



# Integración solidaria para la competitividad global

Hacia el fortalecimiento  
de la asociación UE-ALC



Departamento  
de Integración  
y Programas  
Regionales

# **Integración solidaria para la competitividad global**

Hacia el fortalecimiento  
de la asociación UE-ALC

**NÚMERO ESPECIAL**  
**NOTA PERIÓDICA SOBRE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EN LAS AMÉRICAS**

**Departamento de Integración y Programas Regionales**

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales (INT)
Antoni Estevadeordal	Asesor Principal, Departamento de Integración y Programas Regionales (INT)
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (INT/ITD)
Ricardo R. Carciofi	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)

**Oficina del BID en Europa**

Ricardo Santiago	Representante
------------------	---------------

En la página Web del BID se encuentra disponible la versión en pdf de este documento:  
**[www.iadb.org](http://www.iadb.org)**

Banco Interamericano de Desarrollo  
1300 New York Ave, NW  
Washington DC, 20577  
Estados Unidos de América

Este documento fue preparado por el Departamento de Integración y Programas Regionales (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo, bajo la supervisión de Nohra Rey de Marulanda. El equipo responsable de la redacción estuvo conformado por Antoni Estevadeordal, Paolo Giordano, Matthew Shearer, Mariana Sobral de Elía, Kati Suominen, Chris Vignoles, Ziga Vodusek y Andrew Crawley (consultor).

El informe, preparado en colaboración con el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la Oficina del BID en Europa, contó con las contribuciones de Ricardo Carciofi (INTAL) y de Yann Brenner y Carolyn Robert (Oficina del BID en Europa). Asimismo, se benefició de conversaciones mantenidas con diferentes expertos, en particular, Renato Amorim, Lourdes Casanova, Simon Evenett, Félix Peña, Pablo Sanguinetti y Alberto Trejos.

Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Banco ni la de sus países miembros.

La Oficina de Relaciones Externas del BID fue responsable de la producción editorial de la publicación.

La preparación de este informe concluyó en marzo de 2006.

# Índice

■	<b>Prólogo</b>	v
■	<b>Introducción</b>	1
■	<b>Evolución reciente de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe</b>	2
	Comercio de bienes	3
	Comercio de servicios	8
	Inversión extranjera directa	9
	Asistencia oficial para el desarrollo	12
	Migración internacional	15
■	<b>Instrumentos de política al servicio de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe</b>	17
	Cooperación económica hacia la reciprocidad comercial	18
	Unión Europea-México	19
	Unión Europea-Chile	20
	Unión Europea-Mercosur	21
	Negociaciones comerciales con la Comunidad Andina y América Central	23
	Unión Europea-Cariforum	24
	Redes birregionales del sector privado	24
	Cooperación técnica y financiera relacionada con el comercio	25
■	<b>La asociación Unión Europea-América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades comunes</b>	29
	Frente al desafío de la competitividad: el auge de Asia	30
	Frente al desafío de la cohesión: el tratamiento de las asimetrías	36
	Cómo unir la competitividad global y la cohesión social	42
■	<b>El fortalecimiento de la asociación estratégica: oportunidades ante desafíos comunes</b>	43
	Una base sólida para la alianza	43
	Desafíos comunes ante la globalización	44
	Cooperación birregional para la competitividad global y la cohesión social	45
■	<b>Anexo estadístico</b>	49
■	<b>Referencias</b>	63



## Prólogo

La IV Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea (UE) y de América Latina y el Caribe (ALC), que habrá de celebrarse en Viena, constituye una nueva oportunidad para que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) contribuya al diálogo sobre las relaciones birregionales. En ocasión de las dos cumbres anteriores realizadas en las ciudades de Madrid y Guadalajara, el Banco presentó documentos con análisis exhaustivos de los vínculos económicos entre ambas regiones y de los instrumentos de política concebidos para consolidar dicha relación.

El presente informe adopta, en líneas generales, un enfoque similar, aunque en esta ocasión el interés se ha centrado en los desafíos específicos que enfrentan la UE y América Latina y el Caribe, así como en las oportunidades que surgen de tales desafíos. Específicamente, el informe analiza los desafíos que se presentan ante la aparición de nuevos actores en el escenario del comercio internacional, así como la necesidad de preservar el consenso con miras a una integración más profunda, mediante la reducción de las asimetrías y la promoción de la cohesión social.

Durante la Cumbre de Madrid realizada en 2002, el BID y la Comisión Europea firmaron un Memorando de Entendimiento para fortalecer su colaboración en el ámbito de la cooperación para el desarrollo de América Latina y el Caribe. Este Memorando ha dado lugar a numerosas iniciativas conjuntas entre el Banco y la Comisión Europea en los últimos años, y las dos instituciones han coordinado diversas actividades en el área de la integración regional.

El Departamento de Integración y Programas Regionales, responsable de los asuntos regionales y subregionales en materia de integración y comercio, en colaboración con la Oficina del BID en Europa, está comprometido con los esfuerzos emprendidos por América Latina y el Caribe y la UE en pos de fortalecer una alianza estratégica. Esperamos que el presente informe contribuya al debate sobre dicha alianza en el marco de esta cumbre en la que ambas regiones se reúnen una vez más para debatir sobre cómo abordar los inminentes desafíos en común.

*Noérra Rey de Marulanda*

Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales  
Banco Interamericano de Desarrollo



## Introducción

Los jefes de Estado y de gobierno de los países de la Unión Europea (UE) y de América Latina y el Caribe celebrarán su IV Cumbre en la ciudad de Viena, Austria, el 12 mayo de 2006. La primera cumbre tuvo lugar en Río de Janeiro en junio de 1999. Posteriormente se reunieron en Madrid, en mayo de 2002, y en Guadalajara, en mayo de 2004, en un esfuerzo por desarrollar una “alianza estratégica” entre ambas regiones.<sup>1</sup> En diciembre de 2005, en el marco de los preparativos para la Cumbre de Viena, la Comisión Europea aprobó una comunicación en la que se analizan los desafíos actuales y se propone una serie de recomendaciones para revitalizar las relaciones birregionales (Comisión Europea, 2005a). Entre sus propuestas se incluyen acciones orientadas a fomentar el intercambio comercial, promover la cohesión social e incentivar la integración regional.

En ocasión de la última cumbre, realizada en Guadalajara, ambas regiones concluyeron que la cohesión social y la integración regional constituían prioridades de interés mutuo. La experiencia de la UE en la promoción de la cohesión social, así como en la reducción de las asimetrías entre sus propios países miembros, podía ser un elemento de cooperación birregional en estos campos. A su vez, la integración regional y subregional permite acelerar el crecimiento económico, fortalecer las relaciones birregionales y enfrentar los nuevos desafíos globales.

En el período transcurrido desde la Cumbre de Guadalajara se han producido avances en el fortalecimiento de los vínculos económicos entre ambas regiones. El comercio, especialmente la exportación de bienes de América Latina y el Caribe a la UE, ha crecido en forma sostenida. Cabe destacar que todas las subregiones de América Latina y el Caribe han incrementado sus exportaciones. No obstante, la participación de cada región en el mercado de la otra ha sido reducida o bien ha disminuido. El flujo de inversión directa de la UE hacia América Latina y el Caribe se recuperó en 2004, tras un período de tres años de caída. Los fondos destinados a la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) también han aumentado en los últimos años, a tal punto que casi alcanzan el nivel máximo registrado a mediados de la década de 1990.

La UE y América Latina y el Caribe enfrentan actualmente una serie de desafíos y oportunidades comunes que afectan las relaciones birregionales. Los desafíos se relacionan, por una parte, con el contexto internacional y, por la otra, con los procesos de integración de ambas regiones. En la esfera internacional, ambas deben enfrentar la creciente presión de la competencia global, especialmente por parte de Asia, y adoptar las medidas apropiadas para mejorar su eficiencia y aumentar su competitividad. En este

---

<sup>1</sup> Para un análisis de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe durante la Cumbre de Guadalajara, véase BID (2004).



contexto, un desafío inminente y de vital importancia es la conclusión de la ronda de negociaciones sobre el Programa de Doha para el Desarrollo.

En el frente interno, es necesario dar nuevo impulso a los procesos de integración tanto en la UE como en América Latina y el Caribe. Ambas regiones enfrentan preocupaciones sobre el hecho de que la globalización pueda crear nuevas asimetrías y profundizar las desigualdades, pero también reconocen que la integración es un instrumento fundamental para hacer frente a estos desafíos. Tal como lo demuestra la experiencia de la UE, la integración permite promover la inserción en la economía global —reforzando así la eficiencia económica y la competitividad—, atenuar las asimetrías y fomentar la cohesión social. En el contexto de la integración birregional, el desafío reside en unir la dimensión económica y la dimensión social en la agenda que rige las relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe, de forma tal que lo social y lo económico avancen a la par hacia una integración solidaria en la economía global.

En la siguiente sección se examinan estas relaciones en las áreas del comercio, la inversión, la asistencia para el desarrollo y las migraciones. En la tercera sección se analizan algunos de los principales instrumentos de política diseñados para promover la alianza estratégica, especialmente los acuerdos de asociación en proceso de negociación o implementación entre la UE y diversos socios de América Latina y el Caribe. La cuarta sección explora dos de los desafíos cruciales que enfrentan ambas regiones: la competencia derivada del crecimiento económico de Asia y la necesidad de contrarrestar las asimetrías que pueda generar la integración. Por último, en la quinta sección del documento se considera cómo fortalecer la cooperación birregional a la luz de estos desafíos.

## **Evolución reciente de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe**

El comercio entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe creció, aunque a una tasa relativamente baja, en el período comprendido entre 1999 y 2002. En los años subsiguientes, el flujo comercial bidireccional entre ambas regiones creció a un ritmo jamás visto en más de una década. A su vez, en lo que respecta al flujo de las inversiones europeas hacia América Latina y el Caribe, la caída, que se hizo evidente en 2001, pareció revertirse en 2004, cuando los flujos de la inversión europea en la región llegaron casi a duplicarse respecto de los niveles del año anterior. Un patrón similar se observa en la asistencia europea para el desarrollo de América Latina y el Caribe. El flujo de dicha asistencia comenzó a decaer en forma sostenida luego de 1996 y alcanzó un tope mínimo en 2000, pero recientemente casi ha logrado recuperar los niveles máximos registrados en la década de 1990. En esta sección se describe dicha evolución con más

detenimiento, aunque no se pretende presentar un análisis detallado de todos los factores subyacentes.

## Comercio de bienes

Existen tres tendencias en las relaciones comerciales entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. En primer lugar, ambas regiones muestran en la actualidad un patrón relativamente poco dinámico en sus relaciones comerciales, ya que la participación de una región en el mercado de la otra ha sido estable (pero baja) o bien ha disminuido a lo largo de la mayor parte de la última década. Este dato marca una clara diferencia con el aumento registrado en el comercio de ambas regiones con Asia. En segundo lugar, el comercio intraindustrial entre América Latina y el Caribe y la UE sigue teniendo poco peso. La región exporta a Europa principalmente productos básicos y agrícolas, e importa bienes manufacturados de la UE. Esta es una situación diferente respecto de lo que se observa en el comercio entre la región y Estados Unidos; en particular, el comercio entre Estados Unidos y México, y entre Estados Unidos y América Central adquiere, día a día, un mayor carácter intraindustrial. En tercer lugar, es preciso destacar que a pesar de la reducción de la participación recíproca en ambos mercados, el comercio entre la UE y América Latina y el Caribe ha registrado recientemente un marcado incremento.

En los últimos 15 años el comercio de América Latina y el Caribe con la mayoría de las regiones del mundo ha crecido, alcanzando un promedio anual de 10% en el período 1990–2004. Especialmente en los últimos cinco años se ha producido un incremento en el comercio con Asia oriental (véase BID, 2006). Las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia esa región crecieron a un promedio anual del 18% en 2000–2004.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe a la UE no han mantenido una tasa de crecimiento similar. En 1990 la UE absorbió la cuarta parte de las exportaciones de América Latina, pero actualmente capta menos de la mitad de ese porcentaje. Las exportaciones de América Latina y el Caribe a Europa lograron superar el aumento de las ventas globales de la región en 2000–2004, pero dicho aumento a lo largo de todo el período 1990–2004 equivalió a un porcentaje inferior a la mitad del crecimiento de las exportaciones al mundo. Y si bien para América Latina y el Caribe, Europa sigue siendo un mercado un poco más grande que Asia oriental, esta brecha se está cerrando. La región de América del Norte, principal mercado para las exportaciones de América Latina y el Caribe, también ha ido perdiendo importancia para la región a lo largo de esta década. Estados Unidos y Canadá absorben actualmente alrededor del 50% de las exportaciones de la región, frente al 60% que absorbían en 2000. Las exportaciones intrarregionales de América Latina y el Caribe se han mantenido estables en, aproximadamente, un 15% del total en los últimos cinco años.

La composición de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la UE no se ha modificado sustancialmente desde principios de los años noventa. Las manufacturas tienen una participación importante en el total de las exportaciones de la región (53% de

**CUADRO 1**
**América Latina: comercio con el mundo por región  
(millones de dólares estadounidenses)**

	1990		1995		2000		2004	
	Exportaciones							
	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial
Mundo	116.978	100	212.993	100	337.752	100	440.848	100
Canadá	1.634	1	3.266	2	5.330	2	5.812	1
EE.UU.	45.823	39	98.002	46	201.228	60	216.997	49
UE-25	29.094	25	35.082	16	38.628	11	54.208	12
Asia oriental	12.231	10	20.240	10	18.388	5	35.523	8
ALC	16.151	14	41.609	20	53.899	16	68.013	15
	Importaciones							
Mundo	89.620	100	216.926	100	337.433	100	397.547	100
Canadá	1.708	2	4.608	2	7.281	2	8.191	2
EE.UU.	35.975	40	93.411	43	170.119	50	152.236	38
UE-25	18.927	21	40.502	19	47.637	14	55.275	14
Asia oriental	8.208	9	26.096	12	40.679	12	83.851	21
ALC	14.820	17	39.780	18	53.197	16	70.596	18

Fuente: Cálculos del Departamento de Integración y Programas Regionales, de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (INT/ITD), Banco Interamericano de Desarrollo, basados en datos de UN COMTRADE. Véase el cuadro A.1 del anexo.

Nota: América Latina incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Los datos del comercio entre la UE y ALC se pueden presentar de dos maneras distintas, según sean reportados por la UE o por América Latina, como en este caso. Ambos conjuntos de datos pueden ser diferentes.

todas las ventas al exterior en 2004), pero su participación en las exportaciones destinadas a la UE casi no ha crecido y se ha mantenido por debajo de un tercio. La mayoría de los países latinoamericanos exportan a Europa productos agropecuarios y alimenticios, metales, minerales y combustibles, bienes que representan alrededor de dos tercios de las ventas de la región a la UE.

Por consiguiente, el contenido tecnológico de las exportaciones de América Latina y el Caribe a Europa es bajo. En 2004 sólo 20% de las ventas de la región a la UE fueron manufacturas con un contenido tecnológico medio o alto; este porcentaje representa un aumento importante respecto del 11% registrado en 1990, pero está muy por debajo del 39% correspondiente a las exportaciones globales de América Latina y el Caribe. Con la importación de productos europeos a la región sucede exactamente lo contrario: el 68% corresponde a manufacturas con contenido tecnológico medio y alto. Como resultado de la alta concentración en materias primas y productos básicos, las exportaciones de América Latina y el Caribe a Europa se encuentran muy expuestas a las fluctuaciones de los precios internacionales y a una demanda menos dinámica que la de manufacturas.

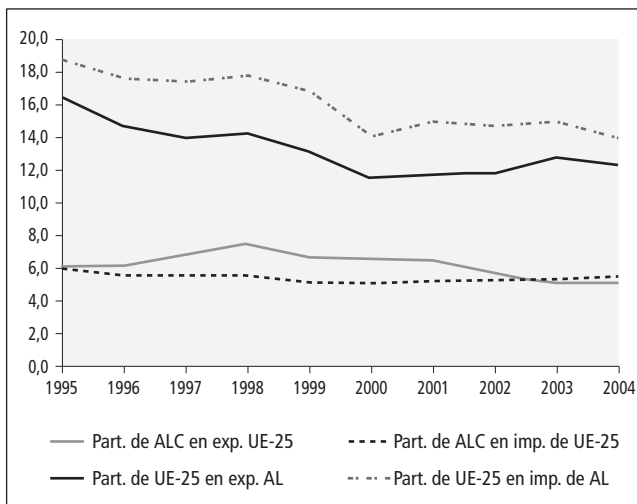
En cambio, la exportación de manufacturas ha crecido en forma considerable en el mercado de América del Norte, donde representa casi tres cuartas partes del total. Las ventas de manufacturas de México y de los países de América Central, que se benefician de un régimen de amplias preferencias comerciales con Estados Unidos y Canadá, han experimentado un fuerte crecimiento relativo. Por ello existe un componente intraindustrial significativo en dichos flujos comerciales.

La relativa falta de dinamismo de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la UE pone de manifiesto la escasa participación de la región en el mercado europeo. Las importaciones de América Latina y el Caribe representan sólo el 5% del total de las compras extrarregionales de la UE. Si se incluyen las importaciones intracomunitarias, la participación de América Latina y el Caribe en el mercado europeo se reduce a un 2%, una proporción que se ha mantenido relativamente constante desde el inicio de la última década.

Este relativo estancamiento está asociado con una disminución de la participación de Estados Unidos en las importaciones de la UE en el período 1990–2004. Una vez más, Asia oriental es la región que adquiere un perfil destacado en el mercado europeo. La proporción de productos importados de Asia por parte de la UE aumentó del 9% del total en 1990 al 13% en 2004 (y de un cuarto a un tercio del total de las importaciones extra-regionales de la UE en el mismo período). Sólo algunos países de América Latina (en particular, Costa Rica, Ecuador y aquellos países con los que la UE ha celebrado tratados de libre comercio, como Chile y México) han visto aumentar su participación en el mercado europeo entre 1990 y 2004. En ese período, los principales importadores europeos de productos elaborados en América Latina y el Caribe han sido, en orden de importancia, Alemania, Reino Unido, España y Francia.

La participación de productos europeos en las importaciones de América Latina y el Caribe también ha disminuido en los últimos 15 años: de más de 20% en 1990 a poco más de 14% en 2004. En este sentido, la UE y Asia oriental han intercambiado sus roles en el mercado latinoamericano: la participación de Asia oriental ha aumentado de menos del 10% en 1990 a un porcentaje cercano al 20% en la actualidad.

**Gráfico 1. Comercio UE-América Latina y el Caribe:**  
**tendencias en las cuotas de mercado, 1995–2004**  
*(porcentajes del comercio total)*

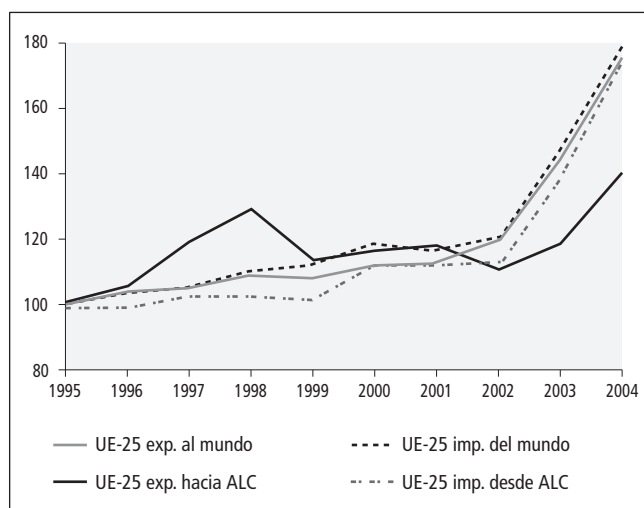


Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD) basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Se excluyen los flujos intrarregionales en la UE.

A lo largo de todo el período 1990–2004, las ventas europeas a América Latina crecieron a una tasa más acelerada (7,5%) que las exportaciones de la UE al resto del mundo (6,3%), pero esta situación ha cambiado en los últimos años. Entre 2000 y 2004, las exportaciones de la UE a la región crecieron a un promedio anual de 4,8%, es decir, a menos de la mitad de la tasa a la que creció la exportación total europea (véase el cuadro A.3 del anexo). Por consiguiente, la participación de América Latina en el total de las exportaciones de la UE (incluidas las exportaciones intracomunitarias) fue de sólo el 1,7% en 2004, por debajo de la participación de más del 2% en 2000, pero ligeramente por encima del nivel alcanzado en 1990. En esta década, los principales exportadores de la UE a la región han sido Alemania, Italia, Francia y España, en ese orden.

**Gráfico 2. Evolución del comercio UE-América Latina y el Caribe, 1995–2004**  
(índice 1995 = 100)



Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE. Véanse también los cuadros A.2 y A.3 del anexo.

Sin embargo, corresponde señalar que el cuadro un tanto desalentador que surge del análisis de la participación en el mercado oculta datos más promisorios en cuanto a los valores absolutos del flujo de comercio registrado entre ambas regiones en los últimos años. En primer lugar, ha de destacarse el significativo crecimiento que se ha producido en el comercio entre la UE y América Latina y el Caribe en los últimos tres años para los que ya se cuenta con datos (período 2002–2004). El gráfico 2 muestra una marcada tendencia al

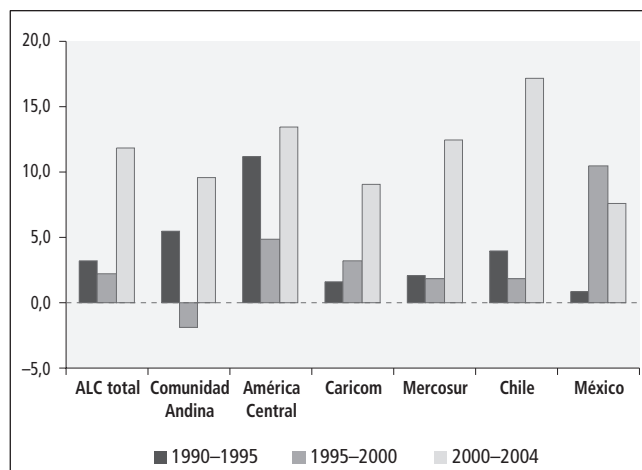
alza en el comercio birregional a partir de 2002. Más notable aún es el crecimiento de la importación, que aumentó 21% entre 2002 y 2003, y luego, 25% más entre 2003 y 2004.

En segundo lugar, esta tendencia al alza que se observa en las ventas totales de América Latina y el Caribe a Europa se presenta en cada una de las subregiones: en todos los casos, la tasa de crecimiento de las exportaciones al mercado europeo en 2000–2004 estuvo muy por encima de la tasa correspondiente a 1995–2000 (véase el gráfico 3).

Las exportaciones de América Central a Europa en 2000–2004 crecieron 13%, tres veces la tasa del período 1995–2000. Esto se debe, en gran medida, al fuerte incremento (21%) de las exportaciones costarricenses a la UE. En el período subsiguiente, las ventas por parte de El Salvador, Guatemala y Nicaragua disminuyeron.

### Gráfico 3. Crecimiento de las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia la UE por subregión, 1990–2004

(tasa de crecimiento promedio en porcentaje)



Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD) basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Calculado en base a datos de importaciones de la UE. Véanse los cuadros A.2 y A.3 del anexo.

En 2000–2004, las exportaciones de la Comunidad del Caribe (Caricom) a la UE —que aumentaron más de 9%— también crecieron a una tasa tres veces superior a la del período 1995–2000. Las ventas de manufacturas del Caribe en el mercado europeo han experimentado un aumento pronunciado (25%) desde el principio de la década.

En cuanto a las exportaciones de la Comunidad Andina a la UE —que cayeron casi un 2% en 1995–2000—, en 2000–2004 crecieron cerca del 10%. Ese crecimiento estuvo impulsado por un

fuerte aumento en el volumen de las exportaciones de manufacturas (equivalente al 14% en 2000–2004) y de minerales y metales (13%).

En el caso del Mercado Común del Sur (Mercosur), al crecimiento de sólo 1,8% experimentado por sus exportaciones a la UE en 1995–2000, le siguió un crecimiento de 12,5% en 2000–2004. El aumento abarcó todas las categorías de productos y se caracterizó por un incremento de más de 14% en el rubro de productos alimenticios.

Las exportaciones de Chile a la UE —que crecieron menos de 2% en 1995–2000— aumentaron vigorosamente más de 17% en 2000–2004. Las dos partes suscribieron un Tratado de Libre Comercio (TLC) en 2002. En el caso de Chile, el crecimiento de sus exportaciones a Europa se debió a un aumento del 19% en las ventas de cada una de las siguientes tres categorías: manufacturas, productos alimenticios, y minerales y metales.

Por su parte, México, cuyo TLC con la UE entró en vigor en el año 2000, constituye un caso especial. Las exportaciones de la UE a este país crecieron a un promedio anual del 16,3% en los años anteriores al TLC (1995–2000) y continuaron creciendo en el período posterior (2000–2004), aunque a una tasa promedio anual menor (9,8%). Entre los productos de mayor crecimiento se destacaron los combustibles, los minerales y metales, y las manufacturas. Tras la entrada en vigencia del TLC, las importaciones por parte de la UE de productos de origen mexicano crecieron a un promedio anual de 7,5%, por debajo de la tasa del 10,4% observada en el período 1995–2000. Los datos sugieren que el acuerdo tal vez haya contribuido a consolidar el comercio bilateral, aunque en mayor medida en el sector de servicios que en el sector de bienes. Es probable que el mayor crecimiento registrado en el período anterior esté reflejando la recuperación de México

en los años que siguieron a la crisis del peso mexicano ocurrida en 1994. Por otra parte, el potencial crecimiento que ofrece la suscripción del TLC tal vez se haya visto afectado por la marcada orientación norteamericana del comercio mexicano.

Por último, como consecuencia de los acontecimientos señalados y considerando fuentes estadísticas europeas, el déficit comercial que América Latina y el Caribe mantenían con Europa se transformó, a partir del año 2002, en un superávit que se ha consolidado aún más en los últimos tres años. Así, en 1998 la región exhibía un déficit de US\$12.700 millones, mientras que en 2004 presentaba un superávit de US\$12.400 millones (véanse los cuadros A.2 y A.3 del anexo).

## Comercio de servicios

El comercio de servicios<sup>2</sup> tiene una participación cada vez mayor en el comercio mundial y es cada vez más importante para muchas de las economías de América Latina y el Caribe y de la UE. En 2004 la UE exportó servicios a América Latina y el Caribe por un valor de US\$14.700 millones, lo que equivale a casi 21% de las exportaciones de mercancías. En el mismo año la UE importó servicios de América Latina y el Caribe por un monto de US\$13.200 millones, equivalentes al 24% de las importaciones de bienes. No obstante, la región representa menos del 2% del comercio de servicios de la UE. Reino Unido, Alemania, España, Países Bajos, Italia y Francia son los principales socios comerciales europeos en el comercio de servicios con América Latina y el Caribe.

Pero a pesar de la participación relativamente baja de Europa, se ha registrado un crecimiento sostenido en el comercio de servicios en los mercados de América Latina y el Caribe. En 1994–2004, el crecimiento promedio anual de las exportaciones de servicios de la UE fue de 11,4% a México y de 7,0% a América del Sur. Las importaciones europeas de servicios desde la región revelan un comportamiento similar: en la década que culmina en 2004, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 14,1% en el caso de los servicios mexicanos y de 6,3% en el caso de América del Sur. Estas cifras, en especial las de América del Sur, son análogas al crecimiento de las exportaciones e importaciones totales de servicios de la UE durante el período (promedios anuales de 7,4% y 7,0%, respectivamente). Los datos ocultan las tendencias que se registran en los sectores más pequeños pero de más alto crecimiento: entre 1994 y 2004 la exportación de servicios de

---

<sup>2</sup> Los servicios se dividen en tres categorías: transporte, viajes y otros servicios. La categoría transporte incluye los servicios proporcionados por todas las formas de transporte que realizan los residentes de una economía para los residentes de otra. La categoría viajes incluye los bienes y servicios adquiridos por los residentes que permanecen en el exterior menos de un año. En el haber se incluyen las compras del mismo tipo realizadas por viajeros extranjeros en el territorio nacional. Finalmente, la categoría otros servicios comprende aquellas transacciones internacionales de servicios no comprendidas dentro de las categorías de transporte o viajes (servicios de comunicación, de construcción, de seguros, financieros, de computación e información, regalías y patentes, otros servicios comerciales, servicios personales, culturales y de esparcimiento, y servicios públicos) (Eurostat, 2005).

computación e información de la UE a América del Sur creció a una tasa anual promedio superior a 29%, y a una tasa de 41% en el caso de México.

Sin embargo, si se analizan sólo los datos correspondientes a los últimos años, el panorama es completamente distinto. Entre 2001 y 2004<sup>3</sup> las exportaciones de servicios de la UE a América Latina y el Caribe crecieron a un promedio anual de sólo 1,1%, y el crecimiento a América del Sur cayó a niveles negativos. Las importaciones también se estancaron, puesto que el crecimiento fue de sólo 0,2%. Estos niveles se ubican por debajo del comercio total de servicios de la UE, lo que indica que la participación de América Latina y el Caribe en el mercado europeo se ha reducido. Obsérvese, sin embargo, que existen marcadas diferencias intrarregionales. El comercio de servicios de la UE con Argentina y Venezuela pasó a ser negativo en 2001 y 2004, pero el comercio con México, Brasil y, en particular, con Chile ha seguido creciendo.

La mitad de las exportaciones de servicios de la UE a América Latina y el Caribe entra en la categoría de “otros servicios”. De las categorías que se especifican en los datos, las más importantes en 2004 fueron los servicios de transporte y de viajes (turismo). Los servicios de viajes constituyen también la principal importación de servicios de América Latina y el Caribe por parte de la UE: 41% del total, seguidos por el transporte (30%).

El comercio de servicios entre la UE y México aumentó en forma notable, antes y después de la entrada en vigor del TLC. Entre 1999 y 2001 las exportaciones mexicanas de comunicaciones, construcción, seguros y otros servicios a la UE se duplicaron en valores absolutos. Lo mismo sucedió con las exportaciones de la UE a México en las áreas de la construcción, los seguros y los servicios de información y computación, así como en “otros servicios”. Igualmente, en 2002-2004 se incrementaron las exportaciones de servicios de la UE a Chile, en especial en el rubro de la construcción, las comunicaciones y los servicios comerciales.

## Inversión extranjera directa

Los flujos de inversión extranjera directa (IED)<sup>4</sup> a América Latina y el Caribe registraron un aumento sin precedentes durante los años noventa. Los países europeos fueron los principales responsables de este crecimiento y se convirtieron en la primera fuente de

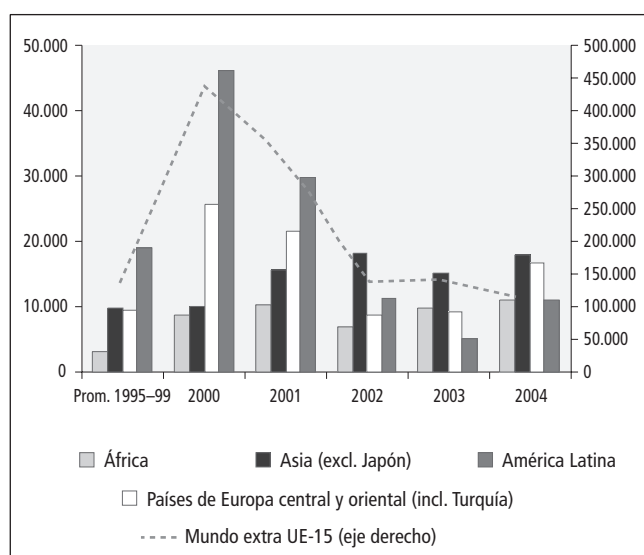
<sup>3</sup> Las tendencias en el comercio de servicios entre la UE y América Central son más difíciles de analizar, debido a la dificultad de discriminar los datos entre los países de América Central y del Caribe. Lo mismo sucede en el caso de los paraísos fiscales del Caribe.

<sup>4</sup> La IED hace referencia a la categoría de inversión internacional realizada por una entidad residente de un país, sea o no sociedad anónima, con interés permanente en una compañía de otro país (la entidad residente es el inversor directo y la compañía es la compañía de inversión directa). Este interés permanente supone la existencia de vínculos a largo plazo entre el inversor directo y la empresa, y que el inversor tiene una influencia significativa en su gestión. Según la definición del Fondo Monetario Internacional (FMI), “interés permanente” se define como la propiedad de un 10% del capital de una empresa de inversión directa (véase FMI, 2003).



inversiones a la región a finales de la década. Sin embargo, en 2001 los flujos de inversión a América Latina y el Caribe habían comenzado a disminuir. La caída fue un fenómeno de carácter mundial, pero la IED a América Latina se redujo en forma pronunciada, por efecto de las turbulencias económicas de la región. Los flujos de IED procedentes de los países de la UE también se vieron negativamente afectados: pasaron de una cifra récord de €46.200 millones en 2000 a €5.000 millones en 2003 (véase el gráfico 4). En sólo tres años la participación de América Latina en el total de IED extracomunitaria se contrajo de 10,6% a 3,6%.<sup>5</sup>

**Gráfico 4. Flujos de IED de la UE-15 hacia regiones en desarrollo, 1995–2004**  
(flujos netos, en millones de euros)



Fuente: Cálculos de la Oficina del BID en Europa basados en datos de Eurostat.

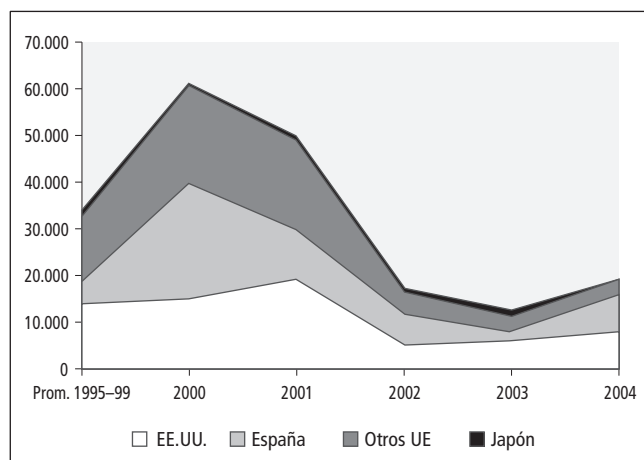
el principal inversor en 2004, con €7.900 millones (comparado con €1.800 millones en 2003). El Reino Unido fue el segundo, con €1.200 millones (€2.600 millones en 2003, el nivel más alto de todos los países de la UE en ese año), seguido de Alemania con €526 millones (desinvertió €309 millones en 2003). Francia fue el único país entre los principales inversores europeos que registró un flujo negativo en 2004, con una desinversión de €322 millones. En 2003 las desinversiones francesas totalizaron casi €1.100 millones (véase

Pero en 2004, al mejorar la situación económica de la región, la inversión europea se recuperó rápidamente, y duplicó el nivel registrado en el año anterior. América Latina contabilizó el mayor aumento en la recepción de flujos de IED europea entre las regiones en desarrollo, y su participación en la IED extracomunitaria también creció hasta alcanzar más de 10% del total. El gráfico 5 muestra la tendencia de los flujos hacia América Latina por parte de los mayores inversores en la última década.

Entre los países miembros de la UE, España fue

<sup>5</sup> Cabe señalar que las estadísticas en materia de IED adolecen de varias limitaciones. Los métodos y criterios empleados para registrar y controlar las operaciones de IED difieren entre los países. Asimismo, las estadísticas de IED no siempre reflejan el destino final ni el país de origen. Por ejemplo, si la inversión extranjera es canalizada a través de una sociedad *holding*, que a su vez es filial del inversor directo, entonces el total de la inversión podría ser asignado al país en el cual está radicada la filial.

**Gráfico 5. Flujos de IED hacia América Latina, 1990–2004**  
(flujos netos en millones de euros)



Fuente: Cálculos de la oficina del BID en Europa, basados en Eurostat, OCDE, y la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Nota: Se excluyen los flujos hacia centros financieros.

el cuadro A.6 del anexo para más detalles).

La IED europea en América Latina se concentra en los países del Cono Sur. Del stock total de €130.100 millones de inversión registrado a fines de 2003, a Brasil le correspondía el 37% (€48.000 millones); a Argentina, el 18% (€23.000 millones), y a Chile, el 9% (€12.000 millones). La participación de México fue del 21% (€27.000 millones; véase el cuadro A.6 del anexo).

Esta concentración geográfica se debe princi-

palmente a las inversiones españolas realizadas a través de privatizaciones y adquisiciones, principalmente en Argentina, Brasil y Chile. Lo mismo ocurrió con una serie de inversiones llevadas a cabo por empresas francesas, portuguesas y —en cierta medida— italianas, aunque de menor magnitud. Los inversores de Reino Unido, Países Bajos y Alemania participaron menos en los programas de privatización.

España es, por lejos, el inversor de la UE más importante en América Latina. Se estima que a fines de 2003 representaba un 60% del total del stock de las inversiones europeas en la región. La participación de otros inversores importantes era aproximadamente la siguiente: 10% correspondía al Reino Unido (€13.200 millones); 9%, a los Países Bajos (€11.400 millones); 8%, a Francia y Alemania (€10.700 y €9.900 millones, respectivamente) y 4%, a Italia (€5.700 millones).<sup>6</sup>

En cuanto a los sectores, puede señalarse que las inversiones españolas se concentran en el área de los servicios (principalmente telecomunicaciones, servicios financieros, empresas de servicios públicos, y de producción y distribución de petróleo y gas), mientras que las inversiones en industrias manufactureras son de menor importancia relativa. La inversión francesa se concentra en el sector de empresas de servicios públicos (electricidad), en las telecomunicaciones y en el sector industrial (automóviles). Las inversiones alemanas se han destinado principalmente al sector industrial: automóviles, maquinarias y productos químicos. La IED italiana se abocó mayormente a los sectores de telecomunicaciones, automotor y de elaboración de alimentos. En cuanto a las inver-

<sup>6</sup> Véase la base de datos Eurostat disponible en <http://epp.eurostat.cec.eu.int>.

siones británicas, se encuentran diversificadas e incluyen servicios generales, actividades manufactureras y del sector primario (recursos naturales y agricultura).

Los flujos de IED a América Latina y el Caribe siguieron aumentando durante 2005 (UNCTAD, 2006) como resultado de diversos factores regionales y mundiales. En el frente regional, los factores más importantes fueron la mejora en las tasas de crecimiento y la estabilidad en las condiciones macroeconómicas. En el plano internacional, la fuerte demanda —especialmente de productos básicos— ha promovido nuevas inversiones en las actividades orientadas al sector exportador. En cuanto a los flujos de IED por sector, los datos indican que las manufacturas atraen cada vez más inversiones en detrimento del sector de los servicios.

Cabe mencionar que la región ha dejado de ser sólo un receptor de IED. Hoy en día son cada vez más las compañías multinacionales latinoamericanas con inversiones en el resto del mundo; algunas incluso ya están ingresando en el mercado europeo (CEPAL, 2005). La ampliación de la UE así como la simplificación y la integración de las prácticas comerciales de Europa han ayudado a fomentar la inversión latinoamericana en la región.

Muchas de las principales compañías multinacionales de origen latinoamericano desarrollan actividades importantes en otros países. El Banco Itaú de Brasil, por ejemplo, tiene activos en América Latina, Europa, Estados Unidos y Japón. En general, la estrategia de internacionalización de los bancos brasileños permite ampliar el abanico de oportunidades de inversión internacional de sus principales clientes. Podrían mencionarse muchos otros ejemplos. La compañía minera brasileña Companhia Vale do Rio Doce opera en Noruega y en Francia; el Grupo Alfa, un productor petroquímico de México, en la República Checa, y la empresa siderúrgica argentina Tenaris, en Europa occidental.

Las compañías de la UE y de América Latina y el Caribe se han posicionado para explotar economías de escala birregionales. La reciente fusión de la brasileña AmBev con la empresa belga Interbrew (que ha dado lugar a la creación de InBev) constituye un hito en materia empresarial que promete significativos ahorros de costos y acceso a nuevos mercados para ambas partes. InBev es actualmente la compañía de cerveza más grande del mundo. En la subregión del Caribe, el consorcio Atlantic LNG —formado por las empresas británicas British Petroleum (BP) y British Gas, la española Repsol YPF, la belga Tractebel y la Compañía Nacional de Gas de Trinidad y Tobago— se ha convertido en uno de los principales productores de gas natural de América Latina y el Caribe.

## Asistencia oficial para el desarrollo

En consonancia con las tendencias mundiales, los flujos de asistencia oficial para el desarrollo (AOD)<sup>7</sup> dirigidos a América Latina y el Caribe se redujeron en forma constante,

---

<sup>7</sup> Los flujos que aquí se describen corresponden al monto neto total de la asistencia oficial. La AOD se define como toda donación o préstamo que: i) sea concedido por el sector oficial; ii) tenga como

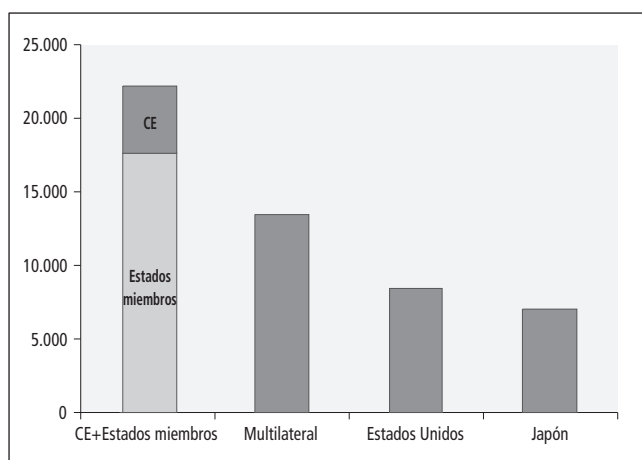
año tras año, entre 1995 y 2000. En 1995 los desembolsos netos destinados a la región fueron de US\$5.700 millones, mientras que para el año 2000, la cifra se redujo a US\$3.800 millones. En 2001 el flujo de AOD se recuperó hasta alcanzar un total de US\$5.200 millones, y ya en 2004 (el último año para el cual se dispone de datos completos) el nivel de asistencia destinado a América Latina y el Caribe llegó a US\$5.600 millones, una cifra casi equivalente al máximo alcanzado en 1995.

La asistencia de la UE destinada a América Latina y el Caribe ha seguido, en líneas generales, las tendencias mundiales, aunque con mayores fluctuaciones. En la última década, la AOD europea dirigida a la región alcanzó en 1996 un máximo de US\$2.800 millones, tras lo cual inició un descenso sostenido. Estos flujos de fondos llegaron a un nivel mínimo de US\$1.500 millones en 2000, pero a partir de entonces se recuperaron hasta aproximarse a su pico máximo en 2004, año en el que alcanzaron un total de US\$2.700 millones.

Durante más de una década la UE (los Estados miembros y la Comisión Europea) ha sido la principal fuente de AOD destinada a América Latina y el Caribe (véase el gráfico 6). En efecto: de los US\$51.000 millones de asistencia que la región recibió de los principales donantes a lo largo de la década hasta 2004, más de US\$22.000 millones (43%) provinieron de Europa.

La aparición de la Comisión Europea (CE) como un donante significativo fue uno de los cambios más destacados en la asistencia brindada por la UE a la región durante los años noventa. La CE ha sido la principal fuente europea de fondos de asistencia durante tres años de la última década y la segunda fuente en otros cinco años del mismo período. En 2004 fue la tercera fuente, detrás de Alemania y España. Siguiendo las tendencias generales de la UE, la AOD de la Comisión

**Gráfico 6. Desembolsos netos de asistencia oficial para el desarrollo a América Latina, por donantes principales, 1995–2004**  
(en millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de la OCDE. Véase también cuadro A.7 del anexo.

principales objetivos la promoción del desarrollo económico y el bienestar, y iii) se otorgue en términos financieros concesionarios (en el caso de un préstamo, debe contener al menos un 25% de elemento concesionario). Además de los flujos financieros, dentro de este tipo de asistencia se incluye la cooperación técnica. Quedan excluidas las donaciones, y los préstamos o créditos para propósitos militares (véase OCDE, 2001).

Europea dirigida a la región ha fluctuado en forma considerable desde mediados de los años noventa, alcanzando su pico máximo —US\$563 millones, equivalente al 22% del total europeo— en 1995. En 2001 la AOD de la Comisión Europea se desplomó hasta llegar a US\$295 millones (cerca del 16% del total de asistencia oficial europea destinada a América Latina y el Caribe), pero actualmente asciende a US\$509 millones. En la última década los principales destinos de la AOD de la Comisión Europea a la región han sido Nicaragua, Haití, Perú, Jamaica y Bolivia. La Comisión también es un donante importante para las subregiones de América Latina y el Caribe.

Alemania, tradicionalmente uno de los principales donantes europeos en materia de AOD dirigida a América Latina y el Caribe, fue también la principal fuente de fondos de asistencia de la UE para la región en 2004. La asistencia alemana llegó a la cifra máxima de US\$824 millones en 1996 y, a partir de entonces, inició un descenso constante hasta llegar a US\$307 millones en 2001. De allí en adelante, los flujos volvieron a aumentar y en 2004 la AOD alemana destinada a la región estuvo próxima a duplicar el nivel mínimo registrado en 2001. Nicaragua, Bolivia, Brasil, Perú y Chile han sido los principales destinos de los desembolsos alemanes en la última década.

Al igual que con la Comisión Europea, la aparición de España como fuente significativa de asistencia en los años noventa contribuyó a contrarrestar, al menos parcialmente, la tendencia general decreciente que predominó durante gran parte de la década. En 2004 España fue la segunda mayor fuente europea de AOD para América Latina y el Caribe; envió US\$561 millones, es decir, alrededor de una quinta parte de toda la cooperación otorgada por la UE a la región. Durante el período 1995-2004, los principales beneficiarios de la AOD española fueron Nicaragua, Honduras, Bolivia, Ecuador y Perú.

La AOD bilateral otorgada por Francia a América Latina y el Caribe comenzó a declinar en 1995, hasta llegar a una reducción de más del 60% (de US\$255 millones a US\$97 millones) en 2000. En ese momento Francia, tradicionalmente una fuente significativa de asistencia para la región, sólo contribuía con el 6,3% de los flujos de fondos procedentes de Europa. La asistencia francesa se recuperó en 2002 y creció por encima de su máximo nivel de 1995 hasta alcanzar US\$263 millones en 2004. Los países que recibieron la mayor parte de la asistencia francesa en la última década fueron Haití, Bolivia, Brasil, Chile y Nicaragua.

Entre los donantes europeos la tendencia de la AOD italiana destinada a la región resulta particularmente interesante. En 1998 Italia era el séptimo donante europeo más importante y su aporte representaba cerca del 5,4% de los flujos que ingresaban a la región desde la UE. Posteriormente la asistencia italiana cayó de forma abrupta, a tal punto que en 1999, 2000 y 2001 el flujo neto resultó negativo (–US\$20 millones en 2001) porque las devoluciones de los préstamos concesionales superaron el nivel de AOD otorgada.

En suma, en la década 1995–2004, Alemania —que aportó US\$4.600 millones de los US\$22.000 millones otorgados por los donantes bilaterales de la UE (incluida la Comisión Europea)— fue la principal fuente europea de AOD para América Latina y el Caribe. Inmediatamente detrás se sitúan la Comisión Europea (US\$4.550 millones) y España (US\$3.600 millones).

## Migración internacional

En los últimos siete años se ha producido un aumento en la migración procedente de América Latina y el Caribe con destino a Europa. Al igual que sucede con los flujos de capital, los flujos de migrantes entre América Latina y el Caribe y la UE forman parte de una tendencia global. Entre 1995 y 2000 la región tenía la tasa neta de emigración más alta del mundo: emigraba por año una persona de cada mil. Más del 10% del total de emigrantes en el mundo nació en países de América Latina y el Caribe. De ellos, casi la mitad reside legalmente en Estados Unidos, pero los esfuerzos europeos por regularizar la situación de los emigrantes han favorecido la emigración de América Latina y el Caribe a Europa.

La dirección de los flujos migratorios sigue, en gran medida, los vínculos coloniales, y otros lazos históricos y culturales. España ha sido el principal receptor de inmigrantes, seguida por Italia y Portugal. La mayoría de los emigrantes latinoamericanos residentes en España proceden de Ecuador, Colombia, Argentina, Perú y República Dominicana. Los flujos de entrada han aumentado notablemente desde 1999: en 2004 la participación de latinoamericanos creció de menos de un cuarto del total a casi la mitad. Los ecuatorianos constituyen el mayor grupo de emigrantes en España; su presencia se triplicó entre 2001 y 2003 (llegaron a totalizar 433.110).<sup>8</sup> Colombia se ubica en el tercer lugar. La suma de ecuatorianos y colombianos representa al menos la cuarta parte de la población española nacida en el extranjero.

Portugal, por su parte, ha recibido emigrantes procedentes principalmente de Brasil. Como consecuencia del crecimiento de los flujos inmigratorios desde 1993, los brasileños representan la sexta parte de la fuerza de trabajo extranjera en Portugal y del total de extranjeros. Los emigrantes originarios de América Latina y el Caribe que se dirigen a Italia proceden en su mayoría de Argentina, Perú y Brasil, y su número casi se ha triplicado entre 1995 y 2003, año en el que arribaron 63.530 personas oriundas de América Latina. En 2003 había 130.000 ciudadanos de América Latina y el Caribe viviendo en Italia, casi 10% del total de la población extranjera. En el Reino Unido, la cifra estimada de ciudadanos del Caribe asciende a algo más de un cuarto de millón; en 2003 los jamaíquinos constituían el contingente más numeroso (55.000).

La emigración de trabajadores altamente calificados oriundos de países en desarrollo ha provocado inquietud respecto de una posible “fuga de cerebros”, dado que su proporción resulta significativa. En 2000 alrededor de 12% de la población de América Latina y el Caribe con educación terciaria emigró desde sus países de origen. Sin embargo, este fenómeno también puede acarrear beneficios: una gran diáspora de emigrantes altamente calificados puede promover la transferencia de conocimiento y mejorar el acceso a información, capital y contactos para beneficio de las empresas en los países de

---

<sup>8</sup> Véase la base de datos de migración laboral internacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en: <http://www.ilo.org/public/english/protection/migrant/ilmdb/index.htm>.

origen. Asimismo, existen indicios de que un aumento en las tasas de emigración puede aumentar la exportación desde los países de origen a los países de destino.

Este tipo de beneficios podría ser especialmente importante para los flujos migratorios de América Latina y el Caribe hacia la UE. Los emigrantes latinoamericanos en Europa —comparados con otros grupos de emigrantes y con los de América Latina y el Caribe en Estados Unidos— tienen un nivel de educación relativamente alto y suelen proceder de las clases medias de sus países de origen. Casi la cuarta parte de los emigrantes latinoamericanos en España tiene títulos universitarios y más de la mitad ha completado estudios secundarios (Pellegrino, 2004). La proporción de colombianos con formación universitaria que emigra a España se acerca al 40% del total (véase CECA et al., 2002). En cambio, sólo un 10% de los emigrantes latinoamericanos en Estados Unidos tiene título universitario, y solamente un tercio ha completado estudios secundarios.

El aspecto más destacado que se deriva de este fenómeno es el relativo a las remesas. América Latina es el primer receptor de remesas del mundo y los ingresos por remesas desempeñan un papel fundamental en varias economías de la región. Con un volumen cercano a los US\$38.500 millones en 2003 y a los US\$45.800 millones en 2004, el valor de las remesas destinadas a América Latina se ha elevado a un nivel comparable al de los flujos de IED y AOD neta. Su importancia no puede soslayarse: las remesas representan más del 10% del PIB de seis países de América Latina y el Caribe: Ecuador, El Salvador, Haití, Honduras, Jamaica y Nicaragua. En términos absolutos, los mayores receptores de remesas son México (US\$16.000 millones en 2004), Brasil (US\$5.600 millones) y Colombia (US\$3.900 millones) (Fomin-BID, 2005).<sup>9</sup>

Las remesas procedentes de Europa han aumentado el volumen y la diversidad de los flujos de capital entre la UE y América Latina y el Caribe. En los últimos años han crecido hasta alcanzar una cifra estimada en US\$4.500 millones en 2005, por lo que actualmente representan el 12% del total de ingresos por remesas a la región. España es la principal fuente europea de remesas a la región, puesto que representa la mitad del total. Otras fuentes europeas de importancia son Portugal, Italia y Reino Unido.

En resumen, los flujos económicos entre Europa y América Latina y el Caribe en las áreas de comercio, inversión y asistencia para el desarrollo son actualmente mucho más intensos de lo que fueron durante años. La UE es el segundo mercado extrarregional de exportación de América Latina y el Caribe, y el comercio birregional ha crecido a tasas elevadas desde 2003. Esta reciente tendencia al alza en el comercio con Europa —que se da en todas las subregiones, si bien no en todos los países, de América Latina y el Caribe— ha permitido revertir la situación de déficit comercial histórico que la región mantenía con la UE.

Sin embargo, un examen más detenido muestra un panorama menos alentador en términos relativos, dado que la participación de cada región en el mercado de la otra ha

---

<sup>9</sup> El Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) ha elaborado un estudio titulado *Las remesas como instrumento de desarrollo*, que será presentado, junto con el presente informe, en la Cumbre de Viena.

sido escasa o bien ha disminuido durante gran parte de la última década. No obstante, a pesar de este panorama divergente, ambas regiones podrían consolidar esta evolución positiva de sus relaciones económicas expandiendo sus oportunidades de mercado ya sea mediante acuerdos de asociación ya suscritos o bien mediante aquellos que podrían suscribirse en el futuro.

Asimismo, la UE sigue siendo la fuente más importante de IED en América Latina y el Caribe. La mayor parte del incremento en el total de flujos destinados a la región durante los años noventa provino de Europa; por otra parte, la inversión europea se ha recuperado de la caída sufrida a principios de la década. El desempeño de la IED europea en 2004 duplicó el de 2003, y esta mejora ha continuado a lo largo de 2005, gracias a las elevadas tasas de crecimiento y a la estabilidad macroeconómica de la región, así como a la inversión en actividades orientadas a la exportación inducidas por la fuerte demanda internacional de productos básicos.

En relación con la asistencia oficial para el desarrollo, la UE sigue siendo, por amplio margen, la principal fuente de flujo de fondos hacia América Latina y el Caribe. En 2004 los Estados miembros de la UE, junto con la Comisión Europea otorgaron al menos el 49% de la asistencia recibida por la región. Recientemente, los niveles de AOD procedentes de Europa casi han recuperado el máximo alcanzado a mediados de la última década.

En líneas generales, la intensidad de los actuales vínculos económicos será sostenible en el tiempo si se avanza en forma decidida en el ámbito de las políticas, sobre todo mediante el fortalecimiento de la integración de ambas regiones a través de acuerdos de asociación actuales y futuros, como también a través de nuevas iniciativas generadas en el marco de los instrumentos “horizontales” para promover la cooperación entre la UE y la región. En la siguiente sección se analizan dichos instrumentos.

## **Instrumentos de política al servicio de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe**

La política de la Unión Europea en relación con América Latina y el Caribe ha experimentado cambios notables desde 1995, cuando en un documento de política de la Comisión Europea se introdujo un nuevo enfoque que procuraba adecuar la cooperación birregional a las circunstancias particulares de los diferentes países y subregiones (Comisión Europea, 1995). Las relaciones de Europa con América Latina y el Caribe debían evolucionar en pos de actividades de interés mutuo y, en el terreno económico, hacia un comercio recíproco más libre. A partir de entonces se iniciaron negociaciones para celebrar tratados de libre comercio con México, Chile, el Mercosur y los países del Cariforum. La Comisión Europea



ha señalado que la Cumbre de Viena podría constituir una oportunidad para considerar la apertura de negociaciones sobre acuerdos de asociación con los países de América Central y de la Comunidad Andina.

## **Cooperación económica hacia la reciprocidad comercial**

La Comunidad Europea ha suscrito acuerdos comerciales y de cooperación con países o subregiones de América Latina desde principios de los años setenta. La “primera generación” de acuerdos no preferenciales celebrados con Argentina, Brasil, México y Uruguay tenía un alcance limitado, dado que sus signatarios se otorgaban mutuamente el trato de nación más favorecida (NMF) y acordaban cooperar en cuestiones de comercio agrícola. En la “segunda generación” de acuerdos, firmados a principios de los años ochenta con Brasil, el Pacto Andino y América Central, se avanzó en la definición de las áreas de cooperación comercial y económica. Por ejemplo, en el acuerdo de 1983 con el Pacto Andino, se incluían aspectos como el fortalecimiento de vínculos entre los sectores industrial, agrícola y minero de las dos regiones; ciencia y tecnología; desarrollo industrial; y cooperación en agroindustrias, pesca e infraestructura.

En los acuerdos marco de “tercera generación”, suscritos a principios de los años noventa con Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay, la Comunidad Andina, América Central y el Mercosur, se contemplaba una mayor cooperación en materia comercial y de inversiones. En virtud de tales convenios, la asistencia para el desarrollo se complementaba con la cooperación en ámbitos considerados “de beneficio mutuo”. Los acuerdos se extendían a la cooperación industrial, la promoción de inversiones, el fomento de los contactos empresariales, la transferencia de tecnología, y la cooperación en sectores productivos como el agrario, el agroindustrial, el minero y el de servicios.

A mediados de la década de 1990, a la cooperación birregional se le sumó la liberalización recíproca del comercio conforme a lo establecido en los nuevos acuerdos: Acuerdo Marco Interregional de Cooperación (diciembre de 1995); Acuerdo Marco de Cooperación con Chile (junio de 1996); y Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México (diciembre de 1997). Esos acuerdos ampliaron las esferas de cooperación “avanzada” (en materia de propiedad intelectual, ciencia y tecnología, telecomunicaciones, etc.) e hicieron hincapié en el papel fundamental de la cooperación económica y empresarial así como en la promoción de inversiones. Se fundan en tres pilares:

- El diálogo político continuo e institucionalizado sobre asuntos de interés común y la consulta permanente en los foros internacionales.
- La intensificación de la cooperación.
- El fomento y la diversificación de los flujos del comercio e inversiones, incluida una liberalización comercial progresiva y recíproca.

Si bien el pilar comercial constituyó la desviación más significativa con respecto a los acuerdos previos, debe subrayarse que tales acuerdos no son simplemente comerciales sino que forman parte de una estrategia más amplia orientada a un desarrollo sostenible, la estabilidad macroeconómica, el alivio de la pobreza, y la consolidación de la democracia y el buen gobierno. Por tanto, la liberalización comercial representa una mera parte del fortalecimiento de las relaciones birregionales que se procura alcanzar en varios niveles (Devlin y Estevadeordal, 2004).

Las relaciones comerciales con los países del Caribe se han regido por mecanismos institucionales específicos. Desde 1975 los miembros de la Caricom se han beneficiado con preferencias comerciales generales y no recíprocas referentes a materias primas, bienes industriales y productos agrícolas, concedidas al grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) en el marco de las sucesivas versiones del Convenio de Lomé. Las exportaciones de los países ACP han gozado del mismo trato que las exportaciones entre países de la UE, a excepción de los productos agrícolas, regulados por la Política Agrícola Común (PAC) de la UE. No obstante, estos últimos productos se favorecieron con márgenes preferenciales frente a las importaciones de terceros países, así como con un acceso exento de aranceles al mercado de la UE para contingentes fijos de productos básicos esenciales como las bananas, el azúcar, el ron, la carne de res y de ternera, según lo establecido en los protocolos de productos básicos del mencionado Convenio. Las preferencias de Lomé garantizaron que prácticamente todas las exportaciones del Caribe a la UE estuviesen exentas de aranceles.

## Unión Europea-México

En virtud del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México, firmado en diciembre de 1997 ("Acuerdo Global"), se creó un Consejo Conjunto a nivel ministerial encargado de supervisar su ejecución. Junto con dicho acuerdo, se suscribió también en 1997 un Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio. En este último se incluyeron todas las disposiciones comerciales contenidas en el Acuerdo Global, lo cual fue de suma importancia dado que permitió que se entablaran las negociaciones comerciales antes de la entrada en vigor del Acuerdo Global. Ello fue posible debido a que el Acuerdo Interino se centraba en el comercio de bienes, una política común que es de la competencia de la Comisión Europea, por lo que no se necesitaba pasar por el prolongado proceso de ratificación de los parlamentos de todos los Estados miembros de la UE.

De ese modo, las conversaciones comerciales se iniciaron tan pronto como se concertó el Acuerdo Interino. Las negociaciones se extendieron sólo un año y posteriormente el Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México fue el resultado de decisiones tomadas por el Consejo Conjunto Unión Europea-México. En primer lugar, de conformidad con una decisión de marzo de 2000, se estipuló: i) la liberalización del comercio de bienes; ii) la apertura de los mercados de compras gubernamentales de las dos partes; iii) la

cooperación en el campo de la competencia; iv) un mecanismo de consulta en materia de asuntos relacionados con la propiedad intelectual, y v) un mecanismo de solución de controversias. En segundo lugar, conforme a una decisión de febrero de 2001, se estableció una zona de libre comercio en el sector de servicios y se dispuso: i) la liberalización del comercio en el sector de servicios; (ii) la liberalización de las inversiones y los pagos conexos; (iii) la protección de los derechos de propiedad intelectual, y iv) un mecanismo de solución de controversias.

Todo el comercio de bienes industriales quedará exento de aranceles para 2007. Con la entrada en vigor del acuerdo en julio de 2000, la UE liberalizó el comercio del 82% de los productos industriales y eliminó los aranceles residuales que pesaban sobre el resto para enero de 2003 (fecha en la que se liberalizaron plenamente los productos industriales conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN). En tanto, México eliminó el 47% de sus aranceles sobre bienes industriales con la entrada en vigor del acuerdo y los aranceles sobre otro 5%, a partir de 2003. El 48% restante se liberalizará antes de 2007.

La liberalización del comercio agrícola se aplica al 80% de las importaciones agrícolas de la UE procedentes de México y al 42% de las importaciones de México procedentes de Europa. Entre las áreas que fueron liberalizadas de forma inmediata, se encuentran importantes productos agrícolas europeos, como el aceite de oliva, el vino y las bebidas alcohólicas, y destacadas exportaciones mexicanas, como las paltas, las flores y el zumo de naranja. Los aranceles sobre algunos bienes sensibles se eliminarán de forma gradual en un período de 10 años. El comercio de servicios también se irá liberalizando de manera progresiva, en dos fases, en un plazo máximo de 10 años. El acuerdo de libre comercio se extiende a todos los sectores (incluidos ámbitos clave como los servicios financieros, las telecomunicaciones y la energía), a excepción del transporte aéreo, los servicios audiovisuales y la navegación marítima de cabotaje.

La eliminación de las barreras impuestas a los flujos de inversiones comenzó en 2003. Los derechos de propiedad intelectual serán protegidos conforme a las "normas internacionales más estrictas"; asimismo, el acuerdo creó un comité sobre cuestiones relacionadas con la propiedad intelectual. Con respecto a las normas sobre la competencia, el acuerdo establece mecanismos de cooperación con el fin de garantizar el cumplimiento de la legislación de las dos partes. En el campo de las compras del sector público, a la UE se le concede un acceso al mercado mexicano equivalente al otorgado por el TLCAN, mientras que México consigue un acceso preferencial similar al ofrecido por la UE en el marco del Acuerdo sobre Contratación Pública de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

## **Unión Europea-Chile**

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile duraron dos años, desde abril de 2000 hasta abril de 2002. El acuerdo se firmó en noviembre de este último año,

pero no entró en vigor hasta marzo de 2005. No obstante, gran parte del capítulo sobre comercio, el marco institucional y las disposiciones relacionadas con la cooperación comercial se habían aplicado provisionalmente desde 2003.

El capítulo sobre comercio es probablemente el más ambicioso de los negociados por la UE, dado que excede los compromisos asumidos por las dos partes en la OMC y abarca todas las facetas de comercio bilateral: una zona de libre comercio de bienes, servicios, contratación pública, liberalización de los flujos de inversiones y de capital, protección de los derechos de propiedad intelectual, cooperación en el campo de la competencia y solución de controversias. El programa incorporado en el acuerdo está diseñado con el fin de asegurar la evolución de las disposiciones comerciales: varias secciones estipulan su revisión futura para profundizar las preferencias otorgadas. El acuerdo establece una zona de libre comercio de bienes mediante una liberalización progresiva y recíproca al cabo de 10 años, tras los cuales un 97% del comercio bilateral será libre.

En la esfera de los productos industriales, la UE eliminó los aranceles de casi la totalidad de las importaciones procedentes de Chile (99,8%) con la entrada en vigencia del acuerdo y el resto, en enero de 2006. Chile eliminó los aranceles sobre aproximadamente el 92% de sus importaciones procedentes de Europa con la entrada en vigencia del acuerdo. Los aranceles sobre otro 4,5% se eliminarán para enero de 2008 y el resto, para enero de 2010.

En lo referente a los productos agrícolas, las dos partes eliminarán los aranceles sobre sus importaciones recíprocas por etapas; el período transitorio se inicia con la entrada en vigor del acuerdo y finaliza en enero de 2012. Dado que algunos productos se beneficiarán de otras formas de trato preferencial (contingentes arancelarios para productos como carne, queso, determinadas frutas y productos de confitería), los productos agrícolas excluidos de cualquier tipo de liberalización representan menos del 1% del total de las importaciones de la UE procedentes de Chile.

En el acuerdo, se establece una zona de libre comercio de servicios conforme al Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Las dos partes eliminan un considerable número de medidas discriminatorias y amplían el número de compromisos con respecto a lo establecido por el AGCS. La cobertura de los servicios financieros es significativa: según la Comisión Europea, representa el mayor grado de liberalización logrado en un acuerdo de comercio bilateral, tanto en términos de compromisos de acceso a mercados como en lo referente al marco regulatorio.

## **Unión Europea-Mercosur**

Las negociaciones con miras a un acuerdo de asociación entre la UE y el Mercosur se iniciaron en la Cumbre de Río de Janeiro en junio de 1999 y abarcan una completa gama de vínculos comerciales: comercio de bienes y servicios; medidas sanitarias y fitosanitarias; la liberalización de los movimientos de capitales; la apertura de los mercados de

contratación pública de bienes, servicios y obras públicas; las políticas de competencia; los derechos de propiedad intelectual, y la solución de controversias.

Las negociaciones se han prolongado más que las que condujeron a los acuerdos de la UE con México y con Chile. Las primeras rondas estuvieron dedicadas principalmente a asuntos no comerciales y al análisis de la estructura, la metodología y el alcance de las negociaciones, así como al establecimiento de un programa de trabajo. Las conversaciones sobre reducción arancelaria y servicios se iniciaron durante la quinta ronda en julio de 2001, cuando Europa presentó al Mercosur la oferta arancelaria inicial de la UE y los textos para la negociación de bienes, servicios y contratación pública. El Mercosur presentó su oferta arancelaria en la sexta ronda en octubre de 2001, al igual que textos para la negociación de servicios y contratación pública.

A mediados de noviembre de 2003, las dos partes lograron llegar a un acuerdo sobre el programa de trabajo para lo que debía ser la fase final del proceso en 2004. El programa contemplaba una reunión ministerial durante la Cumbre de Guadalajara, una ronda final de negociación en julio de 2004 y una reunión ministerial final en octubre de ese mismo año para cerrar el proceso. En marzo 2004, cuando se llegó a la duodécima ronda, ya se habían negociado la mayor parte de los capítulos políticos y de cooperación. También se avanzó en el capítulo comercial: se concluyeron las secciones sobre barreras técnicas, competencia y aduanas.

En la reunión de abril de 2004, las dos partes presentaron nuevas ofertas, lo que permitió seguir avanzando en los temas comerciales. El debate sobre los subsidios a los productos agrícolas no fue posible, pero los negociadores europeos propusieron un enfoque en dos etapas. En una primera etapa, al Mercosur se le concederían contingentes arancelarios más generosos para los principales productos agropecuarios como la carne de res, los productos lácteos, el azúcar y el café instantáneo. En una segunda etapa, se asignarían contingentes adicionales en el marco de la Ronda de Doha. Por su parte, el Mercosur ofreció a la UE acceso preferencial a los sectores de inversión y de servicios, especialmente telecomunicaciones y banca, y se comprometió igualmente a acelerar la eliminación de aranceles sobre otros bienes europeos.

Al llegar a la decimotercera ronda en mayo de 2004, ya se había concertado el texto completo del capítulo sobre cooperación. Esta abarcará una larga lista de temas entre los que figuran normas, servicios, inversiones, energía, transporte, ciencia y tecnología, aduanas, competencia, agricultura y pesca. Mientras tanto, en lo referente al capítulo comercial, la UE seguía presionando para lograr una mayor liberalización del comercio de servicios por parte del Mercosur y una mayor apertura en el caso de la contratación pública. Por su parte, el Mercosur siguió impulsando una reducción de las barreras para los productos agropecuarios como la carne y el azúcar.

Con los capítulos políticos y de cooperación casi cerrados, los nuevos avances logrados en el capítulo comercial permitieron a las dos partes pensar en concluir las negociaciones en octubre de 2004. Sin embargo, en ese mes, en una reunión de negociadores comerciales a nivel ministerial, se llegó a la conclusión de que las ofertas sobre la mesa no eran lo suficientemente ambiciosas y las negociaciones se suspendieron hasta que se

celebró otra reunión ministerial en septiembre de 2005. Finalmente, en una reunión de los coordinadores de la UE y el Mercosur que tuvo lugar en noviembre de 2005, las dos partes concordaron en que era difícil avanzar debido a las incertidumbres de la Ronda de Doha y aplazaron las discusiones.

## **Negociaciones comerciales con la Comunidad Andina y América Central**

En 1993 la UE suscribió acuerdos marco de cooperación con las subregiones de América Central y la Comunidad Andina, que entraron en vigor en 1998 (Comunidad Andina) y 1999 (América Central). Estos acuerdos intentaban conseguir la diversificación de los vínculos comerciales y de inversiones, pero no incluían el acceso preferencial a los mercados. En su lugar, a los países andinos y a los centroamericanos se les otorgaban concesiones especiales amparadas por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE. En diciembre de 2001 el Consejo de Ministros de la UE acordó renovar el SPG (incluidas las preferencias especiales para los países de América Central y la Comunidad Andina) hasta diciembre de 2004. Posteriormente, el esquema se renovó hasta 2008 y se expandió su alcance ("SPG+").

A partir de la Cumbre de Río de Janeiro, realizada en 1999, los gobiernos de la Comunidad Andina y de América Central han intentado promover la negociación de acuerdos de asociación entre la UE y las dos subregiones similares a los acuerdos firmados con México y Chile, y al acuerdo previsto con el Mercosur. Los partidarios de los acuerdos de asociación argumentan que el SPG no ofrece seguridad a largo plazo para los inversores y exportadores porque establece concesiones temporales y unilaterales que pueden ser revocadas.

En 2002, en la Cumbre de Madrid, se tomó la decisión de negociar nuevos acuerdos sobre diálogo político y cooperación entre la UE y las dos subregiones. Las conversaciones finalizaron tras dos rondas en octubre de 2003 y los dos acuerdos se suscribieron en diciembre de ese año. La Comisión los considera ambiciosos: refuerzan el diálogo político y amplían el alcance de las actividades de cooperación europea. Esa cooperación incluye actualmente nuevos asuntos, como la migración, la prevención de conflictos, el buen gobierno y la lucha contra el terrorismo.

Dichos acuerdos serían un paso intermedio hacia la asociación y el libre comercio, pero la Comisión ha señalado que antes deberían cumplirse ciertas condiciones, siendo las más relevantes una mayor integración en las dos subregiones y la finalización de la Ronda de Doha. Por mayor integración se entiende el desarrollo de un marco institucional que funcione de manera efectiva así como la existencia de una unión aduanera y la reducción de las barreras al comercio intrarregional. En la Cumbre de Guadalajara se decidió emprender evaluaciones conjuntas de los dos procesos de integración subregional con el fin de determinar si se daban las condiciones adecuadas para comenzar las negocia-

ciones sobre los acuerdos de asociación. Se espera que la Cumbre de Viena considere los resultados de esas evaluaciones.

## **Unión Europea-Cariforum**

El Acuerdo de Asociación entre la UE y los Estados ACP firmado en junio de 2000 (el Acuerdo de Cotonú) tenía por objetivo la integración de los tres elementos básicos de la política europea con respecto a los Estados ACP: la dimensión política, la asistencia para el desarrollo, y la cooperación comercial y económica. El objetivo era crear un contexto más favorable para el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza en los países ACP, y contrarrestar su marginación social, económica y tecnológica. El acuerdo tiene una validez de 20 años y se puede modificar cada cinco años. Su principal innovación es la sustitución de los mecanismos de comercio preferencial del Convenio de Lomé con el libre comercio recíproco entre la UE y la mayoría de los países ACP tras un período de transición de 20 años.

A tales efectos, el Acuerdo de Cotonú dispone la negociación de regímenes comerciales compatibles con la OMC en el marco de Acuerdos de Asociación Económica específicos para cada subregión. Las negociaciones para la celebración de un acuerdo entre la UE y el Caribe se iniciaron en Jamaica en abril de 2004 y se espera que el acuerdo esté finalizado para diciembre de 2007. Las conversaciones se dividieron en cuatro fases: i) de abril a septiembre de 2004, para alcanzar un entendimiento de base sobre las principales inquietudes de las dos partes; ii) de septiembre de 2004 a septiembre de 2005, para acordar las prioridades para el apoyo de la integración y las metas que se deben haber logrado para el inicio de su aplicación en enero de 2008; iii) de septiembre de 2005 a diciembre de 2006, para avanzar en las negociaciones técnicas con vistas a tener un borrador del acuerdo para fines de este año, y iv) de enero de 2007 a diciembre de 2007, para celebrar las reuniones que consolidarán los resultados de las negociaciones alcanzados hasta entonces y finalizar las conversaciones.

Las negociaciones abarcan aranceles y barreras no arancelarias, aduanas y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, regímenes de servicios e inversiones, propiedad intelectual, política de competencia y contratación pública. El actual acceso preferencial de los países del Caribe al mercado europeo se mantendrá hasta 2008, cuando se espera que se suscriba el acuerdo.

## **Redes birregionales del sector privado**

La UE y América Latina y el Caribe han concebido varias iniciativas para fortalecer los contactos entre sus comunidades empresariales. El Programa Al-Invest, creado en 1993, es el programa de mayor envergadura de la Comisión Europea para el fomento de la cooperación entre las pequeñas y medianas empresas (PyME) europeas y latinoamericanas.

El programa ha apoyado a miles de PyME y organizaciones empresariales de todos los sectores económicos al facilitar el comercio y las inversiones birregionales. Con el fin de consolidar ese éxito, en 2004 se lanzó Al-Invest III por un período de cuatro años con una donación de la Comisión Europea de €42 millones.<sup>10</sup>

A su vez, Eurocámaras (la Asociación de Cámaras de Comercio e Industria Europeas) ha organizado varios foros birregionales con una representación de 44 asociaciones de cámaras de comercio nacionales con un total de 18 millones de empresas miembros. Eurocámaras ha suscrito alianzas con la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO), la Asociación Industrial Latinoamericana (AILA) y la Asociación de Industria y Comercio del Caribe (AICC) para asuntos relacionados con las oportunidades comerciales y empresariales.

Otro canal para poner en contacto a los inversores de la UE con los mercados de América Latina y el Caribe es el Latibex, el mercado internacional de valores latinoamericanos. Regulado por la ley española del mercado de valores, el Latibex permite a los inversores europeos comprar y vender acciones y valores de las principales compañías latinoamericanas en un único mercado, con un único sistema de operaciones de negociación y liquidación y una única moneda, el euro. El Latibex también permite el acceso de las compañías latinoamericanas al mercado de capitales europeo. Actualmente cotizan en el Latibex unas 32 empresas, un tercio del número de compañías latinoamericanas que cotizan en el Mercado de Valores de Nueva York.

Dentro de otras iniciativas importantes en este ámbito se encuentra el Foro Empresarial Mercosur-UE, cuyo fin es el fomento del comercio y de las relaciones empresariales entre la UE y los países del Mercosur. El foro funciona como punto de encuentro para las principales compañías europeas y del Mercosur, así como para las principales asociaciones empresariales, con el fin de desarrollar recomendaciones conjuntas en el campo de la política comercial.

## **Cooperación técnica y financiera relacionada con el comercio**

La cooperación técnica y financiera relacionada con el comercio tiene una importancia creciente en las relaciones de cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe, ya que la liberalización comercial por sí sola no es suficiente para generar ganancias derivadas del comercio en los países en desarrollo. Se requieren también políticas complementarias, como reformas institucionales y una mejor red de infraestructura, que permitan a los gobiernos la puesta en marcha de acuerdos comerciales y ayuden a las empresas a beneficiarse de las nuevas oportunidades de exportación. La capacidad de algunos países de América Latina y el Caribe para obtener el máximo beneficio de los tratados comerciales

---

<sup>10</sup> En febrero de 2006 la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), que forma parte del Grupo BID, firmó un memorando de entendimiento con el consorcio Al-Invest III. El memorando establece un marco general que facilitará la cooperación entre Al-Invest III y la CII.



se ve reducida por la aplicación parcial de los acuerdos, así como por limitaciones de la oferta y una infraestructura deficiente.

### ***Programas de la Unión Europea***

La UE es el mayor proveedor del mundo de asistencia vinculada al comercio. Los fondos gestionados por la Comisión Europea para proyectos relacionados con el comercio (política comercial y desarrollo comercial, sin incluir infraestructura) han aumentado en los últimos 10 años, pasando de €640 millones en el período 1996–2000 a €3.300 millones (un promedio anual de €800 millones por año) en el período 2001–2004. Durante la Cumbre del G-8 realizada en Gleneagles en julio de 2005, la UE se comprometió a aumentar los fondos actuales y previstos de la Comisión Europea a €1.000 millones por año durante el período 2007–2013 con el fin de apoyar la capacidad comercial de los países en desarrollo. A este monto deben añadirse los compromisos de los Estados miembros de la UE de un promedio de €250 millones al año.<sup>11</sup>

Tales cifras reflejan la atención creciente que la UE presta a la asistencia técnica relacionada con el comercio en el contexto del Programa de Doha para el Desarrollo. Según la Comunicación sobre Comercio y Desarrollo de 2002 realizada por la Comisión, la estrategia de la UE en ese ámbito se centra en la asistencia para el ingreso en la OMC y las negociaciones multilaterales; el apoyo para la aplicación de los acuerdos de la OMC, y la asistencia para las reformas de política y las inversiones necesarias a fin de mejorar la eficiencia económica y fomentar la integración en la economía mundial (Comisión Europea, 2002).

La asistencia comercial de la UE se ha destinado principalmente a los países de sur del Mediterráneo y al grupo ACP. América Latina recibió €239 millones (7% del total) durante el período 2001–2004. En México y Chile la asistencia se ha orientado a la aplicación de los tratados de libre comercio con la UE, así como al fomento de la competitividad y capacidad de exportación de dichos países. La asistencia a América Central, los países andinos y el Mercosur ha tenido por objeto la integración regional. Los países del Caribe reciben asistencia comercial como parte del grupo ACP: la UE se ha comprometido a aportar €57 millones a la región del Caribe durante el período 2003–2007 para apoyar la integración económica y comercial, especialmente con vistas a mejorar el ambiente empresarial y reforzar la capacidad de negociación en temas de comercio (Comisión Europea, 2005b).

### ***Programas del Banco Interamericano de Desarrollo***

Dada la magnitud de los desafíos que enfrentan los países de América Latina y el Caribe en sus esfuerzos para negociar y aplicar los acuerdos comerciales, y lograr la transición

<sup>11</sup> Véase [http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/development/trta/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/development/trta/index_en.htm). Según la UE, los niveles anuales fluctúan, dado que las prioridades para el tipo de asistencia otorgada cada año se fijan de acuerdo con los socios del desarrollo, los países, las regiones y las instituciones.

hacia el libre comercio, el BID ha elaborado varios mecanismos para apoyar a sus países miembros prestatarios en esos aspectos. Muchas de las iniciativas del BID a ese respecto han sido ejecutadas directamente por el Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco o con su apoyo técnico a través de otros departamentos del BID.

En 2001 el Banco estableció un nuevo instrumento de aprobación rápida, la Facilidad Sectorial de Comercio, con el fin de ayudar a los países en la creación de capacidad para las negociaciones comerciales y la administración de los acuerdos. Esa facilidad contempla préstamos de US\$5 millones como máximo, que pueden destinarse a financiar una gran variedad de actividades para modernizar la capacidad en esas esferas. El proceso rápido de aprobación de los préstamos ha sido especialmente útil, dado que ha permitido a los países responder con rapidez a los desafíos asociados con las negociaciones comerciales. Hasta la fecha, 10 de los países miembros del Banco han utilizado ese instrumento. Entre otras cosas, estos préstamos han ofrecido capacitación para los negociadores, proporcionado apoyo informático y técnico, modernizado la estructura de instituciones relacionadas con el comercio, mejorado la participación de la sociedad civil en iniciativas comerciales, y financiado las actividades destinadas a la promoción del comercio y las inversiones.

El avance de las negociaciones comerciales de los países de América Latina y el Caribe hizo evidente que el próximo desafío principal sería la transición hacia el libre comercio. Por lo tanto, en 2003 el Banco aprobó un Programa de Préstamos para el Comercio, la Integración y la Competitividad con el fin de ayudar a los países durante la transición. El programa, unido a la disponibilidad de préstamos orientados a mejorar la competitividad, brinda asistencia en todas las cuestiones críticas del proceso de transición, como el ajuste del mercado laboral, la reconversión de los trabajadores, la agricultura rural, las PyME, la reforma impositiva, la modernización aduanera y las inversiones en infraestructura.

El Fondo Multilateral de Inversiones del Banco (Fomin)<sup>12</sup> también ha apoyado al sector del comercio, tanto en el ámbito regional como en el de cada uno de los países. El Cluster de Comercio e Inversión del Fomin facilita el comercio mediante la asistencia a los gobiernos y a las organizaciones del sector privado con la finalidad de eliminar obstáculos y aumentar la eficiencia del comercio y de la inversión. Esta labor se realiza mediante la mejora de los procedimientos aduaneros y de inmigración, la armonización de las normas técnicas y la capacitación en esos temas, la mejora del clima de inversión y el fortalecimiento de la capacidad del sector privado para crear vínculos con la política comercial del gobierno. En el Cluster de Comercio e Inversión, 18 proyectos regionales y/o nacionales en fase de ejecución apoyan a las PyME en áreas como el acceso al mercado, las negociaciones comerciales y las normas técnicas.

---

<sup>12</sup> El Fomin tiene como mandato apoyar el desarrollo innovador del sector privado en los países de América Latina y el Caribe. Mediante recursos de asistencia técnica no reembolsable y mecanismos de inversión, el Fomin financia pequeños proyectos piloto, en colaboración con asociaciones empresariales, organizaciones no gubernamentales y entidades del sector público con el fin de elevar las normas de competencia de los trabajadores, ampliar la participación económica de las pequeñas empresas y favorecer el clima para hacer negocios.

El programa de Cooperación Técnica Regional del Banco se ha utilizado para apoyar a las subregiones de América Latina y el Caribe frente a los desafíos del comercio y de la integración. El programa incluye actividades que consolidan el mercado regional para el comercio y la inversión, fortalecen las instituciones regionales y ayudan a los países a prepararse para los acuerdos extrarregionales (especialmente los acuerdos Norte-Sur). La Cooperación Técnica Regional también está apoyando el desarrollo de la infraestructura regional a través de la asistencia logística y técnica en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y el Plan Puebla-Panamá (PPP).

Cada vez más, los donantes bilaterales canalizan recursos no reembolsables a través del Banco para asistir a países de América Latina y el Caribe en sus esfuerzos para lograr acomodarse al entorno cambiante del comercio y la integración. El Fondo de Comercio BID-Canadá está orientado a fortalecer la capacidad de los países de negociar y administrar los tratados comerciales y adaptarse al proceso hemisférico de apertura comercial. Actualmente hay 11 proyectos en ejecución. El Fondo Fiduciario para el Comercio y la Pobreza es un fondo de donantes múltiples establecido con una contribución inicial del Departamento de Desarrollo Internacional (DFID, por sus siglas en inglés) del Reino Unido. Este Fondo busca fortalecer la capacidad del BID de evaluar el impacto distributivo del comercio y la integración, y apoya la adopción de estrategias comerciales orientadas a la reducción de la pobreza en los países de la región.

En 2002 el Banco creó la Iniciativa Especial para el Comercio y la Integración con el fin de responder rápidamente a las crecientes demandas de asistencia y preparación de respuestas en materia de políticas. El programa incluye la facilitación de herramientas para negociadores y encargados de formular políticas; campañas públicas sobre comercio e integración; conferencias sobre cuestiones cruciales relacionadas con el comercio y la integración, e investigación por parte de expertos.

En el contexto del Diálogo Regional de Política del Banco, los Viceministros de Comercio de América Latina y el Caribe se han reunido en cinco ocasiones en la sede del BID para debatir programas preparados por ellos mismos con el apoyo técnico del Banco. Esas reuniones constituyen una importante plataforma para el intercambio de ideas sobre negociaciones comerciales y el proceso de ajuste, y de ellas ha surgido una serie de iniciativas comunes que han recibido apoyo a nivel ministerial. En el marco del Diálogo, se han celebrado también reuniones de carácter específico para cada subregión.

El Departamento de Integración y Programas Regionales del BID también ha llevado a cabo actividades de investigación, difusión y formación en colaboración con su Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). El INTAL proporciona cursos de capacitación para los negociadores de la región, la mayoría de ellos en colaboración con la OMC. Por medio del INTAL, el Banco también coordina la Red INTAL de Investigación en Integración (RedINT), una red de centros de investigación de América Latina; la Red Euro-Latinoamericana de Estudios sobre Integración y Comercio (ELSNIT), en colaboración con la Oficina del BID en Europa, y la Asociación Económica y Comercial de América Latina/Caribe y Asia/Pacífico (LAEBA), en colaboración con la Oficina del BID en Japón y el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.

En resumen, existe un amplio entramado institucional que apuntala las relaciones económicas de la UE y América Latina y el Caribe en la esfera regional. La UE también mantiene diálogos específicos con sus socios subregionales y con cada país con los que ha suscrito acuerdos de asociación. Los aspectos económicos de los tratados firmados con México y Chile son exhaustivos: abarcan la liberalización de bienes y servicios y contemplan la eliminación de las barreras a la inversión, la apertura de los mercados de contratación pública, la cooperación en el campo de la competencia, las consultas sobre cuestiones de propiedad intelectual y la resolución de controversias.

Las negociaciones en curso entre la UE y el Mercosur, y entre la UE y el Cariforum también abarcan un amplio número de vínculos económicos birregionales. Con América Central y la Comunidad Andina, la UE ha venido realizando evaluaciones conjuntas de los procesos de integración de las dos subregiones. La Comisión Europea ha manifestado su deseo de aprovechar la Cumbre de Viena como una oportunidad para considerar dichas evaluaciones y para examinar si se dan las condiciones para iniciar las negociaciones de los acuerdos de asociación. El inicio de las negociaciones comerciales es importante para los países andinos y centroamericanos, que de este modo podrán encontrarse en un pie de igualdad con los restantes socios de la UE en América Latina y el Caribe y en otras regiones.

Los acuerdos de asociación actuales y futuros se complementan con varios instrumentos de apoyo a las redes birregionales del sector privado y con una amplia cooperación en el campo de la asistencia relacionada con el comercio. En esa última esfera, la UE es la principal fuente de asistencia del mundo. Por su parte, el BID ha desarrollado una amplia gama de mecanismos flexibles para asistir a los países de América Latina y el Caribe a lo largo de todo el proceso de negociación y administración de acuerdos y en su transición hacia el libre comercio. Los mecanismos diseñados tanto por el Banco como por la Comisión Europea suelen ser complementarios y pueden servir de base para iniciativas futuras orientadas a apoyar los esfuerzos de los países de la región para enfrentar los desafíos apremiantes. En la siguiente sección, se analizan algunos de esos desafíos.

## **La asociación Unión Europea-América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades comunes**

La red de relaciones institucionales descrita en la sección anterior sienta bases sólidas para forjar la asociación estratégica que la UE y América Latina y el Caribe aspiran a construir. Esta asociación es cada vez más necesaria para que ambas regiones puedan responder a los desafíos internacionales e internos que enfrentan. De hecho, el destino de las relaciones birregionales dependerá también de un conjunto de factores externos que escapan al control de las dos regiones, tales como la situación de la economía mundial,

la aparición de nuevos actores en el escenario económico global, el comportamiento de los tipos de cambio, los precios de los combustibles, las condiciones de la seguridad internacional y el resultado de la Ronda de Doha.

En el plano externo, la alianza de la UE con América Latina y el Caribe enfrenta una competencia global cada vez más intensa. Esta alianza está consolidándose en medio de una densa red de tratados de libre comercio que se extiende por el mundo y que posiblemente siga desplegándose en el futuro. Las dos regiones son protagonistas de muchos acuerdos, pero cada vez más son excluidas de otros, circunstancia que socava sus ventajas competitivas en el comercio internacional. Al mismo tiempo, las relaciones de la UE con América Latina y el Caribe enfrentan las exigencias que surgen en el diseño de una agenda comercial global. La relación entre ambas regiones también tiene ante sí el boom económico de Asia, que constituye un desafío en términos de competitividad para los flujos comerciales, el desarrollo del comercio intraindustrial y la creación de redes de producción bilaterales.

Existen razones para contemplar la posibilidad de hacer frente a tales desafíos en forma conjunta. Ambas regiones tienen sumo interés en el éxito de las negociaciones multilaterales. Si se logran avances en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios y sobre las normas de comercio multilateral, se beneficiarían tanto ambas regiones como el flujo de comercio birregional.

En el ámbito interno, el proceso de integración de ambas regiones está poniéndose a prueba. Por ejemplo, en 2005 se suspendió la ratificación de la Constitución europea después de su rechazo por parte de los votantes de Francia y Países Bajos. En América Latina y el Caribe algunas iniciativas subregionales no han avanzado a raíz de las dificultades para profundizar la integración: por ejemplo, en lo que se refiere a la formación de posiciones comunes respecto de negociaciones externas. En cierta medida, estos hechos reflejan la ansiedad de ambas regiones ante el fenómeno de la globalización y la profundización de la integración. En muchos países se considera que estos procesos pueden generar nuevas asimetrías y mayor desigualdad.

Por lo tanto, las relaciones de la UE y América Latina y el Caribe se encuentran frente a múltiples desafíos. Esta sección se centra en dos de ellos, que se presentan en los frentes externo e interno: la mayor competencia derivada de la aparición de Asia en el escenario económico mundial y el avance hacia una integración más profunda, que tenga en cuenta las asimetrías y fomente la cohesión social. En relación con estas dos cuestiones, la sección también plantea de qué manera podrían aprovecharse simultáneamente la integración regional y el fortalecimiento del vínculo birregional para promover la eficiencia económica y una mayor equidad.

## **Frente al desafío de la competitividad: el auge de Asia**

América Latina y el Caribe y la UE están frente a un cambio en el equilibrio económico global con la aparición de las economías asiáticas en el escenario mundial. Este cambio resulta evidente si se analiza el desplazamiento de los flujos comerciales de ambas regio-

nes hacia Asia. Por un lado, el ascenso de Asia ha impulsado un aumento en la demanda de productos básicos procedentes de América del Sur, lo que abre nuevas oportunidades para los comerciantes e inversores latinoamericanos y europeos. Por otro lado, los países asiáticos compiten directamente con América Latina y el Caribe y con la UE en los mercados mundiales. También son un destino alternativo para la IED procedente de Japón y de Estados Unidos. Asimismo, en cuanto a la tercerización de manufacturas y servicios, las economías asiáticas plantean desafíos importantes para las industrias y la producción europeas y latinoamericanas. El boom de Asia también incide en las relaciones económicas entre la UE y América Latina y el Caribe, dado que los productos asiáticos compiten con los europeos en los mercados de América Latina y el Caribe y con los productos de esta región en el mercado europeo.

### ***Implicancias del apogeo de Asia para América Latina y el Caribe y la Unión Europea***

La irrupción de Asia en la economía global plantea tanto oportunidades como desafíos para América Latina y el Caribe (Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare, 2006). Hasta ahora las oportunidades han sido más evidentes para los productores de bienes de América del Sur, cuyas exportaciones a Asia se han beneficiado de la creciente demanda de materias primas por parte de dicha región. El caso brasileño resulta especialmente ilustrativo. A principios de los años noventa, China no se encontraba entre los principales socios comerciales de Brasil. Sin embargo, en 2003 se había convertido en el tercer destino principal de las exportaciones brasileñas luego de Estados Unidos y Argentina, con un volumen que representa casi el 7% del total. El valor de las exportaciones de Brasil a China creció, desde 1999, a una tasa de 900%. Las ventas se concentran en los siguientes productos: mineral de hierro, granos de soja y sus derivados (categorías que representaron casi el 60% de las exportaciones brasileñas totales a China en 2005). Brasil ha crecido rápidamente hasta ubicarse entre los tres principales proveedores de granos de soja y mineral de hierro del mercado chino. Argentina ha mostrado la misma evolución con los granos y el aceite de soja, y Chile, con el cobre.

La contracara es que también existen importantes desafíos. Muchas economías de América Latina y el Caribe compiten con los países asiáticos en los mercados mundiales en varias categorías de productos y sectores, tales como los textiles y confecciones, el calzado, ciertos productos eléctricos y electrónicos, los vehículos, el carbón y el caucho natural. Específicamente, México, los países de América Central y República Dominicana se han visto afectados por la competencia de los países asiáticos. Se trata de un importante desafío, puesto que estos países están especializados en fases de la cadena productiva que hacen uso intensivo de mano de obra, factor en el que China y otras economías asiáticas exhiben una ventaja comparativa considerable.

Si bien los países de América Latina y el Caribe enfrentan el desafío de competir con Asia en sus propios mercados internos, la competencia más importante se presenta en las perspectivas de ganar los mercados de los países desarrollados. En 1972 América

Latina y Asia representaban, por separado, cerca del 10% del mercado de importaciones industriales de Estados Unidos. Sin embargo, en 2001 la participación de Asia se elevó hasta satisfacer el 25% de dicho mercado, mientras que la participación de América Latina apenas aumentó a la mitad de esa cifra. La participación de China, en particular, pasó de casi el 0% en 1972 al 9% en 2001, impulsada por el fuerte crecimiento de varios de sus productos manufacturados.

El impacto es más pronunciado en el caso de México. A modo de ejemplo, se puede señalar que en 2001 la canasta de exportación china al mercado de Estados Unidos era más similar a la de México que a la de cualquier otro país en desarrollo no asiático. La similitud en cuanto a la composición de las exportaciones de China con las de Brasil y Costa Rica también se hizo más evidente en las últimas dos décadas, aunque en menor medida. El grado de similitud promedio con el conjunto de América Latina y el Caribe es relativamente alto y ha aumentado en la última década. La exportación de manufacturas textiles exhibe una superposición relativamente amplia, que se ha profundizado luego del vencimiento del Acuerdo Multifibras en 2005.

Sin embargo, sería por demás simplista pensar que China es un gran mercado para algunos países de América Latina y el Caribe y un fuerte competidor para otros. Para algunos, especialmente Brasil y México, China es a la vez un mercado en crecimiento para sus exportaciones y un competidor directo. México debe a la vez enfrentar una dura competencia por parte de China, pero también aprovecha un importante comercio intra-industrial con las economías asiáticas. En cuanto a Brasil, China constituye un mercado con una demanda creciente de productos básicos, pero también compite en algunos productos intermedios, por ejemplo, autopartes y productos químicos. Asimismo, las ventas de ropa, calzado, juguetes, productos electrónicos y maquinaria de origen chino han logrado penetrar rápidamente en el mercado brasileño en los últimos años.

Además, la creciente dependencia respecto del mercado chino plantea algunos riesgos para los exportadores de productos básicos de América Latina y el Caribe, ya que aumenta su vulnerabilidad al dejarlos más expuestos al llamado “mal holandés” y, en el corto plazo, a una caída de los ingresos por exportación si la demanda china disminuye. Ese hecho no sólo erosionaría los ingresos procedentes de las exportaciones a China sino que probablemente reduciría el precio mundial de los productos básicos. Este patrón exportador es también vulnerable a la política comercial que pueda adoptar China. Por ejemplo, el acceso al mercado de granos y aceite de soja se ha visto frenado por una serie de medidas no arancelarias adoptadas por China, tales como barreras regulatorias, técnicas y administrativas.

Con respecto a Europa, también es probable que de producirse nuevas mejoras en las estructuras de exportación de las economías asiáticas, aumente la presión competitiva sobre los mercados nacionales y de exportación en los sectores de los bienes de consumo y de capital especializados. En China, concretamente, las compañías multinacionales, que representan actualmente el 50% de las exportaciones, están incorporando a ese país en las cadenas transnacionales de producción de Asia oriental dedicadas a la exportación de productos de alto contenido tecnológico.



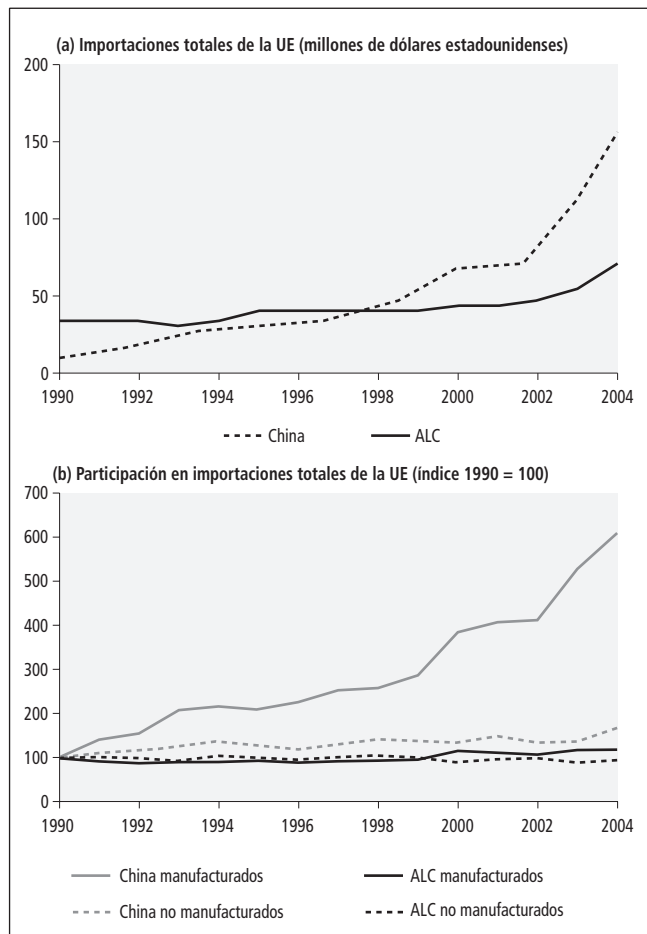
A medida que el grueso de las exportaciones asiáticas vaya concentrándose en sectores más sofisticados desde el punto de vista tecnológico, probablemente irá aumentando la superposición con las industrias europeas en los mercados internacionales (al igual que sucede, por ejemplo, con las industrias en Brasil y México, países que se destacan como proveedores importantes de maquinaria, autopartes y material eléctrico). En resumen, la capacidad de los países asiáticos de ganar una mayor porción de los mercados internacionales tanto en productos sofisticados como en productos básicos, afectará tanto a Europa como a América Latina y el Caribe.

### ***Implicancias para las relaciones económicas de la Unión Europea con América Latina y el Caribe***

Los desafíos que el auge de Asia plantea para América Latina y el Caribe y Europa inciden en las relaciones birregionales.

Muchas de las exportaciones de América Latina y el Caribe con destino a Europa compiten directamente con los productos procedentes de Asia en varias categorías de productos. A modo de ejemplo, en el gráfico 7 se compara la penetración de China y América Latina en el mercado de la UE. Es llamativo el hecho de que en 1998 la importación de productos chinos por parte de la UE haya superado a la importación de productos de América Latina y el Caribe, para luego duplicarla en 2004 (panel a). El impresionante desempeño de China en este aspecto deriva de su creciente participación en el mercado de importaciones de productos manufacturados de la UE, área en la cual posee ventajas comparativas. Por el contrario, América Latina ha conservado

**Gráfico 7. Participación de China y América Latina y el Caribe en el mercado de la UE, 1990–2004**



Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD) basados en datos de UN COMTRADE.



una participación estancada en el mercado de la UE de productos no manufacturados, especialmente agropecuarios, en los que tiene ventajas comparativas (panel b). En lo que atañe a la penetración europea en los mercados de América Latina y el Caribe, es probable que la creciente sofisticación de las exportaciones asiáticas actúe en detrimento de las exportaciones europeas destinadas a América Latina y el Caribe y afecte las perspectivas de desarrollar el comercio intraindustrial entre ambas regiones.

En cuanto a la inversión, las compañías europeas tienen también incentivos importantes para optar por Asia como destino de IED, entre otros, el tamaño del mercado y una fuerza laboral eficiente para la exportación de bienes y servicios. La tercerización de la producción de bienes y servicios en lugares con bajos costos laborales también plantea un desafío para las relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe, especialmente a la luz de los salarios tan competitivos de los trabajadores asiáticos.

No obstante, las empresas europeas aún tienen fuertes incentivos para optar por invertir en México y América Central antes que en Asia, dada la proximidad y el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos que ofrecen. Más aún, las actuales tendencias hacia el comercio trilateral podrían abrir nuevas oportunidades para Europa y América Latina y el Caribe. Por ejemplo, en 2005 los productores europeos de terminales de teléfonos móviles instalados en Brasil han aumentado sustancialmente sus importaciones de componentes chinos, lo que ha contribuido a que Brasil se convirtiera en un exportador importante de teléfonos móviles. Cada vez más se observa que empresas de otros sectores instalan o localizan parte de su producción en territorio chino, con el fin de aprovechar los bajos costos de producción del país y poder así satisfacer a sus clientes en condiciones de mayor competitividad. Estos nuevos patrones podrían dar lugar a un mayor comercio intraindustrial entre Europa, América Latina y el Caribe, y Asia.

### ***Cómo enfrentar la competencia global: respuestas de América Latina y el Caribe y la Unión Europea***

América Latina y el Caribe y la UE han adoptado diversas medidas para hacer frente al desafío planteado por Asia: desde medidas defensivas hasta mecanismos institucionalizados que aspiran a facilitar el diálogo y a explotar nuevas oportunidades.

Tanto en Europa como en los países de América se han hecho esfuerzos por frenar la entrada de importaciones chinas de vestimenta mediante medidas de defensa comercial. Sin embargo, es poco probable que se pueda reducir en forma significativa la penetración de China en el mercado de ambas regiones con ese tipo de instrumentos de política comercial, debido al grado de diversificación de la oferta exportable de China. En Brasil, por ejemplo, y a diferencia de la alta concentración de las exportaciones brasileñas en el mercado chino, no existe un único producto de China que represente más del 5% del valor total de las ventas de ese país. Además, esas medidas tienen poco efecto sobre la competencia china en los mercados internacionales.

Tanto América Latina y el Caribe como la UE han recurrido también a mecanismos más institucionalizados para enfrentar el reto asiático, como los esfuerzos sectoriales por

identificar nuevos nichos de mercado y las políticas nacionales orientadas a aumentar la capacidad de exportación. Asimismo, ambas regiones han procurado abordar el crecimiento económico de China forjando una relación más estrecha con el país, basada principalmente en normas consensuadas. La UE mantiene con China un diálogo de carácter permanente. Su política actual se encuentra reflejada en el documento orientador “Hacia una asociación madura: intereses comunes y desafíos en las relaciones UE-China”, que el Consejo Europeo respaldó en octubre de 2003 (Comisión Europea, 2003).

El documento apunta a establecer un diálogo sobre una serie de cuestiones de naturaleza política, económica y social de las relaciones bilaterales. En el área del comercio, destaca la cooperación en el Programa de Doha para el Desarrollo así como el seguimiento y respaldo para asegurar el cumplimiento por parte de China de los compromisos asumidos en el marco de la OMC, lo que puede constituir un factor determinante para que las relaciones económicas bilaterales sean más previsibles y transparentes. La cooperación se materializa a través de acuerdos y diálogos sectoriales en distintas áreas vinculadas al comercio.

Varios países de América Latina y el Caribe se han acercado a China a través de misiones comerciales y diplomáticas. El histórico tratado de libre comercio suscrito por Chile y China en 2005 podría convertirse en un referente para crear otros canales institucionalizados que promuevan las relaciones comerciales y de inversión entre China y América Latina y el Caribe. Además, China y la región han colaborado en la búsqueda de intereses multilaterales comunes. Varios países de América Latina han trabajado con China en el Grupo de los 20, que se ha pronunciado enérgicamente en favor de la liberalización del comercio agrícola en el marco de la Ronda de Doha.

### ***Hacia respuestas comunes: la integración birregional como mecanismo para fomentar la competitividad***

Las medidas adoptadas por la UE y América Latina y el Caribe para adaptarse al boom económico de Asia y poder beneficiarse de él podrían complementarse con una serie de instrumentos birregionales de política e iniciativas del sector privado.

Europa y América Latina podrían, por ejemplo, acelerar la creación de redes industriales birregionales por medio de acuerdos sobre integración y comercio. Estos acuerdos podrían contribuir a diversificar el comercio entre la región y la UE y, en particular, podrían crear nuevas oportunidades para las redes de producción birregionales e incrementar el comercio intraindustrial entre ambas regiones. Trabajar en pos de este tipo de objetivos a través de tratados de libre comercio tiene la ventaja de que los acuerdos amparan el libre comercio de bienes y servicios e inversiones, y constituyen un esfuerzo por lograr estándares internacionales, factores cruciales para las compañías que intentan ganar mercados internacionales y generar plataformas de exportación eficientes.

Además, las compañías europeas y latinoamericanas podrían crear empresas conjuntas con el fin de aprovechar mejor la demanda asiática de productos básicos, por medio de inversiones en actividades de valor agregado e infraestructura, que contribuyan

a fomentar el volumen, la diversidad y la rentabilidad de las ventas de América Latina y el Caribe a Asia. Por último, las dos regiones podrían aunar esfuerzos para hacer frente a la competencia de Asia en terceros mercados, como Estados Unidos. Un ejemplo en este sentido consistiría en la inversión birregional en nichos de mercado para explotar la proximidad geográfica de América Latina y el Caribe con América del Norte, como la producción “justo a tiempo” de ropa y bienes electrónicos.

Por consiguiente, el auge económico de Asia, uno de los principales desafíos externos a los que se enfrentan la UE y América Latina y el Caribe, podría abordarse, al menos en parte, a través de la cooperación birregional en el marco de la asociación estratégica que ambas regiones están impulsando. Al proporcionar incentivos para el crecimiento y lograr una inserción más eficiente en la economía internacional, esta cooperación también podría resultar vital para que Europa y América Latina logran superar un desafío clave de orden interno: el desafío de las asimetrías derivadas de la integración.

## **Frente al desafío de la cohesión: el tratamiento de las asimetrías**

La exclusión económica y social limita la posibilidad de que una región logre un crecimiento sostenido. América Latina ha hecho progresos significativos en pos de la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), pero la pobreza aún afecta a más de un tercio de su población. Asimismo, los indicadores de desigualdad de América Latina se ubican entre los más altos del mundo. Las desigualdades que existen en toda la región impiden una distribución equitativa de las ganancias netas que pueden obtenerse de la integración regional y de una mayor inserción en la economía global.

El escaso nivel de cohesión económica y social se debe a dos factores que se relacionan entre sí. Por un lado, existen desigualdades entre los individuos de la región, que tienen un acceso dispar a los ingresos, a los servicios sociales como salud y educación, y a los factores productivos como la tierra, el crédito y la tecnología. Por otro lado, existe una dimensión geográfica de la desigualdad. Los países difieren en tamaño, en su dotación de factores, en la flexibilidad de sus mercados de bienes y factores de producción, en la calidad de sus instituciones y, en general, en su nivel de desarrollo económico. Estas condiciones afectan sus capacidades para capitalizar los beneficios de la integración económica. Además, dentro de cada país, diferentes regiones tienen distintos índices de desarrollo y la globalización podría ahondar las disparidades regionales.

La ausencia de cohesión económica y social puede ser un proceso acumulativo y capaz de reproducirse a sí mismo. Tanto las desigualdades internas de cada país como las desigualdades regionales refuerzan la exclusión de ciertos grupos que ya sufren discriminación por motivo de su género, edad, etnia, posición social, capacidades físicas o alguna otra característica.

En este contexto, en las últimas décadas la región ha profundizado sus procesos de integración, en paralelo con el creciente avance de la globalización (BID, 2002). Se ha comenzado a considerar que la liberación de las fuerzas del mercado es un elemento

importante para asegurar el crecimiento económico, la equidad y la reducción de la pobreza, y la integración regional desempeña un papel central en tales procesos. Muchos países pequeños y relativamente pobres han concebido las iniciativas de integración como mecanismos para solucionar el problema de tamaño de los mercados. Confían en aprovechar la integración económica para ampliar sus mercados nacionales y convertirse en lugares convenientes para la industria y la IED, abriéndose así a nuevas oportunidades económicas con el fin de promover la convergencia de ingresos y reducir la pobreza.

Sin embargo, al cabo de dos décadas de iniciativas de este tipo, surge el interrogante sobre si la integración económica ha cumplido con las expectativas. En especial crece la preocupación respecto de cómo se han distribuido los beneficios derivados de la integración entre las regiones y los países miembros, y sobre si la integración ha promovido la convergencia entre socios desiguales o si, por el contrario, ha profundizado aún más las asimetrías existentes.

Este tipo de consideraciones da lugar a una pregunta crucial: ¿qué políticas deberían instrumentarse para garantizar que la integración reduzca las desigualdades regionales e individuales y fomente el crecimiento sostenido y la reducción de la pobreza? Los países europeos y latinoamericanos le atribuyen una importancia estratégica similar a la integración regional, y es legítimo, por lo tanto, analizar si la experiencia europea de reducción de asimetrías y promoción de la convergencia resulta pertinente para América Latina y el Caribe. En el contexto de una alianza estratégica birregional —en la que ambos socios han elegido la cohesión social y la integración regional como temas prioritarios para la cooperación—, también es importante evaluar cómo las iniciativas de integración de la UE con América Latina y el Caribe podrían mitigar las actuales disparidades entre los distintos países y en el seno de cada país.

### ***Las asimetrías estructurales en Europa y en el Hemisferio Occidental***

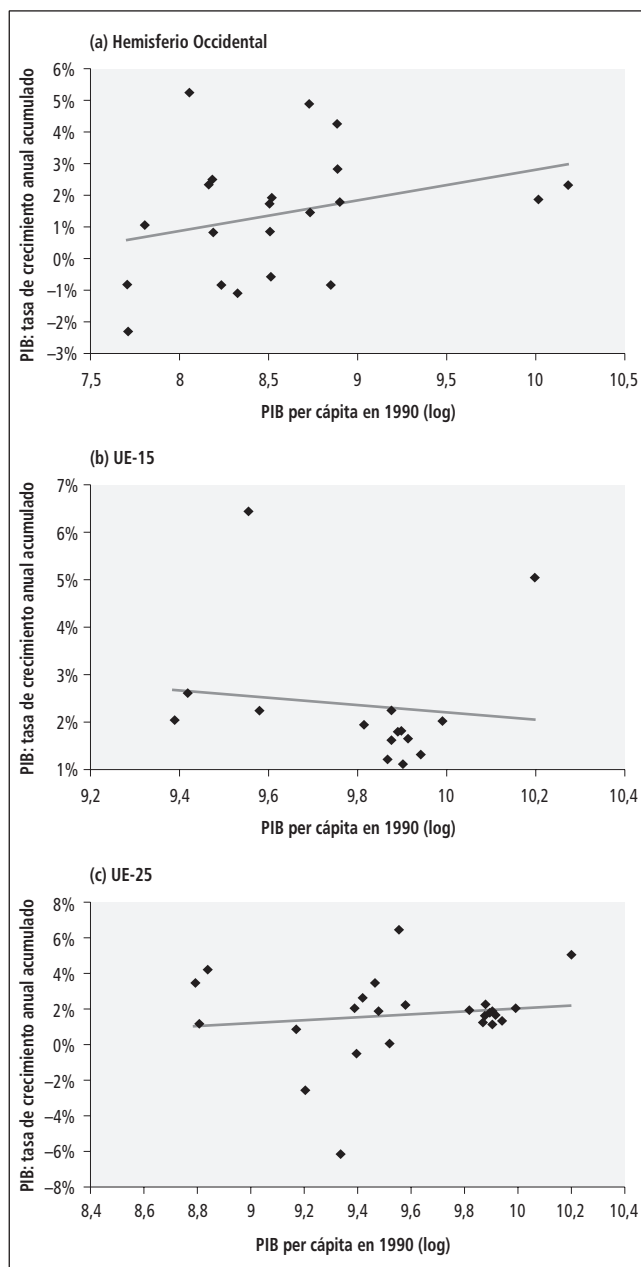
Para evaluar la magnitud de las asimetrías que enfrentan los procesos de integración regional en América Latina y el Caribe y en la UE, resulta útil hacer referencia a algunos indicadores básicos de tamaño, ingreso per cápita y bienestar social correspondientes a una muestra de países de ambas regiones. Para América Latina y el Caribe, los referentes en materia de convergencia son Estados Unidos y Canadá.

El Hemisferio Occidental se caracteriza por una marcada disparidad en los niveles de ingreso per cápita entre los países, especialmente cuando se incluye en la muestra a Estados Unidos (US\$35.000) y Canadá (US\$28.000). En 2000 Argentina (US\$11.700) fue el país latinoamericano que más se aproximó a estos niveles, con un tercio del ingreso per cápita de Estados Unidos. A ella le siguieron Chile (US\$10.400), Uruguay (US\$10.200) y México (US\$9.700). En el extremo opuesto se sitúan Honduras y Nicaragua, cuyos ingresos per cápita equivalen al 10% y 5%, respectivamente, del nivel de ingresos de Estados Unidos. Si se tiene en cuenta el tamaño económico (PIB o población total), la brecha entre América del Norte y el resto de la región es aún mayor.

La asimetría no sólo constituye una preocupación en la integración Norte-Sur, puesto que los acuerdos Sur-Sur también se enfrentan a ella. En el Mercosur, por ejemplo, se registra una brecha de más del doble en el ingreso per cápita entre, por un lado, Argentina y Uruguay y, por el otro, Paraguay. En lo que se refiere al tamaño absoluto, el PIB de Brasil es tres veces superior al de Argentina, y el de Argentina es 10 veces mayor que el de Uruguay y Paraguay.

Los indicadores respectivos para la UE-15 y los 10 países que ingresaron en la Unión en 2004 revelan que las asimetrías son menos profundas en Europa. Dejando a un lado a Luxemburgo, que es un caso excepcional, Irlanda es el país de la UE con mayor ingreso per cápita (US\$27.200). Es interesante señalar, además, que Irlanda hasta hace poco era un país relativamente pobre. Los países más pobres de la UE son Letonia y Lituania, cuyos ingresos per cápita equivalen, respectivamente, a 43% y 48% del promedio de la UE. La renta per cápita en la UE-15 es un promedio de 2,3 veces superior a la de los países recién incorporados. Las diferencias de tamaño

**Gráfico 8. Convergencia de ingresos en el Hemisferio Occidental y en Europa, 1990–2000**  
(PIB real per cápita en dólares estadounidenses constantes de 1996)



Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de Penn World Tables.

Nota: El PIB real per cápita está ajustado por la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).

económico entre los países de la UE son menores que en el Hemisferio Occidental. La economía más grande de la región (en términos tanto de población como de PIB) es Alemania, que tiene más de 70 veces el tamaño de sus vecinos de Europa oriental.

Estos ejemplos se refieren a asimetrías estructurales generadas en los últimos años, pero que bien pueden haber sido incluso más profundas en el pasado. Por consiguiente, y en consonancia con la tendencia en favor de la integración, cabe plantear la hipótesis de la convergencia en los niveles de ingreso per cápita. El gráfico 8, que representa las correlaciones entre crecimiento y renta correspondientes al período 1990–2000, no presenta pruebas de una tendencia hacia la convergencia en el Hemisferio Occidental (panel a). En cambio, se podría decir que se observa divergencia en los ingresos, puesto que los países que más han crecido son aquellos que en un principio eran comparativamente ricos.

En la UE-15, por el contrario, se constata la existencia de un claro patrón de convergencia: los países inicialmente más pobres (Grecia, Irlanda, Portugal y España) crecieron más rápido que las economías más ricas (panel b). Las fuerzas conducentes a la convergencia no parecen haber estado presentes durante el período en el que los nuevos Estados miembros se preparaban para incorporarse a la Unión, aunque cabe esperar que después de su incorporación vayan convergiendo paulatinamente con los miembros más antiguos (panel c).

Estos sencillos indicadores muestran que las asimetrías estructurales a las que se enfrentan los países de América Latina y el Caribe en el contexto de la integración regional son mucho más profundas que aquellas que afronta la UE. También indican que el proceso de integración de la UE ha favorecido la convergencia, lo que aún no ha ocurrido en el Hemisferio Occidental. Por último, las asimetrías entre los países de la UE-15 y los nuevos miembros son menos significativas que las que se registran en los países de América.

### ***Cómo enfrentar las asimetrías: la integración como herramienta para promover la cohesión económica y social***

Cada vez es mayor el número de estudios sobre geografía económica que destacan la influencia de la liberalización del comercio y la integración regional en la convergencia de los ingresos y el desarrollo territorial. Existe, pues, un argumento importante en favor de la intervención pública en este ámbito (Baldwin et al., 2003). Si los mercados quedan librados a una operatoria sin restricciones, la consecuencia puede ser un desarrollo polarizado y asimétrico. En el ámbito de América Latina y el Caribe, esto se evidencia en países donde el auge económico asociado con plantas de exportación situadas en determinados lugares contrasta con el estancamiento observado en otros. Asimismo, dentro de las subregiones, la percepción de que las ganancias derivadas de la integración comercial no se distribuyen de manera uniforme ha suscitado un debate respecto de cómo enfrentar las asimetrías. No obstante, la integración regional también brinda oportunidades para adoptar políticas de desarrollo productivas que fomenten la competitividad en una economía cada vez más globalizada (Giordano, Lanzafame y Meyer-Stamer, 2005).

La cuestión de cómo enfrentar las asimetrías y disparidades en el marco de los acuerdos de integración regional de América Latina y el Caribe están comenzando a adquirir prioridad, pero no es un tema nuevo. El tratamiento de estos problemas fue uno de los rasgos que caracterizaron al viejo regionalismo de la década de 1960, pero los instrumentos que se adoptaron eran intrínsecamente contradictorios y de efectos limitados. Los nuevos acuerdos de los años noventa, por el contrario, resultaron más eficaces para promover la integración regional, aunque no prestaron atención al problema de las asimetrías (Devlin y Giordano, 2004).

Existe en la actualidad un consenso cada vez mayor acerca de que la integración regional puede constituir una plataforma importante para formular políticas nacionales encaminadas a maximizar la participación de diversos actores en la economía global. Entre los componentes de esta estrategia están la ampliación del acceso a los mercados, reglas comerciales claras y previsibles, instituciones colectivas sólidas en el ámbito regional, un trato especial y diferenciado para las pequeñas economías y programas financieros con amplios recursos que puedan aplicarse a facilitar la transición al libre comercio, incluyendo fondos de apoyo a la convergencia estructural (Giordano, Mesquita y Quevedo, 2004).

*Respuestas de la UE.* Para la UE, mantener su trayectoria en materia de promoción de la cohesión constituye un desafío cada vez mayor, especialmente a la luz de la incorporación de 10 nuevos países en 2004, acontecimiento que ha agudizado las asimetrías entre los Estados miembros. Este problema resulta particularmente importante porque la política de cohesión de la UE es uno de los tres pilares del proyecto de integración europea, junto con el mercado único y la unión monetaria. Aun cuando sólo se tenga en cuenta la UE-15, la renta de un porcentaje significativo de ciudadanos sigue siendo inferior al 60% de la media nacional, y las desigualdades en la distribución regional del empleo aún persisten.

Desde la década de 1970, la política regional de la UE ha tratado de promover la cohesión económica y social entre regiones a través de medidas ambiciosas financiadas con los Fondos Estructurales y, posteriormente, con los Fondos de Cohesión. Pero la persistencia de la desigualdad llevó a los jefes de Estado y de gobierno de la UE, en el encuentro del Consejo Europeo celebrado en Lisboa en marzo de 2000, a formular una estrategia global para luchar contra la exclusión social y la pobreza. El Consejo de Lisboa aprobó lo que se ha dado en llamar el “método abierto de coordinación”, basado en objetivos comunes y en planes de acción nacionales, e instó a que la Comisión adoptase una iniciativa para incentivar la cooperación en esta materia entre los Estados miembros.

En el Tercer informe sobre la cohesión económica y social de la Comisión, presentado en 2004, se formularon propuestas de reforma a la política de cohesión para aplicar con posterioridad a 2007. A fin de lograr un crecimiento y una convergencia sostenidos, los principales objetivos estratégicos son: i) fomentar la competitividad y la convergencia de las regiones más desfavorecidas; ii) impulsar la competitividad regional y el empleo, y iii) promover la cooperación transfronteriza entre regiones. El presupuesto comunitario le asigna a la nueva política de cohesión un porcentaje destacado (34%, lo que equivale a €336.000 millones) para el período 2007–2013. Los recursos de los Fondos Estructurales



para las regiones prioritarias deberán destinarse específicamente a proyectos de infraestructura (41%), entorno productivo (34%) y recursos humanos (23%). No obstante, la partida del presupuesto comunitario destinada a la cohesión sólo representa un 0,43% del PIB de la Unión, mientras que los presupuestos nacionales representan en promedio un 47%. De ahí que la nueva estrategia haga hincapié en la necesidad de una coordinación entre las políticas comunitarias y las políticas nacionales complementarias (Comisión Europea, 2004).

Teniendo en cuenta la importancia del problema de las asimetrías en el proceso de adaptación de los Estados miembros al libre comercio, la Comisión ha propuesto la creación de un fondo de ayuda a los trabajadores de aquellas regiones y sectores que resulten perjudicados por cambios importantes en el comercio mundial. La propuesta consiste en la creación de un Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización, dotado con un máximo de €500 millones para capacitación laboral, ayuda en la búsqueda de empleo y promoción del espíritu empresarial (Comisión Europea, 2006).

*Reacciones en América Latina y el Caribe.* A diferencia de la experiencia europea, y pese a la preocupación de larga data respecto de los efectos de la integración comercial sobre la distribución del ingreso, la región de América Latina y el Caribe no cuenta con una tradición de políticas regionales colectivas para resolver los problemas de asimetría. Sin embargo, se está generando cierto consenso sobre el hecho de que los acuerdos de integración regional proporcionan una base para este tipo de iniciativas. Un ejemplo destacado es la reciente creación del Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur (Focem), cuyo objetivo es promover “la cohesión social, en particular la de las economías más pequeñas y la de las regiones menos desarrolladas, a fin de apoyar la estructura institucional y fortalecer el proceso de integración regional” (Consejo del Mercado Común del Mercosur, 2005).

El Focem se ha concebido como un mecanismo progresivo y redistributivo. Se prevé que inicialmente esté dotado con US\$100 millones, que podrían complementarse en el futuro con contribuciones de los países miembros del Mercosur o con recursos de terceros países u organizaciones internacionales. La contribución de cada país está calculada de acuerdo con su participación histórica en el PIB regional: Brasil, 70%; Argentina, 27%; Uruguay, 2% y Paraguay, 1%. El gasto se asignará de la siguiente manera: Paraguay, 48%; Uruguay, 32%; Argentina, 10% y Brasil, 10%. Los recursos del fondo se aplicarán a proyectos relacionados con la convergencia estructural, la competitividad y la cohesión social.

Los países del Caribe también tienen previsto crear un fondo, cuya finalidad es ayudarlos a adaptarse a un nivel más profundo de integración. En noviembre de 2004 los jefes de gobierno de los países de la Caricom decidieron establecer un Fondo de Desarrollo Regional para asistir a los países, regiones y sectores menos aventajados en su adaptación al Mercado y Economía Únicos de la Comunidad del Caribe (CSME, por sus siglas en inglés). Los ministros de Finanzas y Planificación de la subregión acordaron que además de las contribuciones de los Estados miembros habrá un acercamiento al sector privado, a las instituciones financieras internacionales y a los gobiernos extranjeros con el fin de solicitarles contribuciones. En febrero de 2006 se produjeron avances en el



proceso de creación del Fondo de Desarrollo cuando los jefes de gobierno acordaron fijar un objetivo de recaudación de US\$250 millones. Asimismo, decidieron que, partiendo de los compromisos iniciales de US\$17 millones establecidos hasta el momento por los gobiernos de Barbados, Jamaica y Trinidad y Tobago, las contribuciones de todos los Estados miembros deberían sumar un total de por lo menos US\$120 millones.

## **Cómo unir la competitividad global y la cohesión social**

En resumen, la alianza estratégica entre la UE y América Latina y el Caribe es un activo que les permitirá hacer frente a los desafíos y aprovechar las oportunidades que surgen de los grandes cambios que se producen en la economía mundial. Ciertamente, una asociación estratégica birregional incentivaría una integración más profunda en América Latina y el Caribe y aumentaría así la eficiencia económica. Esta última es fundamental para promover la competitividad y corregir las asimetrías con miras a fomentar la cohesión social. La competitividad y la solidaridad son, de hecho, metas esenciales para el tipo de integración que comparten ambas regiones. La conciliación de estos dos objetivos —y conseguirlos en forma simultánea— será fundamental para garantizar el éxito de la estrategia de búsqueda de un desarrollo sostenible y equitativo.

Ambas regiones participan activamente en el comercio mundial y por lo tanto tienen interés en un sistema comercial internacional sólido y basado en reglas previsibles. Por consiguiente, están sumamente comprometidas con el éxito de las negociaciones de la Ronda de Doha. No obstante, deben también prepararse para un escenario posterior a las negociaciones en el que pueden proliferar los acuerdos preferenciales. Los acuerdos de asociación resultarán muy valiosos para tal fin, pues contribuyen a crear un orden multipolar y a fortalecer el multilateralismo. Utilizados de forma apropiada podrían ayudar a lograr un mayor nivel de integración regional en tanto impliquen compromisos birregionales vinculantes y se diseñen los instrumentos adecuados para su implementación.

En las condiciones dinámicas en que se desarrolla el comercio mundial, caracterizadas por la aparición de nuevos actores importantes como China, y en las que se vislumbra el surgimiento de otros, como India, es fundamental reaccionar rápidamente y asegurarse una posición estratégica en los segmentos dinámicos de las cadenas de valor mundiales. La integración regional, junto con una asociación birregional en un sistema de comercio multilateral en auge, puede contribuir a impulsar la eficiencia y la competitividad. Los acuerdos de asociación, cuyo eje central es el comercio y que se caracterizan por un fuerte vínculo entre comercio y cooperación, pueden ser funcionales a estos propósitos.

La integración birregional también puede ser un promotor de equidad y cohesión social. En este sentido es importante generar mayor bienestar a través del comercio y diseñar mecanismos que garanticen que esa mejora en términos de bienestar se distribuya en forma equitativa entre las personas y dentro de las regiones subnacionales. Europa tiene una larga experiencia en este campo, y los países de América Latina y el Caribe podrían hacer un buen uso de ella a través de la cooperación birregional, como lo han

hecho otros países con los que la UE ha negociado asociaciones estratégicas, como los de la cuenca del Mediterráneo y de Europa oriental. No obstante, dadas las limitaciones estructurales, financieras e institucionales específicas de América Latina y el Caribe, los mecanismos que la región decida adoptar deberán ser diseñados en su propio seno.

Por último, es necesario destacar la importancia de las políticas nacionales que complementan los mecanismos regionales y birregionales. Las políticas regionales colectivas pueden ser valiosas herramientas para asegurar una adecuada armonización de los esfuerzos nacionales, abordar las cuestiones transfronterizas y resolver problemas de coordinación. Sin embargo, las políticas sólidas y eficaces instrumentadas a nivel nacional son los ingredientes más importantes de cualquier estrategia que tenga por objetivos la eficiencia, la competitividad y la equidad. El logro de estas condiciones permitirá promover la cohesión social en el seno de cada país y entre los países.

## **El fortalecimiento de la asociación estratégica: oportunidades ante desafíos comunes**

La Cumbre de Viena, al igual que las cumbres anteriores celebradas en Río, Madrid y Guadalajara, es una fuerte expresión del creciente interés mutuo que la UE y América Latina y el Caribe han puesto de manifiesto en las dos últimas décadas. Desde la década de 1990, las dos regiones han establecido una densa red de mecanismos para lograr el diálogo y la cooperación sobre una amplia variedad de asuntos. Y lo que es más importante aún: ambas han forjado una forma de integración Norte-Sur en la que el componente de cooperación es un complemento integral de la liberalización del comercio. Este marco institucional fundado sobre los tres pilares del diálogo político, la cooperación y el comercio ha sido complementado por una asistencia considerable brindada por Europa.

Cabe destacar que la asistencia de la UE ha exhibido una marcada tendencia hacia el apoyo de la integración, que constituye un objetivo estratégico en América Latina y el Caribe. En efecto, la búsqueda política, económica e intelectual de la integración en Europa y América Latina constituye un factor que distingue a esas dos regiones de otras. Tal como se puso de relieve en las declaraciones finales de cumbres previas, la integración es un esfuerzo en el cual las dos regiones tienen muchos puntos de confluencia.

## **Una base sólida para la alianza**

El compromiso con la integración constituye en sí mismo una muestra de un conjunto de valores compartidos que reflejan la preferencia por acciones multilaterales en la escena internacional y por la promoción de la integración entre países. En las cumbres previas

se han enumerado otros valores y se ha destacado el papel que desempeña la integración regional y birregional en el fomento del crecimiento, el comercio, la estabilidad democrática, el progreso económico y la cohesión social.

Las cumbres son el punto culminante de un enfoque que encarna tales valores. En vista de que convocan a jefes de Estado y de gobierno, las cumbres han ejemplificado convincentemente la voluntad política de fortalecer la alianza estratégica que ambas partes se esfuerzan por construir. Asimismo, las cumbres subrayan la importancia del regionalismo y de una forma particular de integración Norte-Sur en las relaciones internacionales.

La UE y América Latina y el Caribe son dos regiones líderes en el mundo en términos de integración. Pero como lo han demostrado acontecimientos recientes a ambos lados del Atlántico, las dos regiones reconocen que los procesos de integración no siempre son lineales sino que pueden ser prolongados, complicados y difíciles. Después del persistente impulso por la integración que caracterizó la década de 1990, hoy en día existen indicios en ambas regiones de que el ímpetu ha menguado, de que los ciudadanos advierten que disminuyen los rendimientos derivados del proceso de integración, y de que la globalización ha generado preocupaciones en cuanto a si la integración puede ayudar a los países a adaptarse a los cambios en el entorno global.

A pesar de los progresos realizados, tanto la UE como América Latina y el Caribe han elegido basar sus relaciones en gran medida en un diálogo entre grupos de integración. Ese enfoque no solamente otorga una característica distintiva a los vínculos birregionales sino que intensifica la cooperación en cada una de las dos regiones. Además, el repunte reciente de los flujos económicos absolutos debería servir para consolidar aún más esa alianza.

En suma, se cuenta con muchos de los elementos necesarios para asegurar que las dos regiones forjen una alianza estratégica exitosa. En parte, el éxito dependerá de los esfuerzos para garantizar que esos elementos se combinen de una manera tal que se generen resultados que alimenten el compromiso de las partes de cara a los desafíos que vayan surgiendo. Para América Latina y el Caribe, los resultados más tangibles se encuentran en el ámbito comercial.

## **Desafíos comunes ante la globalización**

Los desafíos son numerosos y ninguna región puede evitar enfrentarlos. Entre ellos se destacan: consolidar un sistema multilateral de comercio basado en reglas; competir con las potencias comerciales emergentes, y reducir las asimetrías para fomentar la equidad y la cohesión social. En esas tareas podría ser de utilidad que Europa y América Latina y el Caribe tomaran las medidas necesarias para aprovechar al máximo el potencial que ofrecen los acuerdos de asociación birregionales y se aseguraran que se implementen las políticas locales correspondientes a fin de complementar los esfuerzos regionales colectivos.

Ambas regiones son “comerciantes globales” con un asiduo interés en un sólido régimen comercial multilateral. Ambas están comprometidas con los esfuerzos por lograr

una conclusión exitosa de las negociaciones de la Ronda de Doha. Asimismo, ambas deben prepararse para un escenario de posnegociación en el cual podrían proliferar nuevos acuerdos preferenciales. En un entorno comercial dinámico marcado por el surgimiento de nuevos protagonistas como China e India, es fundamental que los países y las regiones actúen con rapidez para asegurar su posicionamiento estratégico en los segmentos más dinámicos de las cadenas de valor globales. Una integración más profunda puede ayudar en ese aspecto.

Sin embargo, esa integración plantea desafíos propios. Preservar un consenso para una integración más profunda implica atenuar las asimetrías existentes y fomentar la cohesión social. Para lograr ese fin, el comercio tiene que generar beneficios tangibles en términos de bienestar social y es necesario diseñar mecanismos para que dichos beneficios sean distribuidos en forma equitativa entre las personas así como también entre los países y dentro de ellos.

En esos ámbitos, los acuerdos de asociación amplios que se caracterizan por tener como componente central al comercio —y que cuentan con fuertes vínculos entre el comercio y la cooperación— pueden ser instrumentos muy valiosos. Pueden ayudar a promover la competitividad y la cohesión mediante el fortalecimiento de la integración regional. Este último punto resulta fundamental: es importante resolver la cuestión de si una integración más profunda de América Latina y el Caribe debería verse como una condición previa de los acuerdos de asociación o, por el contrario, como un resultado de tales procesos. En ambos casos, el apoyo europeo puede ayudar a lograr que la cooperación subregional en América Latina y el Caribe cumpla más cabalmente con los requisitos de una integración más profunda.

## **Cooperación birregional para la competitividad global y la cohesión social**

La UE y América Latina y el Caribe estarán en mejores condiciones para enfrentar la globalización en la medida en que la integración en cada una de las regiones les permita estimular la eficiencia de tal modo que sean capaces de enfrentar la competencia mundial. Asimismo, si se distribuyen equitativamente los mayores beneficios obtenidos de la integración, se reducirán las asimetrías y se fomentará la cohesión. En ese contexto, y teniendo en cuenta los objetivos que la UE y América Latina y el Caribe se han comprometido a alcanzar en cumbres previas, hay diversas consideraciones que merecen una atención especial.

En primer lugar, se necesita un fuerte sistema de comercio multilateral para la proyección internacional de las dos regiones. El apoyo que brinden para una exitosa conclusión de la Ronda de Doha es esencial para preservar los principios del multilateralismo como la mejor solución para la liberalización del comercio global. Igualmente, una conclusión exitosa de dicha ronda reafirmará el valor y la credibilidad de un sistema basado en reglas, lo cual permitirá que se aborden asuntos como los subsidios y se brinde un marco para

una integración birregional que sea compatible con la integración multilateral y que, a su vez, la fomente.

En segundo lugar, la integración birregional es un complemento importante del multilateralismo, pero se necesitan esfuerzos para darle un papel central al comercio. La mejor manera de revertir la erosión de la participación que cada región experimentó en el mercado de la otra es aunar esfuerzos para consolidar las recientes mejoras de la tasa de crecimiento del comercio birregional. Altos niveles de intercambio comercial, junto con una mayor integración, pueden convertir a las dos regiones —y particularmente a América Latina y el Caribe— en protagonistas globales más destacados. Los objetivos compartidos en ese ámbito podrían alcanzarse si se concluyeran las negociaciones para un acuerdo de asociación entre la UE y el Mercosur y si se abrieran las negociaciones para celebrar convenios entre la UE y la Comunidad Andina, por una parte, y la UE y América Central, por otra. Al respecto, una fuente continua de fricciones en la integración birregional es la agricultura. Las principales preocupaciones de los países de América Latina y el Caribe se refieren a los efectos de la Política Agrícola Común de la UE sobre sus exportaciones. Sin embargo, dicha política constituye, también, uno de los pilares de la integración europea y su reforma entraña cuestiones que trascienden a los asuntos puramente comerciales.

En tercer lugar, para América Latina y el Caribe, los acuerdos de asociación también trascienden el terreno puramente comercial. El comercio es importante para la región, pero no como un fin en sí mismo. Su relevancia reside en ser una fuente de bienestar social. Si el comercio se complementara con la cooperación, serviría de mejor manera a los propósitos del desarrollo. De ese modo, sería beneficioso fortalecer la interacción entre los pilares de los acuerdos de asociación. En efecto, en el ámbito multilateral, se ha reconocido el valor de establecer un vínculo estrecho entre comercio, cooperación y desarrollo (en forma similar al vínculo central de los acuerdos de asociación UE-América Latina y el Caribe). Esa necesidad se reafirmó más recientemente en la conferencia ministerial de la OMC realizada en Hong Kong en diciembre 2005, en la cual se lanzó la iniciativa “Ayuda para el comercio”.

En cuarto lugar, un mayor nivel de integración y comercio ayudará a intensificar la competitividad de ambas regiones en el ámbito global y, de ese modo, proporcionará un entorno dinámico para el sector privado. A ese respecto, las esferas de interés mutuo entre la UE y América Latina y el Caribe se extienden más allá del comercio y alcanzan asuntos como la cooperación en ciencia y tecnología, la promoción de inversiones y el desarrollo del sector privado. En definitiva, son las empresas —y no los gobiernos— las que comercian e invierten. Por lo tanto, tales gestiones resultan esenciales para el éxito de la alianza estratégica.

En quinto lugar, en el ámbito regional, un mayor nivel de integración y comercio podrá propiciar la cohesión social. A pesar de algunas recientes dificultades al respecto, ciertos elementos de la política de cohesión en Europa podrían servir como referencia para procesos similares en América Latina y el Caribe. Desde el principio, uno de los objetivos de la integración europea ha sido promover la convergencia entre sus Estados

miembros y dentro de cada uno de ellos. Podría ser de utilidad que los países de América Latina y el Caribe aprovecharan la larga experiencia de Europa en ese campo mediante la cooperación birregional: de ese modo, la UE podría ayudar a América Latina a encontrar sus propias soluciones al problema de las asimetrías.

En sexto lugar, a medida que la integración se profundiza y la liberalización comercial progresa, se requiere un esfuerzo mayor para asegurar la participación ciudadana en esos procesos. Por un lado, la eficacia en la formulación de políticas comerciales y de integración depende de las recomendaciones del sector privado acerca del mejor camino a seguir. Por otro, a fin de apuntalar los procesos de integración es necesario dialogar con las organizaciones de la sociedad civil y el público en general para que los ciudadanos estén informados sobre las estrategias adoptadas y se sientan involucrados en las decisiones tomadas. Si se desatienden esos asuntos, se corre el riesgo de fomentar la percepción de que las iniciativas de integración y comercio son ajenas a la gente común, no poseen vínculo alguno con los intereses de las empresas y no se asocian a las preocupaciones sociales. Esas visiones pueden alimentar los temores relacionados con las asimetrías y la falta de cohesión.

Finalmente, cabe considerar cómo se puede explotar de mejor manera la función catalizadora de las organizaciones internacionales que participan activamente en el campo de la integración y cómo se pueden fomentar sinergias entre sus actividades. Instituciones como el BID tienen ventajas comparativas en el apoyo de iniciativas que buscan lograr los objetivos de la alianza entre la UE y América Latina y el Caribe en el ámbito del comercio, la integración y la cohesión social. Asimismo, fieles al espíritu de la Declaración de París, sus actividades podrían llegar a tener un mayor impacto si fueran parte de un enfoque concertado.



## **Anexo estadístico**





**CUADRO A.1**
**Perfil comercial de América Latina (miles de dólares estadounidenses)**

Contraparte	1990		1995		2000		2004		Crecimiento anual promedio	
	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial	2000–2004	1990–2004
<b>Exportaciones al mundo por región</b>										
<b>Mundo</b>	<b>116.978.246</b>	<b>100,00</b>	<b>212.993.130</b>	<b>100,00</b>	<b>337.752.386</b>	<b>100,00</b>	<b>440.848.360</b>	<b>100,00</b>	<b>6,9</b>	<b>9,9</b>
América Latina y el Caribe	16.151.323	13,81	41.609.750	19,54	53.899.830	15,96	68.013.374	15,43	6,0	10,8
Canadá	1.634.438	1,40	3.266.243	1,53	5.330.845	1,58	5.812.925	1,32	2,2	9,5
EE.UU.	45.823.946	39,17	98.002.912	46,01	201.228.570	59,58	216.997.952	49,22	1,9	11,7
Unión Europea 25	29.094.559	24,87	35.082.199	16,47	38.628.457	11,44	54.208.852	12,30	8,8	4,5
Asia oriental	12.231.145	10,46	20.240.976	9,50	18.388.264	5,44	35.523.605	8,06	17,9	7,9
África	1.689.511	1,44	2.794.474	1,31	2.791.747	0,83	6.849.285	1,55	25,2	10,5
Resto del mundo	10.353.324	8,85	11.996.575	5,63	17.484.672	5,18	53.442.367	12,12	32,2	12,4
Memorandum item:										
Francia	2.630.206	2,25	3.025.311	1,42	3.847.140	1,14	4.749.609	1,08	5,4	4,3
Alemania	6.102.726	5,22	6.508.923	3,06	6.645.928	1,97	9.008.178	2,04	7,9	2,8
Italia	3.561.466	3,04	4.292.262	2,02	4.855.330	1,44	6.748.149	1,53	8,6	4,7
<b>Importaciones del mundo por región</b>										
<b>Mundo</b>	<b>89.620.302</b>	<b>100,00</b>	<b>216.926.045</b>	<b>100,00</b>	<b>337.433.050</b>	<b>100,00</b>	<b>397.547.950</b>	<b>100,00</b>	<b>4,2</b>	<b>11,2</b>
América Latina y el Caribe	14.820.218	16,54	39.780.438	18,34	53.197.770	15,77	70.596.887	17,76	7,3	11,8
Canadá	1.708.835	1,91	4.608.145	2,12	7.281.337	2,16	8.191.314	2,06	3,0	11,8
EE.UU.	35.975.740	40,14	93.411.803	43,06	170.119.093	50,42	152.236.303	38,29	-2,7	10,9
Unión Europea 25	18.927.578	21,12	40.502.871	18,67	47.637.774	14,12	55.275.907	13,90	3,8	8,0
Asia oriental	8.208.852	9,16	26.096.525	12,03	40.679.601	12,06	83.851.506	21,09	19,8	18,1
África	1.460.793	1,63	2.371.044	1,09	4.954.467	1,47	8.374.086	2,11	14,0	13,3
Resto del mundo	8.518.286	9,50	10.155.220	4,68	13.563.008	4,02	19.021.946	4,78	8,8	5,9
Memorandum item:										
Francia	2.435.313	2,72	4.886.218	2,25	6.091.002	1,81	6.878.785	1,73	3,1	7,7
Alemania	6.528.650	7,28	12.509.934	5,77	14.058.308	4,17	16.243.421	4,09	3,7	6,7
Italia	2.392.445	2,67	7.094.973	3,27	6.950.033	2,06	7.286.772	1,83	1,2	8,3

Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Los datos de 1990 incluyen a Alemania oriental; América Latina incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En este documento la UE está formada por 25 Estados miembros. Los datos para Honduras no están disponibles para 2004. Asia oriental incluye a los países del ASEAN más Japón, República de Corea, China, RAE de Hong Kong, RAE de Macao, y provincia china de Taiwán.

**CUADRO A.2**

**Perfil comercial de la UE-25: importaciones desde ALC por origen (miles de dólares estadounidenses)**

Contraparte	1990		1995		2000		2004		Crecimiento anual promedio	
	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial	Valor	% mundial	2000-2004	1990-2004
<i>Mundo</i>	1.591.165.021	100,00	2.018.362.288	100,00	2.378.993.143	100,00	3.582.530.555	100,00	10,8	6,0
<i>ALC</i>	35.891.428	2,26	42.084.537	2,09	46.909.216	1,97	73.259.672	2,04	11,8	5,2
<b>Comunidad Andina</b>	<b>5.983.546</b>	<b>0,38</b>	<b>7.822.219</b>	<b>0,39</b>	<b>7.111.019</b>	<b>0,30</b>	<b>10.247.967</b>	<b>0,29</b>	<b>9,6</b>	<b>3,9</b>
Bolivia	154.777	0,01	216.004	0,01	120.138	0,01	146.825	0,00	5,1	-0,4
Colombia	1.971.980	0,12	3.046.283	0,15	2.354.828	0,10	3.711.521	0,10	12,0	4,6
Ecuador	464.494	0,03	1.260.829	0,06	1.027.038	0,04	1.729.681	0,05	13,9	9,8
Perú	1.167.606	0,07	1.448.265	0,07	1.205.833	0,05	2.122.382	0,06	15,2	4,4
Venezuela	2.224.690	0,14	1.850.839	0,09	2.403.181	0,10	2.537.558	0,07	1,4	0,9
<b>MCCA</b>	<b>1.466.031</b>	<b>0,09</b>	<b>2.495.555</b>	<b>0,12</b>	<b>3.161.290</b>	<b>0,13</b>	<b>5.227.054</b>	<b>0,15</b>	<b>13,4</b>	<b>9,5</b>
Costa Rica	672.346	0,04	1.050.049	0,05	1.955.006	0,08	4.187.597	0,12	21,0	14,0
El Salvador	159.417	0,01	377.209	0,02	227.107	0,01	173.616	0,00	-6,5	0,6
Guatemala	211.228	0,01	488.408	0,02	436.745	0,02	320.471	0,01	-7,4	3,0
Honduras	299.440	0,02	426.441	0,02	391.410	0,02	428.648	0,01	2,3	2,6
Nicaragua	123.599	0,01	153.448	0,01	151.021	0,01	116.721	0,00	-6,2	-0,4
<b>Caricom</b>	<b>1.716.940</b>	<b>0,11</b>	<b>1.854.884</b>	<b>0,09</b>	<b>2.171.583</b>	<b>0,09</b>	<b>3.075.737</b>	<b>0,09</b>	<b>9,1</b>	<b>4,3</b>
Antigua y Barbuda	14.006	0,00	11.780	0,00	79.341	0,00	175.156	0,00	21,9	19,8
Bahamas	321.360	0,02	268.805	0,01	414.601	0,02	800.066	0,02	17,9	6,7
Barbados	47.467	0,00	45.915	0,00	52.533	0,00	65.175	0,00	5,5	2,3
Belice	43.011	0,00	113.128	0,01	128.039	0,01	98.200	0,00	-6,4	6,1
Dominica	46.256	0,00	32.068	0,00	38.585	0,00	30.825	0,00	-5,5	-2,9
Granada	14.215	0,00	9.347	0,00	14.783	0,00	12.016	0,00	-5,0	-1,2

(continúa en la página siguiente)

**CUADRO A.2 (continuación)**
**Perfil comercial de la UE-25: importaciones desde ALC por origen (en miles de dólares estadounidenses)**

Contraparte	1990			1995			2000			2004			Crecimiento anual promedio
	Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		
Guyana	140.141	0,01		196.217	0,01		189.160	0,01		232.705	0,01		1990– 2004 3,7
Haití	43.865	0,00		42.516	0,00		19.957	0,00		17.690	0,00		–6,3
Jamaica	392.140	0,02		481.425	0,02		480.644	0,02		603.486	0,02		3,1
Montserrat	2.942	0,00		9.880	0,00		654	0,00		3.199	0,00		0,6
St. Kitts y Nevis	8.175	0,00		14.037	0,00		33.411	0,00		14.787	0,00		–18,4
Santa Lucía	110.696	0,01		77.222	0,00		51.069	0,00		39.738	0,00		–6,1
San Vicente y las Granadinas	79.688	0,01		53.845	0,00		63.356	0,00		226.064	0,01		37,4
Suriname	238.529	0,01		189.586	0,01		151.560	0,01		213.617	0,01		9,0
Trinidad y Tobago	214.449	0,01		309.112	0,02		453.889	0,02		543.013	0,02		4,6
<b>Mercosur</b>	<b>18.480.483</b>	<b>1,16</b>		<b>20.551.126</b>	<b>1,02</b>		<b>22.452.030</b>	<b>0,94</b>		<b>35.900.645</b>	<b>1,00</b>		<b>12,5</b>
Argentina	4.624.203	0,29		5.140.275	0,25		5.083.934	0,21		7.838.596	0,22		11,4
Brasil	12.741.438	0,80		14.672.687	0,73		16.794.989	0,71		26.852.044	0,75		12,4
Paraguay	564.208	0,04		235.201	0,01		162.022	0,01		397.244	0,01		25,1
Uruguay	550.634	0,03		502.963	0,02		411.085	0,02		812.761	0,02		18,6
<b>Otros ALC</b>	<b>8.244.428</b>	<b>0,52</b>		<b>9.360.753</b>	<b>0,46</b>		<b>12.013.294</b>	<b>0,50</b>		<b>18.808.269</b>	<b>0,52</b>		<b>11,9</b>
Chile	3.443.493	0,22		4.178.213	0,21		4.577.376	0,19		8.621.218	0,24		17,1
México	3.869.782	0,24		4.044.663	0,20		6.627.415	0,28		8.856.065	0,25		7,5
Panamá	741.881	0,05		795.763	0,04		441.132	0,02		755.350	0,02		14,4
Rep. Dominicana	189.272	0,01		342.115	0,02		367.371	0,02		575.637	0,02		11,9

Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Los datos para algunos países de Europa oriental no están disponibles para años anteriores a 1995.

**CUADRO A.3**

**Perfil comercial de la UE-25: exportaciones hacia ALC por destino (en miles de dólares estadounidenses)**

Contraparte	1990			1995			2000			2004			Crecimiento anual promedio	
	Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		2000–2004	1990–2004
<i>Mundo</i>	1.536.561.159	100,00		2.092.967.406	100,00		2.318.524.285	100,00		3.600.447.213	100,00		11,6	6,3
<i>ALC</i>	22.098.661	1,44		43.338.434	2,07		50.437.848	2,18		60.832.257	1,69		4,8	7,5
<b>Comunidad Andina</b>	<b>4.251.595</b>	<b>0,28</b>		<b>7.151.033</b>	<b>0,34</b>		<b>6.265.135</b>	<b>0,27</b>		<b>7.284.324</b>	<b>0,20</b>		<b>3,8</b>	<b>3,9</b>
Bolivia	119.900	0,01		248.232	0,01		172.363	0,01		165.417	0,00		-1,0	2,3
Colombia	1.128.588	0,07		2.397.598	0,11		1.718.542	0,07		2.346.604	0,07		8,1	5,4
Ecuador	416.401	0,03		817.728	0,04		462.037	0,02		882.698	0,02		17,6	5,5
Perú	483.370	0,03		1.272.531	0,06		928.714	0,04		1.121.298	0,03		4,8	6,2
Venezuela	2.103.336	0,14		2.414.944	0,12		2.983.479	0,13		2.768.307	0,08		-1,9	2,0
<b>MCCA</b>	<b>874.563</b>	<b>0,06</b>		<b>1.464.705</b>	<b>0,07</b>		<b>1.964.496</b>	<b>0,08</b>		<b>2.698.570</b>	<b>0,07</b>		<b>8,3</b>	<b>8,4</b>
Costa Rica	232.439	0,02		462.650	0,02		606.150	0,03		925.343	0,03		11,2	10,4
El Salvador	147.108	0,01		277.600	0,01		629.141	0,03		506.055	0,01		-5,3	9,2
Guatemala	239.004	0,02		392.167	0,02		444.105	0,02		664.401	0,02		10,6	7,6
Honduras	127.163	0,01		228.313	0,01		179.731	0,01		475.167	0,01		27,5	9,9
Nicaragua	128.849	0,01		103.975	0,00		105.369	0,00		127.604	0,00		4,9	-0,1
<b>Caricom</b>	<b>1.507.218</b>	<b>0,10</b>		<b>2.136.590</b>	<b>0,10</b>		<b>2.789.385</b>	<b>0,12</b>		<b>3.753.927</b>	<b>0,10</b>		<b>7,7</b>	<b>6,7</b>
Antigua y Barbuda	58.151	0,00		107.312	0,01		528.940	0,02		154.904	0,00		-26,4	7,2
Bahamas	424.750	0,03		621.691	0,03		887.602	0,04		785.277	0,02		-3,0	4,5
Barbados	116.647	0,01		105.801	0,01		150.487	0,01		171.600	0,00		3,3	2,8
Belice	41.880	0,00		42.968	0,00		42.568	0,00		49.275	0,00		3,7	1,2
Dominica	30.305	0,00		40.420	0,00		27.480	0,00		51.255	0,00		16,9	3,8
Granada	20.003	0,00		18.160	0,00		27.520	0,00		30.225	0,00		2,4	3,0

(continúa en la página siguiente)

**CUADRO A.3 (continuación)**
**Perfil comercial de la UE-25: exportaciones hacia ALC por destino (en miles de dólares estadounidenses)**

Contraparte	1990			1995			2000			2004			Crecimiento anual promedio	
	Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		Valor	% mundial		2000-2004	1990-2004
Guyana	58.618	0,00		91.496	0,00		66.669	0,00		69.770	0,00		1,1	1,3
Haití	80.962	0,01		117.885	0,01		97.113	0,00		88.777	0,00		-2,2	0,7
Jamaica	230.630	0,02		279.506	0,01		309.146	0,01		294.477	0,01		-1,2	1,8
Montserrat	46.076	0,00		21.586	0,00		4.126	0,00		7.425	0,00		15,8	-12,2
St. Kitts y Nevis	17.070	0,00		19.359	0,00		22.264	0,00		34.223	0,00		11,3	5,1
Santa Lucía	46.345	0,00		125.711	0,01		51.283	0,00		74.851	0,00		9,9	3,5
San Vicente y las Granadinas	38.222	0,00		101.365	0,00		85.816	0,00		183.477	0,01		20,9	11,9
Suriname	118.335	0,01		114.549	0,01		110.994	0,00		206.098	0,01		16,7	4,0
Trinidad y Tobago	179.224	0,01		328.781	0,02		377.377	0,02		1.552.293	0,04		42,4	16,7
<b>Mercosur</b>	<b>7.431.118</b>	<b>0,48</b>		<b>22.053.791</b>	<b>1,05</b>		<b>21.284.362</b>	<b>0,92</b>		<b>22.289.857</b>	<b>0,62</b>		<b>1,2</b>	<b>8,2</b>
Argentina	1.683.594	0,11		5.997.721	0,29		5.587.060	0,24		4.377.184	0,12		-5,9	7,1
Brasil	5.200.795	0,34		14.826.426	0,71		14.643.090	0,63		17.210.459	0,48		4,1	8,9
Paraguay	229.385	0,01		371.877	0,02		256.358	0,01		191.809	0,01		-7,0	-1,3
Uruguay	317.344	0,02		857.768	0,04		797.855	0,03		510.405	0,01		-10,6	3,5
<b>Otros ALC</b>	<b>8.034.167</b>	<b>0,52</b>		<b>10.532.314</b>	<b>0,50</b>		<b>18.134.471</b>	<b>0,78</b>		<b>24.805.579</b>	<b>0,69</b>		<b>8,1</b>	<b>8,4</b>
Chile	1.710.093	0,11		3.135.488	0,15		3.162.036	0,14		3.818.647	0,11		4,8	5,9
México	5.299.706	0,34		5.793.987	0,28		12.392.776	0,53		18.032.809	0,50		9,8	9,1
Panamá	738.560	0,05		1.157.139	0,06		1.505.976	0,06		2.098.757	0,06		8,7	7,7
Rep. Dominicana	285.808	0,02		445.700	0,02		1.073.682	0,05		855.366	0,02		-5,5	8,1

Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE.

Nota: Los datos para algunos países de Europa oriental no están disponibles para años anteriores a 1995.

**CUADRO A.4**

**Perfil comercial de la UE-25: 10 principales fuentes de importación de ALC y 5 principales productos importados desde cada país (miles de dólares estadounidenses, promedio anual, 2000–2004)**

Orden de importancia del socio	País	Orden de importancia de los productos	Descripción del producto	Valor	% en el total del país
1	Brasil		Comercio total	19.758.952	100,0
		1	Semillas y frutos oleaginosos	2.119.823	10,7
		2	Pienso para animales (excep. cereales sin moler)	2.076.987	10,5
		3	Menas y desechos de metales	1.910.248	9,7
		4	Legumbres y frutas	1.420.050	7,2
		5	Carne y preparados de la carne	1.187.199	6,0
2	México		Comercio total	7.227.091	100,0
		1	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	1.546.495	21,4
		2	Máquinas de oficina y máquinas para el procesamiento de datos	855.368	11,8
		3	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	780.732	10,8
		4	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	657.309	9,1
		5	Aparatos para telecomunicaciones y grabación de sonido	478.576	6,6
3	Argentina		Comercio total	6.339.158	100,0
		1	Pienso para animales (excep. cereales sin moler)	2.122.661	33,5
		2	Legumbres y frutas	681.305	10,7
		3	Pescados, crustáceos, moluscos y sus preparados	582.729	9,2
		4	Carne y preparados de la carne	400.465	6,3
		5	Semillas y frutos oleaginosos	332.058	5,2
4	Chile		Comercio total	5.442.535	100,0
		1	Metales no ferrosos	2.255.585	41,4
		2	Legumbres y frutas	661.469	12,2
		3	Menas y desechos de metales	650.330	11,9
		4	Bebidas	385.572	7,1
		5	Pasta y desperdicios de papel	372.289	6,8
5	Colombia		Comercio total	2.722.512	100,0
		1	Hulla, coque y briquetas	931.426	34,2
		2	Legumbres y frutas	579.596	21,3
		3	Café, té, cacao, especias y sus preparados	444.261	16,3
		4	Hierro y acero	215.100	7,9
		5	Pescados, crustáceos, moluscos y sus preparados	126.894	4,7
6	Costa Rica		Comercio total	2.550.429	100,0
		1	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	1.065.103	41,8
		2	Legumbres y frutas	950.438	37,3
		3	Máquinas de oficina y máquinas para el procesamiento de datos	211.763	8,3
		4	Productos animales y vegetales en bruto, NEP	108.947	4,3
		5	Café, té, cacao, especias y sus preparados	91.319	3,6

(continúa en la página siguiente)

**CUADRO A.4 (continuación)**

**Perfil comercial de la UE-25: 10 principales fuentes de importación de ALC y 5 principales productos importados desde cada país (en miles de dólares estadounidenses, promedio anual, 2000–2004)**

Orden de importancia del socio	País	Orden de importancia de los productos	Descripción del producto	Valor	% en el total del país
7	Venezuela		Comercio total	2.414.972	100,0
		1	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	1.298.104	53,8
		2	Hierro y acero	205.826	8,5
		3	Hulla, coque y briquetas	152.443	6,3
		4	Menas y desechos de metales	141.346	5,9
		5	Abonos en bruto y materiales en bruto (exc. carbón)	118.867	4,9
8	Perú		Comercio total	1.497.260	100,0
		1	Metales no ferrosos	341.619	22,8
		2	Menas y desechos de metales	242.179	16,2
		3	Legumbres y frutas	213.599	14,3
		4	Pienso para animales (excep. cereales sin moler)	201.607	13,5
		5	Café, té, cacao, especias y sus preparados	158.649	10,6
9	Ecuador		Comercio total	1.328.299	100,0
		1	Legumbres y frutas	798.600	60,1
		2	Pescados, crustáceos, moluscos y sus preparados	274.676	20,7
		3	Café, té, cacao, especias y sus preparados	82.930	6,2
		4	Productos animales y vegetales en bruto, NEP	80.059	6,0
		5	Productos y preparados comestibles diversos	14.065	1,1
10	Panamá		Comercio total	633.228	100,0
		1	Legumbres y frutas	344.031	54,3
		2	Otros equipos de transporte	211.982	33,5
		3	Pescados, crustáceos, moluscos y sus preparados	26.901	4,2
		4	Cueros y manufacturas de cuero, NEP, y pieles finas curtidas	9.901	1,6
		5	Artículos manufacturados diversos, NEP.	4.145	0,7

Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE.



**CUADRO A.5**

**Perfil comercial de la UE-25: 10 principales destinos de exportación y 5 principales productos exportados a cada país (en miles de dólares estadounidenses, promedio anual, 2000–2004)**

Orden de importancia del socio	País	Orden de importancia de los productos	Descripción del producto	Valor	% en el total del país
1	Brasil		Comercio total	15.079.227	100,0
		1	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	1.490.823	9,9
		2	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	1.270.797	8,4
		3	Maquinarias especiales para determinadas industrias	1.238.256	8,2
		4	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	1.086.266	7,2
		5	Otro equipo de transporte	965.548	6,4
2	México		Comercio total	14.780.232	100,0
		1	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	2.176.335	14,7
		2	Maquinarias especiales para determinadas industrias	1.246.324	8,4
		3	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	1.169.980	7,9
		4	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	921.654	6,2
		5	Aparatos para telecomunicaciones y grabación de sonido	787.308	5,3
3	Argentina		Comercio total	3.868.670	100,0
		1	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	531.817	13,7
		2	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	307.950	8,0
		3	Productos medicinales y farmacéuticos	288.422	7,5
		4	Maquinarias especiales para determinadas industrias	267.616	6,9
		5	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	240.130	6,2
4	Chile		Comercio total	3.290.756	100,0
		1	Otro equipo de transporte	338.741	10,3
		2	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	335.386	10,2
		3	Maquinarias especiales para determinadas industrias	311.604	9,5
		4	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	261.047	7,9
		5	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	181.559	5,5
5	Venezuela		Comercio total	2.766.980	100,0
		1	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	271.301	9,8
		2	Maquinarias especiales para determinadas industrias	169.218	6,1
		3	Productos medicinales y farmacéuticos	166.693	6,0
		4	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	152.969	5,5
		5	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	152.828	5,5
6	Colombia		Comercio total	1.984.011	100,0
		1	Maquinarias especiales para determinadas industrias	183.578	9,3
		2	Productos medicinales y farmacéuticos	165.352	8,3
		3	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	139.433	7,0
		4	Aparatos para telecomunicaciones y grabación de sonido	112.386	5,7
		5	Productos químicos orgánicos	104.261	5,3

(continúa en la página siguiente)

**CUADRO A.5 (continuación)**

**Perfil comercial de la UE-25: 10 principales destinos de exportación y 5 principales productos exportados a cada país (en miles de dólares estadounidenses, promedio anual, 2000–2004)**

Orden de importancia del socio	País	Orden de importancia de los productos	Descripción del producto	Valor	% en el total del país
7	Panamá		Comercio total	1.592.090	100,0
		1	Otro equipo de transporte	713.859	44,8
		2	Artículos manufacturados diversos, NEP	136.032	8,5
		3	Productos medicinales y farmacéuticos	130.316	8,2
		4	Aceites esenciales y resinoides, y productos de perfumería, artículos de tocador y para pulir y limpiar	91.437	5,7
		5	Bebidas	57.330	3,6
8	Bahamas		Comercio total	976.972	100,0
		1	Otro equipo de transporte	801.405	82,0
		2	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	40.124	4,1
		3	Máquinas y equipos generadores de energía	13.943	1,4
		4	Aceites esenciales y resinoides, y productos de perfumería, artículos de tocador y para pulir y limpiar	10.363	1,1
		5	Artículos manufacturados diversos, NEP	9.881	1,0
9	Perú		Comercio total	953.394	100,0
		1	Maquinarias especiales para determinadas industrias	123.875	13,0
		2	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	87.679	9,2
		3	Aparatos para telecomunicaciones y grabación de sonido	58.563	6,1
		4	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, NEP	56.236	5,9
		5	Papel, cartón y art. de pasta de papel, de papel, pulpa o cartón	46.665	4,9
10	República Dominicana		Comercio total	943.007	100,0
		1	Vehículos de carretera (incl. aerodeslizadores)	95.788	10,2
		2	Productos lácteos y huevos de aves	68.742	7,3
		3	Máquinas y equipos generadores de energía	64.072	6,8
		4	Maquinaria y equipo industrial en general, y partes	54.647	5,8
		5	Maquinarias especiales para determinadas industrias	49.678	5,3

Fuente: Cálculos del BID (INT/ITD), basados en datos de UN COMTRADE.

**CUADRO A.6**
**Inversión extranjera directa de la UE-15 en América Latina, 2003–2004  
(en millones de euros)**

	América Latina <sup>a</sup>	México	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Venezuela
<b>(a) Flujos netos, 2004</b>							
UE–15, de los cuales:	11.142	7.877	–1.714	2.570	952	554	562
Alemania	526	345	–537	757	–38	–11	29
España	7.900	6.181	–1.024	1.162	1.020	266	205
Francia	–322	–3	–54	209	–167	–1	–301
Italia	184	10	11	144	3	1	0
Países Bajos	138	518	–106	–602	–59	nd	389
Portugal	212	–2	4	188	nd	nd	1
Reino Unido	1.174	152	259	–1	280	383	208
Otros <sup>b</sup>	1.330	676	–267	713	–87	–84	31
Memorandum item:							
Suiza	130	–72	–38	–291	–18	–8	–58
EE.UU.	7.453	5.971	747	1.449	695	–10	–1.096
<b>(b) Stock, a finales de 2003</b>							
UE–15, de los cuales:	130.113	27.431	23.193	47.997	12.239	6.503	4.422
Alemania	9.881	3.562	804	3.554	430	418	538
Francia	10.734	1.680	1.695	4.941	513	159	1.142
Italia	5.682	317	1.721	2.826	105	49	186
Países Bajos	11.399	3.814	1.081	4.807	646	241	–150
Portugal	2.827	2	42	2.684	nd	nd	2
Reino Unido	13.191	1.684	2.125	3.022	2.558	3.468	–237
Otros <sup>b</sup>	76.399	16.372	15.725	26.163	7.987	2.168	2.941
Memorandum item:							
Suiza	10.282	2.462	881	2.476	372	514	545
EE.UU.	108.302	46.770	8.668	25.131	7.298	2.340	7.220

Fuente: Cálculos de la Oficina del BID en Europa, basados en Eurostat y en la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Nota: Los datos de los activos españoles en América Latina no están disponibles en forma separada en el panel (b); se puede asumir que forman una parte significativa de “Otros”.

nd: no está disponible.

<sup>a</sup> En las estadísticas de la balanza de pagos de Eurostat la zona económica de América Latina incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y otros.

<sup>b</sup> “Otros” fueron calculados como la diferencia del estimado agregado de la Unión Europea y la suma de los países declarantes seleccionados.

**CUADRO A.7**
**Asistencia oficial para el desarrollo para ALC, por donante, 1994–2004  
(desembolsos netos, en millones de dólares estadounidenses)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total de donantes	4.952	5.652	5.473	4.486	4.484	4.737	3.797	5.189	4.589	5.349	5.589
Estados Unidos	1.043	781	355	541	493	610	599	1.087	1.055	1.603	1.247
Japón	826	1.132	980	703	533	798	783	734	587	453	302
Canadá	116	111	110	120	106	116	87	103	113	136	166
Multilaterales	997	1.451	1.556	1.276	1.488	1.586	939	1.344	1.085	1.303	1.457
Total UE	2.186	2.564	2.794	2.109	2.239	1.900	1.536	2.251	1.883	2.107	2.735
CE	377	563	546	449	536	425	300	500	295	432	509
Total											
miembros UE	1.809	2.001	2.248	1.660	1.703	1.475	1.236	1.751	1.588	1.675	2.226
Alemania	431	582	824	445	427	360	310	307	320	430	611
Austria	30	32	29	21	26	27	18	80	15	18	21
Bélgica	47	101	98	55	64	51	41	36	52	57	77
Dinamarca	33	42	66	62	72	68	69	67	83	72	70
España	353	322	329	210	275	263	231	641	354	436	561
Finlandia	7	12	7	9	9	13	10	11	14	18	21
Francia	200	255	235	165	156	150	97	99	153	174	263
Grecia	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Irlanda	1	2	3	3	3	5	6	6	9	11	14
Italia	260	73	103	31	120	–1	–14	–20	13	39	68
Luxemburgo	8	7	9	10	14	21	17	14	16	22	20
Países Bajos	249	340	342	298	295	140	130	254	211	169	254
Portugal	0	1	1	0	1	1	1	2	2	0	1
Reino Unido	92	123	88	260	171	260	186	144	247	117	94
Suecia	98	109	113	91	70	117	134	112	101	111	151

Fuente: Base de datos del Comité de Asistencia al Desarrollo de la OCDE.

**CUADRO A.8**

**Asistencia oficial para el desarrollo de la Comisión Europea y los Estados miembros de la UE-15 a ALC, por destinatario, 1994–2004  
(desembolsos netos, en millones de dólares estadounidenses)**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Total	2.186	2.564	2.794	2.109	2.239	1.900	1.536	2.251	1.883	2.107	2.735
Antigua y Barbuda	4	1	2	2	3	1	4	3	5	1	1
Argentina	129	94	83	46	32	21	17	123	40	78	71
Bahamas	0	2	–1	2	22	10	0	0	–4	–2	–2
Barbados	3	1	6	6	18	0	2	–2	3	20	28
Belice	21	8	7	6	7	45	9	14	14	7	1
Bolivia	207	330	396	231	287	252	201	355	308	315	369
Brasil	132	129	155	140	133	130	120	183	121	153	154
Chile	138	136	138	81	69	47	42	41	48	63	69
Colombia	84	109	121	118	76	85	66	89	111	105	118
Costa Rica	56	51	49	34	49	34	42	37	27	55	30
Dominica	12	15	36	8	15	2	3	6	11	1	0
Ecuador	115	110	146	101	103	89	65	66	103	94	86
El Salvador	87	99	106	84	89	79	78	127	137	101	98
Granada	16	6	3	3	3	2	5	1	1	1	4
Guatemala	64	90	108	132	127	129	112	96	114	111	125
Guyana	21	20	26	171	45	25	45	29	20	12	52
Haití	40	180	111	82	173	64	37	45	47	43	104
Honduras	85	113	64	83	114	178	154	130	120	144	220
Jamaica	56	56	48	74	18	0	39	42	22	4	61
México	222	78	40	44	54	42	2	28	16	5	30
Montserrat	12	9	14	43	66	40	31	33	45	37	45
Nicaragua	287	388	659	170	221	209	196	557	200	444	777
Panamá	10	19	19	17	30	28	20	15	13	13	11
Paraguay	14	36	20	40	36	31	16	23	21	26	–5
Perú	173	180	174	198	248	114	96	108	196	144	170
Rep. Dominicana	34	53	47	56	80	125	45	42	99	55	87
St. Kitts y Nevis	4	1	2	2	2	0	1	4	1	0	0
Santa Lucía	17	36	30	18	–1	10	1	14	8	7	–26
San Vicente y las Granadinas	2	41	19	1	18	8	2	4	0	5	5
Suriname	53	70	105	73	49	32	21	19	10	6	18
Trinidad y Tobago	16	20	12	30	12	23	–5	–9	–14	–7	–7
Uruguay	57	52	26	18	18	15	11	8	6	10	17
Venezuela	16	34	24	–5	24	30	57	24	34	57	25

Fuente: Base de datos del Comité de Asistencia al Desarrollo de la OCDE.

## Referencias

- Baldwin, Richard; R. Forslid; P. Martin; G. Ottaviano y F. Robert-Nicoud. 2003. *Economic Geography for Public Policy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2002. *Más allá de las fronteras: el nuevo regionalismo en América Latina*. Informe de progreso económico y social en América Latina. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- . 2004. *III Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe: edición especial sobre las relaciones económicas ALC-UE*. Nota periódica del Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- . 2006. *Edición especial sobre las relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y la región Asia Pacífico*. Nota periódica sobre Integración y Comercio de las Américas. Departamento de Integración y Programas Regionales, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro, Caja Murcia, Caja de Ahorro El Monte, y Sociedad Andaluza de Asesoramiento e Información, Sadai). 2002. *Las remesas de emigrantes entre España y Latinoamérica*. Resumen ejecutivo, Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2005. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Informe 2004. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Europea. 1995. *La Unión Europea y América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación 1996–2000*. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(95)495 final, 23 de octubre. Bruselas: Comisión Europea.
- . 2002. *Comercio y desarrollo: cómo ayudar a los países en desarrollo a beneficiarse del comercio*. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2002) 513 final, 18 de septiembre. Bruselas: Comisión Europea.
- . 2003. *Hacia una asociación madura: intereses comunes y desafíos en las relaciones UE-China*. Documento Orientativo de la Comisión para Transmisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2003) 533 final, 10 de septiembre. Bruselas: Comisión Europea.
- . 2004. *Una nueva asociación para la cohesión: convergencia, competitividad y cooperación*. Tercer informe sobre la cohesión social y económica. Bruselas: Comisión Europea.
- . 2005a. *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM(2005) 636 final, 8 de diciembre. Bruselas: Comisión Europea..

- . 2005b. *Economic Partnership Agreements: A New Approach in the Relations between the European Union and the ACP Countries. The Caribbean*. Bruselas: Comisión Europea.
- . 2006. *Proposal for a Regulation Establishing the European Globalisation Adjustment Fund*. Bruselas: Comisión Europea.
- Consejo del Mercado Común del Mercosur. 2005. *Integración y funcionamiento del fondo para la convergencia estructural y fortalecimiento de la estructura institucional del Mercosur*. Decisión MERCOSUR/CMC/DEC No. 18/05, Mercosur, Montevideo, Uruguay.
- Devlin, Robert y Antoni Estevadeordal. 2004. "Trade and Cooperation: A Regional Public Goods Approach". En *Regional Public Goods: From Theory to Practice*, ed. A. Estevadeordal, B. Frantz, y T. R. Nguyen. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Asiático de Desarrollo.
- Devlin, Robert, Antoni Estevadeordal y Andrés Rodríguez-Clare, eds. 2006. *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo y Cambridge Massachusetts: David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Devlin, Robert y Paolo Giordano. 2004. "The Old and New Regionalism: Benefits, Costs and Implications for the Free Trade Area of the Americas". En *FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas*, ed. A. Estevadeordal, D. Rodrik, A. Taylor y A. Velasco. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Eurostat. 2005. *Balance of Payments and International Trade in Services*. Luxemburgo: Eurostat.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 2003. *Manual de Balanza de Pagos* (5ta. edición). Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Fomin-BID (Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo). 2005. *Remittances 2004: Transforming Labor Markets and Promoting Financial Democracy*. Fomin-BID, Washington, D.C.
- Giordano, Paolo; Francesco Lanzafame y Jörg Meyer-Stamer, eds. 2005. *Asymmetries in Regional Integration and Local Development*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Giordano, Paolo; Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. 2004. *El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional*. INTAL-ITD Documentos de divulgación No. 26. Buenos Aires: BID-INTAL.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2001. *Is it ODA?* Working Party on Statistics, OCDE, París.
- Pellegrino, Adela. 2004. *Migration from Latin America to Europe: Trends and Policy Challenges*. Ginebra: Organización Internacional para las Migraciones.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2006. *Investment Brief*, No. 1. Ginebra: UNCTAD.