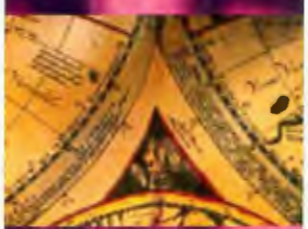
La **Unión Europea**, ¿una **opción** frente a **Estados Unidos**?

AÍDA LERMAN ALPERSTEIN*

De acuerdo con el historiador Fernand Braudel, América es la hechura de Europa, la obra por la cual ésta revela mejor su ser. Es sobre todo en el nuevo mundo, precisamente durante el siglo XVI, primera etapa de las grandes migraciones europeas, cuando se construye lentamente esa Europa fuera de Europa que por excelencia es el mundo americano. Al vincularse de manera orgánica con América, Europa la conectó con todo el viejo continente, inaugurando así la moderna historia del mundo. Este vínculo fue vital para el nacimiento del primer circuito económico planetario de la historia humana, la primera red estrictamente universal del mercado mundial capitalista en ciernes.[1]

Con el correr de los años, esta estrecha relación entre Europa y América perdió vitalidad. Fue en el decenio de los setenta del pasado siglo cuando se estableció una amplia red de relaciones políticas y económicas que permitió a América Latina diversificar sus relaciones exteriores, de forma tal que la Unión Europea se transformó en un importante atenuador de la tradicional hegemonía estadounidense.



* Investigadora del Departamento de Producción Económica de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

1. Carlos Aguirre Rojas, *Los anales y la historiografía latinoamericana*, UNAM, México, 1993, p. 21.

Sin embargo, durante los decenios de los setenta y ochenta la agenda estuvo dominada por problemas políticos y de seguridad, la lucha contra las dictaduras, la transición democrática y la búsqueda de salidas negociadas para el conflicto centroamericano. Estos objetivos facilitaron la aparición de diversas plataformas de diálogo y concertación por las que han discurrido las relaciones birregionales.

En este periodo, las relaciones económicas no gozaron de preeminencia y los desacuerdos fueron permanentes debido a que las demandas latinoamericanas de acceso al mercado y el alivio de la deuda externa no hallaron respuesta en los estados de la entonces Comunidad Europea.

La ayuda europea en materia de desarrollo y lucha contra la pobreza fue el único instrumento económico aplicado para respaldar el diálogo político, como una forma de sortear las constantes demandas latinoamericanas de eliminación del proteccionismo comunitario.

Además, las instituciones comunitarias carecían de una verdadera política exterior; se trataba más bien de un modelo de relación más limitado del que se estableció con los países (excolonias) de África, el Caribe y el Pacífico, signatarios de los Convenios de Lomé.

A diferencia de lo definido en Lomé, los acuerdos de cooperación con América Latina no incluían preferencias comerciales estables, puesto que el acceso de las exportaciones latinoamericanas al mercado europeo estaba regulado por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), un instrumento de carácter unilateral y temporal. América Latina, en suma, permaneció en los escalones más bajos de las relaciones de la Comunidad con los países en desarrollo, relaciones que se caracterizaron por un notorio desequilibrio entre el compromiso político y el contenido económico.

Al comenzar el decenio de los noventa del siglo pasado se produjeron cambios relevantes en América Latina: se superó la denominada *década perdida* de los años ochenta; se avanzó en la instrumentación del sistema político democrático; aparecieron nuevos intereses económicos propiciados por el incremento de las exportaciones y las inversiones, y se privatizaron muchas empresas públicas, todo ello en el marco de un modelo económico de economía abierta y de menor regulación por el Estado.

Los procesos de integración se revitalizaron, lo que trajo aparejada la ampliación de los mercados, en especial con el Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al mismo tiempo, la Unión Europea reforzó su capacidad de acción en el exterior tras la firma del Tratado de Maastricht, lo cual incluyó un nuevo impulso a sus relaciones con América Latina y el Caribe.

Si bien esta estrategia obedecía a los cambios en América Latina, influyó sin duda el temor de que el TLCAN, al igual que el proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), situara a los inversionistas europeos en desventaja e indujeran una desviación de comercio que redujese la cuota de mercado europea en beneficio de Estados Unidos.[2]

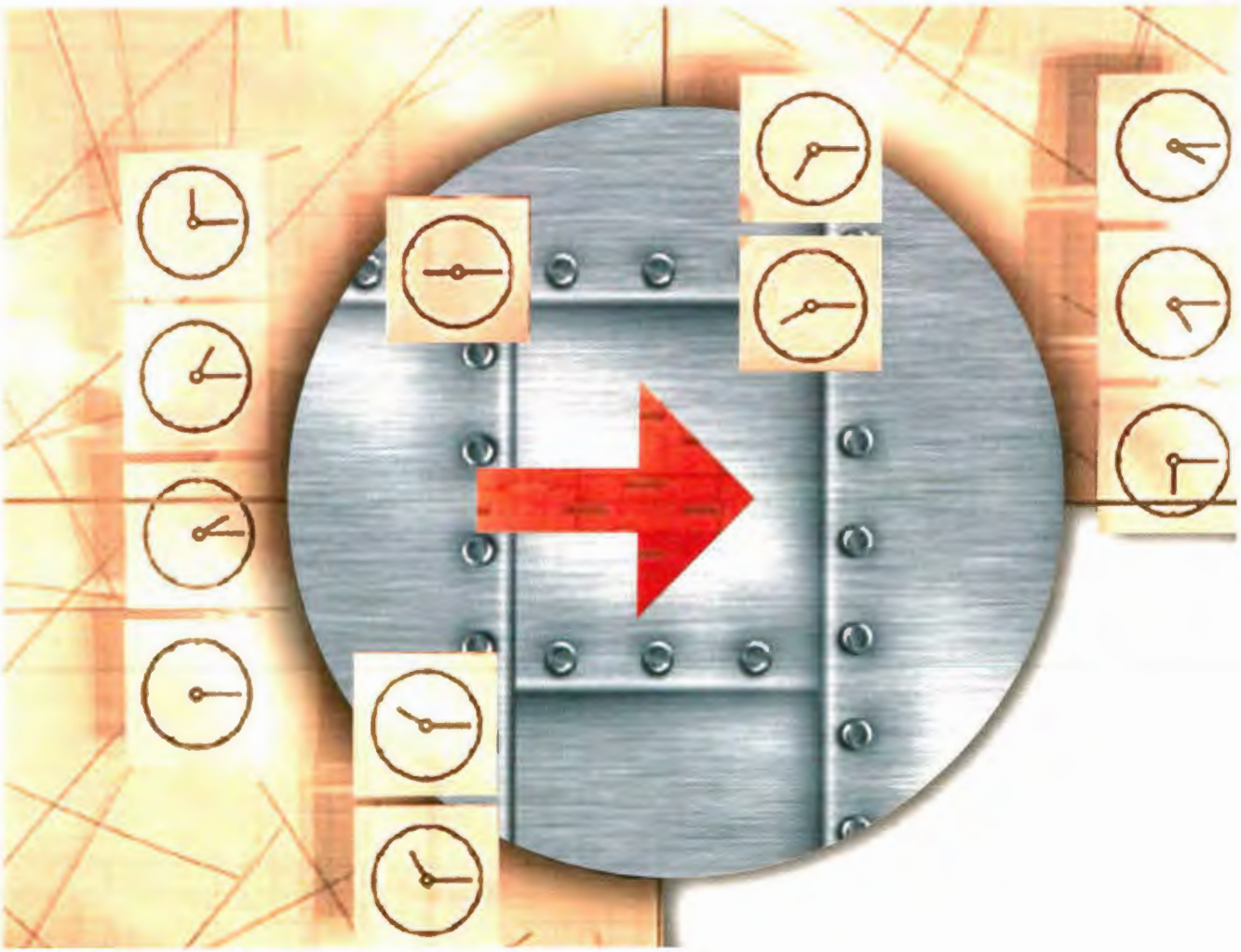
Esta estrategia interregionalista, que pretendía instaurar una vinculación de carácter preferencial entre ambas regiones, generó el establecimiento de una asociación basada en acuerdos de tercera generación vigentes y en acuerdos de cuarta generación con los mercados emergentes de América Latina reconociendo los progresos realizados por los modelos de integración regional.[3] Estos últimos acuerdos incluían un diálogo político orientado al fomento de la democracia y los derechos humanos; programas de cooperación económica avanzada que reflejaban el mayor avance relativo de estas economías, y el compromiso de iniciar negociaciones conducentes al establecimiento de áreas de libre comercio

De 1995 a 1997, la Unión Europea suscribió acuerdos de cuarta generación con el Mercosur, Chile y México. También se pretendía responder a la heterogeneidad de la región ofreciendo relaciones diferenciadas según el crecimiento de cada grupo regional o de países no incluidos en ningún grupo, como Chile.

Es decir, un modelo de enfoque selectivo de dos velocidades. Por un lado, se reservaban los acuerdos más avanzados o de asociación para los mercados emergentes del Mercosur, México y Chile. Por otro, Centroamérica y la Comunidad Andina quedaban situados en una posición menos favorable, pues sus exportaciones estaban reguladas por las preferencias arancelarias que la Unión Europea había otorgado en 1990 a los países andinos y en 1991 a los centroamericanos. Se trataba de un régimen de acceso al mercado de carácter unilateral, temporal y extraordinario que excluía productos de gran importancia para dichas zonas.[4]

En la Primera Cumbre Unión Europea-América Latina celebrada en Río de Janeiro en junio de 1999, los jefes de Estado y de gobierno decidieron seguir impulsando la rela-

2. El argumento no era infundado, pues de 1995 a 2000 la participación de la Unión Europea en las importaciones de América Latina y el Caribe descendió de 12.5 a 10 por ciento y la de la Unión Europea en las exportaciones latinoamericanas de 13 a 8.5 por ciento.
3. Esta estrategia respondía además al hecho de que se habían cerrado las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay del GATT, lo que había dado paso a un escenario favorable para la profundización de acuerdos regionales.
4. Por ejemplo, el banano.



ción preferencial y propusieron una asociación estratégica basada en la consolidación democrática, la liberalización comercial y la concertación de posiciones sobre asuntos internacionales. En ese sentido hay que anotar la firma de los acuerdos de asociación con México (en 2000) y Chile (en 2002), con los que se logró culminar, en plazos relativamente cortos, las negociaciones para establecer sendas áreas de librecambio que estarán en pleno funcionamiento en 2007 (México) y 2012 (Chile).

Se trata de acuerdos de gran alcance, pues incluyen diálogo político, cooperación en una amplia gama de sectores y de integración profunda en el ámbito económico: comercio de bienes y servicios, movimientos de capital, compras del sector público, protección de la propiedad intelectual y resolución de controversias.

Sin embargo, desde principios de este siglo, la asociación estratégica se ha encontrado con un entorno mundial desfavorable porque surgieron fuerzas contrarias a la apertura comercial en algunos estados miembro y la Unión Europea misma se ha distanciado de la estrategia trazada en 1994. Por ejemplo, la negociación Unión Europea-Mercosur ha sido la más controvertida, por la oposición de algunos estados miembro, en especial Francia, que consideran la probable afectación de sus productos agrarios sensibles y suponen costos elevados para la Política Agrícola Común.

Para valorar estas dificultades debe recordarse que los perfiles arancelarios de ambos bloques son muy asimétricos y que, en contraste con el Mercosur, Chile y, sobre todo, México exportan a la Unión Europea menos productos sensibles, lo que facilitó la negociación. Además, en el caso de México se optó por excluir algunos de esos productos en una lista negativa —la denominada *lista de espera*—, y en el acuerdo con Chile se han establecido periodos transitorios más prolongados.

El resultado es que el Mercosur, pese a ser el grupo con más vínculos políticos y económicos con Europa, no tiene todavía

un acuerdo de asociación cuando sí lo tienen México y Chile, los países más alejados del ideal integracionista europeo y más próximos al proyecto hemisférico de Estados Unidos. Esto se explica por la estrategia de la Unión Europea frente al ALCA impulsado por Estados Unidos y los acuerdos de libre comercio que, como el TLCAN o el acordado con Chile, se inscriben en ese proyecto hemisférico. Así, el factor clave para comprender las iniciativas de la Unión Europea es el temor de verse desplazada del mercado latinoamericano.

La Unión Europea impulsa la nueva Ronda de Doha de negociaciones comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), una apuesta multilateral que supone condicionar con esta ronda las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el proyecto de asociación estratégica. Este renacer del multilateralismo (nunca abandonado por completo) implica subordinar las estrategias regionalistas en lo que se refiere a comercio y acceso a los mercados.

En este escenario también es significativa la actitud de Estados Unidos, cuyo compromiso con el ALCA y la importancia otorgada a ese proyecto como opción estratégica regionalista de la política comercial han experimentado visibles cambios en función de las posibilidades de éxito de las negociaciones de la OMC.[5]

No es que ahora se impulse el multilateralismo, en desmedro del regionalismo (que se profundizó con el fracaso de la Ronda de Uruguay) y el bilateralismo, sino que ambas estrategias se utilizan según los resultados que desean los países o grupos de ellos.

ACUERDOS COMERCIALES Y DE COOPERACIÓN ECONÓMICA

Como se señaló, desde mediados del decenio de los noventa se han introducido modificaciones en la política económica de la Unión Europea respecto de América Latina y el Caribe. El proceso de fortalecimiento de los vínculos comerciales con el Mercosur, Chile y México pasó a ocupar un primer plano entre los objetivos de política y se iniciaron deliberaciones para procurar nuevos acuerdos. Hasta entonces el acceso de las exportaciones latinoamericanas a ese mercado se había regido (y en la mayoría de los casos así continúa) por las reglas generales de la OMC y las preferencias concedidas en el marco del SGP. Asimismo, las ventas externas del Caribe fueron objeto de las preferencias comerciales previstas en las sucesivas convenciones de Lomé.

El Mercosur, pese a ser el grupo con más vínculos políticos y económicos con Europa, no tiene aún un acuerdo de asociación cuando sí lo tienen México y Chile, los países más alejados del ideal integracionista europeo y más próximos al proyecto hemisférico de Estados Unidos. Esto se explica por la estrategia de la Unión Europea frente al ALCA impulsado por Estados Unidos y los acuerdos de libre comercio

5. Sin dejar de considerar la firme oposición del Mercosur y otros países.

El SGP consiste en reducciones o exenciones de tarifas de productos industriales terminados o semiterminados y algunos artículos agropecuarios. El objetivo en general es dar mayores ventajas a los países menos desarrollados. Desde la creación del sistema en 1971, las exportaciones de todos los países latinoamericanos estaban habilitadas para obtener beneficios. Además en 1990 los países andinos (Venezuela desde 1995) obtuvieron preferencias en el marco del SGP como parte del apoyo que les daba la Unión Europea para luchar contra el narcotráfico. En 1991 esos beneficios reforzados se extendieron a numerosos productos agropecuarios provenientes de los países centroamericanos y, en 1999, a sus bienes industriales.

La reforma del SGP alteró las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea. La introducción del mecanismo de graduación afectó a países económicamente más avanzados, como Argentina, Brasil, Chile y México, que poco a poco dejaron de obtener los beneficios representados por las preferencias del SGP en relación con una gama de productos. Ello explica, en parte, el interés de esos países por celebrar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea.

Respecto al régimen de preferencias comerciales de Lomé a partir de 1975, los países del Caribe, los miembros de la Caricom más Haití y la República Dominicana desde que ingresaron en el grupo de estados de África, el Caribe y el Pacífico en 1989 se beneficiaron de las preferencias comerciales generales no recíprocas, referentes a materias primas, bienes industriales y productos agropecuarios, otorgadas a dichos estados en el marco de sucesivas versiones de la Convención de Lomé. Las exportaciones de estos países han gozado del mismo tratamiento que las exportaciones entre países de la Unión Europea, salvo los productos agropecuarios regidos por la Política Agrícola Común.

Estos productos, sin embargo, han disfrutado de los márgenes de preferencia con respecto a las importaciones de terceros países, así como de un acceso exento de impuestos al mercado de la Unión Europea para cantidades fijas de productos básicos esenciales, como bananos, azúcar, ron, carnes de res y ternera, sobre la base de los protocolos de la Convención. Las preferencias de Lomé garantizan el acceso libre de impuestos de casi todas las exportaciones del Caribe a la Unión Europea.

Como Comunidad Europea, suscribió acuerdos comerciales y de cooperación con países o regiones latinoamericanas desde 1971.

- Los acuerdos no preferenciales de primera generación celebrados a principios del decenio de los setenta con Argentina, Brasil, México y Uruguay eran de alcance limitado. Al otorgarse mutuamente el trato de nación más favorecida (NMF), los signatarios se ofrecieron el grado más alto de liberalización de las importaciones y exportaciones aplicado a terceros países, además de que convinieron en cooperar en comercio agrícola.

- Los acuerdos de segunda generación de principios de los ochenta, celebrados con Brasil, el Pacto Andino y Centroamérica, siguieron en gran medida considerando la asistencia para el desarrollo como una transferencia unilateral, pero avanzaron en la definición de ámbitos de cooperación comercial y económica. El acuerdo de 1983 con el Pacto Andino, por ejemplo, comprendió ámbitos como el fortalecimiento de los vínculos entre los sectores industriales; la cooperación en agroindustrias, pesca, infraestructura, transporte y comunicaciones, medio ambiente, energía y turismo, y los vínculos entre compañías en forma de empresas conjuntas.

- Los acuerdos de tercera generación de principios del decenio de los noventa, celebrados con Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay, la Comunidad Andina, Centroamérica y el Mercosur, preveían ampliar la cooperación en comercio e inversión; la asistencia para el desarrollo se complementó mediante la colaboración en ámbitos considerados de beneficio mutuo. Similares en alcance y contenido, estos acuerdos se referían a cooperación industrial, promoción de inversiones, fomento de contactos empresariales, transferencia de tecnología y cooperación en sectores productivos, como el agrario, agroindustrial, pesquero, minero y de servicios.

A mediados del decenio de los noventa, con nuevos acuerdos se amplió la liberalización del comercio, que comenzó a incluir la colaboración en ámbitos de interés común: en diciembre de 1995 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional con el Mercosur, y en 1999 comenzaron las negociaciones encaminadas a un nuevo acuerdo de asociación, que aún no se concreta. En junio de 1996 se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación con Chile y en 2002 el Acuerdo de Asociación. En diciembre de 1997, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con México. En 2000 se estableció una zona de libre comercio de bienes, y en 2001 una de servicios.

Estos acuerdos, que rebasaron los límites de los de tercera generación de principios de los noventa, sistematizaron y ampliaron los ámbitos de cooperación avanzada e hicieron hincapié en el papel de la cooperación económica y empresarial y en la promoción de inversiones. Todos descansan en tres pilares:

• la institucionalización de un diálogo político regular sobre temas de interés mutuo y consulta permanente en foros internacionales;

• la intensificación y el mejoramiento de la cooperación, y

• la preparación del terreno para la promoción y la diversificación de los flujos de comercio e inversión, incluida una liberalización del comercio progresiva y recíproca.

¿Qué es lo que guió la búsqueda de la liberalización del comercio recíproco? Desde la perspectiva latinoamericana, un acceso más expedito al mercado de la Unión Europea y la promoción de las inversiones europeas. Aunque la mayor parte de las exportaciones ya ingresaba al mercado de la Unión Europea exenta de impuestos o en condiciones favorables (mediante la cláusula de nación más favorecida o del SGP), los beneficios de la liberalización del comercio no se limitan al logro de un mejor acceso a mercados. Los acuerdos de libre comercio permiten eliminar las elevadas barreras arancelarias y no arancelarias y ofrecen la posibilidad de abordar la cuestión del acceso a mercados en sectores no productores de bienes. Se preveía que el abaratamiento de las importaciones de bienes de capital europeos contribuiría a la competitividad de las compañías de América Latina y el Caribe y que el aumento de la inversión nacional y extranjera propiciaría un mayor acceso a la Unión Europea.

En cuanto a Europa, los acuerdos de libre comercio se consideran un medio para consolidar la presencia de compañías europeas en los mercados emergentes más prominentes de la región y reforzar así su posición frente otros socios comerciales de América Latina y el Caribe.

Otra vez, uno de los incentivos para la liberalización del comercio con el Mercosur, Chile y México consistió en evitar la disminución de la participación del mercado europeo por la mayor integración del comercio en el hemisferio occidental y mitigar así las potenciales repercusiones del ALCA o la profundización de los acuerdos que Estados Unidos viene firmando con países latinoamericanos.

RELACIONES COMERCIALES

Si bien los acuerdos de libre comercio contribuyeron a que en el decenio de los noventa del siglo pasado se produjera un vigoroso crecimiento del comercio entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, este crecimiento finalizó en 1999, cuando el valor de los flujos comerciales se redujo más de 5%. Pese a la relativa recuperación de los últimos años, en 2003 el comercio interregional seguía siendo inferior al registrado en 1998, lo que obedece a tendencias de la economía mundial en los últimos años, entre las que se incluye la desaceleración del crecimiento económico.

En Europa la media anual de crecimiento del PIB de 1999 a 2003 fue de 2%, cuando en el quinquenio anterior había sido de 2.5%. Estados Unidos experimentó una reducción similar: de 3.8 a 2.8 por ciento.[6]

El deterioro en América Latina y el Caribe fue más pronunciado: la tasa media anual de crecimiento del PIB pasó de 3.6% en el periodo 1994-1998 a 1.3% en 1999-2003. Las dificultades políticas y económicas sufridas por varios países latinoamericanos agravaron los efectos negativos de una coyuntura mundial desfavorable.

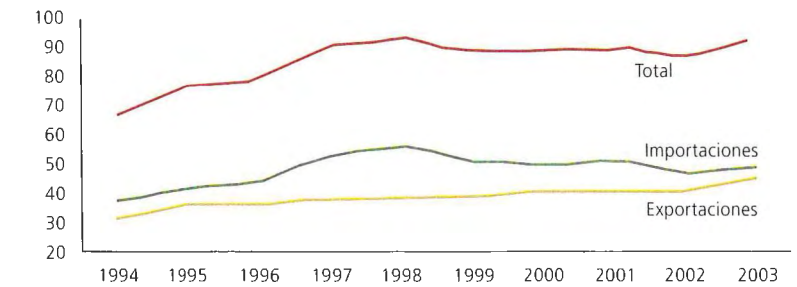
Más allá de estos hechos, el comercio se vio afectado por factores específicos de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, como la composición de productos del comercio interregional, los instrumentos que regulan ese comercio y los tipos de cambio.[7]

Lo evidente es una formidable expansión en el comercio interregional de 1994 a 1998 y un relativo estancamiento desde el final de ese periodo. La mayor parte del crecimiento obedeció a que las importaciones de productos europeos en América Latina y el Caribe aumentaron un promedio

6. Fondo Monetario Internacional (FMI), *Perspectivas de la economía mundial*, FMI, 2004.
7. Banco Interamericano de Desarrollo, *Integración y Comercio en América*, mayo de 2004, p. 5.

G R Á F I C A 1

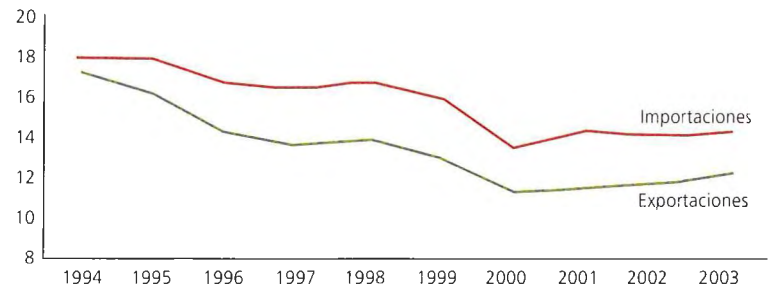
COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CON LA UNIÓN EUROPEA, 1994-2003 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: elaboración del autor con información de Eurostat, 1994-2003.

G R Á F I C A 2

COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CON LA UNIÓN EUROPEA 1994-2003 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración del autor con información de Eurostat, 1994-2003.

anual de 11% en dicho periodo, mientras que las exportaciones de la región a la Unión Europea lo hicieron a una tasa anual de 5 por ciento.

El crecimiento de las ventas externas se mantuvo limitado de 1999 a 2002, pero repuntó con vigor en 2003. Las importaciones se redujeron de manera considerable desde 1998, por lo cual el persistente déficit comercial de América Latina con la Unión Europea disminuyó.

La tendencia del comercio interregional sigue siendo desfavorable en comparación con el comercio total de América Latina y el Caribe. El comercio de la región con la Unión Europea no aumentó de 1998 a 2003, mientras que sus intercambios con el mundo (y con Estados Unidos y Canadá) crecieron a un promedio anual de 3 por ciento.

Las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea se incrementaron con mayor lentitud que las correspondientes a otras regiones del mundo, incluidas las destinadas a los mercados de Estados Unidos, Canadá y Asia. Las importaciones de la Unión Europea se redujeron con mayor rapidez que sus importaciones totales. La participación de América Latina y el Caribe en el comercio de la Unión Europea se redujo cerca de 6% de 1994 a 2003 (véase el cuadro 1).

Es importante aclarar que los resultados y la distribución geográfica del comercio exterior de América Latina y el Caribe tienen la fuerte influencia de un país, México, al que corresponde casi la mitad de dicho comercio. El floreciente comercio de México con Estados Unidos y Canadá desde la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, encubre ciertas tendencias importantes en el comercio entre la Unión Europea y América Latina tanto en lo regional como en lo nacional nacional.

No obstante, aun si se excluye a México, las exportaciones de la región a la Unión Europea sólo registraron un cre-

C U A D R O 1

COMERCIO EXTERIOR DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE POR REGIÓN, 1994-2003 (PORCENTAJES)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
América Latina y el Caribe	Exportaciones	19.2	19.4	18.8	19.9	19.7	15.5	15.9	15.9	14.6	–
	Importaciones	15.1	18.0	18.2	17.7	16.9	15.4	16.3	16.3	15.5	–
	Total	17.0	18.7	18.5	18.7	18.2	15.4	16.1	16.1	15.1	–
Fuera de América Latina y el Caribe	Exportaciones	80.8	80.6	81.2	80.1	80.3	84.5	84.1	84.1	85.4	–
	Importaciones	84.9	82.0	81.8	82.3	83.1	84.6	83.7	83.7	84.5	–
	Total	83.0	81.3	81.5	81.3	81.8	84.6	83.9	83.9	84.9	–
Unión Europea, 15 países[1]	Exportaciones	17.1	16.1	14.3	13.6	13.9	12.9	11.3	11.3	11.7	12.2
	Importaciones	17.8	17.9	16.8	16.5	16.8	15.9	13 5	13.5	14.1	14.0
	Total	17.4	17.0	15.6	15.2	15.5	14.5	12.4	12.4	12.9	13 1
Unión Europea, 10 países[2]	Exportaciones	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	–
	Importaciones	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	–
	Total	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	–
Estados Unidos y Canadá	Exportaciones	47.2	46.9	50.2	51.7	54.0	59.7	61.3	61.3	60.4	58.5
	Importaciones	45.7	44.6	45.9	48.0	49.4	52.5	52.6	52.6	48.2	45.6
	Total	46.4	45.7	48.0	49.7	51.5	56.0	56.9	56.9	54.4	52.2

[1] Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.
[2] Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

Fuente: elaboración del autor con información de Eurostat, 1994-2003.

cimiento equivalente a dos tercios del de sus exportaciones totales, y sus importaciones de productos europeos se redujeron en los últimos años con mayor rapidez que sus importaciones mundiales.

México aparte, la distribución geográfica de los flujos comerciales de América Latina y el Caribe es al parecer más equilibrada: la participación de Europa en el comercio de la región es cercana a 20% en comparación con 13% si se incluye a aquel país. Esta proporción también disminuyó en los últimos años.

Respecto a la importancia relativa de los diferentes países o subregiones en el comercio de América Latina y el Caribe, se observa que el Mercosur es el mayor socio comercial, si bien su participación se ha reducido en los últimos años, en tanto que la de México ha experimentado un incremento sostenido.

En los últimos 10 años, el comercio del Mercosur con la Unión Europea creció a un promedio anual de 2%, muy inferior al del comercio total del Mercosur y el de sus intercambios con Estados Unidos y Canadá. La posible explicación está en las barreras de acceso a productos como alimentos procesados y los productos agrícolas y pesqueros. También están las diversas barreras no arancelarias, como regímenes de licencias y controles cuantitativos que afectan a los productos textiles y otras manufacturas.

De manera diferente, el comercio de México con Europa ha experimentado un rápido crecimiento. Desde 1994 la tasa media anual de aumento del comercio es de 8%, con una progresión similar para exportaciones e importaciones. Las cifras de la Comisión Europea muestran que en los primeros ocho meses de 2005 el comercio entre México y la Unión

C U A D R O 2

AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, 1994-2003 (PORCENTAJES)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Unión Europea, 15 países[1]	Exportaciones	23.4	22.8	21.0	20.3	21.8	20.9	18.5	18.7	19.4	19.8
	Importaciones	21.8	21.9	21.1	20.6	21.5	21.6	18.1	18.6	18.6	17.9
	Total	22.6	22.3	21.1	20.4	21.6	21.3	18.3	18.6	19.0	19.0
Unión Europea, 10 países[2]	Exportaciones	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	–
	Importaciones	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.4	–
	Total	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	–
Estados Unidos y Canadá	Exportaciones	26.9	24.8	27.9	28.8	28.3	33.2	35.1	32.4	32.8	30.6
	Importaciones	29.5	29.8	29.0	32.3	32.7	33.1	31.4	30.3	29.5	25.5
	Total	28.2	27.4	28.5	30.7	30.8	33.2	33.2	31.3	31.3	28.3

1. Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.
2. Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Integración y Desarrollo*, 2004.

C U A D R O 3

MERCOSUR: COMERCIO EXTERIOR CON LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, 1994-2003 (PORCENTAJES)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Unión Europea, 15 países[1]	Exportaciones	27.0	25.6	24.1	23.3	24.8	25.9	23.6	22.7	23.4	23.2
	Importaciones	27.4	27.5	26.2	25.9	27.8	29.0	23.8	24.7	26.0	23.9
	Total	27.2	26.6	25.2	24.7	26.4	27.5	23.7	23.7	24.5	23.5
Unión Europea, 10 países[2]	Exportaciones	0.6	0.5	0.8	0.7	0.6	0.5	0.6	0.5	0.5	–
	Importaciones	0.4	0.4	0.5	0.4	0.5	0.5	0.7	0.9	0.7	–
	Total	0.5	0.5	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.7	0.6	–
Estados Unidos y Canadá	Exportaciones	18.5	16.1	16.1	15.1	16.2	19.6	21.0	20.9	22.1	20.3
	Importaciones	23.7	24.0	22.8	23.6	23.4	23.6	22.8	22.6	22.2	19.9
	Total	21.1	20.3	19.7	19.8	20.1	21.7	21.9	21.7	22.2	20.1

1. Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.
2. Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

Fuente: elaboración del autor con información de Eurostat y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1994-2003.

Europea crecieron 22% en comparación con el año anterior. Las exportaciones mexicanas aumentaron 38%, mientras que las importaciones de la Unión Europea provenientes de México lo hicieron en 17 por ciento.[8]

El comercio de la Comunidad Andina con la Unión Europea prácticamente no aumentó en el último decenio, aunque esto no parece relacionarse con las barreras de acceso a mercados, como en el caso del Mercosur, porque de hecho todos los bienes industriales y algunos productos agrícolas gozan de entrada preferencial al mercado europeo en el marco del SGP ampliado concedido a los países andinos y centroamericanos. Es posible que lo obstaculicen restricciones de oferta, escaso conocimiento de las preferencias que ofrece la Unión Europea o medidas insuficientes de promoción de exportaciones. Como es sabido, la Unión Europea aplica de manera unilateral el Sistema Generalizado de Preferencias, por lo que ofrece un acceso menos seguro que un acuerdo de libre comercio.

En contraste, el comercio de Chile aumentó en los últimos años a una tasa media anual de 5.5%. Chile es uno de los pocos países de América Latina y el Caribe que desde principios del decenio de los noventa registra continuos superávit en el comercio con la Unión Europea, en este caso por el sólido resultado de sus exportaciones.

La participación de la Unión Europea en el comercio del Mercado Común Centroamericano aumentó a un promedio anual de 4% de 1994 a 2002, pero las importaciones desde la Unión Europea crecieron de manera moderada. Las exportaciones sufrieron una aguda disminución, pese a que gozan de preferencias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias ampliado. Asimismo, el comercio de América Central con la Unión Europea presenta una fuerte concentración en pocos países. Tan sólo Costa Rica representa más de 60% de las exportaciones del Mercado Común Centroamericano a Europa y es responsable exclusivo del incremento de las manufacturas en las exportaciones. Los restantes países siguen dependiendo en gran medida de la exportación de productos tradicionales, como café, banano y azúcar, que constituyen más de 90% de sus ventas a la Unión Europea.

El comercio de la Comunidad del Caribe (Caricom) con la Unión Europea registró en los últimos años un incremento medio anual de 12%: las exportaciones 9% y las importaciones 14%. A partir de 1999, como en todos los casos observados, las ventas externas se han reducido casi 4% y las

8. *El País*, 8 de febrero de 2006.

C U A D R O 4

MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR CON LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, 1994-2003 (PORCENTAJES)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Unión Europea, 15 países[1]	Exportaciones	46.0	4.2	3.6	3.5	3.3	3.8	3.3	3.4	3.2	3.4
	Importaciones	11.4	9.3	8.7	9.3	9.3	9.0	8.5	9.6	9.7	10.5
	Total	8.5	6.6	6.1	6.5	6.4	6.4	6.0	6.6	6.6	7.0
Unión Europea, 10 países[2]	Exportaciones	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	–
	Importaciones	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.3	0.2	–
	Total	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	–
Estados Unidos y Canadá	Exportaciones	87.5	85.9	85.7	86.6	88.3	90.2	90.6	90.6	90.8	90.9
	Importaciones	71.0	76.4	77.6	76.1	76.3	76.3	75.6	70.3	66.0	64.1
	Total	78.2	81.4	81.8	81.3	82.1	83.1	82.9	80.1	78.1	77.4

1. Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.
2. Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

Fuente: elaboración del autor con información de Eurostat, 1994-2003.

C U A D R O 5

COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UNIÓN EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ, 1994-2003 (PORCENTAJES)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Unión Europea, 15 países[1]	Exportaciones	18.8	17.5	15.6	14.6	16.2	13.1	10.3	12.3	13.0	12.6
	Importaciones	19.1	17.9	18.5	17.2	18.3	20.0	16.2	15.7	15.4	13.6
	Total	18.9	17.7	16.9	15.9	17.3	16.2	12.7	13.9	14.1	13.0
Unión Europea, 10 países[2]	Exportaciones	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	–
	Importaciones	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	–
	Total	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	–
Estados Unidos y Canadá	Exportaciones	43.3	42.1	48.5	46.3	44.4	50.1	52.3	47.8	47.3	51.2
	Importaciones	36.8	37.2	38.1	38.5	36.9	37.1	34.4	32.9	29.7	26.1
	Total	40.3	39.7	43.9	42.6	40.4	44.2	45.0	40.9	39.4	40.4

1. Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido y Suecia.
2. Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, *Integración y Desarrollo*, 2004.

importaciones han crecido a un ritmo mucho menor que en años previos. La República Dominicana es uno de los pocos países de América Latina y el Caribe cuyo comercio con la Unión Europea ha experimentado un crecimiento importante.

Los principales socios comerciales de la Unión Europea en la región son, por orden de importancia, Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia, países que realizan en conjunto más de 80% del comercio total de la Unión Europea con América Latina y el Caribe. Tan sólo Brasil y México representan casi 60%. Para la Unión Europea el comercio de América Latina es menor, además de que viene disminuyendo.

La mayor parte de los países de América Latina y el Caribe exporta a Europa productos agropecuarios, metales, minerales y combustibles. La participación de las manufacturas en el comercio con la Unión Europea es relativamente pequeña. Esta estructura del comercio ha variado poco a lo largo de los años, con excepciones como las de México y, en menor medida, Costa Rica. Por tanto, la mayor parte de las exportaciones es vulnerable a la variación de precios internacionales de materias primas y productos básicos. Además, la demanda de productos básicos es menos dinámica que la de manufacturas y por tanto se beneficia menos del incremento del ingreso en los países importadores.

Las manufacturas representan menos de 30% del conjunto de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea, cifra que se reduce a 23% si se excluye a México. Las manufacturas representan apenas 12% de las exportaciones de la Comunidad Andina a la Unión Europea,

Las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea se incrementaron con mayor lentitud que las correspondientes a otras regiones del mundo

menos de 10% en el caso de Chile, una proporción insignificante para los países del Mercado Común Centroamericano, salvo Costa Rica, y menos de 30% para el Mercosur.

La estructura de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea contrasta con la de sus exportaciones totales. La participación de los bienes manufacturados en éstas aumentó en forma sostenida en el decenio de los noventa y en 2002 fue de casi 60%. Las manufacturas representan más de la mitad del comercio entre los países de América Latina y el Caribe y casi 75% de sus ventas a Estados Unidos. Asimismo, las exportaciones a la Unión Europea son menos diversificadas que las intrarregionales o las destinadas a Estados Unidos y Canadá.

Las importaciones que América Latina y el Caribe reciben de la Unión Europea se concentran en bienes industriales como maquinaria y equipo de transporte, en más de 50%, seguidos de los productos químicos y otros artículos de alto valor agregado. También se incluyen, aunque en menor proporción, alimentos, animales vivos, bebidas, tabaco y aceites.

La ampliación de la Unión Europea ha dado lugar a modificaciones adicionales al comercio intraeuropeo, ya que implica la total liberalización del comercio agrícola en la Unión Europea ampliada. En este sentido, toda diversificación del comercio en detrimento de América Latina probablemente afectará más a los productos específicos de clima templado exportados por algunos países de la región, ya que la estructura de las exportaciones agrícolas a la Unión Europea de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea ampliada presenta pocas similitudes.[9] Mucho más importante para los países latinoamericanos será el efecto de la ampliación sobre la Política Agrícola Común de la Unión Europea.

Los países de Europa central y oriental consolidan su posición de comercio preferencial en el mercado de la Unión Europea y se abre la posibilidad de mejoras en el acceso de mercancías de otros países a la Unión Europea ampliada, incluso de América Latina y el Caribe, al ser el arancel externo de la Unión Europea más bajo que el de cualquier país de Europa central.

Dada la mayor similitud entre el comercio de México y los países de Europa central y oriental, las exportaciones de algunos productos mexicanos podrían perder competitividad, sobre todo maquinaria y accesorios de contabilidad, registradoras y lectores magnéticos y ópticos.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL COMERCIO INTERREGIONAL

La gradual contracción de la participación de la Unión Europea en el comercio total de América Latina y el Caribe es notoria en casi todos los países. Sin embargo, el desempeño de las exportaciones de América Latina y el Caribe a la Unión Europea ha variado de un país a otro, al igual que la capacidad de Europa de mantener o ampliar su participación en varios mercados de la región.

Por ejemplo, Brasil es el principal exportador de América Latina y el Caribe a la Unión Europea, con más de 40% de las ventas totales a la Unión Europea de los 15 y más de 50% de las exportaciones a la Unión Europea de los 10. A su vez, México es el mayor mercado latinoamericano para las exportaciones de la Unión Europea, al absorber casi 40% del total de las importaciones de productos europeos, propor-

9. En 2004 se integraron Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa.

ción que supera a la del conjunto del Mercosur. La Unión Europea es un mercado de exportación mucho más importante para el Cono Sur y para algunos países de la Caricom que para México y la mayor parte de los países andinos y centroamericanos. En términos relativos, Brasil, Argentina y Chile son las naciones latinoamericanas que adquieren de Europa la mayor proporción de sus importaciones.

Con respecto al comercio de América Latina y el Caribe con los nuevos estados miembro de la Unión Europea, las exportaciones de Argentina, Chile y Venezuela han crecido con rapidez desde 1999, al tiempo que se reducían las de la mayoría de los demás países de América Latina y el Caribe.

Si se comparan los porcentajes de las exportaciones y las importaciones de América Latina y el Caribe hacia o desde la Unión Europea y Estados Unidos —incluso sin México, principal socio comercial de ese país—, los datos presentados expresan una marcada diferencia a favor del país del norte.

REFLEXIONES FINALES

La integración entre países de América Latina y el Caribe y en especial los crecientes vínculos comerciales de la región con Estados Unidos han afectado el comercio entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. Las diversas iniciativas hemisféricas de libre comercio han promovido el relativo deterioro del acceso de la primera a los mercados de la última. De no advertirse avances similares en la liberalización del comercio entre Europa y América Latina y el Caribe, esa tendencia se agudizará en razón de la conclusión de negociaciones entre Estados Unidos y los países andinos, la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Centroamérica (CAFTA) y el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

No obstante la reciente desaceleración de las negociaciones encaminadas a la creación del ALCA, la integración prosigue ante los esfuerzos de Estados Unidos por alcanzar acuerdos de libre comercio con países latinoamericanos. En 2003 Estados Unidos firmó con Chile un acuerdo que entró en vigor en enero de 2004. Asimismo, negoció y concluyó acuerdos con los cinco países miembro del Mercado Común Centroamericano, el CAFTA y con la República Dominicana, e inició pláticas con Panamá.

Por otro lado, continúa la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con los Países Andinos encaminado a remplazar la Ley de Preferencias Comerciales Andinas de Estados Unidos. Se iniciaron conversaciones en 2004 con Colombia, Ecuador y Perú, y está prevista la incorporación de Bolivia más adelante.

Con el Mercosur, en 1991 se suscribió el Acuerdo 4 + 1 sobre comercio e inversión. En 2003, el Mercosur tomó la iniciativa de avanzar en forma independiente una negociación 4 + 1 con Estados Unidos, retomando las bases definidas en el ALCA de la Cumbre de Miami. Uruguay está planteando la posibilidad de firmar un tratado de libre comercio (el de inversiones ya lo firmó), lo que ha ocasionado críticas de Brasil y Argentina porque la firma de un acuerdo individual implica desestabilizar al bloque.

Si se consideran sólo en los acuerdos ya firmados, en las negociaciones que se llevan a cabo y en las relaciones comerciales, lo más probable es que frente a la opción de responder a los llamados del ALCA-Estados Unidos o la Unión Europea, los países de América Latina y el Caribe respondan, con algunas excepciones, a la primera opción. CE