así como de muchas áreas de cooperación (como STABEX).

A cambio, la UE firmará un acuerdo de liberalización comercial con Sudáfrica, de conformidad con las normas de la nueva OMC. Además, Europa ofrecerá un acuerdo marco de cooperación de "tercera generación",²² dotado con unos 125 millones de ECUS al año (casi el triple de lo que recibe actualmente Etiopía). Las prioridades de la cooperación europea serán: la reducción de la pobreza, la consolidación del proceso democrático, y un apoyo a los esfuerzos para integrar a Sudáfrica, cada vez más, en la economía mundial. El acuerdo de cooperación también contemplará préstamos del BEI por valor de unos 300 millones de ECU en 1996 y 1997: una cantidad anual superior al total de los préstamos del BEI concedidos a América Latina, en el *bienio* 1993-1995.²³ Está claro que, en el caso de Sudáfrica, existe un alto grado de voluntad política europea, para extender un trato comercial y de cooperación bastante generoso con este país.²⁴

22. Utilizando como modelo los acuerdos de tercera generación firmados con los países de América Latina desde 1990.

23. El BEI firmó su primer acuerdo marco con Costa Rica el 13 de noviembre de 1993. Desde entonces, ha firmado acuerdos con: Paraguay (19 de septiembre de 1994); Perú (2 de octubre de 1994); Argentina (3 de octubre de 1994); Chile (7 de octubre de 1994); Brasil (19 de diciembre de 1994); México (9 de marzo de 1995); y Uruguay (21 de abril de 1995). Como miembros de la Convención de Lomé, la República Dominicana y Haití pueden solicitar préstamos del BEI, aunque el programa de préstamos de Haití no fue aprobado hasta el 30 de noviembre de 1994, debido a la suspensión del gobierno democrático. El programa piloto de préstamos del BEI respecto de América Latina y Asia se encuentra en su tercer y último año y finaliza el 22 de febrero de 1996. Hasta junio de 1995, el programa del BEI había proporcionado a América Latina préstamos por un total de 277 millones de ECUS, el equivalente del 55,4% de todos los fondos disponibles durante este período para el conjunto de Asia y América Latina.

24. Se considera que la respuesta europea a la redemocratización en Sudáfrica podrá servir de ejemplo para el caso de *Cuba*, en el supuesto de una transición política hacia la democracia en la isla. Cuba en la zona caribeña, al igual que Sudáfrica en el contexto africano, es demasiado grande como para poder

Cabría señalar, con respecto al Convenio de Lomé, que con toda probabilidad no habrá un "Lomé v" en el año 2001, debido sobre todo al nuevo marco multilateral del GATT/OMC. Técnica-mente, Lomé es un marco legal que no se ajusta a las reglas multilaterales del GATT, al conceder preferencias comerciales contractuales a un determinado grupo de países, *sin* llegar a constituir ni un acuerdo de libre comercio, ni un esquema de integración regional (las únicas dos excepciones como para poder discriminar entre países miembros del GATT). La UE logró obtener en la última fase de las negociaciones de la Ronda Uruguay, una *derogación voluntaria* de la disciplina GATT por parte de los demás países miembros. No obstante, no fue fácil y pocos especialistas dudan que, a partir de ahora, sea mucho más difícil obtener una nueva derogación, incluso para incluir a Sudáfrica como miembro pleno de Lomé, y de allí también la propuesta de una adhesión sólo parcial al Convenio. La UE se verá obligada a buscar otras fórmulas de trato comercial preferencial para los países ACP.

La Cuenca del Mediterráneo

En términos geográficos, la "Cuenca del Mediterráneo" está comprendido por todos los países ribereños de este mar incluyendo algunos Estados miembros de la UE: España, Francia, Italia, Grecia y, hasta cierto punto, Portugal. No obstante, para efectos de la política comercial común de la UE, este concepto se aplica únicamente a países no-miembros y se divide en tres amplias zonas:

- La zona *norte* (Andorra, San Marino, Chipre, Malta, las Repúblicas de la ex-Yugoslavia y Turquía).

ingresar plenamente en el Convenio de Lomé (debido sobre todo a su gran producción de azúcar, ron y tabaco). Además, la UE es también el socio comercial más importante, una posición que la UE querrá salvaguardar frente a la concurrencia estadounidense. Por ello, es probable que la UE aplique el "modelo" sudafricano de adhesión parcial a Lomé, acuerdo de cooperación de tercera generación, y acuerdo de liberalización comercial a Cuba.

- La zona *Maghreb* (Argelia, Libia, Marruecos y Túnez).
- La zona *Mashraq* (Egipto, Jordania, Líbano y Siria, además de Israel y los Territorios Ocupados).

Los países de la zona norte son, en su mayoría, de especial prioridad para la UE en el contexto de la Cuenca del Mediterráneo. Chipre y Malta fueron designados oficialmente en el Consejo Europeo de Corfú como futuros Estados miembros de la UE. Como se ha señalado arriba, Israel y Turquía, disponen de lazos privilegiados con la UE: Israel mediante la firma de un acuerdo de libre comercio muy avanzado (y comparable al TLC firmado entre México y sus socios norteamericanos), además de un primer acuerdo de cooperación de tipo "cuarta generación".²⁵ Los dos "mini-países", Andorra y San Marino no son Estados miembros de la UE y no forman parte ni del Mercado Único (como es el caso de Noruega e Islandia) ni de las políticas comunes de la UE. Sin embargo, su posición es única: Andorra es constitucional, monetaria y culturalmente vinculado a España y Francia; y San Marino se ubica íntegramente dentro de las fronteras de Italia, país con el cual está muy integrado en casi todos los aspectos. Debido al actual conflicto bélico en la ex-Yugoslavia, y salvo en el caso de Slovenia, es poco probable que Croacia o las demás repúblicas ex-Yugoslavas registren avances en las relaciones económicas con la UE más allá del reconocimiento oficial como países independientes.²⁶

Las zonas *Maghreb* y *Mashraq* ya disponen de un acceso preferencial al mercado europeo (aunque con límites cuantitativas en productos sensibles, como son el vino, el aceite de oliva y las naranjas), además de acuerdos de cooperación, una especie de diálogo político a través de los Comités Mixtos que hacen el

25. Con un acceso privilegiado a los programas científicos y de investigación de la UE, además de mayores flujos de cooperación en campos avanzados como las telecomunicaciones.

26. En el supuesto de que haya una solución político-diplomática a la guerra, la UE probablemente extendería a Croacia y Bosnia un trato equivalente a los Acuerdos Europa con los países de Europa Central y Oriental.

seguimiento de la cooperación con la UE. Libia está excluido de cada uno de estas áreas por motivos políticos.²⁷

A lo largo de 1994 y 1995, la UE ha puesto en marcha una estrategia para la consolidación de los vínculos con los países *Maghreb-Mashraq* mediante la creación de un espacio económico y político *euro-mediterráneo*, con el fin de promover la estabilidad política, la paz, la seguridad y el desarrollo socio-económico de la región. Este espacio tendrá tres vertientes principales:

- La firma de sendos *acuerdos de libre comercio* con estos países, en algunos casos de forma inmediata (Israel y Túnez) y en otros a lo largo del período 1996-1998. El objetivo es la creación de un gran "Espacio Económico Euro-Mediterráneo", abarcando África del Norte y Oriente Medio, para el año 2010. De hecho, la participación de la UE en el comercio global de los países *Maghreb-Mashraq* es ya del 60-70%).²⁸
- La UE también intensificará *las relaciones de cooperación* a fin de contribuir al proceso de recuperación y reestructuración económica en los países mediterráneos, así como a la consolidación de la democracia y el respecto a los derechos humanos. En total, la cooperación de la UE será de unos 5,5 mil millones de ECUS (o unos \$6.000 millones) en el período 1995-1999, más una cantidad equivalente por concepto de préstamos del BEI –llegando así a un total de 11 mil millones de ECUS en ayudas y créditos.²⁹

27. Aparte de la falta de un sistema democrático, la UE considera que el Gobierno de Libia apoya de forma activa el terrorismo internacional.

28. Salvo en el caso de Israel, en el cual es del 33% (Estados Unidos es un importante socio comercial de Israel).

29. También se propone un *diálogo político* más estructurado y a más alto nivel entre los Estados miembros de la UE y la Comisión Europea, por un lado, y todos los países *Maghreb* y *Mashraq* (salvo Libia, de momento), por el otro. Este diálogo se inicia en Barcelona los días 27-28 de noviembre de 1995 con la celebración de una gran Conferencia Interministerial Euro-Mediterráneo.

Los motivos de la UE, al establecer vínculos más estrechos con los países de la Cuenca del Mediterráneo, son geopolíticos:

- se teme el impacto del integrismo islámico y la inestabilidad política, prácticamente en la totalidad de esta zona;
- los países del Maghreb y Mashraq tienen un ingreso per capita diez veces inferior a sus vecinos europeos del otro lado del Mediterráneo, y registran un crecimiento demográfico tres veces superior al de la UE; además,
- el Estrecho de Gibraltar, entre España y Marruecos, es de apenas 20 kilómetros, por lo cual la inestabilidad política o la falta de desarrollo en el Norte de África, podría desembocar en un flujo masivo de refugiados e inmigrantes hacia la UE.⁴⁰

LA APLICACIÓN DE LA PCC Y AMÉRICA LATINA

La *base de la pirámide de preferencias* la forman Asia y América Latina, al no tener, durante los últimos 40 años de integración europea, mucha relevancia geopolítica ni colonial. Por ello, el único instrumento preferencial que les ha concedido la UE bajo la PCC es el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) –una serie de concesiones unilaterales y no-negociables por parte de la UE establecida por primera vez en 1971. Bajo el SPG, América Latina y Asia disponen de un acceso favorable para sus bienes industriales y para muchos productos agrícolas (aunque el trato no es tan generoso como para los socios de la UE aglutinados en Lomé). Los países andinos y centroamericanos reciben un trato

30. En términos estratégico-militares, España teme la posible invasión de sus territorios norteafricanos (Ceuta y Melilla) por fuerzas marroquíes; analistas militares señalan, además, que un arco de ciudades europeas desde Roma hasta Marsella, Barcelona y Madrid podrían estar al alcance de misiles lanzados desde los países de Maghreb.

especial dentro del SPG como parte de la contribución europea a la lucha contra la droga.

Una reforma del SPG fue aprobada el 19 de diciembre de 1994 por el Consejo de Ministros.³¹ Un nuevo sistema exclusivo para bienes industriales entró en vigor el 1 de enero de 1995 por un período de diez años. Para productos agrícolas, el antiguo sistema ha sido prorrogado por otro año, al cabo del cual habrá de ser sustituido. El nuevo SPG para productos industriales establece aranceles sobre una base plurianual (con revisiones cuatrienales en vez de anuales, como hasta ahora) y elimina todas las restricciones cuantitativas. Los aranceles oscilan, según la sensibilidad del producto en cuestión, entre un descuento del 15% sobre el arancel externo común de la UE para bienes *muy sensibles* hasta la exención completa del AEC para productos *no sensibles*. El sistema se caracteriza por una mayor condicionalidad relativa, esencialmente a los ingresos de los países en desarrollo, aunque también a su estructura exportadora en relación con el mercado de la UE.

El acceso comercial especial para los países andinos se extiende por cuatro años más (1995 a 1998) para bienes industriales. También el acceso especial para productos agrícolas (incluidos los productos pesqueros) se mantendrá otro año. Ambos mecanismos han sido extendidos a Venezuela. Las preferencias comerciales concedidas entre 1992 y 1994 a los seis países centroamericanos para productos agrícolas y pesqueros, con excepción del banano (y del pescado para Panamá) han sido prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 1995, en espera de la reforma del SPG agrícola. Este acceso preferente redundará, para los 11 países andinos y centroamericanos, en beneficios tangibles e inmediatos derivados del libre comercio con Europa, sin obligación de ofrecer contrapartidas a la UE.

El nuevo SPG incorpora, efectivamente, notables mejoras, como una mayor transparencia y una programación plurianual.

31. Para un análisis del nuevo SPG, véase IRELA, *Documento Base para la XII Conferencia Interparlamentaria Unión Europea-América Latina*. Madrid: IRELA (1995): 36-38.

Sin embargo, se orienta también más específicamente a los países de menores recursos, por lo que algunos países más avanzados podrían perder gradualmente, en los próximos cuatro años, sus preferencias en determinados sectores económicos. Esto afectará esencialmente a los países asiáticos, pero también a algunos de América Latina, como Argentina, Brasil, Chile y México. Los países latinoamericanos menos avanzados obtendrán mayores ventajas de las preferencias. Durante la V Reunión Ministerial Institucionalizada UE-Grupo de Río, celebrada el 16 y 17 de marzo de 1995 en París, en reuniones paralelas con representantes de la UE, Argentina, Brasil y otros países manifestaron su temor de que la modificación del SPG —según la estructura de la producción y la renta per cápita— pueda serles adversa, al igual que las cláusulas social y medioambiental que cobrarán vigencia en 1998.

No obstante estas preocupaciones, la Comisión Europea resalta tres factores muy positivos en el actual comercio europeo-latinoamericano:

- La Unión es el primer importador del mundo de productos agrícolas de América Latina, comprando anualmente productos por valor de unos 13.000 millones. Esto es el cuádruple de lo que compra Japón a América Latina y la tercera parte más que Estados Unidos.³²
- Incluso en términos tan sensibles como la carne o el banano, casi la mitad de las ventas totales de América Latina se dirigen a Europa —mucho más que a Estados Unidos— y la misma tendencia se repite para frutas, pescado, mariscos, café y cacao.

En este contexto, es relevante notar que a lo largo de 1994, la Comisión Europea —como parte de sus competencias en materia de la PCC— inició 18 investigaciones *anti-dumping*, imponiendo derechos compensatorios sobre 14 de estos productos de impor-

32. La UE es el máximo importador de productos agrícolas del mundo, por valor de unos 60.000 millones de dólares por año, o sea un 40% más que Estados Unidos.

tación. No hubo *ninguna* acción contra los bienes latinoamericanos, pero sí contra productos de Corea del Sur, China, Japón, Lituania, Malaysia, Taiwan y Estados Unidos. Obviamente, estas medidas *anti-dumping*, una vez iniciadas pueden estar vigentes durante varios años, así que el hecho de que no se aplicara ninguna contra América Latina en 1994, no quiere decir que no haya alguna todavía vigente. Sin embargo, cabe recordar que una medida *anti-dumping* es un arma de doble filo: en 1994, México dictaminó medidas punitivas contra la carne europea y Venezuela lo hizo contra los quesos europeos. Perú y Jamaica investigaron, sin llegar a sancionar, las importaciones de leche en polvo de la UE, y Brasil, que ya había impuesto derechos compensatorios, los levantó.

Para concluir, es importante señalar que la posición de América Latina (y de Asia) en la pirámide de preferencias establecida por la PCC, cambiará radicalmente en lo que queda del siglo. Para el año 2000, la UE otorgará mucho más prioridad a América Latina por motivos *económicos*, sobre todo en los casos del MERCOSUR, México y Chile. Debido a la variable índole de los vínculos de la UE con América Latina, el nuevo SPG podría ser menos relevante para la región: 11 de los 20 países de la región disfrutaban de acceso especial al mercado; seis países (los miembros del MERCOSUR, México y Chile) firmarán probablemente a medio plazo, acuerdos de liberalización comercial con la UE; y Haití y la República Dominicana se benefician, en su condición de miembros de la Convención de Lomé, de un programa de preferencias comerciales. Sólo Cuba depende exclusivamente del SPG corriente para su acceso al mercado europeo.

LA PCC Y LAS FUTURAS RELACIONES EUROPEO-LATINOAMERICANAS

La cumbre del Consejo Europeo, celebrada del 9 y 10 de diciembre de 1994 en Essen (Alemania), evidenció nuevas estra-

teñas y prioridades para la UE en sus relaciones con América Latina, anunciando un *salto cualitativo* en los vínculos comerciales, políticos y de cooperación entre ambas regiones, sobre todo en los casos del MERCOSUR, México y Chile. El entonces presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, declaró al término de la cumbre que la UE quería establecer, para inicios del siglo venidero, acuerdos plenos o parciales de libre comercio con América Latina, añadiendo que se daría inicialmente prioridad al MERCOSUR, por tratarse de un órgano gemelo de integración, con metas similares a las de la UE.

*Nuevos acuerdos con el MERCOSUR, México y Chile*³³

La propuesta para un acuerdo interregional con el MERCOSUR surgió el 23 de abril de 1994, durante un encuentro de ministros de Asuntos Exteriores europeos y del Cono Sur. *Un acuerdo comercial y de cooperación económica UE-MERCOSUR* incluiría tres niveles:

- la preparación de un acuerdo de liberalización comercial;
- el apoyo al proceso de integración del MERCOSUR (en materia de aranceles, asistencia técnica para el mercado interno y proyectos regionales de energía y transporte); y,
- el desarrollo del diálogo político.

Un *acuerdo UE-México* será el segundo convenio oficial sobre liberalización comercial con una subregión o país latinoamericano, después del MERCOSUR. Los elementos centrales del eventual acuerdo marco quedan recogidos en la declaración conjunta UE-México, del 2 de mayo de 1995:

33. Véase IRELA, *XII Conferencia Interparlamentaria Unión Europea-América Latina*. Madrid: IRELA (1995): 8-10.

- la desregulación gradual y recíproca del comercio de bienes y servicios y de la inversión, considerando la sensibilidad de algunos productos para una de las dos partes y con arreglo a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC);
- la intensificación de la cooperación, ante todo en lo referente a medio ambiente, tecnología de la información y cooperación científico-técnica; y,
- el diálogo político a nivel técnico, ministerial y presidencial.

Se está avanzando también hacia un acuerdo similar con Chile. La perspectiva de acuerdos de liberalización comercial abre una dimensión radicalmente nueva a las relaciones europeo-latinoamericanas. Un acuerdo comercial UE-MERCOSUR sería histórico, por constituir el primero entre dos uniones aduaneras y uno de los pocos con carácter genuinamente interregional. Como con otras regiones en desarrollo o en transición, la UE no propone el libre comercio a corto plazo. Los acuerdos comportarían, en cambio, una liberalización paulatina y recíproca del comercio "en su conjunto", tomando en cuenta el carácter sensible de algunos bienes y conformándose a las reglas OMC pertinentes. Aparte de las reducciones arancelarias, estos acuerdos harán especial énfasis en la liberalización mutua y progresiva de las regulaciones sobre inversión y en el marco regulador sobre propiedad intelectual y servicios modernos (notablemente servicios financieros y telecomunicaciones). En el caso de México, y en consideración a su participación en el TLC, se han previsto *acuerdos previos* sobre control del fraude y asistencia mutua en asuntos aduaneros y normas de origen.

Es importante tener en cuenta que los *países centroamericanos* y *andinos* disponen de un acceso altamente preferencial y no-recíproco al mercado europeo para la gran mayoría de sus productos agrícolas e industriales (con la excepción del banano). Haití y la República Dominicana forman parte del Convenio de Lomé. De esta manera, estos 13 países disfrutaban de un acuerdo de libre comercio *de facto* con la UE, con efectos inmediatos y sin la

necesidad de conceder un acceso recíproco a la Unión. Cuba es el único país caribeño que no está incluido en este marco comercial preferencial.

Las motivaciones de la UE

Al buscar lazos más estrechos con el MERCOSUR, México y Chile, la UE responde ante todo a motivos económicos.³⁴ La mera distancia geográfica entre los dos continentes resta relevancia a los factores de "seguridad", como podrían ser las amenazas de desestabilización política con efectos directos en la UE, los flujos migratorios y los posibles desastres nucleares, que tanto incentivan el acercamiento de la Unión a la zona del Mediterráneo y a Europa Oriental. En el caso de América Latina, podrían primar también factores derivados de los diálogos políticos con la UE, sobre todo en términos del apoyo a la integración regional y el fortalecimiento de la democracia.

Por un lado, América Latina es uno de los mercados de mayor crecimiento para las ventas de la UE en el mundo: desde 1990, las exportaciones europeas a la región se han incrementado un 15,9% anual en promedio. Hoy por hoy, uno de cada 10 dólares por concepto de nuevas exportaciones extracomunitarias es generado por América Latina. Este cambio sustantivo es desproporcionado si se compara con la participación de la región en el comercio extra-UE durante el último decenio (un 5%, aproximadamente). Si en 1990 la UE registraba con América Latina un déficit comercial

34. Una cosa es el motivo, otra es la oportunidad. *Europa está hoy, más que nunca, en condiciones de negociar la liberalización comercial con América Latina* – cosa que habría sido impensable hace cinco años. En el acuerdo final de la Ronda Uruguay, la UE sometió la Política Agraria Común (PAC) a las mayores modificaciones en sus 30 años de historia. A pesar de que la PAC contiene aún elementos restrictivos, estos cambios, sumados a avances del GATT para bienes industriales, textiles, servicios y propiedad intelectual, significa que los acuerdos comerciales UE-América Latina podrían incluir "prácticamente" todo el comercio, según las normas de la OMC. Es notable, desde luego, que la idea de un acercamiento comercial entre el MERCOSUR y la UE, surgió apenas 8 días después de la firma del acuerdo GATT, el 15 de abril de 1994, en Marrakesh.

de 8.600 millones de dólares, para 1994 se había convertido en un excedente de 3.300 millones.³⁵

Pero por otro lado, el creciente peso económico de Estados Unidos en América Latina³⁶ despierta inquietud en la UE. Durante los años 90, los flujos de cooperación de la UE a América Latina han excedido sus inversiones en la región; en el caso de EEUU, los flujos de IED eran 17 veces superiores a los de asistencia en 1993, y esta brecha no ha dejado de ampliarse. Asimismo, pese a la expansión del mercado latinoamericano para ambos, las ventas de Estados Unidos y Japón registran un crecimiento más acelerado, lo cual supone, para los exportadores europeos, una disminución en sus participaciones de mercado.³⁷ La UE calcula que, una vez en pie los acuerdos con el MERCOSUR, México y Chile, los intercambios comerciales europeo-latinoamericanos experimentarán un crecimiento sostenido de cara al próximo milenio.

35. "Flujos de cooperación, comercio e inversión, hacia América Latina: Diferencias en las estrategias de EEUU y de la UE". *Informe de IRELA 95/4*. Madrid: IRELA (julio de 1995).

36. Los vínculos comerciales de EEUU con el resto de las Américas tienen ahora un perfil mucho más preciso que en 1990, cuando el Presidente Bush lanzó la Iniciativa para las Américas. El TLC entró en vigor el 1 de enero de 1994, y durante la "Cumbre de las Américas", celebrada en Miami del 9 al 11 de diciembre de 1994, Washington se comprometió a abolir las barreras comerciales en todo el continente americano, con excepción de Cuba. El Presidente Clinton avaló la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas para el año 2005 e invitó formalmente a Chile a adherirse al TLC, señalando la expansión del Tratado hacia el Sur como vía hacia el libre comercio hemisférico.

37. Las ventas de EEUU y Japón a la región han ascendido en promedio un 20.5% anual en los últimos cuatro años, y América Latina se ha convertido en el mercado de mayor expansión para las exportaciones de EEUU, con un total de 82.000 millones de dólares en 1994. Más aún, las autoridades comerciales estadounidenses prevén que para el año 2010 las exportaciones de EEUU a América Latina habrán crecido un 190% hasta 232.000 millones de dólares anuales, excediendo en 100.000 millones anuales, sus exportaciones a la UE. IRELA, Op cit (1995).