

Relaciones comerciales de España con Latinoamérica

FRANCISCO UTRERA

Secretario General de Comercio Exterior

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ESPAÑA E IBEROAMÉRICA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

La recuperación de las economías iberoamericanas, a partir de 1996, tras haber superado los efectos recesivos que supuso la crisis financiera mexicana de 1994, propició un elevado dinamismo de nuestra exportación a dichos mercados. Así, nuestras ventas a los países de Iberoamérica registraron notables incrementos, a lo largo de 1996 (17,2%), 1997 (33,9%) y 1998 (12,7%). En esta favorable evolución influyeron también las crecientes inversiones españolas en la región y las ganancias de competitividad en el área del dólar, debido a la apreciación de la divisa estadounidense, teniendo en cuenta que, en la mayor parte de los países iberoamericanos, los contratos comerciales se denominan en dólares y sus monedas están estrechamente vinculadas a la evolución del dólar. Así, en esos años, la exportación española consiguió recuperar la fortaleza que mantuvo en los mercados latinoamericanos hasta principios de la década de los 80.

En la segunda mitad de 1998, la crisis financiera internacional se dejó sentir en algunos países de Iberoamérica, con lo que nuestras ventas a dicha región, aunque crecieron a buen ritmo (12,7%), mostraron cierta ralentización con respecto a los

años anteriores, lo que afectó especialmente a nuestras ventas a Brasil, Argentina y Chile, tres de nuestros grandes clientes iberoamericanos. Otros factores, que influyeron en el menor dinamismo de nuestras ventas a Iberoamérica, fueron la progresiva desaparición de los efectos positivos, derivados de la depreciación de la peseta frente al dólar observada unos años antes, así como la introducción de medidas proteccionistas en algunos países de Iberoamérica, tendentes a paliar los efectos negativos de la caída de los precios de las materias primas sobre sus balanzas comerciales. No obstante, nuestras exportaciones crecieron con fuerza en Méjico, Venezuela, Colombia y República Dominicana, con tasas de crecimiento interanuales superiores al 30% en todos los casos.

A lo largo de 1999, el escaso crecimiento económico de la región y los últimos resquicios de la crisis asiática afectaron a nuestros intercambios comerciales con Iberoamérica. Así, las ventas españolas a dicha región fueron disminuyendo paulatinamente hasta registrar una caída interanual del 4,5%, lo que afectó sobre todo a los mercados de Argentina, Chile, Venezuela, Colombia, República Dominicana y Perú. En el año 2000, en un contexto de recuperación de la economía mundial, una vez finalizados los efectos de la crisis fi-

nanciera internacional, nuestras exportaciones a los mercados de Iberoamérica volvieron a registrar un notable crecimiento (15,4%), a excepción de los retrocesos sufridos en los mercados brasileño y argentino. Así, en dicho año, destacó el elevado dinamismo de nuestras exportaciones a Méjico (32,4%), Venezuela (50,6%) y República Dominicana (80,3%).

En 2001, en un entorno de ralentización del comercio internacional, nuestras ventas a Iberoamérica crecieron a un ritmo modesto (6%), ya que, a pesar del favorable comportamiento de las exportaciones a Méjico y Brasil, hubo países del área que se vieron muy afectados por la crisis argentina, donde nuestras ventas cayeron un 21%.

A lo largo de los primeros 7 meses de 2002, la caída de nuestras exportaciones a la región ha sido del 11,1%, destacando los retrocesos sufridos en los mercados argentino (-66,1%), brasileño (-31,4%), cubano (-21,3%) y chileno (-13,5%), mientras que nuestra exportación a Méjico continúa avanzando a buen ritmo (16,3%). Es especialmente notorio el decrecimiento de las exportaciones a Argentina y a Brasil.

Por lo que respecta a la distribución sectorial de nuestras exportaciones a Iberoamérica, nuestras principales ventas a la región se concentran en el sector de semimanufacturas y bienes de equipo, que en 2001 llegaron a suponer el 60% de nuestras exportaciones totales al área iberoamericana. La exportación de mercancías de ambos sectores ha evolucionado en consonancia con la evolución de la exportación total a la región, si bien, las ventas de bienes de equipo, a lo largo de los primeros siete meses de 2002, han sufrido un retroceso mayor (-22,7%) a la caída de la exportación total a la región durante ese mismo periodo (-11,1%), mientras que el retroceso de las ventas de semimanufacturas ha sido del -3,9%. Durante este periodo de 2002, el sector del automóvil, que representa el 13% de las exportaciones totales a la región, ha sido el único que ha mantenido un ritmo de crecimiento positivo (7,9%).

Con respecto a la evolución de la importación procedente de Iberoamérica, tras el elevado dinamismo que alcanzaron las compras procedentes de dicha región en 1997 (21,2%), éstas moderaron su crecimiento en los dos años siguientes hasta volver a alcanzar un notable ritmo en 2000

Cuadro 1

Exportaciones españolas a los países de Latinoamérica. Los 10 primeros países clientes

(Millones de euros y tasa de variación interanual)

México	411,33	771,67	87,6	1.070,25	38,7	1.140,40	6,6	1.509,70	32,4	1.994,00	32,1	1.129,27	1.313,00	16,3
Brasil	735,1	1.140,35	55,1	1.228,07	7,7	1.293,72	5,3	1.256,79	-2,9	1.363,44	8,5	897,07	615,76	-31,4
Argentina	017,17	1.142,52	12,3	1.146,42	0,3	949,02	-17,2	946,33	-0,3	747,67	-21,0	502,59	170,44	-66,1
Cuba	354,09	417,11	17,8	497,84	19,4	569,77	14,4	629,25	10,4	629,95	0,1	369,53	290,77	-21,3
Chile	401,58	592,35	47,5	530,66	-10,4	363,07	-31,6	462,39	27,4	488,51	5,6	299,83	259,48	-13,5
Venezuela	184,96	262,39	41,9	351,6	34,0	287,74	-18,2	433,35	50,6	556,4	28,4	317,91	405,69	27,6
Colombia	247,96	301,17	21,5	410,51	36,3	203,74	-50,4	244,38	19,9	285,9	17,0	168,62	171,32	1,6
R. Dominicana	96,52	122,21	26,6	175,29	43,4	232,07	32,4	418,33	80,3	419,94	0,4	227,31	212,66	-6,4
Panamá	57,57	160,88	179,5	184,32	14,6	274,25	48,8	263,97	-3,7	107,41	-59,3	66,4	59,3	-10,7
Perú	254,19	202,51	-20,3	197,97	-2,2	169,35	-14,5	190,9	12,7	184,47	-3,4	109,05	93,6	-14,2

Fuente: DG de Aduanas y elaboración propia.

(31,4%). Los dos últimos años vuelven a mostrar una ralentización de las compras procedentes de la región latinoamericana: 5,4% en 2001 y 8,8% en el periodo disponible de 2002 (enero-julio). Por lo que se refiere a la distribución sectorial de las importaciones procedentes de Iberoamérica, destacan el sector de los alimentos y productos energéticos, que en 2001 supusieron el 71,2% del total de las compras procedentes de la región. Nuestros principales proveedores de la región son Méjico, Brasil, Argentina y Venezuela. En el periodo enero-julio de 2002, destacó el elevado dinamismo de nuestras compras a Venezuela (crecieron un 50%), que contrasta con la fuerte caída de las procedentes de Brasil (-14,9%).

Es conveniente hacer una mención especial al comercio con Argentina y la influencia que la crisis de este país ha tenido en el mismo.

Desde 1998 se produce una disminución continua de las exportaciones a este país, tanto españolas como de la UE. A partir de enero de 2002 se radicaliza esta tendencia (-67%), como consecuencia de la devaluación, los problemas de liquidez y la aguda caída de la renta.

Por el contrario, las exportaciones a España y la UE de Argentina, en este mismo periodo (1997-2001), aumentan de forma constante. En el año 2002 (enero-junio), se agudiza el aumento de las exportaciones argentinas a España (hasta 35% de incremento) y la UE (18%). Esta positiva tendencia para las exportaciones argentinas se produce en un contexto en el que las exportaciones totales de Argentina han caído un 8% hasta agosto. Los principales rubros de las exportación argentina a España y a la UE son los productos alimenticios: 81'8% del total y 73'5%, respectivamente. En estos 8 meses ha habido un aumento del 30% de exportaciones agropecuarias de Argentina a la UE.

España sigue impulsando medidas de apoyo a las exportaciones argentinas a España y la UE, como es la apertura de nuevos contingentes de carne (10.000 Tm), así como tratando de mantener las preferencias arancelarias SPG de algunos capítulos de la exportación argentina, que serían suprimidos por el mecanismo de graduación, entendiéndose que el aumento de exportaciones, unido a otras medidas, puede ser una buena solución a la crisis argentina.

SITUACIÓN DE LOS ACUERDOS CON MÉJICO, CHILE, MERCOSUR, COMUNIDAD CENTROAMERICANA Y PACTO ANDINO

La entrada de España en la UE supuso un importante cambio en las relaciones europeas con Iberoamérica. La presión española en las instituciones comunitarias, para que se valore el interés de que la UE tenga más sólidas relaciones con aquella región, incluida el área comercial, ha supuesto un incremento de la atención de las relaciones exteriores con la misma, que se concreta en la conclusión de un Acuerdo de Libre Comercio con Méjico y un Acuerdo de Asociación con Chile, la negociación en curso de un Acuerdo con el Mercosur, además de las preferencias especiales, otorgadas a los andinos y centroamericanos en el marco del SPG Droga, con los cuales se ha diseñado una nueva estrategia hacia el futuro.

La evolución reciente de las relaciones comerciales entre España e Iberoamérica pone de manifiesto la necesidad de continuar impulsando el actual proceso, dirigido hacia una liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio exterior entre estas dos áreas geográficas. Con ello, se pretende aumentar la posición comercial e inversora de la UE y no perder terreno respecto a otros socios comerciales de la región: los Estados Unidos y países asiáticos.

El caso de Méjico es pionero y paradigmático. Pionero, porque fue el primer Acuerdo de Libre

Comercio suscrito por la UE con un país de la región y paradigmático, porque ha marcado la pauta de la relación institucional entre la UE y los países iberoamericanos. Concretamente, los datos ilustran un aumento en los flujos comerciales, tras la firma del Acuerdo y un aumento en el porcentaje de las importaciones mejicanas que provienen de la UE, respecto a las importaciones totales, reequilibrando la situación de pérdida de mercado después de la firma del NAFTA con EE.UU. y Canadá. Por ello, la firma de acuerdos de índole similar con otros Estados iberoamericanos es la estrategia a seguir para no perder nuestro ritmo actual.

No se puede olvidar que otros socios comerciales están estableciendo importantes lazos en esta región, como es el del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), los Acuerdos Bilaterales de EE.UU. con Chile o Centroamérica. Asimismo, es relevante el interés de los países asiáticos, cuyo último exponente es el recién Acuerdo concluido entre Chile y Corea.

Méjico

El marco jurídico de las relaciones comerciales entre la UE y Méjico se recoge en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados mejicanos, por otra.

Desde la entrada en vigor de dicho acuerdo el 1 de julio de 2000, se ha mejorado sustancialmente el acceso al mercado mejicano de los productos comunitarios.

La evolución en los meses inmediatos a la entrada en vigor del Acuerdo son un claro índice de la eficacia de este Acuerdo.

Las exportaciones españolas a Méjico aumentaron un 32,1% en el año 2000, 10 puntos porcentua-

les por encima del crecimiento experimentado en la primera mitad de dicho año, y un 42% en el primer semestre de 2001, muy por encima de los incrementos medios de nuestras exportaciones al resto de Iberoamérica (15% en el 2000 y 5,4% en el primer semestre de 2001). Este buen comportamiento en nuestras exportaciones ha convertido a Méjico en nuestro primer mercado en la región y en segundo mercado no europeo, sólo detrás de Estados Unidos.

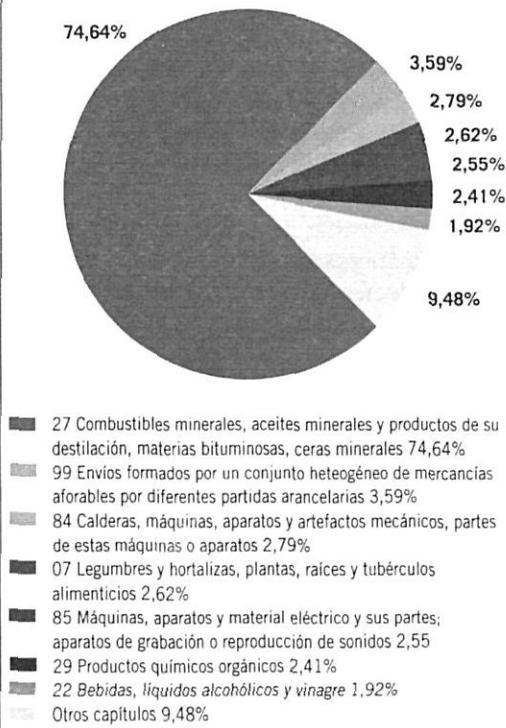
La evolución positiva continua en el 2001 (32'1% de incremento en el 2001) y en el 2002 (16'3% de incremento hasta julio), a pesar de la ralentización de la exportación española en el conjunto de Iberoamérica. También se observa un importante dinamismo en las exportaciones de la UE, así como en las exportaciones de Méjico a la UE y a España (con la excepción del 2001). (Gráfico 1)

El hecho de que Estados Unidos y Canadá se adelantarán a la UE en la liberalización comercial recíproca, llevada a cabo con Méjico, a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y Méjico (NAFTA) el 1 de enero de 1994, permitió a los Estados Unidos obtener una posición ventajosa con respecto a la UE y a España: se estima que el arancel medio ponderado por volumen de comercio a la importación de productos americanos ha descendido, desde la entrada en vigor del NAFTA, de un 10% a un 1,27%, lo que significa que las empresas americanas disponían de un margen de preferencia sobre las españolas superior a 8 puntos porcentuales hasta el año 2000, en que entra en vigor el Acuerdo UE-Méjico.

La tendencia cambia desde la entrada en vigor del Acuerdo. De hecho, en 2001, mientras que las compras mejicanas procedentes de la UE crecían un 8,7%, las de Estados Unidos caían un 9,8%.

Gráfico 1

Principales productos importados de Méjico. Año 2001



Como consecuencia de esto, la cuota de mercado de Estados Unidos pasó del 73,3%, en el año 2000, al 68,5%, en 2001, mientras que la UE vio cómo su cuota de mercado alcanzaba el 9,5%, cuando en 2000, representaba el 8,5%.

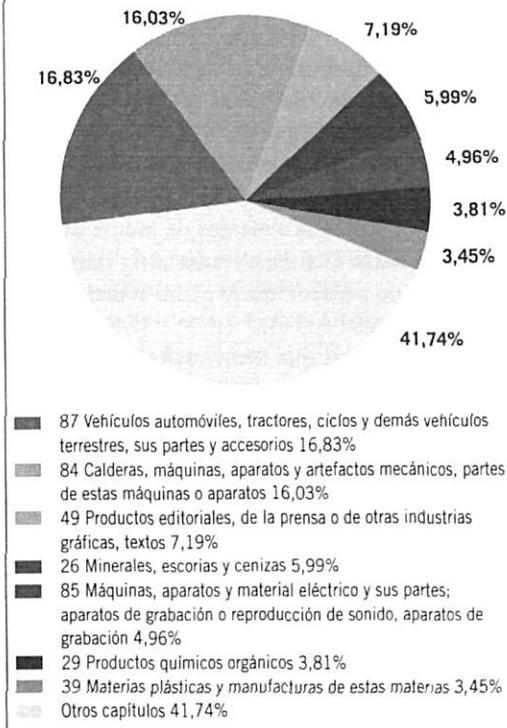
Chile

La UE es un atractivo mercado para Chile de 370 millones de consumidores, el principal destino exportador, al que dirige actualmente la cuarta parte de sus exportaciones.

Así mismo, las exportaciones a Chile provenientes de la UE alcanzan aproximadamente el 20% del total. (Gráfico 2)

Gráfico 2

Principales productos importados de Chile. Año 2001



En cuanto a España, con datos totales del 2001, se observa un crecimiento de nuestras exportaciones desde 462 millones de euros, en el 2000, a 488 millones de euros, en el 2001 y un ligero descenso de las importaciones desde 518 millones de euros en el 2000 a 473 millones de euros, en el 2001. Por productos, destaca nuestra exportación industrial: maquinaria, bienes de equipo, calderas, automóviles, tractores y material eléctrico e importación de pescados y crustáceos seguido por minerales (cobre principalmente), manufacturas de cobre, frutos comestibles, maderas y derivados. Este somero análisis sectorial evidencia la complementariedad entre ambas economías.

Con objeto de mejorar las relaciones comerciales entre ambas zonas, se ha negociado un Acuerdo de Asociación UE-Chile, que es aún más ambicioso que el Acuerdo con Méjico y que permitirá desarrollar las complementariedades existentes entre ambas regiones.

El nuevo marco jurídico de las relaciones comerciales entre la UE y Chile, se recoge en el Acuerdo de Asociación UE-Chile, en materia política, de cooperación y comercial. Tiene un importante contenido de diálogo político y de cooperación e incluye el capítulo económico y comercial más ambicioso de todos los concluidos por la UE. En la parte comercial, el acuerdo cubre una Zona de Libre Comercio para los bienes, liberalización de los servicios, los movimientos de capital, las inversiones, la propiedad intelectual, las compras públicas, incluye un procedimiento de solución de controversias que no merma los derechos de las partes ante la OMC, un Acuerdo de Vinos y Licores y un Acuerdo sobre temas veterinarios y fitosanitarios.

Calcular las ganancias que el Acuerdo puede aportar a las empresas españolas es una tarea complicada. Por lo que respecta al comercio, un método de valoración, a menudo empleado por la Comisión Europea, consiste en suponer que desaparece la protección arancelaria con la zona de libre comercio y calcular cuáles serían los derechos arancelarios ahorrados. El resultado de esta operación evidencia una ganancia potencial para las empresas españolas, que dejarían de pagar 24,6 millones de euros, frente a los 15,3 millones de euros de menor recaudación por importación de mercancías. Por productos, se esperan mayores ganancias en los sectores ya citados: bienes de equipo, maquinaria, calderas, automóviles, tractores y material eléctrico .

En cuanto a las inversiones, la UE es el primer inversor extranjero en Chile. Entre los países euro-

peos, España es el principal inversor. En el periodo 1993-2001 la inversión neta alcanzó un valor de 6.877 millones de euros (datos del Registro de Inversiones Españolas en el exterior), concentrándose especialmente en el periodo 1999-2001. El Acuerdo de Inversiones concluido establece un marco normativo más claro y previsible para las inversiones entre ambas partes.

España se ha preocupado por impulsar la negociación. La primera ronda de negociaciones de dicho Acuerdo tuvo lugar en Santiago de Chile el 11 y el 12 de abril de 2000. Desde entonces, se han celebrado otras nueve rondas más, hasta que el 26 de abril de 2002 concluyeron las negociaciones. No obstante, la entrada en vigor de dicho Acuerdo requiere todavía el cumplimiento de una serie de formalidades:

1. La firma del Acuerdo ha tenido lugar en el Consejo de Asuntos Generales (CAG), de 18 de noviembre de 2002. Esta firma hará posible que la parte interina del Acuerdo (la relacionada con comercio y con la estructura institucional) entre en vigor de forma provisional. Se espera que dicha entrada en vigor provisional se produzca a principios de 2003, siendo el objetivo que pueda tomar validez el 1 de enero de 2003.
2. Los parlamentos de los Estados Miembros de la UE y de Chile deben aprobar el Acuerdo para que éste entre en vigor de forma definitiva. Este paso suele llevar unos dos años en la UE y es necesario para que todo el Acuerdo entre en vigor de forma completa.

La importancia de la puesta en marcha, de manera anticipada, de la parte comercial del Acuerdo es decisiva, para evitar las demoras derivadas de la ratificación del Acuerdo por los parlamentos de los estados miembros, con la pérdida de oportunidades que esto supondría.

Hasta el momento, la UE ha sido capaz de adelantarse a otros países como Estados Unidos, que también está negociando un Acuerdo de libre cambio con Chile, que está ya muy avanzado, y Corea, que acaba de finalizar un Acuerdo con este país de ámbito más limitado.

Mercosur

El 26 de marzo de 1991 se firmó entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el **Tratado de Asunción**. Del proceso de integración de estos países nace el Mercado Común del Sur (Mercosur).

En el año 1995, durante la Presidencia española de la UE, se definió el esquema de relaciones hacia el futuro con Chile y Mercosur. El proceso incluía dos etapas: en la primera, se negociaban acuerdos de cooperación que prepararían el terreno para negociar acuerdos de asociación, incluyendo zonas de libre comercio.

El 15 de diciembre de 1995, se firma el Acuerdo de Cooperación UE-Mercosur y, en 1999, comienzan las negociaciones del Acuerdo de Asociación. En abril de 2002, se celebra la VII Ronda y se constata que el proceso negociador está estancado.

Las razones de que el proceso con Mercosur haya sido más lento que con Chile radican, principalmente, en los problemas de integración de Mercosur, agravados con la crisis económica argentina, que ha tenido que adoptar medidas unilaterales excepcionales, debilitándose la integración y la apertura de la región en su conjunto. Otra razón de considerable importancia se encuentra en los problemas en el capítulo agrícola, debido al enorme potencial agrícola del Mercosur, que produce intranquilidad en la UE, especialmente algunos países de agricultura continental, en particular la carne de vacuno o el azúcar.

En Mayo del 2002, en la Cumbre de Madrid, nuevamente en una Presidencia española de la UE, se decide relanzar el proceso, convocándose una reunión ministerial en Julio, que acuerda el nuevo programa de reuniones, el compromiso de avanzar en todos los ámbitos y Mercosur se compromete a presentar una nueva oferta arancelaria en marzo de 2003, en la IX Ronda.

España considera una prioridad de su política comercial exterior que la UE lleve la iniciativa en la negociación comercial con Mercosur y entendemos que la negociación puede y debe avanzar, sin necesidad de condicionar este proceso a la terminación de la Ronda de Doha de la OMC.

Comunidad Centroamericana y Pacto Andino

Las relaciones comerciales que tiene la UE con la Comunidad Centroamericana (CCA) y con la Comunidad Andina (CAN), se centran en el Sistema de Preferencias Generalizadas droga (SPG droga). Dicho régimen es de naturaleza temporal y debe ser renovado periódicamente. Además, el SPG droga está siendo motivo de continuas disputas en la OMC con otros países en vías de desarrollo. En este contexto, la CCA y la CAN han solicitado la negociación de sendos Acuerdos de Asociación con la UE, que incluyan zonas de libre comercio.

La UE, por su parte, ha acordado una estrategia conjunta para la CCA y la CAN, cuyo próximo paso consistirá en la presentación de la Comisión al Consejo, antes de finales de 2002, de una propuesta de Mandato de Negociación para el Acuerdo sobre Diálogo Político y Cooperación.

La previsión es que el Consejo apruebe el Mandato y que las negociaciones puedan comenzar efectivamente en el año 2003. Posteriormente, en función del desarrollo de la ronda Doha de la OMC, cuya finalización está prevista para el año

2004, la UE se planteará la negociación de un Acuerdo de Asociación. Este enfoque es similar al que se acordó en su día para Chile y Mercosur y la estrategia subyacente vuelve a repetirse. Se trata de garantizar, primero un cierto nivel de integración en los bloques y unos Acuerdos de Cooperación Económica y Diálogo Político, para luego pasar a negociar los acuerdos de asociación.

Hay que subrayar, nuevamente, que la estrategia de las relaciones comerciales exteriores de España con

estos países es inequívoca: al igual que con Méjico, Chile y Mercosur estamos decididos a impulsar acuerdos que liberalicen los intercambios comerciales para tener una presencia activa en toda la región.

Las ventajas que ha generado el acuerdo con Méjico, las expectativas positivas del Acuerdo con Chile, que próximamente entrará en vigor, son los referentes de los pasos a seguir en las relaciones de la UE con Mercosur y con los países de la Comunidad Andina y Centroamérica. ●