

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

De la marginación al entendimiento

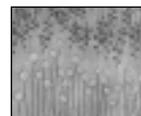
RAQUEL GONZÁLEZ BLANCO*

MARÍA MAESSO CORRAL*

El artículo describe, en primer lugar, los rasgos generales de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. Entre dichas características, destaca la actual recuperación de los intercambios entre ambas zonas geográficas como consecuencia del proceso de liberalización de las economías latinoamericanas, la consolidación de la democracia y el dinamismo de la integración regional. El artículo también hace referencia a los esfuerzos de la Unión Europea por intensificar los intercambios que se han materializado en el establecimiento de regímenes preferenciales y acuerdos de cooperación. En segundo lugar, el artículo analiza la composición sectorial de los intercambios —destacando la asimetría estructural de los flujos de comercio—, así como las características de los principales socios comerciales, tanto europeos como latinoamericanos.

Palabras clave: relaciones comerciales internacionales, liberalización de los intercambios, exportaciones, importaciones, UE, América Latina.

Clasificación JEL: F14.



COLABORACIONES

1. El cambio en la importancia de América Latina como socio comercial de la Comunidad Europea

Desde el momento de su creación, la Comunidad Europea (CE) diseñó unos esquemas selectivos de relación con otras regiones del mundo, siendo América Latina una zona que atrajo un reducido interés que se mantiene hasta finales de los años ochenta.

Ciñéndonos a las relaciones puramente comerciales, la importancia relativa de los intercambios entre ambas zonas ha disminuido desde la creación de la CE. Así, en 1960, América Latina era

el destino de casi el 10 por 100 de las exportaciones comunitarias y el origen del 10,7 por 100 de nuestras compras, habiéndose reducido en la actualidad los porcentajes al 6,7 por 100 y al 4,9 por 100 (1).

Sin duda, la Política Agraria Común ha sido el tema más conflictivo de las relaciones comerciales con América Latina por cuanto implicaba dificultades de acceso para las exportaciones latinoamericanas, tanto en el mercado comunitario como en otros mercados exteriores, debido a las restituciones a la exportación de productos. Por parte de América Latina, los regímenes políticos en la mayoría de los países de la región, así como la

* Departamento de Economía Aplicada y Organización de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Extremadura.

(1) Como se analiza a lo largo del artículo, estos porcentajes han experimentado una importante recuperación en la última década aunque aún no se han recuperado los niveles iniciales.

elección de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, dificultaron las relaciones económicas con los países desarrollados. Además, la realidad latinoamericana, caracterizada por la heterogeneidad de las distintas economías, ha constituido un obstáculo añadido para el establecimiento de un marco global en la región.

En realidad, el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), establecido en 1971 por la CE en sus relaciones con países en vías de desarrollo, es el único instrumento preferencial del que puede beneficiarse aquella región en sus relaciones comerciales con la Unión. El impacto de este sistema en aquellas economías fue más bien limitado, en parte porque, como señala Alvarez-Gómez Pallete, «ese esquema fue perdiendo relevancia como consecuencia de la progresiva reducción de los derechos de aduanas de la CE y también por la cobertura parcial del SPG respecto a las materias primas agrícolas que han constituido una gran proporción de las exportaciones latinoamericanas». Además, los criterios proteccionistas de la Unión Europea también se mantuvieron en algunos sectores claves para el comercio de América Latina como fueron los textiles, confección y productos siderúrgicos. Por otra parte, otras áreas geográficas han resultado más beneficiadas por la preferencia del SPG, con Asia a la cabeza con casi el 70 por 100 de los beneficios totales del SPG en 1992.

Las relaciones entre América Latina y la CE se enmarcan en los acuerdos de cooperación que la CE empieza a firmar a lo largo de los años sesenta con países de la región. Estos acuerdos denominados de primera generación se limitan al comercio y al fomento de la cooperación económica. En los años setenta solo algunos países como Brasil (1973) y México (1975) se vieron favorecidos por acuerdos amplios de cooperación comercial y económica, ya que el resto de acuerdos comerciales firmados en la década de los setenta con los países del continente (Argentina, Uruguay, Colombia, Guatemala, Perú y Haití) son de limitado alcance, generalmente referidos al comercio de determinados productos (carne de bovino y cordero, textiles y artesanía).

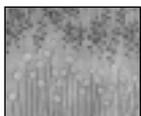
La década de los ochenta supuso para América Latina un período «perdido» en términos de creci-

miento económico, desarrollo social e inserción en la economía mundial. La región presentaba, a finales de este período un PIB per cápita menor que en 1980. Fenómenos de hiperinflación —llegando a los tres y cuatro dígitos— y déficit público —superando algunos años el 6 por 100 del PIB— se hacían generales. La deuda externa alcanzaba límites nunca conocidos y la participación en el comercio mundial se redujo a poco más del 3 por 100 frente al 6 por 100 que presentaba, aproximadamente, al comienzo de la década. El deterioro se dejaba notar en el descenso de los salarios reales y en el debilitamiento del sector público.

Una de las consecuencias de esa realidad fue la reducción de la participación de América Latina como destino de las exportaciones comunitarias. A este respecto las cifras son elocuentes: América Latina representaba en 1981 el 6,2 por 100 de las ventas extracomunitarias y cuatro años después absorbían solamente el 3,9 por 100.

Ante la situación de extrema gravedad en la que se encontraba inmersos los distintos países latinoamericanos en los ochenta, se empezaron a aplicar políticas económicas ortodoxas, que supusieron poner en marcha profundas reformas estructurales que afectan principalmente al papel del Estado, y que fueron acompañadas de un mayor rigor en las políticas monetarias practicadas (disciplina que venía siendo exigida por diversos organismos financieros internacionales, fundamentalmente el Fondo Monetario Internacional). De esta forma, los países de la región se embarcaron en un proceso de liberalización económica interna y externa sin precedentes. En este proceso de liberalización, es precisamente en el terreno comercial donde los avances han sido más destacados. Así, los promedios arancelarios de la región se han reducido desde el 44 por 100 de mediados de los ochenta hasta el 13 por 100 una década más tarde, al mismo tiempo, los permisos y restricciones de carácter no arancelario que afectaban al 33 por 100 de las importaciones representan en la actualidad sólo el 11,4 por 100 del total de las compras del exterior. (*Boletín Económico de ICE*, número 2.544).

Paralelamente, desde mediados de los ochenta se ha asistido a un relanzamiento de la integra-



COLABORACIONES

ción regional con el doble objetivo de conseguir la inserción de los países de la región en la economía internacional y mitigar la agudeza de la inestabilidad política y económica.

Desde entonces, América Latina ha despertado un renovado interés para la UE como resultado de la mencionada liberación y ajuste de su economía, la consolidación de sus democracias, el fuerte dinamismo reciente de la integración regional (2) (así, el crecimiento de las exportaciones intrarregionales, que se multiplicaron casi por tres en el período 1980-1995, es sólo un ejemplo), para contrarrestar los efectos del TLC en el comercio con México y las posibles consecuencias de la creación del ALCA.

Por otra parte, también la presión ejercida por España y Portugal en el transcurso de las negociaciones de adhesión a la CE en 1986, condujo a una declaración aneja al Acta de adhesión de reafirmar la voluntad de «extender y de reforzar sus relaciones económicas, comerciales y de cooperación» con estos países.

Los años noventa han sido testigo de una evolución muy favorable de estas economías y de varias y nuevas iniciativas que afectan a las relaciones económicas entre ambas zonas. Así, y en un esfuerzo de síntesis, el PIB de América Latina creció a una tasa promedio anual del 3,3 por 100 en el período 1991-1998, mostrando un desempeño favorable pese a la magnitud de los *shocks* externos negativos que afectó a ese último año (según datos de la CEPAL). América Latina registra en el período 1990-98, una de las tasas más elevadas de crecimiento del valor de su comercio (las exportaciones crecieron a una tasa media anual del 8 por 100, solo superada por China y unos cuantos países de Asia oriental; y las importaciones registraron la tasa más elevada, del 14 por 100 anual). Aún así, su participación en el comercio mundial continua siendo reducida, del 5,2 por 100 en las exportaciones mundiales y del 6,2 por 100 en las importaciones (porcentajes que son la mitad de la participación que

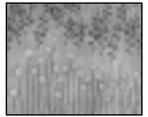
tenía la región en el comercio mundial a finales de la década de los cuarenta).

También en la presente década, se intensifican los esfuerzos por parte de la UE en aras de una intensificación de los intercambios comerciales. Así, la Unión estableció regímenes de preferencias especiales a favor de las exportaciones andinas a partir de 1990, y de América Central, para los productos agrícolas, a partir de 1992, con objeto de alentarles en su acción de lucha contra la droga. El 1 de enero de 1995 entró en vigor un esquema revisado del SPG siguiendo dos nuevos criterios: una mayor atención del sistema hacia los países menos desarrollados, y la introducción de elementos que favorezcan el respeto del medio ambiente y de los derechos sociales, tal como éstos aparecen recogidos en los convenios de la OIT. En diciembre de 1998 se cumplía el SPG «droga» a los productos industriales centroamericanos. En consecuencia, la mayoría de los productos industriales y una larga lista de productos agrícolas procedentes de los países andinos y centroamericanos entran en el mercado comunitario libres de aranceles. En 1995, la UE firmó con el Mercosur, el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, que constituye el primer acuerdo entre dos uniones aduaneras y abarca los ámbitos del comercio, la economía, y la cooperación con vistas a la integración. Seguidamente tuvieron lugar los acuerdos sobre asociación económica, diálogo político y cooperación firmados por la UE y Chile en 1996 y con México en 1997 que establecen la liberalización comercial entre las partes.

En consecuencia, en la última década (de 1988 a 1998) las exportaciones de la UE hacia América Latina se han triplicado en valor al pasar de 14.777 millones de ecus a 48.535 millones. Por su parte, las importaciones también han registrado un crecimiento importante de 24.970 millones a 34.972 millones en el mismo período.

Sin embargo, pese a este incremento destacado que han conocido los flujos comerciales entre ambas regiones, conviene tener presente una serie de características que nos permitan situar estas relaciones en sus justos términos.

(2) Aún así, el grado de integración regional es todavía reducido comparado con otras áreas por cuanto que en 1998, según datos de la OMC, solamente el 20,6 por 100 del comercio de América Latina era comercio intrarregional frente al 37,6 por 100 de América del Norte o al 63 por 100 de la UE.



COLABORACIONES

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE AMERICA LATINA
POR DESTINO, 1990-98 (porcentajes)

Destino	Participación		Variación porcentual anual
	1990	1998	1990-98
América del Norte.....	45,8	53,7	10
América Latina (intrarregional).....	14,1	20,6	14
Europa Occidental.....	21,4	14,8	3
Unión Europea (15).....	20,4	13,9	3
Asia.....	9,6	6,5	3
Japón.....	5,1	2,4	-2
China.....	0,8	1,0	12
Otros.....	3,7	3,1	6
Africa.....	1,5	1,2	6
Oriente Medio.....	1,6	1,2	5
Europa C/O, CEI, Estados Bálticos..	4,6	1,1	-9
Comercio Interregional.....	84,5	78,5	7

Fuente: OMC, 1999.

2. Algunos rasgos de la evolución del comercio de la Unión Europea con América Latina

En primer lugar, pese al desarrollo de las relaciones comerciales que se produce en los noventa, ha sido inferior al avance que, desde finales de los ochenta, han registrado los flujos comerciales de la Unión Europea con los países de Europa Central y del Este, a raíz de la extraordinaria evolución política y económica de estos países que los ha llevado, de una exigua relación con la Unión Europea, al umbral de la adhesión. También los países mediterráneos, y cuatro países de Asia suponen un porcentaje muy superior en el comercio extracomunitario de toda América Latina. Solo un país, Suiza, es destino y origen de los flujos comerciales de la Unión Europea en un porcentaje superior al que representan los veinte países de América Latina.

Otra cuestión a tener en cuenta a la hora de relativizar la importancia del avance de los flujos comerciales entre ambas regiones, es que otros competidores de la Unión Europea han corrido más en sus relaciones con América Latina. Así mientras que en 1990, la Unión Europea representa el 20 por 100 del total de las importaciones latinoamericanas, en 1998 la participación se había redu-

cido al 17 por 100. En 1998, el 13,9 por 100 de las exportaciones latinoamericanas se dirigieron a la Unión Europea (15), participación que se había reducido por cuanto en 1990 era del 20,4 por 100.

En cambio, América del Norte incrementa su participación del 45,8 por 100 en 1990 al 53,7 por 100 en 1998. Asimismo, el comercio intrarregional gana peso, del 14,1 por 100 a comienzos de la década, al 20,6 por 100 ocho años después (Cuadro 1).

También es interesante destacar que desde la creación de la Comunidad Europea, ésta ha registrado un déficit comercial con América Latina que se agudizó en la primera mitad de los ochenta. Sin embargo, en 1993 se invierte el signo de la balanza comercial manteniéndose un superávit para la Unión Europea hasta 1998 alcanzando el valor de 13.563 millones de ecus en ese año. Hay que tener presente (Cuadro 2) que las exportaciones de la Unión Europea hacia América Latina se multiplicaron por tres en el período 1990-98 mientras que las importaciones se duplicaron. Uno de los obstáculos para que las exportaciones latinoamericanas hacia la Unión Europea se muestren más dinámicas es la agricultura.

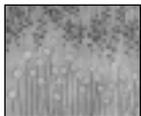
El saldo comercial favorable a la Unión Europea se debe, en primer lugar, al comercio que mantiene con México —que es superavitario para la UE durante toda la década, le sigue el superávit que se origina en el comercio con Argentina y Venezuela (durante todos los años 90), y al comercio con Brasil desde 1995—.

La reforma de la PAC, la próxima liberalización de los textiles sujetos al AMF, la reducción del proteccionismo en general para cumplir los compromisos adquiridos en la Ronda Uruguay del GATT y, sobre todo, la diversificación de la estructura exportadora de aquellas economías (ya se está registrando un proceso de diversificación de la composición sectorial de las exportaciones en México, en Brasil, en Chile, con un notable desarrollo de las ventas de productos industriales),

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL DE LA UE CON AMERICA LATINA (1958-1998)
(En millones de ecus)

	1958	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
Exportaciones de la UE hacia América Latina.....	1.925	2.175	3.652	7.816	13.177	14.630	16.940	32.390	48.535
Importaciones de la UE procedentes de A. Latina..	2.483	3.728	4.907	7.515	16.349	29.882	27.052	30.428	34.972
Saldo comercial.....	-557	-1.555	-1255	301	-3.172	-15.252	-10.112	1.962	13.563

Fuente: Eurostat, varios años.



COLABORACIONES

constituirán pasos importantes que facilitarán la penetración de los productos latinoamericanos.

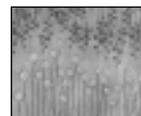
3. Composición sectorial de los intercambios

Otra característica muy destacada del comercio entre la UE y América Latina, señalado en muchas ocasiones, es la asimetría estructural de los intercambios. Las exportaciones europeas están muy concentradas en los productos manufacturados, representando casi un 88 por 100 de las ventas hacia aquella región. El material de transporte y la maquinaria abarcan más de la mitad de todas las exportaciones europeas hacia Latinoamérica. Además, la proporción de las ventas de productos manufacturados ha mostrado una tendencia creciente en los noventa, pues si durante décadas anteriores mantenía una proporción estable alrededor del 80 por 100, a finales de la presente se acerca al 90 por 100. Porcentaje sensiblemente superior al que representan las importaciones de manufacturas latinoamericanas de todo el mundo (78,9 por 100 en 1998).

Por el contrario, las importaciones comunitarias procedentes de aquella zona se componen, en un 65 por 100 de productos agrarios, materias primas y energía. Ello genera una gran vulnerabilidad en los ingresos por exportación de la economía latinoamericana debido a las fluctuaciones de los precios de sus productos de base y de la demanda hacia estos mismo productos, afectados por el proteccionismo que conlleva la PAC y también por un mayor grado de desarrollo europeo en nuevas técnicas menos dependientes de materias primas tradicionales. Un ejemplo muy reciente de la acusada vulnerabilidad de los precios de productos de base lo tenemos en el fuerte descenso del precio del petróleo durante

1998, que cayeron un 30 por 100 y el de las materias primas, alrededor del 20 por 100. Su repercusión en las exportaciones latinoamericanas fue muy acusada pues mientras las ventas en volumen registraron una de las tasas más elevadas en relación con el resto de las grandes regiones del mundo en 1998 (6,5 por 100), en valor sufrieron una contracción del 2 por 100 respecto al año anterior.

Sin embargo, esta asimetría en los intercambios tiende a corregirse por el lado más favorable, es decir, por parte de las exportaciones latinoamericanas. Así, mientras las compras europeas de manufacturas de América Latina representaban el 13 por 100 en 1979, respecto de las importaciones totales procedentes de aquella región, la proporción se elevaba al 17 por 100 en 1987 y al 32 por 100 en 1995. Esta evolución de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas hacia la UE, se corresponde con la ascensión de este grupo de productos en las exportaciones totales de América Latina. En efecto, en 1998, más de la mitad de las exportaciones latinoamericanas (57,3 por 100) fue de productos manufacturados, después de haber registrado un crecimiento a una tasa anual del 14 por 100 en el período 1990-98, siendo este crecimiento más del doble del registrado por las exportaciones de productos alimenticios y de materias primas (6 por 100) y muy superior, por supuesto (0 por 100) al de los productos de las industrias extractivas. Dentro del sector manufacturero destacan en valor la maquinaria y equipos de transporte y, dentro de éste, los productos de la industria automotriz son las que han registrado una evolución más favorable, con una tasa de crecimiento anual del 20 por 100 en el período 1990-1998. También tuvieron un incremento igualmente significativo las exportaciones de prendas de vestir (Cuadro 3).



COLABORACIONES

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE AMERICA LATINA, POR PRODUCTOS, 1998

	Parte en las exportaciones de América Latina	Variación porcentual anual 1990-98	Parte en las exportaciones mundiales
Productos agropecuarios.....	23,8	6	11,9
Productos alimenticios.....	21,4	7	13,3
Materias primas.....	2,4	5	6,1
Productos industrias extractivas.....	18,3	0	10,1
Combustibles.....	11,7	0	9,4
Manufacturas.....	57,3	14	3,9
Productos químicos.....	5,4	10	3,0
Maquinaria y equipos de transporte.....	31,6	18	4,0
Productos de la industria automotriz.....	11,3	20	5,9
Textiles.....	1,5	8	2,8
Prendas de vestir.....	4,7	17	7,1
Exportaciones totales.....	100,0	8,0	5,2

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional, 1998.

Aún así, mientras que las exportaciones latinoamericanas de productos agropecuarios tienen una participación en las exportaciones del mismo sector mundiales de casi el 12 por 100, y los de la industria extractiva de un 10 por 100, las exportaciones de manufacturas de América Latina sólo representan un 3,9 por 100 de las mundiales.

4. Distribución geográfica del comercio: principales socios latinoamericanos

El comercio de la UE con América Latina, tanto de exportación como de importación se encuentra muy concentrado en un número reducido de países. Sólo seis economías latinoamericanas son origen y destino de más del 80 por 100 del comercio comunitario con aquella región, proporción que se mantiene prácticamente inalterable desde 1980, aunque con algunas variaciones en la importancia relativa de algunas de los principales socios comerciales. Los cambios más significativos han sido el incremento del protagonismo de Brasil que gana 12 puntos porcentuales desde 1989 a 1998 como destino de las exportaciones de la UE, y casi 9 puntos porcentuales en las importaciones representando en la actualidad el 32 por 100 y 38 por 100 de todas las exportaciones e importaciones europeas con Latinoamérica, respectivamente. También Chile incrementa ligeramente su participación, en tanto que Venezuela ha reducido su cuota de mercado casi a la tercera parte como destino de las exportaciones, poniendo de relieve el descenso del precio del petróleo.

La distribución geográfica del comercio de la UE con América Latina, contrasta con la distribución del comercio exterior latinoamericano con todo el mundo. En efecto, en el ranking de los principales exportadores e importadores de mercancías de América Latina, viene encabezado por México que representó casi el 43 por 100 de toda la exportación latinoamericana en 1998 y que ocupa, sin embargo, un porcentaje bastante inferior en su comercio con la UE, poniendo de relieve la importancia de su pertenencia a la NAFTA y el consiguiente incremento de su

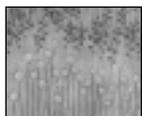
CUADRO 4 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA UNION EUROPEA EN AMERICA LATINA (1980-1998) En porcentaje sobre el total de las exportaciones					
Pais	1980	1986	1990	1995	1998
Brasil	19,9	24,6	23,8	35,7	32,1
México	18,3	14,3	13,7	13,7	19,0
Argentina	18,3	12,0	14,3	14,3	15,7
Chile.....	5,2	5,0	7,5	7,5	6,8
Colombia.....	5,0	6,1	5,8	5,8	4,9
Venezuela.....	13,5	13,5	5,8	5,8	6,1
Perú.....	3,3	4,2	3,1	3,1	2,3
Panamá	3,0	4,6	2,8	2,8	2,8
Cuba	4,3	4,8	2,2	2,2	2,4
Uruguay	1,9	1,5	2,0	2,0	1,8

En porcentaje sobre el total de las importaciones					
Pais	1980	1986	1990	1995	1998
Brasil	28,9	36,6	36,4	35,8	37,7
Argentina	12,4	11,5	13,4	12,8	11,9
México	12,0	11,0	11,4	10,3	11,4
Chile.....	8,6	7,6	10,0	10,5	10,0
Colombia.....	7,1	10,1	6,1	7,5	7,0
Venezuela.....	13,6	7,3	6,5	5,2	4,1
Perú.....	3,2	3,5	3,2	3,4	3,3
Ecuador	1,2	1,3	1,4	2,8	2,5
Costa Rica	1,1	1,6	1,9	2,4	3,5
Panamá	1,1	1,3	2,2	2,0	1,0

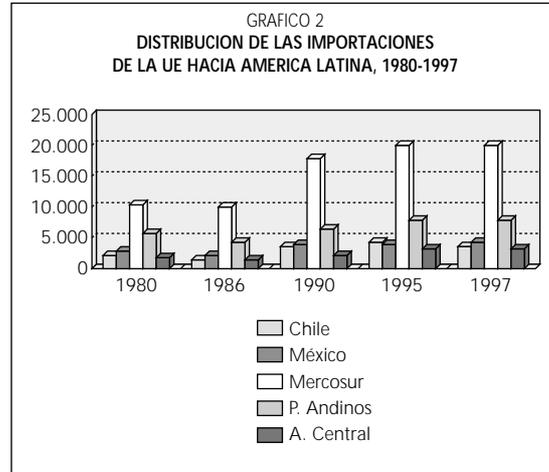
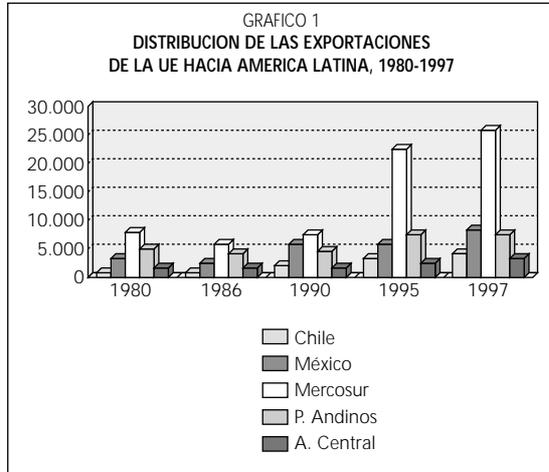
Fuente: Eurostat, varios años.

comercio principalmente con Estados Unidos. México se revela como un importante mercado pues, a pesar de sus recientes dificultades financieras ha obtenido avances importantes de inserción en la economía mundial como revela el dato de que ocupa la posición decimotercera tanto entre los exportadores como en los importadores mundiales de mercancías en 1998, por delante de España. Asimismo su adhesión al GATT y la OCDE y su condición de miembro fundador del Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento, en 1990, son también una muestra de su progresiva participación en el orden económico mundial.

Aunque las exportaciones de la UE hacia México se han cuadruplicado en valor desde 1986 a 1998, en términos relativos, las relaciones comerciales se han deteriorado en dos frentes. Por un lado, la pérdida de peso relativo de México como destino de las exportaciones europeas en Latinoamérica. A este respecto las cifras son elocuentes: en 1990 México absorbía la cuarta parte de aquellas y en la actualidad el porcentaje se ha reducido al 19 por 100 (1998) corriendo pareja con el incremento del protagonismo de Estados Unidos en el comercio mejicano. La proporción de las



COLABORACIONES



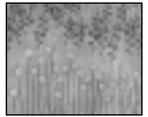
exportaciones mejicanas destinadas a Estados Unidos representaron el 86 por 100 del total en 1998.

Por otro lado, las importaciones europeas procedentes de México han crecido en menor medida que las exportaciones ocasionando una inversión en el signo de la balanza comercial de la UE con aquel país, pasando de tener un déficit a arrojar superávit durante todos los años de la presente década.

Sin embargo, ya se están dando pasos encaminados a corregir esas tendencias y así, en diciembre de 1997 se firmó, entre la UE y México un Acuerdo de Asociación Económica, de

Concertación Política y de Cooperación, y un Acuerdo Interior sobre comercio con el objetivo implícito de constituir una zona de libre cambio. La buena disposición de México se pone de relieve cuando, tras varias rondas de negociaciones, aceptó, en 1999, retirar de la mesa de negociaciones la cuestión de los subsidios agrícolas con el fin de acelerar la creación de un área de libre comercio con los europeos. Es indudable, que el entendimiento con México se ve facilitado enormemente por el reducido peso de los productos agrícolas en las exportaciones mexicanas a la UE.

Sin embargo, como ya hemos dicho, el pri-



COLABORACIONES

CUADRO 5
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE MERCANCIAS DE AMERICA LATINA, 1997
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte				Variación porcentaje anual 1990-98
		1980	1985	1990	1998	
EXPORTADORES						
México.....	110,4	16,5	25,1	28,1	42,6	14
Brasil.....	53,0	18,4	23,6	21,6	18,6	6
Argentina.....	25,5	7,3	7,7	8,5	9,2	9
Venezuela.....	23,1	17,5	13,3	12,0	6,2	0
Chile.....	16,9	4,3	3,5	5,8	5,4	7
Colombia.....	11,5	3,6	3,3	4,6	3,9	6
Perú.....	6,8	3,6	2,7	2,2	2,1	7
Ecuador.....	5,2	2,3	2,7	1,9	1,5	5
Costa Rica.....	3,3	0,9	0,9	1,0	2,0	18
Uruguay.....	2,7	1,0	0,8	1,2	1,0	6
América Latina.....	278,8	100,0	100,0	100,0	100,0	8
IMPORTACIONES						
México.....	113,3	17,4	21,5	32,0	37,9	16
Brasil.....	65,0	20,4	17,3	17,9	17,9	13
Argentina.....	30,3	8,6	4,6	3,2	9,2	29
Chile.....	19,9	4,7	3,7	6,1	5,5	12
Colombia.....	15,4	3,9	5,0	4,4	4,3	13
Venezuela.....	11,5	9,7	9,8	5,8	4,6	10
Perú.....	10,3	2,0	2,2	2,8	2,9	14
Ecuador.....	4,9	1,8	2,1	1,5	1,6	15
Costa Rica.....	4,1	1,3	1,3	1,6	1,8	15
Cuba.....	3,8	5,3	9,6	3,7	1,1	-3
América Latina.....	—	100,0	100,0	100,0	100,0	14

mer socio comercial de la UE en América Latina es Brasil, con mucha diferencia sobre los demás, y por ello vamos a dedicar una especial referencia al comercio exterior de Brasil en general, y a sus relaciones comerciales con la UE en particular.

En Brasil, así como en toda América Latina fueron practicadas, desde la postguerra, políticas de industrialización defensivas caracterizadas por un proteccionismo exacerbado. Este «proteccionismo frívolo», a decir de F. Fajnzylbes, tuvo como resultado la creación de una industria con un elevado grado de ineficiencia y por tanto no competitiva internacionalmente. A partir de 1968, Brasil adoptó una estrategia de mayor apertura de la economía al resto del mundo. Hasta entonces, el comercio exterior de mercancías arrojaba valores muy reducidos que prácticamente permanecieron estables en los veinte años anteriores. Lo cierto es que, la política cambiaría practicada fue, en buena medida, responsable de ese cuadro de estagnación. A partir de 1968, además de cambios en la política cambiaria, se pusieron en marcha una serie de medidas fiscales y crediticias con el objetivo de incrementar las exportaciones, que lo hicieron a una tasa del 27 por 100 anual hasta 1973, creciendo las importaciones al mismo ritmo. La situación favorable del sector exterior y de la economía en general se vio interrumpida en 1974 con la crisis petrolífera y se vio todavía más comprometida con el segundo choque energético en 1979, encontrándose el país, en la mayor recesión de su historia en el período 1981-1983, situación crítica que estaba íntimamente asociada a las cuentas externas del país. El proceso de ajuste fue encaminado al objetivo de obtener superávit comerciales estimulando las exportaciones y conteniendo las importaciones, recayendo la mayor parte del ajuste en estas últimas. Concluido el proceso de ajuste y la significativa expansión de la economía norteamericana en 1984, que trajo consigo una importante expansión de la demanda por productos brasileños, crearon las condiciones para la vuelta al crecimiento económico del país.

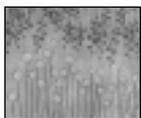
A mediados de 1988 el gobierno brasileño introdujo algunas reformas en la política indus-

trial del país y entre ellas se redujo el arancel medio. No obstante, los instrumentos que restringían las importaciones no fueron alterados. Es a partir de 1990, cuando el gobierno pasó, efectivamente a adoptar políticas de apertura de la economía. El compromiso con la liberalización comercial puede ser constatado a través de las reducciones de las tarifas de importación (en el período 1985-1997 el país pasó de una tarifa media de protección del 105 por 100 en el período 1985/88, al 34 por 100 en 1988/1993 y del 13,4 por 100 en 1994/97, según Pinheiro y Almeida (1994) y Kume (1996)), la estabilización de la economía, la privatización de compañías estatales y la apertura de los monopolios.

En la actualidad, la política externa brasileña se encuentra volcada en ampliar la inserción mundial de la economía y en el objetivo concreto de duplicar el valor de las exportaciones, de 50 billones de \$USA a 100 billones, para el año 2002.

La meta de doblar las exportaciones significa una tasa de crecimiento del 13,5 por 100 sobre el valor de 1997 y pasa por la eliminación de ineficiencias y desventajas competitivas que componen el llamado Coste-Brasil (en ese sentido, ya se ha avanzado en materia de privatizaciones y flexibilización de los monopolios estatales, la reforma portuaria ya fue aprobada pero, hasta el momento, no ha sido íntegramente implementada por lo que los costos de embarque y desembarque y los precios de los fletes marítimos continúan elevados), por la financiación competitiva, el seguro de crédito a la exportación, la simplificación de la legislación de comercio exterior, la reforma tributaria, así como la ampliación de la base exportadora (mediante la creación del Programa Especial de Exportaciones —PROES— que pretende movilizar las ventas exteriores de 55 sectores productivos). La intensificación de la divulgación de las potencialidades de los productos brasileños (a través de la Agencia de Promoción de las Exportaciones —APEX—). Del lado del sector privado, el desafío reside en una mejora de la calidad y un mayor valor añadido del producto exportado.

Brasil tiene comercio razonablemente distri-



COLABORACIONES

CUADRO 6 DISTRIBUCION DEL COMERCIO EXTERIOR BRASILEÑO POR AREAS GEOGRAFICAS % sobre el valor total				
	Exportaciones		Importaciones	
	1990	1998	1990	1998
Mercosur.....	4,2	20,6	11,2	18,0
Aladi	6,0	3,3	6,0	2,0
Asia.....	16,8	6,0	8,4	5,8
Unión Europea.....	31,4	27,8	22,2	26,4
Nafta.....	26,2	18,2	23,4	24,3
Otros.....	15,4	24,1	28,8	23,5

Fuente: SISCOMEX.

buido por todos los continentes. En 1998, el 28 por 100 de las exportaciones fueron para la Unión Europea, el 18 por 100 para la NAFTA, 21 por 100 hacia el Mercosur, el 6 por 100 Asia y un 24 por 100 el resto del mundo. Las importaciones tienen una distribución parecida (véase Cuadro 6).

Entre los cambios más significativos ocurridos en la última década en cuanto a la distribución geográfica de los intercambios destaca el fuerte dinamismo del comercio con los socios del Mercosur, que entre 1990 y 1998 creció un 508 por 100. Las exportaciones brasileñas hacia los países del bloque se incrementaron un 685 por 100. Siendo especialmente intenso el comercio con Argentina, que en el mismo período creció un 705 por 100. La Unión Europea es, desde finales de la década de los ochenta, el primer socio comercial de Brasil (y, a partir de 1991, del Mercosur), sin embargo, la participación de las exportaciones hacia la Unión Europea en el total de las ventas externas de Brasil descendió de más del 33 por 100 en 1989 al 27,8 por 100 en 1998. Por el contrario, en cuanto al origen de las compras externas del país, la Unión Europea se constituye en el principal proveedor.

A pesar de que la UE es el principal mercado para Brasil, el comercio europeo con este país es marginal y representa el 2 por 100 del comercio total comunitario en 1998. A pesar de su exigua participación en el comercio exterior de la UE, Brasil ocupó el duodécimo lugar en el ranking de los principales clientes comunitarios en 1998 (ocupaba la posición 25 en 1990).

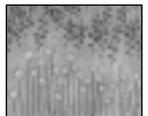
La composición sectorial de los intercambios de Brasil pone de relieve la diversificación de su estructura exportadora con una mayor participación de las manufacturas.

Brasil ha dejado así de poseer una «economía de sobremesa», cuando la mayoría de las exportaciones se componían de café, cacao y bananas, a exportar manufacturas (encabezadas por los automóviles) en un 57 por 100 del total de sus ventas, semimanufacturas (representadas principalmente por el hierro y acero, azúcar, celulosa, aluminio, cueros y pieles) casi un 16 por 100, y productos básicos (compuestos por minerales de hierro, café, soja, tabaco en rama, y carnes) por un 25 por 100.

En 1997 los principales productos exportados hacia la UE fueron, en el sector alimentario: alimentos para animales con un 15 por 100, oleaginosas con 9,4 por 100, café 6 por 100, zumos de frutas, casi el 5 por 100, carnes y preparados, casi otro 5 por 100 y zumos 3 por 100; los minerales representan aproximadamente el 11 por 100; el cuero el 2 por 100 y el calzado un porcentaje similar; la madera el 4,4 por 100, la celulosa 2,8 por 100 y papel 2,3 por 100; en el sector de los metales: hierro y acero representaron casi el 3 por 100, aluminio 2,3 por 100; en el sector de la maquinaria: máquinas y aparatos mecánicos tuvieron un peso del 4 por 100 y maquinaria y aparatos eléctricos el 1,4 por 100; en el sector del transporte, los vehículos representaron el 3,5 por 100 (R.A. Barbosa, 1998, página 54).

Las modificaciones cualitativas y cuantitativas que ya mencionamos fueron introducidas en el SPG europeo significó, en el caso concreto que nos ocupa, que a partir del uno de enero de 1997, Brasil fue eliminado por la UE del SPG, para productos agrícolas y agroindustriales, en dos etapas: 50 por 100 de disminución del margen de referencia en 1997 y el 100 por 100 en 1999.

Brasil ha sido eliminado del SPG europeo en trece capítulos, en cinco sectores (animales vivos, carnes y despojos, café, té, mate y especias, gomas, resinas y otras esencias vegetales, productos agroindustriales, bebidas, líquidos alcohólicos, vinagre y tabaco). En el caso del café soluble y tabaco, Brasil ha sido el único país excluido del beneficio del SPG encontrándose así en una clara desventaja competitiva en las condiciones de acceso de estos productos al



COLABORACIONES

mercado europeo frente a los de otras procedencias.

Las exportaciones europeas hacia Brasil se componen fundamentalmente de productos manufacturados (89,2 por 100 del total) en tanto que las importaciones procedentes de aquel país se encuentran uniformemente distribuidas. Así, los alimentos, bebidas y tabaco representan casi un 31 por 100, las materias primas un 28 por 100 y los productos manufacturados casi un 39 por 100. Los cambios más destacados en la composición sectorial de los intercambios han sido el descenso de la participación de las importaciones del sector de alimentos, bebidas y tabaco de 21 puntos porcentuales en el período 1980-1998 y el incremento de las manufacturas, debido principalmente al comportamiento de las máquinas y material de transporte (Cuadro 7).

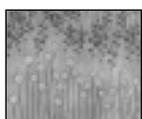
En la actualidad, se está incidiendo en el papel que debe jugar el sector privado para incrementar la inserción competitiva de los productos brasileños en el mundo. En el caso concreto del comercio con la UE, se pueden aprovechar las medidas de apoyo existentes para promover la expansión del comercio y los contratos de negocios y de inversiones entre los respectivos sectores empresariales (*ECIP; Business Links, BC Net, Al Invest*). En el caso concreto de *ECIP (European Community Investment Partners)*, se dispusieron recursos por valor de 400 millones de dólares por un período de cinco años con el fin de apoyar la formación de *joint-ventures* entre pequeñas y medianas empresas de América Latina y de Europa.

El tercer socio comercial de la Unión Europea en América Latina es Argentina, país que a lo

largo de la década de los noventa ha llevado a cabo un importante proceso de modernización económica basada en la desregulación de sectores y la apertura a las inversiones extranjeras. Sin embargo, Argentina recibe solamente el 1 por 100 de todas las exportaciones comunitarias (el 16,5 por 100 de las exportaciones europeas hacia América Latina), aunque ha incrementado su participación en la década por cuanto en 1990 absorbía un 0,3 por 100. Como origen de las compras comunitarias, de Argentina procedió en 1998 el 0,6 por 100, habiéndose registrado una ligera disminución desde 1990. Por el contrario, para Argentina la UE representa un importante mercado (aunque no el principal como era el caso de Brasil) siendo el destino de casi el 18 por 100 de las ventas exteriores del país en 1998, aunque en declive desde hace ya tres años. Destaca Mercosur que amplía enormemente su importancia como primera región receptora de los productos argentinos (30 por 100 en 1998 frente al 30 por 100 en 1994). Le siguen en importancia la UE y el NAFTA con el 9,9 por 100, también en descenso relativo.

En su papel de suministrador de productos a Argentina, la UE mantiene su liderazgo con el 28 por 100 del total importado por el país en 1988, aunque en ligero descenso (participaba con el 30 por 100 en 1995). Mercosur y el NAFTA, con porcentajes del 25,3 por 100 y el 22,6 por 100 ocupan respectivamente los lugares segundo y tercero.

En cuanto a la composición de los intercambios de la UE con Argentina destaca por el lado de las exportaciones, la enorme concentración de las manufacturas en los que la maquinaria y mate-

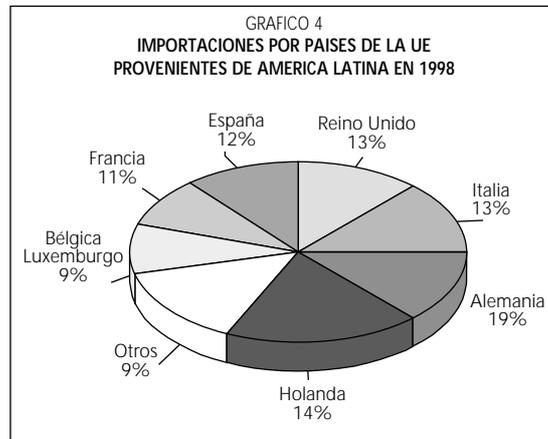
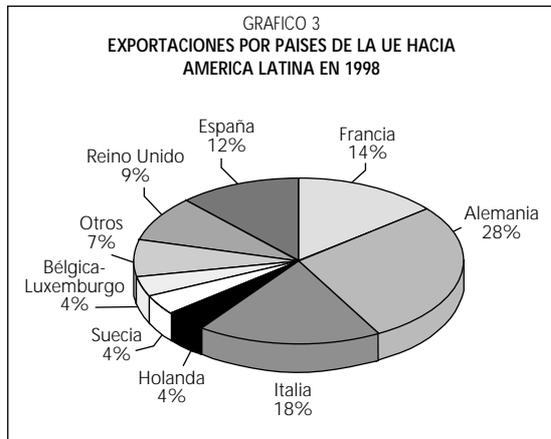


COLABORACIONES

CUADRO 7
COMPOSICION SECTORIAL DEL COMERCIO DE LA UNION EUROPEA CON BRASIL (1980-1998)
(% sobre el valor total)

	Alimentación, bebidas y tabaco	Materias primas	Energía	Productos químicos	Maquinaria y material transporte	Otros productos manufact.
EXPORTADORES						
1980	3,9	1,2	0,8	17,4	52,1	17,4
1990	5,0	1,7	0,6	18,1	52,6	17,1
1995	6,4	1,6	1,7	14,5	56,6	16,4
1998	3,6	1,2	1,7	14,9	55,5	18,8
IMPORTACIONES						
1980	51,5	30,5	0,4	1,6	6,5	14,8
1990	35,4	23,4	0,5	4,5	12,6	23,0
1995	34,7	26,4	0,3	3,3	10,6	23,7
1998	30,8	28,3	0,2	3,7	15,2	19,8

Fuente: Eurostat, 1999.



rial de transporte representan más de la mitad de las ventas europeas. Por el contrario, en las importaciones comunitarias procedentes de aquel país tienen un peso muy elevado los productos agrarios (alrededor de la mitad de los totales) y materias primas (aproximadamente la cuarta parte).

Siendo Argentina y Brasil países miembros del Mercosur, son partes integrantes del Acuerdo Marco de Cooperación firmado con la UE en 1995 en aras a alcanzar la liberalización comercial recíproca. El elevado peso de las exportaciones agrarias, especialmente argentinas, ha sido obstáculo que dificulta el entendimiento entre las partes. En este sentido, la posición del Mercosur es de no aceptar que algunos sectores sean excluidos, como la agricultura. Insisten en el principio de «single undertaking», esto es, nada será aceptado (hasta que todo sea aceptado).

Chile es el cuarto socio comercial de la UE con América Latina. Con respecto al comercio total de la UE representa sólo la exigua participación del 0,5 por 100. Chile ha sido pionero en la apertura económica latinoamericana y está manteniendo un decidido equilibrio en las políticas comerciales entre los enfoques multilateral, regional y bilateral que consideran indispensables para avanzar en el proceso de apertura de la propia economía chilena y para abrir nuevos mercados de exportación.

Se está observando alguna diversificación de los productos y los mercados de exportación, pero el país sigue dependiendo de un número pequeño de productos de exportación, especialmente el cobre, que todavía en 1998 representaba el 37 por

100 del total de sus exportaciones. A ese respecto es importante resaltar la creación y la eficacia del Fondo de Estabilización del Cobre como mecanismo para mitigar las perturbaciones. En cuanto a los principales mercados de exportación son Estados Unidos seguido de Japón.

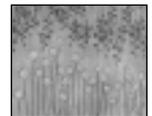
Chile, que exporta frutas y vinos a Europa, se declara satisfecha con el grado de acceso de sus frutas a dicho mercado y quiere la asociación con la UE aunque el entendimiento entre los bloques deberá obedecer al principio de «single undertaking». Esto es, todos los acuerdos serán aprobados en bloque y no en partes, de la misma forma que con el ALCA.

5. Distribución geográfica del comercio: principales socios europeos

Los principales socios comunitarios vienen encabezados por Alemania, país que exportó casi el 28 por 100 de todas las exportaciones de la UE en 1998. Le siguen Italia (17,7 por 100), Francia (14,3 por 100) y España (12,3 por 100) (Gráfico 3).

La lista de los principales proveedores también la lidera Alemania absorbiendo casi el 19 por 100 de todas las compras comunitarias procedentes de América Latina. Le siguen Holanda (13,6 por 100), Italia (13,2 por 100), Reino Unido (13 por 100) y España (11,9 por 100).

El saldo comercial de la Unión Europea con Latinoamérica es positivo desde 1993 gracias al superávit del comercio de Italia y Alemania y, en menor medida al que arroja España, Suecia y Francia.



COLABORACIONES

Aunque España es el cuarto país comunitario en cuanto al valor de los intercambios con Latinoamérica, es el país en el que tiene una mayor importancia relativa con respecto a los intercambios con terceros países. Así, las exportaciones españolas dirigidas hacia aquella zona superó el 21 por 100 (casi el doble del porcentaje que arrojaba a comienzos de la década) de las exportaciones españolas extracomunitarias, seguido del comercio con los países mediterráneos y de Estados Unidos, poniendo de relieve que si bien el hecho de formar parte de la UE es fundamental para entender la elevada concentración de nuestro comercio con nuestros socios europeos, las afinidades idiomáticas y culturales se revelan como indudables ventajas, por encima de la cercanía geográfica, en gran medida gracias al progreso tecnológico en los transportes y en las comunicaciones.

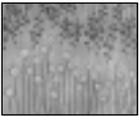
En la década de los noventa, España ha realizado un considerable esfuerzo por potenciar las relaciones con América Latina. En el marco comercial, los flujos se han triplicado en valor en el período 1990-98 pasando de ser poco más de medio billón de pesetas a superar el billón y medio, aunque sigue representando todavía una pequeña parte del comercio total de España.

Entre los instrumentos financieros que apoyan la penetración española en América Latina destacan los créditos FAD, los créditos en condiciones del consenso OCDE, créditos mixtos o créditos

en condiciones puramente comerciales. La Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) tiene cobertura de riesgo con prácticamente todos los países de América Latina. Igualmente se ha potenciado todo el conjunto de medidas de promoción comercial que se canalizan a través del ICEX, destacando la celebración de varias Expotecnias que han generado muy buenos resultados.

Bibliografía

1. ALVAREZ PALLETE: *Política comercial de la Unión Europea*.
2. BARBOSA, R. A. (1998): *Panorama visto de Londres*, Política externa de economía, Ed. Aduaneiras, Brasil.
3. CAMINO MUÑOZ, C. y NIETO SOLIS, J. A. (1992): «La década de los noventa: ¿punto de inflexión en las relaciones Comunidad Europea-América Latina?», *Información Comercial Española*, número 702.
4. DIAZ MIER, Miguel Angel (1998): «Algunas notas sobre las relaciones exteriores de la Unión Europea», en María Maesso y Raquel González, *El futuro de la Unión Europea*.
5. EUROSTAT (1989): *Ec-Latin American Trade, 1979-1987*.
6. EUROSTAT (1996): *Statistiques en Bref: Commerce extérieur, 1998/10*.
7. MARIN, M. (1995): «La PCC y las nuevas zonas emergentes: América Latina y Asia», *Información Comercial Española*, números 744-745.
8. VIÑAS, A. (1991): «La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio», *Información Comercial Española*, número 690, febrero.



COLABORACIONES