LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LATINOAMÉRICA: MÁS ALLÁ DEL COMERCIO

La celebración en junio de 1999 de la primera Cumbre entre los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de la Unión Europea (UE) y de Latinoamérica en Río de Janeiro significó la institucionalización de las transformaciones que se han venido produciendo a lo largo de las dos últimas décadas en las relaciones entre ambas áreas y, en particular, el interés mutuo por desarrollar y potenciar los intercambios en el ámbito comercial, inversor y de cooperación económica.

Al creciente atractivo que Latinoamérica ha comenzado a tener para los países desarrollados, se une la mayor capacidad de la Unión Europea para la articulación de estrategias armonizadas entre sus miembros y la necesidad de configurarse como una potencia integrada ante los desafíos globales de la economía mundial.

Durante bastantes años, la Unión Europea —entonces Comunidad Europea (CE)— estuvo preocupada, primero por su propia reconstrucción y, posteriormente, por la dinámica de integración de sus economías, cada vez más compleja por el efecto de sucesivas ampliaciones, con negociaciones y períodos transitorios de acceso diferentes para cada nuevo país miembro. Cuando a principios de la década de los setenta se configura el marco de relaciones exteriores de la CE, orientado básicamente hacia la ayuda a los países menos desarrollados, el área latinoamericana está demasiado desarrollada como para integrarse en el grupo de países ACP (África, Caribe y Pacífico) receptores de ayuda, pero no lo suficiente como para atraer el interés europeo a la hora de definir esquemas de cooperación económica vinculada a la proyección internacional de la Comunidad.

La crisis de la deuda externa en la que, al iniciarse los años ochenta, se vieron envueltos muchos países latinoamericanos aún alejó más las perspectivas de un acercamiento político y económico que el peso del área en el contexto mundial hubiera justificado sobradamente. El cambio en la orientación de la CE lo propician, a mediados de esa década, varias circunstancias políticas e institucionales.

En el ámbito de las relaciones internacionales, el papel que jugó la CE en el proceso de pacificación de Centroamérica evidenció las bondades de una política exterior coordinada que hasta entonces había estado prácticamente ausente de las agendas de las cancillerías europeas.

Por otro lado, en el marco de la tercera ampliación de la Comunidad, con la entrada de España y Portugal, se reforzó la atención europea hacia países del entorno de los nuevos miembros. Con mayor determinación que influencia real en el seno de la CE, los socios ibé-

ricos defendieron la posición del área latinoamericana en la configuración del entramado exterior de las relaciones económicas europeas.

El desarrollo institucional que experimenta la propia Comunidad con la aprobación del Acta Única Europea (1987) y del Tratado de Maastricht (1992) conllevó la potenciación de una política exterior y de seguridad común. Aun con intereses políticos y económicos tan dispares, los miembros de la ya denominada Unión Europea percibieron las ventajas potenciales de una acción coordinada de política exterior. Como ha podido constatarse desde entonces, una posición exterior común de toda la UE ha sido relativamente fácil en el terreno económico, escasamente efectiva en el ámbito de la política internacional, y claramente insatisfactoria ante los conflictos y confrontaciones bélicas que se han desarrollado en regiones vecinas de la misma Europa comunitaria.

En el marco del denominado «nuevo regionalismo», la UE ha mostrado su preferencia por configurar sus vínculos y negociaciones con grupos de países, aunque sin desechar la consecución de acuerdos de carácter estrictamente bilateral.

Desde una perspectiva histórica reciente, la adopción de un modelo de desarrollo orientado al exterior y, en particular, los procesos de integración económica en Latinoamérica constituyen una apuesta por el crecimiento económico de la región a través del previsible incremento de los flujos comerciales y de capital. En el terreno político, la asunción de compromisos internacionales pretende avanzar en la acepción de los valores culturales y políticos compartidos por la sociedad occidental, que deben trasladarse a la existencia de regímenes democráticos, instituciones sólidas y regulaciones ambientales eficientes.

La etapa de democratización y apertura comercial externa que se inició, para muchos países latinoamericanos, con la década de los ochenta, propició la puesta en marcha de experiencias de integración económica entre dichos países. El Mercosur constituye hasta hoy, —y pese a las enormes dificultades por las que han discurrido algunas economías que lo integran—, la experiencia más avanzada en la construcción de áreas subregionales integradas en el ámbito latinoamericano.

La UE y Mercosur ya mostraron un interés mutuo por desarrollar plataformas de cooperación y trato preferencial desde el mismo nacimiento, en 1991, de este mercado común que integra a las economías del Cono Sur americano. Así, en diciembre de 1995 se firmaba un Acuerdo de Cooperación Interregional que suponía la apuesta más ambiciosa que la UE había realizado en esta región. Desde entonces, se han institucionalizado relaciones con la Comunidad Andina, en 1996, y con países individuales, se iniciaron negociaciones con México y Chile que han concluido en sendos acuerdos de asociación comercial, firmados en 1997 y 2002, respectivamente.

En este sentido, la opción seguida por la UE ha sido la de lograr acuerdos con países y grupos regionales que, en un marco más amplio, sean, en el futuro, piezas clave de una integración continental en torno al Acuerdo de Libre Cambio de las Américas (ALCA). En la

supremacía que Estados Unidos pueda ejercer en este proceso podría encontrarse uno de los incentivos más fuertes que justifican el reciente acercamiento entre la UE y sus nuevos socios comerciales latinoamericanos.

Como consecuencia de este acercamiento, la importancia de Latinoamérica como mercado para las exportaciones europeas se ha venido consolidando desde principios de la década de los noventa, mientras que la UE continúa siendo el segundo mercado extrarregional para los productos latinoamericanos.

En términos estrictamente comerciales, sin embargo, la potencialidad de crecimiento de los intercambios entre la UE y Latinoamérica se ve limitada por diferentes factores. Los mismos procesos de integración regional de cada una de las partes han eliminado barreras al comercio que existían con sus socios naturales. Es el caso del comercio intrarregional latinoamericano, por un lado, y el de la UE con los países del Centro y Este de Europa, por otro.

En cualquier caso, y pese a que resulta difícil modificar los patrones geográficos del comercio en el corto plazo, los previsibles avances en los contactos interregionales, así como la consecución de acuerdos multilaterales que consoliden la liberalización del comercio mundial, supondrán mejoras en el acceso a los diferentes mercados y, consiguientemente, expectativas razonables para la evolución futura de los intercambios.

Estrategias más ambiciosas de promoción comercial, establecimiento de normas y estándares comunes en la producción, y desarrollo de cadenas logísticas más eficientes, son factores que necesariamente dinamizarán los vínculos comerciales.

Además de los intercambios de mercancías, las relaciones entre la UE y Latinoamérica se han caracterizado por un importante flujo de capitales, en su mayor parte inversión directa extranjera (IDE) europea, y en la que España se ha configurado como el país más destacado en cuanto a volumen de emisión.

La desaceleración de la economía mundial durante los dos últimos años ha incidido también sobre los movimientos de capital. En este sentido, y aunque la IDE global con destino a Latinoamérica ha disminuido en los últimos tres años, Europa continúa canalizando una participación importante de la misma.

Tanto las estrategias de las compañías europeas, como las propias condiciones de las economías latinoamericanas son consistentes con proyecciones favorables en el crecimiento de los flujos de inversión durante los próximos años. Las perspectivas de recuperación económica de la región, el potencial de crecimiento de sus economías, y las oportunidades que conlleva la privatización, todavía pendiente de algunos sectores estratégicos, son algunos de los factores que estarían respaldando dichas perspectivas favorables para el futuro.

El presente número de *Información Comercial Española* recopila en su parte monográfica varios artículos en los que se analizan diferentes aspectos de las relaciones económicas entre la Unión Europea y Latinoamérica. En el primero de los trabajos, **Paolo Giordano** argumenta que las negociaciones multilaterales y bilaterales son complementarias. Algunas

áreas de negociación, por su carácter sistémico, pueden ser negociadas mejor en el seno de la OMC, pero los acuerdos bilaterales o interregionales siguen siendo valiosos cuando se trata de ampliar el acceso a los mercados. Se trataría, pues, de llevar a cabo una identificación rigurosa de las cuestiones que deben ser abordadas en los diferentes planos de negociación.

En el segundo artículo, **Inmaculada Martínez Zarzoso**, **Manuel Cantavella** y **J. Ismael Fernández** aplican una ecuación de gravedad para evaluar los determinantes del comercio entre 34 países pertenecientes a las áreas integradas de Europa y América. Por el interés particular que se deriva de una vinculación comercial que se ha intensificado en los últimos años, se cuantifican los flujos potenciales de comercio entre España y México, reforzados por el acuerdo de asociación comercial firmado entre este país y la Unión Europea en 2000.

El trabajo de **Teresa Domingo** y **Leandro García** analiza el comportamiento de los flujos de inversión directa que desde los países europeos se dirigen a Latinoamérica. Después de describir el patrón que caracteriza a los flujos de IDE entre la UE y Latinoamérica, los autores se apoyan en el paradigma ecléctico de Dunning para definir un marco teórico con el que se da soporte a un modelo econométrico explicativo de los determinantes de dichos flujos. Se concluye que, junto a los rasgos propios de los países emisores, el intercambio comercial, las ventajas tecnológicas y el efecto país destino, son los factores más determinantes de la corriente inversora entre las áreas consideradas.

Desde la perspectiva de una economía receptora de inversión extranjera, como es el caso de Argentina en los años noventa, **Daniel Chudnovsky** y **Andrés López** abordan en su trabajo la evaluación del impacto que la llegada masiva de capitales foráneos a dicho país ha tenido sobre su balanza de pagos. Adentrándose en la estructura de los intercambios comerciales, se analizan los cambios experimentados por el patrón de especialización sectorial, y concluyen que no se ha producido una potenciación de las exportaciones con mayor contenido tecnológico, más bien al contrario, las empresas multinacionales han contribuido en general a acentuar una composición tradicional de las exportaciones argentinas.

A partir del análisis de la experiencia de la Unión Europea, **Heliodoro Temprano** examina en su artículo la conveniencia de llevar a cabo una integración monetaria regional en Latinoamérica. En el marco de la teoría de las áreas monetarias óptimas se concluye que ninguna de las regiones, excepto el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cumple actualmente las condiciones necesarias para configurar una unión monetaria. En el trabajo se particulariza el caso de Centroamérica, donde la posibilidad de una integración monetaria requiere la consideración de factores como el grado de dolarización que ya muestran algunas de sus economías.

En el ámbito de los acuerdos de asociación comercial entre la Unión Europea y el área latinoamericana, el artículo de **Lincoln Bizzozero** y **Marcel Vaillant** aborda de manera detallada los entresijos de la negociación con el Mercosur. Bajo la influencia de un nuevo regio-

nalismo en el que los acuerdos superan el estricto límite de las negociaciones comerciales, se analizan los cambios acaecidos en la escena internacional para observar cómo han afectado la marcha de las negociaciones en su vertiente política y de cooperación. Se pone énfasis en este aspecto de la dinámica temporal en búsqueda de un acuerdo, para concluir que posiblemente haya faltado un compromiso fuerte por parte de la Unión Europea en su acercamiento a Latinoamérica, lo cual ha provocado que, en demasiadas ocasiones, las estrategias y prioridades europeas hayan venido marcadas por iniciativas ajenas (ALCA, OMC).

El trabajo de **Celestino Suárez** y **Ana Cuadros** analiza el nuevo marco de relaciones que se deriva de los acuerdos de asociación firmados por la Unión Europea con México y Chile. Por el lado de los países latinoamericanos se consolida una estrategia de apertura y diversificación comercial coherente con sus respectivos modelos de crecimiento orientado al exterior. Para la Unión Europea significa reforzar los vínculos comerciales con un área en la que se han concentrado fuertes intereses económicos durante los últimos años.

Por último, el artículo de **José María Fanelli**, **Fernando Lorenzo** y **Gabriel Oddone** examina el comportamiento de la economía latinoamericana durante los años noventa desde una perspectiva macroeconómica, atendiendo a dos elementos históricamente relevantes: su inserción en la economía internacional y sus marcadas fluctuaciones cíclicas. El trabajo incluye un diagnóstico que permite caracterizar las principales restricciones con las que se encuentra América Latina en su proceso de desarrollo económico.

Celestino Suárez Burguet*

* Instituto de Economía Internacional y Universitat Jaume I de Castellón.

Tribuna de Economía

Este número de *Información Comercial Española* se completa con tres artículos, el primero de los cuales, firmado por **Jaime Vallés**, aborda un tema que ha adquirido una especial relevancia en tiempos recientes, el de las restricciones al endeudamiento público, y el correspondiente proceso de consolidación presupuestaria, y su aplicación a los presupuestos autonómicos. Bajo este enfoque, analiza y evalúa, en primer lugar, la legislación vigente en España sobre la regulación del empleo de la deuda por parte de las Comunidades Autónomas, para preguntarse, después, por las posibles repercusiones que las últimas reformas de dichas normas pueden tener sobre las primas de riesgo aplicadas por el mercado financiero.

El segundo trabajo, obra de **Margarita Argüelles**, **Carmen Benavides** y **Palmira Fonseca,** se dedica al análisis del futuro de la política estructural de la Unión Europea tras su ampliación y, en concreto, de sus repercusiones para España. Con la incorporación de nuevos Estados miembros, y el consiguiente descenso de la renta media per cápita, España podría ver cómo la mayoría de sus regiones dejarían de reunir los requisitos necesarios para seguir recibiendo la ayuda de los fondos estructurales y, en particular, del Fondo de Cohesión, del que España es, actualmente, el principal beneficiario. Teniendo en cuenta la importancia decisiva de dicho fondo para España, en su artículo, las autoras estudian sus funciones, evolución y aplicación, para terminar realizando una evaluación de sus ocho años de funcionamiento.

Por último, **Juan F. Juliá**, **Ricardo J. Server** y **Sergio Marí Vidal** plantean su estudio de la producción orgánica de mandarinas teniendo en cuenta la práctica saturación de los mercados europeos, y contando con el creciente interés que despierta en los consumidores de cítricos este tipo de cultivos. Establecen una comparación de viabilidad técnico-administrativa entre las explotaciones realizadas mediante un sistema orgánico y las que siguen un sistema convencional, concentrándose en ciertas regiones de la Comunidad Valenciana. Para ello estiman los costes de las dos formas de cultivo y estudian sus posibilidades en distintos escenarios, según los posibles rendimientos y precios. Además, hacen una serie de reflexiones sobre los mercados de consumidores de la Unión Europea, intentando prever su evolución.