



**CENTRO DE ESTUDIOS LATINOAMERICANOS**

[www.cesla.com](http://www.cesla.com)

# **LAS RELACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA CON LATINOAMÉRICA**

**Rafael de Arce**

**Documento de Análisis. Marzo 2003**

La Unión Europea se convirtió, durante la década de los noventa, en el mayor inversor internacional en Latinoamérica. A pesar de ello, el margen de comercio con esta área tiene un limitado peso sobre el total del realizado por la UE en su conjunto. En este documento se analizan las grandes líneas que han guiado las relaciones económicas entre ambas zonas durante los últimos cincuenta años, haciendo especial hincapié en sus resultados en materia comercial y de inversiones.

Posteriormente, se hace un breve repaso sobre la situación actual y perspectivas del marco negociador UE - Latinoamérica, destacando los cambios geoestratégicos derivados de la Conferencia de Barcelona de 1995 y del Tratado de Adhesión de Copenhague (2002).

- I. Introducción
- II. Breve recorrido por cinco décadas de altibajos en Latinoamérica
- III. Realidad de los flujos entre la Unión Europea y Latinoamérica
- IV. La política oficial y las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de Latinoamérica
- V. Nuevas prioridades geoestratégicas de la Unión Europea en el siglo XXI
- VI. A modo de conclusión

*Las opiniones vertidas en este informe son responsabilidad del equipo técnico y pueden no reflejar el criterio individual de las Instituciones que integran CESLA.*

## I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es hacer una revisión de los principales condicionantes en el desarrollo de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina, poniendo especial hincapié en cuáles han sido los logros y fracasos de estas y cuáles pueden ser las grandes líneas de actuación en los próximos años.

Antes de comenzar este análisis, parece necesario tener presente una “foto comparativa” de las áreas que vamos a tratar para poder establecer el orden de importancia relativa que tendrán todos los comentarios que se realizarán a posteriori. Por ello, comienzo este documento exponiendo algunas grandes magnitudes de las dos áreas que lo centrarán:

Cuadro 1.- Panorámica de grandes magnitudes UE - Latinoamérica

	Unión Europea			América Latina		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000
Población	364	372	376	436	475	515
PIB (mm USD)	7356	8609	7946	1126	1691	1966
PIB pc (USD)	20,2	23,1	21,1	2,6	3,6	3,8
Exportaciones (mm USD)	1454	2232	2860	140	224	354
Importaciones (mm USD)	1556	2124	2804	125	250	390
% Export mundiales	42,3	43,6	45,3	4,1	4,4	5,6
% Import mundiales	44,1	40,9	43,1	3,5	4,8	6,0
IDE emitida (al exterior)	131	162	960	5,0	7,0	13
IDE recibida	96	117	796	9,0	32	86
% Salida IDE / Total mundo	53,9	45,3	67,2	2,0	1,9	1,2
% Entrada IDE / Total mundo	45,4	34,7	48,6	4,2	9,6	6,8

Fuente: CEPAL, enero de 2003

Por supuesto, y como se irá poniendo de manifiesto en repetidas ocasiones, trabajar con medias, aún cuando sean ponderadas, es dar sólo una visión parcial del campo de trabajo, por cuanto las disparidades nacionales en ambas zonas son evidentes. Aún así, la tabla anterior puede servir como referente inicial siempre que se trate con las debidas precauciones.

Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, se pueden destacar las siguientes características:

1. El continente latinoamericano aumentó su población en más de un 18% en 10 años (frente a un 3,3% en Europa) y representa ya una masa humana 1,3 veces superior a la de la UE.
2. Hablamos de zonas en las que la brecha de poder adquisitivo es brutal: como media, la Unión Europea posee una renta per cápita 7 veces superior a la de Latinoamérica.
3. Latinoamérica representa apenas un 5% de los flujos comerciales mundiales, frente a casi la mitad del total para el caso de la Unión Europea.

4. La Unión es emisora neta de inversión al exterior y América Latina receptora neta, siendo muy destacable la gran capacidad para atraer fondos durante el último decenio de esta última: la Inversión Directa Exterior recibida por Latinoamérica creció un 855% durante la década de los noventa, y en su mayor parte procedía de la UE.

En este documento se pretende dar una visión general de las relaciones económica entre la Unión Europea y Latinoamérica, a la fuerza sintética, para lo que se aborda, en primer lugar, un breve repaso del desarrollo económico de la región, por ser el determinante directo de los flujos de inversión y comercio entre ambas zonas, cuestión que se trata en detalle más adelante. En un plano más de principios y estrategias político-económicas, las secciones IV y V de este documento se centran en el aspecto de la “Unión Europea frente a la Desunión Latinoamericana” y en las nuevas prioridades geoestratégicas para la UE a raíz de la firma de los tratados de adhesión a la Comunidad de los países del este y de los acuerdos de libre comercio suscritos con los países de la Conferencia de Barcelona.

## **II. BREVE RECORRIDO POR CINCO DÉCADAS DE ALTIBAJOS EN LATINOAMÉRICA**

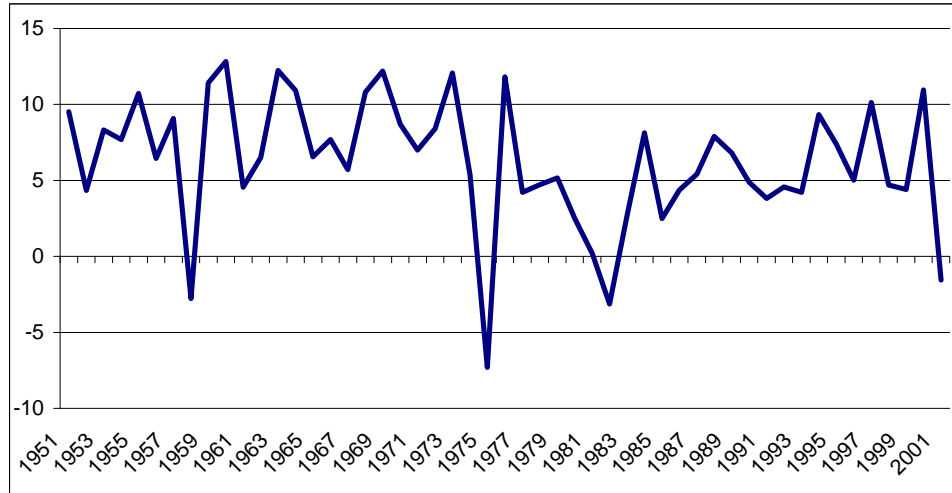
Aunque sólo sea a modo de breve recorrido, ya que una visión en detalle excedería con mucho los objetivos de este documento; conviene enfocar el desarrollo de las grandes pautas de Latinoamérica durante la segunda mitad del siglo XX de cara a comprender cuáles han sido y cuáles serán las relaciones del área con la Unión Europea.

Comenzaré diciendo que, a la fuerza, toda generalización no es correcta y que hablar de Latinoamérica en su conjunto entraña una dificultad especial por cuanto cada uno de los países que la integran tiene características demasiado específicas como para poder referirnos a algunos indicadores globales plenamente significativos al hacer extrapolaciones individuales. Aún así, sí conviene señalar algunos aspectos de especial trascendencia para todos ellos.

Intentando rescatar los principales factores comunes de las últimas cinco décadas en el continente, se podrían apuntar los siguientes rasgos:

- La década de los cincuenta se caracterizó por ser la que sentó las bases, positivas y negativas, del ulterior sistema de crecimiento del continente. Son esos años en los que se produce un crecimiento importante de la industria gracias a los réditos de un sistema con un enorme potencial de comercio exterior, auspiciado en una fuerte estructura latifundista heredada del colonialismo español, con un sistema fuertemente protegido frente al exterior y con un enorme peso de las exportaciones de productos de bajo valor añadido. El sistema, profundamente desigual en cuanto a la distribución de la renta, permite aún así un crecimiento importante del sector secundario de la economía, con un carácter fundamentalmente centrado en lograr el autoabastecimiento y realizar un proceso de sustitución de las importaciones que, paradójicamente, serviría de profundo atractivo para el asentamiento de grandes empresas tradicionales de la UE, movidas por la potencialidad de una población tan abundante.

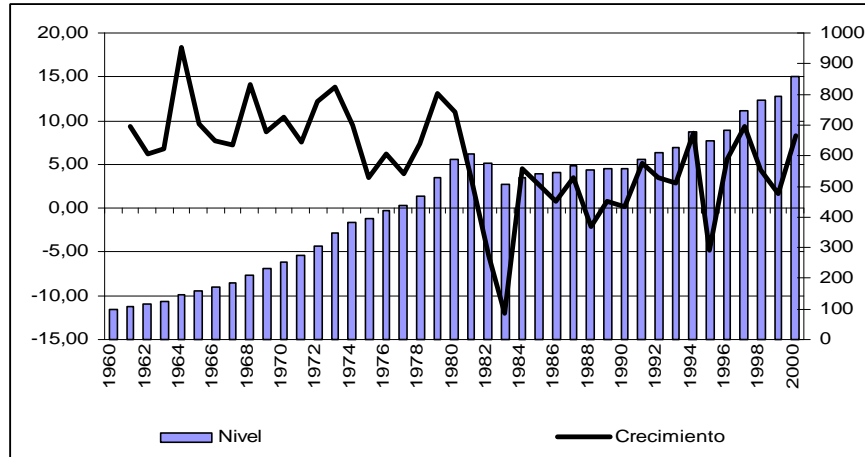
Ilustración 1.- Crecimiento del Comercio Mundial (1951-2001)



Fuente: Elaboración propia con información de World Trade Organization. Índice 1990=100.

- La segunda década (1960-1970) conoce un sistema económico en el que se han acumulado suficientes rentas y cuota del mercado exterior como para iniciar un proceso de amplia mejora en los sistemas de protección social, basados con frecuencia en referencias europeas; es decir, produciéndose un gran lastre en los presupuestos públicos que, por el momento, el crecimiento económico y la exponencial evolución del comercio exterior eran capaces de sustentar sin problemas. La década, si bien anotó una profunda mejoría en la proporción de PIB por persona, también hace patente la dificultad del continente para abandonar un sistema sumamente mal distribuido, amparado en un aparato político anclado en el siglo XIV, donde la corrupción, la “meritocracia” y el desmesurado tamaño de la administración pública suponían un fuerte esfuerzo presupuestario con poco reflejo en la mejoría de las condiciones de vida de la población en general.
- La tercera década (1970-1980) ve truncada la principal sujeción hasta el momento del continente latinoamericano: el crecimiento del comercio exterior. El mundo entra en crisis y las oleadas de fin del sistema de Bretton Woods, el crecimiento de los precios del petróleo después de la creación de la OPEP, la llegada de los productos de los NEI's,... producen un retraimiento profundo en el crecimiento de los flujos internacionales que vinieran produciéndose desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. En este contexto y sin una adaptación de los costes sobre el presupuesto público que se habían asumido en períodos precedentes, los gobiernos latinoamericanos comenzaron un acelerado despegue hacia la financiación externa de sus cada vez más abultados déficit públicos. La situación, a fuerza de ser peligrosa por el fuerte peso que la credibilidad de los países tendría en las condiciones de financiación impuestas por el extranjero, no es muy grave durante esta década, en la que los tipos de interés internacionales son relativamente modestos.

**Ilustración 2.- Crecimiento del PIB per cápita en Latinoamérica<sup>1</sup>  
1960-2000 (base en el año 1960)**

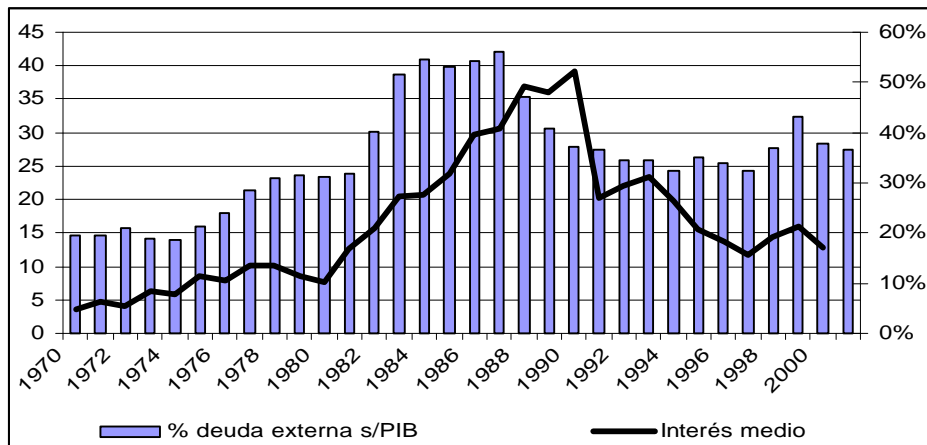


Fuente: elaboración propia con datos del World Bank 1960-2000.

<sup>1</sup>Solo se recogen Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia, Perú y Venezuela.

- La cuarta década (1980-1990) marca la primera involución en el área desde el acceso a su independencia a finales del XIX – véase el gráfico anterior -. A un entorno internacional difícil (con nuevo retraimiento del comercio mundial) se le une un incremento tal del peso de la deuda sobre el PIB (hecho que ha ido presionando al alza los tipos de interés) que la situación se vuelve insostenible para las cuentas públicas. Esta circunstancia da lugar a la “crisis de la deuda” que comenzara en México en 1982 y que sería moneda corriente durante los años siguientes para varios países del continente. Con ella, se quebraba la confianza internacional en el área y se rompían las reglas de juego hasta el momento, en las que la entrada de capitales estaba asegurada.

**Ilustración 3.- Proporción de la deuda externa sobre el PIB y Interés medio pagado  
Total Latinoamérica 1970 - 2001<sup>1</sup>**



Fuente: elaboración propia con datos del World Bank 1960-2000.

<sup>1</sup>Solo se recogen Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia, Perú y Venezuela.

- Por último, la década de 1990-2000 ha sido llamada por algunos “la década de estabilización no alcanzada”<sup>1</sup>. A finales de la década anterior, los sucesivos planes Baker (1986) y Brady (1989) fueron la semilla de un comienzo de la década algo menos tormentoso de lo que había representado el final de la precedente. El crecimiento económico se sustentaría en planes de rígido anclaje a monedas fuertes (el dólar en casi todos los casos) que permitieran controlar la fuerte expansión en el presupuesto público del servicio de la deuda. El hecho, restaba competitividad al continente por cuanto sus monedas se apreciarían, siendo menos competitivas. Para evitar este efecto nocivo, los planes venían acompañados de un ambicioso programa de mejoras infraestructurales que permitieran un aumento de la productividad suficiente para compensar la caída en la competitividad vía precios. Para frenar la fuerte escalada en los tipos de interés, se realizó un sistema de saneamiento y reducción de las deudas públicas de los países latinoamericanos.

El sistema, si bien dio frutos positivos durante los primeros años, se vio truncado por la insostenibilidad de los tipos de cambios anclados ante unos mercados financieros cada vez más abiertos y volátiles, que centraron con frecuencia sus capitales latinoamericanos en instrumentos de alta liquidez fácilmente movilizables ante situaciones de incertidumbre política o económica. La década registró grandes crisis cambiarias entre las que destacaron la del “efecto tequila” (diciembre de 1994), la crisis del real en Brasil (1998) y, finalmente, la crisis argentina (diciembre de 2001).

Las sucesivas olas especulativas en los flujos de capital mundiales han dado lugar a la necesidad de volver paulatinamente a sistema de flotación libre de las monedas, produciéndose nuevamente una grave pérdida de solvencia en aquellos países con un mayor endeudamiento externo. En estas crisis, el sistema monetario internacional (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional sobre todo), han jugado un papel fundamental para reducir el impacto. La situación, nuevamente centrada en los tipos de cambio, ha producido sucesivos efectos encadenados en los distintos países del continente, siendo distinta la reacción internacional de ajuste monetario en cada caso: si Chile o Colombia conseguían retornar rápidamente al equilibrio, con un ajuste moderado; otros países como Brasil o Ecuador no sólo sufren en mayor medida los efectos de las devaluaciones sino que transmiten al resto del continente sus dificultades: al MERCOSUR (Argentina, Uruguay y Paraguay), Venezuela, México, ...

En definitiva, la década, y el siglo, nuevamente se cierran con un proceso estabilizador truncado.

---

<sup>1</sup> Gallardo (2000): « *la stabilisation inachevée* »



### **III. REALIDAD DE LOS FLUJOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LATINOAMÉRICA**

En el marco descrito sobre la evolución del continente latinoamericano durante los últimos cincuenta años, cabe plantear cuáles han sido las relaciones con la Unión Europea, centrándonos en los últimos años. Para ello, enfocaremos la cuestión en dos grandes flujos económico-sociales: los comerciales y los de capitales.

#### **a. Flujos comerciales entre la Unión Europea y Latinoamérica**

El punto de partida obligado para comentar estos flujos parte de conocer la importancia relativa del comercio entre ambas áreas en función de sus correspondientes operaciones de comercio exterior.

Latinoamérica compra a la Unión Europea el 15,4% del total de sus productos importados, siendo esta área la tercera en importancia después de EE.UU. (44,8%) y las compras realizadas dentro de la propia región (Latinoamérica, 18,3%). En sentido contrario, las ventas a la Unión Europea representan un 11,6% de su comercio exterior, nuevamente por debajo de los valores de EE.UU. (56,1%) y del propio área (17,6%).

En sentido contrario, para Europa el mercado de exportación Latinoamericano supone un 2,5% de sus ventas al exterior; mientras que sus importaciones de la zona representan un 1,9%.

Estos primeros datos<sup>2</sup> nos permiten encuadrar el flujo comercial presente entre ambas áreas en dos grandes parámetros:

- El interés actual para la Unión Europea en cuanto al comercio exterior global es muy modesto: las dimensiones del tráfico con Latinoamérica, como agregado de las 15 naciones de la Unión, representa una cifra similar a la del conjunto de África o del tenor del comercio de la UE con Suiza.
- A sensu contrario, la importancia relativa del mercado europeo para los latinoamericanos es grande, aunque no presenta rival con sus polarizadas relaciones hacia EE.UU. Es reseñable que las relaciones con la Unión sean similares, en importancia sobre el total de su comercio exterior, a las que se mantienen con el resto de la región.

---

<sup>2</sup> Los datos se refieren al año 2000, año sin crisis económica, y están calculados sobre la base de datos CHELEM, 2002.

Cuadro 2.- Comercio internacional por grandes áreas  
*Proporción sobre el total del comercio exterior de la UE y de Latinoamérica*

	Unión Europea		Latinoamérica	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
EE.UU.	9,3%	7,1%	56,1%	44,8%
Canadá	1,1%	0,6%	3,4%	1,2%
<b>U.E.</b>	<b>60,6%</b>	<b>60,6%</b>	<b>11,6%</b>	<b>15,4%</b>
Europa no UE	5,4%	5,1%	0,7%	0,9%
Japón	1,9%	3,5%	2,7%	5,6%
Latinoamérica	<b>2,5%</b>	<b>1,9%</b>	<b>17,6%</b>	<b>18,3%</b>
Asia (sin China)	6,9%	8,1%	3,6%	7,1%
África	2,6%	2,7%	0,9%	1,4%
Ex-URSS	1,5%	2,3%	0,4%	1,6%
Eur. Central	4,1%	3,4%	0,5%	0,3%
China	1,0%	2,5%	1,2%	2,5%
Otros	3,1%	2,1%	1,4%	0,9%

Fuente: elaboración propia sobre datos CHELEM 2002 (suma por columnas)

Por supuesto, en cualquier matriz de comercio internacional al uso estas comparativas de flujos de exportaciones e importaciones sufren una merma importante cuando se comparan con Europa ya que el comercio internacional entre los integrantes de la UE ya representa por sí sólo más del 60% de su total. De ello, queda claro reflejo visual al contemplar las matrices en como no se contabiliza como comercio exterior las ventas de EE.UU. a EE.UU., por ejemplo. Por obvio, no deja este hecho de generar un marco de importancia relativa de la materia muy mermado en cuanto al peso real que tendría el comercio internacional sobre la economía europea si, al igual que en el citado caso de EE.UU., no se tuvieran en cuenta las relaciones intraeuropeas en el referido cómputo.

Evidentemente, las circunstancias políticas, sociales, idiomáticas y económicas en el mercado norteamericano permiten tratar al mismo como una unidad clara que no se produce en la Unión Europea por el momento; pero las diferencias entre uno y otro mercado cada vez son más estrechas, más aún desde el advenimiento de la moneda única en 12 países del total de 15 de la Unión. Es cierto que el grado de autonomía y tradición comercial de cada país en la UE dista mucho de las características de homogeneidad que se pueden presuponer en el mercado estadounidense; pero, aún así, parece que, con las debidas precauciones, se podría mejorar este análisis de la importancia relativa de las distintas áreas suprimiendo el comercio intra.

Vistas así las cosas, evidentemente no cambia la importancia del área respecto a las demás y las cantidades compradas o vendidas de o a Latinoamérica son las mismas; pero su peso en proporción del comercio extracomunitario es claramente más relevante: las exportaciones de la UE a Latinoamérica representarían un 6,3% de sus ventas al exterior y un 5,6% del total de sus compras fuera del área.

Cuadro 3.- Comercio internacional por grandes áreas  
 Proporción sobre el total del comercio extracomunitario y de Latinoamérica

	Unión Europea		Latinoamérica	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
EE.UU.	23,5%	20,7%	56,1%	44,8%
Canadá	2,8%	1,9%	3,4%	1,2%
U.E.	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>11,6%</b>	<b>15,4%</b>
Europa no UE	13,8%	14,7%	0,7%	0,9%
Japón	4,9%	10,2%	2,7%	5,6%
Latinoamérica	<b>6,3%</b>	<b>5,6%</b>	<b>17,6%</b>	<b>18,3%</b>
Asia (sin China)	17,5%	23,6%	3,6%	7,1%
África	6,5%	7,8%	0,9%	1,4%
Ex-URSS	3,7%	6,6%	0,4%	1,6%
Eur. Central	10,5%	10,0%	0,5%	0,3%
China	2,6%	7,3%	1,2%	2,5%
Otros	7,8%	6,2%	1,4%	0,9%

Fuente: elaboración propia sobre datos CHELEM 2002 (suma por columnas)

En la tabla anterior queda patente que, si bien no es comparable con otras zonas geográficas muy próximas, la importancia para Europa del mercado latinoamericano no es en absoluto desdeñable. Es más, aunque la importancia como agregado no es de enormes magnitudes relativas, atendiendo a la parte de este comercio vinculada a países concretos del área UE las cifras sí son relevantes.

Cuadro 4.- Proporción sobre el mercado de exportación total de cada área/país

	UE	Latinoamérica	Resto Mundo	Latino sin UE (1)
Francia	62%	2,5%	35,2%	6,7%
Bélgica y Luxemburgo	73%	1,3%	25,9%	4,8%
Alemania	56%	2,6%	41,2%	5,8%
Italia	55%	<b>4,1%</b>	41,3%	9,1%
Holanda	71%	1,2%	27,9%	4,2%
Reino Unido	54%	1,7%	44,6%	3,7%
Irlanda	61%	0,9%	38,3%	2,4%
Dinamarca	59%	2,0%	38,7%	4,9%
Finlandia	54%	2,6%	43,8%	5,7%
Austria	64%	1,1%	34,6%	3,0%
España	71%	<b>6,2%</b>	23,3%	20,9%
Grecia	56%	2,0%	41,6%	4,6%
Portugal	82%	1,4%	17,0%	7,6%
Suecia	55%	<b>3,0%</b>	41,9%	6,7%
Venezuela	7%	26,5%	66,4%	
Ecuador	14%	27,4%	58,1%	
México	3%	4,5%	92,0%	
Brasil	26%	25,0%	48,8%	
Argentina	18%	49,9%	32,6%	

(continuación)	UE	Latinoamérica	Resto Mundo	Latino sin UE (1)
Chile	23%	22,4%	54,7%	
Colombia	15%	29,4%	55,3%	
Perú	18%	21,2%	60,4%	
Otros Latinos	16%	23,9%	59,9%	

Fuente: elaboración propia sobre datos CHELEM 2002

(1) Proporción que supone el comercio latinoamericano sobre el total de las exportaciones sin contar las intraeuropeas como tales (total por filas).

Como cabía de esperar, España (probablemente por razones históricas e idiomáticas) acapara la mayor parte de estas exportaciones al área es aquella nación en la que dicho tráfico representa un mayor porcentaje sobre el total de sus exportaciones. En segundo lugar en el ranking comunitario estaría Italia (para la que el mercado latino representa un 4% de sus exportaciones) y en tercer lugar Suecia. Si atendemos a las cifras absolutas, Alemania es la nación europea que gira más ventas al continente latinoamericano (13.899 millones de dólares en 2000; es decir, el 4% de los productos importados por Latinoamérica provienen de Alemania). Le siguen Italia y España (con 9.398 –2,7% - y 6.909 –2% - millones de dólares respectivamente).

Realizando nuevamente el cálculo que representa sobre el comercio mundial una vez deducido de este la parte intracomunitaria, la medida nos daría idea del grado de dependencia extraeuropea de cada país dentro del continente latinoamericano, siendo notable el grado de concentración español en este continente, muy por encima de cualquier otro de los países de la UE: un 20,9% de sus exportaciones, sin contar con las que realiza dentro de la propia comunidad. Evidentemente, esta magnitud nos ofrece un reflejo muy concreto del grado de exposición del país a los avatares de Iberoamérica en la medida en la que ponderemos este valor por la importancia que el sector exportador tiene sobre su crecimiento.

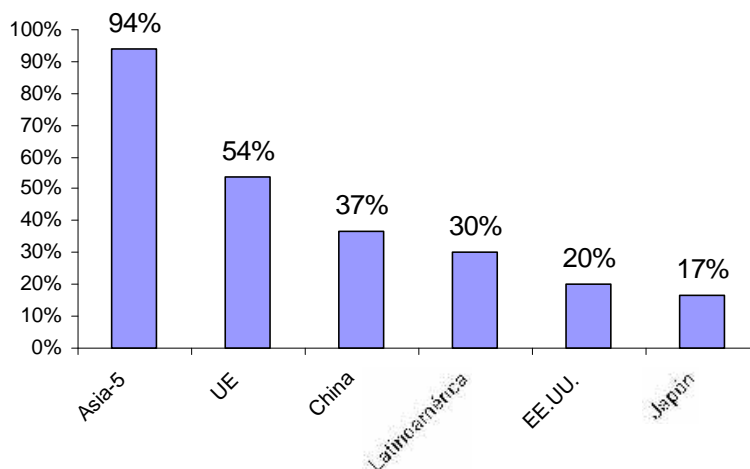
Aún cuando los grandes agregados formulados nos den idea del peso global en la estrategia comercial europea en Latinoamérica, es destacable que, por supuesto, el continente arroja cifras de volumen de comercio con algunos países europeos mucho más importantes que los que estos mantienen con otros socios comunitarios: por poner un ejemplo extremo, España apenas mantiene relaciones comerciales con los países nórdicos de la UE (estos suponen menos del 1% de su comercio exterior). Algo similar ocurre en el caso de Grecia, etc.

A pesar de que en los cuadros anteriores queda plenamente patente el desequilibrio en la importancia relativa que el comercio bilateral entre la UE y Latinoamérica, con un claro déficit en contra de la segunda área; también deben ponerse de manifiesto los siguientes aspectos:

1. La preponderancia en el continente de los flujos con EE.UU., flujos que han venido incrementándose de forma extraordinaria durante toda la década de los años noventa. Por supuesto, a ello contribuyó de manera singular la creación de la NAFTA en 1994, desligando a México de su trayectoria tradicional de un modo irreversible.

2. A pesar de ello, 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: 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.
3. El claro valor diferencial de los distintos países en el esquema de la dependencia de su comercio exterior respecto a la Unión: la importancia de la UE en el comercio exterior de Brasil y México rondaría el 25%, mientras que esta proporción está por debajo del 14% para el resto de los países del área. Nótese además la importancia en valor absoluto de dicho comercio por el tamaño de los países referidos en el total del continente.
4. A pesar de que en los últimos años ha experimentado una evolución favorable, el comercio intra-regional latinoamericano continúa siendo muy escaso con relación a lo que se podía esperar por razones de cercanía geográfica, cultural, idiomática, etc. Los tráficos continentales tan sólo suponen un 18% de su total. Tan sólo son destacables las compras realizadas en el MERCOSUR, fundamentalmente de Argentina a Brasil (casi un 27% de las importaciones argentinas provienen de Brasil, aunque estas sólo suponen el 11% de las ventas al exterior de este país).
5. Resulta claramente relevante tener en cuenta la importancia que el comercio de mercancías tiene sobre el PIB total de cada país para evaluar el peso real de las exportaciones e importaciones sobre la economía en su conjunto. Así, queda patente la trascendencia de este en la UE, donde supone más de un 35% y la inferior importancia para Latinoamérica (en su conjunto), donde juega un papel equivalente al 20%.

Ilustración 4.- Apertura comercial  
 Porcentaje del comercio de mercancías sobre el PIB



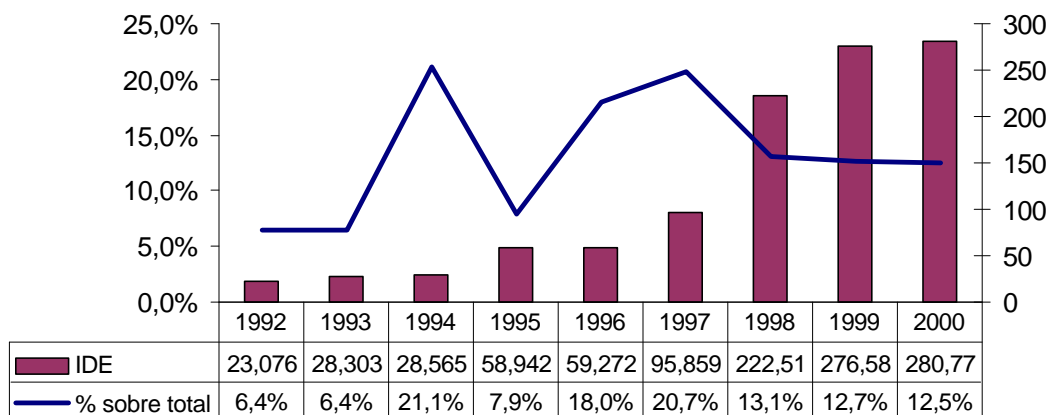
Fuente. Elaboración propia con datos de la World Trade Organization

6. En el continente latinoamericano persisten diversos aspectos claramente desmotivadores de las transacciones internacionales. Entre otros, las fuertes corruptelas, los retardos en los cobros, los problemas aduaneros, el riesgo cambiario, la inestabilidad política, los problemas infraestructurales,... La prevalencia de estas situaciones son un claro freno al impulso decidido de muchas empresas para realizar transacciones con la zona, máxime cuando existen zonas mucho más seguras y más fácilmente asequibles (véase apartado de relaciones geoestratégicas).

### **b. Flujos de capitales entre la Unión Europea y Latinoamérica**

En el último decenio, la inversión directa exterior de la Unión Europea en Latinoamérica ha vivido una continua expansión, que, finalmente, se truncaría en el año 2001. Por supuesto, sobre las cifras invertidas en los noventa no resulta significativo calcular tasas de crecimiento, ya que en determinados años se produjeron “ingentes desembarcos” monetarios en países muy concretos coincidiendo con la entrada en algunos países de grandes empresas, con frecuencia españolas (Repsol, Telefónica, Gas Natural, BBVA, Iberdrola, ...).

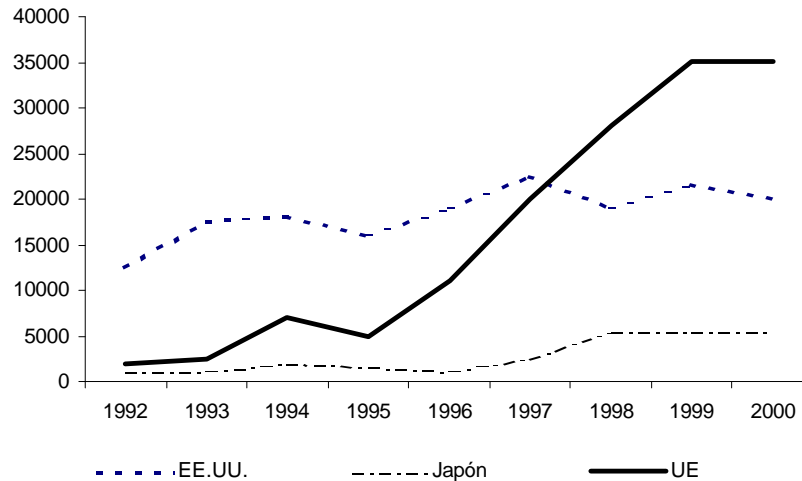
Ilustración 5.- Inversión Directa Exterior de la UE en Latinoamérica  
*millones de dólares y porcentajes*



Fuente: CEPAL

En la impresionante escala del atractivo para el inversor que supuso Latinoamérica para el mundo, la UE superó con creces a EE.UU., aunque es verdad que el saldo acumulado de las inversiones de éste durante el decenio sigue siendo superior: el stock de capital acumulado por EE.UU. durante los noventa sería de unos 166.000 millones de dólares, frente a los correspondientes 146.000 de la UE. Por su parte, el tercer inversor mundial en importancia, Japón, tan sólo acumularía un stock en la zona de unos 25 mil millones de dólares.

Ilustración 6.- IDE del mundo en Latinoamérica  
Millones de dólares



Fuente: CEPAL

En cualquier caso, la distribución de estos flujos de IDE ha tenido un claro favorito en el caso de la UE, centrándose casi de forma exclusiva en el MERCOSUR y Chile (el 68% del total se dirigió a estas zonas del cono sur). Además, las diferentes zonas geográficas han concentrado distintos intereses sectoriales. Concretamente, la IDE se concentró:

- En Chile, en mercados de servicios (telecomunicaciones, finanzas, energía y comercio minorista).
- México, automoción, finanzas y electrónica.
- Comunidad Andina, intereses en Hidrocarburos.
- Brasil, telefonía, energía eléctrica y finanzas.
- Argentina, telefonía, banca, energía eléctrica.

Los países más activos en esta dinámica inversora en América Latina han sido, por orden de importancia, España, Reino Unido, Holanda, Francia, Italia, Portugal y Alemania. El desembarco de los noventa en esta área ha dado lugar a que de las 10 empresas multinacionales más importantes en el área, 7 sean europeas y 3 estadounidenses.

Las estrategias empresariales en el continente han respondido a distintos intereses, generalmente conectados con las naciones de origen en la UE:

- España y Portugal han optado por enormes volúmenes de inversión, buscando una salida competitiva a sus mercados a la que encontraban dificultades en el continente europeo. Los ingresos en América Latina de las empresas más importantes implantadas allí suponen una media del 32% de los ingresos totales consolidados de estas firmas (Telefónica, Repsol, Electricidade de Portugal, Portugal Telecom., Sonae de Distribuição, ...).
- Francia y Alemania, con una mayor tradición en el continente, invirtieron básicamente en sectores de automoción y de gran consumo (Crysler, Renault,

Volkswagen, Danone, Parmalat, Unilever, ...). Estas multinacionales concentran algo así como el 10% de sus beneficios consolidados en la zona.

La estrategia de inversión en Latinoamérica ha sido planteada como un posicionamiento nacional para una expansión por todo el continente en casi todas las experiencias, tanto tradicionales como recientes, en la región. Conviene así hacer un recorrido por los grandes sectores atractivos para el capital de la UE y enfocar cuáles han sido sus principales desarrollos, centrándonos en los documentos realizados por la CEPAL al efecto:

## 5. El sector de la Automoción

Este sector es uno de los pioneros en cuanto a su temprana instalación en el continente latinoamericano. Sus actividades comienzan en la década de los cincuenta, animados por el buen momento económico latinoamericano y la explosión del consumo. Sin embargo, su estrategia inversora ha sufrido diversos cambios durante el siglo adaptándose a las circunstancias de cada país y de cada ciclo económico:

- En los cincuenta, el desembarco de Volkswagen, BMW, Renault, Peugeot, Chrysler y Volvo busca obtener su cuota de un mercado incipiente, realizándose fuertes desembolsos que suponían la fabricación completa de los automóviles en los países implicados.
- En los años sesenta y ochenta, el progresivo deterioro de las economías del continente provocaría el cierre de diversas plantas productivas y reestructuraciones de plantilla.
- Los años noventa comienzan con una cierta apatía por este mercado que rápidamente se tornaría hacia la inversión estratégica en forma de “polos de expansión”. Brasil, como centro de expansión hacia el MERCOSUR y México, como polo de entrada en el TLCAN copan los intereses de las principales firmas que, al tiempo, recuperan la producción local de cara a adecuar sus vehículos a la normativa americana.

## 2. El sector de Alimentos y bebidas

Entre las empresas europeas que han penetrado en este mercado se dan dos estrategias claramente diferenciadas:

- Por un lado están aquellas con una larga trayectoria en su asentamiento (Nestlé o Unilever, por ejemplo que accedieron en la primera mitad del siglo XX) o las que se beneficiaron de la fuerte demanda de lácteos en el continente de los setenta (Danone o Parmalat). Este tipo de empresas mantienen una estrategia de suministro de los mercados interiores, muy en consonancia con las políticas de sustitución de las importaciones que se producían en América Latina en el momento de su asentamiento. Evidentemente, su tamaño les permite una ventaja comparativa en la zona y sus inversiones se centran en generar plantas de producción en el país de arraigo.

- En un segundo estadio estarían empresas de mucho menor tamaño y reciente instalación, cuya estrategia se centra en la implantación de plantas productivas de productos intermedios, beneficiándose de las materias primas de los países latinoamericanos, y orientando sus ventas hacia el comercio de exportación.

La característica más habitual en la penetración europea en la industria de alimentos y bebidas se refiere al aprovechamiento de la fuerte demanda de lácteos y productos frescos derivados: Brasil es el mayor demandante mundial de este tipo de productos, situación que las empresas reseñadas supieron aprovechar tempranamente y, desde allí con la progresiva consolidación del MERCOSUR, avanzar hacia Argentina, Uruguay y Paraguay.

En la CAN y México, la presencia de este tipo de empresas se centra en la venta de productos frescos y agua mineral.

### 3. La Industria química

En este sector la clara hegemonía europea se convierte en “patente de corso” para asegurar su posición dominante en todo el mundo: de las diez químicas más importantes del mundo, siete son europeas.

En el caso de Latinoamérica, las dificultades para acceder a los ingentes recursos dedicados a la I+D que se producen en este sector hacen que la industria de farmacia esté tomada claramente por las firmas de la UE.

En este contexto, el fuerte proceso de fusiones en la industria química europea ha determinado una presencia plural en todas las naciones latinoamericanas, en esta ocasión sin centrarse casi exclusivamente en el cono sur como resulta habitual en el resto de los sectores.

Las firmas alemanas (Bayer, Merck), las inglesas (Glaxo y Unilever) y la Francesa Aventis copan prácticamente el espacio de las empresas químico-farmacéuticas de América Latina.

Por el carácter de este tipo de empresa, evidentemente el comercio tiene fuerte raigambre minorista y en ellas se da una clara presencia en medios de producción y distribución locales.

### 4. El sector de las Telecomunicaciones

En este sector los cambios en la legislación de la UE después de la creación del Mercado Único en 1993 serían los principales detonantes de una búsqueda de tamaño en América Latina, al igual que ocurre con el sector de la banca. En ambos es también nota común la presencia sobre todo española en las inversiones realizadas durante el último decenio, fruto fundamentalmente de la necesidad de ampliar su volumen en un mercado especialmente propicio para ello, gracias a las comunes características culturales e idiomáticas.

En este contexto, Telefónica de España es el máximo inversor en telecomunicaciones en América Latina, seguido de France Telecom (a través de empresas conjuntas para la adjudicación de licencias).

En este sector, los procesos de fusiones constantes en los últimos años y el fuerte endeudamiento llevado a cabo, tanto para la inversión en infraestructuras como para la obtención de licencias de telefonía móvil, han deparado una fragilidad estructural en el mismo que ha tenido como consecuencia las abultadas caídas bursátiles que se registran desde 2000. Al tiempo, y sobre todo para el caso de España, la fuerte concentración latinoamericana desde su calificación crediticia en un entorno de fuertes oscilaciones en el tipo de cambio.

Aún así, las inversiones en este sector han propiciado diversas alianzas estratégicas a ambos lados del océano, lo que ha contribuido a la mejora en las relaciones empresariales entre ambas orillas.

Quizá haya que subrayar, como nota crítica, a France Telecom como empresa “fuertemente desencantada” en Sudamérica. Hasta el momento, posee acciones de Intelig, filial brasileña de larga distancia, Telecom Argentina y Orange, en El Salvador y Wanadoo. Los resultados en 2002 de estas compañías han supuesto un verdadero quebradero de cabeza para los CEO en Francia que, en la mayor parte de los casos, han decidido deshacerse de sus participaciones. Las posesiones transatlánticas de la compañía francesa supusieron más de 18.700 millones de euros de pérdidas en provisiones.

## 5. La Energía Eléctrica

En este sector se buscó cubrir las necesidades de mayor tamaño como medio de economía de escala y para evitar fusiones indeseadas, en un contexto de incremento de la competencia en la propia UE marcado por el proceso de desregulación y eliminación de la competencia en el seno de las normas del Mercado Único.

Grandes empresas europeas del sector (Endesa, Electricidade de Portugal, Electricité de France, Tractebel, ...) iniciaron un proceso de internacionalización en la década de los noventa de cara a lograr un aumento de cuota de mercado, ya imposible de obtener en Europa, donde el mercado está maduro. Ante esta necesidad, Latinoamérica representa un potencial de crecimiento enorme por la gran cantidad de zonas en las que aún el mercado eléctrico no llega en las condiciones europeas.

En este marco, la industria española se ha hecho con una mayoría dominante en la región, siendo de destacar el proceso seguido por Endesa, con una amplia proporción de los mercados de Argentina, Brasil, Chile y México.

En los últimos años, la inminencia de una reforma en el sector que lo desligue aún más de la voluntad de los gobiernos, se hace palpable con sucesos tales como el del verano de 2000 en Brasil o las anunciadas deficiencias en el suministro mexicano. La reforma y ampliación del tendido son condición sin equa non para asegurar una base estable de crecimiento y las demoras en la gestión política de la misma dan lugar a continuos ataques especulativos contra las economías más potentes del continente: México y Brasil.

## 6. El sector de la Banca

Nuevamente España buscó aquí el nicho de mercado y el aumento de tamaño que el parcelado mercado europeo le impedía obtener en la UE. Dos grandes bancos, producto a su vez de reiteradas fusiones dentro de la misma España, se aúpan en feroz competencia por las cuotas del mercado latino: BBVA y BSCH.

También en este sector la zona preferida por los inversores internacionales se ha centrado en el cono sur y en México y es por ello que la banca española se ha visto especialmente afectada por las turbulencias de tipo semi-político semi-económico que se han producido en los dos últimos años (crisis argentina, golpe de Venezuela, cambio de gobierno en Colombia y en Brasil, atonía de crecimiento en México, ...).

En este sector concreto, la escasa “bancarización” del subcontinente en la actualidad permite halagüeñas expectativas de negocio, siempre y cuando se mejore en las condiciones de seguridad, tanto económicas como personales; cuestiones en las que América Latina aún tiene un largo recorrido por andar.

Por supuesto, la situación argentina ha supuesto un fuerte varapalo para estos inversores, sobre todo para el BSCH, y la situación incluso pone en tela de juicio la calidad crediticia del mayor banco de España.

## 7. El sector del Comercio de grandes superficies

Por último, el sector de la distribución minorista en grandes superficies ha sido un negocio de corte tradicional para algunos países de la UE, entre los que destacan Francia y Holanda. Aún así, también los noventa han supuesto un pistoletazo de salida para afianzar posiciones y expandir la captación de distintos mercados en la región.

La cadena Carrefour, líder de distribución mundial, también es líder de este sector en Latinoamérica, siendo fundamental en este caso su fusión con Promodès, lo que le permitió entrar en importantes centros de negocio en diversos países del continente, ya que su estrategia inicial estaba prácticamente basada en el MERCOSUR y en México.

Por su parte, la holandesa Royal Ahold también ha conocido una amplia expansión en la región en el último decenio, aunque su cifra de negocio se encuentra muy distante de la de Carrefour. En este caso, al contrario que su rival que realizó su entrada creando sus propios grandes superficies, la holandesa partió de una serie de “*joint ventures*” compartiendo así los locales y logrando una rápida expansión geográfica, que luego haría propia al adquirir las acciones de sus socios latinoamericanos.

#### **IV. LA POLÍTICA OFICIAL Y LAS CUMBRES DE JEFES DE ESTADO Y DE GOBIERNO DE LA UE Y DE LATINOAMÉRICA**

En alguna ocasión, algún comentarista ha venido a llamar a estas cumbres “turismo diplomático de alto nivel” y, es cierto, que a las cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y Latinoamérica no se les ha dado la proyección y la importancia que debieran tener hasta el momento.

Aún así, es indudable que de ellas han emanado las líneas de colaboración entre la UE y cada uno de los países latinoamericanos, ya que, en este caso, nuevamente la división de intereses y problemas de cada una de las naciones del otro lado del océano no permiten un diálogo entre dos grandes bloques de países sino, al contrario, relaciones bilaterales Europa-Chile, Europa-México, etc.

Por supuesto, en las negociaciones entre la Unión y Latinoamérica existe una asimetría funcional: mientras la comunidad negocia a lo unísono, se encuentra con un interlocutor profundamente dividido en el que los distintos grupos inter-regionales han sido, por el momento, más ideas brillantes que hechos consumados que hayan favorecido la cohesión en el área y hayan podido reforzar su estrategia comercial frente al resto del mundo. En este contexto, la Unión ha negociado a diferentes bandas:

1. Unión Europea – México
2. Unión Europea – Chile
3. Unión Europea – MERCOSUR: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay
4. Unión Europea – ACP (convenios de Cotonou – antes Lomé -): 77 países centroamericanos y Caribe.
5. Unión Europea – CAN : Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela

En este contexto de negociación a varias bandas, las velocidades y profundidad de los acuerdos realizados son muy distintas. 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 – sobre la base de 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. El acuerdo con Chile acabaría firmándose en mayo de 2002, poco después de la cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del día 17 de aquel mes.

Respecto al tratado con MERCOSUR, las negociaciones se producen en un complicado proceso político-económico que dura ya más de 4 años, habiéndose producido la octava ronda de negociaciones al respecto el pasado noviembre de 2002<sup>3</sup>. En esta ronda, los avances no fueron notorios y se continuó en la redacción de los programas de

---

<sup>3</sup> Existe información sobre estas negociaciones en el servidor de la Unión Europea: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mercosur/intro/index.htm#3](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm#3)

equiparación relativos a estándares comerciales, regulación técnica y conformidad en los procedimientos administrativos, competencia, reglas para la denominación de origen, derechos de propiedad intelectual, procedimientos aduaneros y mecanismo de solución de conflictos. Quizá las novedades más destacables se refieren a la introducción en las negociaciones del capítulo agrícola susceptible de la creación de un ALC, tal y como se aprobó en la Cumbre de Madrid de mayo. Durante los próximos días (17 y 18 de marzo) se procederá a la novena ronda de negociaciones.

Quizá sea interesante rescatar, en este marco de negociaciones muy lentas, los principales puntos señalados desde la Comisión para lograr el éxito en la firma final de un ALC. Así, el informe marco para la Cumbre de Madrid<sup>4</sup> hablaba de cuatro grandes retos:

1. Retos políticos (internos, regionales e internacionales al mismo tiempo).
2. Retos económicos y comerciales.
3. Retos sociales: acometer las desigualdades
4. Retos relacionados con la prevención de riesgos naturales y con el medio ambiente.

En el primer grupo de retos se traza un *desideratum* de solventar, como punto de partida, problemas crónicos en Latinoamérica relativos a la definitiva consolidación de las democracias como origen de una mejora en la confianza internacional y una reducción en el riesgo inversor de la zona.

En el campo de los retos económicos, merece destacar los siguientes:

- La diversificación y la integración de una parte más importante del valor añadido
- La integración regional y la adhesión a las normas de la OMC y el aumento de los intercambios económicos con las otras regiones del mundo.
- El fomento de la inversión extranjera, el establecimiento de un marco normativo seguro,
- El acceso a la investigación y las tecnologías de la información y la comunicación
- La construcción de infraestructuras de transporte y comunicación intra regionales.
- La mejora en eficacia de la política energética, con garantía del suministro.

---

4 El documento completo se encuentra en <http://www.eu2002.es>

Cuadro 5.- Índice de competitividad del World Economic Forum<sup>5</sup>  
*Ranking en el índice macroeconómico 2002*

Latinoamérica		NIC's		Euroeste	
<b>Chile</b>	<b>20</b>	<b>Taiwan</b>	<b>3</b>	<b>Estonia</b>	<b>26</b>
Uruguay	42	<b>Singapore</b>	<b>4</b>	<b>Slovenia</b>	<b>28</b>
México	45	<b>Hong Kong</b>	<b>17</b>	<b>Hungary</b>	<b>29</b>
Brasil	46	<b>Korea</b>	<b>21</b>	<b>Lithuania</b>	<b>36</b>
Perú	54	<b>Malaysia</b>	<b>27</b>	Slovak Republic	49
Colombia	56	<b>Thailand</b>	<b>31</b>	Poland	51
Argentina	63	Indonesia	67	Bulgaria	62
Venezuela	68			Romania	66
Paraguay	72			Turkey	69
				Ukraine	77
MENA				Pro-memoria	
Israel	19			United States	1
Tunisia	34			España	22
Jordania	47			Francia	30
Marruecos	55			Italia	39

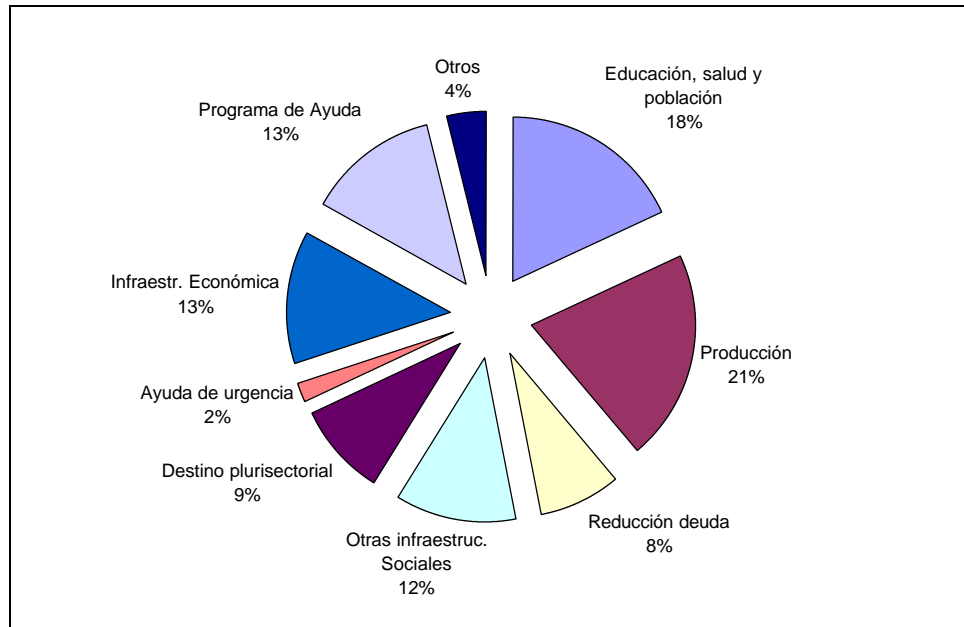
Fuente: World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2002-2003  
 El ranking se establece sobre un total de 81 países (el último es Haití)

Es evidente el largo camino por recorrer por las economías latinoamericanas para poder jugar al nivel de sus principales competidores, tanto por similitudes de ventaja en costes de mano de obra, como por tráfico de mercancías de elaboración baja o media, como por ser destino rival de las inversiones europeas de carácter rentable y no rentable. Nótese en el cuadro anterior como, salvando la excepción de Chile, todas las economías latinoamericanas se sitúan en un nivel de competitividad internacional muy por debajo de las de los Nuevos Países Industrializados (NIC's), de los futuros socios de la UE y, en ocasiones, de los países del Medio Este y Norte de África (MENA); todos ellos posibles competidores a la hora de obtener recursos para el desarrollo de los cuales son claramente deficitarios.

Los otros dos conjuntos de retos expuestos en Madrid resultan muy obvios y atañen a un "crecimiento redistribuidor de la riqueza y respetuoso con el medio ambiente".

<sup>5</sup> Este índice se construye sobre una amplia batería de indicadores que recogen aspectos cualitativos y cuantitativos de cada uno de los países, ponderando su importancia para medir la competitividad internacional de los mismos. El ranking recoge 80 países.

## Ilustración 7.- Destino sectorial de la ayuda comunitaria a América Latina



Fuente: OCDE, mayo 2002

Al margen de este “brindis al sol” más o menos político, sí fue fundamental en la Cumbre la creación de un programa de intervención por primera vez con un presupuesto indicativo de 250 millones de euros, en el que se regulan partidas concretas de actuación durante el próximo quinquenio en materia de colaboración con la “integración UE – Latinoamérica”.

Las prioridades marcadas por la cumbre de Madrid, dentro de este presupuesto, fueron:

- Prioridad 1: Refuerzo de la colaboración entre las redes de la sociedad civil (Entre el 60 % y el 70 % la dotación financiera indicativa).
- Prioridad 2 : Reducción de las desigualdades sociales: definición de acciones selectivas dirigidas a los grupos desfavorecidos (El 20 % de la dotación indicativa).
- Prioridad 3 : Acción complementaria: observatorio de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina (Entre 10 y 20 millones de euros)

## **V. NUEVAS PRIORIDADES GEOESTRATÉGICAS DE LA UNIÓN EUROPEA**

En el seno de la Unión Europea dos grandes fechas vienen a refrendar un cambio obligado en los intereses prioritarios de la comunidad en los próximos años: por un lado, la adhesión de 10 miembros más a la Unión, que se hizo efectiva en diciembre de 2002; y, por otro, la Conferencia de Barcelona, de finales de 1995, en la que se abordó de un modo mucho más claro el mutuo interés de la comunidad por lograr una zona de estabilidad política y económica en torno al Mediterráneo, como punto geográficamente central y de nexo en la Unión.

La realidad geográfica y los vínculos mucho más próximos entre los países del este europeo y la UE son un garante de un proceso de creación de comercio, por la eliminación de aranceles y, más que probablemente, de la desviación de comercio ya existente con otras áreas, en la medida en que las ventajas competitivas son mayores entre los nuevos socios de la UE y, además su incorporación de valor añadido también.

De la mejor posición competitiva de los futuros miembros de la UE se hace eco el informe de la CEPAL de enero de 2003, indicando un crecimiento del comercio de bienes en 2002 (año de atonía mundial) del 5,3%, frente a un modesto incremento del 0,8% para Latinoamérica.

Cuadro 6.- Índice de competitividad del World Economic Forum<sup>6</sup>  
*Ranking en el índice microeconómico 2002*

Latinoamérica		NIC's		Euroeste	
Chile	31	Singapore	9	Slovenia	27
Brazil	33	Taiwan	16	Hungary	28
México	55	Hong Kong	19	Estonia	30
Colombia	56	Corea	23	Czech Republic	34
Venezuela	72	Malasia	26	Lituania	40
Paraguay	76	Thailand	35	Slovak Republic	42
Ecuador	77	Chile	31	Poland	46
Honduras	78	Indonesia	64	Turkey	54
Uruguay	62			Romania	67
Argentina	65			Bulgaria	68
Perú	66				
MENA				Pro-memoria	
Israel	18			Francia	15
Túnez	32			Italia	24
Marruecos	48			España	25
Jordania	53			EE.UU.	1

Fuente: World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2002-2003  
El ranking se establece sobre un total de 81 países (el último es Haití)

#### **a. Ampliación de la UE hacia el este: de 15 a 25**

Bajo el lema de "One Europe" diciembre de 2002 dio el pistoletazo de salida a la ampliación definitiva de la Unión Europea de quince a veinticinco miembros, consolidándose el proceso de cambio más importante vivido por la Unión en toda su historia en todas sus magnitudes. La Unión comenzará en 2004 un nuevo ritmo en el que la diversidad de sus miembros, tanto en número como en características, redefinirá la posición mundial de este grupo de países, desde entonces mucho más heterogéneo.

<sup>6</sup> Este índice se construye sobre una amplia batería de indicadores que recogen aspectos cualitativos y cuantitativos de cada uno de los países, ponderando su importancia para medir la competitividad internacional de los mismos. El ranking recoge 80 países.

La comunidad afronta la creación de un espacio aduanero único, con movilidad de capitales, mercancías y personas en un contexto de un importante desnivel de rentas: los países del este incorporan un 20% más de población a la Unión, y tan sólo un 4% más de PIB respecto al actual. En definitiva, la renta per capita de la UE sufre una importante merma, aunque más que reducirse sería correcto hablar de un aumento enorme de las desigualdades sociales en su seno.

En el tema que centra este documento, la Unión Europea mantiene, actualmente la siguiente relación comercial con los nuevos socios:

- La UE importa un montante de los nuevos socios que representa, aproximadamente, el 3,5% de sus compras totales al exterior. Por su parte, vende a estos países un total del 4%.
- Europa Central compra a la Unión un total del 64% de sus importaciones, y vende aproximadamente un 67%.

En este caso, la situación de dependencia de los nuevos socios, en cuanto a su comercio exterior con la Unión, queda aún mucho más claro que en el de Latinoamérica, siendo básico señalar la circunstancia de la mayor apertura comercial de estos países (mayor afectación de este tema en sus cuentas nacionales) y la escasísima relación que, a su vez, mantienen con el otro lado del océano (cercana al 1% tanto en exportaciones como en importaciones) que, además, es muy similar a la mantenida con MENA, con la salvedad de que en este caso se puede hablar en muchos casos de mercados cautivos con el norte de África debido al déficit estructural de productos alimenticios de esta región. Es decir, no es esperable una reducción de sus flujos con el sur. Al contrario, los acuerdos de creación de un área de libre comercio probablemente ahondarán sus relaciones actuales.

En definitiva, se puede esperar una reducción en el interés por América Latina en pro de un área más estable, más cercana, más competitiva y más afín. Al tiempo, Alemania encuentra en este proceso un modo de restablecer su peso girando la gravedad de la UE nuevamente hacia el centro de Europa y convirtiéndose en el centro geográfico de la mayor parte de las transacciones, hecho en el que desplazaría ligeramente a Francia.

En otro orden de cosas, la política de los países del euro-este a favor de mejorar sus relaciones de seguridad internacional busca ampliar su grado de conexión con los EE.UU., hecho que juega nuevamente en pro de una reducción del interés por América Latina. También es importante considerar que la nueva situación depara obligatoriamente una concentración de las inversiones en AOD en la misma Europa, ya que varios de los nuevos socios exigen inyecciones de capital de este tipo que, actualmente, se destinaban a América Latina.

#### **b. El Mediterráneo y las relaciones con MENA**

Desde la Conferencia de Barcelona celebrada en 1995, quedó clara constancia de la importancia que los países del Medio Este y Norte de África tienen en las presentes y futuras líneas de actuación de la UE. Diversas circunstancias, casi todas ellas fruto de la gran brecha económica y política entre ambas zonas, suponen un punto de atención prioritario en la política exterior de la Comunidad en todas sus vertientes: diplomáticas, comerciales, inversoras, de políticas sobre la inmigración, de seguridad internacional, etc.

Sobre esta última característica, la de la seguridad, el 11-S puso aún más de manifiesto la necesidad de impulsar la paz en la frontera más próxima a la Unión y todos los análisis al respecto concluyen que dicha seguridad sólo será posible en la medida en la que se aproxime el nivel de bienestar económico de ambas orillas del Mediterráneo.

El llamado proceso de Barcelona es un camino largo, en el que los resultados más importantes se producirán en 2010, pero los primeros pasos ya se están dando ya que la conexión comercial UE y Norte de África está programada en un sistema de paulatina reducción de los derechos arancelarios de ambas orillas ya ha comenzado, lo que se trasluce en un pequeño incremento en los flujos comerciales actuales y, sobre todo, en un interesante proceso de deslocalización de las industrias europeas que, en algunos casos, se han visto atraídas por la reducción de costes salariales que implica su asentamiento en algunos países del Maghreb.

Los ministros de Exteriores euromediterráneos en la última cumbre de 2002, celebrada en Valencia, crearon un Plan de Acción que sienta las bases para la configuración de un área de estabilidad económica y libre intercambio de comercio e inversión.

Esta estrategia incluye programas de interconexión energética, eléctrica y de transportes entre ambas orillas del Mediterráneo, aumento de las facilidades financieras e instrumentos para canalizar la inversión del norte al sur. Además, se estableció un compromiso para evaluar una inminente ayuda financiera para la reconstrucción de las infraestructuras y las instituciones palestinas.

La trascendencia de la declaración final y del Plan de Acción consensuado entre los veintisiete países que conforman el partenariado mediterráneo reside en la capacidad de diseñar una estrategia “de prosperidad y seguridad” a largo plazo. El plan tratará de encauzar el diálogo político y se refuerza la meta de alcanzar un área de libre intercambio de mercancías e inversión en 2010 que se impulsará con programas para el desarrollo económico, mayores facilidades financieras y mejores vías de canalización de los flujos de capital desde el norte hacia el sur.

El ministro de Exteriores tunecino, Habib ben Yahia, que actuó en nombre de los diez países árabes del proceso, prometió avances en la integración económica y comercial en la región a través de la unión del Maghreb árabe, el acuerdo de Añadir que acoge a Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania, para el que ya hay sobre la mesa seis peticiones de adhesión y el gran proyecto de liberalización de mercados de la Liga Árabe.

La estrategia euromediterránea, además, promoverá la interconexión de las infraestructuras de telecomunicaciones, energéticas y de transporte y ofrece la posibilidad de que los países del sur se “conecten a las redes transfronterizas europeas” y al proyecto Galileo de navegación vía satélite.

El documento marco solicita a la Comisión Europea una valoración de los costes y beneficios de la total apertura de los mercados agrícolas euromediterráneos e incorpora las conclusiones de los consejos de Comercio sobre liberalización de servicios e industria, sobre armonización de reglas de origen y libre competencia, suscritas a lo largo del mandato español.

En este marco, y teniendo en cuenta que en la actualidad el cómputo total de los flujos comerciales entre ambas zonas es similar al que se produce con Latinoamérica, hay

serios indicios para prever una caída en los mercados transoceánicos en beneficio del mercado mediterráneo. A este avance en las negociaciones con MENA y la creación de áreas de libre comercio se le suma una circunstancia más de peso de cara a inclinar la balanza hacia la zona: los países del este europeo que se incorporarán en breve a la comunidad mantienen también fuertes lazos comerciales con los países ribereños del mediterráneo, estableciéndose entre ambos una fuerte dependencia de sur en cuanto a la provisión de alimentos de primera necesidad al Maghreb.

A sensu contrario, el enorme desembarco de capital europeo realizado en Latinoamérica ha de condicionar las relaciones de la UE. Además, y salvando casos muy específicos como Colombia o Venezuela, las condiciones de estabilidad y de avance de las democracias en aquella zona auspician mayor seguridad para el inversor internacional, sobre todo a partir del cambio de rumbo en la política internacional obrado después de los atentados del 11 de septiembre en EE.UU.

Por supuesto, en el marco de las relaciones comerciales con MENA la comunidad enfrenta un importante problema por la concentración de la potencial competitividad de la zona en productos agrícolas. No hay que olvidar que la UE se creó en su momento basando su carácter económico en la PAC (aún hoy esta política representa más del 70% del presupuesto comunitario) y, a pesar de que el peso del valor añadido agrícola sobre el total de la unión es pequeño, en diversos países existe un fuerte *lobby* con una gran carga social en determinadas regiones del sur europeo (sobre todo en Francia, España, Italia y Grecia).

En el plano del potencial negociador, MENA adolece de un problema similar al de América Latina: su interconexión es muy pequeña, la liga árabe es una división más que un único negociador y sus flujos comerciales son extraordinariamente reducidos. Esto constituye un problema a la hora de buscar ventajas en el tamaño.

Por último, hay que destacar que la zona representa un núcleo de interés en cuanto al flujo de inmigración que se está produciendo hacia el norte por el enorme escalón de rentas existente. El desarrollo de un marco de paz y seguridad en el Mediterráneo a través de un crecimiento económico sostenible hoy por hoy no proyecta grandes oportunidades de negocio en el plano microempresarial. La zona, aún teniendo un amplio nivel de crecimiento poblacional, ostenta unos niveles de pobreza aún mayores que los de Latinoamérica y sus potencialidades de atracción de capitales se sustentan más en la ventaja en los costes de producción internos para generar centros de exportación hacia el resto del mundo que en el aprovechamiento de un mercado interno, aún muy subdesarrollado y francamente disperso en la región (con escasos núcleos de población “comercialmente interesantes” y una población rural muy dispersa).

## **VI. A MODO DE CONCLUSIÓN**

América Latina es un subcontinente con enormes posibilidades comerciales que, en el último decenio, la UE ha percibido como la oportunidad para ampliar la cuota de mercado, sobre todo en aquellos sectores en los que el viejo continente mostraba una madurez tal que no permitía mayores expansiones.

El desarrollo del Mercado Único en la Unión ha sido un verdadero acicate para la inversión de las empresas europeas en Latinoamérica, con estrategias y objetivos plurales como el de aumentar su mercado, creando valor para los accionistas; lograr un tamaño suficiente para evitar fusiones indeseadas; evitar que la apertura de la competencia de las grandes multinacionales del continente les suprimiera del mercado; aprovechar un mercado de consumo urbano insatisfecho y en un verdadero ciclo de expansión de la población; lograr economías de escala a nivel mundial; redimensionar y asentar mercados tradicionales, etc.

Aún así, el área ha mostrado continuos saltos hacia delante y hacia detrás, en un proceso de consolidación política y económica difícil protagonizado por un sistema enormemente rígido (como herencia colonial), minado de corruptelas políticas y económicas que han mermado las relaciones comerciales; fuertemente atado por una sobrecarga de deuda externa muy sensible a variaciones en las expectativas de los agentes externos; todo ello en un entorno generalizado de desigualdad en la distribución de la renta que, a excepción de Chile, permite calificar al continente como fuertemente arriesgado en todos los varemos económicos internacionales.

La situación ha sido vista desde diversos puntos de vista desde la UE: desde el de ayuda al desarrollo, desde el mantenimiento de las relaciones tradicionales y la estrategia de fuerzas en el orden internacional (ante la posibilidad de un ALCA poderosa); desde las oportunidades de expansión de negocio, etc. Por supuesto, en las relaciones con la Unión, la paradójica desunión del continente latinoamericano ha propiciado procesos lentos y, casi siempre, de naturaleza bilateral: la UE y ciertos conglomerados de países más o menos dispersos. En el desenvolvimiento de estas negociaciones, sobresale el peso que en interés y en flujos reales ha generado el cono sur, claramente beneficiado por las inversiones europeas respecto al resto del continente.

Aún así, las relaciones entre ambas áreas se han producido de un modo desigual en cuanto a los intereses y la importancia que para unos y otros suponen los intercambios. Frente a una comunidad claramente abierta al comercio exterior, donde exportaciones e importaciones juegan un papel vital para lograr el crecimiento, el continente latinoamericano se caracteriza por un grado de apertura bastante estrecho (30% frente al 55% de la UE).

Las relaciones comerciales entre ambas zonas son relativamente pequeñas, aunque hay que matizar que las empresas europeas han buscado, con frecuencia, un desarrollo de sus actividades en el propio lugar de asentamiento, dadas las profundas barreras comerciales existentes, la existencia de un mercado interior propicio y los elevados costes implícitos en la distancia entre filiales y matriz. Es quizá por ello, por lo que el último decenio ha supuesto un fuerte desembarco de las grandes multinacionales en aquel continente, siendo especialmente significativa la entrada en el sector de servicios,

impulsada por la ya comentada creación del Mercado Único europeo y por los procesos de privatizaciones que se vivieron en diversas economías de la zona.

Teniendo en cuenta lo anterior, no se puede desdeñar el peso de las relaciones meramente comerciales con el subcontinente. En muchas ocasiones, el peso de los ingresos derivados de las filiales en Latinoamérica excede al de los obtenidos en el Viejo Continente, aunque su rentabilidad no sea aún muy alta.

En otro orden de cosas, y al igual que en otras áreas del mundo, América Latina adolece de una estructura regional fuertemente heterogénea, donde las relaciones intra son especialmente escasas y los acuerdos de asociación internos se pueden calificar, por el momento, de práctico fracaso. Esta situación depara para el continente una debilidad estructural en la negociación con áreas compactas como lo son EE.UU. o la Unión Europea. Se hace evidente la necesidad de ahondar en los frutos reales de acuerdos, cumbres, grupos, asociaciones, ... que permitan la cohesión tanto de cara al mercado interno como al externo.

Por último, es importante señalar nuevamente la pérdida de interés relativo que está produciéndose en la zona a raíz de los acuerdos suscritos entre la UE y, de un lado, sus nuevos socios a partir de 2004; y, de otro, con la región MENA. Con objetivos e instrumentación claramente diferenciados, el centro del interés geoestratégico de la Unión da lugar a una pérdida de importancia del triángulo atlántico a favor de un incremento en las relaciones tanto económicas, con la Europa del Este, como político-estratégicas, con la región MENA. El tratado de Copenhague de ampliación de la UE de 2002 y el Proceso de Barcelona iniciado en 1995 serán necesariamente vehículos de atracción del capital y los flujos comerciales en detrimento parcial de las relaciones con América Latina.

A pesar de lo dicho, la situación mundial creada después del 11-S y los fuertes intereses ya existentes en Latinoamérica evitarán que la zona caiga en el olvido para la UE, aunque es de esperar una ralentización en el incremento de las mismas después del extraordinario proceso vivido durante los años noventa.

## **Referencias:**

Basevi, G. (2002): “(An) European vision of MERCOSUR and bi-regional relations”. Presentado en el Policy Forum “New Challenges For Regional Integration”, de la Bolsa de Comercio de Argentina en octubre de 2002. (<http://cei.mrecic.gov.ar/papersem/basevi.pdf>).

CASILDA, R. (2003): “La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000”. Universidad de Alcalá y la Fundación ZIF.

Cepal (2002): “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2001” Unidad de Inversiones y Estrategias, CEPAL, mayo de 2002 (<http://www.eclac.cl>).

Comisión Europea (2003) “Acciones de la Comunidad Europea para ayudar a poblaciones desarraigadas en Asia y América Latina”. ([http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/upp/publ/02es.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/upp/publ/02es.pdf)).

Gallardo, R. (2000): « *Amérique Latine: la stabilisation inachevée* ». Conjoncture BNP-Paribas, de marzo de 2002. Pp: 9-22 (<http://economic-research.bnpparibas.com>).

Mahía, R. (2001): “Relaciones comerciales España – Latinoamérica”. Documento de trabajo CESLA, julio de 2001. (<http://www.cesla.com>).

Nieto Solís, J. (2002): “Exportación andina hacia la UE: índices de especialización comercial y cuotas de mercado, 1995-2000”. Boletín ICE 802, octubre de 2002. (<http://www.mcx.es/sgcomex/acefra.htm>).

Recal, (2001): “Escenarios Andinos y Políticas de la Unión Europea”. Documento de trabajo nº 1 RECAL, diciembre de 2001. ([www.recalnet.org/publicaciones.htm](http://www.recalnet.org/publicaciones.htm)).





