

# LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA-AMÉRICA LATINA EN EL MARCO DEL SISTEMA COMERCIAL MULTILATERAL

*Paolo Giordano\**

En los años noventa, la adopción del «nuevo regionalismo» en América Latina ha determinado un cambio cualitativo en las negociaciones con la Unión Europea. La liberalización recíproca del comercio y los programas de cooperación técnica y financiera son elementos centrales de los nuevos Acuerdos de Asociación. En este trabajo se argumenta que las negociaciones multilaterales y bilaterales son complementarias, en particular en lo que se refiere a las negociaciones sobre agricultura. Los Acuerdos de Asociación con la Unión Europea ofrecen oportunidades para los países de América Latina, ya que podrían contribuir a incrementar el nivel de acceso a los mercados y proporcionar la asistencia técnica y financiera necesarias para participar provechosamente en el sistema comercial multilateral.

**Palabras clave:** *integración regional, política comercial, negociación comercial, negociación internacional, agricultura, América Latina, Unión Europea.*

**Clasificación JEL:** *F02, F13, F15.*

## 1. Introducción

El acercamiento entre los países europeos mediante un proceso de integración regional profunda ha inspirado varias experiencias en el mundo en desarrollo, en particular en América Latina. Después de varios intentos frustrados, en la década de los noventa, los países de América Latina manifestaron un renovado interés por la integración regional. A dife-

rencia de los proyectos del pasado, que se habían instrumentado con políticas comerciales proteccionistas en el marco de estrategias de industrialización por sustitución de importaciones, las nuevas iniciativas son parte integral de un proceso de reforma estructural que apunta, entre otros, a la apertura y a la inserción en el sistema comercial multilateral (Devlin y Giordano, 2002).

A lo largo de su historia, la Comunidad Europea (CE), y hoy en día la Unión Europea (UE)<sup>1</sup>, ha promovido y desarrollado una serie de iniciativas políticas, comerciales y de cooperación

---

\* Economista, Departamento de Integración y Programas Regionales. Banco Interamericano de Desarrollo.

El autor agradece la asistencia de Reuben Kline y Mariana Sobral de Elia. Las opiniones expresadas son de exclusiva responsabilidad del autor y no representan las posiciones del Banco Interamericano de Desarrollo.

---

<sup>1</sup> En este artículo se utiliza la expresión Unión Europea aunque en ciertos casos sería más preciso referirse a las Comunidades Europeas.

con los países de América Latina<sup>2</sup>. A pesar de los importantes logros diplomáticos, el contenido comercial de tales iniciativas ha mantenido una importancia marginal. Tras una historia de fricciones internas con la UE, este patrimonio de relaciones cooperativas ha sido rescatado en la Cumbre de Río de Janeiro de 1999, en la cual 48 jefes de Estado y de Gobierno se reunieron por primera vez para establecer una «alianza estratégica» e impulsar un Plan de Acción destinado a fortalecer la cooperación política, económica y cultural entre las dos regiones. En mayo de 2002, en la Segunda Cumbre UE-AL de Madrid, se analizaron los progresos logrados y se renovó el compromiso político con este proyecto de aproximación transatlántica.

El cambio cualitativo de la relación entre las dos regiones está fuertemente vinculado con la adopción del nuevo regionalismo en América Latina (Devlin y Estevadeordal, 2001; BID 2002a). En este contexto, los países de la región han mostrado una fuerte disponibilidad para negociar acuerdos comerciales recíprocos de tipo Norte-Sur con países industrializados, en particular con la UE y Estados Unidos. La UE ha respondido a este cambio estratégico adoptando una búsqueda «diferenciada» de reciprocidad comercial en las relaciones con América Latina (Comisión Europea, 1995). Por lo cual el resultado más destacado de este esfuerzo político y diplomático es, sin duda, la creación de áreas de libre comercio recíprocas, bilaterales con México y Chile y la apertura de las negociaciones con el Mercosur.

Simultáneamente y coherentemente con el renovado interés por acuerdos comerciales recíprocos de tipo Norte-Sur, los países de América Latina participaron activamente en la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales de la cual surgió la nueva Organización Mundial del Comercio (OMC) y comenzaron las negociaciones con Estados Unidos y Canadá para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Algunos de ellos tuvieron un papel importante en la

conferencia ministerial de Seattle, de 1999, y serán actores centrales en la negociación de la Agenda de Doha para el Desarrollo, lanzada en noviembre de 2001.

América Latina encara la primera década de siglo XXI con una agenda comercial internacional muy compleja, caracterizada por la superposición de tres planos de negociaciones distintos pero complementarios. A nivel subregional, el desafío principal consiste en retomar la dinámica de profundización de los esquemas de integración que, en algunos casos, ha sido interrumpida tras las consecuencias de la inestabilidad financiera internacional. A nivel Norte-Sur, el objetivo de llegar a acuerdos balanceados que contribuyan al desarrollo económico y social demanda un importante esfuerzo negociador. Finalmente, la participación efectiva en el sistema comercial multilateral supone un importante fortalecimiento institucional para enfrentar temas de negociación complejos en presencia de múltiples posibilidades de alianzas estratégicas.

La transformación de los procesos de integración regional en América Latina, el renovado interés por concluir acuerdos comerciales preferenciales recíprocos de tipo Norte-Sur y el nuevo dinamismo de las negociaciones multilaterales en la OMC, plantean algunos interrogantes sobre la posible sinergia entre multilateralismo y regionalismo. En particular, cabe preguntarse cuál es la contribución que pueden brindar los acuerdos entre la UE y los países de América Latina al avance del sistema multilateral de comercio; y de qué manera estos acuerdos bilaterales dependen de los avances de las negociaciones en curso en la OMC.

A la luz de lo anterior, en el apartado 2, se analizan el cambio cualitativo del regionalismo en América Latina y la evolución de las relaciones con la UE, destacando la importancia de la liberalización comercial recíproca en los acuerdos de última generación. En el apartado 3, se analizan los flujos de comercio e inversiones para identificar los incentivos que respaldan las iniciativas de libre comercio y la asociación estratégica entre las dos regiones. Finalmente, en el apartado 4, se discuten las interacciones entre los acuerdos comerciales Norte-Sur entre la UE y América Latina, y el sistema multilateral de comercio. La dis-

---

<sup>2</sup> Este artículo no cubre el caso de los países caribeños cuyas relaciones comerciales con la Unión Europea son disciplinadas por los acuerdos de Cotonou con los países ACP (África, Caribe y Pacífico).

cusión se enfoca en el caso de la agricultura, por ser éste un capítulo central en todas las negociaciones.

## 2. Las relaciones Unión Europea-América Latina y el nuevo regionalismo

Demasiado avanzados para ser elegibles para las políticas de asistencia, pero no lo suficiente para aspirar a unas relaciones políticas y económicas recíprocas, los países latinoamericanos se han quedado históricamente al margen de la perspectiva internacional de la Comunidad Europea. A pesar del interés que despertó la experiencia de la integración europea en América Latina, hasta la década de los setenta las escasas iniciativas formales de cooperación desarrolladas entre las dos regiones se centraron en países individuales, más que en subregiones, sin poner particular énfasis en la promoción de la integración regional y aún menos en la liberalización recíproca del comercio. Posteriormente la crisis de la deuda y las fricciones políticas surgidas a raíz de la guerra de la Malvinas/Falklands contribuyeron a revertir este incipiente acercamiento (Cuadro 1).

Sin embargo, en la década de los ochenta, la crisis de América Central y la eficaz respuesta europea con el Dialogo de San José, la entrada de España y Portugal en la CE y el mandato de potenciar el perfil de la política exterior europea expresado en el Acta Unica Europea, de 1987, y culminado en el Tratado de Maastricht, de 1992, sentaron las bases para la renovación de las relaciones interregionales. Durante los años noventa, la agenda interregional se expandió notablemente. La red de contactos creada para responder a la crisis centroamericana fue institucionalizada en el Dialogo Unión Europea-Grupo de Río y los contactos políticos se tradujeron en un incremento de los recursos financieros para la cooperación. La UE se convirtió, de hecho, en el principal proveedor de ayuda oficial para el desarrollo de la región (BID, 2002b).

Durante años los noventa, el cambio más radical en las relaciones transatlánticas fue, sin embargo, la marcada preferencia por fortalecer la integración regional y el creciente énfasis puesto en la cooperación «económica», mas allá de la tradicional cooperación para el «desarrollo», reflejada en los nuevos instrumentos

como el ECIP, AL-INVEST, ALURE, etcétera. Esta tendencia es consecuencia de la inclinación de la UE para negociar con grupos de países y del objetivo estratégico compartido de promover la integración regional en el ámbito multilateral. Dichas orientaciones han sido ratificadas en el documento más reciente de estrategia regional para América Latina de la Comisión Europea que reconoce que en la región «se han iniciado procesos de integración regional que, junto con la multiplicación de los acuerdos de libre comercio, han desempeñado un papel de primer orden en los intercambios y han contribuido al crecimiento económico y al desarrollo de la región» (Comisión Europea, 2002a).

A raíz del anteriormente expuesto, las relaciones con las naciones o regiones más avanzadas de América Latina evolucionaron hacia una asociación «en actividades de interés mutuo» y, en particular, hacia una mayor liberalización del comercio. Con base en estas directrices la relación con el Mercosur, Chile y México cobró primacía en la política de la UE hacia América Latina y desembocó en la negociación de acuerdos de «cuarta generación» que introducen la liberalización comercial recíproca en las áreas de negociación (Cuadro 1). Tales acuerdos son estructurados en tres pilares: un dialogo político regular y consultas permanentes en foros internacionales; la liberalización comercial gradual y recíproca con atención al carácter sensible de algunos productos y en conformidad con las normas de la OMC; y la promoción y diversificación de la cooperación.

Es importante subrayar que las negociaciones de libre comercio recíproco son parte de una aproximación integral dirigida a la promoción del desarrollo sostenible, la estabilidad macroeconómica, la reducción de la pobreza, la consolidación de la democracia y la buena gestión gubernamental. Se crean, de esta manera, potencialidades inéditas para instrumentar un nexo entre comercio y cooperación que no se vislumbra en otras iniciativas de cooperación de tipo Norte-Sur (Devlin, Estevadeordal y Krivonos, 2002). Esta aproximación a la cooperación inter-regional basada en un enfoque integral en el cual la liberalización comercial entre bloques de integración se combina con iniciativas políticas y de cooperación de amplio alcance, como en el caso UE-Mercosur, podría emerger como un elemento novedoso de la dimensión

**CUADRO 1**  
**PRINCIPALES MECANISMOS DE PROMOCIÓN DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA, 1971-2002**

	Año	Instrumentos de política y acuerdos de la UE
1ª generación	1971	Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)
		Acuerdo en Materia de Comercio con Argentina
	1973	Acuerdo en Materia de Comercio con Uruguay
		Acuerdo en Materia de Comercio con Brasil
	1975	Convención de Lomé I con los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) (Lomé II-IV se firmaron en 1979, 1984 y 1990)
		Acuerdo de Cooperación con México
2ª generación	1980	Acuerdo Marco de Cooperación con Brasil
	1983	Acuerdo de Cooperación con el Pacto Andino
	1985	Acuerdo de Cooperación con América Central
3ª generación	1990	Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica con Argentina
		Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica con Chile
		SPG ampliado para los países andinos (Venezuela desde 1994)
	1991	Acuerdo Marco de Cooperación con México
		Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica con Uruguay
	1992	SPG ampliado para los países centroamericanos (Venezuela desde 1994)
		Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica con Paraguay
	1993	Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica con Brasil
Acuerdo Marco de Cooperación con América Central		
4ª generación	1995	Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con el Mercosur
	1996	Acuerdo Marco de Cooperación con Chile
	1997	Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación con México
	1999	Inicio de negociaciones de liberalización comercial recíproca con el Mercosur y Chile
	2000	Acuerdo de Libre comercio con México (como parte del acuerdo de 1997)
		Acuerdo de Asociación con los países ACP (acuerdo de Cotonou)
	2002	Acuerdo de Asociación con Chile

FUENTE: BID (2002b).

Norte-Sur del nuevo regionalismo, y un modelo para otras iniciativas de cooperación internacional (Giordano, 2002).

### 3. Dinámica y estructura de los flujos de comercio e inversión

La creciente importancia del comercio en la orientación estratégica de la relación UE- América Latina se sustenta, ante todo, en la mutación dinámica de las corrientes de comercio e inversiones

que convive, sin embargo, con la permanencia de algunos rasgos estructurales. Generalizando, es posible afirmar que durante la última década las corrientes comerciales entre las dos regiones determinaron la ampliación de algunas asimetrías fundamentales.

América Latina y la Unión Europea son dos conjuntos de actores cuya importancia en el comercio internacional es muy desigual. En 2000, la UE representaba el 35 por 100 del comercio mundial, mientras la cuota de América Latina no sobrepasaba el 6 por 100. Sin embargo, entre 1991 y 2000, la UE perdió importancia relativa

CUADRO 2

**COMERCIO DE AMÉRICA LATINA  
CON LA UNIÓN EUROPEA Y CON  
EL MUNDO, 1989-2000  
(Tasa de crecimiento anual promedio, %)**

Región	UE	Mundo
<b>América Latina</b>		
Exportaciones .....	4,2	11,1
Importaciones.....	9,5	13,5
<b>Total .....</b>	<b>6,8</b>	<b>12,2</b>
<b>Mercosur</b>		
Exportaciones .....	3,7	6,1
Importaciones.....	12,3	11,5
<b>Total .....</b>	<b>7,2</b>	<b>8,5</b>
<b>CAN</b>		
Exportaciones .....	1,9	8,5
Importaciones.....	4,7	8,5
<b>Total .....</b>	<b>3,3</b>	<b>8,5</b>
<b>MCCA</b>		
Exportaciones .....	11,8	14,6
Importaciones.....	6,6	12,8
<b>Total .....</b>	<b>9,6</b>	<b>13,5</b>
<b>México</b>		
Exportaciones .....	6,9	19,7
Importaciones.....	15,6	20,3
<b>Total .....</b>	<b>12,5</b>	<b>20,0</b>
<b>Chile</b>		
Exportaciones .....	3,6	7,5
Importaciones.....	5,8	8,2
<b>Total .....</b>	<b>4,4</b>	<b>7,8</b>

FUENTES: Cálculos del autor. Datos FMI.

(del 43 por 100, en 1991, al 35 por 100, en 2000), mientras que América Latina incrementó su participación relativa de dos puntos porcentuales. Por su ingente peso en la economía mundial, la UE representa un actor clave en la estrategia comercial de los países de América Latina, mientras que el atractivo de la región para Europa reside en su dinámico y creciente potencial de mercado, destinado a crecer a medida que se profundice la progresiva apertura económica iniciada con la adopción del nuevo regionalismo.

Entre 1989 y 2000 el comercio entre las dos regiones creció a un ritmo promedio de 6,8 por 100 por año, equivalente a casi la mitad de la tasa de crecimiento del comercio global de América

Latina. El crecimiento del comercio se debe, principalmente, al dinamismo de la demanda latinoamericana de productos europeos que creció, en promedio, un 9,5 por 100 anual, mientras que las exportaciones de América Latina a Europa crecieron sólo el 4,2 por 100 al año. En todas las subregiones, el comercio con la UE ha mostrado un dinamismo menor comparado con el comercio global, siendo la única excepción el Mercosur, que se destaca por haber tenido una propensión a importar productos europeos mayor del promedio (Cuadro 2).

Esta asimetría en la dinámica del comercio interregional ha producido un amplio y persistente déficit de América Latina con la UE, revirtiendo la situación vigente al principio de la década (Cuadro 3). Cada subregión tuvo un comportamiento diferente, destacándose los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Chile que mantuvieron un superávit comercial. Un elemento común a muchos países o subregiones es que el crecimiento de los déficit en el comercio de productos manufacturados no ha sido equilibrado por un correspondiente superávit en el comercio de productos alimenticios.

A pesar de ser un elemento importante del enfoque mercantilista que alimenta las posiciones de los negociadores, el aumento del déficit comercial no es un problema en sí mismo. Durante la década de los noventa, en América Latina, éste se explica por factores coyunturales tales como el aumento de la propensión a importar debido a mayores inversiones o la apreciación del tipo de cambio, o por factores estructurales como una baja elasticidad del ingreso de los productos exportados. Sin embargo, la fuerte asimetría del comportamiento de productos manufacturados y alimenticios apunta a los efectos de las barreras de acceso al mercado de la UE en los productos en los cuales los países de América Latina tienen ventajas comparativas y al impacto de la liberalización unilateral impulsada en el marco del nuevo regionalismo.

Comparando los datos mencionados más arriba con las tendencias del comercio global de las dos regiones aparece que la UE perdió relevancia en el comercio global de América Latina (del 22,3 por 100, en 1989, al 12,9 por 100, en 2000) (Cuadro 4). Si bien Europa se mantiene como el primer mercado extrahe-

**CUADRO 3**  
**AMÉRICA LATINA: BALANZA COMERCIAL CON LA UE, 1989-2000**  
**(En millones de \$USA)**

	1989	1995	1997	1998	1999	2000
<b>América Latina**</b>						
Productos alimenticios .....	8.517,3	12.593,7	15.214,5	14.080,1	13.302,0	11.852,8
Materias primas.....	8.761,2	8.878,9	7.578,2	7.117,7	7.524,2	9.345,7
Manufacturas .....	-5.946,0	-26.335,3	-35.008,9	-37.029,8	-31.293,2	-30.330,2
<b>Total .....</b>	<b>10.977,1</b>	<b>-4.632,8</b>	<b>-12.069,2</b>	<b>-15.538,6</b>	<b>-10.166,5</b>	<b>-8.793,6</b>
<b>Mercosur</b>						
Productos alimenticios .....	6.460,4	8.081,6	10.350,4	9.710,1	9.466,8	8.597,9
Materias primas.....	2.410,7	2.480,5	1.826,0	2.698,8	2.502,5	3.201,1
Manufacturas .....	-192,0	-13.549,7	-18.473,1	-18.837,0	-15.744,6	-12.661,6
<b>Total .....</b>	<b>8.679,1</b>	<b>-2.987,6</b>	<b>-6.296,7</b>	<b>-6.428,1</b>	<b>-3.775,2</b>	<b>-862,6</b>
<b>CAN</b>						
Productos alimenticios .....	1.188,5	2.285,4	2.792,7	2.263,6	1.882,3	1.516,4
Materias primas.....	2.618,1	2.419,8	2.373,7	1.861,0	1.896,2	2.200,5
Manufacturas .....	-3.062,7	-5.249,8	-5.857,7	-6.353,2	-5.042,0	-4.877,3
<b>Total .....</b>	<b>678,1</b>	<b>-3,7</b>	<b>-584,2</b>	<b>-1.829,3</b>	<b>-828,1</b>	<b>-650,8</b>
<b>MCCA*</b>						
Productos alimenticios .....	462,3	1.485,8	1.330,5	1.201,9	1.109,2	1.091,0
Materias primas.....	-27,7	-17,1	21,6	-8,9	-5,2	-61,1
Manufacturas .....	-359,5	-1.055,0	-933,1	-970,7	-495,7	-772,8
<b>Total .....</b>	<b>65,1</b>	<b>416,8</b>	<b>447,0</b>	<b>223,0</b>	<b>590,7</b>	<b>256,4</b>
<b>México</b>						
Productos alimenticios .....	-143,5	-1,8	-29,9	111,9	11,6	-81,9
Materias primas.....	1.594,5	1.010,2	861,6	48,8	565,3	1.122,9
Manufacturas .....	-1.261,5	-3.903,6	-6.433,2	-7.621,6	-7.714,8	-9.842,3
<b>Total .....</b>	<b>-43,7</b>	<b>-3.353,2</b>	<b>-5.830,0</b>	<b>-7.804,8</b>	<b>-7.437,6</b>	<b>-9.123,8</b>
<b>Chile</b>						
Productos alimenticios .....	549,7	742,7	770,7	792,6	832,1	729,4
Materias primas.....	2.165,5	2.985,5	2.495,4	2.518,0	2.565,3	2.882,3
Manufacturas .....	-1.070,3	-2.577,1	-3.311,8	-3.247,3	-2.296,2	-2.176,3
<b>Total .....</b>	<b>1.598,5</b>	<b>1.295,0</b>	<b>194,7</b>	<b>300,6</b>	<b>1.283,7</b>	<b>1.587,2</b>

NOTAS: \* Excluye Guatemala y Honduras en 1989

\*\* Incluye Mercosur, MCCA y CAN, México y Chile,

FUENTE: Cálculos del autor, Datos DATAINTAL.

misférico para las exportaciones ha perdido importancia relativa (del 23,7 por 100, al 11,7 por 100). Similarmente, aunque en menor medida, la UE también perdió importancia relativa como mercado de origen de las importaciones (del 20,7 por 100, al 14 por 100). En cambio, desde la perspectiva europea la importancia de América Latina como mercado de exportación ha crecido levemente, mientras que la región ha perdido posiciones en los mercados importadores de la UE. En contraste, la importancia

relativa de Estados Unidos y Canadá ha aumentado fuertemente en el comercio total (del 40,6 por 100, al 55,4 por 100), en las exportaciones (desde 41 por 100, al 60 por 100) y en las importaciones (del 40 por 100, al 51,2 por 100)<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Cabe destacar que el desempeño global de América Latina está fuertemente condicionado por la influencia de México que representa el 50 por 100 del comercio total de América Latina. Sin embargo, excluyendo

**CUADRO 4**  
**ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA, 1989 Y 2000**  
(En %)

Región	Comercio total		Exportaciones		Importaciones	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000
EE UU y Canadá .....	40,6	55,4	41,0	60,0	40,1	51,2
Asia .....	9,8	9,1	11,0	5,6	8,5	12,2
América Latina .....	16,6	17,0	15,5	17,6	17,8	16,5
Unión Europea .....	22,3	12,9	23,7	11,7	20,7	14,0
Resto del mundo .....	10,7	5,6	8,9	5,1	12,9	6,1

FUENTES: Cálculos del autor. Datos FMI.

**CUADRO 5**  
**ESTRUCTURA SECTORIAL DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE AMÉRICA LATINA, 1989 Y 2000**  
(En %)

Regiones o países/Productos	Exportaciones				Importaciones			
	UE		Resto del mundo		UE		Resto del mundo	
	1989	2000	1989	2000	1989	2000	1989	2000
<b>América Latina*</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	77,3	70,8	69,7	42,8	17,0	10,7	34,3	19,5
Manufacturas .....	22,7	29,2	30,3	57,2	83,0	89,3	65,7	80,5
<b>Mercosur</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	69,5	69,7	57,8	50,9	18,5	9,6	49,1	29,0
Manufacturas .....	30,5	30,3	42,2	49,1	81,5	90,4	50,9	71,0
<b>CAN</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	91,3	91,1	87,6	86,2	16,1	16,3	27,3	25,3
Manufacturas .....	8,7	8,9	12,4	13,8	83,9	83,7	72,7	74,7
<b>MCCA**</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	95,8	60,5	68,4	43,3	23,8	18,7	32,4	28,8
Manufacturas .....	4,2	39,5	31,6	56,7	76,2	81,3	67,6	71,2
<b>México</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	74,3	43,0	60,9	17,5	21,1	9,4	36,5	14,1
Manufacturas .....	25,7	57,0	39,1	82,5	78,9	90,6	63,5	85,9
<b>Chile</b>								
Intensivos en recursos naturales .....	90,1	90,7	85,0	84,6	4,6	9,9	17,4	30,1
Manufacturas .....	9,9	9,3	15,0	15,4	95,4	90,1	82,6	69,9

NOTAS: Las agregaciones están basadas en la clasificación CUCI. Productos intensivos en recursos naturales: capítulos 0 a 4, +68; Manufacturas: capítulos 5 a 8, -68.

\* Excluye Guatemala y Honduras en 1989.

\*\* Incluye Mercosur, MCCA y CAN, México y Chile.

FUENTES: Cálculos del autor. Datos DATAINTAL.

CUADRO 6

**INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS DE ORIGEN EUROPEO EN AMÉRICA LATINA, 1980-1999**  
(Flujos netos en millones de \$USA y en %)

	Promedio anual						1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	% en LAC	1990-94	% en LAC	1995-99	% en LAC					
LAC .....	1.221	100,0	2.281	100,0	19.761	100,0	6.097	8.739	18.132	28.019	37.820
UE/total (%) .....	46,7		22,9		56,0		27,5	41,2	48,5	63,6	73,4
Mercosur .....	829	67,9	1.182	51,8	14.132	71,5	3.255	5.732	7.844	23.947	29.878
UE/total (%) .....	45,3		27,7		66,3		25,5	51,3	44,5	75,9	89,2
CAN .....	113	9,3	455	19,9	1.810	9,2	1.043	1.634	4.708	497	1.167
UE/total (%) .....	1.883,3		30,4		51,1		42,1	46,7	70,4	28,3	35,4
MCCA .....	45	3,7	11	0,5	60	0,3	34	22	69	134	43
UE/total (%) .....	104,7		26,8		13,5		9,7	6,1	11,4	12,5	n.d.
Chile .....	93	7,6	191	8,4	2.012	10,2	642	543	2.132	1.837	4.905
UE/total (%) .....	44,9		25,3		65,9		31,9	22,0	69,0	84,6	88,8
México .....	128	10,5	340	14,9	1.596	8,1	956	677	3.160	1.373	1.813
UE/total (%) .....	22,5		11,2		25,3		23,5	21,7	35,2	20,5	20,9

FUENTE: Cálculos del autor. Datos VODUSEK (2001).

El escaso dinamismo de las exportaciones de América Latina y la creciente acumulación de déficit comerciales con la UE se explican, en parte, por la estructura sectorial del comercio inter-regional. Tal como se observa en el Cuadro 5, las exportaciones latinoamericanas se componen, principalmente, de productos basados en recursos naturales, como productos agrícolas, metales, minerales y combustibles, con una participación relativamente baja de productos manufacturados. Sin embargo, esta estructura de tipo Norte-Sur es particularmente pronunciada en el comercio con la UE.

Por ejemplo, en 2000, las exportaciones de productos basados en recursos naturales representaron el 70,8 por 100 de las exportaciones de América Latina a la UE, en cambio representaron

solamente el 42,8 por 100 de las exportaciones al resto del mundo. Además, a lo largo de la década de los noventa las exportaciones totales se han reequilibrado sustancialmente en favor de los productos manufacturados (desde el 69,7 por 100 hasta el 42,8 por 100) mientras que aquellas dirigidas a la UE lo han hecho sólo marginalmente (desde el 77,3 por 100 hasta el 70,8 por 100). Simétricamente, las importaciones de América Latina desde la UE son crecientemente intensivas en productos manufacturados comparativamente con aquellas originadas en el resto del mundo.

A raíz de la creciente importancia de las empresas multinacionales en el comercio mundial y de la creciente complementariedad entre comercio e inversiones extranjeras directas, es preciso completar el análisis de las relaciones entre las dos regiones considerando la dinámica de los flujos europeos de inversión directa hacia América Latina. El Cuadro 6 indica un fuerte incremento de la inversión europea en la región en los años noventa. En algunas regiones como el Mercosur esta dinámica está relacionada con la adopción del nuevo regionalismo (Giordano y Santiso, 2000).

México se obtiene una distribución geográfica más equilibrada de los flujos de comercio de América Latina, pero no se revierte la manifiesta caída de las exportaciones de América Latina a Europa. Para mayores detalles consultar (IDB, 2002b).

En la segunda mitad de la década de los noventa, la UE se convirtió en el primer inversionista extranjero de la región (56 por 100 del total), recuperando el terreno perdido a principio de los años noventa (22,9 por 100). Aunque la inversión directa se explique por factores exógenos como la estabilización macroeconómica, las privatizaciones y las reformas estructurales, los datos muestran una sorprendente correlación entre el aumento de flujos de inversión y la apertura de negociaciones de acuerdos de cuarta generación entre países o regiones de América Latina y la UE.

Esta información cuantitativa permite identificar *prima facie* las motivaciones subyacentes al relanzamiento de las relaciones entre la UE y América Latina con nuevos instrumentos de cooperación que ponen particular énfasis en la liberalización recíproca del comercio y abren inéditas posibilidades de accionar el nexo entre comercio y cooperación.

En síntesis, se constata que para la UE los acuerdos de nueva generación apuntan a reconocer e institucionalizar el renovado interés de los operadores económicos europeos, sean ellos comerciantes o inversores, para la región. Adicionalmente, se buscan consolidar y expandir las oportunidades comerciales de cara al deterioro relativo de la posición europea frente a la intensificación de las relaciones intra-hemisféricas, que podrían ganar aún más dinamismo en la eventual firma del ALCA. Recíprocamente para los países de América Latina estos acuerdos permitirían revertir las asimetrías comerciales que se han ampliado en la última década. Para los países de la región que presenten una estructura geográfica del comercio diversificada, el libre comercio con la UE permitiría además minimizar los efectos de desviación de comercio que acompañarían el ALCA.

Más allá de las cuestiones de acceso a los mercados, el diálogo político permitiría impulsar el reconocimiento de la contribución que la integración regional, en particular la de tipo Norte-Sur, puede brindar al progreso de los países en desarrollo y del sistema comercial multilateral. Los programas de cooperación UE-América Latina formalmente incluidos en los acuerdos podrían contribuir a que los países de la región se beneficien de

iniciativas orientadas al perfeccionamiento de la integración regional y al fortalecimiento institucional en temas relacionados con el comercio. Esto beneficiaría no solamente la aproximación entre América Latina y la UE, sino también la capacidad de América Latina para participar en forma más eficaz en el sistema multilateral de comercio.

#### **4. Relaciones sistémicas entre regionalismo y multilateralismo en las negociaciones de productos agrícolas**

Los acuerdos entre la UE y países o regiones de América Latina presentan interacciones importantes con el proceso negociador de la OMC, por ser acuerdos que apuntan a la creación de áreas de libre comercio disciplinadas por el Artículo XXIV del GATT (y V del GATS) y por abarcar temas que figuran en la Agenda de Doha para el Desarrollo. Un análisis detallado de las interacciones entre regionalismo y multilateralismo, que suelen ser calificadas como sistémicas, sobrepasa el alcance de este artículo. Con el fin de ilustrar la posible sinergia entre los dos niveles de negociación se hace hincapié en el caso de la agricultura refiriéndose, específicamente, a las negociaciones entre la UE y el Mercosur.

Las negociaciones UE-Mercosur son un histórico intento de negociar un área de libre comercio entre dos uniones aduaneras que beneficiaría el crecimiento de todos los miembros del acuerdo y que podría emerger como un modelo para las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo (Giordano, 2002). Aunque se haya argumentado que las negociaciones encaran un complejo «nudo agrícola» (Cátedra Mercosur, 1999), algunos analistas se han mostrado optimistas sobre las posibilidades de llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio (Bureau, 2002). Para identificar la posible sinergia de este proceso de negociación, con aquella de la OMC es preciso referirse, aunque sintéticamente, a las tres áreas cubiertas por las negociaciones sobre productos agrícolas en la OMC: competencia de las exportaciones, ayuda interna y acceso a los mercados (WTO, 2002; Comisión Europea, 2002b; Perez del Castillo, 2002).

Las negociaciones sobre competencia en las exportaciones cubren varios asuntos, en particular las subvenciones a las exportaciones que distorsionan fuertemente los mercados internacionales por desplazar productores eficientes que no tienen acceso a estos subsidios<sup>4</sup>. Basándose en el Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC (AA), el mandato de Doha establece «la reducción de todas las formas de subvención, con miras a su eliminación progresiva». Los países del Grupo de Cairns, que incluye los de Mercosur, proponen la eliminación total en tres años, con una reducción inicial del 50 por 100 seguida por reducciones anuales del 25 por 100. Mientras que la UE, que es el principal usuario de estos subsidios (90 por 100 del total de las notificaciones en la OMC), propone una reducción del 45 por 100 y el tratamiento uniforme de todos los tipos de subvenciones.

Los efectos de distorsión de los subsidios a las exportaciones se manifiestan en terceros mercados, por lo cual es difícil, sino improbable, que la UE y los países del Mercosur puedan pactar en forma bilateral y discriminatoria sobre su eliminación en el marco del acuerdo interregional. Aunque, por ejemplo, los objetivos del ALCA incluyen la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas que afectan el comercio en el Hemisferio, esta es una área típica en la cual los progresos de las negociaciones multilaterales beneficiarían las negociaciones regionales.

Las medidas de ayuda interna han sido divididas entre ayudas causantes de distorsión del comercio (compartimentos azul y

ámbar) y ayudas con efectos de distorsión nulos o mínimos (compartimento verde)<sup>5</sup>. En la Ronda de Uruguay se acordó la reducción del 20 por 100 de los subsidios en el compartimento ámbar. El mandato de Doha establece el objetivo de llegar a «reducciones sustanciales de las ayudas causantes de la distorsión del comercio». Los países del Grupo de Cairns han propuesto una fuerte reducción de las medidas de los compartimentos azul y ámbar por medio de una fórmula que implique amplios recortes iniciales sobre todas las categorías de productos. El Grupo también ha propuesto la revisión de la lista de los subsidios incluidos en el compartimento verde argumentando que algunos de ellos causan distorsiones en el comercio. La UE propone el mantenimiento del sistema de compartimentos acordado en la Ronda de Uruguay, la reducción del 55 por 100 de la Medida Global de la Ayuda Total y la creación de un «compartimento de seguridad alimentaria» para incluir subsidios relacionados con cuestiones tales como la protección del medio ambiente, la sostenibilidad de las áreas rurales, la seguridad alimentaria y otros elementos relacionados con la multifuncionalidad de la agricultura<sup>6</sup>.

La negociación sobre ayuda interna será el área de máxima intensidad en las negociaciones multilaterales. No solamente porque las posiciones son muy divergentes sobre la amplitud de la reducción de los subsidios, sino también porque lo que se cuestiona es la arquitectura misma de las negociaciones acor-

---

<sup>4</sup> Las otras áreas de negociación son los créditos a la exportación, la ayuda alimentaria, las cuestiones relacionadas con empresas comerciales estatales y las restricciones a la exportación. Los países de Mercosur han presentado propuestas de negociación en varios de estos temas en el marco del Grupo de Cairns o del grupo Mercosur (Ver: [www.wto.org](http://www.wto.org)).

<sup>5</sup> Las negociaciones en la OMC tienen el objetivo de reducir las políticas nacionales que tienen efectos directos sobre la producción y el comercio cuya magnitud es denominada «medida global de la ayuda total». Las medidas que tienen efectos mínimos en el comercio se pueden aplicar libremente y están incluidas en el «compartimento verde». Entre esas medidas figuran los servicios públicos, tales como la investigación, la lucha contra las enfermedades, las infraestructuras y la seguridad alimentaria. También se incluyen los pagos directos a los agricultores que no estimulan la producción («desconectados»), como ciertas formas de ayuda directa a los ingresos, la asistencia a los agricultores para ayudar al reajuste de la agricultura y los

---

pagos directos en el marco de programas ambientales o de asistencia regional. También están permitidos ciertos pagos directos a los agricultores a quienes se exige limitar la producción («compartimento azul»), algunos programas oficiales de ayuda destinados al fomento del desarrollo agrícola rural en los países en desarrollo, y otras medidas de ayuda en pequeña escala en comparación con el valor total del producto o de los productos que reciben la ayuda («de minimis»). Todas las medidas de ayuda interna que se considera que distorsionan la producción y el comercio están comprendidas en el «compartimento ámbar», que en el Acuerdo sobre la agricultura se define como todas las medidas de ayuda interna excepto las de los compartimentos azul y verde, e incluye las medidas de sostenimiento de los precios, o las subvenciones directamente relacionadas con el volumen de producción. Estas medidas están sujetas a límites y compromisos de reducción (ver [www.wto.org](http://www.wto.org)).

<sup>6</sup> Para una discusión de la multifuncionalidad de la agricultura y su relación con las negociaciones UE-Mercosur, véase LAURENT (2001).

dada durante la Ronda de Uruguay. Sin embargo, el fuerte interés de algunos países en desarrollo por avanzar en este segmento de la agenda y la sensibilidad del tema para amplios sectores de la sociedad de los países desarrollados, en particular de la UE, dejan suponer que los resultados en esta área serán parte fundamental del intercambio de concesiones que sustanciará el acuerdo global final. Aún más que en el caso de los subsidios a las exportaciones no se vislumbra la posibilidad de eliminar las medidas de apoyo interno en forma discriminatoria. En este caso también serían los avances de las negociaciones multilaterales los que beneficiarían las negociaciones interregionales.

El mandato de Doha apunta a «mejoras sustanciales en el acceso a los mercados». Las negociaciones cubren aranceles, contingentes arancelarios, administración de los contingentes arancelarios, salvaguardias y otras cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados. El principal tema de negociación es la identificación de una fórmula para la reducción de los aranceles. La UE propone la aplicación de la fórmula aplicada en la Ronda de Uruguay: una reducción agregada de 35 por 100 con reducciones mínimas de 15 por 100 en cada línea arancelaria. Los países del Grupo de Cairns proponen la aplicación de la «fórmula suiza» cuya característica principal es reducir en una proporción mayor los aranceles más elevados del promedio (crestas y progresividad arancelarias). La expansión de los volúmenes de importaciones regulados por contingentes arancelarios y el incremento de la transparencia de su administración serán elementos esenciales de los compromisos de las partes en la OMC (WTO, 2002b). Sin embargo, nuevas áreas de negociación tal como indicaciones geográficas, seguridad alimentaria, normas sobre el etiquetado y asistencia técnica y financiera cobrarán creciente importancia en la agenda de Doha.

En el área de acceso a los mercados las incitativas multilaterales e interregionales pueden ser fuertemente complementarias. Una área de libre comercio entre la UE y el Mercosur tendría que liberalizar sustancialmente el comercio de productos agrícolas para satisfacer los criterios establecidos por el Artículo XXIV del GATT. La expansión de los contingentes arancela-

rios y el establecimiento de procedimientos administrativos más transparentes podrían contribuir a mejorar sensiblemente el acceso de los productos agrícolas latinoamericanos al mercado de la UE.

Las cuotas arancelarias son un importante instrumento de protección de la agricultura en la UE (Jank *et al.*, 2002). Con el uso de un modelo de equilibrio general computable, se ha estimado que a través de un acuerdo de libre comercio con la UE los países del Mercosur podrían obtener beneficios equivalentes al 4 por 100 del PIB (Giordano, 2003). Montegaudo y Watanuki (2002) usan la misma técnica para evaluar los beneficios de la liberalización del comercio agrícola entre las dos regiones: las simulaciones indican que las exportaciones agrícolas del Mercosur crecerían sensiblemente a raíz de la liberalización del acceso a los mercados (11 por 100 en Argentina y 10 por 100 en Brasil) y solo marginalmente por efecto de la reducción del apoyo doméstico (2,5 por 100 en Argentina y 3 por 100 en Brasil).

Finalmente, es preciso notar la importancia del programa de cooperación formalmente incluido en el acuerdo de asociación UE-Mercosur. Tal como se ha mencionado, la negociación de reglas (standard fitosanitarios, denominaciones geográficas, etcétera) van adquiriendo un papel central en las negociaciones agrícolas globales y regionales. El programa de cooperación podría ser un instrumento eficaz para ayudar los países del Mercosur en el desarrollo de la calidad de su oferta exportable y en su capacidad para cumplir con reglas progresivamente más estrictas en este ámbito.

## 5. Conclusiones

En los años noventa, la adopción del «nuevo regionalismo» en América Latina y la creciente disponibilidad para negociar acuerdos comerciales recíprocos de tipo Norte-Sur ha determinado un cambio cualitativo en las relaciones con la Unión Europea. Paralelamente, las relaciones comerciales entre las dos regiones se han intensificado. La UE se mantiene como un importante mercado de exportaciones de América Latina y la

importancia de la región para las exportaciones de la UE se ha incrementado.

Sin embargo, en términos relativos la situación se ha deteriorado. Las exportaciones de América Latina a la UE han sido menos dinámicas que las exportaciones globales y la UE ha perdido parte del mercado en América Latina. El dinamismo comercial de los años noventa tampoco ha contribuido a la disminución de algunas asimetrías fundamentales, que en algunos casos han aumentado. Desde luego las exportaciones de productos basados en recursos naturales siguen dominando la estructura de las exportaciones de América Latina y la región se ha enfrentado a un creciente déficit comercial, debido a un insuficiente acceso a los mercados agrícolas.

En este trabajo se ha argumentado que hay una fuerte complementariedad entre las negociaciones multilaterales y bilaterales. El caso de las negociaciones sobre productos agrícolas es ilustrativo. Algunas áreas de negociación, tales como la competencia en las exportaciones y el apoyo doméstico, abarcan temas sistémicos que pueden ser negociados mejor en la OMC. En cambio, los acuerdos bilaterales o interregionales pueden ser importantes foros de negociación complementarios para ampliar el acceso a los mercados. Para los países de América Latina las mayores ganancias de bienestar derivarían precisamente de la mejora del acceso a los mercados, en particular los de la UE.

Las negociaciones multilaterales en la OMC y aquellas bilaterales con la UE y Estados Unidos serán fundamentales para determinar la manera en la cual los países de América Latina participarán en la globalización. Los acuerdos de asociación de cuarta generación con la UE ofrecen oportunidades para los países de América Latina, ya que podrían contribuir a incrementar el nivel de acceso a los mercados y proveer asistencia técnica y financiera necesarias para participar provechosamente en el sistema comercial multilateral en el cual las reglas y las «preocupaciones no comerciales» tendrán un papel crecientemente importante. Una clara identificación de las cuestiones sistémicas y no sistémicas ayudaría a simplificar la agenda bilateral y a maximizar las fertilizaciones cruzadas entre negociaciones multilaterales y bilaterales.

## Referencias bibliográficas

- [1] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002a): *Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina*, Informe de Progreso Económico y Social, Washington-DC, BID.
- [2] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002b): *Integración y comercio en América. Número especial sobre las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con la Unión Europea*, Washington-DC, BID-Departamento de Integración y Programas Regionales.
- [3] BUREAU, J.C. (2002): «The Agricultural Issue in EU-Mercosur Integration: Beyond the Gridlock», en GIORDANO P., *An integrated approach for the European Union - Mercosur Association*, Chaire Mercosur de Sciences Po, París.
- [4] CATEDRA MERCOSUR (1999): «Les enjeux de la négociation UE-Mercosur et le «noeud» agricole», *Rapport Annuel*, París, Institut d'Etudes Politiques de París.
- [5] COMISIÓN EUROPEA (1995): «Unión Europea-América Latina: actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación», 1996-2000, N. COM(95)495, Bruselas.
- [6] COMISIÓN EUROPEA (2002a): «Informe estratégico regional sobre América Latina. Programación 2002-2006, número 105 Final, Bruselas.
- [7] COMISIÓN EUROPEA (2002b): «The EC's Proposal for Modalities in the WTO Agriculture Negotiations, número 625/02, Bruselas.
- [8] DEVLIN, R. y ESTEVADEORDAL, A. (2001): «What's New in the New Regionalism in the Americas?», *INTAL-ITD-STA Working Paper Series*, número 6, Inter-American Development Bank.
- [9] DEVLIN, R. y GIORDANO, P. (2002): «The Benefits and Costs of the Old and New Regionalism in Latin America», *Documento presentado en el Foro FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas*, Diciembre, Punta del Este, Banco Interamericano de Desarrollo y Harvard University.
- [10] DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. y KRIVONOS, E., (2002): «The Trade and Cooperation Nexus : How does the Mercosur-EU Process Measure up?» en GIORDANO, P., ed.: *An Integrated Approach to the European Union-Mercosur Association*, Chaire Mercosur de Sciences Po, páginas 79-122, París.
- [11] GIORDANO, P. (2002): *An Integrated Approach to the European Union-Mercosur Association*, Chaire Mercosur de Sciences Po, París.
- [12] GIORDANO, P. (2003): «The external dimension of the Mercosur: Prospects for North-South integration with the European Union», *INTAL-ITD-STA Working Paper Series*, número 19, Inter-American Development Bank.
- [13] GIORDANO, P. y SANTISO, J. (2000): «La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur»,

*Problèmes d'Amérique Latine*, número 39, La Documentation Française, París.

[14] JANK, M.; FUCHSLOCH, I. y KUTAS, G. (2002): «Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional trade Negotiations», mimeo, Washington-DC, BID-Departamento de Integración y Programas Regionales.

[15] LAURENT, C. (2001): «Multifunctionality of Agriculture», in GIORDANO P., DURAND M. F. y VALLADÃO, *Toward an agreement between Europe and Mercosur*, Presses de Sciences Po, París.

[16] MONTEAGUDO, J. y WATANUKI, M. (2002): «Evaluating Agricultural Reforms under the FTAA and Mercosur-EU FTA for Latin

America. A Quantitative CGE Assessment», mimeo, Washington-DC, BID-Departamento de Integración y Programas Regionales.

[17] PEREZ DEL CASTILLO, C. (2002): «Negociaciones agrícolas en la OMC y sus vínculos con el ALCA», *Documento presentado en la IV Reunión del Dialogo Regional de Políticas sobre Integración y Comercio*, Washington-DC, BID-Departamento de Integración y Programas Regionales, septiembre.

[18] VODUSEK, Z. (2001): *Foreign Direct Investment in Latin America*, Inter-American Development Bank, Washington.

[19] WORLD TRADE ORGANIZATION (2002): «Negotiations on Agriculture-Overview», N. TN/AG/6, World Trade Organization, Ginebra.



## BASE DE DATOS ICE

**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA** ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

**PRODUCTOR:** Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Secretaría de Estado de Comercio y Turismo. Ministerio de Economía.

**TIPO:** Referencial (Bibliográfica).

**TEMATICA:** Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

**FUENTES:** Información Comercial Española. Revista de Economía.  
Boletín Económico de ICE.  
Países de ICE.  
Cuadernos Económicos de ICE.

**COBERTURA TEMPORAL:** Desde 1960 para *Información Comercial Española. Revista de Economía*.  
Desde 1978 para las otras publicaciones.

**ACTUALIZACION:** Semanal.

**VOLUMEN:** 16.500 referencias.

## MODELO DE REGISTRO

**AUTOR:** DE GRAUWE, PAUL.

**TITULO:** PERSPECTIVAS DE UNA UNION MONETARIA REDUCIDA EN 1999 (THE PROSPECTS OF A MINI CURRENCY UNION IN 1999).

**REVISTA:** INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA.

**NUMERO (MES)/PAGINAS:** 756 (AGOSTO-SEPTIEMBRE)/9-24, 30 ref.

**DESCRIPTORES:** INTEGRACION EUROPEA / INTEGRACION MONETARIA / UNION MONETARIA / CONVERGENCIA ECONOMICA.

**IDENTIFICADORES:** UEM / TRATADO DE LA UNION EUROPEA.

**RESUMEN:** En 1998 habrá que decidir qué países entrarán a formar parte de la Unión Monetaria y una de las hipótesis que se contempla es la de la creación de una Unión Monetaria reducida. En el presente artículo se analizan las ventajas o inconvenientes de una Unión de estas características partiendo de la teoría de las áreas monetarias óptimas. Seguidamente, se estudian diversas cuestiones de economía política del Tratado de Maastricht, finalizándose con el análisis de varios escenarios alternativos del tamaño de la futura Unión Monetaria.

**AÑO DE PUBLICACION:** 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Economía. P.º de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75, o entre en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.º de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.