

ACUERDOS
UNION EUROPEA / AMERICA LATINA

EL DISEÑO DE LA ASOCIACION ESTRATEGICA BIRREGIONAL



CELARE

LAS OPINIONES EXPRESADAS EN
ESTE LIBRO SON DE EXCLUSIVA
RESPONSABILIDAD DE LOS AUTORES
Y NO COMPROMETEN A LOS
ORGANISMOS A LOS QUE PERTENECEN,
COMO TAMPOCO A LA COMISIÓN
EUROPEA O A CELARE.

*Este libro ha sido publicado gracias al aporte
financiero de la Comisión Europea.*

Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa - CELARE

Oficinas: Europa 2086, Providencia, Santiago, Chile

Teléfono: 234.3976 / Fax: 234.3977

Correo electrónico: celare@celare.org

URL: www.celare.org

Copyright CELARE

Inscripción de Propiedad Intelectual N° 146.103

ISBN: 956-7497-34-6

Febrero 2005

Edición: M. Cristina Silva P.

Diseño y diagramación: Martín Concha y Asociados

ACUERDOS
UNION EUROPEA / AMERICA LATINA:

EL DISEÑO DE LA
ASOCIACION ESTRATEGICA
BIRREGIONAL

INDICE

PROLOGO

Héctor Casanueva.....9

INTRODUCCION19

I. LA RELACION BIRREGIONAL UE/AMERICA LATINA

- Evolución de las relaciones comerciales entre la ALADI y la Unión Europea 1997-2003
Fabio Villalobos, ALADI 27

II. LA ASOCIACION ENTRE LA UE Y PAISES LATINOAMERICANOS

- **UE/CHILE**
Avances en la Asociación de Chile y la Unión Europea 2003-2004
Patricio Leiva, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.....45
- **UE/MEXICO**
El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre México y la Unión Europea y las oportunidades e impacto de la cooperación científica y tecnológica
Gabriela Díaz, CELAG 97

III. LA ASOCIACION ENTRE LA UE Y LAS SUBREGIONES DE AMERICA LATINA

- **UE/MERCOSUR**
Los acuerdos UE/Mercosur: Balance y perspectivas del Mercosur respecto al proceso de Asociación con la UE
Fernando González Guyer, Red Mercosur 147

- **UE/CAN**
 El proceso de Asociación entre la UE y la Comunidad Andina: El diálogo político, la cooperación y los aspectos económicos y comerciales
Elsa Luengo, CAN 191
- **UE/CENTROAMERICA**
 Hacia un Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica
Carlos Roberto Pérez, SICA 219

PROLOGO

El desarrollo de todos los países de América Latina depende crecientemente de una positiva inserción internacional de cada uno y de la región en su conjunto. En el mundo actual ningún país por sí solo está en condiciones de ser competitivo, no importa cuál sea su tamaño y peso en la economía mundial, porque la competencia se da hoy desde espacios integrados. Dada la gran diversidad y las asimetrías existentes en la región, el desafío es mayúsculo, porque significa conciliar la libre determinación de los estados con la perspectiva comunitaria en su relacionamiento con el resto del mundo.

Latinoamérica lleva mucho tiempo -diría que casi doscientos años- sin lograr esta conciliación, y ello explica que se haya avanzado mucho más en la integración comercial que en la dimensión política y en la cooperación. Tampoco es tan extraño que así sea. Europa tardó dos mil años en lograrlo, y sólo en el Siglo XX, después de la Segunda Guerra Mundial logró iniciar un proceso sostenido de integración pacífica que no ha cesado y la tiene ad portas del máximo estadio del relacionamiento entre naciones, la unión política.

América Latina no tiene dos mil años para llegar a lo mismo. Ni siquiera tiene cien, que son los que necesitaría a las actuales tasas de crecimiento para llegar al nivel actual de los países desarrollados. De manera que la tarea es urgente y definitiva: o se integra o sigue un curso de marginalización progresiva que la pondrá fuera de las decisiones y la construcción del orden mundial que se está gestando.

Eso por un lado. Por otro, pero apuntando a lo mismo, está el desafío de encontrar para la región integrada una estrategia consistente de inserción global, que pueda aprovechar las voluntades y potencialidades de las otras regiones del mundo -léase Norteamérica, Europa, Asia- de manera precisa y oportuna. Para ello, no basta con tener una región integrada comercialmente -que de hecho tampoco lo está aún del todo-, sino que debe tener una voz común, basada en una agenda de largo plazo elaborada y conducida comunitariamente desde una visión de conjunto.

En una favorable coyuntura económica mundial como la que estamos viviendo, se abren a la región mayores oportunidades, que para ser aprovechadas requieren de un esfuerzo común, que puede servir como incentivo y base material para acometer los desafíos de una integración sólida. El actual crecimiento simultáneo de Estados Unidos, Asia y Europa son oportunidades únicas que van en paralelo, pero no son excluyentes. Debidamente aprovechadas y complementadas darían un vuelco positivo al fatal curso marginalizador en que va entrando.

Lo que conviene a Latinoamérica es una “sinergia de relacionamientos”, buscando con cada región del mundo aquello que es realmente posible y poniendo los énfasis donde corresponde. Mientras con Estados Unidos y Canadá lograría configurar en el marco del ALCA un gigantesco mercado ampliado, el acceso al Asia permitiría, mediante el APEC y el FOCALAE, posicionar la región y situarla en el centro del mayor dinamismo mundial en materia comercial y tecnológica. Y con la UE conseguiría, además del acceso a 450 millones de consumidores, una mejor inserción en los programas de cooperación del mayor contribuyente mundial de cooperación al desarrollo, que ya es el primer contribuyente en América Latina.

La apertura de los mercados -que por supuesto se debe perseguir y conseguir en el terreno bilateral y multilateral- no basta; hay que saber competir. Para ello se precisa un enfoque sistémico, que potencie recíprocamente el desarrollo político, el económico-comercial y la tecnología. En esta perspectiva es que hay que aprovechar la Asociación Estratégica UE-ALC, poniendo mayor énfasis en la cooperación, dando un salto cualitativo en esa dimensión que sigue siendo muy acotada y en la que Latinoamérica es mucho menos propositiva de lo que debiera.

La UE es la única región que proporciona cooperación a sus socios comerciales para ayudarles a mejorar su competitividad y penetrar su propio mercado. Esta dimensión tiene que ser desarrollada conforme a los ejes que sean definidos conjuntamente, los que en mi opinión son esencialmente los mismos que la propia UE ha establecido internamente y con los PECOS

para elevar su competitividad a los estándares mundiales. Por eso, en esto no hay que perderse, la Asociación Estratégica con la UE no es sólo comercio. Como dijo alguna vez un destacado analista, “a veces las manzanas no dejan ver el bosque”.

¿Qué nos falta para generar una dinámica orientada en esa dirección? Un gran acuerdo latinoamericano que ordene las prioridades, unifique criterios y produzca una interlocución común con la UE para un amplio programa de desarrollo de la competitividad regional, que corra a la par de las negociaciones en curso en materia comercial y de la aplicación de los acuerdos comerciales ya existentes.

Para un gran acuerdo latinoamericano es preciso avanzar más decididamente en la integración, pero ésta tiene que ser asumida como un proceso político-cultural con una base económica, y ahí está la experiencia europea para demostrarlo. Pero además debe ser entendida como una apuesta solidaria por un mejor futuro, basado en el bien común internacional. Este desafío -y de manera más amplia, la construcción de una verdadera comunidad internacional- no es distinto para los latinoamericanos, los estadounidenses o los europeos. Para llegar a la consolidación del proceso, en Europa se ha dado una dura batalla entre concepciones individualistas y comunitarias, lo que también ocurre en nuestras sociedades.

Quienes se oponen al libre comercio en Estados Unidos, o aquellos que en Latinoamérica prefieren mantener la desunión o no creen en el bien común regional -que por lo demás son los mismos que rehúsan asumir dentro y fuera de sus sociedades un compromiso efectivo en la lucha contra las desigualdades y la pobreza- no son diferentes a aquella importante minoría de ciudadanos europeos a los que la integración siempre les ha incomodado, porque les exige sacrificios en beneficio de los demás.

Pero el punto está en que los europeos lograron superar esta tensión entre solidaridad o individualismo mediante liderazgo político y capacidad técnica para avanzar hacia la unidad, sin abandonar nunca la dimensión política, al punto que

ya está en fase de consulta popular una Constitución Europea, expresión máxima de la integración.

En el caso de América Latina, esa dicotomía aún no se ha superado, de tal modo que la integración sigue siendo una aspiración fundada en un pasado común, un presente parcialmente común y un futuro carente de un proyecto común. De ahí que la región haya avanzado mucho en las relaciones comerciales -el comercio de bienes en el ámbito de la ALADI ya tiene una liberalización cercana al 90%- y poco en la dimensión política, cultural y económico-financiera. La razón es clara: el comercio no requiere de una base solidaria, sino sólo de una armonización o transacción de intereses, en cambio las otras dimensiones de la integración exigen una mirada en conjunto a realidades diferentes, para hacerlas converger en un proyecto común, superando solidariamente las asimetrías, cooperando en políticas comunes y traspasando soberanía.

El filósofo europeo Jacques Maritain decía, a propósito de las relaciones internacionales y la creación de un mejor orden mundial, que una interdependencia esencialmente económica sin un replanteamiento fundamental que corresponda a las estructuras morales y políticas “no puede más que exasperar las necesidades rivales y el orgullo de las naciones”. Es decir, la paz y la cooperación no serán posibles si nos atenemos sólo a vínculos de intereses económico-comerciales, y las pruebas en uno y otro caso están a la vista en Europa y en Latinoamérica.

Esta necesaria reflexión es válida en América Latina tanto para una evaluación interna y la eventual recuperación de las ideas originarias, como para plantearse de manera más apropiada la política de inserción internacional de la región y, en particular, sus vínculos con la Unión Europea.

En efecto, por una parte, mientras siga América Latina basando su integración sólo en la dimensión comercial, no será posible contar con un proyecto común de inserción en el mundo, ya que en este ámbito los intereses y realidades de los países, incluso al interior de los esquemas de integración existen-

tes, como el MERCOSUR o la Comunidad Andina, son contrapuestos o al menos divergentes, y sólo se podrían superar en el largo plazo mediante un proceso político-cultural persistente y consistente.

Por otra parte, si América Latina continúa mirando su inserción internacional coyunturalmente bajo el prisma único -o al menos preponderante- de las relaciones comerciales, se da el mismo fenómeno: la contraposición de intereses es evidente, y sólo se podrían superar si se mira estratégicamente, y a largo plazo, un relacionamiento con las diferentes regiones del mundo que sea comprehensivo de la dimensión política, que da cobertura a una cooperación hacia la convergencia de objetivos.

Lo que sucede, por el contrario, es que permanentemente América Latina antepone tanto al interior de la región como en sus relaciones externas, la dimensión comercial y desestima en la práctica, postergándolo -aunque no en la retórica- el relacionamiento político y la cooperación, en circunstancias que es esto lo que permite avanzar en lo otro, como ha quedado demostrado en el proceso de ampliación europeo.

¿Qué queremos plantear, en definitiva, con estas afirmaciones últimas, que parecen ir a contrapelo de lo que hasta el momento es la base de la reivindicación regional, es decir, más libre comercio, más apertura de los mercados de los países desarrollados, más equidad en las reglas del juego?

Fundamentalmente, de lo que se trata es pasar del enfoque de “trade not aid” que ha primado, al enfoque “trade and aid” que es más abarcador, más amplio y que tiene un componente de co-operación de ida y vuelta, sin dudas, más favorable para todos. No se trata de abandonar la justa y necesaria reivindicación comercial, sino ponerla en una perspectiva más global, con un manejo realista de los tiempos y un ensamble de intereses políticos bi-regionales.

Un replanteamiento de esta naturaleza es el que ya se ha visto de alguna forma plasmado en los acuerdos de Asociación firmados por la UE con México y Chile, que tienen tres dimen-

siones: diálogo político, libre comercio y cooperación, ámbitos que forman el eje de la Asociación Estratégica ALC-UE acordada en Río de Janeiro. La positiva evaluación del comportamiento de los acuerdos de Asociación de Chile y México con la UE es, sin duda, un buen referente.

La dificultad para asumir a escala regional una posición como ésta ante la UE radica hasta el momento sobre todo en la falta de una cohesión interna entre los países latinoamericanos, incluso dentro de los esquemas subregionales existentes. Pero este escenario está cambiando dramáticamente, y con más fuerza desde el 2000 en adelante, por una renovada voluntad política latinoamericana, que se expresa en cuestiones concretas que se han empezado a abordar después de muchos años de estancamiento del proceso de integración. El MERCOSUR ha entrado en una etapa de desarrollo institucional encaminado hacia un reforzamiento de la perspectiva comunitaria y una mayor densidad política con la incorporación al esquema, con carácter de asociados, de otros seis países. Se pusieron en marcha el Plan Puebla Panamá y la Iniciativa de Infraestructura Regional Sudamericana, IIRSA. Los doce países de la ALADI acordaron superar el área de preferencias para crear el Espacio de Libre Comercio y reforzar y adaptar el organismo para apoyar, en el marco del Tratado de Montevideo, las iniciativas de integración en marcha, entre ellas, la Comunidad Sudamericana de Naciones, que también incorpora, inéditamente, a Guyana y Surinam.

Mirando la trayectoria de Europa en su proceso interno como en su inserción mundial -reconociendo, por cierto, las grandes diferencias entre ambas realidades- es importante que los latinoamericanos encuentren allí los elementos metodológicos susceptibles de ser asimilados para impulsar los esfuerzos integracionistas. Al mismo tiempo, es fundamental que las universidades, los empresarios, los comunicadores, los funcionarios gubernamentales, dediquen parte importante de sus preocupaciones al estudio y seguimiento de la integración europea. Con integración, por una parte, y cabal conocimiento de la realidad europea, por la otra, será posible determinar con

mayor precisión y sentido de oportunidad las estrategias para aprovechar la voluntad europea de tener una Asociación Estratégica con la región. Esta voluntad ya se ha explicitado en las tres cumbres bi-regionales realizadas y, por lo tanto, América Latina debería llegar a la IV Cumbre de Viena el 2006 con una agenda realista debidamente consensuada, que no deje espacio a una retórica inconducente, sino que se centre en lo que efectivamente se requiere, además del comercio.

Héctor Casanueva Ojeda
Ex Embajador de Chile
ante la ALADI y el MERCOSUR

INTRODUCCION

La presente publicación pretende dar cuenta del estado de los procesos de Asociación en curso entre la UE y los países y subregiones latinoamericanas, emprendidos a partir del objetivo planteado en 1999, en Río de Janeiro, en la I Cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. En esa ocasión, los mandatarios de ambas regiones se comprometieron en un proyecto de Asociación Estratégica, que ha venido desarrollándose en una red de acuerdos, basados en tres pilares: el diálogo político, la cooperación reforzada y el libre comercio.

El camino hacia la Asociación Estratégica se inicia con el primer Acuerdo entre México y la Unión Europea, que entró en vigencia el año 2000. Este fue seguido por un acuerdo similar con Chile, en vigor para sus aspectos comerciales desde 2003. Asimismo, la UE se encuentra negociando un Acuerdo de Asociación con el Mercosur, a partir del mandato emanado de la Cumbre de Río, que preveía una negociación paralela con el Mercosur y con Chile y, a partir de las recomendaciones de la II Cumbre UE/ALC, de Madrid 2002, ha seguido un curso similar con la Comunidad Andina y Centroamérica.

Así, a cinco años de iniciado este período de conclusión de acuerdos, CELARE ha querido dar cuenta del estado de la Asociación birregional, que se ha ido dando en una aproximación sucesiva y diversa entre la UE y las principales subregiones de integración latinoamericanas y también con aquellos países que constituyen casos particulares, como son México y Chile.

La evolución de estos procesos ha sido recogida en una serie de talleres organizados durante 2004 por CELARE, con la colaboración de diversas instituciones. El primer taller tuvo lugar en el mes de octubre, en Santiago de Chile, en la sede de la Sociedad de Fomento Fabril, donde se reunieron sectores gubernamentales y privados para analizar, desde una perspectiva evaluativa, los ámbitos del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea. Luego, en noviembre, se realizó un ejercicio similar en la sede de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, en Montevideo, Uruguay. Allí se reunieron

expertos del Mercosur, de la Comunidad Andina y del Sistema de la Integración Centroamericana, para dar cuenta del estado de avance de las negociaciones de los Acuerdos de Asociación entre la UE y estas tres subregiones latinoamericanas. Por último, a fines del mismo mes, en la Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM, se efectuó un taller con autoridades de gobierno y organismos no gubernamentales, para analizar el Acuerdo Global UE-México.

La realización de todas estas actividades fue posible mediante una organización conjunta con instituciones como la Sociedad de Fomento Fabril de Chile, la Secretaría General de la ALADI, y la Asociación de Estudios Europeos, ECSA-México, a quienes CELARE agradece y reconoce especialmente el apoyo y compromiso con el objetivo de acercamiento entre América Latina y Europa. Asimismo, se contó con la colaboración de la Secretaría General de la Comunidad Andina, de la Secretaría General del SICA, del Centro Latinoamericano para la Globalidad, CELAG, y de la Fundación Friedrich Ebert-México, entre otras entidades que igualmente apoyaron activamente estos objetivos.

Producto de estos esfuerzos se han recogido valiosos análisis, que hemos querido plasmar en este libro. De esta forma, esta publicación contiene la reflexión de especialistas latinoamericanos representada en algunas de las ponencias más ilustrativas de cada uno de los casos de vinculación con la UE, tanto de los acuerdos concluidos como de los que se encuentran en curso de negociación. Queda aquí reflejado el dinamismo del proceso de Asociación Estratégica birregional, así como sus características más relevantes.

A partir de estos encuentros surgen interesantes antecedentes, que nos permiten dimensionar la relación entre América Latina y la Unión Europea. En el marco de los países ALADI, por ejemplo, el comercio con la UE muestra cifras aún modestas. Al año 2003, el intercambio representaba menos del 2% de las exportaciones latinoamericanas y algo más del 14% de las importaciones, caracterizadas además por una composición tradicional de productos básicos.

De los doce países ALADI -que incluyen los países de la CAN, del Mercosur, México, Chile y Cuba-, solo uno (Chile) mantiene una relación de superávit sostenido con la UE en el período 1997-2003, dos registran déficits comerciales constantes (México y Cuba) y en el resto, la situación es fluctuante. Además, el peso del comercio birregional recae en el caso latinoamericano en el Mercosur, con exportaciones a la UE sobre un 57% del total regional e importaciones superiores al 47% en el año 2003. Y dentro del Mercosur, es Brasil el país que lidera más del 70% del comercio.

Estas cifras nos hablan de que a nivel comercial existen diferencias entre los distintos países y bloques en su relación con la UE, tanto en los productos, en las magnitudes y en la intensidad del comercio. Todo esto implica desafíos y potencialidades importantes de resaltar para aquellos países latinoamericanos que presentan índices más bajos de relacionamiento con la UE.

Por otra parte, y más allá de que el volumen de comercio sea reducido y de que exista al mismo tiempo un efectivo potencial de desarrollo, es posible deducir una alta importancia de concluir acuerdos con la UE, pues estos permiten normar distintos aspectos técnicos, establecer reglas para la facilitación del comercio, así como estructurar, fijar y dar seguridad jurídica a los intercambios, de manera que no estén sujetos a los vaivenes de los mecanismos que entraban el comercio. Asimismo, abren grandes desafíos, dado que los efectos de la liberalización comercial influyen sustantivamente en las estructuras productivas de ambos bloques.

Y este proceso de estructuración a través de acuerdos amplios es válido también para el interior de América Latina, donde existe un importante conjunto de intercambios, con cifras significativas de comercio que deben ser reguladas y aseguradas desde el punto de vista jurídico y desde los nuevos contextos de integración que se han ido generando en América Latina.

En el caso de la relación con Europa, si bien las negociaciones pueden ser complejas, un elemento clave en el avance

de estos acuerdos es marcar la voluntad política de llegar a un punto común. El proceso debe llevarse a cabo con perseverancia y decisión, factores que fueron determinantes, por ejemplo, en el alcance del Acuerdo logrado entre Chile y la UE, el cual muestra hoy beneficios significativos en el desarrollo comercial de este país sudamericano. El Acuerdo de Asociación Chile-UE es el más ambicioso suscrito por el bloque europeo con un país tercero no candidato a la adhesión, y se ha constituido en un parámetro respecto a las posibilidades que implica este tipo de vinculación extrarregional.

En cuanto a la relación de México con la UE, es quizás la más difícil de impulsar, por el peso que representa Estados Unidos para esta nación, con el cual desarrolla más del 90% de su intercambio.

Respecto al Mercosur, se ha dado una larga negociación, entrabada por los intereses de ciertos sectores económicos que han primado sobre los intereses nacionales y por otros temas como el costo de las transformaciones productivas que conllevaría un acuerdo de libre comercio entre ambas partes, además de las propias falencias institucionales y políticas al interior del Mercosur. Paralelamente, quedan en evidencia grandes temas a nivel latinoamericano, como es la naturaleza, profundidad y amplitud del proceso Mercosur y de sus relaciones externas e internas, así como las interrogantes que se plantean con el nacimiento de un nuevo esquema de integración, que es la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Por su parte, la CAN y Centroamérica parecen enfrentar preocupaciones análogas en su relación con la UE, como la negociación de un SGP y la consolidación de la cooperación. Asimismo, ambas subregiones están sujetas a dos condiciones sustantivas, que son los avances en sus procesos de integración y los resultados de la ronda de Doha, en el ámbito multilateral.

La condicionante del grado de integración, que en ambos casos es apoyada especialmente por la UE, introduce un gran desafío para la región, por cuanto fuerza una definición respecto al tipo de integración que se está llevando a cabo, respecto

de su homogeneidad y solidez.

Con toda esta diversidad de elementos, la región mantiene un proceso de Asociación en marcha con la UE. Es un proceso diverso, de amplio alcance y complejo, pero real, y que puede implicar grandes beneficios no solo en términos económicos o de cooperación, sino también como factor impulsor de nuestro propio proceso de integración. La UE valora enormemente y promueve estas dinámicas, y privilegia la negociación con mecanismos de integración, a partir de su propia experiencia de unión.

Y esto nos lleva al cuestionamiento aún mayor respecto a la forma en que América Latina debe enfrentar la globalización, pues en un mundo complejo y competitivo siempre habrá más fortaleza en asumir una inserción de manera integrada que en términos individuales. Ello demanda nuevas definiciones para nuestra región, mayores coherencias en los procesos y objetivos comunes en la configuración de un proyecto latinoamericano.

Por último, el objetivo de Asociación entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea será corroborado el año 2006, en la Cumbre de Viena, donde los mandatarios de ambas regiones tendrán una nueva oportunidad para verificar el estado de avance de este propósito común trazado en la Cumbre de Río. El éxito de esa cuarta cumbre UE/ALC dependerá en gran medida de la forma en que América Latina se presente, con una voz común, con un proyecto común y con una visión consistente para la inserción en un mundo global.

Solo a partir de esa posición es posible un verdadero proceso de Asociación de mutuos beneficios, que vincule a dos comunidades sólidas, a dos regiones que puedan participar de un mundo globalizado y mirar estratégicamente el siglo XXI desde visiones, valores y principios comunes.

CELARE

PARTE I

LA RELACION
BIRREGIONAL
UNION EUROPEA/
AMERICA LATINA

EVOLUCION DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA ALADI Y LA UNION EUROPEA (1997-2003)¹

Fabio Villalobos²

ANTECEDENTES

La Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, es el mayor grupo de integración latinoamericano. La Asociación fue fundada en 1980, a partir del Tratado de Montevideo (TM80), y tiene su antecedente en el establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, nacida con el Tratado de Montevideo de 1960.

La ALALC se había propuesto el establecimiento de un área de libre comercio en un plazo de 12 años que, debido a su complejidad y a los diversos incumplimientos, fue ampliado a 20 años. Aún así, y dado el estancamiento de las negociaciones para ampliar la liberalización del comercio regional, la ALALC fue reemplazada en 1980 por la ALADI, que se planteó como objetivo la conformación de un mercado común latinoamericano; no obstante, para alcanzar dicho objetivo no se estipularon plazos límites. Para su constitución se definieron básicamente tres instrumentos de preferencias económicas: la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que es una reducción diferencial en el tiempo de los aranceles regionales, teniendo en consideración las diferentes categorías de países; los Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), que se suscriben entre dos o más miembros de la Asociación; y los Acuerdos de Alcance Regional (AAR), que son aquellos que involucran a los doce países ALADI.

1 Se agradecen los acertados comentarios y sugerencias realizados a un borrador anterior por Madelón Nerguizán, de la División de Estudios y Estadísticas (DEE). Corresponde dejar constancia también que las opiniones vertidas son personales y no necesariamente comprometen ni coinciden con los de la Asociación.

2 Experto de la DEE, Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI.

La Asociación está compuesta por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (que integran a su vez la Comunidad Andina de Naciones, CAN), Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (estados miembros del MERCOSUR), Chile, México y, desde 1999, Cuba. Estos países concentran más de 481 millones de habitantes, abarcando una extensión de 20 millones de kilómetros cuadrados, todo lo cual representa alrededor del 94% del PIB generado por Latinoamérica en su conjunto.

Más allá de sus países miembros, la ALADI amplía su acción al resto de América Latina, a través de vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración subregionales. De esta manera, y en su calidad de marco institucional y normativo de la integración regional, la Asociación promueve la integración latinoamericana, fomentando la confluencia progresiva de los mecanismos de integración subregionales hacia la creación de un espacio económico común.

Asimismo, contempla el relacionamiento y la cooperación con otros esquemas de integración extrarregionales, así como abre la posibilidad de realizar acuerdos parciales con otros países. En este sentido, se inscriben las vinculaciones comerciales con bloques como la Unión Europea, las cuales constituyen el centro de interés del presente documento.

El período elegido (1997-2003) era el disponible a la fecha de elaboración del documento de base por lo que, si bien es algo limitado, es aquél en que la información es consistente y, además, referida a la conformación de la UE antes de mayo de 2004, cuando aún estaba compuesta por 15 Estados miembros. Si bien la incorporación de 10 nuevos países³ implica quizás la transformación más importante en cuanto a su impacto dentro del bloque europeo, en términos del intercambio comercial con los países de la ALADI, la incidencia no resulta significativa, por lo cual las cifras que se entregan mantienen la representatividad de las principales tendencias de la relación entre ambos bloques de comercio.

3 Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia.

CONTEXTO INTERNACIONAL Y REGIONAL

Una primera consideración para el análisis debe remitirse al contexto internacional y regional en el cual transcurre el período examinado, donde, en términos generales, se aprecia una positiva evolución del PIB y del comercio mundial. Entre 1997 y 2002, el crecimiento de la economía mundial fue satisfactorio (3,5%), no obstante, es un período que ha estado marcado por una cierta inestabilidad y por el deterioro de los precios de los productos básicos. Esta inestabilidad se atribuye a los vaivenes originados a partir de la crisis asiática, de la situación de estancamiento en los Estados Unidos y de la crisis rusa, que han repercutido en el desempeño de las economías y del comercio regional.

A partir de 2003, se observa una recuperación del PIB mundial y regional, así como del comercio mundial, la cual se mantendría en el bienio 2004-2005. De hecho, se prevé que el comercio intra-ALADI en 2004 se ha estimado -con base en las exportaciones- en alrededor de 56.000 millones de dólares, superando ampliamente su máximo histórico de 1997.

POSICIONAMIENTO DE LA ALADI Y LA UE EN EL MUNDO

Por otra parte, desde el punto de vista de su tamaño, la ALADI y la UE, en tanto bloques de integración, presentan diferencias sustantivas, que es necesario tener en cuenta para efectos de tener una visión adecuada de sus relaciones y posibilidades.

En términos de su peso relativo, se observa una relación desigual en prácticamente todos los indicadores, a excepción de la población, donde la participación puede ser comparable. En el caso de la ALADI, la población de sus doce países se acerca al 9% del total mundial, mientras que en la UE representa solamente el 6%.

No obstante, las asimetrías se aprecian claramente en las respectivas participaciones relativas en el comercio y en el PIB mundial. La ALADI participa con un 5% de dicho comercio, mientras que la UE lo hace con cerca de un 40%. Esta importante diferencia se traduce también en la generación del PIB, que en el caso del

bloque europeo UE supera en 7 a 8 veces al generado por los países de la Asociación, lo cual incide directamente en un producto per cápita muy dispar. Dicho producto promedio en la región es de aproximadamente 3.300 dólares, en circunstancias que el de la UE superaría los 29.000 dólares.

**PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS
ALADI Y UE**

	ALADI	UE
Población (en % de la población mundial)	8,6%	6,0%
Comercio (% en % del comercio mundial)	4,7%	39,8%
PIB (1)	1.571.691	11.300.000
PIB / capita (2)	3.330	29.400

(1) En millones de dólares

(2): En dólares

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

Otro elemento importante en esta comparación entre bloques se refiere a la evolución del proceso de integración en cada uno de los casos. Si bien ambos procesos tienen orígenes históricos relativamente similares, pues se remontan institucionalmente a los años 60, sus niveles de profundidad difieren sustantivamente. Hoy, la UE se encuentra en un nivel de integración de la mayor envergadura a nivel mundial, mientras que la ALADI se mantiene aún en un estadio que está referido básicamente a lo comercial.

En el caso de la UE, entre las transformaciones más relevantes ocurridas a partir de 1997 destacan las siguientes: la puesta en vigencia del Tratado de Niza, la creación del Banco Central Europeo (BCE), la puesta en circulación del euro, y la suscripción del Tratado de Adhesión para el ingreso de 10 nuevos países miembros.

El Tratado de Niza implicó un reordenamiento de la UE, orientado a enfrentar su quinta ampliación de 15 a 25 Estados miembros en 2004. Esto requirió de un conjunto de cambios a nivel de sus órganos y de su forma de funcionamiento, de manera de generar un marco de adaptación institucional y operativo para la UE ampliada.

De la construcción de una Unión Económica y Monetaria europea se desprende la creación del Banco Central Europeo, con toda su implicancia en términos de políticas monetarias y de bienes comunes, y que se combina con la puesta en circulación del Euro, la moneda común adoptada por 12 Estados de la UE en 2002.

Además del proceso de profundización de su integración, el bloque comunitario ha concretado una de las ampliaciones más relevantes para el bloque, pasando a convertirse en un sistema de 25 Estados miembros, involucrando a 450 millones de personas, y que debería continuar con nuevas incorporaciones en carpeta, principalmente de países de Europa del Este.

En el marco de la ALADI, si bien, como se ha dicho, sus países se encuentran en una etapa más incipiente de integración, igualmente destacan ciertos hitos que dan cuenta de un proceso dinámico, tales como su ampliación a 12 miembros, con la incorporación de Cuba, el 26 de agosto de 1999; la profundización de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE), entre los que se destaca la creación del MERCOSUR; la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio entre la CAN y el MERCOSUR; y, actualmente, la propuesta para conformar un espacio de libre comercio regional.

En relación a la profundización de los acuerdos, cabe recordar que durante la década 90 se ha verificado la proliferación de Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), es decir, entre dos o más países de la Asociación. Lamentablemente se ha apreciado, al mismo tiempo, un estancamiento de los Acuerdos Regionales, esto es, de aquellos que involucran al conjunto de los países. Dentro de los primeros, han tenido una importancia central los acuerdos de libre comercio suscritos a partir de la década de los 90, caracterizados por su amplia cobertura (incorporan en la negociación la nomenclatura arancelaria completa) y por su objetivo de constituir zonas de libre comercio o estadios de integración más avanzados en plazos muy definidos de tiempo.

Ese desarrollo de los ACE ha permitido que hoy un poco más del 70% del comercio intrarregional se realice sin arancel. Esta cifra no considera el Acuerdo CAN-MERCOSUR (ACE N° 59), así

como tampoco el de Perú con MERCOSUR (ACE N°58), ambos suscritos, pero aún en proceso de protocolización para su puesta en vigencia. De todas formas, es destacable que alrededor de las tres cuartas partes del comercio intrarregional se transa en condiciones de libre comercio.

Dentro de lo anterior, y como perspectiva de más largo plazo, la suscripción de un Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR constituye otro avance importante en el proceso de integración económica latinoamericana. Por su peso específico, el bloque CAN-MERCOSUR es altamente relevante, tanto desde el punto de vista poblacional como por su aporte al PIB regional. Representa el 73% de la población de América Latina, el 53% del PIB y, además, el 85% del comercio regional.

Además, dicho Acuerdo, si bien es un proceso en curso, constituye un elemento esencial en la propuesta de la ALADI para conformar un Espacio de Libre Comercio (ELC) entre sus países miembros, en vistas a la profundización del proyecto de integración latinoamericana.

INTERCAMBIO COMERCIAL UE - ALADI

Las exportaciones de la ALADI a los países de la UE en el período analizado tuvieron un crecimiento promedio del 4%, inferior al de las exportaciones globales de la región (5%) que, de este modo, han pasado de los 34.315 millones de dólares en 1997 a los 43.312 millones en 2003.

En cuanto a las importaciones de la ALADI desde la UE, éstas se redujeron a una tasa anual de 1,5%, desde los 47.441 en 1997 a 43.434 en 2003 (ambos medidos también en millones de dólares). No obstante, las compras globales de la Asociación en ese mismo período crecieron a una tasa del 1,4% anual.

Esta dinámica ha llevado a una pérdida del peso relativo de las relaciones comerciales UE-ALADI en el conjunto de las relaciones comerciales de la ALADI. En efecto, en el primer año mencionado, tanto las exportaciones como las importaciones llegan al 17,4% del total. Mientras tanto, en 2003 dichos porcentajes se ubicaron en

12,5% y 14,7%, respectivamente. Este comportamiento resulta del menor dinamismo del comercio entre ambas regiones pero, en particular, de la creciente importancia comercial de los Estados Unidos como receptor de las exportaciones regionales, entre las que se destacan especialmente las provenientes de México.

De la evolución de las exportaciones e importaciones, se aprecia que el déficit comercial que históricamente mantenía la región, y que era de una magnitud relativamente importante hasta el año 2000, se ha reducido paulatinamente, con una apreciable tendencia al equilibrio, resultante del ya mencionado incremento de las ventas y de la fuerte reducción de las importaciones. Dicha evolución es atribuible principalmente a las tendencias observadas en los flujos comerciales con la CAN y, fundamentalmente, con el MERCOSUR, agrupación que desde 2002 registra un significativo superávit.

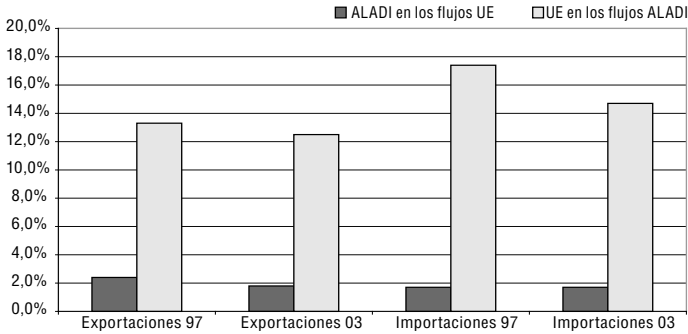
En este escenario, es preciso distinguir la relación comercial a nivel de países, de acuerdo a sus características diferenciales. Así, a partir de la evolución del saldo comercial de la ALADI con la UE-15, se pueden establecer tres tipos de casos en la región:

- países que han registrado durante todo el período considerado un déficit comercial con el bloque europeo: México, y Cuba;
- países que han experimentado, entre 1997 y 2003, un superávit comercial con el bloque europeo: Chile; y
- países cuyos saldos comerciales con el bloque europeo han sido positivos y negativos según el año considerado: los países andinos y los del MERCOSUR.

IMPORTANCIA DE LOS BLOQUES EN LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES RECÍPROCOS

En cuanto a la importancia del comercio recíproco, es importante subrayar que el peso comercial de cada uno de los bloques en el comercio de su contraparte es marcadamente diferente. Mientras que para la ALADI la UE es el tercer destino de sus exportaciones y el segundo de sus importaciones, para el bloque europeo la región no supera el 2% en cualquiera de los dos casos.

ALADI Y UE SIGNIFICACIÓN DEL COMERCIO RECÍPROCO EN EL TOTAL 1997 Y 2003

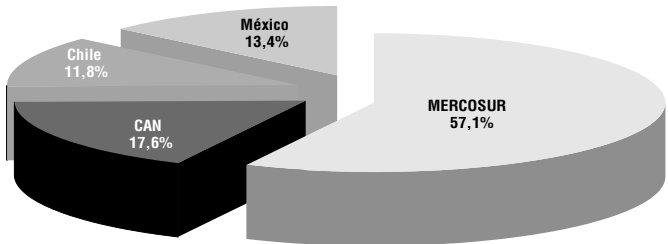


En términos generales, la UE es un socio relevante para la ALADI, aun cuando su significación difiere para cada uno de los países o agrupaciones, siendo Cuba⁴ el principal socio comercial (34,1%), seguido por el MERCOSUR (23,4%), Chile (21,6%), la CAN (15,4%) y México (7%), según cifras de 2003.

ESPECIFICIDADES DEL INTERCAMBIO COMERCIAL

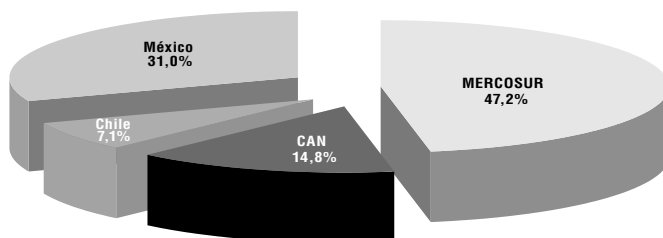
En un desglose por países o agrupaciones de la relación comercial de la región con la UE-15, destaca el peso del MERCOSUR, cuyas exportaciones destinadas al bloque europeo representaron, en promedio, el 57% del total; en segundo lugar se sitúa la CAN, con un 18%. Igualmente, en las compras realizadas por los países de la Asociación desde el bloque europeo, el MERCOSUR ocupa el primer lugar, con el 47,2% del total, seguido por México (31%).

Significación de los bloques y países de la ALADI en las exportaciones realizadas a la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)



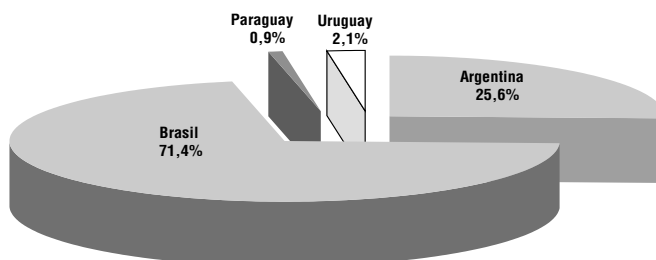
4 Corresponde a cifras para 2002, último año de información año disponible para este país.

Significación de los bloques y países de la ALADI en las importaciones efectuadas desde la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)

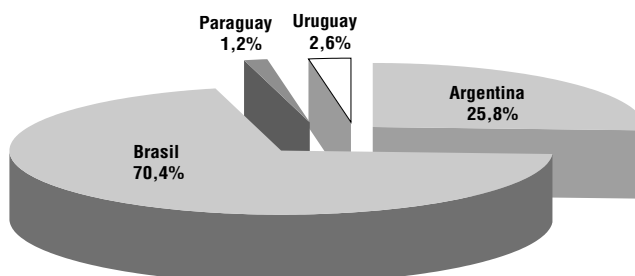


A su vez, dentro del MERCOSUR las ventas y compras con la UE se encuentran concentradas especialmente en torno a Brasil. Es así como este país realizó en el período considerado, en promedio, el 71,4% de las exportaciones del bloque a la UE, seguido por Argentina, con el 25,6%. Similar situación se observa en las importaciones, donde Brasil supera igualmente el 70% del total, y Argentina alcanza algo más del 25%.

Significación de cada país del MERCOSUR en las exportaciones efectuadas a la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)

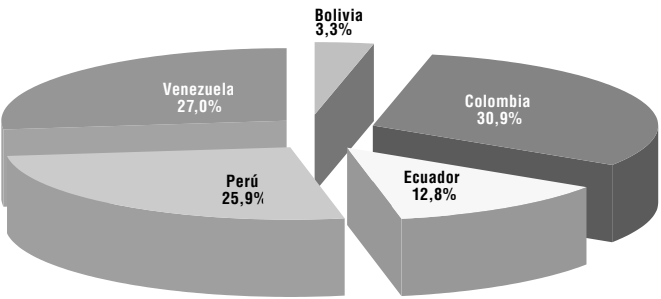


Significación de cada país miembro del MERCOSUR en las compras efectuadas desde la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)

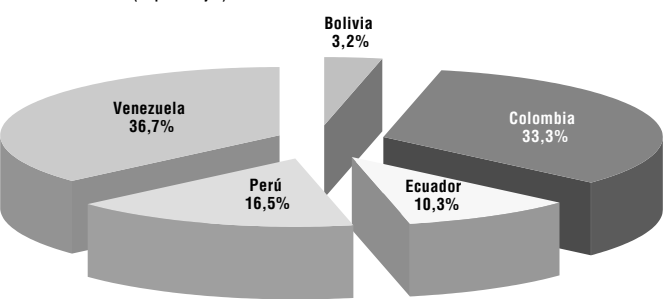


En cambio, el comercio realizado por los países de la CAN con el bloque de la UE se encuentra distribuido de manera más uniforme. Es así como en el mismo período, a nivel de sus ventas, en promedio el 83,8% fue realizado por Colombia, Perú y Venezuela, con cifras superiores al 25% cada uno. Y en el caso de las compras de la CAN desde la UE-15, igualmente estos tres países concentran el 86,5% del total andino, aunque en este caso se verifica una cierta preponderancia de la participación de Colombia y Venezuela.

Significación de cada país miembro de la CAN en las exportaciones efectuadas a la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)



Significación de cada país miembro de la CAN en las importaciones efectuadas desde la UE-15
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)



Más allá de las especificidades por países o bloques de la región, los principales mercados de destino para la ALADI fueron Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido, en tanto que los principales abas-

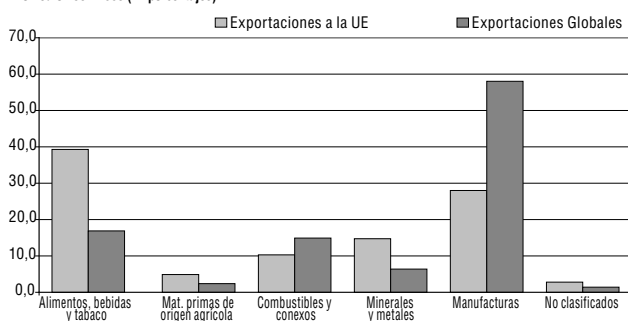
tecedores fueron Alemania y, en menor medida, Italia y Francia. No obstante, y sin desmerecer la importancia de estos países en el origen y destino del comercio, es necesario precisar que tanto Alemania como los Países Bajos son dos importantes puertos de entrada a la UE -Frankfurt y Amsterdam, respectivamente-, por lo cual ambos países pueden aparecer con una mayor representación en este comercio.

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO COMERCIAL

Respecto a la composición del intercambio, las exportaciones de los países de la ALADI destinadas a la UE-15 corresponden al sector primario, es decir, alimentos, bebidas y tabaco, que representaron un promedio de 39,3% entre 1997-2003.

Ello contrasta con la composición de las exportaciones globales de los países de la región, en la cual se verifica que el 58% correspondió a productos manufacturados. Lo anterior se debe al peso relativo de México y, en menor grado, del MERCOSUR, en cuyas canastas exportadoras las manufacturas tienen una significativa participación, destacándose como destino de estos productos tanto la propia región en este último caso, como los EE.UU., para México.

Estructura de las exportaciones de la ALADI destinadas a la UE-15 y totales
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)



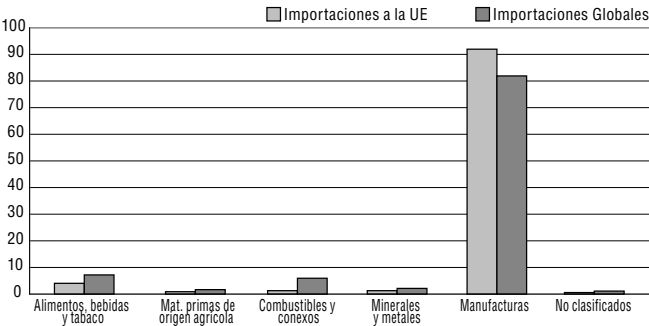
Más allá de las especificidades por países o bloques de la región, cabe agregar que en términos de productos, las exportaciones destinadas a la UE-15 están relativamente concentradas. En promedio, si se seleccionan los 10 principales productos exporta-

dos al bloque europeo, aquellos representan más del 70% de las exportaciones para la CAN, Chile y Cuba. En el caso del MERCOSUR y México, se observa un mayor grado de diversificación de sus ventas al bloque europeo, puesto que para la misma cantidad de productos, estos porcentajes no superan el 50%.

En cuanto a las importaciones, éstas corresponden casi en un 92% a productos manufacturados, observándose un comportamiento bastante similar entre los países de la región en términos de su significación. Este patrón se reproduce también a nivel de las compras globales efectuadas por los países miembros de la ALADI.

Respecto al grado de diversificación de las importaciones originarias de la UE-15, éste parece ser más significativo. Al considerar los 10 principales productos importados por cada país miembro de la Asociación, éstos representaron como máximo el 20,7% del total.

Estructura de las importaciones de la ALADI procedentes de la UE-15 y de las globales
Promedio 1997-2003 (En porcentajes)



COMENTARIOS FINALES

De las cifras y comentarios anteriores se pueden desprender dos líneas de conclusiones: aquellas referidas a la evolución del comercio mutuo y sus potencialidades y, por otro lado, las referidas al desarrollo institucional de ambas agrupaciones.

Si bien el comercio UE-ALADI ha crecido, éste ha correspondido básicamente a las exportaciones ALADI y, además, ha crecido menos que el comercio global. Por tanto, la participación de la UE se ha reducido en términos relativos.

Esto debería constituir una preocupación y, a la vez, supone un primer desafío, especialmente si se considera que, a partir de los años 90, uno de los objetivos fundamentales de la relación entre los países de América Latina y de la Unión Europea ha sido avanzar en un proceso de cooperación estratégica que busca, entre otras cosas, un mejor posicionamiento en los mercados para competir en el proceso de globalización.

Dicho relacionamiento con la Unión Europea tiene algunos puntos a relevar en términos comerciales, políticos y de cooperación, como son los casos de México y de Chile, países con los que se han suscrito acuerdos de una amplia cobertura que, al menos en el caso de este último país, han resultado en incrementos relevantes del intercambio comercial. Sin embargo, para el resto de la región la profundización de este vínculo aparece como una materia pendiente, aun cuando en ello observan distintos grados de avance, pero donde el factor común es que el camino a recorrer es todavía muy vasto y no exento de dificultades.

El Acuerdo UE-MERCOSUR no ha llegado a una conclusión y tampoco pareciera mostrar signos de concretarse en el corto plazo. En cuanto a la CAN, si bien hay compromisos institucionalizados en términos del diálogo político y de cooperación, ellos aparecen como procesos en ciernes y, en el ámbito comercial, muestran un grado de avance menor que la anterior agrupación.

Por lo tanto, el proceso de acercamiento en torno a una alianza estratégica entre la UE y Latinoamérica, desde el punto de vista comercial, dada la pérdida relativa de los intercambios y el estancamiento en las negociaciones, principalmente en el caso del MERCOSUR, llevan a una tarea inicial, elemental: dinamizar los flujos comerciales recíprocos.

Por otra parte, es evidente que este proceso tiene enormes potencialidades. Se trata de dos mercados importantes, que realizan un intercambio, y que debe ser impulsado a través de aplanamientos arancelarios, los cuales deberían estar acompañados por la abolición de importantes barreras no arancelarias y modificación de políticas interiores que comprometen los procesos de apertura comercial, cuestiones en que la UE debería llevar la batuta.

En lo que se refiere al comentario institucional, es importante recordar que la UE y la ALADI iniciaron sus procesos de integración casi simultáneamente; sin embargo, actualmente se encuentran en estadios muy distintos de integración, con un desarrollo muy desigual de sus dinámicas. Esto no implica que América Latina deba repetir mecánicamente el mismo camino seguido por la UE, en una imitación acrítica e inconducente de experiencias.

No obstante ello, dicha experiencia permite obtener enseñanzas útiles para profundizar el proceso de integración regional. En este sentido, cabe considerar al menos tres elementos de la integración europea que pueden iluminar el proceso latinoamericano: en primer lugar, un factor fundamental en el caso de la UE ha sido la voluntad política manifestada en pos de un objetivo; el segundo se refiere a la existencia de un liderazgo para alcanzar ese objetivo; y el tercero tiene relación con una construcción institucional orientada a avanzar en esa línea. A ello, por supuesto, se suman otros elementos que han sido una constante en el proceso y que han permitido profundizar la integración europea.

Las tres características recién mencionadas de la integración en el marco de la UE señalan, al mismo tiempo, los déficits que América Latina debe superar para avanzar en su construcción regional. Pero además, dichos elementos han estado acompañados permanentemente de una actitud, que es clave: la coherencia en la fijación de un objetivo y la consistencia en avanzar en torno a ese propósito común. Este es quizás el aprendizaje más relevante que Latinoamérica debe observar y adaptar de la experiencia de integración de la Unión Europea.

En este marco, quizás no sea ocioso recordar hoy un comentario emitido por un relevante diplomático británico al entonces conductor del llamado milagro brasileño de los sesenta, que resulta ilustrativo de ambas tendencias: “Siempre me ha impresionado la capacidad de los latinoamericanos de transformar pocos gramos de hechos en toneladas de palabras”⁵. Corresponde preguntarse a esta altura: ¿la región aún no ha alcanzado el grado de madurez como para cambiar esta forma de aproximación a la realidad?

5 En Roberto Campos: “A linterna na popa.: memórias”, cuarta edición, Rio de Janeiro, Topbooks, 2004.

PARTE II

LA ASOCIACION
ENTRE LA UE
Y PAISES
LATINOAMERICANOS

UE / CHILE

AVANCES EN LA ASOCIACION DE CHILE Y LA UNION EUROPEA 2003 - 2004

*Patricio Leiva Lavalle**

INTRODUCCION

Durante la última década se produjo un cambio sustancial en las relaciones entre América Latina y la Unión Europea. Este se inició en 1990, con el establecimiento de un Diálogo institucionalizado de Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de Río y la Unión Europea. En este marco se convino, en 1994, iniciar una “nueva relación” con “nuevos instrumentos”, “más amplios y ambiciosos”, resultado de lo cual se suscribieron nuevos Acuerdos de Cooperación y de Diálogo Político y se convino iniciar un proceso de liberación de todos los intercambios entre la Unión Europea y Centroamérica, la Comunidad Andina, Chile, Mercosur y México. Estas iniciativas adquirieron una nueva perspectiva con el inicio, en 1999, de las reuniones Cumbres de Presidentes y Jefes de Estado y de Gobierno y la adopción, por las máximas Autoridades, del proyecto común de Asociación Estratégica entre ambas regiones.

Durante la presente década esta tendencia se ha consolidado. Se han puesto en aplicación sendos Acuerdos Políticos, Económicos y de Cooperación por parte de la Unión Europea con México y Chile y se han iniciado negociaciones con similar objetivo para Mercosur, la Comunidad Andina y Centroamérica. Los Acuerdos de México y de Chile con la Unión Europea constituyen ejemplos concretos de la profundización de las relaciones entre las dos regiones.

El presente trabajo tiene por objeto presentar la naturaleza y contenidos principales del Acuerdo de Asociación en-

* Director de la Dirección de Asuntos Económicos de Europa, Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile

tre Chile y la Unión Europea, así como los avances registrados en su aplicación inicial en sus ámbitos político, de cooperación y económico.

El Acuerdo de Asociación fue precedido por el “Acuerdo Marco destinado a preparar, como objetivo final, una Asociación de carácter Político y Económico entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y Chile”, suscrito en Florencia, en 1996.

Las negociaciones para el Acuerdo de Asociación se iniciaron en el año 2000 y se firmó el 18 de noviembre del año 2002, una vez que fue aprobado por la Comisión y el Consejo de Ministros de la Unión Europea. Se inició su aplicación parcial el 1 de febrero del año 2003, luego de ser ratificado por el Parlamento de Chile. El horizonte de la Asociación se amplió el 1 de mayo del año 2004, con la incorporación de los diez nuevos Estados miembros de la Unión Europea.

El Acuerdo de Asociación está en aplicación en aquellas materias en las cuales no se necesita la ratificación de los Estados miembros de la Unión Europea. Dentro de estas materias se destacan las referentes al marco institucional, las vinculadas al comercio en bienes y las áreas de cooperación relacionadas a estas materias. En cambio, los demás compromisos, correspondientes fundamentalmente al diálogo político, servicios, inversiones y pagos internacionales, entrarán en vigor una vez que los Estados miembros hayan completado los trámites internos de ratificación del Acuerdo. Se espera que la vigencia plena pueda concretarse el 1 de febrero del año 2005.

I.- NATURALEZA Y CONTENIDOS DEL ACUERDO DE ASOCIACION

1.- Características Generales

El Acuerdo de Asociación ha sido considerado por las autoridades de Chile y de la Unión Europea como el más ambicioso e innovador que ambas Partes han suscrito. Representa, por lo tanto, un hecho histórico, sin precedentes, en sus co-

respondientes relaciones exteriores. Es un Acuerdo basado en principios y valores comunes respecto del desarrollo interno e internacional. Sus rasgos generales más significativos se refieren a su carácter global, dinámico y estable.

El Acuerdo es global, es decir, su ámbito abarca a todas las relaciones entre las Partes, las especificadas expresamente y aquellas que, en el futuro, resulten de interés común. En el texto se han agrupado estas relaciones en tres: políticas, económicas y comerciales y de cooperación. A su vez, en cada una de ellas se expone que las relaciones respectivas son globales. Así, en el ámbito político se establece que las relaciones a considerar son tanto las bilaterales entre sí como las que sostienen con terceros países o en foros multilaterales; en el ámbito económico y comercial se considera el universo de los intercambios en bienes, servicios e inversiones, tanto en sus aspectos normativos como en la liberación recíproca de dichos intercambios; de igual manera, en el ámbito de la cooperación se detalla un importante conjunto de actividades a desarrollar y se menciona que ello no significa descartar ninguna oportunidad. En otras palabras, es un Acuerdo que persigue globalizar, en forma concertada, las relaciones bilaterales, empezando por los valores fundamentales que ambas Partes reconocen para el desarrollo de las naciones y el concierto internacional.

Asimismo, el Acuerdo es global en el sentido que convoca y establece, de manera institucionalizada, la participación de todos los estamentos de la sociedad. De este modo, no son solo los gobiernos los llamados a expresarse en torno a la aplicación y desarrollo de los compromisos convenidos sino, además, los parlamentarios, los empresarios y trabajadores y la sociedad civil, identificándose, entre otros, los agentes económicos y sociales, los académicos y las organizaciones no gubernamentales.

El Acuerdo es estable. Lo es por su propia naturaleza de ser un convenio internacional y de duración indefinida. Sin embargo, es conveniente destacar algunas características especiales que le conceden una particular estabilidad. Es un Acuerdo suscrito por la Comunidad Europea y sus Estados miembros, es decir, compromete, en su cumplimiento, no solo a los Organos de la Unión Europea -Consejo de Ministros, Parlamen-

to y Comisión- sino, al mismo tiempo, a cada uno de sus Estados miembros en forma individual. A su vez, en cada país el Acuerdo está sujeto a la correspondiente ratificación interna, incluida la ratificación parlamentaria. Asimismo, el Acuerdo dispone de normas específicas acerca del cumplimiento de las obligaciones y, para el caso del ámbito económico y comercial, establece un Mecanismo de Solución de Controversias. O sea, cada una de sus normas presenta la mayor certeza jurídica posible. En otras palabras, el Acuerdo dispone del máximo compromiso político y jurídico y, por lo tanto, la máxima estabilidad que puede ofrecer un instrumento internacional.

El Acuerdo es dinámico. Contiene un conjunto muy importante de compromisos, muchos de ellos con definición de áreas, objetivos, procedimientos y plazos muy precisos para ser cumplidos, como son, por ejemplo, los vinculados al marco institucional o a la liberación de los intercambios. Sin embargo, al mismo tiempo, el Acuerdo contiene otras dos situaciones cuyo cumplimiento queda a definirse en el futuro: por una parte, existen disposiciones programáticas, esto es, convenidas en el Acuerdo, pero cuyo cumplimiento se realizará según se vaya decidiendo en los Organos correspondientes; y por otro lado, el Acuerdo establece explícitamente, tanto en sus disposiciones generales y finales como en cada una de las partes correspondientes a sus tres ámbitos, que su alcance podrá ser ampliado y complementado con nuevas actividades o compromisos. Incluso hay diversas materias respecto de las cuales se han establecido plazos precisos para proceder en esta dirección.

Las características descritas permiten concluir que el Acuerdo de Asociación será el instrumento fundamental para ampliar y profundizar las relaciones mutuas, en todos sus ámbitos, entre Chile y la Unión Europea y cada uno de sus Estados miembros.

2.- Contenidos Principales

A continuación se presentan los elementos principales que contiene el Acuerdo de Asociación.¹

La Asociación se basa en la reciprocidad, el interés común y la profundización de las relaciones entre Chile y la Unión Europea en todos sus ámbitos y se construirá sobre la base de tres pilares: político, cooperación y económico.

En el ámbito político se busca fortalecer el diálogo entre las Partes sobre cualquier tema que se considere de interés común sobre sus relaciones bilaterales o el marco internacional, con vistas a coordinar sus posiciones, especialmente en los foros internacionales y cooperar en la promoción, difusión y defensa de los principios democráticos, el respeto de los derechos humanos, la libertad de las personas y el estado de derecho. El cumplimiento de estos principios constituye elemento esencial del Acuerdo y, por lo tanto, su vigencia es condición necesaria para su aplicación.

El diálogo político se realizará al nivel de Presidentes o Jefes de Estado y de Gobierno, Ministros de Relaciones Exteriores, Ministros de otras áreas y Altos Funcionarios.

El diálogo entre representantes de las Partes, además, tendrá lugar dentro del marco institucional convenido. Este marco permite la participación amplia de los diferentes estamentos de la sociedad. El Consejo de Asociación, constituido por el Presidente del Consejo de Ministros de la Unión Europea y el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, será el Órgano máximo del Acuerdo. El Consejo estará asistido por el Comité de Asociación, el que se reunirá al nivel de Altos Funcionarios de las Partes y será el responsable de la aplicación general del Acuerdo. Por otro lado, se establece la Comisión Parlamentaria de Asociación, constituida por miembros del Congreso Nacional de Chile y el Parlamento Europeo. Los empresarios y trabajadores se reunirán en el Comité Consultivo Mixto. Finalmente, se ha previsto la celebración de reuniones pe-

1 Ver: Patricio Leiva, "La Asociación Estratégica entre Chile y la Unión Europea"; CELARE, 2003

riódicas de representantes de diversos sectores de las sociedades civiles de Chile y de la Unión Europea.

El pilar de la cooperación tiene por finalidad principal contribuir a la aplicación de los principios y objetivos de la Asociación. Se extiende a nuevas materias y profundiza la cooperación contenida en el Acuerdo Marco de 1996, cuyo cumplimiento dio nacimiento a la Asociación. Se destacan cinco áreas: económica y financiera; ciencia, tecnología y sociedad de la información; cultura, educación y audiovisual; reforma del estado y administración pública; y la cooperación social. Adicionalmente, se incluyen otros campos de cooperación en materia de inmigración ilegal; drogas y lucha contra la delincuencia organizada; terrorismo; participación de la sociedad civil en la cooperación; cooperación e integración regionales; y cooperación triangular y birregional.

Un aspecto de la mayor relevancia se refiere a la posibilidad que crea el nuevo contexto de Asociación, en virtud del cual Chile podrá participar en programas que la Unión Europea desarrolla entre sus Estados miembros y los países que van adherir a la misma. Asimismo, importa destacar que el Acuerdo dispone de una cláusula evolutiva mediante la cual se establece que, sin perjuicio de las áreas de cooperación acordadas en los artículos específicos del Acuerdo, las Partes podrán acordar cooperar en el futuro en cualquier otro ámbito que sea de mutuo interés, aunque no aparezca en el texto del Acuerdo.

El tercer pilar del Acuerdo está constituido por el ámbito económico y comercial. Su propósito es ampliar y diversificar todos los intercambios. Sus objetivos principales son liberalizar, en forma progresiva y recíproca, el acceso a los mercados para los bienes, servicios, inversiones, contrataciones públicas, pagos corrientes y movimientos de capital; establecer normas comunes para el desarrollo más adecuado de los intercambios en cada una de estas áreas; y establecer un mecanismo de solución de controversias más expedito y directo que el que hoy rige en la Organización Mundial de Comercio, OMC.

En el campo del comercio en bienes se persigue la liberación del universo de la nomenclatura mediante la eliminación de los aranceles y medidas no arancelarias. Para ello se convinieron seis categorías de productos, según el ritmo de desgravación, y sendas listas reducidas de excepciones en las áreas agrícolas y pesqueras. La gran mayoría de los bienes y del comercio se han liberado desde el inicio de la aplicación del Acuerdo, es decir, el 1 de febrero del año 2003. El período más largo de desgravación es de diez años. Al tercer año de aplicación del Acuerdo, se examinará la viabilidad de profundizar las concesiones arancelarias y de incorporar los productos exceptuados.

Las normas comerciales adoptadas se refieren a asuntos aduaneros, origen de las mercaderías, normas técnicas, salvaguardias y medidas antidumping. Se debe destacar el completo acuerdo sobre “medidas sanitarias y fitosanitarias aplicable al comercio de animales, productos de origen animal, plantas, productos vegetales y otras mercancías, y sobre bienes-estar animal”.

Respecto del comercio en servicios el Acuerdo reconoce los cuatro modos de prestación: suministro transfronterizo, consumo en el exterior, presencia comercial y presencia de personas físicas. Las actividades y las condiciones de acceso a los respectivos mercados se han incorporado en sendas Listas de Compromisos Específicos. Además, se establecen diversas disciplinas que guiarán los intercambios, tales como: trato nacional, reglamentaciones nacionales, reconocimiento mutuo y transparencia.

Asimismo, se convinieron normas especiales para los servicios de telecomunicaciones, transporte marítimo internacionales y servicios financieros; estas últimas actividades se regirán por un conjunto completo de normas que constituyen un capítulo específico del Acuerdo. Por el contrario, los sectores audiovisual, cabotaje marítimo nacional y transporte aéreo (salvo ciertos servicios específicos) fueron exceptuados de las normas del ámbito de los servicios.

Después de dos años de aplicación del Acuerdo, se analizará la liberación del movimiento de personas y, cada tres años, se intentará una mayor liberación en el acceso al comercio en servicios.

El incremento y diversificación de las inversiones serán incentivados por el conjunto de compromisos incorporados en el Acuerdo de Asociación y las disposiciones específicas sobre establecimiento y normas de acceso en esta área. El Acuerdo de Asociación reafirma, además, los derechos y obligaciones que conceden los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones que Chile ha suscrito con todos los Estados miembros de la Unión Europea, excepto Irlanda. Estos incentivos se verán fortalecidos cuando se suscriban Convenios para Evitar la Doble Tributación. En esta materia, el Acuerdo también dispone de una cláusula evolutiva, pues señala que, antes de tres años, se examinará la posibilidad de ampliar la liberación de las condiciones de las inversiones.

Por otra parte, es necesario destacar que se han convenido, además, un conjunto de normas comunes relacionadas con el comercio en bienes y servicios y las inversiones, las cuales contribuirán a la expansión y diversificación de dichos intercambios: disciplinas sobre pagos y movimientos de capital, competencia, propiedad intelectual y un completo acuerdo sobre contrataciones públicas.

Finalmente, el Acuerdo contiene dos materias de carácter institucional en su ámbito económico. Por una parte, un Mecanismo de Solución de Controversias y, por otra, la creación de Comités Especiales.

El Mecanismo de Solución de Controversias contempla dos etapas: la de consultas y la de establecimiento de un panel de tres árbitros. El procedimiento arbitral está descrito, en forma detallada, en el Acuerdo y contiene plazos breves para cada fase de su desarrollo. El laudo arbitral es obligatorio e inapelable y se precisa la forma de su cumplimiento.

Por otra parte, el Acuerdo crea los Comités Especiales para asistir al Consejo de Asociación en las materias de asuntos

aduaneros y de origen; normas técnicas y servicios financieros. Asimismo, creó los Comités Conjuntos en medidas Sanitarias y Fitosanitarias; de Vinos y de Bebidas Espirituosas.

II. AVANCES EN LA APLICACION DEL ACUERDO DE ASOCIACION

1.- Inicio en la Aplicación del Acuerdo de Asociación

El 1 de febrero del año 2003 marca el inicio de la aplicación del Acuerdo de Asociación.

Conforme a las normas de la Unión Europea esta aplicación correspondió a todos los compromisos respecto de los cuales existen “competencias comunitarias”, es decir, basta la aprobación de los Organos de la Unión Europea -y la ratificación de Chile- para su puesta en vigencia. Como el conjunto de los compromisos contenidos en el Acuerdo van más allá de las competencias comunitarias, se requiere la ratificación de cada uno de los Estados miembros para que todos los compromisos puedan entrar en vigor.

En consecuencia, el 1 de febrero se concretó el inicio de la aplicación de los compromisos referentes, principalmente, a las siguientes materias:

- a. Marco Institucional
- b. Comercio en Bienes
 - Programa de Liberación
 - Disciplinas Comerciales
- c. Mecanismo de Solución de Controversias
- d. Cooperación en las áreas anteriores

En consecuencia, están pendientes de aplicación, en espera de la ratificación de los Quince Estados miembros que suscribieron originalmente el Acuerdo, las siguientes materias principales:

- a. Diálogo Político
- b. Comercio en Servicios y Servicios Financieros
- c. Inversiones
- d. Pagos Internacionales
- e. Disciplinas Comunes
- f. Cooperación en las áreas anteriores

Una vez que los Quince Estados miembros que constituían la Unión Europea al momento de negociar el Acuerdo hayan completado sus respectivos procesos de ratificación parlamentaria se iniciará su aplicación completa y por parte de los Veinticinco nuevos Estados miembros. Como consecuencia de lo convenido en las correspondientes Actas de Adhesión, no será necesario realizar un proceso de ratificación por parte de los diez nuevos Estados miembros. El Parlamento de Alemania fue el último en ratificar el Acuerdo de Asociación, en diciembre del 2004. Se espera que ello permita la plena aplicación del total de sus disposiciones y para los Veinticinco Estados miembros y Chile, desde el 1 de febrero del 2005.

2.- Aplicación del Ambito Político

A partir del 1 de febrero del año 2003, quedaron en condiciones de entrar en vigor los Organos que forman parte del marco institucional del Acuerdo.

- a. Consejo de Asociación. El Organo máximo, encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo, a nivel ministerial, celebró su primera reunión, en Grecia, en marzo del año 2003, con lo cual se dio comienzo al funcionamiento del marco institucional de la Asociación. Sin excluir a priori ningún tema, el Consejo destacó para la realización de sus diálogos, los siguientes: fortalecimiento de las democracias; promoción y protección de los derechos humanos; desarrollo sostenible; promoción de la paz y estabilidad, confianza y medidas de promoción de la seguridad y prevención de conflictos; lucha contra el terrorismo, el

crimen transnacional organizado, el tráfico de armas y el control internacional de las drogas ilícitas; seguridad humana; y medidas contra la inmigración clandestina y contra el tráfico de seres humanos. El Segundo Consejo de Asociación se celebrará en Luxemburgo, en mayo del año 2005.

- b. Comité de Asociación. El Comité, responsable de la aplicación general del Acuerdo, a nivel de Altos Funcionarios, se reunió, por primera vez, en Bruselas, en diciembre del 2003 y, por segunda vez, en Santiago, en diciembre del 2004. En ambas oportunidades, el Comité de Asociación examinó la marcha de cada uno de sus ámbitos, con la presencia de altos representantes políticos, de cooperación y económicos. El tercer Comité de Asociación se realizará en Bruselas, en noviembre del año 2005.
- c. Comités Especiales. Los Comités encargados de asistir al Consejo de Asociación en materias de Cooperación Aduanera y Normas de Origen y de Normas, Reglamentos Técnicos y Evaluación de la Conformidad se han reunido en dos oportunidades, en el año 2003 y 2004. De igual manera, han sido las convocatorias al Comité de Gestión Conjunta de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y a los Comités Conjuntos de Vinos y de Licores. Se ha previsto que cada uno de estos Comités se reúnan durante el año 2005.
- d. Comité Parlamentario de Asociación. El Comité, integrado por miembros del Congreso Nacional de Chile y el Parlamento Europeo, se ha reunido anualmente. La próxima reunión se efectuará en Bruselas, en enero del año 2005.
- e. Mecanismo de Solución de Controversias. Ambas Partes han convenido la lista de quince jueces, correspondientes a los cinco árbitros designados por la Unión Europea, por Chile y, también, los cinco elegidos de común acuerdo. Solo faltan las respuestas formales de aceptación de algunos de estos últimos para que el panel quede completo y en condiciones de entrar a operar ante el requerimiento de las Partes.

Hasta fines del año 2004 no se han constituido los instrumentos previstos para el diálogo de la sociedad civil, es decir:

- a. Comité Consultivo Conjunto. Este Comité, encargado de asistir al Consejo de Asociación para promover el diálogo y la cooperación entre las diversas organizaciones económicas y sociales de ambas Partes, no se ha podido constituir por la carencia de una institución que se ocupe de los asuntos económicos y sociales de Chile, que sea correspondiente al Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas.
- b. Foros de la Sociedad Civil. Aún no se ha concretado ninguna iniciativa tendiente a reunir a representantes de la sociedad civil de ambas Partes, sean de la comunidad académica, interlocutores económicos y sociales, organizaciones no gubernamentales u otros. Ante esta situación, por iniciativa de Chile, el Segundo Comité de Asociación decidió promover la realización de estos encuentros para que tengan lugar en el curso del año 2005.

Por otra parte, el Diálogo Político, que junto con el marco institucional forman el Ambito Político del Acuerdo de Asociación, iniciará sus actividades una vez que los Quince Estados miembros hayan completado sus respectivos procesos de ratificación.

Sin embargo, importa destacar que, en ocasión de la Tercera Reunión Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea, realizada en Guadalajara, en el mes de mayo 2004 se realizó una nueva reunión entre el Presidente de Chile y los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea, conforme al Diálogo Político previsto en el Acuerdo Marco de 1996.

3.- Aplicación del Ambito de la Cooperación

Al iniciarse la aplicación del Acuerdo de Asociación entraron en vigencia las siguientes áreas del Ambito de Cooperación:

- a. Cooperación vinculada al comercio en bienes, tanto en lo que dice relación con determinados sectores productivos como a las normas establecidas en el Acuerdo para los intercambios en dichos productos.
- b. Sociedad Civil, Cooperación Triangular, Integración Regional.
- c. Relación de Asociación

Las actividades concretas de cooperación se realizan en el marco de la programación plurianual para el período 2002-2006, convenida con la Unión Europea, y se canalizan a través de las líneas de cooperación económica y asistencia financiera y técnica. En este sentido, cabe destacar que la totalidad de los recursos disponibles han sido programados y se encuentran en plena ejecución. La Unión Europea ha comprometido 34,4 millones de euros y el Gobierno de Chile una cifra similar.

Conforme a lo convenido en las primeras reuniones del Consejo de Asociación y el Comité de Asociación, durante la aplicación del Acuerdo se han puesto en marcha los siguientes convenios:

- a. Programa “Apoyo a la Creación y Desarrollo de Empresas Innovadoras”, aprobado en noviembre 2003; el correspondiente Convenio de Financiación fue firmado en diciembre siguiente. Este Programa tiene por objetivos principales fortalecer la pequeña y mediana empresa chilena y favorecer la cooperación y el desarrollo empresarial entre las Pymes europeas y chilenas.
- b. Proyecto “Fondo de Apoyo a la Aplicación del Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea”, aprobado en noviembre 2003; el Convenio de Financiación fue firmado en diciembre siguiente. Este Proyecto está destinado a facilitar la aplicación del Acuerdo de Asociación por parte de los organismos públicos chilenos.

Asimismo, se encuentra en la fase de aplicación inicial un tercer Proyecto correspondiente a un “Fondo de Modernización del Estado”, destinado a reforzar y profundizar las capa-

ciudades de las instituciones públicas chilenas, de modo que su modernización se oriente, especialmente, a estructurar un Estado al servicio de la ciudadanía.

Por otra parte, cabe destacar muy especialmente el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica, firmado en septiembre del año 2002, cuyo objetivo principal es fomentar, desarrollar y facilitar las actividades de investigación y desarrollo y profundizar los vínculos entre las comunidades científicas y tecnológicas de Chile y de la Unión Europea.

En noviembre del 2003, se constituyó el Comité Directivo, responsable de la gestión del Acuerdo. Se han definido cinco áreas prioritarias, que están incluidas en el VI Programa Marco en Ciencia y Tecnología de la Unión Europea: ciencias de la vida, genómica y biotecnología aplicada a la salud; tecnologías para la sociedad de la información; nanotecnologías y nanociencias, ciencias de los materiales y nuevos procesos productivos; calidad e inocuidad de los alimentos; y desarrollo sustentable, cambio global y ecosistemas. En esta área se aprobó el proyecto “Fortalecimiento de la Cooperación en Ciencia, Tecnología e Innovación entre Chile y la Unión Europea”, destinado, principalmente, a fortalecer el sistema de información entre las Partes, promover reuniones científicas, reforzar los correspondientes vínculos institucionales y fortalecer el intercambio de experiencias en políticas de investigación científica. En el marco del VI Programa Marco de la Unión Europea, Chile ha presentado numerosos proyectos; en la actualidad, se han aprobado 28 que contarán, por lo tanto, con la participación chilena, todos ellos, en las áreas prioritarias mencionadas anteriormente.

Finalmente, importa destacar que, en el Consejo de Asociación y en los dos Comités de Asociación, se ha considerado el tema de la cooperación en el marco de la nueva relación de socios de Chile y la Unión Europea; en otras palabras, en la posibilidad que Chile participe en proyectos que corresponden a los Estados miembros de la Unión. Esta es una situación nueva, que requiere de modificaciones en los

reglamentos comunitarios para su aplicación concreta. Luego de realizar un examen de los diferentes programas de la Unión Europea, en las reuniones mencionadas, se ha otorgado prioridad, como tema de interés conjunto, al área de las políticas públicas en los campos de educación, cultura, ciencia y tecnología, juventud y desarrollo económico. Durante los primeros meses del año 2005 se iniciarán reuniones destinadas a identificar las materias específicas en las cuales se realizarán actividades conjuntas, empezando por las áreas de educación y cultura.

4.- Aplicación del Ambito Comercial

Un avance sustancial en la primera fase de aplicación del Acuerdo de Asociación ha sido, sin duda, la puesta en marcha del programa de liberalización de los intercambios en bienes y las correspondientes disciplinas comerciales.

A.- Programa de Liberación

El 1 de febrero del 2003 significó el inicio de la apertura recíproca de los mercados en los términos convenidos en el Acuerdo. En tal virtud, los bienes del universo de la nomenclatura arancelaria han quedado en tres situaciones principales: aquellos que han sido liberados totalmente de aranceles, de una sola vez; aquellos que iniciaron el proceso de reducción gradual, lineal y automática de aranceles; y aquellos que se mantienen como excepciones, sin una definición de su respectivo proceso de liberación.

Como se puede apreciar a continuación, los productos que experimentaron una eliminación inmediata de aranceles constituyen la gran mayoría de los ítems de la nomenclatura -76% en el caso de la Unión Europea y 93% en el caso de Chile- y representan una proporción mayor aún de las corrientes de comercio mutuo -85% en el mercado europeo y 92% en el mercado chileno-.

Al examinar la composición por sectores productivos se puede comprobar que la Unión Europea, el 1 de febrero del año 2003, eliminó de una sola vez los aranceles para productos que representan el 35% de las compras de productos pesqueros chilenos, el 47% de los productos de la agricultura y el 99,8% de los productos industriales originarios de Chile. Por su parte, Chile desgravó totalmente de aranceles, de una sola vez, en favor de los productos de la Unión Europea que representan el 79% de las importaciones de la agricultura, el 92% de las compras industriales y el 98% de las importaciones pesqueras.

Los productos que iniciaron un proceso gradual de reducción arancelaria completarán sus respectivos procesos, en forma lineal, hasta alcanzar la eliminación total de sus aranceles, en períodos de 3, 4, 7 y 10 años en el caso de las importaciones de la Unión Europea y de 5, 7 y 10 años en el caso de las importaciones de Chile. Estos productos representan 18% de los ítems de la nomenclatura europea y 7% de la nomenclatura chilena; en términos de corrientes comerciales, dichos productos significan el 15% de las importaciones procedentes de Chile y el 8% de las compras de Chile en la Unión Europea. Los productos afectos a la gradualidad ya han experimentado dos reducciones arancelarias: la primera, el 1 de febrero del 2003 y la segunda, el 1 de enero del 2004. La tercera reducción ocurrirá el 1 de enero del año 2005.

PROGRAMA DE LIBERACION DE LA UNION EUROPEA
(miles de euros; promedio 1998 - 2000)

CATEGORÍA	ÍTEMS DE NOMENCLATURA			IMPORTACIONES UE DESDE CHILE		
	N°	%	ACUMULADO	VALOR	%	ACUMULADO
Desg.Inmediata	7.794	75,7	75,7	3.286.113	85,1	85,1
Desgrav. 3 años	942	9,2	84,9	5.559	0,1	85,2
Desgrav. 4 años	482	4,7	89,6	424.611	11,0	96,2
Desgrav. 7 años	213	2,1	91,6	87.443		98,5
Desgrav.10 años	245	2,4	94,0	46.040		99,7
Excepción	616	6,0	100,0	13.241	0,3	100,0
TOTAL	10.292	100		3.863.007	100	

Fuente: Direcon

Los bienes que no disponen aún de un programa de liberación son los menores, tanto en número de ítems como en comercio. La Unión Europea dispone de 6% de los ítems de la nomenclatura y Chile de algo más que el 1%. En términos de las corrientes comerciales, la importancia de estos rubros es sustancialmente menor: afecta a 0,3% de las importaciones de la Unión Europea y a 0,2% de las importaciones de Chile.

PROGRAMA DE LIBERACION DE CHILE
(miles de dólares año 2000)

CATEGORÍA	ÍTEMs DE NOMENCLATURA			IMPORTACIONES CHILE DESDE UE		
	N°	%	ACUMULADO	VALOR	%	ACUMULADO
Desgr. Inmediata	5.434	92,8	92,8	2.562.663	91,6	91,6
Desgr. 5 años	184	3,1	95,9	148.124	5,3	96,9
Desgr. 7 años	83	1,4	97,4	80.366	2,9	99,7
Desgr. 10 años	75	1,3	98,6	1.065	0,0	99,8
Excepción	80	1,4	100,0	6.697	0,2	100,0
TOTAL	5.856	100		2.798.915	100	

Fuente: Direcon

Al empezar la aplicación del programa de liberación se inició el uso de los contingentes arancelarios que la Unión Europea concedió a determinadas exportaciones originarias de Chile; en otras palabras, determinadas cuotas, anuales o estacionales, dentro de las cuales no se aplicarán derechos de aduanas. Tanto en 2003 como en 2004 no se han ocupado totalmente dichas cuotas. Sin embargo, su utilización demuestra, en determinados casos como las carnes, que dicho mecanismo constituyó una oportunidad para abrir mercados pero que, al mismo tiempo, limita las posibilidades de expansión de las exportaciones correspondientes.

En su perspectiva dinámica, el Acuerdo recoge la disposición de las Partes de acelerar la eliminación de los derechos de aduanas, aumentar la liberalización o de mejorar las condiciones de acceso. En particular, se destaca el caso de los productos agrícolas y los productos agrícolas transformados, que re-

presentan parte significativa de los productos que aún no disponen de un programa de liberación. A estos efectos, el Comité de Asociación, en su Segunda Reunión, aprobó que los expertos de ambas Partes se reúnan, durante el primer semestre del año 2005, con el objeto de diseñar un método para incrementar la liberalización de estos últimos productos.

Al iniciarse la aplicación del programa de liberación arancelario se pusieron en marcha otros importantes compromisos contenidos en el Acuerdo, entre las cuales es necesario destacar los siguientes:

- a. Se eliminaron para el comercio recíproco, de una sola vez, todas las prohibiciones o restricciones de importación o exportación en forma de cuotas, licencias de importación o exportación u otras medidas distintas de los derechos de aduana y los impuestos. Tampoco se podrá introducir ninguna medida nueva de esta naturaleza.
- b. No se podrán introducir nuevos derechos de aduana, ni se aumentarán los aplicados en el comercio entre las Partes.

Una apreciación de carácter general del inicio de la aplicación del programa de liberalización de los intercambios recíprocos en bienes demuestra que ha funcionado en forma oportuna y satisfactoria. A pesar de la enorme envergadura del proceso, la aplicación de las miles de desgravaciones por ambas Partes ha ocurrido con fluidez, sin situaciones de conflicto ni en la Unión Europea ni en Chile. En los casos que ha sido necesario precisar determinadas situaciones se ha podido observar en el Comité de Asociación y en los Comités Especiales correspondientes la decisión mutua de realizar con presteza los ajustes pertinentes.

B.- Aplicación de las Disciplinas Comerciales

Un complemento fundamental al proceso de liberalización ha sido la puesta en marcha de las disciplinas comerciales destinadas a asegurar que los intercambios se desarrollen con re-

glas conocidas, estables y previsibles. Al iniciarse la aplicación del programa de liberación entraron en vigencia las siguientes disciplinas comunes:

- a. Normas de Origen
- b. Asuntos Aduaneros
- c. Normas Técnicas
- d. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- e. Salvaguardias
- f. Antidumping
- g. Contratación Pública

La puesta en marcha de estas disciplinas significa que han entrado a regir todos los compromisos, derechos y obligaciones, contenidos en los capítulos correspondientes del Acuerdo para cada una de las materias mencionadas. En lo que dice relación con las cuatro primeras disciplinas, se debe destacar que los Comités Especiales encargados de su aplicación técnica han examinado la implementación concreta de sus respectivos compromisos. Se destaca, por ejemplo, la instalación del sistema para la certificación del origen de las mercaderías que corresponde a ambas Partes; en el caso de Chile, el Gobierno asignó esta responsabilidad a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, la cual es operada, en las diferentes regiones del país, a través de la Asociación de Exportadores, la Cámara Nacional de Comercio y la Sociedad de Fomento Fabril.

En términos generales, se ha podido comprobar la correcta aplicación que tanto Chile como la Unión Europea han realizado sobre las materias correspondientes. En determinados casos, se ha debido precisar su significado y aplicación concreta. En esta tarea se ha comprobado la voluntad de las Partes de asegurar que los intercambios transcurran con la mayor fluidez, adoptando las decisiones necesarias de manera oportuna y satisfactoria.

Respecto de las medidas de defensa comercial, es necesario mencionar que, por problemas ajenos al comercio mutuo, la

Unión Europea y Chile han debido enfrentar situaciones relacionadas a las medidas de salvaguardias, previstas en las normas vigentes en la Organización Mundial de Comercio. En el primer caso, se trata de las importaciones de salmones y, en el segundo, de harina de trigo. Las salvaguardias de la OMC, en principio, deben ser aplicadas sin discriminación. En ambas situaciones se ha buscado evitar que las medidas afecten el comercio recíproco.

5.- Resultados en los Intercambios Económicos

El período transcurrido desde el inicio en la aplicación del Acuerdo de Asociación es muy breve para intentar evaluar los efectos económicos que puede estar generando el conjunto de oportunidades y desafíos que surge del mismo, en especial, aquellos que dicen relación más directa con los intercambios mutuos. Además, es necesario recordar que están en vigor solamente los mecanismos de liberación de los intercambios en bienes y no han entrado en vigor, entre otros, el proceso de liberación y las normas sobre servicios, servicios financieros, establecimiento y pagos internacionales. Por otra parte, durante este mismo período, el contexto internacional del comercio se destaca por dos hechos de la mayor importancia: por una parte, el incremento general y, en varios casos extraordinarios, en los precios de las materias primas, en especial, del cobre el principal producto de la exportación chilena a la Unión Europea; y por otra parte, el rápido y profundo proceso de revalorización del Euro, que tiende a promover las exportaciones y a desalentar las importaciones hacia y desde la Unión Europea, respectivamente.

Los hechos anteriores inciden directamente en los intercambios chileno-europeos. Sin embargo, es conveniente examinar los primeros resultados que se presentan tanto en el comercio como en las inversiones, de modo de conocer la evolución que están experimentando dichos intercambios y, por lo tanto, el desarrollo de las relaciones económicas entre Chile y la Unión Europea.

A. Comercio

Desde el 1 de febrero del año 2003, se observa un dinamismo creciente en el comercio entre Chile y la Unión Europea. Con ello se supera un largo período de estancamiento y se recupera, en 2003, el nivel máximo alcanzado en 1997: US\$ 8,1 mil millones. Para el año 2004 está asegurado superar este valor de manera importante, pues durante los primeros nueve meses ya se ha registrado un intercambio de US\$ 8,4 mil millones. Estos resultados significan un crecimiento de 12%, durante el año 2003, y de 35%, en el período Enero-Septiembre del año 2004. Una proyección razonable para todo este último año sugiere que el comercio bilateral alcanzará a US\$ 11 mil millones, un nivel máximo jamás registrado en el pasado. Estas tendencias se han presentado en un contexto de expansión de los intercambios globales de Chile. Por este motivo, el comercio con la Unión Europea conserva una participación en torno al 22% del total de comercio chileno.

Es importante destacar que estos resultados corresponden a tendencias muy dispares entre las exportaciones e importaciones. Mientras los embarques de Chile a la Unión Europea muestran un dinamismo mayor que al resto del mundo, las compras chilenas en Europa registran una expansión menor que las realizadas desde los demás países. En otras palabras, el motor de la expansión de los intercambios mutuos, en estos veinte meses, han sido las exportaciones de Chile.

En efecto, durante el año 2003 las ventas de Chile alcanzaron a US\$ 4,9 mil millones, es decir, 15% más que las efectuadas el año precedente. Durante los primeros nueve meses del año 2004, los embarques llegaron a US\$ 5,8 mil millones, o sea, 56% más que igual período del año anterior y superiores a las exportaciones realizadas durante todo el año 2003. Este último resultado ha determinado que la importancia relativa de los mercados europeos para las exportaciones chilenas ha crecido desde 24,4% a 25,8%.

El cobre constituye, de manera ostensible, el principal producto de la canasta exportadora de Chile a la Unión Europea. En la dinámica de las exportaciones ha tenido un comporta-

miento dispar pues, mientras en el año 2003 creció a un ritmo notoriamente inferior al del resto de los productos (6%), durante el 2004 sus ventas han crecido en 82%. Estos diferentes ritmos de expansión se han traducido en significativas variaciones en la participación del cobre en el conjunto de las exportaciones de Chile a la Unión Europea. El año previo al inicio de la aplicación del Acuerdo, dicha participación llegaba a 44%; al año siguiente descendió a 40% para, luego, superar claramente esos niveles y alcanzar, durante el año 2004, una participación cercana a 47%.

Es necesario destacar el comportamiento de las exportaciones distintas al cobre no solo por la naturaleza y diversidad de los productos como por el hecho que pueden estar más vinculados a la aplicación de los beneficios del Acuerdo de Asociación. Tanto en el 2003 como en los primeros nueve meses del año 2004, al alcanzar a US\$ 3 mil millones y US\$ 3,1 mil millones, respectivamente, han registrado un importante y creciente dinamismo: 25% durante el primer año y 38% en el año siguiente.

Los productos que más han contribuido a ese dinamismo han sido el molibdeno (concentrados, aleaciones y trióxido), celulosa, metanol, frutas, vinos y carnes de aves. Otros productos que presentan incrementos significativos son las maderas, cartulinas, mariscos y maíz. Por otra parte, tanto en el año 2003 como en el siguiente surgen nuevos productos que no registraban exportaciones a la Unión Europea. Sus ventas son, en general, reducidas. Sin embargo, un buen número de ellos corresponden a productos manufacturados y algunos con valores significativos como, por ejemplo: barcos, vehículos, camarones y langostinos, sales, lana cardada, curry, turbopropulsores, tubos de perforación, ampollas para inyectables, pantalones y enzimas. En otras palabras, se observa un comienzo de diversificación de las exportaciones chilenas a los mercados europeos.

Tres indicadores confirman las tendencias anteriores: durante los primeros nueve meses del año 2004, respecto a igual período del año precedente, el número de productos exportados alcanzó a 1.609, con un aumento de 9,5%; el número de

certificados de origen emitidos llegó a 37.242, con un incremento de 15%; y el número de empresas exportadoras fueron 1.617, es decir, un 6,8% superior al período anterior.

Las importaciones de Chile desde la Unión Europea han registrado un comportamiento distinto al de las exportaciones, pues su dinamismo ha sido notoriamente inferior. Es así como, durante el año 2003, crecieron 8,4% y, en el período enero a septiembre del año 2004, solo 4,9%. De este modo, la participación relativa de la Unión Europea como abastecedor de bienes importados ha descendido, sucesivamente, desde 19,6 %, en el año previo al inicio de la aplicación del Acuerdo, a 16,5% durante el transcurso del año 2004.

La composición de las importaciones desde la Unión Europea corresponde, casi exclusivamente, a bienes industriales. A su vez, la mitad de dichos bienes son intermedios, es decir, están destinados a incorporarse a los procesos productivos chilenos. Algo más de un tercio son bienes de capital y solo alrededor de 14% corresponde a bienes de consumo. Los cambios más significativos en los meses recientes se refieren a mayores compras de combustibles y reducción de las importaciones de bienes de capital.

Las importaciones desde la Unión Europea se encuentran de manera muy diversificada. El primer producto individual, el betacaroteno y otros colorantes, representa solo el 2,3% y los cincuenta principales productos significan en torno a un cuarto del total de las compras en la Unión. Otras importaciones principales son los automóviles, los teléfonos celulares, medicamentos, gasolinaz, máquinas y aparatos, material para vías férreas, emisores, chasis y furgones.

Durante el año 2003, Francia, Italia y Alemania continuaron siendo los primeros socios comerciales de Chile. El comercio con cada uno de ellos fluctuó en torno a US\$ 1,3 mil millones. Estos tres países representaron casi la mitad de los intercambios bilaterales. Si se consideran, además, España, Holanda y Reino Unido, se concluye que estos seis países cubren el 80% del comercio total de Chile con la Unión Europea. Con cada uno de estos últimos

países se registró un intercambio en torno a US\$ 900 millones. En el curso de los primeros nueve meses del año 2004, el hecho más relevante es la duplicación de los intercambios con Holanda. Ello ha significado que el comercio registrado con este país pasó a ocupar el tercer lugar, pero con un nivel prácticamente idéntico al de Italia, de US\$ 1,3 mil millones. Francia sigue siendo el primer socio comercial de Chile, con una cifra levemente superior a las de estos dos países.

Tanto en el año 2003 como en 2004 se ha registrado un aumento generalizado en las exportaciones chilenas a cada uno de los Estados miembros de la Unión Europea.

Durante el año 2003, Italia fue el primer mercado para las exportaciones chilena (US\$ 905 millones), seguido de Holanda (US\$ 770 millones) y Francia (US\$ 733 millones). Estos tres países representaron casi la mitad del total de las ventas chilenas. Al agregar el Reino Unido (US\$ 690 millones), Alemania (US\$ 592 millones) y España (US\$ 478 millones) se llega al 75% de las exportaciones en la Unión Europea. Durante el período Enero-Septiembre del año 2004 se producen cambios significativos en los mercados de destino. Las exportaciones a Holanda (US\$ 1.175 millones) más que se duplicaron, resultado de lo cual este país pasó a representar el principal mercado para las exportaciones de Chile. A su vez, Francia prácticamente iguala el valor de ventas en Italia (US\$ 993 millones). Estos cambios se traducen en una mayor concentración en los mercados de destino pues estos tres países pasan a cubrir el 55% del total de las exportaciones chilenas a la Unión Europea. El Reino Unido, Alemania y España, siguen, en este orden, como los mercados más importantes.

Alemania (US\$ 696 millones), Francia (US\$ 593 millones) y España (US\$ 451 millones) continuaron, durante el año 2003, como los principales abastecedores de las necesidades de bienes importados de Chile. Estos países representan más de la mitad de las importaciones desde la Unión Europea. Otros abastecedores importantes son Italia (US\$ 386 millones), Finlandia (US\$ 252 millones) y Suecia (US\$ 198 millones). Cabe destacar que estos dos últimos países desplazaron al Reino Unido (US\$ 180 millones) den-

tro del cuadro de los seis países principales abastecedores de las importaciones chilenas. Entre enero y septiembre del año 2004, Alemania continúa liderando los abastecimientos de las compras de Chile en Europa (US\$ 589 millones). Respecto de las importaciones desde los demás países, se observan algunos cambios. España (US\$ 384 millones) pasó a ser el segundo abastecedor y Francia (US\$ 377 millones), el tercero. A continuación siguen Italia, Suecia y el Reino Unido. Finlandia pasó a ocupar el séptimo lugar entre los principales países proveedores de los bienes importados de Chile.

B. Inversiones

Es evidente que no es posible esperar efectos significativos en las inversiones en plazos relativamente pequeños, como el transcurrido desde el inicio en la aplicación del Acuerdo de Asociación. Sin embargo, es necesario mencionar lo ocurrido en estos flujos para tener una visión del conjunto de los intercambios económicos entre Chile y la Unión Europea.

Durante el año 2003, las inversiones extranjeras en Chile registraron uno de los niveles más bajos del último decenio. Situación similar se presentó en el caso de las inversiones europeas, pues solo se materializaron por un valor de US\$ 372 millones. Sin embargo, este valor contrasta fuertemente con las autorizaciones de inversiones concedidas a inversionistas europeos, durante ese mismo año, pues registraron un nivel elevado: US\$ 2,8 mil millones. La inversión materializada cambió radicalmente durante el año 2004, ya que se habían concretado, hasta el mes de septiembre, inversiones por US\$ 4,1 mil millones.

Al considerar las inversiones materializadas en el año 2003 y en los primeros nueve meses del 2004 se comprueba que las inversiones de la Unión Europea en Chile han crecido hasta US\$ 24,7 mil millones, es decir, han aumentado en 22% con respecto a los US\$ 20,2 mil millones que existían hasta fines del año 2002.

Con los resultados anteriores, la Unión Europea ha aumentado su importancia como el mayor inversionista, al incrementar su participación desde 39% a 43% en el total de las inversiones extranjeras materializadas en Chile.

**DESTINO DE LAS INVERSIONES DE LA UNION EUROPEA
EN CHILE, 1974-2004**
(miles de millones de dólares y porcentos)

	1974-2002	2003 - SEPT. 2004	AUMENTO	TOTAL
Energía	6.024	2.252	37%	8.276
Servicios	4.543	542	12%	5.085
Minería	2.851	972	34%	3.823
Trasporte y Comunicación	2.536	1.958	23%	4.494
Otros	4.386	-1.323	-30%	3.063
Total	20.340	4.401	22%	24.741

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras y Direcon

Las inversiones de los países de la Unión Europea en Chile se encuentran diversificadas en diferentes sectores productivos. Sin embargo, predominan las inversiones en energía y, a continuación, los servicios, especialmente, los servicios financieros. Con las nuevas inversiones materializadas desde el año 2003, ambos sectores continúan liderando como los primeros destinos de las inversiones europeas. Sin embargo, es importante destacar que las nuevas inversiones materializadas correspondieron a energía (US\$ 2.252 millones), transportes y comunicaciones (US\$ 1.958 millones), minería (US\$ 972 millones) y servicios (US\$ 542 millones).

ORIGEN DE LAS INVERSIONES EUROPEAS EN CHILE, 1974-2004
(miles de millones de dólares y porcentos)

	1974 - 2002	2003 - SEPT. 2004	AUMENTO	TOTAL
España	9.556	4.124	43%	13.680
Reino Unido	4.981	225	5%	5.206
Italia	1.500	7	0,5%	1.507
Holanda	1.464	3	0,2%	1.467
Francia	1.301	43	3%	1.345
Otros	1.441	101	7%	1.536
Total	20.340	4.401	22%	24.741

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras y Direcon

España ha acentuado su significación como el principal país europeo que invierte en Chile. Con las operaciones realizadas en el año 2003 y en los nueve primeros meses de 2004 -US\$ 4,1 mil millones- ha alcanzado un nivel de US\$ 13,7 mil millones, lo que corresponde al 55% del total de las inversiones de los países de la Unión Europea en Chile. A continuación se registran las inversiones del Reino Unido (21%) y las de Italia, Holanda y Francia con una participación en torno al 6%, cada uno.

III. INCORPORACION AL ACUERDO DE ASOCIACION DE LOS DIEZ NUEVOS MIEMBROS DE LA UNION EUROPEA

El 1 de mayo de 2004 se concretó la adhesión de diez nuevos Estados miembros a la Unión Europea: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa. Esta adhesión significó la incorporación inmediata de los diez nuevos países, en esa misma fecha, al Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea.

La ampliación de la Unión Europea constituye un acontecimiento histórico, cuyos orígenes se remontan a la caída del muro de Berlín, en 1989. El proceso de integración se inició, hacia 1993, con la firma de los Acuerdos bilaterales de Asociación, y culminó tras un gigantesco proceso de reestructuración política y económica y la incorporación a las realidades nacionales de todas las normativas que constituyen el patrimonio comunitario.

Sin duda, la ampliación a los diez nuevos Estados miembros, junto con el inicio de la puesta en aplicación de los compromisos convenidos, constituyen los dos acontecimientos centrales en la marcha del Acuerdo de Asociación.

La incorporación fue automática respecto del texto del Acuerdo, el programa de liberación del comercio recíproco en bienes y las correspondientes normas comerciales. En otras palabras, el conjunto de normas del Acuerdo que iniciaron su aplicación el 1 de

febrero del año 2003 empezaron a aplicarse para los nuevos diez miembros desde el 1 de mayo del 2004. En particular, las preferencias para el comercio en bienes concedidas por Chile a las importaciones originarias de los Quince se extendieron a los Diez y los diez nuevos miembros aplican a las exportaciones originarias de Chile el mismo tratamiento que los Quince les están aplicando desde el 1 de febrero del 2003.

Sin embargo, respecto de temas tales como los servicios, servicios financieros, establecimiento, pagos internacionales, la cobertura de instituciones del Gobierno para los efectos de la contratación pública y las indicaciones geográficas de vinos y licores, respecto de los cuales la Unión Europea no dispone de un instrumento común -como es el caso del arancel para las importaciones de bienes- fue necesario establecer los correspondientes compromisos específicos para cada una de dichas materias, que cada uno de los Diez debían asumir ante Chile.

Las consultas y negociaciones pertinentes concluyeron el 30 de abril del 2004, con la aprobación de un Protocolo de Adaptación, con lo cual se pudo iniciar su aplicación de manera provisional. Este Protocolo dio un nuevo paso de formalización, el 16 de diciembre del 2004, con la firma del mismo, por los Representantes del Gobierno de Chile y del Consejo y la Comisión Europea. Con esta firma se completan los trámites de la Unión Europea para conceder al Protocolo de Adaptación su aplicación definitiva. En cambio, en el caso de Chile, el Protocolo de Adaptación deberá ser, todavía, ratificado por el Parlamento de Chile.

Los diez nuevos países son muy diversos en población (desde 39 millones en Polonia hasta 400 mil personas en Malta); área geográfica (Polonia: 312 mil kilómetros cuadrados y Malta: 316 kilómetros); producto bruto (Polonia: US\$ 189 mil millones y Malta: US\$ 7 mil millones); exportaciones (Chequia: 45 mil millones y Letonia: US\$ 4 mil millones); e importaciones (Polonia: US\$ 55 mil millones y Letonia: US\$ 5 mil millones). En términos generales, Polonia representa entre un tercio y la mitad de los indicadores anteriores, respecto del conjunto de los Diez nuevos Estados miembros de la Unión Europea.

La incorporación de los Diez al Acuerdo de Asociación significa para Chile unificar e incrementar el Espacio Europeo en una escala significativa:

- 75 millones de personas (es decir, la Unión Europea supera los 450 millones de personas);
- 735 mil kilómetros cuadrados;
- 400 mil millones de dólares de Producto Bruto;
- 150 mil millones de dólares de Exportaciones;
- 175 mil millones de dólares de Importaciones;

Los intercambios de Chile con los Diez son muy reducidos, pues alcanzan solamente a 27 millones de dólares de exportaciones y 62 millones de dólares de importaciones. Los principales socios comerciales son Polonia, Estonia y Hungría. Prácticamente no existen inversiones mutuas.

Si bien las cifras anteriores son reducidas, la estructura tanto de las exportaciones como de las importaciones revela que existen interesantes perspectivas para aumentar y diversificar los intercambios. Los principales sectores de la exportación de Chile se encuentran representados en los mercados de estos países con la excepción de los productos mineros, es decir, los agropecuarios (frutas y vinos), forestales, pesqueros e industriales. A su vez, las importaciones de Chile corresponden a un patrón relativamente similar a las compras que se efectúan en los otros quince Estados miembros de la Unión Europea, es decir, una diversidad de productos, en su gran mayoría, de origen industrial.

PERSPECTIVAS GENERALES

Sobre la base de los avances registrados en la aplicación inicial del Acuerdo de Asociación se aproxima la fase de su aplicación total. Se espera que esto ocurrirá al cumplirse los dos años de la puesta en vigencia, de manera parcial, del Acuerdo; es decir, el 1 de febrero del año 2005.

Las experiencias iniciales han sido positivas tanto en la puesta en marcha de los importantes objetivos y mecanismos políti-

cos, económicos y de cooperación involucrados como en los resultados observados en los intercambios mutuos. En especial, se ha comprobado la viabilidad de los compromisos asumidos y la fluidez de su incorporación en las realidades nacionales y comunitarias. Asimismo, es importante destacar la firme voluntad política de ambas Partes para decidir, en forma oportuna, sobre los ajustes que ha sido necesario adoptar en casos determinados.

Sobre la base de las experiencias anteriores es posible prever que la puesta en marcha de las nuevas áreas se llevará adelante en forma similar a lo ya realizado. En otras palabras, la incorporación del Diálogo Político; de los sectores de servicios, servicios financieros, establecimiento y pagos internacionales; las disciplinas en competencia y propiedad intelectual, así como las correspondientes áreas en el ámbito de la cooperación se realizará de manera fluida y, de presentarse la necesidad de efectuar determinados ajustes, ellos se realizarán con prontitud.

En consecuencia, existen sólidos fundamentos para prever que la aplicación plena del conjunto de los objetivos y mecanismos del Acuerdo de Asociación se traducirá en un nuevo impulso al dinamismo ya demostrado de las relaciones mutuas.

Al avanzar en la aplicación del Acuerdo se podrá esperar el fortalecimiento de las relaciones con los Diez nuevos países incorporados al Acuerdo el 1 de mayo del año 2004. Las vinculaciones políticas con todos ellos son muy buenas, pero las relaciones económicas son menores. El nuevo marco de Asociación abre un nuevo mundo de oportunidades que contribuirá, de manera significativa, a expandir y profundizar las relaciones entre Chile y cada uno de estos países.

La aplicación concreta de los ambiciosos objetivos que persiguen Chile y la Unión Europea y sus primeros resultados demuestra que el marco de Asociación es viable y constituye un sólido camino para profundizar las relaciones mutuas. Es de esperar que esta experiencia concreta contribuya a incentivar la celebración de los Acuerdos previstos entre la Unión Europea y Mercosur, la Comunidad Andina y Centroamérica y, con ello, al establecimiento de la Asociación Estratégica entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea, el proyecto común convenido entre los Presidentes y Jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones.

ANEXO
ESTADISTICO
UE/ CHILE

CUADRO 1
COMERCIO DE CHILE CON LA UNION EUROPEA (25) 2002- SEPTIEMBRE 2004
 (Cifras en millones de dólares, de cada año)

	2002	2003	ENERO - SEPTIEMBRE		CRECIMIENTO	
			2003	2004	2003	2004/2003
Exportaciones	4.255	4.887	3.711	5.772	14,9	55,6
Cobre	1.895	2.016	1.506	2.740	6,4	81,9
No Cobre	2.411	3.002	2.273	3.144	24,5	38,3
Importaciones	3.028	3.281	2.503	2.625	8,4	4,9
Intercambio Comercial	7.283	8.168	6.214	8.397	12,2	35,1
Balanza Comercial	1.227	1.606	1.208	3.146		

Fuente: Banco Central de Chile Elaboración: Dirección de Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 2
PARTICIPACION DE LA UNION EUROPEA EN EL COMERCIO TOTAL DE CHILE 2002 - SEPTIEMBRE 2004
(Cifras en porcentajes)

	ENERO - SEPTIEMBRE			
	2002	2003	2003	2004
Exportaciones (FOB)	24,4	24,3	25,1	25,8
Cobre 1	0,7	9,8	10,0	12,0
No Cobre	13,7	14,5	15,1	13,8
Importaciones (CIF)	19,6	18,9	19,5	16,5
Intercambio Comercial	22,2	21,8	22,5	21,9

Fuente: Direcon (Servicio Nacional de Aduanas)

Elaboración: Dirección de Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 3
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHILE DESDE LA UNION EUROPEA 2002 - SEPTIEMBRE 2004
 (Cifras en millones de dólares, de cada año)

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				INTERCAMBIO COMERCIAL			
			Enero-Septiembre				Enero-Septiembre				Enero-Septiembre	
	2002	2003	2003	2004	2002	2003	2003	2004	2002	2003	2003	2004
Unión Europea (15)	4235	4860	3.690	5.740	2.979	3.219	2.452	2.581	7.214	8.079	6.142	8.321
Alemania	423	592	463	689	717	696	530	589	1.140	1.289	993	1.278
Austria	10	10	8	6	38	53	39	42	49	63	47	47
Bélgica	228	272	204	265	126	105	79	82	354	378	283	347
Dinamarca	59	74	57	56	67	77	62	51	125	151	120	108
España	389	478	337	511	416	451	327	384	805	928	665	895
Finlandia	51	71	58	80	103	252	221	127	154	324	280	207
Francia	631	733	566	993	618	593	458	377	1.249	1.326	1.024	1.369
Grecia	65	91	74	83	10	3	2	3	75	94	76	86
Holanda	534	770	591	1.175	100	112	79	153	634	882	670	1.328
Irlanda	30	35	25	32	39	45	33	30	69	79	59	62
Italia	856	905	674	996	352	386	296	334	1.208	1.291	969	1.329
Luxemburgo	0	0	0	1	13	13	9	10	13	14	10	11
Portugal	16	25	21	27	46	54	43	44	62	79	64	71
Reino Unido	798	690	523	698	183	180	134	159	981	871	657	857
Suecia	146	113	88	132	149	198	139	195	295	311	227	327

(Cont.)

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				INTERCAMBIO COMERCIAL			
			Enero-Septiembre				Enero-Septiembre				Enero-Septiembre	
	2002	2003	2003	2004	2002	2003	2003	2004	2002	2003	2003	2004
Unión Europea (10)	20	27	20	32	49	62	51	44	49	89	71	76
Checa República	1	2	1	4	9	7	6	8	10	10	7	12
Chipre	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Eslovaquia República	0	0	0	0	1	3	1	3	1	3	2	3
Eslovenia	0	1	0	1	4	3	2	3	4	4	3	4
Estonia	4	2	2	3	0	11	10	0	4	13	12	3
Hungría	0	1	0	1	5	12	10	10	6	13	11	11
Letonia	6	6	4	5	16	0	0	3	21	6	5	8
Lituania	3	7	5	6	0	0	0	0	4	7	5	7
Malta	0	2	2	1	0	0	0	0	0	2	2	1
Polonia	6	7	5	10	13	24	20	17	19	31	25	27
I. Total UE (25)	4.255	4.887	3.711	5.772	3.028	3.281	2.503	2.625	7.283	8.168	6.214	8.397
II. Total Mundo	17.430	20.140	14.808	22.407	15.921	18.031	12.811	15.957	33.351	38.171	27.619	38.363
III. I Sobre II	24%	24%	25%	26%	19%	18%	20%	16%	22%	21%	2%	22%

Fuente: Direcon (Servicio Nacional de Aduanas)
Elaboración: Dirección de Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 4
EXPORTACIONES DE CHILE A LA UNION EUROPEA, SEGUN SECTORES PRODUCTIVOS 2002 - SEPTIEMBRE 2004
(Millones de dólares y porcentajes)

	2002	2003	ENERO - SEPTIEMBRE		CRECIMIENTO (%)	
			2003	2004	2003/2002	E-S2004/2003
Minería	2.493	2.722	2.024	3.663	9,2	81,0
Cobre	1.895	2.016	1.506	2.740	6,4	81,9
Agrícolas y Agroindustriales	744	920	816	1.039	23,7	27,3
Forestal	363	436	322	443	20,1	37,6
Industria	292	411	319	393	40,9	23,3
Pesca	303	373	282	330	23,4	17,3
Otros	60	25	17	15	-58,5	-11,8
Total Exportaciones	4.255	4.887	3.779	5.883	14,9	55,7
Total excluido Cobre	2.360	2.871	2.273	3.143	21,7	38,3
Nº de Empresas	1.849	2.017	1.514	1.617	9,1	6,8
Nº de Productos	1.962	2.061	1.469	1.609	5,0	9,5

Fuente: Banco Central de Chile Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 5
ESTRUCTURA DE EXPORTACIONES DE CHILE A LA UNION EUROPEA, SEGUN SECTORES PRODUCTIVOS 2002 - SEPTIEMBRE 2004
(Porcentajes)

			ENERO - SEPTIEMBRE	
	2002	2003	2003	2004
Minería	59	56	54	62
Cobre	45	41	40	47
Agrícolas y Agroindustriales	17	19	22	18
Forestal	9	9	9	8
Industria	7	8	8	7
Pesca	7	8	7	6
Otros	1	1	0	0
Total	100	100	100	100

Fuente: Banco Central de Chile Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 6

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CHILE A LA UNION EUROPEA 2002 - SEPTIEMBRE 2004
(Cifras en millones de dólares FOB y porcentajes)

RNK.	GLOSA	Valor				Variación				Estructura				Crecimiento			
		2002		Ene. - Sep.		Ene.-Sep.		2003		2004		2003		Ene.-Sep.		2003	
		2002	2003	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
1	Cátodos y secciones de cátodo, de cobre refinado	1.639	1.618	1.203	2.187	-21	984	38	32,2	32,4	37,9	-1,3	81,8				
2	Minerales de cobre y sus concentrados.	257	398	303	552	142	249	6	7,9	8,2	9,6	55,2	82,1				
3	Pasta química de coníferas a la sosa (soda) o al sulfato, excepto para disolver, semiblanqueada o blanqueada.	195	256	182	244	61	62	4,5	5,1	4,9	4,2	31	34				
4	Concentrados sin tostar de molideno.	34	60	39	180	26	141	0,8	1,2	1	3,1	78,6	364,7				
5	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	190	213	149	169	24	20	4,4	4,2	4	2,9	12,4	13,7				
6	Metanol (alcohol metílico)	124	167	144	158	43	14	2,9	3,3	3,9	2,7	34,7	9,8				
7	Concentrados tostados de molideno.	90	99	65	154	9	89	2,1	2	1,8	2,7	9,5	135,7				
8	Los demás cobre refinados.	95	108	70	125	13	55	2,2	2,1	1,9	2,2	13,2	78,8				
9	Cobre para el afino.	44	81	58	103	37	46	1	1,6	1,6	1,8	84,5	79				
10	Pasta química de maderas distintas a las coníferas, a la sosa (soda) o al sulfato, excepto para disolver, semiblanqueada o blanqueada	83	78	57	90	-5	33	1,9	1,6	1,5	1,6	-6,2	57				
11	Vino Cabernet sauvignon, capacidad inferior o igual a 2 lts.	95	101	71	79	6	8	2,2	2	1,9	1,4	6,5	11,5				
12	Uva fresca, variedad Thompson seedless (Sultanina)	41	58	52	71	17	19	1	1,2	1,4	1,2	41,3	35,7				
13	Ferromolideno.	12	29	22	66	18	44	0,3	0,6	0,6	0,6	1,1	152,6	202,4			
14	Trióxido de molideno	1	16	10	61	15	51	0	0,3	0,3	1,1	536,3					
15	Kiwis frescos	42	53	46	58	12	12	1	1,1	1,2	1	28,5	27,3				
16	Plata en bruto, aleada.	62	66	52	56	4	4	1,4	1,3	1,4	1	6,7	8,5				
17	Nitrato de potasio	36	46	36	46	11	10	0,8	0,9	1	0,8	29,4	27,6				
18	Yodo.	51	53	39	42	2	3	1,2	1	1,1	0,7	3,1	8,3				
19	Vino Merlot, capacidad inferior o igual a 2 lts.	48	52	36	42	4	6	1,1	1	1	0,7	9	17,1				
20	Los demás vinos tintos con denominación de origen capacidad inferior o igual a 2 lts.	16	27	22	42	11	20	0,4	0,5	0,6	0,7	67,1	93,6				
21	Filetes de salmónes del Atlántico y Danubio, congelados.	37	31	25	42	-6	17	0,9	0,6	0,7	0,7	-15,8	67,6				
22	Vino Chardonnay, capacidad inferior o igual a 2 lts.	44	50	35	41	5	6	1	1	1	0,7	11,7	16,3				
23	Uva fresca, variedad Red globe	23	37	35	38	14	3	0,5	0,7	0,9	0,7	60,8	9,7				
24	Uva fresca, las demás variedades	20	30	26	32	10	6	0,5	0,6	0,7	0,6	50,6	22,8				
25	Vino Sauvignon blanc, capacidad inferior o igual a 2 lts.	29	35	25	32	6	7	0,7	0,7	0,7	0,6	19,7	27,1				

(Cont.)

26	Manzanas frescas, variedad Royal gala	17	26	19	28	8	9	0,4	0,5	0,5	0,5	47,4	46,5
27	Harina de pescado con un contenido de proteínas superior o igual al 66% pero inferior al 68% en peso [prime]...impropia para la alimentación humana	32	53	15	31	22	17	0,7	1,1	0,4	0,5	68,3	111,8
28	Frambuesas, sin cocer o cocidas en agua o vapor, congeladas, incluso con azúcar o edulcorante.	13	18	17	31	4	14	0,3	0,4	0,4	0,5	32,1	87
29	Las demás maderas aserradas de pino insignie, de espesor superior a 6 mm	18	26	16	30	8	14	0,4	0,5	0,4	0,5	42,1	85,8
30	Cartulinos	16	27	22	30	11	8	0,4	0,5	0,6	0,5	71,3	38,4
31	Cholgas, choritos y choros preparados y conservados	15	21	17	27	7	10	0,3	0,4	0,5	0,5	44,8	58
32	Ciruclas frescas	14	20	17	26	5	9	0,3	0,4	0,5	0,5	39,1	52,7
33	Maiz (hibridos) para siembra	12	10	10	26	-2	16	0,3	0,2	0,3	0,4	-19,9	1,65
34	Las demás variedades de manzanas frescas	15	19	18	26	4	7	0,4	0,4	0,5	0,4	25,4	41
35	Harina de pescado con un contenido de proteínas superior al 68% en peso [super prime]...impropia para la alimentación humana	17	22	47	25	4	-23	0,4	0,4	1,3	0,4	25	-48
36	Los demás vinos tintos	23	32	18	25	8	6	0,5	0,6	0,5	0,4	35,8	34,6
37	Manzanas frescas, variedad Granny smith	19	22	21	23	3	2	0,4	0,4	0,6	0,4	15,3	10,2
38	Las demás cenizas y residuos (excepto de siderurgia) que contengan principalmente plata	22	38	27	22	16	-6	0,5	0,7	0,7	0,4	73,1	-21,3
39	Trozos y despojos comestibles de gallo o gallina, deshuesados, congelados	2	21	16	21	19	5	0,1	0,4	0,4	0,4	769,3	33,5
40	Madera contrachapada que tenga al menos una hoja externa de coníferas, de espesor <= 0,6 mm	14	19	14	18	6	4	0,3	0,4	0,4	0,3	42,8	28,8
41	Merluza del sur descabezada y eviscerada, fresca o refrigerada, excluido higado, huevas y lechías	17	19	24	18	3	-6	0,4	0,4	0,7	0,3	16,6	-24,6
42	Las demás carnes de salmones del Atlántico y Danubio	7	11	6	18	4	12	0,2	0,2	0,2	0,3	63,3	189,5
43	Merluza del sur descabezada y eviscerada, congelada, excluido higado, huevas y lechías	20	31	13	18	10	5	0,5	0,6	0,3	0,3	51,3	36,4
44	Vino linto mezclas, capacidad inferior o igual a 2 lts.	12	17	12	17	5	6	0,3	0,3	0,3	0,3	40,2	51,5
45	Perez Packman's triumph, frescas	12	15	14	16	3	2	0,3	0,3	0,4	0,3	23	15,3
46	Trozos preparados, sazonados o condimentados de pavo (gallipavo)	7	16	10	15	9	5	0,2	0,3	0,3	0,3	129	48
47	Servicios considerados exportación	60	25	17	15	-35	-2	1,4	0,5	0,5	0,3	-58,3	-11,9
48	Cebollas, frescas o refrigeradas	6	6	6	15	0	9	0,1	0,1	0,2	0,3	-6,5	1,49
49	Ciruclas secas.	15	19	14	15	4	1	0,3	0,4	0,4	0,3	28,1	4,1
50	Carbonato de litio	16	18	13	15	2	2	0,4	0,4	0,3	0,3	10,6	16,2
Total Principales Productos		3.730	4.313	3.227	5.265	583	2.038	86,6	86	87	91,2	15,6	63,2
Otros Productos		576	705	483	506			13,4	14	13	8,8	22,3	4,8
Total Exportaciones		4.306	5.018	3.711	5.772			100	100	100	100	16,5	55,6

Fuente: Banco Central de Chile

Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa

(1): Con una eliminación gradual de los derechos de aduana en diez tramos iguales, el primero de los cuales se aplicara en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo y los otros nueve, el 1 de enero de cada año sucesivo, de forma que el derecho de aduana quede totalmente suprimido el 1 de enero del decimo año siguiente a la entrada en vigor del presente Acuerdo.

CUADRO 7
EXPORTACIONES DE CHILE A LA UNIÓN EUROPEA CERTIFICADOS DE ORIGEN, 2003 - 2004
 (Cantidad de Certificados)

MESES	INDUSTRIALES		AGRICOLA Y PESCA		TOTAL	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Enero	-	1.671	-	1.629	-	3.300
Febrero	982	1.788	2.174	3.252	3.156	5.040
Marzo	1.682	2.304	4.094	4.559	5.776	6.863
Abril	1.537	2.189	3.708	3.748	5.245	5.937
Mayo	2.998	2.206	2.132	2.287	5.130	4.493
Junio	2.557	2.080	1.479	1.633	4.036	3.713

(Cont.)

MESES	INDUSTRIALES		AGRICOLA Y PESCA		TOTAL	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Julio	2.118	2.648	1.327	1.466	3.445	4.114
Agosto	1.866	2.523	797	1.052	2.663	3.575
Septiembre	2.067	2.389	787	1.114	2.854	3.503
Octubre	2.418	2.439	800	1.008	3.218	3.447
Noviembre	1.867	2.137	1.174	1.396	3.041	3.533
Diciembre	1.814	2.094	1.653	1.906	3.467	4.000
*Total	21.906	26.468	20.125	25.050	42.031	51.518
Total Febrero - Diciembre	21.906	24.797	20.125	23.421	42.031	48.218
Total Enero - Diciembre	-	26.468	-	25.050	-	51.518

Fuente: Departamento Acceso a Mercados, Direcon

Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa

CUADRO 8

IMPORTACIONES DE CHILE DESDE UNION EUROPEA, SEGUN TIPO DE BIENES 2002 - SEPTIEMBRE 2004
(Millones de dólares y porcentajes)

	2002	2003	ENERO - SEPTIEMBRE		CRECIMIENTO (%)	
			2003	2004	2003/2002	2004/2002
I. Bienes de Consumo	461	445	334	333	-3,4	-0,2
II. Bienes Intermedios	1.526	1.633	1.186	1.456	7	22,8
Petróleo	-	-	-	-	-	0
Otros Combustibles y Lubricantes	18	23	19	68	24,5	266,5
III. Bienes de Capital	1.037	1.182	955	803	14,1	-15,9
IV. Total Importaciones	3.023	3.261	2.474	2.591	7,8	4,7

Fuente: Dirección de Estudios, Direcon

Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa, DIRECON

CUADRO 9

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE CHILE DESDE LA UNION EUROPEA, SEGUN TIPO DE BIENES 2002- SEPTIEMBRE 2004
(Cifras en porcentajes)

	2002	2003	ENERO - SEPTIEMBRE	
			2003	2004
I. Bienes de Consumo	15	14	13	13
II. Bienes Intermedios	50	50	48	56
Petróleo	-	-	-	-
Otros Combustibles y Lubricantes	1	1	2	5
III. Bienes de Capital	34	36	39	31
IV. Total Importaciones	100	100	100	100

Fuente: Dirección de Estudios, Direcon

Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa

CUADRO 10
PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CHILE DESDE LA UNION EUROPEA 2002 - SEPTIEMBRE 2004
 (Cifras en millones de dólares CIF y porcentajes)

Rnk	Glosa	Valor				Variación				Estructura				Crecimiento	
		Ene.-Sep.				Ene.-Sep.				Ene.-Sep.				Ene.-Sep.	
		2002	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004
1	Beta-caroteno y otras materias colorantes carotenoides	63	74	47	61	11	14	2,1	2,3	1,9	2,3	16,6	29,9		
2	Automóviles de turismo, de cilindrada > a 1500 cm3 pero <= a 3000 cm3	83	88	64	52	6	-13	2,7	2,7	2,6	2	6,8	-19,9		
3	Teléfonos celulares	9	20	14	42	11	28	0,3	0,6	0,6	1,6	131,3	196,8		
4	Los demás medicamentos (excepto los de partida 30.02, 30.05 o 30.06) acondicionados para la venta al por menor, para uso humano	45	49	39	41	5	3	1,5	1,5	1,5	1,6	10,7	6,6		
5	Gasolina para vehículos terrestres, sin Pb, de 97 octanos	0	0	0	41	0	41	0	0	0	1,5	0	0		
6	Los demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, ncop de este cap.	41	16	2	28	-25	26	1,4	0,5	0,1	1,1	-61,1	1.515,20		
7	Material fijo de vías férreas o similares, aparatos mecánicos de señalización, seguridad, control o mando para vías férreas o similares, carreteras o vías fluviales, áreas o parques de estacionamiento, instalaciones portuarias o aeroportuarios	2	17	12	26	15	14	0,1	0,5	0,5	1	827,7	115,5		
8	Los demás aparatos emisores con aparato receptor incorporado	45	7	7	25	-38	18	1,5	0,2	0,3	1	-83,8	256,5		
9	Chasis cabinados motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diesel o semidiesel), con carga máxima > 20 lt., pero con carga útil > 2.000 kg., para camiones de carretera	16	20	14	24	4	10	0,5	0,6	0,5	0,9	24,5	73,7		
10	Furgones, motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diesel o semidiesel), con carga útil > a 500 kg pero <= a 2000 kg	15	16	10	23	1	13	0,5	0,5	0,4	0,9	6,7	121,8		
11	Neumáticos nuevos de caucho con alto relieves, del tipo usado en volquetes automotores y en otros vehículos para la minería	29	29	22	22	0	1	1	0,9	0,9	0,9	0,5	4		
12	Tapones de corcho natural	24	27	20	22	3	1	0,8	0,8	0,8	0,8	11,3	6,7		
13	Los demás partes de máquinas o aparatos de las partidas 84.26, 84.29 y 84.30	6	13	4	19	7	15	0,2	0,4	0,2	0,7	116,9	385,9		
14	Partes para aparatos eléctricos de telefonía que incorparen circuitos modulares	3	3	2	17	1	14	0,1	0,1	0,1	0,6	19	570,2		
15	Barriles, cubas, tinajas, de madera	11	14	14	16	4	2	0,4	0,4	0,6	0,6	32,5	13,6		
16	Salas dobles y mezclas de nitrato de calcio y nitrato de amonio	8	9	6	15	1	9	0,3	0,3	0,2	0,6	10,5	154,5		
17	Material de andamiaje, de encofrado o de apeo o apuntalamiento, de fundición, de hierro o de acero	7	7	5	15	0	10	0,2	0,2	0,2	0,6	-3,6	215,3		
18	Los demás artículos de grifería y organos similares, para otros usos	13	16	12	14	4	2	0,4	0,5	0,5	0,6	28,5	19,9		
19	Papel para escribir, imprimir u otros fines gráficos, con contenido total de fibras <= 10%, en (bobinas) rollos	14	17	11	14	3	3	0,4	0,5	0,4	0,5	24,7	28,6		
20	Los demás bombas centrífugas.	17	14	11	14	-3	3	0,6	0,4	0,4	0,5	-17,4	26,7		
21	Automóviles de turismo, de encendido por chispa, de cilindrada > a 3000 c3	7	8	7	13	0	6	0,2	0,2	0,3	0,5	5,8	92,7		
22	Centrales de computación automática.	5	8	2	12	2	10	0,2	0,2	0,1	0,5	40,5	473,2		

23	Cargadores frontales	9	6	4	12	-3	7	0,3	0,2	0,2	0,4	-35,4	178,2
24	Reactivos compuestos de diagnóstico o de laboratorio preparados	9	12	9	11	3	3	0,3	0,4	0,4	0,4	40,6	28,9
25	Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las partidas 39.01 a 39.14	10	10	7	10	0	3	0,3	0,3	0,3	0,4	-0,2	43,3
26	Los demás papeles para escribir, imprimir u otros fines gráficos, con contenido total de fibras <= 10%	8	12	8	10	4	2	0,3	0,4	0,3	0,4	52,5	30,3
27	Perfumes y aguas de tocador.	11	12	9	10	1	1	0,3	0,4	0,4	0,4	11,1	16,7
28	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercaderías (incluidas las de envolver con película retráctil)	6	12	10	10	5	0	0,2	0,4	0,4	0,4	87,2	3,1
29	Las demás bombas y compresores de aire	10	13	10	10	3	0	0,3	0,4	0,4	0,4	28,7	-0,8
30	Las demás partes de turbinas de gas, excepto turbopropulsores y turboreactores	1	4	3	10	2	6	0	0,1	0,1	0,4	211,1	179,5
31	Papel estucado o cuthé (l.w.c.) para imprimir, con contenido total de fibras <= 10%	9	13	11	9	4	-1	0,3	0,4	0,4	0,4	49,6	-9,9
32	Vacunas para la medicina humana.	10	14	12	9	4	-3	0,3	0,4	0,5	0,4	41,8	-21,4
33	Las demás máquinas y aparatos mecánicos con función propia, n.cop. de este cap.	39	16	10	9	-23	-1	1,3	0,5	0,4	0,4	-59,1	-6
34	Partes de aparatos y dispositivos para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura	4	4	3	9	1	6	0,1	0,1	0,1	0,3	23,3	168,3
35	Las demás partes destinadas de los aparatos de las partidas 85.25 y 85.28	3	2	1	8	-1	7	0,1	0,1	0	0,3	-21,8	582,6
36	Los demás partes de aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía y videofonos	9	6	4	8	-3	5	0,3	0,2	0,2	0,3	-33,2	119,6
37	Partes y accesorios destinados a las máquinas de la partida 84.65	3	3	2	8	0	7	0,1	0,1	0,1	0,3	-5,7	358
38	Tractores de ruedas, agrícolas	7	9	6	8	2	2	0,2	0,3	0,2	0,3	26,4	41,5
39	Carriles (rieles) de fundición, hierro o acero	1	3	3	8	2	6	0	0,1	0,1	0,3	118,5	212,9
40	Los demás polímeros acrílicos, en formas primarias	6	7	5	8	1	3	0,2	0,2	0,2	0,3	15,1	60,1
41	Partes de bombas para líquidos.	8	8	6	8	0	2	0,3	0,2	0,2	0,3	-4,9	31,2
42	Automóviles de turismo, de cilindrada > a 1000 cm3 pero <= a 1500 cm3	17	12	9	8	-6	-1	0,6	0,4	0,4	0,3	-32,2	-11,9
43	Automóviles de turismo, de encendido por compresión, de cilindrada > a 1500 cm3 pero <= a 2500 cm3	12	12	10	8	0	-2	0,4	0,4	0,4	0,3	-0,1	-17,4
44	Máquinas y aparatos de imprimir, offset, alimentadas con bobinas	4	1	0	8	-3	7	0,1	0	0	0,3	-77,5	1.851,50
45	Prod. laminados hierro, ancho 600 mm., revestidos de aleaciones de Al y Cinc	7	9	7	8	2	1	0,2	0,3	0,3	0,3	37,2	13,4
46	Tractores de carretera para semirremolques, con motor diesel potencia > a 200 HP	2	3	2	7	1	5	0,1	0,1	0,1	0,3	33,8	228,2
47	Los demás prod.laminado de acero en caliente, sin enrollar, de ancho >= a 600 mm	5	5	4	7	0	3	0,2	0,2	0,2	0,3	6	82,1
48	Los demás aparatos para filtrar o depurar gases	5	4	4	7	-1	4	0,2	0,1	0,1	0,3	-16,2	106,5
49	Poliéstereno de densidad >= a 0,94	9	6	3	7	-3	4	0,3	0,2	0,1	0,3	-34,9	131,2
50	Cremas para el cuidado de la piel	6	7	6	7	2	1	0,2	0,2	0,2	0,3	29,4	24,9
	Total Principales Productos	692	697	491	799	6	309	22,8	21,3	19,6	30,5	0,8	62,9
	Otros Productos	2.336	2.584	2.012	1.826		77,2	78,7	80,4	69,5	10,6	-9,3	
	Total Importaciones	3.028	3.281	2.503	2.625		100	100	100	100	100	8,4	4,9

Fuente: Banco Central de Chile

Elaboración: Dirección Asuntos Económicos con Europa

CUADRO 11
INVERSION MATERIALIZADA DE LA UNION EUROPEA EN CHILE, DL 600 1974 - SEPTIEMBRE 2004
 (Cifras en millones de dólares)

Pais	1974-2002	2003	Enero-Sept. 2004	Total 1974-2004	Estructura 1974-2004	Crecimiento '03-04/'74-02
I. TOTAL UE (15)	20.232	372	4.130	24.734	100	24
Alemania	482	11	18	511	2	8
Austria	22	-	-	22	0	-
Bélgica	515	1	11	527	2	3
Dinamarca	14	2	-	16	0	29
España	9.556	122	4.002	13.680	55	44
Finlandia	100	-	-	100	0	-
Francia	1.301	41	2	1.345	5	6
Grecia	7	-	-	7	0	-
Holanda	1.464	2	1	1.467	6	0
Irlanda	18	-	-	18	0	-
Italia	1.500	7	-	1.506	6	1
Luxemburgo	110	-	-	110	0	-
Portugal	1	-	-	1	0	-
Reino Unido	4.981	130	95	5.206	21	7
Suecia	163	56	1	220	1	70

Pais	1974-2002	2003	Enero-Sept. 2004	Total 1974-2004	Estructura 1974-2004	Crecimiento '03-'04/'74-'02
II. TOTAL UE (10)	6	-	-	6	0	-
Checa República	6	-	-	-	-	-
Chipre	-	-	-	6	0	-
Eslovaca República	-	-	-	-	-	-
Eslovenia	-	-	-	-	-	-
Estonia	-	-	-	-	-	-
Hungría	-	-	-	-	-	-
Letonia	-	-	-	-	-	-
Lituania	-	-	-	-	-	-
Malta	-	-	-	-	-	-
Polonia	-	-	-	-	-	-
III. TOTAL UE (25)	20.238	372	4.130	24.741	100	24
IV. TOTAL IED EN CHILE	52.173	1.276	4.642	58.091		14
V. III SOBRE IV	39	29	89	43		

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras

Elaboración: Dirección de Asuntos Económicos con Europa

CUADRO 12
INVERSION MATERIALIZADA DE LA UNION EUROPEA EN CHILE, SEGUN SECTOR, DL 600 1974 - SEPTIEMBRE 2004
(millones de US\$ nominales)

País/Sector	Agricultura	Construcción	Electricidad, gas y agua	Industria	Minería	Pesca y acuicultura	Servicios	Silvicultura	Transporte y comunicaciones	Total
I. TOTAL UE (15)	104	1.150	8.276	1.688	3.823	91	5.085	30	4.494	24.741
Alemania	27	52	-	111	6	0	292	6	17	511
Austria	2	-	-	3	-	-	0	17	-	22
Bélgica	1	0	459	33	-	-	28	-	6	527
Dinamarca	-	-	-	11	-	-	0	-	5	16
España	1	840	6.875	254	2	1	2.851	0	2.855	13.680
Finlandia	-	-	-	3	15	82	1	-	-	100
Francia	7	115	614	224	-	-	367	-	17	1.345
Grecia	-	-	-	-	-	-	7	-	-	7
Holanda	8	0	-	465	27	1	960	-	5	1.467
Irlanda	-	-	-	9	-	-	9	-	-	18
Italia	8	40	-	69	0	-	18	-	1.371	1.506
Luxemburgo	34	0	-	1	0	-	75	-	-	110
Portugal	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
Reino Unido	17	3	329	408	3.772	6	455	1	217	5.207
Suecia	-	99	-	96	-	0	22	6	1	225

Pais/Sector	Agricultura	Construcción	Electricidad, gas y agua	Industria	Minería	Pesca y acuicultura	Servicios	Silvicultura	Transporte y comunicaciones	Total
II. TOTAL UE (10)	-	-	-	-	-	-	6	-	-	6
Checa República	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chipre	-	-	-	-	-	-	6	-	-	6
Eslovaca República	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eslovenia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Letonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lituania	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Polonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III. TOTAL UE (25)	104	1.150	8.276	1.688	3.823	91	5.085	30	4.494	24.741
IV. TOTAL IED EN CHILE	263	1.409	11.486	7.236	18.944	297	11.452	244	6.760	58.091
V. III SOBRE IV	40%	82%	72%	23%	20%	31%	44%	12%	66%	43%

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras

Elaboración: Dirección de Asuntos Económicos con Europa

UE / MEXICO

EL ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA, CONCERTACION POLITICA Y DE COOPERACION ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA Y LAS OPORTUNIDADES E IMPACTO DE LA COOPERACION CIENTIFICA Y TECNOLOGICA

*Gabriela Díaz Prieto**

I

Un desafío para México es buscar establecer relaciones internacionales cada vez más horizontales, donde el vínculo sea entre países pares, con un verdadero diálogo e intercambio, y donde se fomente la cooperación. Mientras México se encuentra en el lugar número 56 de competitividad y 55 de bienestar a nivel mundial, los países de la Unión Europea se encuentran, en promedio, en el lugar 22 de competitividad y 15 de bienestar.¹ Por lo tanto, es un reto para México dirigir los esfuerzos para que la relación con la Unión Europea sea menos asimétrica y, en consecuencia, crecientemente productiva y competitiva; en la que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre México y la Unión Europea (Acuerdo Global México -UE, AGMUE) se convierta en un instrumento de desarrollo y bienestar para los mexicanos.

* Investigadora del Centro Latinoamericano de la Globalidad, CELAG, México.

1 El promedio contempla únicamente a los 15 miembros comunitarios, antes de la ampliación de 2004. IMD, World Competitiveness Yearbook 2004, "The World Competitiveness Scoreboard 2004", 2004, <http://www02.imd.ch/wcy/ranking/>. PNUD, Informe de desarrollo humano (La libertad cultural en el mundo diverso de hoy), julio 2004, <http://hdr.undp.org/reports/global/2004/espanol/>.

El nivel de la economía mexicana ha transferido al país a un nuevo lugar, donde la cooperación internacional ha dejado de ser meramente asistencialista para transformarse en un intercambio que se produce entre socios “semejantes”; en materia científica y tecnológica, se trata de información, movilidad de recursos humanos y materiales, así como complementación de experiencias y buenas prácticas, para la consecución de bienes públicos nacionales y globales. Esta posición de “par” le exige a México encontrar formas de cooperación e intercambio que trabajen para disminuir la brecha entre sus contrapartes. En este nuevo contexto, la cooperación en ciencia y tecnología se ha convertido en una de las dimensiones fundamentales de la cooperación internacional, ya que es una herramienta indispensable para alcanzar la competitividad y lograr los procesos de innovación que, en casos como el mexicano, de forma aislada resulta muy difícil, sino imposible de desarrollar.

La evidencia muestra que los acuerdos comerciales no son suficientes para lograr la competitividad y tener un impacto en el desarrollo de un país. Una ventaja del AGMUE frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es que el libre comercio viene acompañado por acuerdos de cooperación, donde resaltamos los efectos de la cooperación en ciencia y tecnología. Las formas que adopta esta cooperación tienen que ver con la formación de recursos humanos, la creación de redes, la transferencia de conocimiento, así como la realización y financiamiento de proyectos conjuntos de educación, investigación e innovación.

El intercambio científico-tecnológico, de investigadores, conocimiento y know-how, ligado a proyectos conjuntos de educación e investigación, permiten estimular la innovación para fortalecer la industria y las empresas (PyMEs) nacionales y comprometer la inversión en IDT por parte del sector privado. De esta forma, la cooperación en ciencia y tecnología tiene un impacto directo en la reconversión industrial, el desarrollo de infraestructura y las comunicaciones, la generación de empleos calificados, así como en el mejoramiento de la salud, la educación y el medio ambiente, elevando así la calidad de

vida de los ciudadanos. Es muy importante destacar que esta cooperación tiene efectos profundos en la sociedad, que van más allá de la productividad, competitividad y desarrollo nacional. Esta contribuye a disminuir la brecha socioeconómica al interior del país al formar más y mejores recursos humanos, crear empleos calificados, disminuir las diferencias salariales, ampliar el acceso a los servicios básicos, así como a la sociedad del conocimiento, fomentando de esta manera la cohesión social y la gobernabilidad democrática.

Por su parte, se ha demostrado que el desarrollo en ciencia y tecnología es una de las características de la globalización y una de las formas en que actúa y se genera la riqueza global. La rapidez, evolución y abundancia de los flujos de información, tornan necesario asociarse para procesarlos y crear nuevos conocimientos. De ahí que una de las fuerzas motrices del cambio sea el trabajo en equipos nacionales (entre investigadores y empresarios) e internacionales bajo mecanismos horizontales de cooperación en redes de trabajo.

En este sentido, la cooperación en materia de ciencia y tecnología entre México y la Unión Europea se constituye como una oportunidad para impulsar un desarrollo competitivo del país, como una posibilidad para que el libre comercio pueda brindar beneficios, como una capacidad para disminuir las diferencias socioeconómicas entre los países, como un acierto para entrar en la sociedad del conocimiento global. Por lo tanto, debe ser considerada como un pilar fundamental del AGMUE, toda vez que le otorga la capacidad de convertirse en motor de desarrollo y crecimiento competitivo.

La relación de cooperación científica y tecnológica entre México y la Unión Europea data desde los años sesenta; sin embargo, recién estrena los instrumentos de cooperación por donde ahora transita. Por consiguiente, es muy temprano para evaluar el impacto que tiene la cooperación en ciencia y tecnología en el impulso de las capacidades de desarrollo del AGMUE. Sin embargo, es importante conocer estos instrumentos de cooperación, para poderlos encauzar hacia una optimización de los resultados del AGMUE. Este artículo, por tanto, bus-

ca dibujar un mapa de los instrumentos existentes de cooperación en materia de ciencia y tecnología y su capacidad de promover al Acuerdo Global como un instrumento de desarrollo. Para ello comienza por abordar el contexto de creación del AG-MUE. En segundo lugar, analiza cada uno de los tres pilares del Acuerdo: libre comercio, diálogo político y cooperación. Finalmente, presenta un breve análisis de los instrumentos de cooperación en ciencia y tecnología existentes entre México y la Unión Europea, y su relación con el AGMUE.

II

Treinta años de relaciones diplomáticas entre México y Europa posibilitaron la entrada en vigor de un acuerdo que profundizará sus vínculos y oportunidades, fundando una relación de socios. Desde 1992 comenzaron a concebir y acordar las ideas para este nuevo acuerdo, con el objetivo de promover aciertos en tres aspectos fundamentales: impulsar un compromiso de diálogo político; establecer marcos normativos para permitir intercambios de mercancías, servicios e inversiones; así como poner en marcha proyectos que permitan incrementar los contactos y negocios entre empresas europeas y mexicanas, y de cooperación en sectores de interés específico.

Si bien este acuerdo de cuarta generación entre México y la Unión Europea está inscrito en una estrategia europea para atajar la grave desventaja que presentaban, tanto en comercio como en inversiones, en la América Latina de los noventa; a México le brindó la posibilidad de la diversificación. La prioridad de Europa de asociarse con los países más alejados del ideal integracionista y más cercanos al proyecto hemisférico de Estados Unidos, México y Chile, es una reacción clara frente al TLCAN y el proyecto del ALCA. Ahora México cuenta con un nuevo socio, que no significa solamente acceso a nuevos mercados; contempla a su vez programas de cooperación para incentivar el desarrollo y la posibilidad de facilitar el establecimiento de posiciones políticas a favor del multilateralismo y la paz.

El 8 de diciembre de 1997 se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y de Cooperación entre México y la Unión Europea (AGMUE), que entró en vigor el 1 de octubre del 2000. Este acuerdo vino a establecer un marco de relaciones entre la Unión Europea y México más equilibrado, ya que es un acuerdo de gran alcance. Además de resolver el acceso a los mercados, busca consolidar una integración económica profunda, que conlleva comercio de bienes y servicios, movimientos de capital, compras públicas, protección a la propiedad intelectual y resolución de controversias. Finalmente, el toque que lo distingue es que institucionaliza un diálogo político de alto nivel y crea un marco de cooperación en diversos sectores que extiende el Acuerdo Marco de 1991.²

El AGMUE está basado en principios democráticos y el respeto a los derechos humanos, elemento esencial que subyace las políticas internas y externas de ambas partes, bajo la forma de la Cláusula Especial sobre Democracia y Derechos Humanos, y presenta la estructura de los acuerdos europeos “de cuarta generación”, que contemplan tres pilares:

- 1) Acuerdo de Libre Comercio
- 2) Diálogo Político
- 3) Acuerdos de Cooperación.

III

Pilares del AGMUE

Relación económica

En los ochenta, las exportaciones latinoamericanas al mercado europeo estuvieron reguladas por el Sistema de Preferencias Generalizadas. No fueron preferencias comerciales estables, ya que se aplicaron de manera unilateral y temporal. Por lo tanto, durante estos años, América Latina concentró sus relaciones comerciales con Estados Unidos. Esta tendencia se acentuó, por lo que el

2 En 1991, México y la Unión Europea firmaron el Acuerdo Marco de tercera generación.

porcentaje de comercio de la Unión Europea con América Latina decreció del 20% al 15% entre 1980 y el 2000.

Al confirmarse el temor de que el TLCAN y ALCA dejarían a las inversiones europeas en desventaja en América Latina, la Unión Europea tuvo que rediseñar una nueva fase en sus relaciones comerciales con América Latina, que emprendió en los noventa. Como parte de esta estrategia de relanzamiento de las relaciones económicas con América Latina, la Unión Europea comenzó a tener interés en profundizar sus relaciones con algunos países estratégicos de la región y establecer un acuerdo de libre comercio con México. A diferencia del TLCAN, que institucionalizó una situación de hecho, el AGMUE debió crear el marco institucional para estrechar las relaciones en el futuro.

El Acuerdo comercial contempla la liberalización del 95% del comercio mutuo en 10 años. México liberalizó el 52% de su sector industrial en el año 2003, mientras que el 48% restante lo hará de forma gradual entre 2005 y 2007. Por su parte, la Unión Europea abrió sus mercados en el 2003, incluyendo el 62% de los productos agrícolas. En la práctica, estos productos no resultan significativos en el comercio mutuo, ya que muchas de estas exportaciones son productos deficitarios en la Unión Europea y tan sólo representan el 7% del intercambio total.

Los principales rubros de exportaciones de México a la Unión Europea en 2003 fueron: 1) aceites crudos de petróleo, 2) automóviles de turismo y accesorios para máquinas, 3) medicamentos. Las principales importaciones: 1) automóviles de turismo, 2) medicamentos, 3) partes y accesorios para automóviles.³

El corto periodo de vigencia del AGMUE todavía no permite obtener conclusiones sobre su impacto económico y en el desarrollo de México. Sin embargo, los datos agregados muestran un aumento significativo del comercio, sobre todo

3 Secretaría de Economía, 2004.

del intrafirma, y de las exportaciones europeas a México, que han crecido más que las exportaciones mexicanas a la Unión Europea. En los tres años siguientes a la entrada en vigor al Acuerdo de Libre Comercio, el intercambio bilateral entre México y la Unión Europea creció en un 30%.⁴ De esta forma, la Unión Europea se ha convertido en el segundo socio comercial de México después de Estados Unidos, y México en el más importante socio comercial para la Unión Europea en América Latina.

De acuerdo con la Secretaría de Economía de México, el comercio bilateral entre la Unión Europea y México en el 2003 ascendió a 23,6 mil millones de dólares; mientras que las exportaciones mexicanas sumaron los 5,6 mil millones de dólares, las importaciones provenientes de Europa alcanzaron los 18 mil millones de dólares. Las cifras ponen de manifiesto el impacto de las exportaciones europeas a México, que aumentaron en un 39,5% y representaron dos terceras partes del total del intercambio en el 2003, frente a las restringidas exportaciones mexicanas, que crecieron sólo un 7,5% y representaron una tercera parte del intercambio total.⁵

Durante el 2003, el 3,4% del valor total de las exportaciones mexicanas fueron dirigidas a la Unión Europea, mientras que importó de esta región el 10,4% del valor total. Los países que integraban la Unión Europea participaron con el 7% del comercio total de México en el 2003. Por su parte, el 80% del intercambio comercial que México realizó con la Unión Europea fue con Alemania, España e Italia.

Es evidente la baja participación de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), pues sólo las grandes empresas han podido aprovechar las oportunidades comerciales del Acuerdo. Esto ocurre por la debilidad del sector, su orientación al mercado interno o al de Estados Unidos, a la falta de políticas de apoyo a la internacionalización, y al desconocimiento general del AGMUE.

4 Secretaría de Economía con datos de Banxico, 2004.

5 Secretaría de Economía con datos de Banxico, 2004.

El 1 de mayo de 2004 se adhirieron diez nuevos miembros a la Unión Europea. Con ello, deviene en el bloque comercial más grande del mundo, que representa más del 20% del comercio mundial; además, de ella procede el 46% de la IED en el mundo, y se estima absorberá el 24%. Entre el 2000 y 2003, el comercio total de México con los diez nuevos miembros creció en más del 70%, aunque la participación del comercio de México con estos países como proporción del comercio total de México sólo representó el 0,21% en el 2003. Sin embargo, a partir de la adhesión, los nuevos Estados miembros aplican íntegramente la política comercial común de la Unión Europea y quedan regulados por el AGMUE, lo que le brinda a México una gran ventaja para acceder a los mercados de estos países.

En cuanto a la Inversión Extranjera Directa, el Acuerdo ha propiciado un incremento de un 51% en la IED para nuestro país. Los flujos aumentaron 1.179 millones de dólares, para alcanzar la cifra total de 3.489 millones de dólares en 2003. Ese año la inversión extranjera en México proveniente de la Unión Europea registró 3,6 mil millones de dólares, el 37,3% del total de los flujos. España, Holanda y el Reino Unido fueron los principales países inversionistas. Entre 1999 y 2003, la inversión proveniente de la Unión Europea se canalizó principalmente hacia los sectores manufacturero (43,9%), servicios financieros (34,6%) y comercio (9,8%).⁶ Para septiembre de 2003, 5.852 empresas operaban en México con capital proveniente de la Unión Europea, representando el 20,9% de las 27.936 sociedades de IED en el país. Asimismo, empresas mexicanas tienen inversiones en la Unión Europea.

De acuerdo con el derecho internacional, ambas partes han destacado su compromiso para encontrar soluciones oportunas y constructivas de cualquier tema comercial que surja de la relación bilateral preferencial. Las partes analizaron los aspectos del Acuerdo comercial que tendrán que ser adaptados como resultado de la ampliación de la Unión Europea. Sin embargo, es necesaria una evaluación más pro-

⁶ Secretaría de Economía, 2004.

funda del AGMUE para incorporar medidas y atenuar posibles impactos negativos.

El Acuerdo presenta ciertas fallas, al no haber realizado estudios ex ante del impacto económico, social y ambiental de los acuerdos -a diferencia, en Chile sí se realizó un estudio de sustentabilidad-, ni haber establecido mecanismos de consulta con los actores públicos y privados, así como con la sociedad civil. En la elaboración de los tratados, solamente se realizaron consultas a grandes empresas, ya que las motivaciones esenciales del Acuerdo eran económicas y el núcleo duro era el libre comercio.

El AGMUE se elaboró suponiendo la igualdad entre las partes, lo que en la práctica no ocurre. Además, excluye la aplicación de políticas activas para favorecer el proceso de ajuste, lo que puede conducir a resultados negativos. Al tener el Acuerdo carácter recíproco, afronta de manera inadecuada el problema de las asimetrías de renta, competitividad y nivel de desarrollo, porque a pesar de que otorga a México periodos de desgravación arancelaria más prolongados, se descartan otros mecanismos de compensación. Para que el Acuerdo pueda ser un instrumento de desarrollo, es necesario que incluya algún mecanismo de compensación de asimetrías y la adopción de políticas internas de reforma institucional, apoyo a la educación, infraestructura y a la innovación.

Diálogo político

Dentro del marco del diálogo político, México y la Unión Europea discuten sobre temas de la agenda bilateral y multilateral, como pobreza, terrorismo, derechos humanos, democracia, migración y desarrollo regional.

Se han realizado dos Cumbres México-Unión Europea, dentro del marco del Acuerdo Global, la primera en 2002 y la segunda en mayo de 2004. En ambas, los dirigentes han reafirmado su creencia en la necesidad de fortalecer el sistema multilateral como medio para avanzar hacia un mayor entendimiento mundial, así como su compromiso con la democratización y transparencia de

las Naciones Unidas, por el fortalecimiento del sistema internacional de la protección de los derechos humanos y la instrumentación del derecho internacional para alcanzar la seguridad (desarme y control de armas de destrucción masiva) y el bienestar.

Esta colaboración se debe a posturas concordantes en una variedad de temas relacionados con el medio ambiente (Convenio de Kyoto), el desarrollo (Johannesburgo, Monterrey), los derechos humanos (pena de muerte, Corte Penal Internacional -donde se espera la ratificación de México-), así como otros temas relevantes de la agenda multilateral actual donde destacan la migración y el narcotráfico.

El AGMUE cuenta con marcos institucionalizados de diálogo de jefes de gobierno, como son el Consejo Conjunto y el Comité Conjunto, además de marcos de diálogo a nivel ministerial, de altos funcionarios e interparlamentario. Estos espacios rara vez se utilizan, aunque se considera que en situaciones problemáticas deberían activarse. Por ejemplo, uno de los objetivos del AGMUE es la concertación de políticas ante foros internacionales. Al plantearse la crisis de Irak, ésta no fue posible por la inicial indefinición mexicana y la división al interior de la Unión Europea. Tal vez, si hubiera habido unidad en Europa, esas instancias hubieran sido útiles y una concertación se pudiera haber hecho posible.

Durante la Segunda Cumbre Troika de la Unión Europea-México, el pasado mes de mayo, México y la Unión Europea condenaron al terrorismo y se comprometieron a combatirlo de acuerdo con las provisiones de la Carta de Naciones Unidas y las obligaciones establecidas bajo la Resolución del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas 1373 (2001). Asimismo, insistieron en la obligación de garantizar que cualquier medida que adopten para combatir el terrorismo debe ser instrumentada con pleno respeto al Derecho Internacional.

El carácter prioritario otorgado a los derechos humanos por México y la Unión Europea queda plasmado en el Artículo I del Acuerdo, que otorga a este tema un lugar central en la relación bilateral. Los compromisos internacionales se han vertido a la práctica nacional, con el compromiso del Presidente

Fox al Programa Nacional de Derechos Humanos. Este esfuerzo es apoyado por el programa de cooperación bilateral para fortalecer los derechos humanos y el Estado de derecho dentro del Memorando de Entendimiento.

Uno de los logros del diálogo político es la realización y éxito de la Cumbre de Guadalajara (mayo, 2004), donde se analizaron y promovieron los temas de cohesión social y multilateralismo. Sin embargo, queda mucho trabajo por hacer en este espacio para dar seguimiento a los acuerdos y compromisos convenidos en la Cumbre.

A su vez, la apertura del diálogo político a la sociedad civil es necesaria para que el Acuerdo rinda mejores frutos, pero el Acuerdo no contempla una forma institucionalizada de consulta. Este es un pendiente importante del Acuerdo y las partes del mismo.

- **Participación de la sociedad civil en el diálogo político**

El AGMUE imprime un gran reto a la sociedad civil: abrir un espacio y mecanismos de diálogo y consulta. El trabajo de la sociedad civil pone de manifiesto su interés en participar e institucionalizar la relación con los gobiernos de ambas partes para efectos del AGMUE; lo ha demostrado tanto en el I Foro de consulta con la sociedad civil México-Unión Europea (2002), como en la intensa planeación de su segunda parte, la Reunión de diálogo de las sociedades civiles y gobiernos de México y la Unión Europea (2005).

Estos foros son mecanismos relevantes, que ofrecen a la sociedad civil la posibilidad de plantear sus preocupaciones, explorar las posibilidades del Acuerdo, y formular propuestas constructivas en un diálogo MX-UE más profundo. Aún más, para la sociedad civil, estos foros debieran convertirse en el mecanismo para monitorear, dar seguimiento y evaluar el Acuerdo Global.

En el I Foro, más de 200 representantes de organizaciones europeas y mexicanas de la sociedad civil participaron con el objetivo de darle contenido al diálogo político, a fin de tornarlo

capaz de proveer aportaciones concretas a la democratización. En esa ocasión la sociedad civil propuso trabajar en tres ámbitos: hacia una dimensión positiva de la Cláusula Democrática, los mecanismos de participación de la sociedad civil en el marco del AGMUE a través de la integración de un Comité Consultivo Mixto, y el proyecto concreto del Observatorio Social. A dos años, estas aportaciones siguen pendientes, sin un compromiso por parte de los gobiernos mexicano y europeo.

Se espera que a principios del 2005 finalmente se vuelvan a reunir las sociedades civiles europeas y mexicanas con ambos gobiernos a fin de trabajar en los siguientes objetivos:

- Evaluar el desempeño y sustentabilidad del AGMUE, así como el de las empresas europeas en México.
- Insistir en la institucionalización del diálogo con la sociedad civil propuesto desde el pasado foro, es decir: el Comité Económico y Social (CESE), el Comité Consultivo Mixto y el Observatorio Medioambiental y Social.
- Evaluar las relaciones de cooperación y formar redes entre las sociedades civiles para crear experiencias reales de cooperación.

A partir de la primavera del 2004, la sociedad civil mexicana se ha reunido cada semana de forma periódica. Está trabajando activamente para que tanto empresarios, sindicatos, organizaciones campesinas, no gubernamentales y académicos mexicanos participen de forma informada y consensuada en esta segunda reunión, donde la sociedad civil no cesa en su intento de comprometer sus propuestas originales de nueva cuenta. Recientemente, el 17 de noviembre del 2004 se instaló la Comisión Preparatoria Conjunta de la Reunión de diálogo de las sociedades civiles y gobiernos de México y la Unión Europea, que está integrada por 9 representantes de la sociedad civil y 5 del gobierno mexicano. Dicha Comisión será el interlocutor entre la sociedad civil y el gobierno mexicano para organizar este nuevo encuentro.

La organización de esta Reunión de Diálogo ha sido una muy buena oportunidad para que los distintos sectores de la sociedad civil se cohesionen, organicen y fortalezcan, lo que le permitirá una incidencia más inteligente, eficaz y eficiente, que se podrá extender a otros ámbitos de la agenda internacional.

Relación de cooperación

El AGMUE, a diferencia del TLCAN, incluye un capítulo de cooperación, que incluye 29 ámbitos distintos, que van desde cooperación industrial, fomento de inversiones y PyMEs, pasando por la sociedad del conocimiento, refugio y derechos humanos, hasta cooperación en el sector agropecuario, pobreza y salud. Los recursos destinados a México son escasos (€56 millones para el periodo 2002-2006, que representan el 4,5% de los recursos destinados a América Latina), ya que la Unión Europea tiende a concentrar la ayuda a los países con menor desarrollo. La ayuda bilateral de los Estados miembros también es pequeña.

Para poder realizar los objetivos del AGMUE en el ámbito de la Ayuda Financiera y Técnica y de la Cooperación, se firmó el **Acuerdo Marco de Financiación** el 13 de mayo de 2002. Este acuerdo establece los términos y condiciones para ejecutar los proyectos financiados por la Unión Europea.

Comencemos por revisar los pequeños proyectos de cooperación que se realizan a través de financiamiento a organizaciones civiles. Es importante resaltar que cada año menos proyectos reciben financiamiento. Mientras que en 1993 se financiaron 32 proyectos, para el ciclo 2000-2001, sólo se promovieron 5.⁷

- **Proyectos-objetivo.** La Comisión Europea identifica proyectos a realizar, no con base a convocatorias. Se trata de proyectos para programas conjuntos con socios que pueden incluir organizaciones internacionales, gubernamentales o autoridades nacionales.

7 Norma Castañeda, Estudios nacionales sobre participación e incidencia de la sociedad civil en el diálogo político y en las relaciones de cooperación y comercio de la Unión Europea con América Latina, capítulo México-Unión Europea, ALOP, DECA-Equipo Pueblo, 2002, http://www.equipopueblo.org.mx/II_mex_ue.htm.

- **Proyectos identificados a través de convocatorias.** La Comisión Europea lanza convocatorias para que organizaciones civiles participen e instrumenten proyectos de promoción de los derechos humanos, democracia, justicia internacional y lucha contra la discriminación.
- **Micro-proyectos.** La Delegación de la Comisión Europea administra localmente la contribución que la Comisión Europea hace a pequeños proyectos en áreas de promoción y protección de derechos humanos y lucha contra la discriminación de pueblos indígenas.
- A su vez, funcionan proyectos de cooperación de ayuda humanitaria a través de lazos entre organizaciones civiles europeas y mexicanas. Tienen como objetivo principal la lucha contra la pobreza y la mejora de la calidad de vida y la capacidad de desarrollo de los beneficiarios.
- Además hay proyectos de cooperación en diversos sectores, como el de apoyo a refugiados guatemaltecos en Campeche, Quintana Roo y Chiapas, que cuenta con una contribución de €5,5 de la Unión Europea y una inversión de la COMAR de €1,9 millones. Otros temas de cooperación son el desarrollo local, a través del financiamiento de tecnologías de información y comunicación; el medio ambiente; la lucha contra las drogas y toxicomanía; y la salud reproductiva.

Ahora revisemos los proyectos de cooperación establecidos en el Memorándum de Entendimiento sobre las Orientaciones plurianuales para la Cooperación y el Documento de Estrategia para México (2002), que establecen las siguientes líneas prioritarias de cooperación para el período 2002-2006:

1. Desarrollo Social y reducción de la desigualdad
2. Cooperación en el sector económico
3. Consolidación del estado de derecho y apoyo institucional
4. Cooperación técnica y científica

Esta forma de cooperación tiene un carácter unilateral. La Unión Europea, con base a un análisis y diagnóstico de la situación socioeconómica y política de cada país, diseña la estrategia y acciones prioritarias de cooperación, así como el presupuesto que asigna a cada iniciativa. Los países latinoamericanos, y en este caso México, no intervinieron ni fueron consultados en la elaboración de la propuesta de cooperación. Su participación quedó restringida a una negociación final sobre los temas prioritarios de acción al firmar el Memorandum de Entendimiento que institucionaliza los programas.

A continuación se describen las cuatro líneas prioritarias de cooperación:

1. Desarrollo social integrado y sostenible, Chiapas, México

Busca impulsar el desarrollo económico y social en 16 comunidades locales de la Selva Lacandona, mediante la introducción de mejores prácticas para el desarrollo sostenible, social y territorial. Promoverá alternativas viables de producción e ingreso, al tiempo que se trabajará por la creación de nuevas formas de administración y gobernabilidad local, a través de la participación en la planeación y el acceso a la información relevante. Sus objetivos son: reducir la pobreza, reducir la presión sobre los recursos naturales de la Selva Lacandona, así como reformular y aplicar políticas de desarrollo social basadas en un desarrollo sostenible. Con presupuesto de €15 millones de la Comisión Europea (30% del total) y €16 millones por parte del Estado de Chiapas, este año comenzó a instrumentarse el programa, para terminar en el 2007.

2. Crecimiento económico

Esta línea contempla el 35% de los recursos de la Comisión Europea para la cooperación con México. Busca apoyar al crecimiento económico a través de un incremento en el comercio bilateral. Para ello se diseñaron dos proyectos:

a) La facilitación del Acuerdo de Libre Comercio entre las partes, incluida en el capítulo comercial del acuerdo global

Con un presupuesto de €8 millones de la Comisión, durante el 2004, el proyecto busca promover las mejores prácticas para abrir el mercado y mejorar el marco administrativo y técnico del comercio, para estimularlo. En este sentido, busca fortalecer los organismos responsables de la cooperación aduanal, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, competencia, protección del consumidor y reglas de inversión.

b) El programa integral de apoyo a las PyMEs

Su objetivo es incrementar la competitividad y capacidad exportadora de las PyMEs, con el fin de fomentar el comercio y la inversión, y promover el establecimiento de alianzas entre estos actores económicos europeos y mexicanos. El 24 de mayo de 2004 se lanzó este programa de tres años, con un presupuesto de €12 millones de euros de la Comisión y €12 millones del Gobierno de México.

**3. Fortalecimiento y modernización de la administración de la justicia en México.
Consolidación del Estado de derecho**

Entre los objetivos de este programa se persigue fomentar las acciones mexicanas para consolidar la democracia y la protección de los derechos humanos, reforzar las estructuras jurídicas de administración y procuración de la justicia en México, e incrementar la confianza de la población en las autoridades públicas. Para ello se realizarán acciones piloto en el DF, Hidalgo, Jalisco y Nuevo León. A su vez, se trabajará con la Secretaría de Relaciones Exteriores mexicana para coadyuvar a que la Comisión Intersecretarial de Políticas Gubernamentales en materia de Derechos Humanos armonice la legislación mexicana con los instrumentos internacionales de protección

de derechos humanos y promueva el diálogo entre las autoridades públicas y la sociedad civil en este tema. El programa se ejecutará en cooperación con la Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal entre el 2004 y 2006 con un presupuesto de €3,5 millones de la Comisión, de un costo total de 4,6 millones.

4. Cooperación Técnica y Científica

Éste es el punto de partida del mapa que proponemos esbozar, ya que es el primer instrumento de cooperación científica tecnológica que abordamos. La relevancia que le otorgó México al refuerzo de su capacidad en ciencia y tecnología y al desempeño de sus sistemas de conocimiento y aprendizaje, por su importante vínculo con el desarrollo, permitió que se designara a la ciencia y la tecnología específicamente como cuarto pilar de la cooperación bilateral y quedó reflejada en la significativa asignación de recursos para su impulso, que representa el 20% del total. En este punto hay que resaltar que la UE únicamente ha establecido cooperación bilateral en materia científica y tecnológica con los países considerados “mercados emergentes” de América Latina. Por lo tanto, no está diseñada para atacar los problemas de pobreza más básicos, sino que de acuerdo a la propuesta del Plan de Acción de Brasilia, se enfoca en los temas de la productividad, competitividad e innovación, que presentan gran rezago en América Latina y son importantes para la cohesión social en cuanto fortalecen las PyMEs y generan empleos calificados.

El proyecto es complementario con los objetivos de otros instrumentos de cooperación que analizaremos más adelante, como el VI Programa Marco de Investigación de la UE, y el Acuerdo sectorial, así como con los objetivos mexicanos plasmados en el Programa Especial de Ciencia y Tecnología (PE-CYT) 2001-2006. Tiene como meta final fortalecer el Sistema Nacional de Innovación. Para ello se plantea mejorar la formación y situación de los recursos humanos e infraestructuras, especialmente dentro del sector productivo, así como promover la innovación y aumentar la competitividad del tejido

productivo mexicano. Actualmente un equipo de expertos de la Unión Europea con un financiamiento de €10 millones de la Comisión Europea más una suma equivalente de CONACYT, apoya a esta institución para la elaboración de este proyecto que comenzará a instrumentarse en el 2005.

Actualmente se encuentra en proceso de negociación el próximo ciclo del Documento de Estrategia (2007-2010). Lamentablemente no se podrá contribuir con una evaluación del proyecto científico-tecnológico para una futura propuesta de cooperación en esta materia. La gravedad aumenta, toda vez que no se está contemplando este tema en el diseño del nuevo Documento de Estrategia.

Finalmente, la relación de cooperación presenta algunas desventajas. En primer lugar, la Asociación Estratégica no se ha traducido en mayores asignaciones presupuestales para México. Segundo; a pesar de que la Unión Europea se presente como la principal fuente de ayuda oficial al desarrollo de México, la Comisión Europea no puede asegurar la cooperación, toda vez que no cuenta con los recursos para respaldar sus compromisos gubernamentales. Tercero y más importante; la cooperación entre la Unión Europea y México no ha sido un instrumento de apoyo para que México responda y se adapte a los desafíos del Acuerdo, lo que contribuiría a disminuir las asimetrías y a que el Acuerdo rinda mejores frutos. Con relación a esto último, se torna evidente la importancia que México consolide una participación más profunda, tanto a nivel gubernamental como de la sociedad civil, en el diseño de los subsecuentes programas de cooperación, que actualmente se están llevando a cabo. Lamentablemente, la mayoría de los proyectos acaban de dar inicio este año o están por estrenar, por lo que no es posible evaluar su calidad e impacto con vistas a influir en la elaboración de los futuros proyectos.

Por su parte, el apartado de cooperación del AGMUE deja establecida la posibilidad de incluir nuevos ámbitos y formas de cooperación a través de la cláusula evolutiva, figura que permite profundizar la cooperación y establecer acuerdos sectoriales. De esta forma, se avanza con respecto al Acuerdo Marco

de 1991 (tercera generación) y se abren las puertas a la participación mexicana en programas anteriormente exclusivos para los europeos. En este sentido se inscriben las negociaciones para firmar un acuerdo sectorial de cooperación en materia de educación, juventud y formación, y el recientemente firmado Acuerdo de cooperación en materia de Ciencia y Tecnología, que busca complementar la cooperación en este rubro incluida en el Memorándum de Entendimiento, así como impulsar una activa sociedad. Nos encontramos frente al segundo instrumento de cooperación científica y tecnológica:

Acuerdo de cooperación en materia de ciencia y tecnología

México firmó en febrero de 2004 su Acuerdo Sectorial de CyT⁸ al amparo de la cláusula evolutiva del Acuerdo Marco (1991) y del Acuerdo de Asociación Económica, Diálogo Político y Cooperación (entrada en vigor, 2000). El Acuerdo sectorial permitirá a México una mayor interacción con la UE en el área científica y tecnológica, ya que le da entrada a la participación en las áreas temáticas diseñadas para aumentar la competitividad de los Programa Marco de investigación europea. Asimismo, puede promover la participación de los científicos europeos en las actividades de IDT mexicanas.

El foco temático del Acuerdo se avoca a los siguientes dominios científicos y tecnológicos de interés para México: Investigación sobre el medio ambiente y el clima, incluyendo la observación de la Tierra; Investigación biomédica y salud; Agricultura, silvicultura y pesca; Tecnologías industriales y de fabricación; Investigación sobre electrónica, materiales y metrología; Energía no-nuclear; Transportes; Tecnologías de la sociedad de la información; Desarrollo económico y social; Biotecnologías; Aeronáutica e investigación espacial y aplicada; Política científica y tecnológica.

8 Acuerdo tiene un período inicial de 5 años, tácitamente renovable tras una evaluación integral basada en resultados que tendrá lugar en el penúltimo año de cada período sucesivo de cinco años.

Varias de estas áreas están directamente relacionadas con las siete prioridades temáticas del VI PM, de forma que proveen oportunidades concretas para la cooperación en CyT en el corto y mediano plazo. Las actividades deberán estar encaminadas a promover el progreso de la ciencia, la competitividad industrial y el desarrollo económico y social, por lo que las partes fomentarán la participación de las instituciones de educación superior, centros de investigación y desarrollo, empresas de investigación y desarrollo en las actividades de cooperación.

Las actividades de cooperación pueden adoptar las siguientes formas: Creación de redes y alianzas institucionales, desarrollo de proyectos de IDT entre centros de investigación y empresas, participación de las instituciones de investigación mexicanas en los proyectos de IDT del PM vigente y participación recíproca de las instituciones de investigación establecidas en la UE en proyectos mexicanos. Asimismo, visitas e intercambios de científicos, organización conjunta de seminarios, intercambio y préstamo de equipo y materiales, intercambio de información sobre procedimientos, experiencias y estudios de mejores prácticas en política científica y tecnológica.

En cuanto al financiamiento, el Acuerdo asienta que los costos generados por los participantes en las actividades de cooperación no darán lugar, en principio, a transferencia de fondos entre las partes.⁹ Cuando los mecanismos de cooperación de una parte proporcionen ayuda económica a los participantes de la otra parte, tales aportes financieros se concederán libres de impuestos y derechos de aduana, de acuerdo a la ley. A su vez, las normas de difusión de los resultados de investigación de los programas específicos de IDT de la Comunidad se aplicarán a las entidades de investigación establecidas en México que participen en proyectos comunitarios.

El Acuerdo de Ciencia y Tecnología con la UE tendrá efectos en otras dimensiones estratégicas de la relación entre México y la UE, específicamente:

9 Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre la Unión Europea y México, p. 12.

1. Proveerá puntos de entrada al conocimiento europeo en la cooperación económica que involucra industrias y servicios de alta tecnología, así como incentivará las capacidades europeas en investigación y desarrollo en la explotación y administración sustentable de los recursos naturales mexicanos.
2. Reforzará considerablemente los lazos entre las comunidades científicas de ambas partes a través de la implementación de proyectos de investigación conjunta y de cooperación en educación superior.

A nivel birregional, el Acuerdo de Ciencia y Tecnología se inscribe en el marco de la Visión Compartida (Brasilia, 2002) y busca involucrar de una forma más activa a México y fortalecer su papel en el diálogo ALCUE en este sector. En este sentido, la posición proactiva de México frente al Plan Puebla Panamá resulta atractiva para la UE. Incluso se podría pensar que México y la UE pudieran trabajar una estrategia de cooperación sub-regional que incluyera a Centroamérica en el futuro. Esta consideración depende del éxito del acuerdo sectorial a nivel bilateral. En este sentido, la cooperación científico-tecnológica puede adquirir un potencial geopolítico y consecuencias geo-económicas, tanto para México como para la UE.

Ya que el Acuerdo todavía no ha sido puesto en práctica, no es posible realizar una evaluación exhaustiva del mismo, así como un análisis de sus efectos. Sin embargo, podemos echar en falta la cooperación en el tema de humanidades, incluido, por ejemplo, en el Acuerdo con Brasil (2004). En segundo lugar, su forma abierta, ya que no está dirigido a resolver un problema específico, le puede dar mayor libertad, pero también ambigüedad. En este caso, el plan de acción para instrumentarlo -aún pendiente- se convierte en un elemento tanto más importante, que el propio Acuerdo contribuya a resolver los objetivos de IDT, productividad, competitividad, desarrollo económico y social, calidad de vida y gobernabilidad, que posibiliten un AGMUE que promueva el desarrollo de México. En este sentido, resulta interesante la

comparación con el Acuerdo sectorial de Chile con la UE, al que se le pronostica un mayor éxito. Está diseñado con un objetivo fijo y concreto: fortalecer sus capacidades de innovación e integrar la investigación con el sector empresarial, a fin de aumentar la competitividad de las PyMES. El Acuerdo busca atacar lo que Chile considera su principal debilidad competitiva, con miras a responder de manera rápida y eficiente a las oportunidades comerciales creadas por el Acuerdo de Asociación con la UE.

Finalmente, en México es necesaria una estrategia de difusión del Acuerdo sectorial y sus posibilidades, así como del proyecto que se emprenderá en el marco del Memorando de Entendimiento, con el objetivo de incentivar el vínculo y participación del sector científico y productivo en las actividades de cooperación con la UE. A partir de esta experiencia, la siguiente tarea constaría de un análisis de las mejores prácticas en cooperación internacional en materia de ciencia y tecnología, con el objetivo de aportar nuevas estructuras y mecanismos para incrementar la calidad de la cooperación, a fin de lograr un desarrollo científico nacional con un mayor impacto en el progreso socioeconómico de México.

Ahora demos un paso adelante en nuestro mapeo de instrumentos de cooperación científica y tecnológica, para analizar los que se encuentran a nivel regional. Se trata de la Visión Compartida y su Plan de Acción, los programas de cooperación horizontal y el VI Programa Marco.

IV

Instrumentos regionales de cooperación en materia de ciencia y tecnología

1. Visión Compartida y su Plan de Acción

La cooperación científico-tecnológica a nivel regional está diseñada para disminuir la brecha de conocimiento entre

la Unión Europea y América Latina, así como entre los habitantes de los países de esta región. En la reunión ministerial de Ciencia y Tecnología de Brasilia (2002), se propuso una visión para asegurar que las actividades de investigación tomen en cuenta las necesidades de la sociedad. Es decir, puso el énfasis en el alcance social de la ciencia y la tecnología, buscando acercar los sistemas de conocimiento y aprendizaje de ambas regiones.

Los aspectos clave de la Visión Compartida sobre el Papel Social de la Cooperación en Ciencia y Tecnología y su Plan de Acción, apoyados en la II Cumbre ALCUE en Madrid son los siguientes:

- Crear un espacio birregional para la cooperación científica y tecnológica.
- Crear una serie de instrumentos eficientes para la coordinación de la cooperación birregional en las áreas prioritarias.
- Desarrollar un abordaje común para identificar prioridades de cooperación científica-tecnológica, así como el financiamiento, monitoreo y evaluación de las actividades acordadas.
- Organizar una entidad de coordinación y facilitación para promover la articulación de los distintos instrumentos de cooperación relevantes para la sociedad del conocimiento.

A su vez, se identificaron las siguientes prioridades temáticas para las actividades de cooperación:

- 1) Salud y calidad de vida
- 2) Sociedad de la información
- 3) Crecimiento competitivo en un ámbito global
- 4) Desarrollo sustentable y urbanización

5) Patrimonio cultural

6) Cuestiones transversales: Innovación, educación y capacitación de recursos humanos

Después de dos años, preocupan las malas noticias, ya que no se han visto avances en los proyectos de la Visión Compartida. No se han creado instrumentos para coordinar la cooperación en las seis áreas prioritarias, ni se han creado mecanismos de monitoreo, evaluación y financiamiento para su desarrollo. De igual forma, tampoco se ha organizado una entidad que articule los distintos instrumentos de cooperación horizontal.

Sin embargo, hay buenas noticias: la Declaración de Guadalajara retoma la necesidad de crear una “Área de Conocimiento ALCUE” que refuerce la colaboración científica. Este relanzamiento es muy importante y su seguimiento e instrumentación dependerá de las propuestas concretas que se realicen, por lo que México debe involucrarse asertivamente en este proceso. A su vez, la experiencia positiva en torno a la creación del “Espacio Común de Educación Superior ALCUE” puede presentar sugerencias interesantes a considerar.

1. Programas horizontales de cooperación en Ciencia y Tecnología

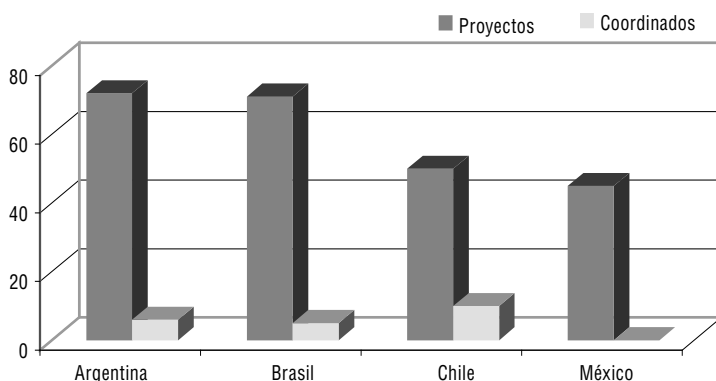
Para que el esfuerzo de cooperación planteado en la Visión Compartida de Bruselas tuviera un mayor impacto, se contempló emplear otros instrumentos relacionados a la ciencia en el proceso ALCUE, enfocados a la educación superior y la movilidad de investigadores. Es decir, se crearon nuevos instrumentos complementarios para promover que más actores de diferentes capas de la sociedad se involucraran en la cooperación científica y tecnológica.

Por su parte, el acercamiento birregional requiere también nuevas vías de manejar las actividades de investigación conjunta. Por ejemplo, debe apoyarse la creación de redes que ligan a los centros de excelencia en Europa y América Latina, así como

la movilidad de investigadores y estudiantes. De ahí la importancia de incrementar la efectividad de los instrumentos compartidos existentes con relación a la educación, entrenamiento e innovación que, por su naturaleza, invaden el área de cooperación en ciencia y tecnología. Esta actividad se concentra en tres programas de cooperación horizontal ALCUE, que han probado un éxito en ligar el conocimiento y las sociedades de aprendizaje de ambas regiones:

- a) **ALFA** es un programa para promover la cooperación entre investigadores e instituciones de educación superior de la UE y América Latina.¹⁰

PARTICIPACION EN ALFA (2000-2003)



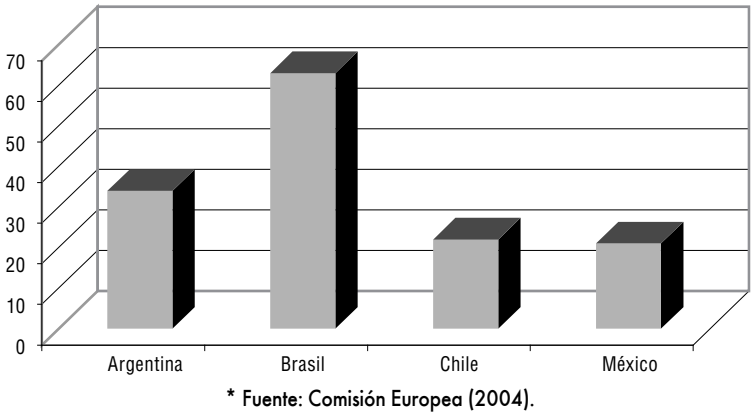
* Fuente: Comisión Europea (2004).

- b) **ALBAN** es un programa de becas de posgrado para que latinoamericanos estudien en Europa.¹¹

10 A continuación se muestran los datos de la participación de 4 países latinoamericanos hasta diciembre de 2003, en las 6 primeras rondas en las que ha funcionado el Programa ALFA (2000-2005). http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/alfa/information/statistics/mexico1_6.pdf.

11 En 2003, la Comisión Europea asignó 70 millones de euros para otorgar 251 becas a latinoamericanos que deseen estudiar en las universidades europeas. Los candidatos de Argentina, Brasil, Colombia y Chile fueron los más beneficiados por esta forma de financiamiento. <http://www.programalban.org/statis/estadisticas.jsp>.

BECAS ALBAN 2003

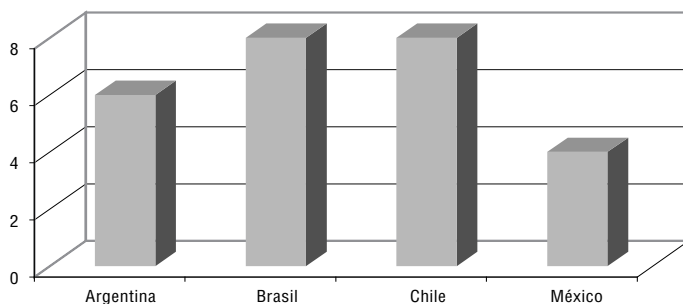


Resulta interesante contrastar la baja participación de los mexicanos en las becas ALBAN, frente el interés que muestran por estudiar un posgrado en los países de la Unión Europea, que se observa en el número de becarios vigentes CONACYT en dicha región. Mientras que el 64% de los becarios (1894) estudia en la Unión Europea, tan sólo el 24% estudia en Estados Unidos (694) y el 11% en América Latina (325). El principal destino para los becarios mexicanos es el Reino Unido, que concentra al 43% de los estudiantes en dicha región (825); le siguen España y Francia, con 414 (22%) y 404 (21%) becarios, respectivamente. Por su parte, las principales áreas de estudio son: 1) las aplicadas a la ingeniería, 2) sociales, 3) humanas y de la conducta, 4) aplicadas a la biología, y 5) ciencias exactas.

- c) **@LIS**, la Alianza par a la Sociedad de la Información, promueve la cooperación entre las dos regiones en políticas y marcos para temas de IST, como telecomunicaciones, comercio-e, y comunidades de investigación electrónicamente conectadas, con el fin de combatir la brecha digital existente en Latinoamérica. Las acti-

vidades del programa se localizan en tres ámbitos de acción: 1) fomento del diálogo político y reglamentario, 2) establecimiento de tres tipos de redes (reguladores, investigadores y sociedad civil), y 3) financiación de proyectos de demostración en cuatro segmentos principales (administración pública, educación, salud y desarrollo social).¹²

PARTICIPACION EN PROYECTOS DE DEMOSTRACION @LIS 2003



* Fuente: Comisión Europea (2004).

Como parte de la tarea de creación de redes, se acaba de establecer en agosto del 2004 el Programa ALICE, con el objetivo de crear una infraestructura de redes de investigación en América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México y Panamá)¹³ y su enlace con la red de investigación paneuropea GEANT.

Lamentablemente, la participación de México en los programas horizontales de cooperación es la más baja de los países latinoamericanos más desarrollados, lo que alude a una necesidad de mayor difusión y promoción de estos instrumentos de cooperación.

12 En el 2003 se aprobaron 19 proyectos. http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/alice/projects_es.htm.

13 Venezuela se conectará al anillo a través de Sao Paulo y más adelante se conectarán al anillo las redes de Uruguay y Paraguay.

Como vemos, la cooperación ALCUE le ha apostado al financiamiento estudiantil superior “portátil”, más que a la educación básica o a proyectos de capacitación vocacional para generar trabajadores calificados, medidas más directamente relacionadas a aliviar la pobreza y generar cohesión social. Los europeos consideran que el financiamiento por becas es capaz de producir beneficios desproporcionados -a pesar de que sean relativamente pocos los beneficiarios-, toda vez que muchos de los estudiantes de posgrado pueden llegar a ocupar posiciones de liderazgo en sus respectivos campos. Esta consideración implica que por parte de los países latinoamericanos deben existir políticas clave de repatriación e inserción de estos recursos humanos en dichas posiciones de liderazgo, así como de una ampliación de los mercados de trabajo y creación de plazas para científicos.¹⁴ Este no es el caso de México, donde el derrame de conocimiento que genere desarrollo es reducido, debido al alto índice de “fuga de cerebros”.

Si bien el intercambio académico funciona mayormente en el ámbito de las elites, la relación birregional debe considerar también el lado menos visible de la globalización. Esta necesidad quedó reconocida en el compromiso que hicieron los países con la cohesión social en la Cumbre de Guadalajara: Tenemos el reto mayor de encontrar formas de democratizar los intercambios.

3. Sexto Programa Marco de Investigación, Desarrollo Tecnológico y Demostración (2002-2006)

Tomando en cuenta el lento avance de los compromisos adquiridos en la Reunión Ministerial de Ciencia y Tecnología en Brasilia, el VI Programa Marco (PM) se presenta como el principal instrumento disponible para la cooperación en esta materia, ya que prevé la participación de investigadores de América Latina a través de tres rutas de cooperación científica, así como un financiamiento para la misma de €600 millones.

La Estrategia de Lisboa y la Acción Europea para el Crecimiento buscan crear un Espacio Europeo de Investigación (EEI)

¹⁴ Vale la pena resaltar que las becas Alban piden como requisito el aval de inserción laboral de una institución a su regreso.

que lleve a Europa a convertirse en un polo de investigación y desarrollo científico. El EEI pretende auspiciar la excelencia científica, la competitividad y la innovación a través de mejores canales de cooperación. El Programa Marco aparece como el instrumento financiero que promoverá este objetivo.

Por su nivel de desarrollo, los países latinoamericanos entran dentro de la categoría de país objetivo de cooperación internacional (INCO) en el VI PM, junto con los países del Mediterráneo, Balcanes y las Nuevas Repúblicas Soviéticas. En este sentido, la Declaración de Guadalajara (2004) ratifica la inclusión de los países de América Latina y el Caribe como región objetivo de los Programas Marco.

Durante el 2003, hubo un total de 71.062 propuestas evaluadas en el VI PM, de las que fueron aceptadas 13.461. El 1,93% (1.371) fueron propuestas por los países objetivo de INCO, de las cuales se aprobaron 205 (el 1,52% del total). Los países de América Latina presentaron 142 propuestas (el 10,35% de los países INCO y el 0,2% del total), de las que aceptaron 47 (el 22,9% de los países INCO y el 0,35% del total). En términos financieros, la contribución solicitada en las propuestas aceptadas fue en total de €6.750,10 millones, de los que se destinaron €21,47 millones (0,3%) a los participantes de INCO.¹⁵ En este sentido, resulta alarmante la tendencia que indica la Comisión Europea, que sólo se ejercerá el 6,3% del presupuesto destinado a la cooperación internacional en el VI PM.¹⁶

A continuación se presenta la participación de los países latinoamericanos en el VI PM desde 2002 hasta el 30 de abril de 2004, a través de las tres distintas rutas de cooperación científica internacional contenidas en el mismo:

a) Medidas específicas en apoyo a la cooperación internacional -INCO- (con un presupuesto de €315 millones).

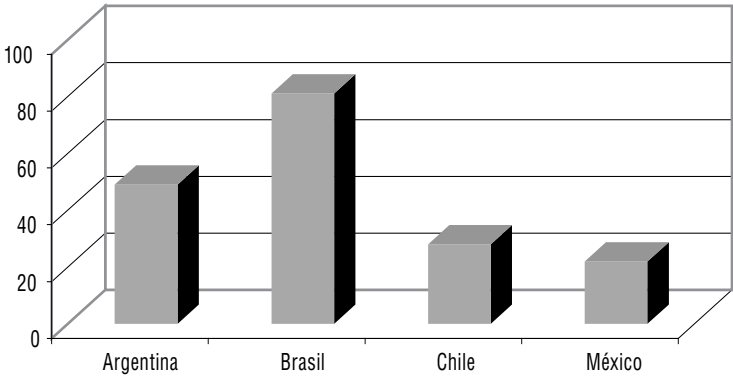
De un total de 2.120 participaciones de terceros países en esta categoría, los proyectos de Argentina, Brasil,

¹⁵ Comisión Europea (Bellemin, L. and Claude, J.), International scientific co-operation in FP6, DG RTD N1 International Scientific Co-operation, febrero de 2004, <http://www.rsnz.govt.nz/news/policy/2004/lola.pdf>.

¹⁶ Comisión Europea (Bellemin, L. and Claude, J.), op.cit.

Chile y México suman apenas el 8,5% del total de las colaboraciones. La participación brasileña es la más significativa, ya que representa el 45% de los proyectos latinoamericanos. Comparativamente, la participación mexicana representa el 27% (22 proyectos).

PARTICIPANTES EN INCO



* Fuente: European Research (2004).

b) Participación en proyectos integrados o en redes de excelencia en las áreas prioritarias de investigación comunitaria (€285 millones).

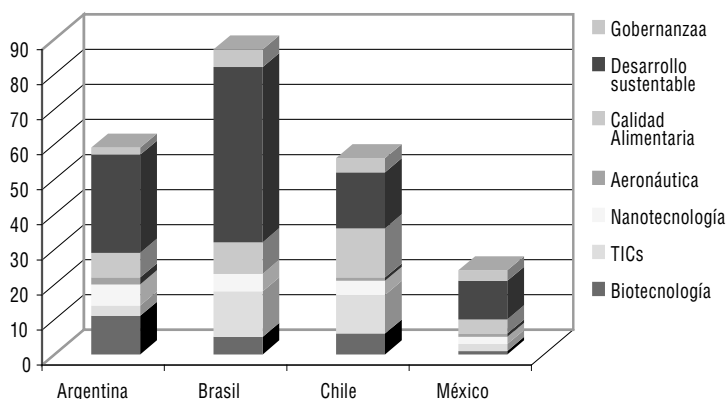
Los campos temáticos propuestos en el VI PM, que a continuación se describen, están íntimamente relacionados con las prioridades para las actividades de cooperación de la Visión Compartida ALCUE:

1. Ciencias de la vida, genómica y biotecnología aplicadas a la salud
2. Tecnologías de la sociedad de la información
3. Nanotecnologías, materiales multifuncionales y nuevos procedimientos de producción
4. Aeronáutica y espacio
5. Calidad y seguridad de los alimentos

6. Desarrollo sostenible, cambio planetario y ecosistemas (incluida la investigación sobre energía y transportes)
7. Los ciudadanos y la gobernanza en una sociedad basada en el conocimiento

En las áreas temáticas del VI PM, sólo tienen acceso a colaborar los terceros países con Acuerdo sectorial de cooperación en Ciencia y Tecnología con la UE. En esta categoría, la participación latinoamericana representa tan sólo el 3,7% del total de colaboraciones con terceros países (6.146). De nueva cuenta, la participación brasileña es la más nutrida, con el 38,5% del total latinoamericano, mientras que la mexicana alcanza el 10,6% (24 proyectos).

PARTICIPACIONES LATINOAMERICANAS EN VI PM



* Fuente: European Research (2004).

Como lo muestra la gráfica, los países latinoamericanos participan en mayor proporción en los proyectos de desarrollo sustentable, sumando el 46,5% de sus contribuciones. Le siguen los proyectos de calidad alimentaria (15%), tecnologías de la información y comunicación (12,8%), y biotecnología (10%). México participa en 11 proyectos de desarrollo sustentable, 4 de calidad

alimentaria, 3 de gobernanza, 2 de nanotecnología, 1 de biotecnología y 1 de aeronáutica.

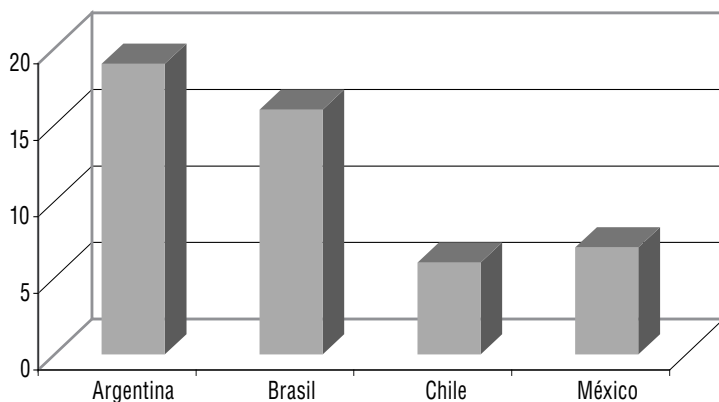
Todavía es muy temprano para observar un efecto positivo de los Acuerdos sectoriales en Ciencia y Tecnología en la participación de los países latinoamericanos en el VI PM (el Acuerdo con México se firmó en febrero de 2004). Sin embargo, es urgente la necesidad de instrumentar el Acuerdo de cooperación en Ciencia y Tecnología, a fin de obtener el mayor rendimiento de la participación en los Programas Marco, así como de sumarse a las iniciativas de cooperación entre los países latinoamericanos con Acuerdo sectorial para promover la participación conjunta en dichos Programas.

Resulta interesante resaltar que el monto de €285 millones destinado a financiar la participación de terceros países en las prioridades temáticas, hasta la fecha no ha sido liberado. Es decir, Europa no ha financiado las participaciones de terceros países en investigaciones de las áreas prioritarias del VI PM. Como se observa, el VI PM está atravesando por serias dificultades, a las que se espera den solución y prevean una mejora para su siguiente edición, ya que es un instrumento que puede brindar amplias oportunidades a la cooperación y desarrollo científico.

c) La movilidad internacional de los investigadores.

La participación latinoamericana en la movilidad de recursos humanos también fue mínima, representando el 3,6% del total de investigadores en estadias en Europa. En este caso, los argentinos tienen la participación más importante, ya que constituyen el 39,6% de los investigadores latinoamericanos en movilidad, mientras que los mexicanos suponen el 14,6% (7 participantes de un total de 1.326).

MOVILIDAD DE RECURSOS HUMANOS HACIA LA UE



* Fuente: European Research (2004).

En conclusión, México presenta la participación más baja entre los países latinoamericanos con Acuerdo de cooperación en Ciencia y Tecnología con la UE en el VI PM. Sin embargo, esta participación, aunque incipiente y marginal, es relevante y considerable en los temas de biotecnologías aplicadas a la salud, sustentabilidad ambiental y calidad alimentaria. Además, se observa un incremento en la participación mexicana con respecto a los anteriores Programas Marco, ya que con las 52 participaciones en su VI edición, se doblan las colaboraciones de científicos mexicanos en proyectos de investigación durante el IV y V PM (que juntas suman 50 proyectos).

¿Por qué no participamos? En primer lugar se puede argumentar la escasa difusión y conocimiento sobre las oportunidades de participación en el VI PM. Segundo, porque se trata de un proceso complicado y burocrático, con reglas fijas y precisas a las que hay que acotar la investigación. Tercero, se percibe poco interés por parte de científicos europeos de participar con latinoamericanos y viceversa. Y cuarto, por la escasa formación de redes, que ya se ha comenzado a combatir con otros programas de cooperación horizontal, como ALFA y ALBAN.

En este sentido, se están tomando pasos importantes al buscar establecer una oficina en México que difunda las oportunidades de cooperación con la UE y promueva la participación mexicana (y latinoamericana) en los Programas Marco. La relevancia de esta acción no radica solamente en su alcance birregional, sino por la capacidad de cooperación que se puede generar al interior de América Latina. Finalmente, a través del Grupo de Coordinación de los Responsables de la Cooperación de las Embajadas de los países con Acuerdos sectoriales, se ha dado un paso adelante al trabajar por abrir canales para que los países latinoamericanos puedan hacer propuestas e incidir en el diseño del VII Programa Marco.

V

Conclusiones

A partir del AGMUE, la Unión Europea se ha convertido en el segundo socio comercial de México después de Estados Unidos, y México es el más importante socio comercial para la Unión Europea en América Latina. Sin embargo, las exportaciones mexicanas no han logrado crecer lo que las europeas. Entre los factores que influyen en esta tendencia, más allá de las estrategias comerciales, resaltan las asimetrías que entre los socios existen en cuanto a sistemas de producción, competitividad, desarrollo humano, etc. En este sentido, para que el AGMUE rinda mejores frutos, es esencial que México adopte políticas internas de reformas institucionales de calidad, e incida más activamente en la definición de proyectos de cooperación estratégicos, a fin de optimizar el rendimiento del Acuerdo y poder acometer progresivamente las desigualdades entre las partes.

Debido a que no se realizaron estudios ex ante del impacto económico, social y ambiental del Acuerdo, éste presenta fallas, lo que torna aún más necesario el establecimiento de un mecanismo institucional de diálogo y consulta con la sociedad

civil, que abra un espacio a propuestas para que el Acuerdo se acerque más a un instrumento para el desarrollo del país.

El AGMUE se distingue del TLCAN básicamente por la inclusión de la cooperación. Sin embargo, para que ésta coadyuve a una mejor evolución del Acuerdo, es necesario revertir su carácter unilateral. Gobierno y sociedad civil de México deben involucrarse tanto en la elección de los sectores de cooperación, como en el diseño de los proyectos, a fin de que tengan un impacto más determinante en el avance del país y en la relación con Europa.

México necesita la cooperación para incentivar su desarrollo y la Unión Europea es su principal socio en este ámbito, a pesar de que su financiamiento sólo representa el 4,5% de los recursos destinados a América Latina y de que este compromiso no está garantizado.¹⁷ Bajo el paraguas del AGMUE, los acuerdos de cooperación suponen la igualdad entre las partes, lo que implica un reto para México, ya que no se trata de ayuda, sino de participación conjunta. La oportunidad y dificultad para los científicos mexicanos de participar en los proyectos de investigación del VI Programa Marco europeo pone de manifiesto el nivel del desafío.

A fin de que México pueda aprovechar las oportunidades que brinda la cooperación para promover el desarrollo, es vital que genere una política nacional de ciencia y tecnología con objetivos claros y precisos, en la que pueda dar cabida a una estrategia de cooperación internacional. Diseñar esta estrategia de cooperación implica realizar un esfuerzo para sumar los objetivos de los distintos instrumentos y conducirlos dentro de lineamientos que posibiliten atender los problemas de desarrollo, competitividad, cohesión social y bienestar. Este es un reto importante para México. En la medida que lo resuelva, la cooperación tendrá un impacto más certero y dotará al AGMUE de mayores posibilidades de funcionar como un motor de desarrollo.

17 La Comisión Europea no puede asegurar todos los proyectos de cooperación ya que no cuenta con los recursos para respaldar sus compromisos gubernamentales

Por su parte, México debería impulsar la activación del diálogo político contemplado en el AGMUE y alimentar los contenidos del mismo. Además de que representa un esfuerzo a favor del multilateralismo, la justicia internacional y la paz, a México le puede representar una fuerza de contrapeso en su relación con Estados Unidos, que le permita mayor margen de movilidad política frente a su vecino del Norte.

Uno de los principales logros del diálogo político es la Cumbre de Guadalajara, donde se analizaron y promovieron los temas de cohesión social y multilateralismo. Sin embargo, el verdadero reto está ahora expuesto: trabajar para dar seguimiento a los acuerdos y compromisos convenidos en la Cumbre. México debe asumir su liderazgo y comenzar a trabajar tanto en su relación bilateral como bi-regional en este sentido.

Finalmente, entusiasmo el impulso que la sociedad civil mexicana está imprimiendo para la construcción de un diálogo entre sociedades civiles y gobiernos en la consecución de un AGMUE más justo, incluyente y efectivo que impacte con más fuerza en el desarrollo de México y su relación con la Unión Europea.

ANEXO ESTADISTICO UE / MEXICO

ANEXO I

Comercio antes y después del AGMUE

En los últimos años, México se ha convertido en la octava potencia comercial mundial y la primera en América Latina, con una participación del 44% en las exportaciones y 49% en las importaciones totales de la región.

En sólo diez años, México ha triplicado sus exportaciones (de 51,9 mil millones de dólares a 164,9 mil millones de dólares entre 1993 y 2003), e incrementado sus importaciones en 161 por ciento (de 65,4 a 170,6 mil millones de dólares entre 1993 y 2003).

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO 1993 - 2004
(miles de millones de dólares - mmd)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var 03/93	Var 03/02	"Ene-Mar 2003"	"Ene-Mar 2004"	Var 04/03
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	218%	2.5%	39.1	43.3	10.60%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142	174.5	168.3	168.7	170.6	161%	1.1%	39.2	437	11.50%
Comercio Total	17.3	140.2	151.9	185.4	220	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	186%	1.8%	78.3	87	11.10%

Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico

El 86% del comercio total de México durante 2003, correspondió a los 32 países¹⁸ con los cuales tiene TLC's. Una vez que se firme el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAE), el comercio de México con los países con los cuales tiene TLC's representará casi 90% del valor total de su comercio.

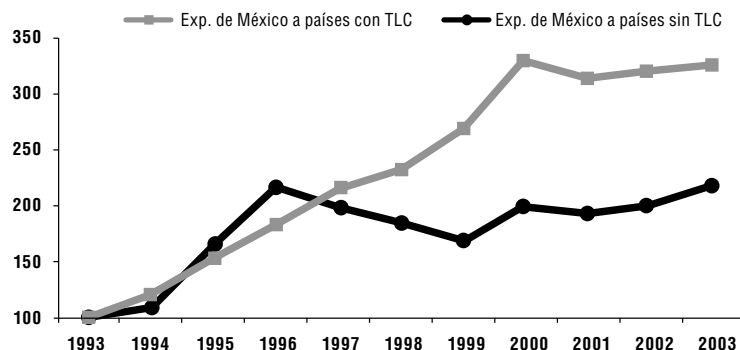
El 96% del valor de las exportaciones de México en 2003, fueron destinadas a estos 32 países.

Del valor total de las importaciones mexicanas de 2003, 77% provino de estos 32 países. Con la firma del AAE México-Japón, este número se incrementará hasta llegar a 82%.

Las ventas de productos mexicanos hacia los países con los cuales México tiene TLC's han crecido más rápido que las destinadas hacia el resto.

INDICE DE EXPORTACIONES DE MEXICO

(Base 1993)



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

¹⁸ Los 10 países que se incorporaron a la Unión Europea el 1° de mayo de 2004 no se consideran, ya que durante el año de referencia (2003), aún no eran miembros.

EVOLUCION DEL COMERCIO CON LA UNION EUROPEA ANTES Y DESPUES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
(entró en vigor el 1 de julio de 2000).

COMERCIO MEXICO - UNION EUROPEA
(miles de millones de dólares)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var 03/02	Var 03/99
Exportaciones	3.5	4	3.9	5.2	5.6	5.3	5.2	5.6	7.2%	7.5%
Importaciones	7.8	9.9	11.8	13	15	16.3	16.6	18	8.6%	39.5%
Comercio Total	11.3	13.9	15.7	18.2	20.6	21.6	21.8	23.6	8.3%	30.3%

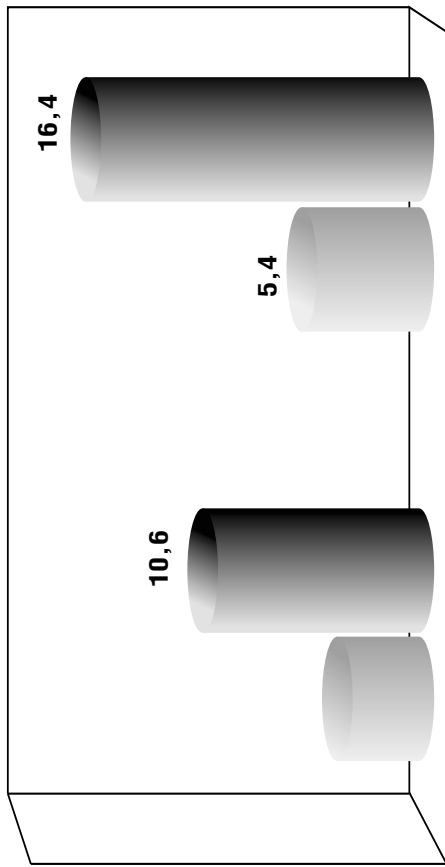
Fuente: Secretaría de Economía, con datos de Banxico

PROMEDIO DEL COMERCIO MEXICO - UE

(Miles de millones de dólares)

Exportaciones

Importaciones



PRE TLCUEM 1996- 1999

PRE TLCUEM 1996- 1999

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

ANEXO II

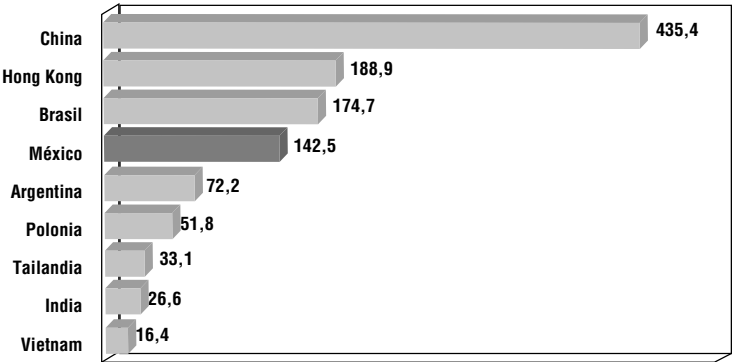
Inversión Extranjera Directa

En 2003, México fue el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero de América Latina. Considerando los flujos recibidos durante el periodo 1994-2003, México ocupó el cuarto lugar entre los países en desarrollo y el segundo en América Latina.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

PRINCIPALES PAISES RECEPTORES DE IED 1994 - 2003

(Miles de millones de dólares)

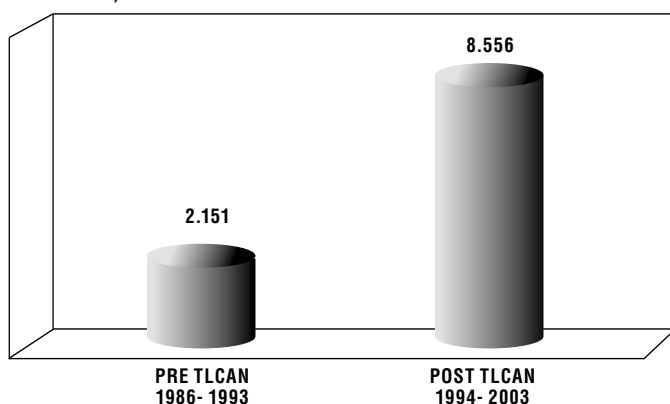


Fuente: UNCTAD

TLCAN

Gracias a la entrada en vigor del TLCAN, el comportamiento de los flujos promedio de IED provenientes de América del Norte cambió en gran magnitud, al pasar de niveles de 2.151 a 8.556 millones de dólares, esto es, un incremento del 297%.

FLUJOS PROMEDIO DE IED ANUAL PROVENIENTE DE AMERICA DEL NORTE (Millones de dólares)

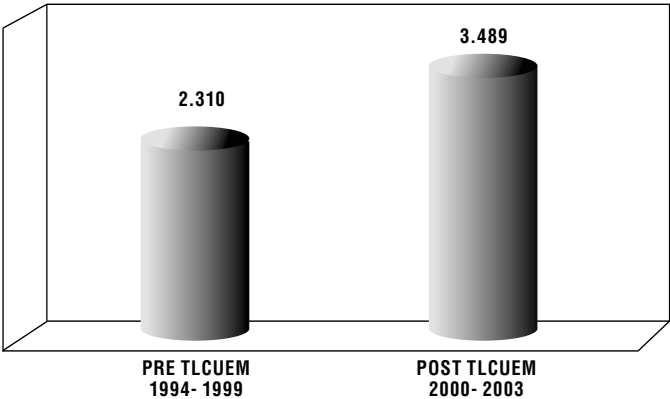


FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera

TLCUEM

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), los flujos promedio de inversión hacia México, provenientes de dicho bloque, se incrementaron en alrededor de 51%, pasando de niveles de 2.310 a 3.489 millones de dólares.

FLUJOS PROMEDIO DE IED ANUAL PROVENIENTE DE LA UNION EUROPEA
(Millones de dólares)



FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera

PARTE III

LA ASOCIACION
ENTRE LA UE
Y LAS SUBREGIONES
DE AMERICA LATINA

UE / MERCOSUR

LOS ACUERDOS UE/MERCOSUR: BALANCE Y PERSPECTIVAS DEL MERCOSUR RESPECTO AL PROCESO DE ASOCIACION CON LA UNION EUROPEA

*Fernando González Guyer**

ANTECEDENTES DEL ACUERDO UE-MERCOSUR

Las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre la Unión Europea y el MERCOSUR tuvieron su primer gran impulso con el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional firmado entre ambos bloques en diciembre de 1995, en Madrid, y que luego se profundizara en junio de 1999, en Río de Janeiro, cuando los Presidentes de los países del MERCOSUR y de la UE reafirmaron dichos compromisos y lanzaron las negociaciones comerciales, sin excluir ningún sector y respetando las normas de la OMC.

A partir de 1995 se abrió un periodo de intensos trabajos preparatorios entre la Comisión Europea y los países del MERCOSUR, incluyendo la elaboración de más de 20 estudios, el funcionamiento de tres grupos de trabajo conjuntos, una serie de sesiones “maratónicas” en Punta del Este en noviembre de 1997 y una muy considerable inversión en investigación y análisis. La Comisión pudo así presentar en julio de 1998 a los Estados miembros de la UE una propuesta tendiente a lograr un mandato para la negociación (equivalente al Fast Track de los EE.UU.) acompañada de un estudio analizando las posibles consecuencias de la liberalización del comercio con el MERCOSUR.

* Coordinador General de la Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR / Red-Mercosur

Este proceso condujo al inicio de las negociaciones en noviembre de 1999, conducidas por el Comité de Negociaciones Birregionales MERCOSUR /UE (CNB), que hasta septiembre de 2004 había realizado XVII Rondas de Negociaciones.

Las negociaciones se llevaron a cabo en tres grupos de trabajo, que comprendían:

- el GT1 (Aranceles y temas no arancelarios, agricultura y normas técnicas, reglas de origen, asuntos aduaneros, instrumentos de defensa comercial)
- el GT2 (Servicios, propiedad intelectual e inversiones y movimiento de capital) y
- el GT3 (Compras gubernamentales, política de competencia y solución de controversias).

El objetivo principal de este proceso de negociación era concluir un Acuerdo de Asociación Interregional, por medio del cual se crearía un área de libre comercio entre los dos bloques regionales.

La ambición del proyecto -calificado como “pionero” por el comisario europeo Manuel Marín, que fue desde los orígenes uno de los principales propulsores de este acuerdo- no era pequeña: se trataba de crear la mayor zona de libre comercio del planeta, abarcando 650 millones de habitantes. En lo económico-comercial este acuerdo implicaba avanzar hacia la formación de una ZLC que incluyera no sólo bienes sino también comercio de servicios y el libre movimiento de capitales (temas que no están siquiera contemplados en la OMC).

Se trataría asimismo del primer acuerdo de este tipo entre dos uniones aduaneras y podría así definir un novedoso modelo de acuerdo Norte-Sur.

Este proceso de negociación tenía entonces rasgos excepcionales no solamente por la naturaleza de las partes contratantes (dos bloques regionales con características de uniones aduaneras) sino también -y en particular- debido a las ambiciones del acuerdo, que van mucho más allá de la liberalización del comercio de bienes.

OBJETIVOS SUBREGIONALES RESPECTO A LA ASOCIACION CON LA UE

Entre julio de 2001 (Montevideo) y octubre de 2001 (Bruselas) se completó el proceso de presentación de las respectivas ofertas y se abrió la etapa de las negociaciones propiamente dichas, en la cual los bloques se comprometieron a redefinir sus productos sensibles (o, lo que es lo mismo, mejorar sus ofertas iniciales).

La propuesta del MERCOSUR -enmarcada bajo el criterio del single undertaking- estaba sujeta a una serie de condiciones generales que pautaban los principales objetivos subregionales dentro de los cuales se enmarcaba esta negociación:

- la liberalización debe partir de un criterio de trato especial y diferenciado para los países del MERCOSUR;
- la desgravación deberá incluir los aranceles ad-valorem, específicos o mixtos, así como cualquier otro gravamen de efecto equivalente;
- se deberán implementar mecanismos de protección arancelaria “necesaria para el mantenimiento de las industrias nacientes en el MERCOSUR”;
- se deberá dar seguridad de acceso efectivo de los productos del MERCOSUR al mercado europeo, inmediato para los productos de desgravación total en el primer año y con cupos crecientes durante el período de transición para los productos con cronogramas progresivos de desgravación;
- el compromiso europeo de eliminar el régimen de precios de entrada para los productos del MERCOSUR;
- la reducción de los denominados “picos” arancelarios al nivel promedio equivalente ad valorem con relación al arancel base;
- la aceleración de la negociación de acuerdos bilaterales de equivalencia sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y pronto establecimiento de un sistema de reconocimiento mutuo de la certificación de productos;

- la compensación de los efectos distorsivos de las medidas de ayuda interna en el comercio birregional (no aplicación de subsidios a las exportaciones o medidas de efecto equivalente. Las medidas y prácticas de efecto equivalente, tales como las ayudas alimentarias o los sistemas de apoyo interno a productores podrán ser tratadas en una etapa posterior a la negociación), y
- el diseño de mecanismos de salvaguardia bilateral aplicables al comercio preferencial, exceptuando la aplicación de una salvaguardia agrícola especial.

Como era de esperar, los funcionarios comunitarios manifestaron que estas condicionalidades especificadas en la oferta del MERCOSUR constituían temáticas que en su mayoría debían ser resueltas en el ámbito de la OMC. Sin embargo, respecto a los subsidios a las exportaciones, expresaron su disposición a realizar un análisis económico que permitiera identificar soluciones satisfactorias para ambas partes.

El Acuerdo de Asociación UE/MERCOSUR reviste una gran importancia para ambas partes, teniendo en cuenta que la UE constituye el principal socio comercial del MERCOSUR, tanto en términos de exportaciones como de importaciones.

Hacia fines de 2002, el 0,33% del stock de inversiones hacia la UE provenían del MERCOSUR, mientras que el 7% del stock de IED europeas se dirigían al MERCOSUR, representado así la mayor fuente de inversiones extranjeras directas en esta parte del mundo.

Según registra el Informe MERCOSUR (BID-INTAL 2003-2004) entre 1980 y 2002 las importaciones europeas originarias del MERCOSUR crecieron a una tasa media anual de 5,3%, al tiempo que las exportaciones europeas para la región presentaron un crecimiento medio del 5,2% al año. En 2002 el comercio de Europa con el MERCOSUR representó el 2,4% del total de sus importaciones y 1,8% de sus exportaciones. A su vez, el MERCOSUR en ese mismo año ocupó el segundo lugar en lo relativo a las importaciones de la UE y el quinto lugar en términos de exportaciones. Vale la pena subrayar que del to-

tal de las exportaciones del MERCOSUR a la UE, aproximadamente la mitad del valor corresponde a la venta de productos agrícolas y agro-industriales. En 2002 estos productos representaban el 16% de las importaciones totales de este segmento para la UE.

Actualmente los dos bloques tienen un intercambio de 35.000 millones de dólares, con 5.000 millones de superávit comercial a favor del MERCOSUR.

Los numerosos estudios que se han realizado sobre este proceso de negociación coinciden en señalar que la concreción de un Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea no constituye una empresa nada sencilla. Saltan a la vista dificultades de carácter estructural derivadas de la asimetría en el tamaño relativo y en las diferencias en la especialización comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea. A estas dificultades “estructurales” se agregaron problemas “coyunturales”, derivados de la crisis que sufrió la región del MERCOSUR durante todo el proceso de negociación (1999-2003). La voluntad aperturista de los socios de MERCOSUR se vio seriamente debilitada en este contexto. Cuando se enfrenta una tan profunda crisis económica como la que experimentaron los países de la región durante dicho período, con la depreciación de las monedas, la gran inestabilidad de los precios relativos (y por tanto, de la capacidad competitiva), el aumento del desempleo, la conflictividad social, etc., se acentúan las presiones proteccionistas. En este “clima” se tornó naturalmente difícil avanzar en una negociación que implicaba una reducción sustancial de la protección frente a un bloque como la UE, que representaba más de una cuarta parte del comercio del MERCOSUR.

Existe, para empezar, una enorme asimetría económica entre ambas regiones. Se registran, por lo pronto, disparidades importantes en materia de ingreso per cápita: 26.100 dólares (PPA) en la UE contra 8.200 en el MERCOSUR. La Unión Europea es el principal socio comercial del MERCOSUR, mientras que el MERCOSUR tiene una participación apenas marginal en el mercado europeo. En estas condiciones, cualquier compromiso por el que el MERCOSUR otorgue preferencias a la Unión Europea

implica poner en juego gran parte de la política comercial respecto a terceros mercados (en muchos rubros para el MERCOSUR una “apertura” comercial hacia la UE equivale a operar una apertura multilateral al mundo entero). En un documento elaborado por la Oficina de CEPAL en Montevideo (septiembre 2002) dedicado a analizar este tema, la economista María Inés Terra nos recuerda que cuando el MERCOSUR adoptó una política comercial común, estableció niveles de protección efectiva para cada actividad, y que un acuerdo con la UE amenaza con minar dicha protección. En contrapartida, el MERCOSUR obtendría el acceso preferencial a uno de los mercados de mayor tamaño relativo. En este sentido, es cierto que un proceso de reforma comercial puede ser mejor acogido en la medida que la penetración de importaciones se vea acompañada por la mejora de acceso para las exportaciones, pero la “transacción” debe, en definitiva, ofrecer ventajas de acceso que justifiquen la reforma.

La UE es, por otra parte, un mercado muy abierto para el acceso de productos industriales (con un muy bajo arancel promedio), pero impone restricciones muy fuertes en el sector agrícola, sector que comprende las mayores ganancias potenciales para el MERCOSUR y que es altamente sensible para la UE (se ha referido recurrentemente a este aspecto central y crítico como el “nudo agrícola” de las negociaciones). Dado el tamaño económico relativo, un acuerdo con el MERCOSUR no prometería mejoras sustanciales para los exportadores europeos, al tiempo que resulta difícil convocar voluntades que le otorguen sustento político a un proyecto que constituye una grave amenaza para un sector tan sensible -y con tanto poder de lobby- como es el sector agrícola.

Los flujos de comercio bilateral muestran además una fuerte especialización asociada a los patrones de ventajas comparativas de ambas regiones. Si bien este tipo de comercio promete grandes beneficios, porque aumentaría la eficiencia productiva y el bienestar de los consumidores, plantea sin embargo dificultades derivadas de sus posibles efectos sobre la distribución del ingreso y los costos de ajuste de las economías que participan. En este sentido, un acuerdo con el MERCO-

SUR puede afectar considerablemente intereses sectoriales, despertando una fuerte oposición de grupos que cuestionen su viabilidad política.

Luego de analizar en detalle las relaciones comerciales MERCOSUR-Unión Europea, el mencionado estudio de la CEPAL arriba a algunas conclusiones relevantes que, en buena medida, explican las dificultades con las que ha venido tropezado este proceso de negociación a lo largo del tiempo.

El análisis de oportunidades que ofrece el mercado europeo para las exportaciones del MERCOSUR se realizó en base a una muestra de productos representativa de las ofertas exportables de los socios. Se detectó una escasa coincidencia producto a producto entre sus ofertas exportables, pero una gran similitud en los patrones de especialización sectorial, fundamentalmente entre Argentina y Uruguay (que exportan productos agropecuarios, alimentos, textiles, curtiembres y material de transporte). En el caso de Brasil, la especialización es menor y adquieren importancia otros productos como extracción de minerales, calzado, papel y productos de papel, industrias básicas de hierro y acero y de minerales no ferrosos, maquinaria y equipo. Por lo tanto, gran parte de la oferta común del MERCOSUR se concentra en productos agropecuarios que enfrentan altos niveles de protección en el mercado europeo, por lo que resulta natural que los socios del MERCOSUR sumen voluntades para el diseño de una estrategia de negociación para mejorar las condiciones de acceso. Esta convergencia es mucho mayor entre Uruguay y Argentina. Se detectaron también 35 productos sujetos a niveles de protección media o alta en la UE que pueden constituirse en el núcleo de mayor interés para Brasil.

Las importaciones del MERCOSUR desde la Unión Europea muestran una fuerte concentración en bienes de capital y productos de la industria química, bienes en los que la UE posee fuertes ventajas competitivas. Hasta el presente, gran parte de dichas importaciones han accedido al mercado regional al amparo de regímenes especiales de importación o como excepciones al Arancel Externo Común. El perfeccionamiento de la Unión Aduane-

ra otorgaría una marcada preferencia a los productos regionales. El potencial para desvío de comercio en estos sectores puede ser importante. El estudio identificó un núcleo reducido de productos en que se concentran las importaciones del MERCOSUR, en los que se podría buscar un acuerdo para otorgar algún tratamiento preferencial a la UE y evitar estos costos. Por otra parte, también se concluyó que el núcleo de productos potencialmente más conflictivos en esta materia es reducido.

Para la Unión Europea el mayor interés de un acuerdo de este tipo se asociaría a factores políticos, dado que le otorgaría un acceso preferencial al mercado de mayor tamaño de América del Sur. Un acuerdo con el MERCOSUR permitiría a Europa consolidar su presencia comercial en una región dinámica, con fuerte potencial de crecimiento, en que las empresas europeas ya se encuentran firmemente posicionadas.

Como han notado diversos expertos, entre ellos Marcel Vaillant, de la Secretaría del MERCOSUR, existe una suerte de coincidencia perfecta entre los sectores en los que las economías del MERCOSUR se especializan y el “corazón proteccionista” de la política comercial de las economías más ricas (incluyendo la UE y los EE.UU.). En este sentido, sería perfectamente posible para la UE hacer una oferta arancelaria que cumpla con las condiciones del Artículo XXIV del GATT (abarcando la mayor parte del universo arancelario y llevando a cero más del 90% de sus importaciones) sin afectar en lo más mínimo el “núcleo duro” de la protección del bloque, que incluye precisamente aquellos productos en los que tiene un mayor interés el MERCOSUR.

La posibilidad de un acuerdo tropieza con algunos problemas adicionales derivados del distinto grado de integración de las regiones que negocian. Mientras que la Unión Europea es un esquema de integración sumamente consolidado, el MERCOSUR todavía es una “unión aduanera imperfecta” (los gobiernos se han desviado discrecionalmente respecto a lo originalmente acordado, con lo que el MERCOSUR tiene una especie de “AEC en construcción”, con incertidumbres sobre la significación de los desvíos y, por tanto, sobre los niveles de protección efectiva que rigen en cada caso).

El MERCOSUR tampoco se encuentra en una situación de “madurez” suficiente para negociar en cuanto bloque temas como servicios o compras gubernamentales, porque aún no los tiene negociados en su interior. Estos temas aparecieron como prioritarios del lado europeo en la última etapa de la negociación. Es posible que estos asuntos se resuelvan, en definitiva, en acuerdos bilaterales que requerirán cambios en las legislaciones nacionales.

Todo lo anterior explica que estas negociaciones UE-MERCOSUR hayan resultado tanto más problemáticas y complejas que las negociaciones UE-Chile, que llegaron a una conclusión en junio de 2003, después de intensas negociaciones.

Como bien se ha señalado, estas negociaciones se vieron facilitadas no solamente porque Chile se presentaba solo (sin necesidad de concertar posiciones con otros socios, como sucede en el caso del MERCOSUR), sino también por las características de la propia economía chilena, que es la más productiva y moderna de la región. La industria chilena no se veía expuesta a mayores riesgos, teniendo en cuenta que la economía ya se encontraba plenamente abierta. El hecho de que las exportaciones agrícolas chilenas estuviesen compuestas por productos fuera de temporada europea demostró ser otro factor que facilitó el acuerdo (a diferencia del MERCOSUR, considerado por algunos países de la UE como una seria amenaza para la política agrícola común).

EVOLUCIONES POST-GUADALAJARA

A partir de las instancias negociadoras que se registraron en el contexto de la Cumbre de Guadalajara, México, que tuvo lugar hacia finales de mayo de 2004, quedó en evidencia que en materia de acceso a mercados se seguían presentando dificultades graves en ambos lados.

Los negociadores del MERCOSUR consideraron una nueva oferta europea, que preveía una apertura en el plazo de 10 años para el 87% del comercio de bienes agrícolas y que estaba muy por debajo de las aspiraciones sudamericanas. En el caso del comercio de aves, por ejemplo, mientras que el MER-

COSUR apuntaba a obtener un volumen de exportaciones de 250 mil toneladas/año, la UE ofreció una cuota de 37,5 mil toneladas. En el caso del trigo, mientras el MERCOSUR pretendía exportar un millón de toneladas/año del producto, los europeos ofrecieron apenas 100 mil toneladas.

De acuerdo al Informe MERCOSUR 2003-2004, de BID-INTAL, el volumen de cuotas ofrecido por la UE, además de ser bastante inferior al pretendido por el MERCOSUR, tampoco debería generar ganancias reales de comercio para los países del bloque sino apenas mayores márgenes para los productos agrícolas. Esto es así porque para la mayor parte de los productos, la UE se limita a ofrecer cuotas para volúmenes que el MERCOSUR efectivamente ya exporta para Europa, a pesar de las altas tarifas establecidas para las cantidades que sobrepasan el volumen establecido en las referidas cuotas. La tendencia es entonces que los productores que exportan dentro de dichas cuotas aspiren a obtener lucros mayores por cuenta de las reducciones arancelarias.

La nueva oferta europea fue considerada un retroceso en relación a la propuesta anterior, en particular con relación a las ofertas agrícolas, porque se ofrecía un esquema de liberalización en dos etapas: una primera, a partir de la firma del acuerdo (50%) y una segunda, dependiendo de los resultados de la Ronda Doha (50%).

En la siguiente reunión, realizada en junio de 2004 en Bruselas, los europeos presentaron una nueva oferta, por medio de la cual el porcentaje de liberalización del comercio agrícola se aumentaba al 60% en la primera etapa, pero escalonado en 10 años, lo que produjo una considerable frustración en los delegados del MERCOSUR. Esto condujo a un impasse que llevó incluso a los representantes del MERCOSUR a pedir la suspensión de la reunión. Las cuotas ofrecidas por la UE eran consideradas muy inferiores a lo que los países del bloque exportan actualmente a Europa.

De acuerdo al informe BID-INTAL, se ha estimado que las ganancias potenciales derivadas de la oferta europea de acceso en bienes agrícolas y agro-industriales alcanzarían, como

máximo, US\$ 720 millones en las dos etapas, mientras que las aspiraciones del bloque se sitúan en torno a los US\$ 2,6 mil millones de dólares.

En el área agrícola, los negociadores del MERCOSUR defienden la posibilidad de vender azúcar a la UE, lo que ni siquiera es considerado por los europeos, y aspiran asimismo a obtener mayores ventajas para los productos agroindustriales, principalmente los que contienen azúcar, leche y cacao. En el caso de los productos industrializados, el MERCOSUR plantea la posibilidad de exportar más automóviles a Europa (cabe notar que el sector automotor no sólo es un asunto sensible en las relaciones birregionales, sino también al interior del propio MERCOSUR, donde ha sido un tema de fricción y conflicto permanente).

Por su parte, la UE se mostró insatisfecha con la marcha de las negociaciones porque esperaba que el MERCOSUR presentara mejoras significativas en sus ofertas, especialmente de bienes industrializados, con especial referencia a los sectores de calzados, textil, auto-partes, metales ferrosos y no-ferrosos. Otros puntos de divergencia se relacionaron con el deseo de los europeos de poder realizar el transporte marítimo entre los países del MERCOSUR, de tener identificación de origen para determinados productos como quesos y bebidas alcohólicas, y de obtener preferencia total para participar en las licitaciones para compras gubernamentales. Este último punto se convirtió en uno de los principales escollos en las negociaciones y enfrenta resistencias especialmente por parte del gobierno brasileño, que rechazaba la idea de conferir tratamiento nacional a las empresas europeas en las licitaciones. Los países del MERCOSUR, por su parte, concuerdan apenas en permitir que esta facilidad pueda ser otorgada a empresas que ya estén instaladas en la región.

Otra área de desencuentros es la de los servicios, en la cual los europeos manejan la posibilidad de vender servicios transfronterizos, sin necesidad de que la empresa se encuentre instalada en el país donde estaría prestando el servicio. Los europeos han puesto énfasis en otros sectores considerados estratégicos o sensibles, como la minería (incluyendo la extracción

de petróleo y gas), servicios financieros, telecomunicaciones, servicios ambientales, (que incluyen agua y saneamiento), navegación, cabotaje y pesca.

Entre el 9 y el 13 de agosto se intentó en Brasilia un acercamiento en las cuestiones del comercio agrícola, lo mismo que en los temas considerados más sensibles para los europeos, como el acceso a mercados de productos no-agrícolas, servicios y compras gubernamentales.

A partir de ese momento, la UE adelantó la posibilidad de compensar a los países del MERCOSUR con la elevación de las cuotas de importación para determinados productos agrícolas de áreas consideradas sensibles, además de otras ventajas para reducir los efectos de los subsidios otorgados a los productores europeos, lo que traería aparejados beneficios a corto plazo para el bloque sudamericano. El MERCOSUR, en contrapartida, mostró igualmente disposición para mejorar su lista de ofertas, de forma de aumentar a 9.400 (90%) la cantidad de ítems que los exportadores europeos podrán vender sin pagar tarifas en un plazo de 10 años. Adicionalmente, se propuso a los europeos la adopción de un sistema de cuotas para la importación de productos originarios de sectores industriales importantes para ellos, por ejemplo de automóviles, auto-partes, vinos, bienes informáticos, telecomunicaciones y bienes de capital. Esta propuesta de cuotas -a semejanza de la propuesta europea en el área agrícola- también sería dividida en dos etapas, de manera que una parte de dichos sectores solamente sería liberalizado cuando la UE hiciera entrega de la segunda parte de su oferta, condicionada a la conclusión de la Ronda Doha. Esta propuesta del MERCOSUR debe ser interpretada como una clara respuesta a la insistencia europea de ofrecer apenas cuotas para los productos agrícolas, en lugar de proceder a una reducción gradual de los aranceles.

Otras cuestiones pendientes tienen que ver con el cronograma de desgravación arancelaria para las diversas “canastas” de productos incluidos en la negociación.

Esta serie de “asuntos sensibles” demostraron ser lo suficientemente graves y complejos como para que se tornara, en definitiva, imposible concluir el acuerdo en octubre de 2004,

para su entrada en vigor a inicios de 2005, según la voluntad manifiesta de ambas partes hasta los últimos días de las negociaciones.

Los intereses “defensivos” y los reflejos “mercantilistas” terminaron por primar por sobre las consideraciones “estratégicas”, que reiteradamente se manifestaban al más alto nivel político.

Desde el punto de vista del MERCOSUR (que se encuentra sintetizado en un Comunicado de Prensa emitido por Itamaraty el 29/9/2004), la oferta final de la UE significó un retroceso respecto a la oferta realizada en mayo de 2004. Presentaba las mismas cuotas que la oferta anterior, pero introducía simultáneamente nuevas condicionalidades. En consecuencia, no se encontraba a la altura de las propuestas informales que habían sido adelantadas por la UE durante la reunión de septiembre, en Bruselas.

La oferta del MERCOSUR, en cambio, significaba un esfuerzo sustantivo de parte de los Estados miembros, que implicaba una serie de concesiones sin precedentes en la historia de las negociaciones externas del bloque. El objetivo fue siempre presentar un paquete de concesiones comerciales que tomaran en cuenta los intereses prioritarios de la UE respecto a los mercados del MERCOSUR, para estimular a la UE a realizar ofertas sustantivas que abrieran la perspectiva de un aumento real del volumen de comercio en los productos que son de interés para el MERCOSUR.

En el área de los bienes, se amplió el espectro, de forma de cubrir más del 90% de las importaciones de la UE, ya sea por la eliminación completa de los aranceles o a través de la concesión de tarifas preferenciales. Se subrayaba, en este sentido, que los aranceles promedio del MERCOSUR son elevados comparados con la estructura arancelaria de la UE, por lo que dichas concesiones habrán de tener un impacto positivo significativo en la competitividad de las compañías europeas respecto a otras compañías, constituyendo un acceso preferencial al MERCOSUR para las compañías europeas. Además, el

MERCOSUR habría de iniciar su reducción arancelaria a partir de las tarifas efectivas, que son en promedio 20% inferiores a las tarifas consolidadas en la OMC.

En materia de servicios, el MERCOSUR consideraba haber realizado sucesivas mejoras en sus ofertas en el transcurso de las negociaciones, incluyendo virtualmente todos los sectores de interés prioritario para la UE. Se hacía hincapié en las ofertas efectuadas en los siguientes sectores: financiero (seguros y banca), telecomunicaciones (acceso a mercado brasileño de llamadas internacionales para compañías europeas que aún no operan en dicho país, a condición de que estén asociadas a compañías que ya se encuentran en Brasil), transporte marítimo internacional, servicios profesionales (desde arquitectura e ingeniería hasta tecnología de la información), servicios ambientales (agua y saneamiento, control de la contaminación ambiental), servicios postales (con amplias oportunidades para las compañías de correo-express), construcción civil, turismo y distribución.

Las ofertas del MERCOSUR en materia de servicios también registraron una serie de mejoras, al punto que cubrían virtualmente todas las inversiones en el sector primario y secundario de la economía. Brasil se reservaba algunas limitaciones derivadas de su ordenamiento jurídico interno. Por lo demás, el tratamiento que se ofrecía a los inversores europeos sería prácticamente idéntico al que reciben las compañías domésticas.

En materia de compras gubernamentales -sector acerca del cual especialmente Brasil había venido planteando serias reservas sobre la conveniencia de incorporarlo al acuerdo- se ofreció un mecanismo de consulta y preferencia para oferentes y proveedores europeos. Esto crearía la posibilidad de un trato preferencial en las licitaciones del gobierno federal, a condición de preservar la capacidad de compra gubernamental, considerada un instrumento de política industrial y social.

A pesar de estos avances significativos, producto de largos y difíciles procesos de consultas al interior de los países y entre ellos, los países del MERCOSUR consideraron que la

oferta europea revelaba la falta de un esfuerzo correspondiente de la otra parte. Se recordaba, en este sentido, que los aranceles europeos ya son bajos -menos del 4% en promedio- y su eliminación representaría, por tanto, una ganancia relativamente modesta para el MERCOSUR.

Las cuotas ofrecidas en la etapa final por la UE mantenían -como ya se ha señalado- la condicionalidad de que la llamada “segunda fase” de su implementación estaría ligada a los resultados de la Ronda de Doha, de tal manera que un incremento del 1% en las cuotas que se acordaran en Ginebra reduciría la cuota birregional en un 5%. De esta manera, un incremento del 20% de la cuota en la OMC -que no depende del MERCOSUR- eliminaría cualquier ganancia derivada de la segunda etapa. En el caso específico de la carne bovina, la primera etapa comprometería una cuota de 60.000 toneladas para los cuatro países del MERCOSUR en un período de 10 años. De acuerdo a esta fórmula, en el primer año habría, por ejemplo, una cuota de 2.400 toneladas para Brasil. Se enfatizaba que el MERCOSUR -sin los beneficios derivados de un acuerdo y pagando el arancel completo ad valorem, que podía alcanzar el 176%- ya exportaba cerca de 95.000 toneladas de carne bovina por año a la UE. Se hacía asimismo notar que el beneficio económico de la cuota se veía aún más limitado por el hecho de que la UE entregaba la responsabilidad de la administración de las cuotas a los importadores europeos.

En servicios, la oferta europea no agregaba nada nuevo a la ya realizada en mayo. No existía indicación alguna respecto a la apertura del mercado europeo a los proveedores de servicios profesionales, una de las pocas áreas en las que el MERCOSUR había planteado demandas. Se consideraba que la oferta aún contenía elementos considerados “OMC-minus”: restricciones en los sectores de banca y transporte que la UE ya había eliminado en el contexto de la OMC, aún se mantenían vigentes en las negociaciones con el MERCOSUR.

En síntesis, la UE reclamaba mayores concesiones en materia de inversiones y servicios por parte del MERCOSUR, mientras que el bloque del Cono Sur esperaba cambios sustan-

tivos en la política de subsidios a las exportaciones y producción agrícola por parte de Europa.

La inminente renovación de la Comisión Europea -y por tanto, del comisario de Comercio de la UE, que había demostrado siempre un especial compromiso con este proceso- tampoco sirvió como un factor de presión suficiente para desatar los principales nudos pendientes durante el último tramo de la negociación en Lisboa.

Durante la reunión del 20 de octubre de 2004, en que se decidió prorrogar los plazos de la negociación, los ministros de ambos bloques convinieron en preparar una próxima reunión que se llevará a cabo en marzo del año 2005. A pesar de la prórroga, los ministros del MERCOSUR y los comisarios de la UE reiteraron la prioridad que tiene la estratégica relación entre ambas regiones y, en este contexto, la negociación de un Acuerdo Interregional de Asociación como un elemento importante para fortalecer los lazos políticos, económicos y comerciales entre las partes.

Convocaron, asimismo, a una reunión a nivel de coordinadores, que se realizó a principios de diciembre en Río de Janeiro, a los efectos de preparar el encuentro ministerial que se efectuará en el primer trimestre de 2005.

La posición “oficial” es que no hubo un “fracaso” en las negociaciones, aunque ésta no sea la percepción predominante a nivel de la prensa especializada, de la mayor parte de los analistas, e incluso de los medios empresariales, que expresaron su frustración respecto al desenlace de las tratativas.

Los gobiernos del MERCOSUR decidieron, en definitiva, que resultaba mejor continuar las negociaciones con la nueva Comisión Europea a partir de 2005 -con todos los riesgos que ello entraña- que concluir un mal acuerdo (o un acuerdo “mediocre”) antes del plazo límite del 31 de octubre de 2004.

EVOLUCION DE LAS RELACIONES POLITICAS MERCOSUR-UE

Además de los aspectos comerciales (que han sido y siguen siendo el principal terreno de la discordia) el Acuerdo MERCOSUR-UE también prevé el desarrollo de un intenso diálogo político y asistencia para el desarrollo sostenible.

Los capítulos del Acuerdo de Cooperación y Diálogo Político están prácticamente cerrados y poseen un carácter muy amplio, al tiempo que delimitan los ámbitos de alianzas políticas de los dos bloques, así como los sectores de cooperación a desarrollar en el futuro.

Antes de formalizar el Acuerdo Marco (diciembre 1995), la UE y el MERCOSUR entablaron un diálogo político informal, que se plasmó luego en una Declaración Conjunta que figura como anexo a dicho Acuerdo. El Acuerdo Marco estableció diversos niveles de “diálogo político”, tanto a nivel de jefes de Estado y de Gobierno como a nivel ministerial y de altos funcionarios.

Como consecuencia, y desde entonces, se registraron numerosas reuniones ministeriales conjuntas. A partir de 1998 el diálogo político desarrollado en las reuniones ministeriales y en el marco de la Asamblea general de la ONU incluyó la participación de Chile y de Bolivia, que son ambos miembros plenos del Mecanismo de Consulta y Concertación Política del MERCOSUR. Otras iniciativas tendientes a desarrollar este diálogo político se registraron en reuniones de altos funcionarios de ambas partes.

Durante la reunión ministerial de Vilamoura, en Portugal, en febrero de 2000, el MERCOSUR propuso un plan de acción en el campo de la cooperación política, que la UE se dispuso a estudiar y discutir en subsiguientes reuniones de altos funcionarios. El plan de acción fue aprobado en la Cumbre UE-MERCOSUR que tuvo lugar en Madrid en mayo de 2002. La agenda del diálogo político cubría tópicos tales como “El

desarrollo del proceso de integración regional de la UE y el MERCOSUR”, “Balance de la situación de las negociaciones UE-MERCOSUR”, “Fortalecimiento de la cooperación política UE-MERCOSUR en los foros internacionales” y “La situación internacional: nuevos desafíos”.

La adecuada implementación de los capítulos políticos y de cooperación requiere, sin embargo, de una mayor participación de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones a todo nivel. Este compromiso contribuirá, asimismo, a dotar de mayor legitimidad al proceso de Asociación inter-regional. A esto apunta precisamente el capítulo de la cooperación destinada al apoyo de la sociedad civil en el MERCOSUR.

Existe en el MERCOSUR un muy notorio déficit de participación y de transparencia en el proceso de toma de decisiones. Parte sustancial de la documentación relativa al proceso de negociación se maneja de forma confidencial y secreta, y no se encuentra a disposición del público para su análisis y discusión. Para aumentar la legitimidad política y social del Acuerdo birregional se impone acercarlo más a los ciudadanos. Una mejor información y una mayor transparencia contribuirá ciertamente a la aceptación de la integración regional e interregional a nivel de las sociedades nacionales, y habrá de facilitar en definitiva el proceso de negociación y ratificación de acuerdo en ambas márgenes del Atlántico.

La participación de la sociedad civil y de sus representantes -especialmente los parlamentos y las instituciones empresariales y sindicales- no ha logrado reflejar adecuadamente los intereses de todos los potenciales ganadores y perdedores de ambas regiones, y para lograr construir un consenso que aspire a contar con una legitimidad social suficiente.

En este sentido, el especialista en relaciones económicas internacionales, Félix Peña, ha hecho repetidamente notar que en el contexto de las negociaciones MERCOSUR-UE no se ha asegurado un grado elevado de transparencia sobre las negociaciones, a fin de permitir su seguimiento y decodificación por parte de las respectivas sociedades civiles, sectores intere-

sados y medios académicos, disseminando a través de Internet, y de manera oportuna, los proyectos de textos -como ocurriera en el caso del ALCA- y las respectivas ofertas negociadoras, como es frecuente en la actualidad en diferentes países.

EVOLUCION DE LAS RELACIONES DE COOPERACION UE/MERCOSUR

Como ya se indicaba al principio, las relaciones privilegiadas entre el MERCOSUR y Europa se formalizan muy tempranamente, apenas un año después de la firma del Tratado de Asunción, con la suscripción en 1992 de un Acuerdo Interinstitucional entre la Comisión Europea y el MERCOSUR.

Dichas relaciones “privilegiadas” se profundizaron luego a través del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre la Comisión Europea y el MERCOSUR (Madrid, diciembre de 1995), basado en tres pilares fundamentales:

- el diálogo político
- la cooperación y
- los asuntos comerciales.

Este Acuerdo entró en vigor en julio de 1999 y constituye el marco jurídico dentro del cual se ha venido desarrollando la cooperación en el ámbito institucional, económico, social y cultural entre ambos bloques.

Es en este contexto que la UE y el MERCOSUR firmaron un Memorando de Entendimiento (junio de 2001) que define las prioridades de la cooperación por sector para el período 2000-2006. El monto total asignado a esta cooperación es de 48 millones de euros. Sobre la base de este Memorando, la Comisión adoptó en septiembre de 2002 un Programa Indicativo Regional de Cooperación, fijando las prioridades y las acciones el mencionado período (MERCOSUR Regional Strategy Paper).

Los sectores de cooperación definidos en este programa son los siguientes:

- 1) Apoyo a la implementación del mercado interno del MERCOSUR.
- 2) Apoyo a la institucionalización del MERCOSUR.
- 3) Apoyo a la sociedad civil en el MERCOSUR.

Esta cooperación a nivel regional viene a complementar la cooperación bilateral que tiene la UE con cada uno de los países miembros del MERCOSUR. En general, se puede afirmar que, en el contexto del proceso de acercamiento, la UE se convirtió en el principal donante de recursos de cooperación para el MERCOSUR.

Los fondos destinados por los europeos para la cooperación regional y bilateral con el bloque sudamericano para el periodo 2000-2006 ascienden a cerca de 250 millones de euros.

Un panorama actualizado del estado de ejecución de estos programas nos muestra la siguiente lista de proyectos planeados, ejecutados o en vías de ejecución (ver detalles en Anexo Estadístico IV):

PROYECTOS INICIADOS EN 2002

- Apoyo a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)
- Apoyo a la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)

PROYECTOS INICIADOS EN 2003

- Perfeccionamiento del sistema de solución de controversias

PROYECTOS INICIADOS EN 2004

- Cooperación aduanera UE-Mercosur
- Armonización de normas técnicas, reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad
- Dimensión social del MERCOSUR

PROYECTOS PROGRAMADOS PARA 2005

- Normas agrícolas y sanitarias
- Asistencia en Ciencia y Tecnología
- Coordinación macro-económica

PROYECTOS PROGRAMADOS PARA 2006

- Estadísticas
- Sociedad de la información
- Educación
- Hidrovía

Como surge del precedente listado, la cooperación técnica regional se ha centrado, de esta forma, en la consolidación y profundización del proceso de integración, y en el fortalecimiento institucional del MERCOSUR.

Esta cooperación tiene ciertamente valor en sí misma, pero satisface un objetivo central del Acuerdo UE-MERCOSUR, a saber: la conclusión del primer Acuerdo inter-regional entre dos uniones aduaneras y asegurar que los bienes y servicios de la UE puedan gozar de los beneficios de la libre circulación en un genuino mercado único signado por la estabilidad macroeconómica.

El “pilar de cooperación” y el “pilar de comercio” en los que se basa el Acuerdo inter-regional se encuentran íntimamente ligados en la medida en que el éxito de este ambicioso proyecto se basa en la posibilidad de avanzar en aspectos de “integración profunda”.

AVANCES Y DIFICULTADES PARA EL ESTABLECIMIENTO DEL LIBRE COMERCIO

Desde la perspectiva del MERCOSUR, las negociaciones externas del bloque tendientes a ampliar su comercio con el resto del mundo se han jugado en una serie de “tableros” simultáneos, cada uno de los cuales ejercía una considerable influencia sobre el resto. Los ritmos y “ambiciones” de estas di-

versas negociaciones simultáneas se encontraban implícita o explícitamente interrelacionados.

Los “tableros” fundamentales en los que han venido jugando los destinos internacionales del MERCOSUR en los últimos años han sido los siguientes:

- a) Las negociaciones multilaterales (Ronda de Doha) en el marco de la Organización Mundial del Comercio.
- b) Las negociaciones Norte-Sur, en sus dos vertientes fundamentales: MERCOSUR-UE y MERCOSUR-ALCA.
- c) Los acuerdos subregionales: MERCOSUR-Comunidad Andina de Naciones.

El fracaso de la reunión ministerial de la OMC en Cancún (septiembre 2003), el estancamiento del proceso del ALCA registrado a partir de junio y, por fin, el frustrado desenlace de las negociaciones MERCOSUR-UE ocurrido a finales de octubre, han traído aparejado un espíritu de “mezclar y repartir-de-nuevo” en este complejo juego negociaciones.

Brasil ha ejercido un notorio liderazgo en este proceso, por su peso específico y porque es el único país del MERCOSUR que ha logrado mantener una estrategia más o menos coherente a lo largo del tiempo, a la que el resto de los socios han debido de buena o de mala gana plegarse.

Corresponde, en este sentido, recordar que existe -y conserva plena vigencia a pesar de todas las indisciplinas- una Decisión adoptada en 2001 que obliga a los miembros del MERCOSUR a negociar en conjunto con terceros países. Esta decisión no hace más que reafirmar algo que de todas maneras debería estar claro para los cuatro miembros plenos, a saber: que un bloque regional que se presenta ante el mundo como una “unión aduanera” se encuentra obligado a adoptar políticas comerciales comunes y a hablar con una sola voz ante los interlocutores comerciales externos.

A inicios de diciembre, y luego del fracaso de las negociaciones MERCOSUR-UE en Lisboa, el Canciller brasileño

Celso Amorim presentó ante la Comisión de Relaciones Exteriores del Congreso un informe sobre los acuerdos comerciales, donde consideró que los tres pactos (OMC, ALCA y UE) demorarán -al menos- un año y medio más en concretarse.

Esta visión de Amorim contrasta con expectativas bastante más optimistas expresadas por el Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil, Luiz Fernando Furlan, en el sentido de que el acuerdo con la UE debería poder alcanzarse en el correr del año 2005.

El Canciller Amorim dijo que Brasil confía en que la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio permitirá eliminar las distorsiones al comercio y avanzar en otros acuerdos multilaterales, y subrayó que para su país “las discusiones de la Ronda de Doha en la OMC deben primar por sobre las negociaciones bilaterales”, incluyendo las negociaciones con la UE.

Amorim declaró al diario O Estado de Sao Paulo, que Brasil rechazará un eventual regreso al esquema que había antes de la cita ministerial de la OMC, realizada en septiembre de 2003 en Cancún, México, “donde los consejos obedecían a las razones de los más poderosos”.

Precisó que existirá una “influencia recíproca” entre los procesos para concretar en 2006 el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y el Acuerdo del Mercado Común del Sur (Mercosur) con la Unión Europea (UE), junto a la Ronda de Doha de la OMC.

Apuntó, sin embargo, que la principal negociación se vincula a la OMC “porque es donde se pueden eliminar las mayores distorsiones al comercio, por lo cual las otras dos van a tener que correr en paralelo”.

El Canciller agregó que “sería bastante arriesgado comprometer ciertos intereses (en otros acuerdos) sin saber lo que va a salir en la OMC” y, como ejemplo, citó la quiebra de patentes de medicamentos obtenida en ese organismo, la cual se hubiera perdido en otros.

“Sólo lo conseguimos porque era la OMC, porque allí se tiene equilibrio de fuerzas. En el ALCA no lo conseguiríamos porque otros países ya dieron lo que Estados Unidos quería en ese campo”, puntualizó el ministro brasileño.

La OMC se prepara para una nueva etapa de negociaciones, que se desarrollarán el próximo año, y cuya conclusión está prevista para la VI conferencia ministerial de la institución, que tendrá lugar en diciembre de 2005 en Hong Kong.

Brasil lidera el G-20, grupo de países emergentes que se opone a la política de subsidios a la producción otorgada por las naciones más ricas, y co-preside con los Estados Unidos el “último tramo” del proceso del ALCA, que pretende liberar el comercio entre 34 países del hemisferio.

Brasil y EE.UU. se disponen a retomar el diálogo sobre el ALCA y las negociaciones de la OMC en febrero de 2005. El Canciller Amorim y el Representante Comercial de EE.UU., Robert Zoellick, se estarán reuniendo a principios de febrero de 2005 para identificar coincidencias en ambas negociaciones y, en particular, para encarar los desacuerdos que podrían dificultar e incluso bloquear la posibilidad de arribar a acuerdos finales.

Aparentemente, Washington concuerda ahora con el modelo de negociación que fuera defendido por Brasil y aceptado por la reunión de ministros de todos los países involucrados en el proceso del ALCA en noviembre del año pasado. Esta aproximación, conocida como ALCA “à la carte”, propugna un acuerdo general, aunque menos ambicioso entre todos los miembros. Los países interesados en negociar con mayor ambición en asuntos prioritarios para ellos estarían autorizados a hacerlo.

En la perspectiva de Brasil y de sus socios del MERCOSUR esta estrategia permitiría transferir los asuntos considerados más sensibles (como propiedad intelectual, servicios, inversiones y compras gubernamentales) a la Ronda de Doha. De la misma manera, EE.UU. podría eludir discusiones en el ALCA sobre sus políticas de subsidios agrícolas y medidas de protección comercial

que también serían llevadas al contexto de la OMC. Se supone que este “arreglo” podría, a su vez, abrir el paso a un acuerdo sobre acceso a mercados entre ambas partes.

Resulta, en todo caso, prematuro aventurar cómo estas evoluciones habrán de influir en definitiva sobre el futuro de las negociaciones MERCOSUR-UE. El MERCOSUR no parece figurar entre las prioridades del nuevo comisario de Comercio de la Unión Europea, el británico Peter Mandelson, que sustituyó al francés Pascal Lamy a partir del pasado mes de noviembre. Es probable que los temas de la seguridad internacional, el Medio Oriente, Asia e incluso Africa -donde se concentrarán principalmente los esfuerzos en el combate a la pobreza- tengan prioridad por sobre nuestra región en los próximos años. Todo permite presagiar que el MERCOSUR volverá (eventualmente) a los radares de la UE recién después de la reunión de Hong-Kong, en el transcurso de 2006, una vez finalizada la Ronda Doha de negociaciones de la OMC (este “cronograma” coincide con las expectativas adelantadas por el Canciller Amorim).

Félix Peña ha considerado que un balance preliminar del proceso negociador permite identificar al menos tres causas sustantivas y tres metodológicas para explicar los magros resultados obtenidos, más allá de las conocidas divergencias con relación al comercio agrícola que, en buena medida, deberán ser resueltas en el ámbito de la OMC.

Las causas sustantivas podrían estar relacionadas, en primer término, con la baja importancia relativa del MERCOSUR para la UE, ciertamente en comparación con otras prioridades de mayor valor estratégico y económico como las resultantes de la ampliación hacia el este. En segundo lugar, podrían estar relacionadas con las profundas asimetrías de orden económico y de grados de desarrollo existentes entre ambas regiones. En tercer lugar, con la percepción europea de un MERCOSUR poco creíble y que, en ciertos temas, había manifestado dificultades de articulación en torno a la agenda de negociación (como, por otra parte, también ocurrió en algunas cuestiones con la parte europea).

En cuanto a las causas “metodológicas”, las principales podrían estar relacionadas, antes que nada, con las asincronías en los avances respecto a los otros dos grandes frentes de negociaciones internacionales para la UE y el MERCOSUR, o sea, la OMC y el ALCA. Se recuerda que en los tres casos se preveía una conclusión antes de fines de 2004. Luego, influyeron también las interrupciones y fragmentaciones en la conducción de las negociaciones (especialmente del lado del MERCOSUR), como consecuencia de sus debilidades institucionales. Y, por fin, una cierta desconexión operacional entre la visión política y estratégica de alto nivel -particularmente en el caso de la UE, como quedó en evidencia en las reuniones cumbres recientes- y lo que ocurría en las mesas de negociaciones.

Como bien ha señalado Peña, ha flotado una sensación de insuficiente “oxígeno político” en las negociaciones, sobre todo de la parte que cargaba con las más graves responsabilidades políticas, debido a su mayor dimensión y grado de desarrollo relativo. Lo recomendable parece ahora que, en la medida en que continúen negociando, las dos partes evalúen y capitalicen la experiencia acumulada en los años recientes. El peor de los escenarios sería continuar el proceso de negociación sin una correcta apreciación de las causas de los resultados alcanzados. El sector empresarial debería asumir un papel significativo en esta evaluación y formulación de los cursos de acción que permitan obtener un acuerdo que sea al mismo tiempo equilibrado y razonablemente ambicioso. Esto exigiría un mayor esfuerzo de coordinación entre los empresarios del MERCOSUR. El interés del empresariado del MERCOSUR -sin perjuicio del resto de los intereses- debería estar vinculado al hecho de que otras regiones y países -como por ejemplo, Chile o México- ya han conseguido un acceso preferencial para sus bienes y servicios en el mercado de la Unión Europea (lo mismo que en los EE.UU.).

En este sentido, es de esperar que la UE siga con su política agresiva de consolidación de acuerdos comerciales que discriminan a los países que quedan fuera de dichos acuerdos. Que continúe incorporando nuevos socios y tejiendo una

red de acuerdos preferenciales, profundizando acuerdos existentes y negociando nuevos acuerdos. Tal como ya fuera destacado, en la medida que la UE profundiza dichos acuerdos y otorga nuevas preferencias, el MERCOSUR queda sujeto a un tratamiento discriminatorio (y pierde terreno respecto a terceros mercados).

La no-conclusión de las negociaciones podrá contribuir a erosionar aún más la imagen ya debilitada del MERCOSUR, que presenta grandes dificultades de credibilidad, tanto en el escenario internacional como a nivel de los ciudadanos y los inversores de la propia región. La base de la legitimidad social del MERCOSUR se encuentra en el hecho de ser percibido como una plataforma conjunta, efectiva para la transformación productiva de los países miembros (para “crecer juntos”), y para negociar con otros países o regiones las reglas del juego que les permitirán competir con éxito en la economía mundial. Si el MERCOSUR no logra mínimamente satisfacer estos dos objetivos básicos, entonces corre el riesgo de perder su razón de ser ante el mundo y ante sus propios ciudadanos.

IMPACTO DE UNA ASOCIACION CON LA UE EN EL PROCESO DE INTEGRACION SUDAMERICANA

La Comunidad Sudamericana de Naciones, cuyas bases fueron sentadas en la reciente Cumbre Sudamericana de Cusco, el 9 de diciembre pasado, nace en lo esencial del ensamble entre el Mercosur y la CAN (más Chile, Suriname y Guyana). Los orígenes de este proyecto se remontan a la Primera Cumbre Sudamericana de Brasilia, que fuera convocada por Brasil en septiembre de 2000, bajo la presidencia de Fernando Henrique Cardoso.

Este proyecto, liderado por Brasil y que encontró en Eduardo Duhalde (actual Presidente del Comité de Representantes Permanentes del MERCOSUR) su promotor más entusiasta, se selló con la Firma de la “Declaración del Cusco”, que sien-

ta las bases para la creación de una “Comunidad Sudamericana de Naciones”.

A pesar de la desconfianza que en muchos despierta esta iniciativa de clara impronta brasileña (que deja en principio afuera a México, Centroamérica y el Caribe), y de que la Declaración de Ayacucho no contiene “compromisos” firmes en ningún terreno, representa no obstante el inicio de un proceso que podría conducir con el tiempo a la consolidación de un bloque sudamericano como actor político internacional y, eventualmente, como bloque económico.

Un aspecto nada desdeñable de este proceso tiene que ver con las ambiciosas iniciativas de infraestructura que se plantean en el marco de este proyecto (la Iniciativa de Infraestructura Regional de Sur América / IIRSA) y el reconocimiento explícito de que cualquier proyecto de integración continental no logrará trascender “el papel” mientras no exista la infraestructura física de transporte, energética y de telecomunicaciones que le dé un verdadero sustento.

El MERCOSUR constituye el “núcleo duro” de cualquier proyecto de construcción de un espacio sudamericano integrado, con estabilidad política, equidad social y conectividad física y económica.

Hemos dicho que la UE ha ejercido desde los inicios del relacionamiento mutuo una clara influencia cohesionadora (fuerza centrípeta) para el MERCOSUR, en el sentido de que hasta en los momentos de máxima crisis regional y de mayor “merco-pesimismo” (1999-2002) las negociaciones inter-regionales constituyeron un “freno” para las fuerzas des-integradoras que se manifestaban con fuerza en la región (la forma más peligrosa que asumen dichas fuerzas disgregadoras es la pretensión de retrotraer el MERCOSUR a una mera zona de libre comercio, abandonando el objetivo estratégico de constituir un mercado común).

Cabe recordar que la Comisión Europea se abstuvo de enviar al Consejo su recomendación de iniciar negociaciones con el MERCOSUR hasta que los países miembros adoptaron el Artículo 34 del Protocolo de Ouro Preto, que confería personería

jurídica internacional al bloque, porque ésta era precisamente una de las condiciones que la Comunidad Europea imponía para negociar con el MERCOSUR (como región).

Al contrario, el proceso del ALCA fue percibido siempre como una inminente amenaza de disolución (si tuvo un rol positivo, fue en todo caso porque actuó como “espada de Damocles” que pendía sobre los destinos del MERCOSUR). En efecto, si el ALCA nos “agarraba prematuramente”, esto es, antes de que el Mercosur lograra consolidarse como Unión Aduanera, existía el riesgo cierto de que el proyecto regional terminara por “disolverse” o subsumirse en un espacio hemisférico hegemonizado política y económicamente por el poder avasallador de EE.UU.

Por otra parte, es posible afirmar que para la UE un acuerdo con el MERCOSUR constituye una importante “pieza” en sus esfuerzos por lograr un adecuado posicionamiento en la competencia global y por ampliar su influencia geopolítica.

El MERCOSUR es el mercado más importante en América Latina y es también la región en la cual la UE posee la mayor presencia en términos de comercio, inversiones y afinidades culturales.

En lo que respecta a las afinidades histórico-culturales, se ha dicho con mucha razón que América Latina constituye el “extremo occidente” europeo (Alain Rouquier). Si esto es cierto en general, lo es especialmente para los países del MERCOSUR. En este sentido, los argentinos, uruguayos o brasileños somos mucho más “europeos” (en nuestras lenguas, valores, tradiciones y “maneras de ser”) que muchos de los pueblos que conforman la nueva Europa de los 25, luego de la ampliación hacia el este.

El MERCOSUR representa además “la proyección” internacional por excelencia del “modelo” europeo de integración regional como herramienta idónea para promover el crecimiento, la prosperidad, la cohesión social y el multilateralismo.

A pesar de todas sus dificultades, marchas y contramarchas, el MERCOSUR sigue siendo la experiencia más ambiciosa y exitosa de “integración profunda” inspirada en el ejemplo europeo. “Nuestro espejo será la Unión Europea”, declaraba hace

muy poco Eduardo Duhalde -portavoz político del MERCOSUR- en el contexto de la Cumbre Sudamericana de Cuzco.

Sin embargo, y como lo señalara Roberto Bouzas (2004), las negociaciones MERCOSUR-UE lucieron hasta ahora más como un ejercicio para “explorar los límites” que como un proceso que pudiera conducir finalmente a un acuerdo completo de libre comercio. El ejercicio aumentaba en complejidad, por el hecho de que la UE no enfrentaba una sola contraparte y de que el MERCOSUR sigue siendo una unión aduanera “virtual”, que carece de un mecanismo bien desarrollado para negociar con terceras partes.

El problema fundamental -y el verdadero origen del “fracaso”- quizás se encuentre en esta “virtualidad” del MERCOSUR como unión aduanera (y su falta de una política comercial común). El MERCOSUR se sentaba en la mesa “como si” fuese una unión aduanera y esta ficción terminó por imponer fatalmente sus límites a la negociación.

Para que este tiempo que se abre ahora sea un tiempo “ganado” (y no un tiempo “perdido”), el MERCOSUR debería esmerarse en perfeccionar su mercado interno, consolidar sus acuerdos, afianzar su institucionalidad (definir y hacer respetar sus propias “reglas del juego”), internalizar sus normas, para que el día en que las negociaciones se retomen “en serio”, el bloque pueda sentarse frente a sus pares europeos como un genuino “territorio aduanero” y un verdadero interlocutor común.

Volver a la “ficción” sólo puede conducir a nuevas frustraciones o a la conclusión de un “acuerdo light” (como también se ha insinuado), lo que en definitiva sería apenas una versión light del fracaso.

Si fuese cierto que el MERCOSUR constituye el “núcleo duro” en torno al cual habrá de construirse en un futuro más o menos cercano o lejano un “espacio sudamericano” integrado, y si fuese cierto además que la Unión Europea está llamada a jugar un rol principalísimo en la consolidación y profundización de ese “núcleo duro” que es el MERCOSUR, entonces surge con toda evidencia que la exitosa conclusión de una Asociación Interregional entre la UE y el MERCOSUR podría constituirse en un factor decisivo en el proceso de unidad sudamericana.

ANEXO
ESTADISTICO
UE/MERCOSUR

ANEXO I
INTERCAMBIOS COMERCIALES
UE MERCOSUR (1999-2003)
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES DEL MERCOSUR A LA UE (25)
(millones de euros)

	Exportaciones			Importaciones			Balance
	Millones Euros	Variación Anual	% de las importaciones de la UE	Millones Euros	Variación Anual	% de las importaciones de la UE	
1999	19,445		2.6%	21,869		3.2%	-2,424
2000	24,567	26%	2.5%	24,215	11%	2.6%	352
2001	25,772	5%	2.6%	24,628	2%	2.6%	1,144
2002	25,149	-2%	2.7%	18,529	-25%	2.1%	6,620
2003	25,824	3%	2.8%	15,555	-16%	1.6%	10,269

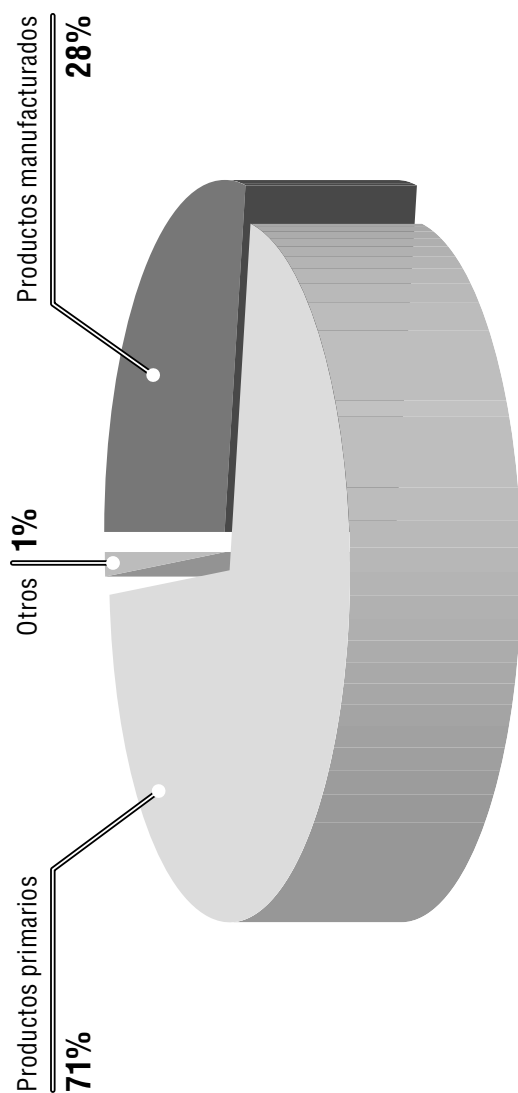
Fuente: Delegación de la UE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES DEL MERCOSUR A LA UE (25) POR PRODUCTOS
(millones de euros)

	Exportaciones		Importaciones		Balance
	Millones Euros	%	Millones Euros	%	
Total	25,924	100%	15,555	100%	10,269
Productos primarios	19,096	76%	1,110	7%	16,996
Productos Agrícolas	14,110	55%	624	4%	13,466
Energía	599	2%	160	1%	439
Productos manufacturados	7,352	28%	13,837	89%	-6,485
Maquinaria	1,063	4%	4,542	29%	-3,479
Materiales de transporte	1,497	6%	2,882	19%	-1,385
Autos	684	3%	1,851	12%	-1,167
Productos químicos	1,014	4%	3,672	24%	-2,658
Textiles vestimenta	236	1%	189	1%	47
Otros	376	1%	608	4%	-232

Fuente: Delegación de la UE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat

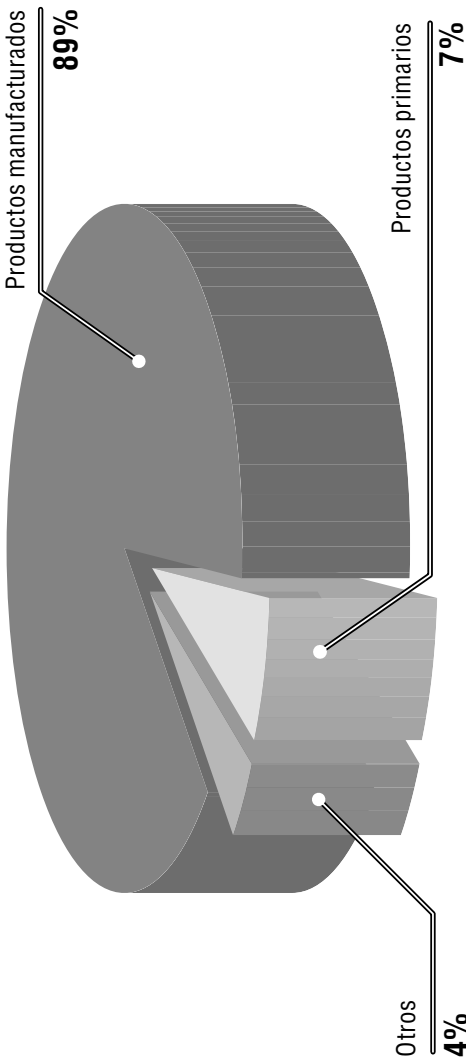
EXPORTACIONES DEL MERCOSUR A LA UE (25) POR PRODUCTOS - 2003 (Millones de euros)



FUENTE: Delegación de la CE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat.

IMPORTACIONES AL MERCOSUR DESDE LA UE (25) POR PRODUCTOS - 2003

(Millones de euros)



FUENTE: Delegación de la CE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES DEL MERCOSUR POR REGIONES (millones de euros)

	Exportaciones		Importaciones		Balance
	Millones Euros	%	Millones Euros	%	
Unión Europea (25)	17,910	26.2%	20,579	21.9%	-2,669
Asia	16,718	24.4%	24,145	25.7%	-7,427
Otros	33,795	49.4%	90,320	96.2%	-56,525
TOTAL	68,423	100%	93,892	100%	-25,469

Fuente: Delegación de la UE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat
Advertencia: Posibles diferencias son debidas a la utilización de diferentes fuentes

ANEXO II
INTECAMBIOS DE SERVICIOS UE MERCOSUR (2000-2002)
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE SERVICIOS DEL MERCOSUR A LA UE (15)
(millones de euros)

	Exportaciones		Importaciones	Balance
	Millones Euros	%	Millones Euros	
2000	4.6		5.7	-1.1
2001	4.6	0.0%	5.2	-0.6
2002	4.1	-11.0%	4.4	-0.3

Fuente: Delegación de la UE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat

ANEXO III

FLUJOS DE INVERSIONES UE MERCOSUR

(2000-2002)

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA UE (15) Y EN MERCOSUR
(miles de millones de euros)

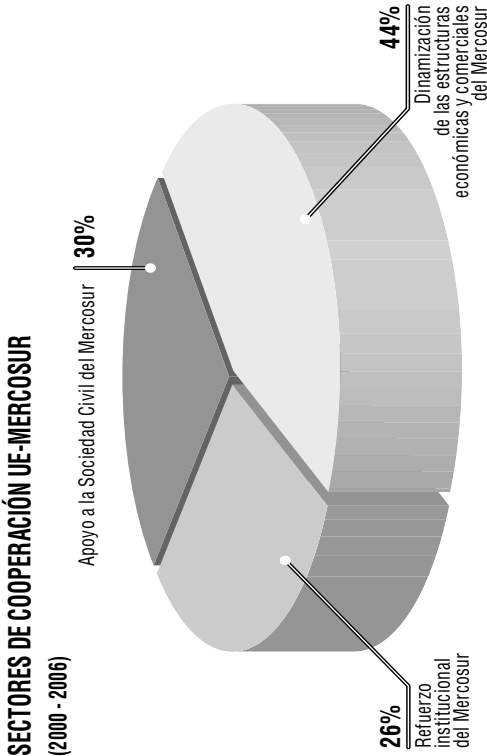
	De la UE en Mercosur	De Mercosur a la UE
2000	26.5	0.6
2001	16.5	0.5
2002	5.6	0.7

Fuente: Delegación de la UE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat

ANEXO IV

COOPERACION UE MERCOSUR (2000-2006)

SECTORES DE COOPERACION DEFINIDOS EN EL MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO ENTRE LA UNION EUROPEA Y EL MERCOSUR PARA EL PERIODO 2000-2006.



FUENTE: Delegación de la CE en Uruguay y Paraguay, en base a información de Eurostat.

COOPERACION DE LA UNION EUROPEA CON EL MERCOSUR 2000-2006

Para el período 2000-2006, la Unión Europea ha establecido con el MERCOSUR y cada uno de sus Estados partes, Acuerdos Generales (Memoranda de Entendimiento) definiendo las grandes prioridades de cooperación por un monto de 250 millones de euros distribuidos de manera indicativa siguiente:
MERCOSUR: 48 millones de euros, para el fortalecimiento de instituciones (como el Tribunal Permanente de Revisión de Controversias), de políticas sectoriales (Como apoyo a la coordinación de políticas macroeconómicas) y de integración física (hidrovía Paraguay-Paraná), de estructuras económicas y comerciales (por ejemplo en el ámbito de la ciencia y tecnología, de las aduanas, del fortalecimiento del mercado (único y las PYMEs), y al apoyo de la sociedad civil (sociedad de la información, educación y dimensión socio laboral)
ARGENTINA: 65,7 millones de euros, para la reforma institucional (como la de administración provincial y de la política educativa), el comercio y la promoción económica (en sectores como el minero, alimentación, madera y tecnología de la información), la sociedad de la información, la promoción de inversiones, la política de consumidores y la mejora de la eficacia aduanera.
BRASIL: 64 millones de euros, para la reforma de la administración pública, la cooperación económica y comercial, el desarrollo social (el Norte y Nordeste), la ciencia y tecnología y el medio ambiente (selva tropical y Amazonas).
PARAGUAY: 51,7 millones de euros, para la modernización del Estado; la educación, la reforma social estructural y la atención a grupos marginados; los procesos productivos y la integración regional y el medio ambiente.
URUGUAY: 18,6 millones de euros, para la producción y servicios (agroindustria), la modernización del Estado (servicios públicos, descentralización, seguridad social y Parlamento), la integración regional (Comisión Sectorial para el MERCOSUR), el desarrollo social (jóvenes y mercado de trabajo), el medio ambiente, y la ciencia y la tecnología.

Fuente: Comisión Europea: "Unión Europea - MERCOSUR: Una Asociación para el Futuro" Montevideo - Uruguay 2002

SUMMARY OF AREAS AND COOPERATION PROGRAMMES

Cooperation sector	Areas of Cooperation	Timetable				
		2001	2002	2003	2004	2005 2006
Total MOU 2000-2006: 48.000.000 €						Amount of Cooperation
Support to Mercosur Institutionalisation Total: 12.500.000 €	Support for harmonising Mercosur sectoral policies:					
	1. Statistics			+		(2.000.000 €)
	2. Technical Standards			+		(4.000.000 €)
	3. Customs Co-operation	+				(5.300.000 €)
	4. Arbitration		+			(310.000 €)
Support to the Completion of the Internal Market Total: 21.000.000 €	5. Support for physical regional integration of Mercosur					(2.840.000 €)
	1. Assistance in science and technology				+	(6.000.000 €)
	2. support to single market and macro-economic co-ordination		+			(7.100.000 €)
	3. Agriculture and sanitary projects			+		(6.000.000 €)
	1. Information Society				+	(11.000.000 €)
Support for civil society Total: 14.500.000 €	2. Education, culture and audio-visual				+	(2.500.000 €)
	3. Social dimension of Mercosur			+		(950.000 €)
Total amount of Co-operation 2000-2006		48.000.000				
Total amount of Co-operation 2002-2006		42.700.000				

Note: The total amounts of the programmes respect the indicative figure assigned in the Memorandum of Understanding.

UE / COMUNIDAD
ANDINA

EL PROCESO DE ASOCIACION ENTRE LA UE Y LA COMUNIDAD ANDINA: EL DIALOGO POLITICO, LA COOPERACION Y LOS ASPECTOS ECONOMICOS Y COMERCIALES

*Elsa Luengo**

Dos sistemas de integración principales caracterizan el escenario de América del Sur: el Mercosur y la Comunidad Andina de Naciones. Este último es el mecanismo más antiguo, con sus primeros antecedentes en el año 1969, cuando un grupo de países latinoamericanos miembros de la ALAC suscribieron el Acuerdo de Cartagena, dando lugar al Pacto Andino, que pretendía avanzar más rápidamente en un proceso de integración iniciado desde una zona de libre comercio, pasando por una unión aduanera hasta llegar a un Mercado Común, con mayor grado de compromiso.

Desde esa fecha, el proceso de integración andino ha ido evolucionando desde un concepto de integración intracomunitaria, basada en un modelo de sustitución de importaciones, hacia un esquema orientado al regionalismo abierto. Así, a través de diversas reformas institucionales, en 1997, y a partir de una concepción más profunda de integración, se crea la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

* Coordinadora de Cooperación Internacional, Secretaría General de la CAN

PANORAMA DE LA COMUNIDAD ANDINA

La Comunidad Andina es un bloque de cinco países: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, constituido actualmente por 117 millones de personas, con un PIB aproximado de 300.000 millones de dólares. Desde 1993 conforma una zona de libre comercio, integrada por cuatro de sus miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, y que será completada con la incorporación de Perú el año 2005. A lo largo de tres décadas del proceso andino, sus exportaciones intra subregionales han crecido 50 veces: de 111 millones de dólares en 1970 a 5.600 millones en 2001, con una tendencia creciente. Así, hacia finales del 2003 y durante el año 2004, las exportaciones intracomunitarias han alcanzado cifras del orden de los 6.000 millones de dólares. La inversión extranjera igualmente ha aumentado significativamente, pasando de 1.140 millones en 1990 a 10.610 millones en 1998, esto es, un crecimiento de ocho veces en ocho años.

El Protocolo de Trujillo de marzo de 1996, tuvo la virtud de encargar a la Comisión de la Comunidad Andina, la adopción de un texto único ordenado. De allí que se acogiera el 25 de junio de 1997, la Decisión 406, “Codificación del Acuerdo Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)”, que permitió reunir en un solo texto legal tanto el Acuerdo de Cartagena original como sus posteriores instrumentos modificatorios. Es a partir de esa fecha que se crea la actual Comunidad Andina y se establece el Sistema Andino de Integración (SAI), integrado por sus órganos de dirección, como son el Consejo de Presidentes, seguido por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, encargados de la conducción del proceso de integración y de llevar adelante la Política Externa Común. La Comisión de la Comunidad Andina, integrada por los ministros de Comercio, puede, a su vez, reunirse en forma ampliada con los ministros relacionados al tema en discusión.

Cuenta además con órganos tan relevantes como el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, el Parlamento Andino, la Corporación Andina de Fomento (CAF), organismo de primer orden mundial que hoy en día ha trascendido incluso el ámbito de lo andino. La CAN dispone de una sólida normativa comunitaria, el denominado “Ordenamiento Jurídico de la Comunidad Andina”, que ha permitido avanzar en muchos aspectos además de lo comercial. Otras instituciones son el Organismo Andino de Salud, Convenio Hipólito Unanue, que ha desempeñado en los últimos años un rol importante en el manejo de los temas de salud pública. Sus instituciones consultivas, el Consejo Empresarial y el Consejo Laboral Andino, apuntan hoy a convertirse en un Consejo Económico y Social, similar al CES europeo.

Más allá de los temas económicos y comerciales, la Comunidad Andina avanza permanentemente en el tratamiento de nuevos temas, que cada día tienen también una relevancia particular, como son la agenda social, el medio ambiente, la biodiversidad, la energía. En este sector, el impulso a esquemas de trabajo conjunto han permitido la adopción de normativas comunitarias que facilitan los servicios transfronterizos, lo cual ha generado ahorros sustanciales en países como Ecuador. La CAN aborda también el tema de la competitividad ligada a las regiones y otros temas como la prevención de desastres, donde igualmente se está desarrollando una estrategia andina en la materia.

RELACIONES UE/CAN

La relación política entre la UE y la Comunidad Andina nace en los primeros años de la CAN. El bloque andino es el esquema de integración más perfeccionado en América Latina, con una gran fortaleza institucional y que presenta mayores similitudes con el modelo europeo.

De esta forma, la relación con la UE se basó inicialmente en un esquema muy amplio de cooperación. En los años 80 hubo un fuerte flujo de cooperación europea hacia la CAN, principalmente dentro de los lineamientos de trabajo que se perfilaban en el Acuerdo de Cartagena para avanzar a niveles superiores de integración, a través de la consolidación, el crecimiento y el desarrollo de una zona de libre comercio. Asimismo, se realizaron grandes proyectos en el área industrial y en el ámbito agropecuario.

Hoy en día la relación es mucho más firme, ya que se ha avanzado hacia un diálogo político y de cooperación que ha permitido fortalecer la relación birregional. Así, el 15 de diciembre de 2003, se suscribieron en Roma los Acuerdos de Diálogo Político y de Cooperación, los dos primeros pilares a los cuales debería agregarse el libre comercio para una próxima constitución de un Acuerdo de Asociación entre la UE y la CAN.

Este objetivo fue reforzado en el comunicado conjunto de la reunión de la Troika de la UE y de los jefes de Estado y de Gobierno de la CAN, celebrada en Guadalajara, México, el 29 de mayo del 2004. En la ocasión se reiteró la señal positiva que venía confirmándose desde la Declaración de Madrid, de mayo de 2002, de iniciar las negociaciones para un Acuerdo de Asociación, que incluyera un tratado de libre comercio. Desde la perspectiva andina, el tema de una futura asociación es de máximo interés para la región, por lo que se ha impulsado activamente el lanzamiento de esta nueva etapa, que debería iniciarse próximamente, a partir de la comisión mixta andina-europea, que se celebrará en Bruselas en enero de 2005.

En este nuevo camino hacia un Acuerdo de Asociación, se acordó poner en marcha un proceso de valoración conjunta del proceso de integración económica andina, que permitiera construir la futura zona de libre comercio a partir de los resultados de la agenda de Doha para el desarrollo y de un suficiente nivel de integración, lo cual implica completar el compromiso de la Unión Aduanera entre los países andinos.

De esta forma, los resultados de la Ronda Doha en el marco de la OMC y los avances del proceso de integración andino son las dos condicionantes básicas en la futura negociación para un Acuerdo de Asociación. En el primer ámbito, la perspectiva europea es no abrir fisuras anticipadamente o negociaciones parciales previas a un acuerdo multilateral de comercio. En relación con la profundización de la integración andina, uno de los aspectos principales es el tema del arancel ligado a las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, que constituye una restricción definitiva para las negociaciones bilaterales. En este sentido, la condición es completar un proceso comunitario, para lo cual todos los países miembros deberán asumir un arancel externo común andino. No obstante, Perú se ha abocado a concluir el proceso de negociación de su Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y luego abordar el tema del arancel externo común, a través de un programa de liberación establecido. Aún así, es importante precisar que el AEC andino se aplica en un alto porcentaje en los cuatro países restantes: Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Esto ha sido reconocido por la UE como un avance significativo en la profundización del proceso hacia una unión aduanera de los países andinos.

Por otra parte, es necesario perfeccionar la zona de libre comercio de la CAN, a través del cumplimiento de su normativa por parte de los países. Si bien existen aún incumplimientos, esto se ha ido subsanando a través de la jurisprudencia en las demandas que se han planteado en el Tribunal Andino de Justicia. Así, de un total de más de 300 procesos abiertos en este Tribunal, la mayoría ya se han resuelto, con el cumplimiento del 80% de los compromisos en los países andinos.

LAS RAZONES DE LA ASOCIACION

Si bien la Comunidad Andina se ha visto favorecida en su relación con la UE, a través de una cooperación y un esquema de Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que permite teóricamente el ingreso de productos andinos en el mercado europeo libres de aranceles y sin mayores condiciones, cabe preguntarse las razones de avanzar hacia un nivel superior de relacionamiento, a través de un Acuerdo de Asociación que representa derechos y obligaciones recíprocas.

En este sentido, el planteamiento de los países de la CAN ha sido que un Tratado de Asociación aumenta la capacidad institucional, política y técnica para poder negociar en bloque el sistema de preferencias con la UE. En efecto, en estos momentos existe una extensión del SGP Drogas hasta el 2006, y se está discutiendo un nuevo período de aplicación desde el 2008 al 2015. No obstante, este nuevo SGP Plus tiene aspectos cuestionables en cuanto a la ampliación de productos y a los objetivos del mismo, pues ignoraría los principios de corresponsabilidad planteados en el SGP Drogas. De allí la importancia de negociar estos sistemas de preferencias a través de un instrumento que otorgue una mayor estabilidad y garantice la continuidad de los compromisos, de acuerdo a objetivos comunes.

En igual sentido, la cooperación y el diálogo político se verían fortalecidos por un Acuerdo que reforzaría e institucionalizaría estos dos ámbitos, en los cuales la relación euroandina ha sido especialmente activa.

Por otra parte, hay que tomar en cuenta el actual dinamismo en las relaciones económicas internacionales. Cuatro países andinos están negociando paralelamente un TLC con Estados Unidos, que últimamente ha entrado en una situación de estancamiento por las dificultades en ciertos ámbitos como propiedad intelectual, aspectos laborales, medioambientales, o en temas específicos como el caso de los anti-retrovirales.

Ante ello, el ALCA puede reactivarse como un espacio de negociación multilateral para un TLC entre los países andinos y Estados Unidos.

Un elemento prioritario para la Comunidad Andina es precisamente el desarrollo de una capacidad de negociación conjunta. A pesar de que en ciertos momentos hayan países más distantes del proceso andino, existe una efectiva voluntad de negociación como bloque. Por sobre los TLC, prima la normativa comunitaria en las relaciones entre los países andinos. Esta capacidad y voluntad se ha venido demostrando en las negociaciones de los últimos años, en la integración con el Mercosur, con Centroamérica e incluso en la propia negociación del ALCA, donde se coordinó siempre una posición andina. En igual sentido, una negociación con la UE obliga a la Comunidad Andina a ejercer un accionar común, que fortalece su proceso de integración.

EL PROCESO DE NEGOCIACIONES

En la próxima reunión de la Comisión Mixta Andina-Europea con la que se abrirá el año 2005, se definirán los pasos a seguir, se establecerá un calendario de actividades, metas y objetivos que deberían lograrse en el proceso que conduzca hacia el inicio de negociaciones sustantivas, en favor de un acuerdo mutuamente beneficioso.

En el tema de las relaciones económicas y comerciales, las exportaciones andinas a la UE han disminuido en la última década. Si bien hace diez años el mercado europeo era el destino de alrededor del 20% del total de las exportaciones de la CAN, actualmente representa cerca de un 12%, en circunstancias que el SGP otorga las facilidades para exportar productos andinos con un relativo mayor valor agregado. Esto es preciso revertirlo, por lo cual un tratado de Asociación podría evitar que se perpetúen tendencias estructurales inequitativas en términos del intercambio.

A todo esto se suman las legítimas preocupaciones de la Comunidad Andina en torno a la anunciada reforma del SGP -que los europeos otorgan a los andinos y a otros países que están insertos en la problemática de la droga-, la cual podría significar el abandono de la identidad propia del régimen Droga, que está basado en la corresponsabilidad en la lucha mundial contra este flagelo. El actual SGP Drogas se cambiaría por el SG Plus, que estaría sujeto a una serie de condicionalidades ajenas a la naturaleza y finalidad originales del régimen instaurado a favor de los países andinos y de otros que sufren el embate del narcotráfico. De esta forma, cuando se plantea un Tratado de Asociación no significa que éste deba reemplazar al régimen SGP. Por el contrario, se trata de perfeccionar el SGP y luego pasar a un Acuerdo de Asociación, con derechos y deberes para ambas partes dentro de una relación más equilibrada.

Por lo tanto, un reenfoque de las relaciones comerciales conlleva la imperiosa necesidad de actuar sobre bases más estables, que permitan generar los flujos de inversión productiva necesarios para ampliar en calidad y cantidad la oferta exportable hacia el mercado europeo y hacer del comercio un instrumento para el desarrollo y la cohesión social.

LA AGENDA UE/CAN

La agenda entre la UE y la CAN se compone de un conjunto de elementos prioritarios, que dan cuenta de una relación amplia, que trasciende los aspectos comerciales y de cooperación:

Comercio y desarrollo

La primera fase de evaluación del futuro Acuerdo de Asociación será la valoración conjunta del proceso de integración andino, es decir, del grado de profundización del mismo. Por ello la importancia de la decisión adoptada en el marco de la

Cumbre Presidencial Andina de Quito, realizada en julio de 2004, que dispone que al autorizar negociaciones comerciales con terceros países o grupos de países, prevalecerá la normativa comunitaria en las relaciones entre los miembros de la CAN.

Profundización de la integración comercial

Estas negociaciones comerciales se ejecutan paralelamente a un programa para la profundización de la integración comercial, con miras a la conformación de un mercado único armonizado, que colocará a la CAN en ruta hacia el Acuerdo de Asociación con la UE. Se trata aquí de alcanzar un arancel externo común, de manera de completar la Unión Aduanera.

Diálogo Político y Cooperación

La UE y la CAN suscribieron en diciembre de 2002, en Roma, un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), que actualmente se encuentra sujeto a la ratificación de todos los países miembros de la UE. En este instrumento se plantea el desarrollo de un diálogo estructurado en diversos frentes y se amplía la cooperación a nuevos ámbitos de gran importancia para la subregión andina, como son los derechos humanos, la gobernabilidad democrática, la paz y la seguridad, la estabilidad política y social, y las migraciones. Este último, es un nuevo tema que se está trabajando con un alto interés por parte de la UE.

En los temas de democracia y derechos humanos han habido avances significativos al interior de la CAN, a partir del progresivo establecimiento de una agenda de integración multidimensional. Prueba de ello es la adopción, por parte de los jefes de Estado de la CAN, en julio del 2002, de la Carta Andina para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos, que atiende en forma prioritaria las áreas en las que la CAN presenta debilidades históricas.

La función de la Carta es complementar y fortalecer la aplicación del ordenamiento jurídico internacional en materia de derechos humanos en la subregión, en especial, el Sistema In-

teramericano que, junto con el europeo, que reposa en la Corte Europea de Derechos Humanos, con sede en Estrasburgo, cumplen un destacado papel al impulsar, a través de la fuerza vinculante de sus fallos, una nueva concepción de las relaciones internacionales centrada en el respeto a la persona humana.

La tarea por delante es dar a esta Carta un carácter más vinculante y lograr una mayor difusión de la misma. Un paso histórico en ese avance es la reciente adscripción al Sistema Andino de Integración del Consejo Andino de Defensores del Pueblo.

En el ámbito de la seguridad y fomento de la confianza, uno de los fenómenos que influyen sobre la observación de los derechos humanos en la subregión es el fenómeno de la violencia, donde los países andinos enfrentan amenazas comunes de origen o efectos transnacionales a las cuales deben responder en forma conjunta. Dentro de estos temas está el Plan Colombia, que aborda la violencia inserta en los países andinos y los efectos de la situación de Colombia más allá de sus fronteras, por ejemplo, en su relación con Ecuador y con Venezuela, respecto al problema de las migraciones y de los desplazados. En este sentido, es de interés europeo tener una participación en este proceso y cooperar para hacer un contra balance a la perspectiva de apoyo de los Estados Unidos, contribuyendo a la disminución de la violencia en la subregión mediante acciones de consolidación de la paz.

Por otra parte, los países andinos asumieron en 2002 el Compromiso de Lima, a través de la Carta Andina para la Paz y la Seguridad, Limitación y Control de Gastos destinados a la Defensa Externa. Este importante compromiso por la estabilidad de la región se consolidó en julio de 2004 en la Cumbre de Quito, donde se adoptaron los Lineamientos de la Política de Seguridad Externa Común Andina y la Declaración sobre Establecimiento y Desarrollo de una Zona Andina de Paz, instrumentos que constituyen una contribución de la Comunidad Andina a la paz y la seguridad regional e internacional.

Una diferencia con precedentes históricos en el derecho internacional de un espacio de este tipo, es que se caracteriza por ser un espacio en el que deberán desarrollarse las condiciones que permitan que los conflictos, cualquiera sea su naturaleza, se resuelvan de manera pacífica y concertada, al igual que sus causas. Esto plantea un singular desafío, pues asocia a los países andinos en la búsqueda de soluciones a los problemas subyacentes de la violencia en la subregión.

En cuanto a la agenda de cooperación, la Comunidad Andina y la Unión Europea mantienen un avanzado esquema, que data de los años 80, y que abarca una variedad de temas. Existen actualmente importantes proyectos que cuentan con el apoyo de la Comisión Europea: se ha concluido un proyecto sobre aduanas, y se encuentran en ejecución proyectos en materia de calidad productiva, competencia, seguridad hemisférica, por iniciarse: en materia de comercio, desastres naturales y estadísticas. Más adelante, se incluirán proyectos sobre participación de la sociedad civil y lucha contra las drogas y delitos conexos, que apuntan a trabajar, el primero, sobre una mayor visibilidad y participación de la sociedad en el proceso de integración y, el segundo, sobre una política común en la lucha contra el flagelo de las drogas y otros delitos.

Respecto al futuro de la cooperación, la próxima Comisión Mixta Andina Europea, que tendrá lugar en enero de 2005, prevé la revisión del Programa Indicativo Regional para el período 2004-2006, que está actualmente en ejecución. Asimismo, en el marco del ADPC, se abordarán las perspectivas de la cooperación futura, para el período 2007-2011, donde se contempla una fase de pre-programación y un perfil ambiental, que ya inició su fase preliminar en noviembre de 2004, en una reunión entre consultores de la UE y funcionarios de la Secretaría General de la Comunidad Andina para definir, desde una valoración conjunta, los objetivos de la nueva cooperación.

ANEXO

ESTADISTICO UE/CAN

PRINCIPALES INDICADORES DE LA COMUNIDAD ANDINA 34 AÑOS DE INTEGRACION Y DESARROLLO MAYO DE 2004

VARIABLE	UNIDADES	1970	2003	CRECIMIENTO
Población	Millones de habitantes	55	120	más 2 veces
Densidad Poblacional	Habitantes por Km ²	12	25	2 veces
Población Urbana	Millones de habitantes	32	90	casi 3 veces
-Participación urbana en el total	Porcentaje	58%	76%	17% a ciudades
Población Económicamente Activa	Millones de habitantes	17	49	casi 3 veces
PEA Femenina	Millones de mujeres	4	17	más de 4 veces
PEA Masculina	Millones de hombres	13	31	más de 2 veces
Producto Interno Bruto	Millones de dólares	28 571	243 780	casi 9 veces
PIB por habitante	Dólares	515	2 038	casi 4 veces
Inflación	dic respecto a dic año anterior	8%	9,6%	Subió 1,6 puntos
Exportaciones al mundo	Millones de dólares	5 380	54 297	más de 10 veces
Importaciones del mundo	Millones de dólares	4 100	37 634	más de 9 veces
Exportaciones intra-comunitarias	Millones de dólares	111	4 865	casi 44 veces
-Participación en exportaciones al mundo	Porcentaje	2%	9%	más de 4 veces
Exportaciones intra-comunitarias manufacturadas	Millones de dólares	54	4 033	más de 74 veces
-Participación en el Total intra-comunitario	Porcentaje	48%	85%	casi 2 veces

(Cont.)

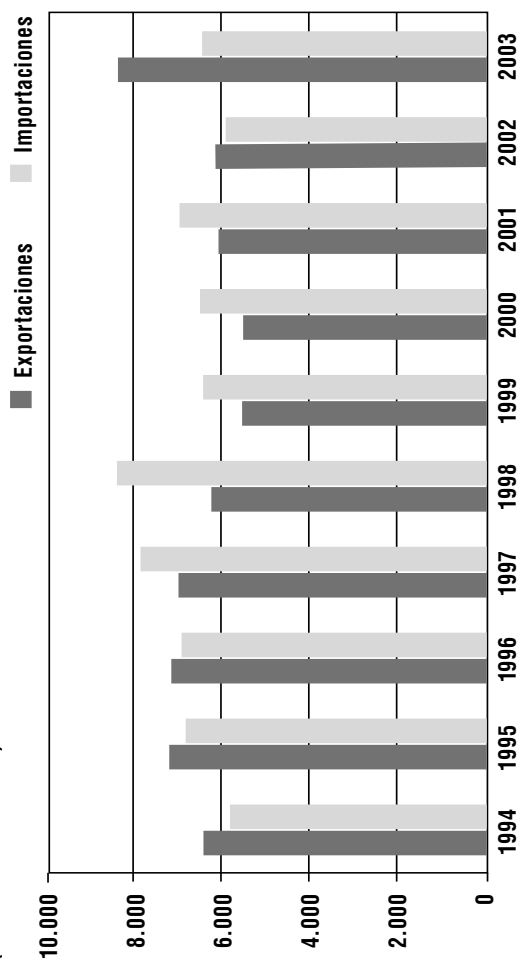
VARIABLE	UNIDADES	1970	2003	CRECIMIENTO
Reservas Internacionales Netas	Millones de dólares	1 532	41 176	casi 27 veces
Capacidad de reservas para importar	Meses de importación	4	13	más de 3 veces
Deuda Externa Total	Millones de dólares	8 071	111 962	casi 14 veces
Deuda Externa Pública	Millones de dólares	3 739	85 482	más de 23 veces
Deuda Externa Privada	Millones de dólares	4 332	24 480	más de 6 veces
Frecuencia vuelos intra-comunitarios	Número vuelos semanales	128	496a/	368 vuelos más
Turismo receptivo intra-comunitarios	Miles de turistas	133	815	Más de 6 veces
Inversión extranjera acumulada	Millones de dólares	3 400	100 492b/	Más de 29 veces
			[2000/2005]	
Tasa de mortalidad infantil	Infantes fallecidos por cada mil nacidos vivos	85	31	54 vivos más
			2001	
Tasa de analfabetismo	(% de población de 15 años y más)	26%	9.5%	mejoró 17 puntos
			[2000/2005]	
Esperanza de vida al nacer	Años	60	71	11 años más de vida

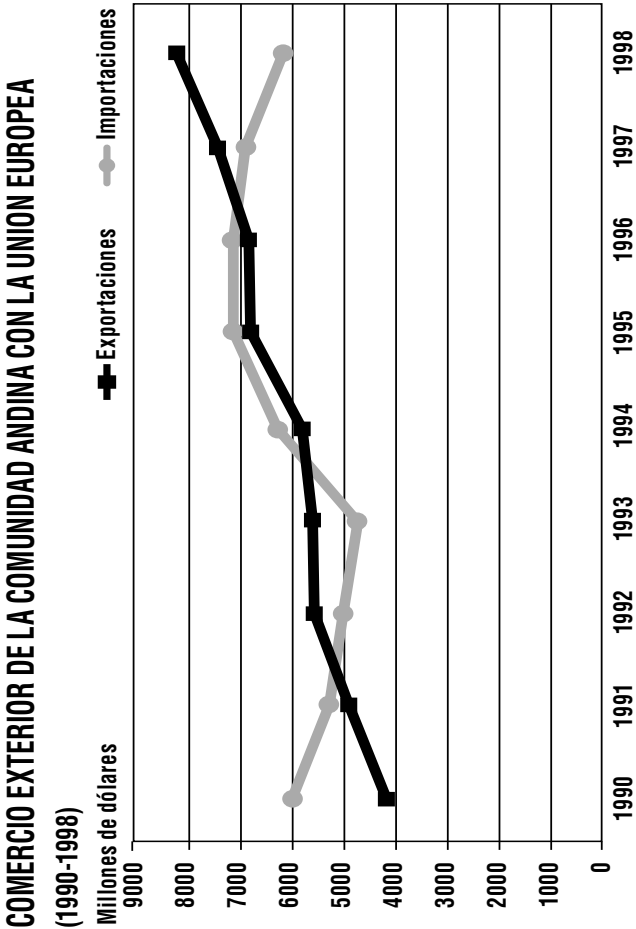
a/ Al 2002 b/ Estimado

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General, Sistema Subregional de información Estadística. Decisión 115.
ELABORACION: COMUNIDAD ANDINA - Secretaría General, Proyecto 5.2.5 - Estadística

COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNION EUROPEA

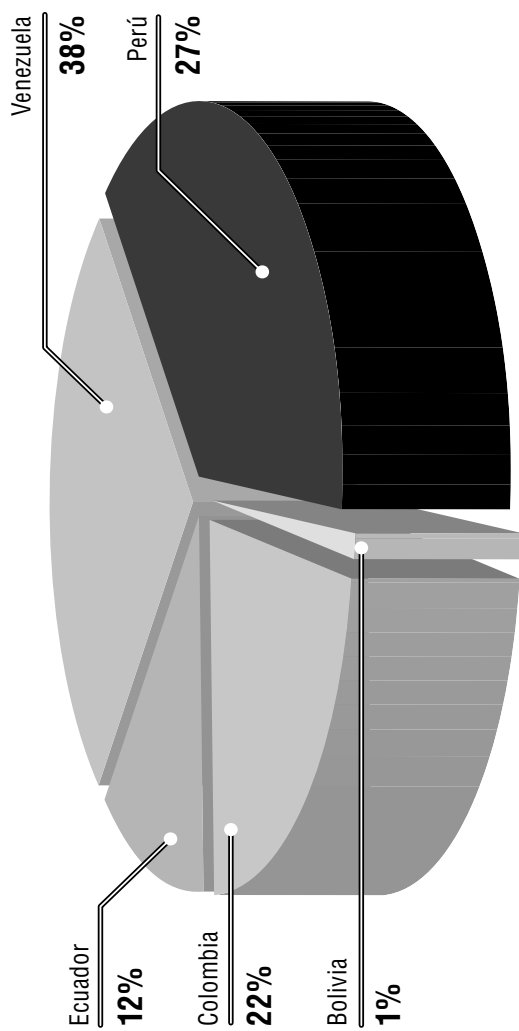
(Millones de dólares)





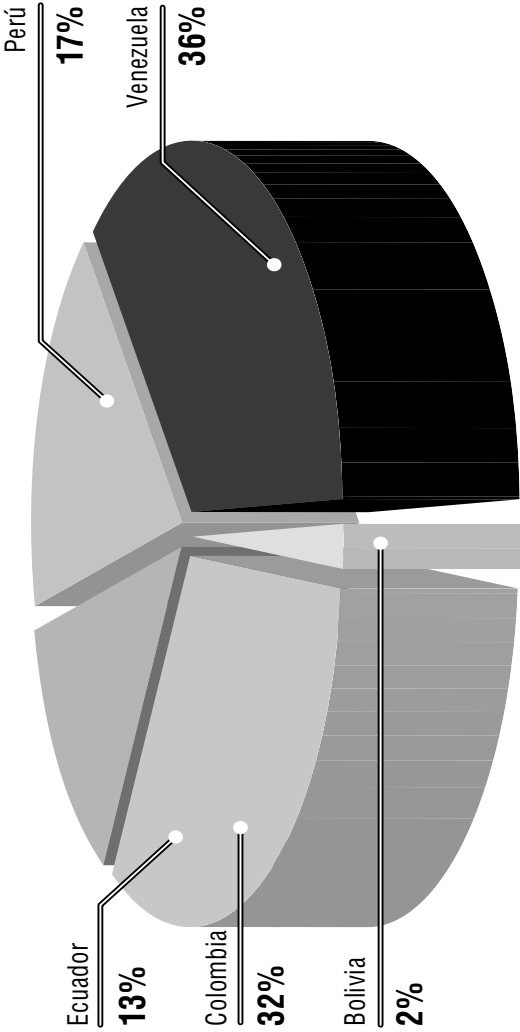
EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA HACIA LA UNIÓN EUROPEA

(2003)



IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA DESDE LA UNIÓN EUROPEA

(2003)



**DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES ANDINAS HACIA LA UNION EUROPEA NUMERO DE SUBPARTIDAS ANDINAS
(1990 - 1998)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia	81	89	142	158	178	181	274	294	238
Colombia	506	1227	1111	779	869	880	801	782	888
Ecuador	127	182	437	575	532	495	461	478	422
Perú	512	673	1128	988	958	995	1260	1369	1387
Venezuela	1008	970	1023	870	709	587	658	738	632
Comunidad Andina	1554	2166	2342	2077	2004	1964	2146	2229	2250

COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNION EUROPEA (15)
(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
EXPORTACIONES										
Bolivia	290	305	247	313	312	289	252	141	65	78
Colombia	2,534	2,517	2,408	2,614	2,462	1,907	1,737	1,717	1,620	1,865
Ecuador	667	842	943	1,017	860	787	594	606	761	999
Peru	1,394	1,662	1,558	1,625	1,239	1,519	1,435	1,844	1,952	2,248
Venezuela	1,518	1,857	1,996	1,423	1,365	1,086	1,586	1,745	1,731	3,146
Comunidad Andina	6,403	7,183	7,152	6,993	6,238	5,589	5,605	6,052	6,130	8,335
IMPORTACIONES										
Bolivia	173	274	254	282	338	233	224	161	137	129
Colombia	2,332	2,511	2,874	2,850	2,968	1,909	1,925	2,200	1,815	2,057
Ecuador	553	636	699	807	802	392	425	664	911	831
Peru	931	1,355	1,378	1,333	1,328	1,026	1,008	1,007	956	1,089
Venezuela	1,797	2,049	1,666	2,514	2,943	2,863	2,928	2,940	2,060	2,334
Comunidad Andina	5,786	6,825	6,872	7,786	8,380	6,421	6,510	6,971	5,879	6,440
BALANZA COMERCIAL										
Bolivia	117	31	-7	32	-27	56	29	-20	-72	-51
Colombia	202	6	-466	-236	-506	-2	-189	-483	-195	-192
Ecuador	113	206	244	211	58	396	169	-58	-150	168
Peru	464	306	181	292	-89	493	427	838	996	1,158
Venezuela	-279	-192	330	-1,091	-1,578	-1,776	-1,342	-1,195	-329	812
Comunidad Andina	617	357	281	-794	-2,142	-833	-905	-919	250	1,895

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT)

Elaboración: Comunidad Andina, Secretaría General, Proyecto 4.27.63

MERCADOS DE DESTINO/ORIGEN DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNION EUROPEA-15
(EN MILLONES DE DOLARES)

EXPORTACIONES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Estructura 2003%
UNIÓN EUROPEA-15	6,403	7,183	7,152	6,993	6,238	5,589	5,605	6,052	6,130	8,335	100
Alemania	1,680	1,655	1,578	1,634	1,302	1,060	1,049	999	858	861	10
Austria	8	8	6	7	7	6	7	9	6	6	0
Bélgica	669	646	771	740	640	631	517	494	506	513	6
Dinamarca	145	86	119	149	93	65	44	26	49	85	1
España	458	645	634	637	610	624	832	842	997	846	10
Finlandia	81	77	87	72	76	72	59	83	94	95	1
Francia	388	536	527	451	453	327	287	310	302	344	4
Grecia	12	15	38	41	31	26	19	25	27	24	0
Irlanda	40	40	56	75	48	68	42	34	23	19	0
Italia	638	776	732	840	795	658	673	718	846	970	12
Luxemburgo	-	-	1	1	0	0	0	1	0	1	-
Países Bajos	789	1,052	1,157	1,022	881	741	581	587	701	2,658	32
Portugal	101	113	118	148	97	124	123	233	197	110	1
Reino Unido	1,230	1,187	1,108	824	1,102	1,110	1,190	1,532	1,285	1,739	21
Suecia	166	347	221	351	105	76	181	161	241	65	1

MERCADOS DE DESTINO/ORIGEN DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNION EUROPEA-15
(EN MILLONES DE DOLARES)

IMPORTACIONES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Estructura 2003%
UNIÓN EUROPEA-15	5,786	6,826	6,872	7,786	8,380	6,421	6,510	6,971	5,879	6,440	100
Alemania	1,631	1,829	1,765	1,916	2,117	1,548	1,419	1,631	1,522	1,454	23
Austria	57	70	82	94	80	64	95	85	89	158	2
Bélgica	298	447	313	382	388	300	357	302	291	280	4
Dinamarca	100	106	113	96	143	74	89	101	93	96	2
España	582	990	1,113	1,075	1,164	990	877	1,028	854	1,072	17
Finlandia	74	118	136	99	158	96	165	186	216	222	4
Francia	572	712	659	1,000	1,043	856	905	887	652	867	14
Grecia	8	6	5	5	6	4	9	11	5	16	0
Irlanda	49	66	77	71	87	63	77	98	84	87	1
Italia	984	1,053	1,249	1,315	1,374	1,237	1,169	1,261	1,014	1,020	16
Luxemburgo	-	0	-	1	3	1	1	3	4	11	0
Países Bajos	360	370	345	412	415	309	410	350	286	286	4
Portugal	14	17	31	35	25	24	25	37	26	63	1
Reino Unido	727	643	650	793	827	538	662	689	534	601	9
Suecia	333	400	335	493	551	318	251	304	210	208	3

MERCADOS DE DESTINO/ORIGEN DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNION EUROPEA-15
(EN MILLONES DE DOLARES)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Estructura 2003%
BALANZA COMERCIAL											
UNIÓN EUROPEA-15	617	357	281	-794	-2,142	-833	-905	-919	250	1,895	
Alemania	49	-174	-187	-283	-816	-488	-369	-633	-665	-594	
Austria	-49	-62	-76	-87	-73	-57	-88	-77	-83	-152	
Belgica	370	199	457	358	252	331	160	192	215	233	
Dinamarca	46	-21	7	53	-50	-9	-45	-75	-45	-11	
España	-123	-345	-479	-438	-554	-366	-45	-186	143	-225	
Finlandia	7	-41	-50	-26	-82	-24	-106	-103	-123	-128	
Francia	-185	-176	-131	-549	-590	-528	-618	-577	-350	-523	
Grecia	5	9	33	36	25	22	10	14	22	8	
Irlanda	-9	-26	-21	4	-39	5	-35	-64	-61	-68	
Italia	-346	-277	-517	-475	-580	-579	-496	-542	-168	-50	
Luxemburgo Países Bajos	429	682	812	610	466	433	171	237	415	2,373	
Portugal	87	97	88	114	71	100	98	196	172	47	
Reino Unido	503	544	459	31	276	572	528	843	751	1,138	
Suecia	-168	-53	-114	-141	-446	-242	-71	-143	31	-143	

Fuente: Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEXT)

Elaboración: Comunidad Andina, Secretaría General, Proyecto 4.27.63

UE /
CENTROAMERICA

HACIA UN ACUERDO DE ASOCIACION ENTRE LA UE Y CENTROAMERICA

*Carlos Roberto Pérez**

Centroamérica es la región latinoamericana con el proceso de integración de más larga data en el continente. Actualmente está integrada por ocho países, cinco de los cuales participan de un sistema común de integración política, económica, ambiental y social: el Sistema de la Integración Centroamericana, SICA, integrado por Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica. A ellos se suman Panamá y Belice, que no participan de la parte económica, y República Dominicana, en calidad de Estado asociado.

El presente artículo dará cuenta del estado de la integración entre los cinco miembros principales del SICA, por cuanto son los que han emprendido el camino de profundización de la integración económica, aun cuando para efectos de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la UE debe considerarse igualmente a Panamá.

El SICA -creado en 1991- es el resultado de un cambio en la visión de integración que desarrolló Centroamérica. El proceso de integración centroamericana data de diciembre de 1960, con la suscripción del Tratado General de Integración Económica por cuatro países, al cual se suma posteriormente Costa Rica. Durante este período Centroamérica ha venido desarrollando un proceso de integración, que se replantea con una importante participación de la UE.

En los años 80 América Central fue una región en crisis, que

* Director de Asuntos Económicos, Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana, SICA

enfrentaba conflictos internos muy severos, fundamentalmente de carácter militar en El Salvador, Nicaragua y Guatemala, sumados a la crisis económica y financiera generada por factores tanto internos como externos, que la llevaron al punto en el que prácticamente dejó de ser una región integrada. Este proceso se rescató a finales de esa década a través de una agenda nueva. Anteriormente, la agenda centroamericana había sido eminentemente económica, y dentro de esto, comercial, pero en 1986 y 1987, en las cumbres de Esquipulas I y Esquipulas II, la integración se traslada para convertirse en un elemento fundamental del proceso de democratización y pacificación de la región. La pacificación era entonces el primer objetivo y luego, la democratización de la región. Y en este nuevo proceso la UE jugó un papel determinante en la búsqueda de solución a los conflictos centroamericanos y participó decididamente para que finalmente se alcanzaran los acuerdos de paz en El Salvador y Guatemala.

LA REGION CENTROAMERICANA

La región centroamericana tiene un territorio menor al medio millón de kilómetros cuadrados, una población cercana a los 36 millones de habitantes, pero con grandes diferencias: por una parte, El Salvador es el país más pequeño -con alrededor de 21.000 kilómetros cuadrados de territorio- y el más densamente poblado, con 320 habitantes por kilómetro cuadrado; y por otra, Nicaragua es el país más grande territorialmente, con solamente 42 habitantes por kilómetro cuadrado. (Cuadro 1 del Anexo Estadístico).

Centroamérica tiene un Producto Interno Bruto cercano a los 50.000 millones de dólares al año, pero igualmente se caracteriza por diferencias sustantivas entre sus países: el PIB más alto corresponde a Guatemala, con más de 20.000 millones de dólares, y en el otro extremo está Nicaragua, con menos de 3.000 millones de dólares de PIB al año.

Esta situación de heterogeneidad lleva a que en las negociaciones, y particularmente en el foro multilateral, Centroamérica tenga un trato diferenciado. Así por ejemplo, Costa Rica, El Salvador y Guatemala ya no son parte del anexo 7 del acuerdo de la OMC sobre subvenciones y medidas compensatorias, y esto significa que el grado de compromiso en el cumplimiento de algunos aspectos, tales como la eliminación de los programas de apoyo a las exportaciones, sean aplicables para Guatemala, El Salvador y Costa Rica y no lo sean para Honduras y Nicaragua, porque el umbral de 1.000 dólares de producto interno per cápita todavía no ha sido alcanzado ni por Nicaragua ni Honduras, lo que les exime de la obligatoriedad del cumplimiento de este tipo de compromisos.

En materia comercial, Centroamérica exportó aproximadamente para el año 2002 un total de 10.000 millones de dólares, pero importó casi 22.000 millones de dólares. Esto hace que la brecha comercial haya sido cercana a los 12.000 millones de dólares en el 2002, es decir, el déficit de la balanza de comercio en la región, para ese año, fue mayor que el total de las exportaciones (Cuadro 2). Entonces, el gran desafío se refiere precisamente a cómo financiar ese déficit por la vía de otros ingresos, que podrían ser los ingresos por servicios y el turismo, actividad, esta última, cada vez más importante para la economía de los países centroamericanos.

Por otra parte, hay un financiamiento sustantivo del déficit comercial a través de las remesas familiares, que cada vez son más cuantiosas para Guatemala y para El Salvador, y en alguna medida lo empiezan a ser ya para Honduras y Nicaragua. Costa Rica es el único país del área centroamericana que no recibe montos significativos de remesas familiares. Pero esta vía de financiamiento plantea una gran preocupación, pues implica estar sujetos a financiar el desequilibrio de la balanza comercial con la exportación de nacionales centroamericanos que viven en el exterior y no con actividad productiva. A esto se suma la expectativa de que Estados Unidos siga siendo benevolente en materia migratoria para que los países centroamericanos puedan seguir recibiendo las remesas que sus ciudadanos envían

a sus familias en la región, y esto se refiere no solamente a la posibilidad de un cambio de postura en la política migratoria de Estados Unidos, sino a qué tan sostenible es una situación económica que depende de manera tan significativa de estos flujos, pues sus características son altamente inestables: por una parte las familias se movilizan, pueden radicarse, trasladar al resto de sus familias y dejar de enviar remesas o bien, pueden hacerse de algún capital y regresar a la región.

Ese es un reto que lleva a tomar acciones en otras direcciones, en otra actividad real productiva en la región para evitar el riesgo de depender de estos flujos de remesas familiares, que un día pueden dejar de llegar o pueden llegar en menos cantidad, implicando un fuerte efecto en las economías centroamericanas.

RELACIONES CON LA UE

El principal socio comercial de Centroamérica es Estados Unidos, que concentra un 40% del intercambio, y considerado como grupo NAFTA -Estados Unidos, Canadá y México-, representa un 49% del comercio total. El segundo socio en importancia es la región misma, que representa un 30% del comercio centroamericano, es decir, un poco más de 3.000 millones de dólares al año. En este orden, la UE es el tercer socio, con un 12% del comercio. No obstante, cabe señalar que esta cifra ha venido mostrando una tendencia decreciente. Hasta el año 2000 Centroamérica era superavitaria en el intercambio con la UE y hoy, al igual que ocurre en el caso de la Comunidad Andina, las exportaciones se han estancado o han decrecido, en tanto que las importaciones han crecido. De esta manera, a partir del año 2001 el déficit ha empezado a aumentar sostenidamente (Cuadro 3).

Respecto a la estructura del comercio con la UE, Centroamérica exporta básicamente productos tradicionales, agrícolas. Así por ejemplo, para Nicaragua, Honduras, Guatemala

y El Salvador el principal producto de exportación es el café, pero en general, el valor total de las exportaciones es modesto. Costa Rica es el único país que su principal rubro de exportación son productos manufacturados, pero el resto de su comercio corresponde también a productos tradicionales agrícolas (Cuadros 4, 5, 6, 7 y 8). La mayor parte de este intercambio con la UE se ve beneficiado por un SGP, que facilita la entrada de estos productos al mercado europeo.

En el ámbito del diálogo político y de cooperación, Centroamérica suscribió un acuerdo con la UE en diciembre de 2003, en un proceso paralelo al de la Comunidad Andina con la UE. Este acuerdo determina la relación política y de cooperación entre ambas partes en un conjunto de principios básicos, como la observancia, el desarrollo y la consolidación de la democracia, el respeto de los derechos humanos, el establecimiento de un Estado de derecho, el desarrollo sostenible, la buena gobernanza y la lucha contra la corrupción.

Este acuerdo pretende fortalecer las relaciones birregionales mediante el diálogo político y la intensificación de la cooperación en los ámbitos del comercio, las inversiones y en materia de relaciones económicas; crear las condiciones para negociar un Acuerdo de Asociación que incluya un tratado de libre comercio -sobre la base de los resultados del programa de trabajo de Doha- y apoyar la profundización del proceso de integración centroamericano. Por otra parte, está orientado a la búsqueda de la estabilidad política y social y a la reducción de la pobreza en la región.

Este diálogo político descansa fundamentalmente en las declaraciones de tres reuniones del Diálogo de San José: la de septiembre de 1984, que fue un elemento fundamental en el proceso de pacificación de la región y posteriormente del paso a sistemas democráticos; la de marzo de 1996 en Florencia; y la de mayo de 2002 en Madrid, donde además Centroamérica presentó la denominada “Agenda de Madrid”, que detalla una serie de proyectos a ser desarrollados en la región en materia de infraestructura, de facilitación de comercio y de observancia de derechos humanos. Algunas de estas iniciativas en el ámbito de la creación de infraestructura, de comercio, desarrollo fronterizo y derechos huma-

nos forman parte ahora del Plan Puebla Panamá, que vincula a los países centroamericanos y México.

El diálogo político prevé abarcar todos los aspectos de interés mutuo y además, cualquiera otros asuntos internacionales. Asimismo, debe preparar el camino a nuevas iniciativas destinadas a lograr objetivos comunes en ámbitos como la integración regional, la reducción de la pobreza, la cohesión social, el desarrollo sostenible, la seguridad y estabilidad regionales, la prevención y la resolución de conflictos, los derechos humanos, la democracia, la buena gobernanza, la migración y lucha contra la corrupción, el terrorismo, las drogas y las armas ligeras y de pequeño calibre. Por otra parte, el diálogo político permitirá propiciar un amplio intercambio de información y servirá de foro para iniciativas conjuntas a nivel internacional.

No obstante, el peso más sustantivo de este Acuerdo de diálogo político con la UE está en el campo de la cooperación, donde se desarrolla una multiplicidad de aspectos, en ámbitos políticos, sociales, productivos, técnicos, judiciales, étnicos, medioambientales, de mantenimiento de la paz y de integración regional, entre otros (Cuadro 9).

El marco institucional creado para el desarrollo de este diálogo considera básicamente cuatro instancias: la participación de los mandatarios a través de la cumbre de presidentes; la reunión ministerial, de los ministros de relaciones exteriores; la comisión mixta, que convoca a los viceministros; y un grupo ad hoc de trabajo, para empezar a preparar las condiciones para la negociación del Acuerdo de Asociación con Europa.

HACIA UN ACUERDO DE ASOCIACION CON LA UE

El diálogo político y la cooperación, institucionalizadas en el acuerdo de 2003, constituyen los dos primeros pilares de un Acuerdo de Asociación, que es el tipo de vinculación pro-

puesto por la UE en la definición de su relación con América Latina. Los Acuerdos de Asociación que el bloque europeo ha suscrito o se encuentra negociando con los países y subregiones latinoamericanas comprenden, además de estos dos pilares distintivos, el ámbito del libre comercio.

En este sentido, la negociación de un acuerdo de libre comercio, como tercer elemento para concluir la Asociación entre la UE y Centroamérica, comenzará a principios del año 2005. Desde la parte centroamericana, esta negociación prevé un mecanismo de vocería única, con un proceso interno de búsqueda de consensos. Además, un grupo ad hoc de trabajo, de nivel técnico y con representación de todos los países centroamericanos, estará a cargo de la preparación de propuestas. Igualmente, está previsto un mecanismo interno de concertación, a través de los ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía o Comercio Exterior, para tener la posibilidad de presentar posiciones comunes.

En la negociación con la UE, Centroamérica ha fijado una primera preocupación en la propuesta que llevará el grupo ad hoc a las conversaciones iniciales en Bruselas, respecto a los criterios a evaluar en la primera fase de las negociaciones, denominada “fase de valoración”. Desde la perspectiva centroamericana, no debería enfocarse esta etapa como una evaluación de la UE respecto al proceso de integración de Centroamérica como condición para el inicio de las negociaciones comerciales. Por el contrario, debería tratarse de una valoración conjunta, y no solo del proceso centroamericano, sino también de aquellos temas importantes del proceso de integración europeo, que permita retroalimentar a la región centroamericana con algunos de los aspectos que sean aceptables y adaptables a nuestra región. Esto implica, al mismo tiempo, un primer desafío para la región sobre la forma de presentar el proceso de integración centroamericano.

Centroamérica está trabajando por construir una unión aduanera, con una visión bastante próxima al modelo europeo, es decir, la definición que se maneja para una unión aduanera centroamericana es la sustitución de los cinco territorios

aduaneros por uno solo, que además sea un territorio aduanero con libre movilidad de bienes, independientemente del origen, y de aquellos servicios que están directamente asociados al comercio de bienes. La unión aduanera centroamericana está construida en base a dos elementos: un primer elemento es reflejar lo que el artículo 24 del GATT establece como definición de unión aduanera, y un segundo elemento son las características de esa unión aduanera, desarrolladas en los artículos 15, 16 y 17 del Protocolo de Guatemala, modificatorio del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, que tiene dichos artículos dedicados específicamente a la unión aduanera.

Así, la construcción de la unión aduanera implica una propuesta de trabajo muy intensa, que llega incluso a la eliminación de los controles fronterizos entre los cinco países. En noviembre de 2004 se eliminaron casi totalmente los controles fronterizos entre Guatemala y El Salvador y se tiene previsto que luego ocurra lo mismo entre Honduras y Nicaragua. Estos cuatro países avanzan en planos similares en el proceso de integración.

En el caso de Costa Rica, si bien está participando directamente en el proceso, ha desfasado la velocidad con la cual va a incorporarse a lo que se está acordando entre los otros cuatro países. Y esto está claramente permitido a través del artículo 6 del Protocolo de Guatemala, que establece que si dos o más países quieren avanzar más rápidamente, pueden hacerlo en tanto cuenten con el consenso de los cinco países y que lo hagan mediante la presentación de sus programas de trabajo. En ese sentido, la visión centroamericana no se refiere a que Costa Rica vaya más lento, sino que los otros cuatro países están yendo más aceleradamente. En todo caso, la expectativa es que a finales de 2004 o inicios de 2005 a lo menos cuatro países constituyan verdaderamente un territorio aduanero único y con acciones importantes en otros temas de integración.

LA INTEGRACION CENTROAMERICANA

El conjunto de acciones en materia de integración económica es bastante amplio y complejo, pero es posible agruparlas en las siguientes grandes áreas:

- 1) **Libre comercio.** El objetivo aquí es perfeccionar esa zona de libre comercio inicialmente de los bienes originarios, a la cual se va a sumar la de los bienes no originarios. En bienes originarios existen en Centroamérica únicamente dos excepciones a la fecha: el azúcar y el café.
- 2) **Materias aduaneras.** Se han verificado avances sustantivos en administración aduanera, puesto que Centroamérica cuenta con el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su reglamento. Este código es aplicado en los cinco países y el reglamento en cuatro, siendo la excepción Costa Rica. Esto implica que todos los métodos y procedimientos aduaneros son comunes en el conjunto de los países a través del CAUCA.
- 3) **Area de registros.** Se denomina así a una serie de temas tratados en grupos de trabajo, donde se incluye el reconocimiento mutuo de los registros sanitarios para productos como alimentos, medicamentos, insumos agropecuarios, así como la armonización de toda la normativa en materia sanitaria y fitosanitaria. Considera también la armonización del conjunto de normas técnicas, que se abordan en un grupo de normalización, y que a futuro verá además los temas de certificación y acreditación. Se efectúa igualmente un trabajo en el reconocimiento del registro de los importadores y distribuidores de los hidrocarburos.

Existe también un grupo de trabajo en el área tributaria, donde hay un proceso avanzado de diseño de un mecanismo de recaudación en la unión aduanera a través de un sistema de aduanas periféricas, toda vez que se eliminarían las aduanas intrarregionales y se fortalecería la periferia

de la región para que en ese territorio único sea posible la recaudación de los ingresos generados por el comercio exterior en forma común. Esto no significa crear un manejo común de los recursos o un mecanismo de fondo común en la recaudación. El diseño del sistema de recaudación implica poder aplicar los criterios de recaudación de cada país, independientemente del país por el cual esté llegando la importación, y que el cobro de los impuestos vaya directamente acreditado a una cuenta bancaria a favor de la administración tributaria del país de destino. Asimismo, se está trabajando en la armonización de los impuestos que tienen incidencia sobre el comercio y que son los impuestos específicos o selectivos al consumo y el IVA.

- 4) **Política comercial externa común.** Este es un aspecto altamente complejo para los países centroamericanos, porque se hace necesario avanzar en un comportamiento de los países de Centroamérica como un bloque económico, como región integrada en las negociaciones con terceros países y en el marco multilateral. Sobre esto último, la adhesión de los países centroamericanos a la OMC se hizo de forma bilateral o unilateral, con lo cual las consolidaciones generales van desde el 35% para el caso de Honduras hasta el 60% para Nicaragua, y si bien el periodo de aplicación de estas diferencias se reduce, no llegan a igualarse. Considerando la importancia que para la región tienen los productos agrícolas, está el problema de que los países arancelizaron listados de productos diferentes, niveles arancelarios diferentes y contingentes diferentes, y esto constituye un esquema de diferencias importantes en nuestra participación en la OMC.

Por otra parte, está el tema de las negociaciones de los acuerdos bilaterales de libre comercio. Allí, el primer país en negociar de manera unilateral ha sido Costa Rica, que tiene un tratado de libre comercio con México, con Canadá y posteriormente con Trinidad y Tobago, que luego lo hizo extensivo a los 14 países miembros del CARICOM. En el resto de los países centroamericanos, únicamente Nicaragua negoció de for-

ma unilateral con México, y luego los otros, Honduras, Guatemala y El Salvador negociaron igualmente un acuerdo con este país, de forma que los cinco países tienen acuerdos con México, por lo cual se está haciendo un esfuerzo de homologación de las normas de origen. Asimismo, en forma conjunta, los países centroamericanos negociaron un acuerdo con República Dominicana, que ahora se absorbe dentro del CAFTA (Central America Free Trade Agreement), en lo que se ha llamado USA-DR-CAFTA (Estados Unidos - Centroamérica - República Dominicana). Igualmente se inició la negociación de un TLC con Canadá, que quedó suspendido al momento de iniciarse la negociación con el CAFTA. Por otra parte, se negoció de forma conjunta con Chile y también con Panamá. En ambos casos, el acuerdo está vigente para El Salvador, y Costa Rica ha puesto en vigencia el acuerdo con Chile, pues el resto de los países no han concluido el proceso de ratificación y puesta en vigencia del acuerdo. Y con Estados Unidos, principal socio comercial de Centroamérica, se concluyó finalmente un TLC, negociado de manera conjunta, y que está pendiente de entrar en vigencia.

El problema que la región tiene en las negociaciones que se han realizado de manera conjunta es que son unitarias en materia normativa, en cuanto a los textos, pero son bilaterales en la parte de los anexos. En términos reales, se trata de TLC bilaterales, porque los anexos son lo sustantivo de la negociación, toda vez que se refieren a los listados de productos, a los programas de desgravación y a las normas de origen.

Actualmente Centroamérica tiene un 93% del arancel externo común, y la meta definida para finales del 2004 es del 97%. No obstante, se trata de un arancel general y no es el arancel real a aplicar cuando tengamos en vigencia todos los TLC. Si se considera que la distribución del comercio centroamericano es un 50% con el NAFTA, un 30% con Centroamérica y un 12% con la UE, resulta que el 92% del comercio regional estará regulado a través de un TLC o del proceso de integración mismo. Eso quiere decir que el arancel general, aunque alcanzara el 100%, solamente se estaría aplicando al 8% del comer-

cio restante. Entonces, Centroamérica tendrá un arancel externo común del 97%, pero cuando todos los tratados entren en vigencia la región tendrá un arancel perforado, no uniforme.

Luego de la primera reunión de negociación con la UE se espera alcanzar una definición de los criterios a evaluar, una definición de los plazos en los cuales se va a desarrollar toda esta fase en la que se pide demostrar que Centroamérica es una región integrada para poder alcanzar un Acuerdo de Asociación con la UE, que incluye un TLC.

No obstante, es necesario recalcar que para Centroamérica es muy relevante el ámbito de cooperación de tal Acuerdo, pues la UE tiene en desarrollo en Centroamérica importantes programas de cooperación relacionados con el comercio y la integración. A nivel de la Secretaría General del SICA, está el programa PAIRCA (Programa de Apoyo a la Integración Regional Centroamericana), que se inició en septiembre de 2004 y que deberá ejecutarse en un periodo de cuatro años, con un presupuesto aproximado a los 20 millones de euros. Es un programa de apoyo al fortalecimiento institucional, de acuerdo a la necesidad de una reforma institucional del SICA expresada por los propios presidentes centroamericanos, y que pasa por una revisión importante de la forma de organización y de las funciones que desarrolla el Parlamento Centroamericano y de la Corte Centroamericana de Justicia, que no ha podido desarrollarse y cumplir con el papel sustantivo para el que fue creada, entendiendo que debiera cumplir una función determinante en el proceso de integración. Así, los Ministerios de Relaciones Exteriores de los países centroamericanos han creado una comisión ad hoc que presentará un paquete de propuestas respecto a la reestructuración institucional. En términos de organización, la Secretaría General del SICA atiende la reunión de presidentes y del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, en general, los cuatro subsistemas del Sistema de la Integración Centroamericana con sus respectivas secretarías.

Uno de estos subsistemas es el económico, que tiene como Secretaría a la SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana), que fue creada en el Tratado general en 1960 y mo-

dificado su estatus en el Protocolo de Guatemala, y que tiene en ejecución un programa específico de apoyo de la UE a la unión aduanera. Este programa tiene un periodo de implementación de tres años, con una dotación de recursos cercana a los ocho millones de euros. Fundamentalmente este proyecto está orientado a tres grandes componentes: primero, al desarrollo de un sistema de intercomunicación en línea entre las administraciones aduaneras de los cinco países, entre las administraciones tributarias y entre las instituciones responsables del control de las medidas sanitarias y fitosanitarias. En segundo término, a la creación de una escuela tributaria y aduanera, con sede en Honduras y cuyo fin es capacitar a los funcionarios que van a dejar de ser funcionarios aduaneros o tributarios nacionales para pasar a ser funcionarios de la unión aduanera, es decir, un equipo de gente que pueda atender las aduanas periféricas con criterios regionales y no nacionales. Además, esta escuela dará capacitación a un grupo especial que se creará, denominado Grupo de control de los ilícitos tributarios y aduaneros en la unión aduanera. Estos fiscalizadores van a tener como función evitar que con el desaparecimiento de los controles fronterizos se dé el riesgo de un incremento de los ilícitos aduaneros y tributarios en la región. El tercer componente que tiene este programa de apoyo está relacionado con la asistencia técnica de la UE a todo el proceso de unión aduanera centroamericana, a través de especialistas europeos en las diferentes áreas, que darán capacitación y orientación específica.

Para el año 2005 está previsto también un tercer proyecto apoyado por la UE, denominado Políticas económicas comunes, que está dotado con recursos cercanos a los 10 millones de euros para un periodo de tres años y medio. Estos proyectos muestran el fuerte énfasis de la cooperación de la UE hacia el tema de la integración de Centroamérica, con programas que tienen como propósito fortalecer no solamente el desarrollo institucional de la región, de los entes regionales, sino también dar certeza al avance en el proceso de integración, condición necesaria para alcanzar la etapa de Asociación entre ambas regiones.

Por otra parte, la integración centroamericana muestra avances significativos en otras áreas. Así por ejemplo, ya está

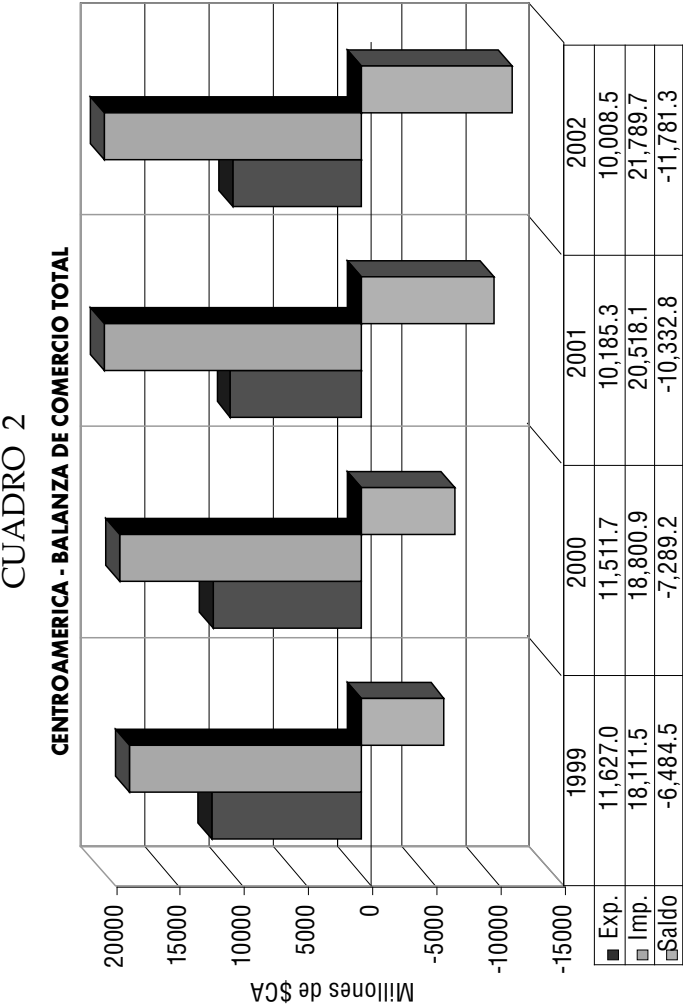
vigente el establecimiento de un acuerdo de visa única, por el cual un visitante a la región centroamericana, si obtiene la visa de uno de los países centroamericanos, va a poder circular libremente en el conjunto, al menos de cuatro países, pues Costa Rica todavía se reserva algunas áreas a nivel nacional. Y esto es un complemento necesario, porque no solamente se trata de pensar que los bienes deban circular, sino también aquellas personas que llegan a hacer negocios, o incluso en la perspectiva de estimular el turismo.

En el ámbito extra-regional, es importante dar cuenta también del reciente interés de Centroamérica y MERCOSUR de empezar a dialogar acerca de la posibilidad de un TLC entre ambas regiones. Anteriormente se había planteado igualmente una negociación entre Centroamérica y la Comunidad Andina. De esta forma, hay en una ruta trazada entre Centroamérica y las demás regiones sudamericanas para intensificar sus relaciones y avanzar en un proceso de dimensiones latinoamericanas.

ANEXO
ESTADISTICO UE/
CENTROAMERICA

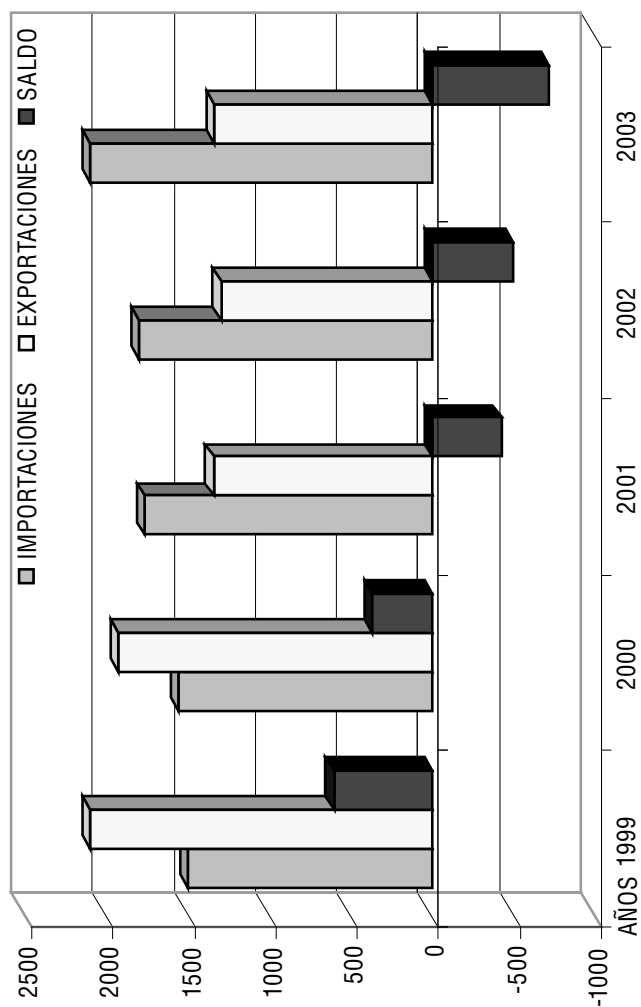
CUADRO 1
CENTROAMERICA - SUPERFICIE Y POBLACION ESTIMADA 2003

PAÍS	SUPERFICIE	POBLACIÓN	HAB. POR KMS2
Guatemala	108,889 Kms2	12,309,375 hab.	113
Honduras	112,492 Kms2	7,001,065 hab.	62
El Salvador	20,749.44 Kms2	6,638,167 hab.	320
Nicaragua	130,700 Kms2	5,488,677 hab.	42
Costa Rica	51,000 Kms2	4,167,430 hab.	82



FUENTE: SIECA, Dirección General de Tecnologías de Información.

CUADRO 3
CENTROAMERICA - BALANZA DE COMERCIO CON LA UNION EUROPEA
En millones de US\$



CUADRO 4
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON LA UE POR PAIS CENTROAMERICANO - NICARAGUA

2002 - OCTUBRE A DICIEMBRE			
CAFE ORO	3,984		32.14%
COLAS	3,061		24.69%
CULTIVADOS	2,427		19.58%
OTROS	710		5.72%
DE SEMICURTICION MINERAL AL CROM	270		2.17%
CIGARROS (PUROS) (INCLUSO DESPUNTADOS)	252		2.03%
CAFE INSTANTANEO	234		1.88%
LAS DEMAS	231		1.86%
MUSGOS Y LIQUENES	228		1.84%
VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.)	154		1.24%
Total 10 principales productos - Octubre a Diciembre	11,551		93.18%
Resto de productos	3,085		24.89%
TOTAL EXPORTACION 2002	66,138		100.00

CUADRO 5
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON LA UE POR PAIS CENTROAMERICANO - HONDURAS

DESCRIPCIÓN	Miles \$CA.	%
2002		
CAFE ORO	124,581	77.87%
FRESCAS	10,305	6.44%
MINERALES DE CINCO Y SUS CONCENTRADOS:	4,854	3.03%
PINAS TROPICALES (ANANAS)	3,665	2.29%
DE CONIFERAS	1,640	1.03%
TORONJAS O POMELOS	1,609	1.01%
OTROS	1,446	0.90%
ACEITE EN BRUTO	1,155	0.72%
DE CONIFERAS	776	0.49%
LOS DEMAS	767	0.48%
Total 10 principales productos	150,799	94.26%
Resto de productos	9,179	5.74%
TOTAL EXPORTACION 2002	159,978	100.00%

CUADRO 6
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON LA UE POR PAIS CENTROAMERICANO - GUATEMALA

PRODUCTO	Miles \$CA.	%
2002		
CAFE ORO	78,584	66.29%
MUSGOS Y LIQUENES	5,092	4.30%
CARDAMOMOS	4,513	3.81%
OTROS	4,446	3.75%
BURLEY	3,747	3.16%
SIN C SCARA	3,745	3.16%
ARVEJAS (GUISANTES, CHICHAROS) (PISUM SATIVUM)	2,806	2.37%
ESQUEJES SIN ENRAIZAR E INJERTOS	1,775	1.50%
RON	1,373	1.16%
OTROS	1,296	1.09%
Total 10 principales productos	107,376	90.58%
Resto de productos	11,169	9.42%
TOTAL EXPORTACION 2002	118,545	100.00%

CUADRO 7
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON LA UE POR PAIS CENTROAMERICANO - EL SALVADOR

PRODUCTO	Miles \$CA.	%
2002		
CAFE ORO	59,822	76.45%
DE POTENCIA SUPERIOR A 5,000 KW	3,300	4.22%
OTROS	2,065	2.64%
MIEL NATURAL	1,974	2.52%
ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES)	1,630	2.08%
ROPA DE TOCADOR O COCINA, DE TEJIDO CON BUCLES DEL TIPO PARA TOALLA	901	1.15%
OTROS	866	1.11%
DE CANA	730	0.93%
DE POTENCIA SUPERIOR A 16 KVA, PERO INFERIOR O IGUAL A 500 KVA	578	0.74%
LAS DEMAS	533	0.68%
Total 10 principales productos	72,398	92.52%
Resto de productos	5,849	7.48%
TOTAL EXPORTACION 2002	78,248	100.00%

CUADRO 8
ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON LA UE POR PAIS CENTROAMERICANO - COSTA RICA

PRODUCTO 2002	Miles \$CA.	%
PARTES Y ACCESORIOS DE MAQUINAS DE LA PARTIDA N° 84.71	241,197	27.61%
FRESCAS	233,799	26.77%
CAFÉ ORO	63,606	7.28%
PINAS TROPICALES (ANANAS)	61,534	7.05%
OTROS	44,950	5.15%
OTROS	20,584	2.36%
LOS DEMAS	17,042	1.95%
PALMITOS	15,474	1.77%
OTROS	14,785	1.69%
OTROS	14,565	1.67%
Total 10 principales productos	727,536	83.30%
Resto de productos	145,897	16.70%
TOTAL EXPORTACION 2002	873,434	100.00%

CUADRO 9

ÁMBITOS DEL ACUERDO DE DIALOGO POLITICO Y COOPERACION ENTRE LA UE Y LOS PAISES CENTROAMERICANOS

• Marco Institucional • Cumbre de Presidentes
• Reunión Ministerial • Comisión Mixta • Grupo ad-hoc
COOPERACIÓN
• Objetivos (Artículo 6) • Metodología (Artículo 7)
• Cooperación en el campo de los derechos humanos, democracia y buen gobierno (Artículo 8) • Cooperación en el campo de la prevención de conflictos (Artículo 9)
• Cooperación en el campo de la modernización del Estado y de la administración pública (Artículo 10) • Cooperación en el campo de la Integración regional (Artículo 11)
• Cooperación regional (Artículo 12) • Cooperación comercial (Artículo 13)
• Cooperación en el campo de los servicios (Artículo 14) • Cooperación en propiedad intelectual (Artículo 15) • Cooperación en contratación pública (Artículo 16)

(Cont.)

- Cooperación en el campo de política de competencia (Artículo 17)
- Cooperación en aduana (Artículo 18)
- Cooperación en reglamentaciones técnicas y aseguramiento de la calidad (Artículo 19)
- Cooperación industrial (Artículo 20)
- Cooperación en el campo del desarrollo de la pequeña, mediana y microempresa (Artículo 21)
- Cooperación en la agricultura, silvicultura y desarrollo rural (Artículo 22)
- Cooperación pesquera (Artículo 23)
- Cooperación en minería (Artículo 24)
- Cooperación en energía (Artículo 25)
- Cooperación en transporte (Artículo 26)
- Cooperación en información de la sociedad, información tecnológica y telecomunicaciones (Artículo 27)
- Cooperación audiovisual (Artículo 28)
- Cooperación en turismo (Artículo 29)
- Cooperación entre instituciones financieras y organismos de supervisión financiera (Artículo 30)
- Cooperación en el campo de promoción de la investigación (Artículo 31)
- Diálogo macroeconómico (Artículo 32)
- Producción y difusión de la cooperación estadística (Artículo 33)
- Cooperación en protección al consumidor (Artículo 34)
- Cooperación en protección de datos (Artículo 35)
- Cooperación científica y tecnológica (Artículo 36)

- Cooperación en educación y capacitación (Artículo 37)
- Cooperación medioambiental y en biodiversidad (Artículo 38)
- Cooperación en el campo de los desastres naturales (Artículo 39)
- Cooperación cultural (Artículo 40)
- Cooperación en el campo de la salud (Artículo 41)
- Cooperación social (Artículo 42)
- Participación de la sociedad civil en la cooperación (Artículo 43)
- Cooperación en el campo de género (Artículo 44)
- Cooperación a la población indígena y los grupos étnicos (Artículo 45)
- Cooperación a la población desarraigada y a los combatientes desmovilizados (Artículo 46)
- Cooperación al combate de drogas y lo relacionado al crimen organizado (Artículo 47)
- Cooperación a la población desarraigada y a los combatientes desmovilizados (Artículo 46)
- Cooperación al combate de drogas y lo relacionado al crimen organizado (Artículo 47)
- Cooperación en el combate del lavado de dinero y lo relativo al crimen (Artículo 48)
- Diálogo y cooperación en migración (Artículo 49)
- Cooperación en el campo de la migración ilegal (Artículo 50)
- Cooperación en el campo de contrarrestar el terrorismo (Artículo 51)
- Recursos (Artículo 52)