

Ponencia: VREM (Área:Unión Europea); Autor: José A. Nieto (U.Complutense)
Título: “El comercio y la cooperación de la UE con América Latina: 1990-2000”

Resumen: A partir del análisis de las estadísticas de base proporcionadas por Eurostat y por CEPAL es fácil constatar el deterioro que han sufrido los vínculos comerciales de la UE con América Latina a lo largo de la década de los 90. Paralelamente, el comercio de los países latinoamericanos con otras naciones del continente americano ha experimentado una evolución mucho más favorable. Ambas tendencias parecen invitar a una revisión en profundidad de las políticas de cooperación aplicadas por la UE hacia América Latina.

1. Introducción

A lo largo de la década de los años 90 la política desplegada por la Unión Europea (UE) hacia América Latina no parece haber logrado uno de sus objetivos fundamentales: el objetivo de estimular el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas hacia Europa. Aunque la UE ha desarrollado diversas iniciativas tendentes a potenciar sus relaciones comerciales con los países latinoamericanos, las importaciones europeas originarias de América Latina han reducido su participación relativa en el total de las importaciones mundiales de la UE a lo largo de los diez últimos años. De hecho, en 1990 Latinoamérica representaba el 5,8% de las importaciones mundiales de la UE mientras que en 2000 esa cifra se redujo al 5%. Si se exceptúa México y algunas naciones centroamericanas y caribeñas, las restantes áreas de integración latinoamericanas (y los países que las componen) han perdido cuota de mercado en la Unión Europea. El escaso crecimiento de las exportaciones latinoamericanas hacia la UE se aprecia especialmente en América del Sur (esto es, en los países del Mercosur, la Comunidad Andina y Chile).

Este trabajo se propone analizar los aspectos sectoriales y regionales que están detrás de la pérdida de cuota de mercado experimentada por las exportaciones latinoamericanas destinadas a la UE. Para ello se ha realizado un análisis estadístico del comercio de la UE con Latinoamérica, prestando especial atención a las importaciones europeas procedentes de aquellas naciones. Dicho análisis se ha completado con otro relativo al comercio exterior de los países latinoamericanos, centrándose en este caso en las exportaciones hacia la UE y en los intercambios dentro de las áreas de integración latinoamericanas. La conclusión preliminar parece ser muy clara: el comercio entre las áreas de integración americanas ha experimentado una expansión mayor que la registrada en el comercio de América Latina con la Unión Europea. Y ello pese al escaso avance de los procesos de integración económica en Latinoamérica a lo largo de los años 90 y pese al esfuerzo de la UE por mejorar las relaciones comerciales con aquellas naciones. Por ello, más allá de la retórica, resulta procedente cuestionar la eficacia de los instrumentos utilizados por las instituciones de la Unión Europea para fortalecer sus vínculos económicos y comerciales con Latinoamérica.

A partir de los datos proporcionados por Eurostat (Comext), en el epígrafe 2 se han analizado las características y evolución del comercio de la UE con las distintas áreas de integración de América Latina y se han seleccionado los productos (Capítulos de la Nomenclatura Combinada) más relevantes. La información completa figura en los anexos correspondientes. También se ha estudiado la importancia del comercio entre las áreas de integración latinoamericanas, utilizando en este caso la información de base ofrecida por CEPAL. Como complemento, el epígrafe 3 alude de forma sintética a otros aspectos de carácter no estrictamente comercial que pueden servir de base para mejorar las relaciones de la UE con América Latina. El epígrafe final recoge, a modo de conclusiones, las reflexiones centrales que pueden extraerse del presente trabajo.

2. El comercio de la UE con América Latina

2.1. Aspectos generales

El ritmo medio anual de crecimiento de las importaciones mundiales de la UE desde 1990 a 2000 fue el 8,32%, mientras que la misma cifra correspondiente a las importaciones originarias de América Latina sólo alcanzó el 6,77%. En consecuencia, las exportaciones de América Latina perdieron cuota de mercado en Europa, pasando del 5,84% al 5,05% sobre el total de las importaciones mundiales de la UE en ese periodo. Si se excluye del análisis el área del Caribe, la cuota de mercado de la exportación latinoamericana en la UE se reduce al 5,4% en 1990 y al 4,6% en 2000. Y si se computa todo el comercio del continente americano (incluido EE.UU. y Canadá) la cuota de mercado asciende al 26,6% en 1990 y al 26,3% en 2000. El deterioro relativo de la exportación latinoamericana hacia la UE se aprecia especialmente en los países América del Sur (Mercosur, Comunidad Andina y Chile). Tan sólo México, Centroamérica y el Caricom no han perdido peso relativo en el total de las importaciones mundiales de la UE en los años 90. Por el contrario, las exportaciones del resto de países latinoamericanos hacia la UE han crecido menos que las importaciones mundiales de la Unión Europea en ese periodo.

El cuadro 1 recoge los datos globales por zonas, así como la composición por países de cada área de integración latinoamericana. En dicho cuadro puede observarse también cómo el crecimiento de las exportaciones europeas hacia América Latina ha sido mayor que el registrado en las importaciones europeas originarias de aquellas naciones (13,19% frente a 6,77%, respectivamente), lo que ha permitido una mejora del saldo comercial de la UE hasta alcanzar en 2000 una tasa de cobertura del 112% con el conjunto de Latinoamérica. Es más, el crecimiento de las exportaciones europeas hacia América Latina ha sido mayor que el registrado en las exportaciones mundiales de la UE (8,48%), mientras que las importaciones originarias de Latinoamérica han mostrado un crecimiento más reducido que el experimentado por el total de las importaciones mundiales de la UE (8,32%). Como resultado, la mejora del saldo comercial europeo ha sido más intensa en el comercio con Latinoamérica que en el comercio total mundial de la UE.

Si se analiza el saldo de la balanza comercial (excluyendo los casos de Estado Unidos, por su gran tamaño, y del Caribe, por la razón contraria) es fácil concluir que la UE sólo mantiene un superávit de gran importancia absoluta y relativa en su comercio con México. Salvo la NAFTA, el resto de áreas de integración latinoamericanas mantienen o bien déficits en su comercio con la UE o bien superávits de escasa cuantía. El comercio UE-México requiere, por ello, un análisis particular, máxime si se considera que el superávit europeo ha crecido de modo espectacular en los últimos años, al tiempo que México reforzaba sus relaciones comerciales con sus vecinos del norte. Tal vez por ello, y por la importancia estratégica de ese país, la UE ha mostrado un interés muy especial al revisar su acuerdo comercial con México.

2.2. Aspectos metodológicos

El trabajo efectuado ha consistido en un doble análisis estadístico del comercio de la UE con los países de América Latina, que se ha completado con un estudio relativo a la situación de los procesos de integración latinoamericanos y al estado y características de sus relaciones con la Unión Europea. El primer análisis ha utilizado como base para el trabajo empírico los datos relativos a las exportaciones latinoamericanas hacia la UE, desagregadas por Capítulos de la Nomenclatura Combinada a partir de la información ofrecida por Eurostat en sus

estadísticas Comext. El segundo análisis se ha centrado en el comercio exterior de las áreas de integración latinoamericanas, a partir, en este caso, de la información estadística ofrecida por CEPAL. Finalmente, para completar dichos análisis y apoyar las conclusiones extraídas se han tomado en consideración otros aspectos económicos e institucionales que han ejercido una influencia importante sobre las relaciones UE-América Latina en la década de los 90.

En el primer análisis se han utilizado diversos indicadores económicos convencionales, entre ellos, las tasas de crecimiento medio de la exportación latinoamericana hacia la UE para cada tipo de producto desde 1990 a 2000, y la evolución de las cuotas de mercado de las importaciones de la UE originarias de cada zona latinoamericana. Dichas cuotas de mercado se han calculado en función del peso relativo de cada producto importado por la UE desde Latinoamérica dentro del total de las importaciones mundiales de la UE para dicho producto.

Asimismo, se ha recurrido a un indicador sintético, el índice de especialización comercial, que refleja, en el numerador, la participación de cada tipo de producto importado por la UE desde cada área de América Latina en el total de las importaciones mundiales de la UE para cada producto en cada año, y recoge, en el denominador, el peso relativo del total de las importaciones europeas originarias de cada área de integración latinoamericana sobre el total de las importaciones mundiales de la UE (ver anexo 2).

De ese modo, las características de las cuotas de mercado de cada tipo de exportación latinoamericana hacia la UE pueden analizarse según la evolución registrada por los índices de especialización en cada par zona-producto a lo largo del periodo de análisis. Y con ello puede constatararse si las mejoras en la especialización exportadora latinoamericana se corresponden, o no, con productos de demanda mundial progresiva en el total de las importaciones mundiales de la UE. Como se verá al analizar cada zona, las exportaciones latinoamericanas hacia la UE no sólo han crecido de forma muy moderada en la década de los 90 sino que además, por lo general, su crecimiento ha sido mayor en productos de demanda mundial regresiva en la UE. A esto efectos, se han considerado productos de demanda mundial regresivas aquellos cuyas importaciones han crecido entre 1990 y 2000 a un ritmo menor que el crecimiento medio experimentado por las importaciones mundiales de la UE. Puesto que esta situación se registra en la práctica totalidad de áreas analizadas, puede hablarse, por ello, de una inadecuada especialización exportadora de la Latinoamérica hacia los países de la Unión Europea.

Las causas de la baja calidad de la especialización exportadora latinoamericana hacia la UE deben buscarse tanto en los aspectos internos como en los aspectos externos que han determinado la compleja situación de las economías latinoamericanas en los últimos años. Y en ese sentido, aunque sea sólo de un modo parcial, la Unión Europea debe hacer frente a la cuota de responsabilidad que deriva del escaso éxito de las políticas aplicadas en favor de las relaciones con Latinoamérica. Las iniciativas institucionales desplegadas, bien mediante la firma de acuerdos comerciales o bien mediante la ampliación de las concesiones comerciales incluidas en el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), no han podido paliar el deterioro de la exportación latinoamericana hacia la UE.

2.3. Análisis de las importaciones de la UE por áreas de integración

El anexo 3 recoge la lista de los 98 productos analizados (Capítulos de la Nomenclatura Combinada), así como la composición por países de cada área de integración americana. Aunque los análisis se refieren a la totalidad de los flujos comerciales, en los cuadros

resumidos a continuación sólo se han seleccionado aquellos productos que representaban al menos el 1% del total de las exportaciones de cada zona hacia la UE en el año 2000.

Como puede apreciarse en los cuadros 2a y 2b1/2b2 (anexo 4) los datos extraídos de Eurostat permiten analizar alrededor del 99% del comercio de cada área, con la excepción de Centroamérica y de los países caribeños no integrados en Caricom (para los cuales la cifra de comercio analizado es del 90% y del 84% respectivamente). En dichos cuadros se observa, también, cómo los productos más dinámicos exportados por Latinoamérica suponen más del 80% del total de las exportaciones de Mercosur, Chile y la Comunidad Andina, y cómo esas cifras son más reducidas en las restantes áreas, alcanzando un valor de apenas el 50% en el TLC. Puesto que se han considerado exportaciones dinámicas aquellas que han mejorado su índice de especialización exportadora hacia la UE a lo largo de la década, cabe concluir que los países de América del Sur han mejorado sus niveles de especialización exportadora hacia la UE más que los países de Centroamérica y el Caribe. Sin embargo, dicha mejora en la especialización ha tenido lugar, sobre todo, en producto de demanda mundial regresiva en la UE, lo que pone de manifiesto la inadecuada especialización exportadora de Mercosur, la Comunidad Andina y Chile. Por el contrario, los restantes países de América Latina han mejorado menos su especialización exportadora hacia la UE, pero lo han hecho en mayor proporción en productos que han mostrado una demanda mundial progresiva en los mercados comunitarios (lo cual ha contribuido a un menor deterioro relativo de sus vínculos comerciales con Europa).

No obstante, estas primeras apreciaciones deben matizarse para cada zona, al menos en la medida que el índice de especialización utilizado tiende a aumentar cuando se produce una caída relativa de las exportaciones de dicha zona hacia la UE. En esas circunstancias, el aumento del índice de especialización puede interpretarse, también, como un incremento de la dependencia comercial de una determinada zona respecto de los mercados de destino en la UE

Los países sudamericanos (junto a los países caribeños no integrados en Caricom) son los que peor se han adaptado a la progresividad de la demanda mundial de la UE, como lo demuestra el hecho de que la suma de sus exportaciones progresivas sobre el total de sus ventas a Europa en 2000 suponga, respectivamente, el 26,6% en Mercosur, el 20,8% en la Comunidad Andina y el 19% en Chile (donde el 41% de sus exportaciones consistieron en cobre, producto dinámico pero regresivo). En el lado opuesto, México (y el TLC), el Caricom y Centroamérica han conseguido exportar hacia la UE una proporción mayor de productos progresivos sobre el total de sus exportaciones hacia Europa (considerando productos progresivos -o de demanda progresiva en la UE-, como ya se ha señalado, aquellos que han registrado una tasa de crecimiento en las importaciones mundiales de la UE superior al crecimiento medio registrado para las importaciones mundiales de la UE entre 1990 y 2000).

Finalmente, la suma de los Capítulos de la Nomenclatura Combinada que además de ser dinámicos han sido progresivos es mucho más reducida en Mercosur, Chile y la Comunidad Andina que en las restantes áreas de integración latinoamericanas, lo cual se corresponde con la escasa adaptación a la progresividad de la demanda mundial de importaciones de la UE, pese a la mejora de los índices de especialización que han mostrado los países sudamericanos en las exportaciones destinadas a la UE. Cabe concluir, por ello, que Mercosur, Chile y la Comunidad Andina parecen haber seguido una vía de especialización exportadora hacia la UE inadecuada, o de menor calidad que la seguida por el resto de países latinoamericanos. Esa circunstancia también ha incrementado su dependencia relativa de los mercados de destino de la UE, pese al escaso desarrollo de las exportaciones hacia Europa.

O dicho de otra forma, puesto que el conjunto de Latinoamérica ha perdido cuota de mercado en la UE a lo largo de la década de los 90, el deterioro de los vínculos comerciales parece haber sido más intenso en las naciones del subcontinente de América del Sur, si bien esta apreciación debe ser valorada de un modo más preciso tras conocer las características y la evolución del comercio de cada tipo de producto en cada área de integración latinoamericana. Los análisis para cada una de estas áreas de integración se recogen en los anexos correspondientes (anexos 5 a 11).

2.4. Análisis de las exportaciones latinoamericanas y del comercio en las áreas de integración

Para el análisis de las exportaciones mundiales de Latinoamérica se ha recurrido a los datos ofrecidos por CEPAL, prestando especial atención al comercio entre las propias áreas de integración latinoamericanas. Un primer dato que llama poderosamente la atención es la pérdida de peso relativo de la UE en el comercio exterior latinoamericano, en el capítulo de exportaciones (importaciones europeas, como se constató anteriormente) y también aunque en menor medida en el capítulo de importaciones (exportaciones europeas).

Un segundo dato que resulta igualmente relevante se refiere a la concentración del comercio latinoamericano en el propio área de integración del continente americano, como resultado de un mayor crecimiento de los intercambios en el interior de cada zona de integración y también como consecuencia de la mayor expansión del comercio de cada área de integración latinoamericana con las restantes áreas de integración del continente, incluida la NAFTA.

Como tendencia general, sin entrar aún en su análisis detallado, cabe referirse también al escaso crecimiento del comercio exterior latinoamericano, particularmente en la segunda mitad de la década de los 90. En este contexto se explica mejor el deterioro de las exportaciones latinoamericanas hacia la UE, pese a los esfuerzos institucionales desplegados y a la aplicación de regímenes favorables a la entrada de productos latinoamericanos en los mercados europeos.

Como muestran las últimas columnas del cuadro del anexo 13, la UE ha perdido presencia en los mercados latinoamericanos. México adquiría en la UE el 16,7% de sus importaciones mundiales en 1990 y tan sólo el 8,3% en 2000. Chile ha pasado del 26,8% al 16,5% en esos años y Centroamérica del 12,7% al 8%. Las cifras en la Comunidad Andina son más contundentes: la UE proporcionaba el 23,6% de sus importaciones mundiales en 1990 y tan sólo el 15,4% en 2000. Tan sólo Mercosur se mantiene en ambos años en torno al 22%, en gran medida debido al peso de Brasil, país al que la UE suministró el 24% de sus importaciones mundiales en 2000. Las ventas europeas a Brasil representaron en 2000 más de 14 mil millones de dólares, lo que unido a los casi 16 mil millones del valor de las exportaciones europeas a México convierten a esas dos naciones en los principales clientes de la UE en Latinoamérica.

Desde el lado de las exportaciones latinoamericanas, como muestra el cuadro del anexo 12, la pérdida de peso relativo de la UE en el comercio exterior de aquellas naciones ha sido aún más apreciable. Las exportaciones mundiales de Latinoamérica han crecido más que las destinadas a la UE, circunstancia que resulta especialmente visible en el caso de México. Además, el incremento de las exportaciones latinoamericanas hacia la UE ha sido más reducido que el observado en las importaciones, lo que ha motivado el ya comentado cambio de signo de la balanza comercial bilateral a lo largo de la década.

Mercosur destinaba el 31,6% de sus exportaciones a la UE en 1990 y tan sólo el 21% en 2000. Para la Comunidad Andina las cifras eran del 18,8% y del 8,6% respectivamente, mientras que en Chile se redujeron del 37,9% al 21,9% entre ambos años y en Centroamérica pasaron del 24,8% al 15,3%. Finalmente, en México la caída ha sido aún más acusada, puesto que el 12,8% de sus exportaciones de 1990 tenían como destino la UE, mientras que en 2000 las ventas mexicanas a la UE tan sólo suponían el 3,2% de sus exportaciones mundiales.

Como complemento de esta evolución resulta necesario referirse también al moderado auge que ha experimentado el comercio en el interior de las áreas de integración latinoamericanas, así como al mayor crecimiento relativo experimentado por los intercambios entre las distintas áreas de integración del continente americano a lo largo de la década.

Así, por ejemplo, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) ha pasado de absorber el 47,2% de las exportaciones del conjunto de países americanos en 1990 al 61,8% en 2000. En el caso de las importaciones las cifras son algo más reducidas (40,5% en 1990 y 46,2% en 2000) debido a la mayor dependencia exterior de los suministros de petróleo. Pese a ello, la evolución parece confirmar en los países americanos han optado por reforzar en mayor medida los vínculos existentes con otras naciones del mismo continente.

El área de integración de mayor dimensión es, lógicamente, el TLC, ya que en 2000 el 56,4% de las exportaciones de sus tres países miembros tenían como destino otro socio del TLC (en 1990 esa cifra era del 41,9%). Más concretamente, México ha pasado a destinar a EE.UU. y Canadá el 90,6% de sus exportaciones mundiales del año 2000 (frente al 71,3% de 1990). Canadá vendió a sus socios del TLC el 87,6% de sus exportaciones de 2000 (76,2% en 1990) y EE.UU. destinó a las otras dos naciones norteamericanas el 36,2% de sus exportaciones de 2000 (frente al 28,3% de 1990).

Mercosur ha registrado un auge espectacular del comercio entre socios, ya que era el destino del 8,9% de las exportaciones de sus países miembros en 1990 y del 21% en 2000. Por el lado de las importaciones esas cifras fueron 14,5% y 20% respectivamente. La Comunidad Andina recibió el 4,2% de las exportaciones de sus países miembros en 1990 y el 9,3% en 2000 (los mismos valores para las importaciones fueron 6,8% y 13,9%, en cada año). Centroamérica fue el destino del 16% de las exportaciones mundiales de los países del istmo en 1990 y del 22,7% en 2000 (las cifras ascendieron al 9,1% y al 14,3%, respectivamente, en el caso de las importaciones mundiales de los países centroamericanos). Mientras que Chile efectuaba en el continente americano el 58,5 de sus importaciones y el 39,8% de sus exportaciones de 2000, frente al 47,5% y 29,8% respectivamente en 1990.

Puede decirse, por ello, que pese al escaso avance experimentado por los procesos de integración económica en Latinoamérica en la década de los 90, el comercio entre los países pertenecientes a un mismo área de integración se ha visto reforzado en los últimos años. Debido a esa circunstancia, y al escaso dinamismo del comercio exterior latinoamericano, la década de los 90 ha sido testigo de un deterioro relativo de los vínculos comerciales de esas naciones con las Unión Europea. Pese a los intentos europeos por fortalecer las relaciones euro-latinoamericanas, la década de los 90 puede considerarse como otra década perdida, en este caso para la cooperación de la UE con América Latina. Pero este extremo deberá ser confirmado tras analizar otros aspectos no estrictamente comerciales que determinan las características y evolución de las relaciones entre la UE y las naciones latinoamericanas. Algunos de esos aspectos, como las inversiones, merecen un análisis particular (anexo 17).

3. Las relaciones de la UE con Latinoamérica: situación y perspectivas

En América Latina se han desarrollado durante las últimas décadas diversas experiencias de integración regional cuyos resultados son, por lo general, poco satisfactorios. Tal vez por ello, y porque los fundamentos de la UE se encuentran precisamente en la integración económica, las instituciones europeas han manifestado repetidamente su propósito de apoyar los procesos de integración latinoamericanos. Sin embargo, curiosamente, los acuerdos internacionales de más reciente revisión y, por lo tanto, de más ambicioso y renovado contenido han sido los firmados por la UE con México y con Chile: dos acuerdos bilaterales, es decir firmados con países individualmente considerados, pese a que mantengan vínculos de distinta naturaleza con alguna de las experiencias de integración americanas.

A diferencia de los nuevos acuerdos de la UE con México y con Chile, las instituciones europeas no se han mostrado a favor de la renovación del acuerdo existente con la Comunidad Andina, como pudo comprobarse en la cumbre euro-latinoamericana celebrada en Madrid en mayo de 2002. Y tan sólo han sugerido la revisión del acuerdo de la UE con Mercosur, a partir de las negociaciones que deberán desarrollarse una vez que los propios países del Mercosur experimenten avances más notorios en su proceso integrador. Tampoco existe una postura claramente definida por parte europea para apoyar la integración centroamericana más allá de la filosofía de ayuda al desarrollo que ha venido aplicándose desde inicios de los años 80. Ni por supuesto se han producido avances específicos en la estrategia europea hacia otras áreas de integración latinoamericanas o caribeñas. Es más, a la luz de la heterogeneidad existente entre los países de América Latina, el diálogo global que desde hace más de una década iniciaron la UE y la mayor parte de las naciones latinoamericanas incluidas en el denominado Grupo de Río no parece un instrumento suficientemente consistente como para estimular el apoyo europeo a los procesos de integración de aquel continente. Por ello, más allá de las declaraciones programáticas, las relaciones de la UE con América Latina siguen canalizándose a través de los instrumentos tradicionales de carácter comercial, de ayuda al desarrollo y de cooperación económica y empresarial, incluyendo genéricamente en este último ámbito diversas iniciativas de muy distinta índole cuyo contenido difícilmente puede ser regulado por vínculos institucionales de carácter contractual (por ejemplo, la inversión directa, la participación europea en los procesos de privatización de América Latina, o la búsqueda de soluciones al problema del elevado endeudamiento exterior).

Sería deseable, por lo tanto, una mayor implicación de la UE en el apoyo a los procesos de integración latinoamericanos, en el convencimiento de que la mecánica integradora contribuirá a la estabilidad política y social y a la expansión económica de aquellas naciones, lo cual puede convertirse en un requisito básico para fortalecer los vínculos con Europa. En este sentido, la firma de “acuerdos de tercera generación” con las distintas áreas de integración latinoamericanas parece un requisito ineludible para fomentar la asociación con la UE en los próximos años. Y en ese nuevo marco institucional también debe resultar posible la ampliación de los ámbitos de la cooperación europea con las naciones latinoamericanas más allá de las iniciativas puntuales hasta ahora emprendidas. Entre éstas últimas pueden citarse los programas de apoyo a las inversiones (AL-INVEST), y también la ampliación del Sistema de Preferencias Generalizadas a los países andinos y centroamericanos comprometidos en la lucha contra la producción y comercialización de sustancias narcóticas (SPG-droga). Se trata, en ambos casos, de iniciativas de indudable interés, aunque su contenido resulte claramente insuficiente para atender las necesidades de una mayor cooperación con Latinoamérica. Parece necesario recordar que un nuevo marco de una asociación estratégica de la UE con

Latinoamérica permitiría reforzar las iniciativas existentes y ampliarlas hacia otros ámbitos hasta ahora no contemplados en las relaciones bilaterales. Indudablemente, esa estrategia debe ser compatible con la filosofía de la integración abierta activada en el continente americano y reflejada, en bastante buena medida, en la iniciativa de creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

La asociación estratégica de la UE con América Latina debe implicar una mayor visibilidad de los vínculos comerciales, económicos y de ayuda al desarrollo, de modo que se reduzca la sensación de provisionalidad y de dependencia de la coyuntura política actualmente existente. Dicha asociación puede apoyarse en los valores culturales compartidos entre las sociedades europeas y latinoamericanas, pero debe canalizarse a través de instrumentos financieros específicos y de calendarios de acciones concretas, sobre la base de concesiones necesariamente asimétricas aunque orientadas siempre a fomentar el desarrollo sostenible.

4. Conclusiones

La base para mejorar los vínculos de la UE con los países de América Latina se encuentra en el estímulo de las relaciones comerciales bilaterales. A partir de unas relaciones comerciales más sólidas será posible avanzar en otros ámbitos de la cooperación y de la asociación entre ambos grupos de naciones. Sin embargo, la década de los 90 ha sido testigo de un deterioro notable en el comercio de la UE con Latinoamérica, lo cual invita a pensar en la necesidad de establecer un nuevo marco para la asociación estratégica bilateral. La década de los 90 parece haber sido, en lo esencial, una década perdida para la cooperación euro-latinoamericana.

Entre 1990 y 2000 la Unión Europea ha perdido peso en el comercio exterior latinoamericano. De forma similar, América Latina también ha reducido su importancia relativa en el comercio mundial de la UE. Pese a las iniciativas tendentes a facilitar la entrada de productos latinoamericanos en los mercados europeos, Latinoamérica ha perdido cuotas de mercado en la UE y, lo que tal vez resulte más sorprendente, por lo general ha mostrado una inadecuada tendencia a mejorar sus niveles de especialización comercial, puesto que dicha mejora ha tenido lugar en productos que no han mostrado una demanda suficientemente expansiva en el total de las importaciones mundiales de la UE.

A diferencia del deterioro relativo de los vínculos comerciales de la UE con América Latina, los países de aquel continente parecen haber orientado en mayor medida sus relaciones comerciales hacia los propios socios de los procesos de integración regional en los que se encuentran inmersos. De un modo más general se observa, incluso, un mayor aumento del comercio en el interior del continente americano, lo que unido al escaso desarrollo de los intercambios internacionales (particularmente en la segunda mitad de la década de los 90), contribuyen también a explicar la pérdida de presencia de la UE en el comercio exterior latinoamericano. El escaso avance registrado en los procesos de integración de América Latina no ha impedido un aumento importante del comercio en el interior de las áreas de integración latinoamericanas y del comercio entre unas y otras áreas integradoras de aquel continente. Por ello resulta aún más sorprendente la escasa disposición de la Unión Europea a revisar el marco general de la cooperación con Latinoamérica, orientándola hacia el establecimiento de una asociación estratégica que resulte compatible con el estímulo a los procesos integradores y con el apoyo al desarrollo sostenible.

<José A. Nieto (UCM, II-2003); Ponencia presentada a la VREM (Sevilla, 2003): ANEXOS>