

# RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA LATINOAMÉRICA

**Ramón Mahía<sup>(\*)</sup>**

---

## 1. BREVE REFLEXIÓN SOBRE LA SITUACIÓN GLOBAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En los últimos años se ha venido vendiendo la idea de que la universalización del comercio era materia superada y que es ahora el turno de la globalización de las transacciones de capital. Los efectos derivados de los acuerdos negociados en la Ronda de Uruguay, finalizada en 1994, se imaginaron definitivos, trascendentales para resolver de una vez por todas las restricciones, desigualdades y problemas a los que se enfrentaba la evolución del comercio internacional.

Sin embargo, después de un período de entusiasmo generalizado ante los beneficios de la integración comercial y la globalización, la posición de defensa por el libre comercio ha sido sustituido por un creciente escepticismo sobre los costes de la apertura, especialmente en los países en desarrollo. Estos últimos, han visto como se entorpece o bloquea el progreso de los acuerdos que más les benefician, mientras que se aligeran aquellos otros en los que Estados Unidos o la Unión Europea quedan beneficiados.

Como consecuencia, el proceso del ALCA ha perdido dinamismo, al menos hasta la llegada de Bush al congreso americano, el Mercosur experimentó su primera crisis cuando se comprobó que la integración comercial regional era en verdad una forma de desviarse del libre comercio, la ampliación de la UE se enfrenta a un sinnúmero de matices y creciente oposición, precisamente por cuestiones de competencia comercial, y la celebración de una nueva “ronda milenaria” de la OMC se prevé complicada. De cara a la próxima IV Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, capital de Qatar, prevista para noviembre, los 142 miembros trabajan para plantear el lanzamiento de esta nueva ronda en un clima de incertidumbre, de expectación, sin que pueda olvidarse el fracaso de Seattle. Existen todavía dudas sobre la dimensión que debe darse a la ronda, la agenda de temas a priorizar y el modo de salvar el principal escollo para el entendimiento de los países “ricos” y “pobres”: las negociaciones agrícolas.

---

<sup>(\*)</sup> D. Ramón Mahía Casado, Profesor de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Madrid

La desaceleración económica mundial actual y el subsiguiente desplome de los precios de las materias primas ha venido además a complicar la salud del comercio internacional: el crecimiento del comercio mundial será del 7% en el 2001 frente al 12% del año 2000.

Esta situación global, que puede calificarse de átona, se refleja también en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina. A diferencia del amplio y creciente entendimiento en la esfera política, el intercambio comercial es el pilar más débil y problemático de las relaciones Europa - Latinoamérica.

## 2. PRINCIPALES RASGOS EN LA RELACIONES COMERCIALES EUROPA – LATINOAMÉRICA. EL PAPEL DE ESPAÑA EN LAS NEGOCIACIONES CON EL MERCOSUR.

Aunque en la mente de mucha gente están muy vivos el Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación entre México y Europa, o las negociaciones comerciales con Chile, la magnitud y fortaleza del comercio entre Europa y Latinoamérica son más bien escasos. En general, la relación comercial Europa – Latinoamérica no puede calificarse de “estrecha” en la medida en que el nivel de intercambios no es excesivamente amplio (*en 1998, por ejemplo, todo el mercado latinoamericano tuvo un peso menor que Suiza en el comercio de la UE<sup>1</sup>*) y, además, las tendencias señalan una progresiva pérdida de interés comercial mutuo entre ambas áreas geográficas; evidentemente, algunos países de ambos continentes marcan excepciones notables dentro de este contexto.<sup>2</sup>

Así, los rasgos básicos que definen la relación Europa – América Latina son los siguientes:

### a) Escasa participación relativa de cada área en el comercio de la otra.

América Latina es un socio comercial cada vez menos importante para una UE<sup>3</sup> que, sin embargo, presenta un grado de apertura considerable. Actualmente, sólo el 2% de las exportaciones de la UE se destinan a Latinoamérica. Debe tenerse en cuenta que en la UE, los intercambios intrarregionales representan desde los años 70 un constante 60% del comercio total.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES POR GRANDES ÁREAS						
Promedio 1995 - 1999						
	EEUU	UE	JAPON	ASIA - 5	CHINA	LATINOAMÉRICA
EEUU	-	21.0	9.7	10.8	2.0	17.3
UE	7.6	59.8	1.9	3.1	0.9	2.0
JAPON	29.0	16.4	-	22.7	5.3	2.5
ASIA - 5	19.5	14.4	10.4	24.6	6.5	2.0
CHINA	19.1	13.9	17.8	30.2	-	1.6
LATINOAMÉRICA	47.0	14.8	3.3	2.4	1.2	18.8

Fuente OMC y BICE N° 2688. Abril de 2001

- (1) La tabla se lee por filas; la información leída por columnas no es relevante  
 (2) Las cifras contenidas en la diagonal principal representan el comercio intrarregional

<sup>1</sup> (IRELA, 2000)

<sup>2</sup> Un exhaustivo desarrollo de la evolución de las relaciones comerciales Europa – Latinoamérica puede consultarse en *Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y MERCOSUR en el actual contexto internacional*. Mayo 2000. LATIN AMERICAN NETWORK INFORMATION CENTRE. <http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spstncmdi4-2000-1.htm>.

<sup>3</sup> (CEPAL 1999)

(3) *Asia – 5 comprende Hong – Kong, Singapur, Corea del Sur, Malasia y Tailandia*

Para Latinoamérica, la UE ocupa así mismo un segundo plano en el comercio latinoamericano; los intercambios intrarregionales son, en este caso, menos importantes que en el caso de la UE (el comercio intrarregional latinoamericano representa en torno a una quinta parte del total) pero casi la mitad de las ventas latinoamericanas – un 47% en promedio 1995 - 1999 - se dirigen a su principal socio comercial, Estados Unidos (EEUU), de donde proceden también un 45% de las compras totales de la región.

#### **b) Pérdida progresiva de vigor en los intercambios:**

Exceptuando el caso de Mercosur, que analizaremos más adelante, en la década de los noventa hemos asistido a una progresiva disminución de la participación de la UE en el comercio exterior de América Latina, una cierta retirada de la UE de, al menos, una parte del mercado latinoamericano. Este declive se debe principalmente a cuatro factores:

1. El crecimiento espectacular del comercio entre América Latina y EE UU (en un 219% entre 1990-1997) y el creciente interés de Estados Unidos en acercarse comercialmente a la zona: varios países de la región se han acercado a Estados Unidos buscando un TLC, como el que está en marcha para Chile. Esas conversaciones bilaterales, se sumarían a las negociaciones para crear la zona de libre comercio más grande del mundo, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), para finales de 2005.
2. La creación del NAFTA en 1994 y la consiguiente desviación del comercio UE - México hacia EE UU – México, pese al acuerdo comercial bilateral.
3. El auge del comercio intrarregional en el marco de los mecanismos de integración subregional (un 226% entre 1990-1997)
4. El interés de la UE hacia sus socios de Europa Central y Oriental como socios comerciales.

#### **c) Concentración geográfica de los intercambios comerciales en pocos países**

El comercio con Latinoamérica no interesa, ni mucho menos, a todos los países de la UE: en la Unión, el comercio con América Latina se concentra principalmente en seis países: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos y el Reino Unido.

Los principales socios comerciales de estos países son, a su vez, los países económicamente más avanzados de la región americana: Brasil, Argentina, Chile y México. Estos cuatro países representan más de 2/3 de las ventas europeas hacia la región y de las importaciones<sup>4</sup>. Con una participación de un tercio de las compras y ventas europeas, Brasil es el principal socio individual de la UE en América Latina, seguido por Argentina como segundo suministrador y México como tercer mercado de exportación de la región. Chile ocupa tradicionalmente un cuarto rango en el comercio europeo-latinoamericano. En cierto modo, se ha venido hablando de un proceso de “*sudamericanización*” del comercio europeo-latinoamericano: en subregiones como Centroamérica, Gran Caribe, México o la

---

<sup>4</sup> (CEPAL 1999)

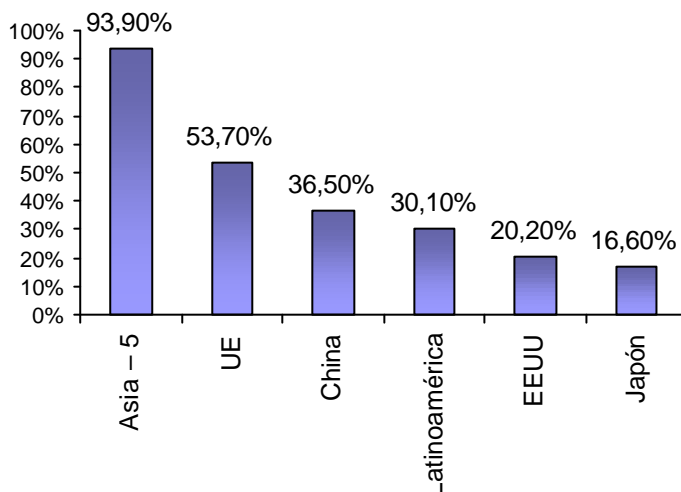
Comunidad Andina se percibe en los últimos años un sustancial declive de las relaciones comerciales con la UE, cuyo intercambio se concentra cada vez más en el Cono Sur: Chile y los países miembros del Mercosur.

**d) Fuertes asimetrías en la estructura y el volumen del comercio a nivel internacional.**

La UE y América Latina tienen un peso muy distinto en el comercio internacional: con una participación de cerca del 40% en las exportaciones globales y el 38,7% en las importaciones, la UE es la mayor potencia comercial del mundo, seguida por EE UU. América Latina, a pesar de contar con un número de habitantes mucho más alto, representa tan sólo un 4,9% en las exportaciones y un 5,9% en las importaciones globales.

Así mismo, el grado de apertura comercial de los países integrantes de la región es muy diferente, El porcentaje de comercio de mercancías sobre el PIB es, para La UE, de más del 50% mientras que la apertura no llega al 30% en el caso de los países latinoamericanos.

**APERTURA COMERCIAL**  
*Porcentaje del comercio de mercancías sobre el PIB*



*Fuente OMC*

*(\*) Asia - 5 comprende Hong - Kong, Singapur, Corea del Sur, Malasia y Tailandia*

**e) Asimetría en la cobertura.**

Los intercambios comerciales con la UE son cada vez más desfavorables para América Latina: el tradicional superávit a favor de la región se convirtió a partir de 1993 en un creciente déficit en la balanza comercial, que alcanzó los 16.000 millones de dólares en 1998. Con ello, más de la mitad del déficit comercial de América Latina en 1998 fue con la UE (un 53,2%), frente al 16,9% con EE UU. El auge de las exportaciones de la UE hacia la región contrasta con el relativo estancamiento de las ventas latinoamericanas al mercado europeo: entre 1990 y 1998, la tasa promedio anual de crecimiento de las exportaciones europeas hacia la región fue del 12,5%, frente a un modesto 1,7% de las importaciones desde allá (IRELA, 2000). La causa de los desequilibrios comerciales radica en una estructura comercial caracterizada por un intercambio de productos agrícolas y materias

primas procedentes de América Latina a cambio de bienes de capital de alto valor añadido importados desde Europa.

**f) Intereses globales divergentes en materia de integración comercial:**

En términos generales, la integración se concibe en Latinoamérica como un instrumento para mejorar la posición de las economías latinoamericanas en los mercados internacionales, a través de una diversificación de las exportaciones intrarregionales y un mayor porcentaje de bienes de valor añadido. Este “regionalismo abierto” se enfrenta a un mayor proteccionismo europeo dentro de un “regionalismo cerrado”. Es también este “regionalismo hacia dentro” que sigue provocando conflictos comerciales en el marco de la OMC entre la UE y América Latina en sectores claves como la agricultura.

Los movimientos más recientes a favor de la firma de acuerdos comerciales reflejan, sin embargo, un cambio de mentalidad. El giro de intenciones tiene más que ver, como veremos a continuación, con el reciente movimiento norteamericano de acercamiento al hemisferio sur

La idea de firmar acuerdos de libre comercio entre la UE y los países latinoamericanos económicamente más avanzados surgió en diciembre 1995 con la firma de un acuerdo de cooperación interregional entre la UE y el Mercosur, diseñado para preparar una futura asociación política y económica. Un año después, la UE formuló la misma oferta a Chile y en 1998 empezó a negociar un acuerdo de libre comercio – en base a un acuerdo global interino firmado el 8 de diciembre de 1997 – con México. Aunque el Mercosur es el principal socio económico de la UE en América Latina y fue el primero en acordar una futura asociación, las negociaciones con México concluyeron primero, en un plazo de sólo dos años firmándose el 23 de marzo de 2000 un ALC con la UE con entrada en vigor en julio del 2000.

La situación de las negociaciones con Chile es, en la actualidad, esperanzadora: la UE ofreció el pasado 10 de julio liberalizar casi la totalidad de las importaciones anuales provenientes de Chile, con un valor de unos 3.300 millones de dólares (3.900 millones de euros), en un plazo máximo de diez años. La oferta eliminaría aranceles sobre las ventas chilenas de productos industriales por un total de 2.413,7 millones de dólares (2.800 millones de euros), y alrededor de 775,8 millones de dólares (900 millones de euros) en productos agrícolas y pesqueros. Chile, por su parte, ofreció desgravar el comercio con el bloque europeo en plazos de cero, cinco y diez años, en una política similar a la utilizada en otras negociaciones bilaterales. Los equipos negociadores se reunirán nuevamente en Bruselas en la primera semana de octubre. La conexión con Chile, abrirá además la vía de acceso a Centroamérica ya que la Comisión de Hacendarios del Senado de Chile aprobó el 12 de Julio el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica y se prevé que el Plenario del Senado chileno apruebe definitivamente el Tratado en las próximas dos semanas.

Actualmente, la Unión Europea (UE) y el Mercosur abordan la quinta ronda de negociaciones comerciales; esta ronda forma parte de una serie de discusiones entre ambos bloques iniciadas en 1999 en Río de Janeiro con el objetivo de avanzar hacia un ambicioso proyecto de libre comercio, que sería el primero del mundo entre dos bloques de países.

### 3. EUROPA Y EL MERCOSUR: EL LARGO CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN

#### Ficha técnica:

- g) El 29 de Julio de 1986 se firma el Acta para la Integración Argentino - Brasileña
- h) En 1991 se firma el Tratado de Asunción que da origen a la zona de libre comercio entre cuatro países: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay
- i) Chile se asocia en 1996 con la firma de un Tratado de Libre Comercio
- j) Los 5 países:
  - agrupan 235 millones de habitantes
  - representa el 25% del PIB mundial
  - acapara el 32% de todos los intercambios comerciales mundiales

Durante los último 50 años han surgido en Latinoamérica varios intentos de integración más o menos globales, más o menos exitosos como el SELA (Sistema Económico Latinoamericano), ALADI (Asociación Americana de Integración – [www.aladi.org](http://www.aladi.org)), ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), AEC (Asociación de Estados del Caribe – [www.acs-aec.org](http://www.acs-aec.org)) CAN (Comunidad Andina de Naciones [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)), Pacto Andino (información en [www.mundolatino.org/i/politica/Tratados/pacandin.htm](http://www.mundolatino.org/i/politica/Tratados/pacandin.htm)) , MCCA (Mercado Común Centroamericano – información en [www.americaeconomica.net/zonas/mcca.htm](http://www.americaeconomica.net/zonas/mcca.htm) o el CARICOM (Mercado Común del Caribe - [www.caricom.org](http://www.caricom.org)).<sup>5</sup>

Desde el comienzo de la década del 90, la integración sub regional adquirió gran impulso, prácticamente en toda América del Sur, básicamente como resultado del fortalecimiento de las instituciones democráticas y de la adopción de políticas convergentes en términos de disciplina económica y liberalización comercial. Es el Mercosur ([www.mercosur.com](http://www.mercosur.com)), el grupo de países que ha despertado, desde sus inicios, el interés de Europa. Este interés europeo, surge en el plano comercial, como reacción el acercamiento de Estados Unidos a la región latinoamericana mediante la puesta en marcha del ALCA en la cumbre de Miami de 1994. La Unión toma entonces posiciones respecto al bloque sudamericano desde ese mismo año con la redacción de un documento de intenciones conocido como “Documento Marín” en el que se proponía el año 2001 como el horizonte para un acuerdo comercial operativo. Un año después se firma el Acuerdo de Marco de Cooperación Interregional con el fin de preparar en 5 años las bases para un proceso de liberalización comercial. En 1997, el propio Manuel Marín, vicepresidente de la Comisión, anunció que el acuerdo de libre comercio con el Mercosur se pondría en marcha en 2000, un año antes de lo previsto, un anuncio realizado con toda la intención cuando el Congreso de EE UU negó al presidente Bill Clinton poderes para cerrar acuerdos de libre comercio por la vía rápida.

---

<sup>5</sup> Un cuadro sinóptico conteniendo los acuerdos de ámbito regional, las uniones aduaneras, acuerdos preferenciales, acuerdos generales de asociación y cooperación, acuerdos de libre comercio y acuerdos bilaterales puede encontrarse en Sistema de Información sobre Comercio Exterior <http://www.sice.oas.org/trades.asp> .

Durante los años siguientes, la UE firmó con el Mercosur diversos tratados de cooperación, buen entendimiento, etcétera... pero, en realidad, estos acuerdos de buenas intenciones eran exclusivamente esto. El interés americano perdió intensidad en los años siguientes y lo mismo ocurrió con los movimientos europeos: en el 99, tiene lugar en Rio de Janeiro la primera cumbre UE – Mercosur en la que participa también Chile, en un ambiente de constatación del fracaso efectivo del acercamiento comercial europeo a la zona.

El rápido y exitoso proceso de posicionamiento inversor de Europa en Latinoamérica, especialmente de la mano de España, ha provocado la reciente reacción de Estados Unidos a favor de acelerar la puesta en marcha del ALCA, con el fin de recuperar su presencia económica en el hemisferio sur americano ([www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)). El ALCA, cuyo funcionamiento pretende ser operativo en el 2005, agruparía a 34 países, con un total de 800 millones de habitantes que aglutinan el 40% del PIB mundial. Europa y Estados Unidos entran así en una batalla por el posicionamiento comercial en la zona, una batalla en la que Europa debe jugar, indudablemente, la baza del Mercosur. Con esta intención, durante el primer semestre del año 2002, coincidiendo con la presidencia española de la UE, está prevista la celebración en Madrid de la próxima cumbre<sup>6</sup>; la cita será clave y muchos observadores creen que la UE tendrá que aclarar sus negociaciones con el Mercosur, porque muy probablemente será la última oportunidad que tenga para adelantarse a EE UU en la batalla por el comercio con América Latina.

Debe considerarse además como un valor añadido el interés actual del Mercosur por la integración con el ALCA: de hecho, hace menos de una semana los cancilleres de la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur comenzaron la primera reunión del Mecanismo de Consulta y Concertación Política, que permitirá discutir los términos de la integración subregional de estos dos bloques comerciales para finales del 2002. (en el que militarán Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, por el Mercosur, y Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, por la CAN)

En cualquier caso, Mercosur es ya, hoy en día, la excepción positiva en el contexto general de debilidad de la relación comercial entre Europa y Latinoamérica. Para Mercosur, la Unión Europea constituye el primer socio comercial exterior, recibiendo en torno al 25% de sus exportaciones; así mismo, el 25% de sus importaciones proceden de la UE, levemente por delante de las procedentes de Estados Unidos. Además, Europa es el primer importador mundial de los productos agrícolas del área americana: a pesar de las barreras comerciales existentes, casi un 40% del total de las exportaciones agrícolas de Mercosur van dirigidas exclusivamente a la UE

En alguno de los países integrantes del Mercosur, la relación es todavía más estrecha. Así, por ejemplo, La UE es el principal socio comercial de Brasil en materia de importaciones, por delante incluso de los países del Mercosur. Lo mismo ocurre con las exportaciones brasileñas: en el año 2000 el 27% de las ventas se dirigieron a la Unión frente al 14% destinadas al área sudamericana.

La estructura del comercio birregional refleja todavía marcados desequilibrios. Si las exportaciones de la UE se componen mayoritariamente de maquinaria y equipos, productos químicos (15%) y manufacturados, el MERCOSUR, vende a Europa bienes agropecuarios y alimentos, materias primas y manufacturas básicas. El hecho de que el MERCOSUR siga

---

<sup>6</sup> *Mesa Redonda: La situación de Mercosur y las perspectivas de sus relaciones económicas con España, organizada por el Club de Exportadores y el INCIPE-CERI. ( Madrid 27 de junio de 2001).*

exportando productos de poco valor agregado a la UE confirma una "clásica" estructura de intercambio Norte-Sur, lo cual contrasta con sus ventas intra-grupo y al resto del mundo, que se caracterizan por una mayor diversificación y un menor peso del sector agropecuario.

Esta situación crea un conflicto de intereses en numerosos sectores; como es sabido, el principal escollo en las negociaciones Europa – Mercosur es el capítulo agarario y pesquero. Fue en la capital del Estado de Washington donde se vio claramente la pared que se interpone entre ambos bloques. Los cuatro países del Mercosur son importantes productores y exportadores agrícolas y la política europea de subvenciones al sector les molesta de modo especial. La negativa de la UE a revisar su política agrícola de cara a garantizar un escenario de justicia competitiva es el principal punto crítico para alcanzar el acuerdo de libre comercio. Aparentemente, Europa parece haber relajado sus posiciones de cara a la nueva ronda de negociaciones, un gesto que ha sido apreciado por los representantes de los países latinoamericanos pero que ha sido acogido con recelo: así, por ejemplo, el Ministro de Agricultura de Brasil declaró tajantemente, que si los productos agrícolas brasileños siguen encontrando barreras para entrar en la UE, el país sudamericano bloqueará la ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) del próximo mes de noviembre en Qatar y abandonará otras negociaciones bilaterales.; dejó claro además, de modo textual dejar claro que "Brasil no está dispuesto a abrir un milímetro más sus mercados ni a negociar si el comercio internacional no es una avenida de dos sentidos". El problema no es exclusivo de la Unión Europea en sus conversaciones con Mercosur; Brasil también se había expresado en el mismo sentido con respecto a las negociaciones con el ALCA afirmando este mismo ministro<sup>7</sup>, que "si los EEUU no compran nuestros productos agrícolas no entramos en el ALCA, y si Brasil no entra, no habrá ALCA",

Aparentemente, Europa dará prioridad a los problemas que, en el mismo orden, se plantean con la ampliación hacia el este o la Cuenca Mediterránea, dejando en un segundo plano las concesiones al Mercosur. La Unión Europea atraviesa, además, momentos difíciles en lo tocante a la imagen política y precisamente, en materia política, una medida desfavorable para los países del este o los actuales miembros con mayores intereses agrícolas, parece complicada.

Y es que, indudablemente, la liberalización comercial con el MERCOSUR, si bien beneficiará a los sectores industrial y de servicios de la UE, supondría una amenaza al sector agroalimentario dado que los integrantes del Mercosur son auténticas potencias en los rubros agropecuarios. "El 80% de las exportaciones paraguayas son agrarias, lo mismo que el 51% de las argentinas y el 42% de las uruguayas, sin contar el peso específico que algunos productos, como el azúcar, el vino, las manzanas y otras frutas y hortalizas, tienen en Brasil y Chile. Se trata, además, de producciones muy competitivas porque los países del MERCOSUR no tienen las limitaciones de espacio que ofrece la UE, ni su legislación ambiental, protección social o nivel salarial, ni siquiera el grado de seguridad sanitaria y alimentaria europea".<sup>8</sup> Por ello, algunos sectores en la UE temen que una liberalización comercial con el MERCOSUR requiera amplias compensaciones para el sector agrícola (sobre todo para carne y cereales).

---

<sup>7</sup> Por alusiones, aclaremos que se trata del actual ministro Marcus Pratini de Moraes.

<sup>8</sup> **LOS INTERCAMBIOS AGROALIMENTARIOS ENTRE EL MERCOSUR Y ESPAÑA ANTE LA LIBERALIZACION DEL COMERCIO MUNDIAL.** *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales.* N° 173, 30 de septiembre de 1999.

Por otro lado, no podemos olvidar la propia crisis existencial que vive el propio Mercosur. La inestabilidad, la falta evidente de un plan estratégico a largo plazo, las desavenencias entre sus dos miembros más importantes, Argentina y Brasil, amenazan con arruinar los planes Europeos de acercamiento comercial. A poco que la situación se tense adicionalmente, es posible que Mercosur desaparezca como interlocutor válido para la UE.

En este mismo orden de cosas, debe observarse la dificultad operativa que entraña la caja de convertibilidad Argentina, al menos hasta la fecha, de cara a establecer un área de libre comercio con los países del Mercosur. Cualquier pretensión en este sentido debe caminar hacia la supresión de los riesgos cambiarios a fin de impedir una pérdida de competitividad unilateral de alguno de los miembros del área de librecambio; en este sentido, la reciente propuesta de Cavallo resolvería la cuestión, al menos parcialmente.

Lamentablemente, España, a quien corresponde liderar la nueva ronda de negociaciones en Madrid, en el primer semestre de 2002, deberá manejar una comprometida situación en la que se verá involucrada de forma directa. Las negociaciones en la esfera agrícola sensibilizan a importantes sectores nacionales con intereses comprometidos en este terreno; la propia administración señala textualmente en su último informe anual sobre Política Comercial que, en b tocante a los procesos de liberalización “ hay que ser conscientes de las ENORMES dificultades que, sobre todo para los productos de la agricultura continental, tienen estos acuerdos, en particular el del Mercosur .... “ y que “ ..... habrá que estar vigilantes para obtener una adecuada defensa para nuestros productos más sensibles....” Y es que desde el inicio de las conversaciones de acercamiento al Mercosur, algunas voces críticas apuntaron la idea de que el acercamiento UE – Mercosur respondía a los intereses político – económicos de los países del norte de Europa en los que la agricultura mediterránea actuarían como moneda de cambio.

Sin embargo, al mismo tiempo, la posición española en Latinoamérica, y muy especialmente en los dos países más importantes del Mercosur; Argentina y Brasil, está también fuertemente comprometida por lo que no cabe, en lo institucional, un movimiento “en contra”. Tal y como se expresó en materia de ampliación hacia el este europeo, “la posición española debe ser la de apoyar (el proceso de integración), por un compromiso de solidaridad y como un proceso ya decidido tratando de salir los más beneficiados y los menos perjudicados”

La estrategia para tal fin deberá ser, en principio, similar a la llevada a cabo en el caso de México; España deberá asegurarse un papel estratégico en las negociaciones bilaterales UE – Mercosur, de modo que los acuerdos globales se sigan minuciosamente, tratando así de sacar ventaja en el acceso a nuestros productos y salvaguardando los intereses en áreas comprometidas.

Conviene considerar que, por otro lado, el interés hacia el Mercosur no debe observarse sólo desde la perspectiva política. Algunos análisis aplicados<sup>10</sup>, permiten evidenciar que la economía española es relativamente abundante en capital humano frente al Mercosur, mientras el Mercosur se revela relativamente abundante en capital físico respecto de la economía española. Los resultados obtenidos permiten recomendar la intensificación de las relaciones

---

<sup>9</sup> Informe Anual “El Sector Exterior en 1999” (Abril 2000). Disponible en [www.mcx.es](http://www.mcx.es)

<sup>10</sup> Véase por ejemplo *Diversificación y Complementariedad en los Intercambios Exteriores de España: El Mercosur*. Andrés Artal Tur. IBEROAMERICANA NORDIC JOURNAL OF LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN STUDIES REVISTA NORDICA DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS Y DEL CARIBE Published by the Institute of Latin American Institute, Stockholm University. Vol. XXIX: 1-2 1999

comerciales España- Mercosur, las cuales suponen un complemento, desde el punto de vista del intercambio de factores productivos a través del comercio, de las relaciones comerciales España-UE.

Recordemos que, en lo esencial, el acceso Latinoamericano al mercado interior europeo planteará problemas similares a los que Europa debió hacer frente hace 17 años cuando países como España y Portugal llamaron a sus fronteras. España deberá realizar concesiones en materia defensiva a cambio de materializar los “importantes intereses ofensivos que se abren en productos industriales, servicios e inversiones”.

#### **4. RELACIONES COMERCIALES ESPAÑA - LATINOAMÉRICA**

Según el reciente y novedoso Índice de Confianza de los Mercados Emergentes, elaborado por el Club de Exportadores a través Instituto Español de Relaciones Internacionales y Política Exterior<sup>11</sup>, Latinoamérica es, con diferencia, la zona con mayor valoración (7,9 sobre 10) seguida de lejos por el Magreb (con un 6,5 sobre 10). Como área, ocupa además el primer puesto para los exportadores en materia de “potencialidad de la oferta española”

Y es que España ocupa, por muchas razones, una posición de evidente privilegio ante un escenario de acercamiento comercial efectivo a Latinoamérica. En primer lugar, España tiene ya una consolidada presencia como inversor: la zona del Mercosur, objetivo prioritario de la Unión en materia de integración comercial, recibió el 80% de nuestras inversiones en el exterior en el año 1999 y más del 30% en el 2000. Esta presencia “sobre el terreno”, agiliza notablemente la puesta en marcha de operaciones comerciales.

No conviene olvidar que, a diferencia de otros países de la Unión, España mantiene una relación institucional permanente con los países latinoamericanos. Por poner algunos ejemplos evidentes, España participa como un miembro más en la Comunidad Iberoamericana de Naciones y entre 1991 y el 2000 ha participado en 10 Cumbres Iberoamericanas. Las reuniones de Jefes de Estado y de Gobierno se han complementado con 16 reuniones sectoriales. España cuenta, además, con una Secretaría de Cooperación Iberoamericana (SECIB).

Aún con todo, lo cierto es que las relaciones comerciales existentes entre España y Latinoamérica no son especialmente intensas. Actualmente España se encuentra enfocada al área intracomunitaria a la que destina el 70% de las exportaciones y de la que importa más del 60% del total de compras al exterior. La concentración del comercio español es tan notable que sólo cuatro países (*Francia, Alemania, Italia y Portugal*) absorben cerca de la mitad de nuestras ventas exteriores. Latinoamérica ocupa por tanto, como el resto de áreas mundiales, un lugar secundario.

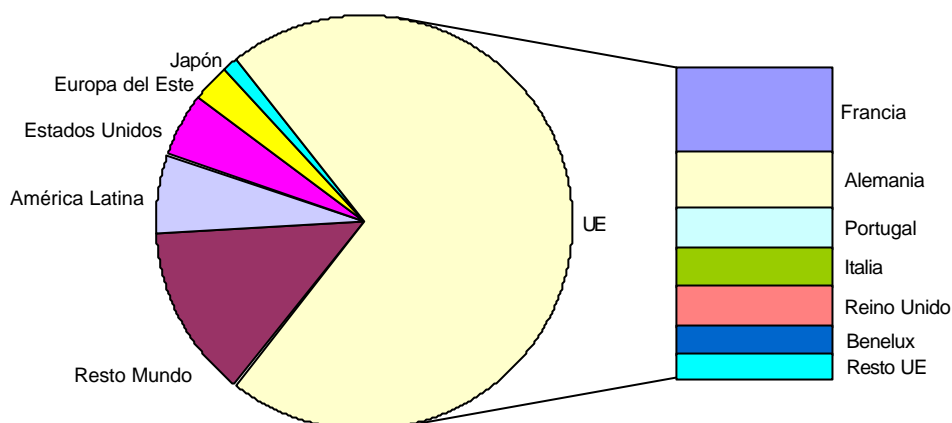
Quizás, en términos relativos podemos, eso sí, decir que Latinoamérica es, en importancia, similar a la suma de EEUU y Japón en términos de exportaciones, ya que absorbe el 6% de nuestras ventas exteriores totales. En lo referente a las importaciones, Latinoamérica sólo sirve el 4% de nuestras compras, poco más que lo importado de los países del este y la antigua URSS (3,4%) y algo por debajo de lo importado desde EEUU (5,3%).

---

<sup>11</sup> El resumen de resultados de esta primera encuesta realizada en Abril del 2001 puede consultarse gratuitamente en <http://www.incipe-ceri.org/i>

## Estructura geográfica de las exportaciones Españolas

*Datos de Aduanas para el año 2000*



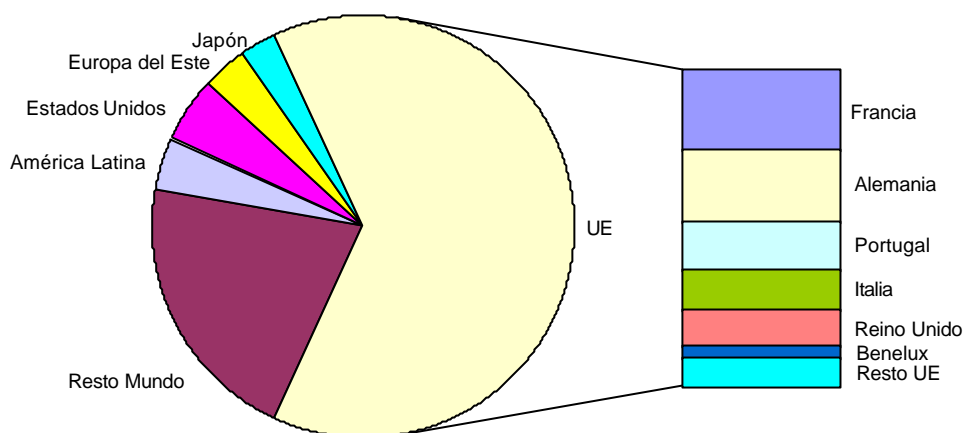
## Detalle de Importancia Exportaciones por grandes áreas

*Datos comparados 1995 - 1999*

	% sobre TOTAL DE EXPORTACIONES		% sobre TOTAL DE IMPORTACIONES	
	1995	1999	1995	1999
EUROPA	77.5 %	79.3 %	70.9 %	72.4 %
UE	72.0 %	72.3 %	65.7 %	67.7 %
ZONA EURO	61.2 %	60.3 %	55.4 %	57.2 %
PECOS - 10	1.4 %	2.1 %	1.1 %	1.2 %
EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL	1.1 %	1.8 %	1.1 %	1.2 %
RESTO EUROPA	4.1 %	4.9 %	4.1 %	3.5 %
NAFTA	5.2 %	5.9 %	7.7 %	6.5 %
AMÉRICA NORTE	4.6 %	4.8 %	6.9 %	5.8 %
LATINOAMÉRICA	5.6 %	6.2 %	4.2 %	3.9 %
MERCOSUR	2.2 %	2.3 %	1.8 %	1.8 %
ASIA	7.6 %	5.7 %	11.9 %	12.8 %
ASIA - 6	2.4 %	1.4 %	2.8 %	3.2 %
AFRICA	3.8 %	3.7 %	5.7 %	4.9 %
MAGREB	2.5 %	2.0 %	2.7 %	2.5 %
OCEANÍA	0.4 %	0.5 %	0.4 %	0.4 %
OPEP	2.8 %	2.3 %	2.8 %	2.3 %
OCDE	82.5 %	83.5 %	81.2 %	83.5 %

## Estructura geográfica de las importaciones Españolas

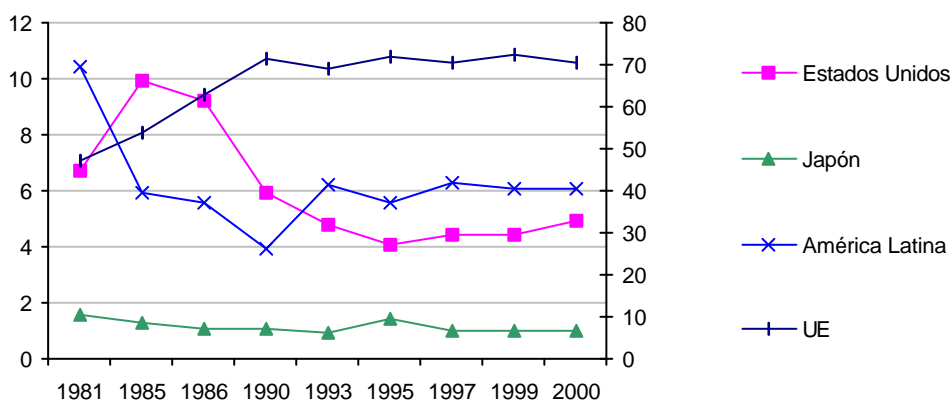
Datos de Aduanas para el año 2000



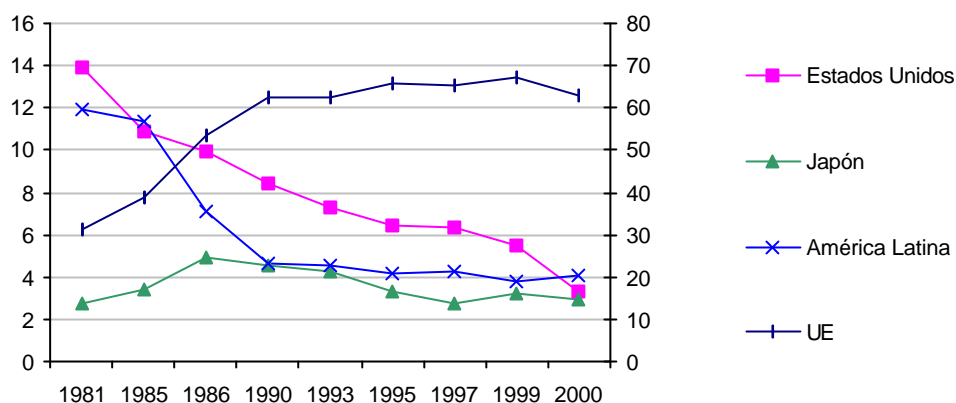
Además, como ya se señalara para el conjunto de la UE, España ha venido perdiendo interés relativo en la zona en materia comercial en los últimos años, al menos en términos nominales. Así, en contraste con el incremento de las relaciones de inversión, la cuota de América Latina en nuestro mercado de exportaciones viene manteniéndose constante alrededor del 6% desde los últimos 15 años. Así mismo, España ha venido perdiendo importancia a favor de Estados Unidos como destino de sus exportaciones, pasando del 12% que representaba en 1981 al 4% que representa en el 2000.

## Importancia relativa del cada área en las exportaciones Españolas

Eje derecho para el comercio intracomunitario. Eje izquierdo para el resto



**Importancia relativa del cada área en las exportaciones Españolas**  
*Eje derecho para el comercio intracomunitario. Eje izquierdo para el resto*



Si analizamos los anteriores datos en términos reales, lo cierto es que podríamos comprobar que en España no se han producido en las últimas décadas desviaciones de comercio relevantes, de modo que la leve caída de importancia de Latinoamérica como socio comercial, se matiza. En cualquier caso, no puede decirse de ningún modo que exista un interés progresivo en el área.

Dentro del área Latinoamericana, las exportaciones e importaciones españolas también se reparten de modo muy concentrado. Así, sólo México, Brasil y Argentina acaparan actualmente más del 50% de nuestras exportaciones a la zona y sumando Chile y Venezuela llegamos al 66% del total. En el caso de las importaciones, los cuatro países anteriores absorben el 74% de nuestras importaciones desde Latinoamérica.

## Estructura geográfica del comercio exterior español a Latinoamérica

% sobre exportaciones e importaciones totales a Latinoamérica, crecimientos y cobertura

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			COBERTURA	
	% s Lat.	00/99	99/98	% s Lat.	00/99	99/98	99	2000
Argentina	13,6%	0,3	-16,7	18,6%	15,2	22,9	91,8	135,5
Brasil	17,7%	-4,8	10,4	20,7%	4,7	10,2	102,2	102,2
Uruguay	2,1%	7,8	-6,5	1,3%	12	18,1	173,1	219,2
Paraguay	0,4%	-30,8	-5,8	1,0%	89,8	56,3	128	212,4
Trotal MERCOSUR	33,8%	-2,22	-1,76	41,6%	11,76	17,28	-	-
TOTAL Mercosur Ampliado	41,1%	2,97	-6,98	50,0%	17,32	15,24	-	-
Chile	6,5%	27,8	-30,9	8,1%	46,4	6,3	102,8	158,2
Bolivia	0,7%	21,2	-35,4	0,3%	-0,9	-31,6	433,5	458,9
Colombia	3,5%	20,4	-50,3	3,9%	41,6	9	115,6	253,7
Ecuador	1,2%	-29,7	39,5	1,8%	-24,4	-2,9	82,2	57,2
Perú	2,7%	13,7	-14,5	3,7%	21,5	22,1	88	125,6
<b>TOTAL Pacto Andino</b>	<b>14,7%</b>	<b>18,3</b>	<b>-26,9</b>	<b>17,8%</b>	<b>32,2</b>	<b>8,6</b>	-	-
Venezuela	6,2%	52,2	-17,7	7,9%	83,5	2,9	105,8	131,5
<b>TOTAL CAN</b>	<b>14,3%</b>	<b>35,7</b>	<b>-36,9</b>	<b>17,5%</b>	<b>68,9</b>	<b>16,1</b>	-	-
México	21,6%	31,7	8,9	26,4%	83,7	13,9	124,8	130,5
Costa Rica	1,8%	53	12,9	1,3%	-9,6	18	86,3	90,1
Cuba	8,8%	10,1	14,1	2,4%	16,7	1,9	458,8	409,6
El Salvador	0,9%	55	-7	0,3%	113,4	-5,1	1009,3	1029,5
Guatemala	1,2%	8,1	65,1	0,5%	150,4	-27,2	602	265,7
Honduras	0,7%	68,6	-25,4	0,8%	15	-27,4	82,1	79,9
Nicaragua	0,4%	10,4	23,6	0,3%	10,3	-41,7	114,8	54,2
Panamá	3,9%	-2,5	47,5	0,5%	29,3	-46	911,4	333,3
R. Dominicana	6,0%	81,4	32,7	0,3%	6	-29,7	1343,8	712
<b>TOTAL CENTROAMÉRICA</b>	<b>23,7%</b>	<b>32,6</b>	<b>25,1</b>	<b>6,3%</b>	<b>26,5</b>	<b>-8,3</b>	-	-
<b>TOTAL LATINOAMÉRICA</b>	<b>100 %</b>	<b>18,0</b>	<b>2,2</b>	<b>100 %</b>	<b>30,0</b>	<b>21,5</b>		

Mercosur es, evidentemente, el área regional de mayor conexión comercial con España. En términos de exportaciones, supuso más de un tercio de nuestras ventas a la zona en tanto que, en el año 2000, fue el origen de más del 40% de nuestras compras provenientes del continente. Los países considerados en el colectivo Centroamericano son, en términos relativos, el segundo destino de nuestras exportaciones absorbiendo casi un cuarto del total de las ventas.

Cuba es, en esta área, un destino llamativamente relevante en términos relativos. De hecho, España ha sido el exportador más importante para la mayor de las Antillas, hasta fechas muy recientes: en el año 2000, España perdió esa hegemonía en favor de Venezuela, seguramente como consecuencia del pacto bilateral de cooperación y fomento del comercio firmado en el 2000 por Chavez y Castro.

Los datos más recientes sobre comercio exterior con Latinoamérica arrojan interesantes resultados. Durante el año 2000, las exportaciones a Latinoamérica crecieron un 18% en términos nominales frente al 2,2% del pasado año. El Intercambio, también se intensificó en

materia de importaciones, creciendo un 30% en términos nominales. Como podrá observarse, el superávit comercial a favor de España se redujo y actualmente sólo se mantiene para 10 de los 19 países considerados en la zona frente a los 15 con los que mantenía superávit en 1998. La tasa de cobertura ha pasado así a ser del 110% frente al 144% registrada en 1998. Aunque las cifras parecen explosivas, deben sin embargo relativizarse: las exportaciones totales españolas crecieron un 19% en términos nominales lo que significa, por tanto, que Latinoamérica perdió cuota entre nuestro mercado exportador a lo largo del 2000, hasta situarse en el 6,1%.

Por lo que se refiere al Mercosur, la situación en Argentina provocó una caída de las exportaciones al total del área del 2,5% en el 2000 aunque, en conjunto, este grupo de países siguió manteniéndose como área de destino principal de nuestras ventas al continente.

## 5. LIMITACIONES EN LAS RELACIONES COMERCIALES A LATINOAMÉRICA

Terminaremos este documento volviendo sobre los aspectos negativos de la relación comercial entre España y Latinoamérica. Nos detenemos en esta ocasión en un análisis cualitativo de los factores que limitan la expansión del comercio español en el área latina.

- a) **La inestabilidad económica.** Además del fuerte carácter cíclico de las economías latinoamericanas, nada garantiza la ausencia total de episodios de crisis que, en pocos meses, transforman un escenario de optimista crecimiento en otro de desaceleración o, en el peor de los casos, recesión.
- b) **La inestabilidad del marco de política económica.** A lo anterior, esto se une, además, la escasa confianza que, en muchos casos transmite la política Económica, en especial en materia de normativa jurídica, fiscal y estabilidad cambiaria. El presidente de la CEOE señalaba, por ejemplo, en Marzo de 2001 con respecto a Venezuela, que “los empresarios españoles necesitaban saber cuál es el marco jurídico en el que van a desarrollarse sus proyectos y también deben tener claro que la estructura legal no va a cambiar cada seis meses en función de la coyuntura política”.
- c) **El riesgo cambiario.** La trascendencia de la evolución de la cotización de las principales divisas en el margen comercial es evidente. Salvo en el caso Argentino (e incluso, por lo que parece, aún en este caso) los movimientos en las divisas pueden ser muy amplios y rápidos, lo que añade un plus de riesgo a cualquier operación comercial. En conexión con este punto debe considerarse la escasa importancia del euro en comparación al dólar como moneda de cambio en la región.
- d) **La extrema necesidad de un socio local.** En cualquier país del mundo se requiere un socio conocedor de aspectos clave para el éxito comercial transnacional como la legislación vigente, la estructura y condiciones de distribución, los usos y prácticas locales .... estas necesidades no son menores en Latinoamérica, por muchas que sean las similitudes culturales e idiomáticas. Es más, resulta evidente que, cuanto menor es el desarrollo económico, social, cultural e infraestructural y más volubles son las garantías, más necesarias resultan las alianzas locales.
- e) **Los problemas infraestructurales:** La carencia de vías de comunicación limita el acceso a buena parte del continente americano. De hecho, la privilegiada posición de Chile, México y Argentina como destino de las inversiones españolas se apoya claramente en la

disponibilidad de infraestructuras de transportes y comunicaciones, donde contrastan los déficits de Bolivia y Perú o Cuba, que quedan muy lejos respecto a los países punteros de América Latina. El desarrollo de vías fluviales y terrestres es ahora una prioridad en latinoamérica<sup>12</sup> ya que sólo a partir de la integración física en las áreas de energía, transporte y comunicación, los países de la región podrán tener una visión más clara de sus intereses reales.

- f) **La imagen “colonizadora” del español:** Aunque desde el Ministerio de Asuntos Exteriores se afirme siempre que España y Latinoamérica son una “comunidad de intereses” lo cierto es que en ocasiones el intercambio ha sido desigual y los “modos” empleados han empobrecido la imagen institucional. Enrique Iglesias, Presidente del BID, llamó a la “solidaridad iberoamericana” como primer principio ético a seguir por parte de los inversionistas extranjeros en la zona. Recientemente, el director del Centro de Promoción de Inversiones para Iberoamérica, recalcó que los empresarios españoles deben tener en cuenta cuando inviertan en Latinoamérica que "aunque las culturas son parecidas, hay distancias y no se puede ir como iban los antiguos conquistadores. Hay que quitarse el casco y ponerse la guayabera".<sup>13</sup>
- g) **Problemas en los trámites de aduanas.** Los empresarios españoles señalan que, en algunos casos, el papel de la Administración pública local es, en materia arancelaria y de tramitación burocrática, un verdadero inconveniente; así lo reflejaba la 1ª Encuesta de Opinión Empresarial sobre América Latina<sup>14</sup> elaborada por el Consejo Superior de Cámaras de la que se ha extraído el siguiente cuadro:

	<b>% Empresarios que considera bueno el funcionamiento de las aduanas en:</b>
Argentina	29 %
Bolivia	15 %
Brasil	15 %
Colombia	18 %
Cuba	16 %
Chile	63 %
México	27 %
Perú	20 %
Venezuela	20 %

- h) **El problema del cobro:** En algunos países los trámites para garantizar el cobro son excesivamente lentos y si se opta por medios más ágiles se corre el riesgo de no cobrar nunca. Además, en algunos países existen verdaderas dificultades las dificultades para conseguir en el sistema financiero y bancario un esquema eficaz de descuento de papel. En Brasil, por ejemplo, los exportadores tratan de evitar gestiones complejas utilizando un modo de pago denominado de Cobranza Simple, muy ágil desde el punto de vista administrativo pero sin ninguna garantía de pago ni reclamación: existe un viejo dicho popular en Brasil donde a este tipo de cobranza se la conoce como la de pago religioso y

<sup>12</sup> El presidente brasileño, Henrique Cardoso Puso de manifiesto a la urgente necesidad integración física del continente en la pasada Cumbre Suramericana.

<sup>13</sup> EFE, 10 Mayo 1999.

esto no obedece a que el importador brasileño pague religiosamente, sino porque el exportador debe rezar para que le paguen.

- i) **El escaso desarrollo de la demanda en determinados productos ¿defecto o virtud?** Es imposible olvidar aquella historia en que dos representantes del sector del calzado viajaban al África para intentar vender zapatos y ambos volvían con dos visiones diferentes de la experiencia. En tanto uno (el pesimista) aseguraba que no sería posible vender calzado a ese continente "porque nadie en África usaba zapatos", el otro representante (el optimista) estaba eufórico ya que consideraba tener un mercado fabuloso para desarrollar, "porque nadie en África usaba zapatos".

---

<sup>14</sup> Dada a conocer a finales del 2000 contiene las respuestas de 197 empresas con presencia en Latinoamérica.