

La política comercial de la Comunidad Europea y el comercio de España con América Latina

José Antonio Nieto Solís

Departamento de Economía Internacional y Desarrollo
Universidad Complutense de Madrid

En este artículo se analizan las diferencias y similitudes observadas entre el comercio de España y el de los nueve primeros Estados miembros de la Comunidad Europea (CE-9) con América Latina con el propósito de apreciar los cambios que podrían producirse en el comercio hispano-latinoamericano como consecuencia de la asunción por parte española del acervo comunitario en materia de política comercial.

Para ello, se han aplicado a los datos relativos a las importaciones y exportaciones de España y la CE-9 en dos años de referencia, 1971 y 1983, los indicadores y análisis económicos y los criterios de caracterización y criterios auxiliares que se presentan en el epígrafe 1.

En el epígrafe 2 se analizan los puntos fuertes y débiles del comercio de España y de la CE-9 con América Latina y la evolución de las cuotas de mercado de los distintos productos.

Finalmente, en el epígrafe 3, se estudian las diferencias registradas en relación al comercio español y comunitario con otras zonas del mundo, destacando el papel que pueden desempeñar en dichas diferencias los distintos planos de actuación de la política comercial de la Comunidad, e intentando apreciar la posible evolución del comercio España-América Latina en el caso de que mostrase un proceso general de convergencia con respecto a la estructura del comercio de la CE con América Latina.

1. Objetivos y Metodología

A menudo se dice que los países de América Latina son los grandes olvidados en el sistema de relaciones exteriores de la CE y los menos beneficiados por su política comercial preferencial para con los países en vías de desarrollo. Por ello, suele añadirse que la aplicación por España y Portugal de la política comercial comunitaria perjudicará a América Latina, y que sólo una actuación decidida de los países ibéricos en el seno de las instituciones comunitarias podrá permitir una mejora de las relaciones de los doce Estados miembros con las naciones latinoamericanas.

Estas son las cuestiones que se abordarán a continuación, reconociendo de antemano dos tipos de limitaciones: las derivadas de la imposibilidad de tratar todos los aspectos de un tema que por sí mismo reviste una gran complejidad, y las inherentes al propio instrumental analítico utilizado y al método de trabajo adoptado¹.

¹ Para más detalle sobre metodología, véase NIETO SOLIS (1988): «España y la política comercial de la Comunidad Europea. Los acuerdos preferenciales con los países mediterráneos en el marco del comercio exterior de la Comunidad ampliada», Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid. También puede verse: «Una aproximación al análisis comparado del comercio de España y de la Comunidad Europea con los Nuevos Países Industriales de

El primer tipo de limitaciones señaladas están íntimamente relacionadas con el objeto de estudio de este trabajo, que queda definido exclusivamente por los flujos de carácter comercial, analizados a partir del nivel de desagregación de dos dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI). No se hace referencia, por lo tanto, a los flujos de carácter no comercial, ni se analizan otros aspectos² que inciden de distinto modo sobre el comercio de mercancías.

Las series de comercio exterior utilizadas han sido homogeneizadas a partir de los anuarios publicados por la OCDE para los años 1971 y 1983³, recogiendo, por un lado, el comercio mundial de España y el de la CE-9 (CE en su composición de nueve Estados miembros) y, por otro, el comercio que realizan los países en vías de desarrollo (PVD) de América tanto con España como con la CE-9⁴.

El instrumental analítico utilizado está destinado a facilitar la comparación de algunas de las características cuantitativas y cualitativas observadas en la evolución del comercio entre los dos años de referencia del estudio.

Para aprehender las características cuantitativas de los flujos comerciales se ha recurrido al cálculo de distintos indicadores y análisis económicos⁵, agrupando los resultados obtenidos según el

Oriente Lejano», Documento de trabajo 8814, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

² Las variaciones en los tipos de cambio, por ejemplo. Además, se trabaja con datos valorados en miles de dólares de los EE.UU. a precios constantes de 1971 y 1983.

³ OCDE: «Trade by commodities». Serie C. La elección de estos dos años responde, en el primer caso, a razones relacionadas con el objeto central de estudio del trabajo mencionado en la nota 1, y en el segundo caso, a la disponibilidad de datos oficiales en el momento de iniciar dicha investigación. El presente artículo es, pues, básicamente, un desarrollo de uno de los temas tratados en la Tesis doctoral.

⁴ La zona de América Latina comprende: México, BÉlice, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil, Bolivia, Paraguay, Chile, Argentina, Uruguay, Cuba, Haití, República Dominicana, Jamaica, Guyana, Surinam, Trinidad y Tobago, Antillas Holandesas y otras zonas que la OCDE incluye en el agregado denominado «Non OECÉ América» (que juntas representan el 0,05 por 100 y 0,02 por 100 de exportaciones e importaciones de España en la zona). Como zona independiente se han agregado los datos de comercio relativos a Brasil y México, conjuntamente, con España y la CE. Por otro lado, fue necesario agregar a los datos de la CE-6 en 1971 los correspondientes a Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, y restar a los de la CE-10 en 1983 los de Grecia, con el fin de construir una zona de referencia homogénea.

⁵ Además de, entre otros, el cálculo de la participación relativa del comercio de cada producto y cada zona en el comercio total de España y la CE-9, de los índices de crecimiento de las exportaciones e importaciones y de las tasas de cobertura, se han realizado los siguientes análisis (sólo se recogen las fórmulas genéricas para España en 1983 —véase notaciones en Cuadro 2):

tipo de especialización internacional que se observa en el comercio de España y de la CE-9 con América Latina. La aplicación de este criterio ha dado lugar a una clasificación de los productos

I. (CSBC) o contribución al saldo de la balanza comercial de España y de la CE-9 en 1971 y 1983.

$$* \text{CSBC.E83} = \frac{100 \times (\text{XE83} [i, j] - \text{ME83} [i, j])}{(\text{XE83} [\text{Ti}, \text{tj}] - \text{ME83} [\text{Ti}, \text{tj}]) / 2} - \frac{100 \times (\text{XE83} [\text{Ti}, \text{tj}] - \text{ME83} [\text{Ti}, \text{tj}])}{(\text{XE83} [\text{Ti}, \text{tj}] - \text{ME83} [\text{Ti}, \text{tj}]) / 2} \times \frac{\text{XE83} (i, j) - \text{ME83} (i, j)}{\text{XE83} (\text{Ti}, \text{tj}) - \text{ME83} (\text{Ti}, \text{tj})};$$

II. Ventajas comparativas reveladas del comercio exterior de España y de la CE-9 y evolución de las mismas de 1971 a 1983.

$$* \text{VCR.E83} = \ln \left(\frac{\text{XE83} (i, j)}{\text{ME83} (i, j)} / \frac{\text{XE83} (\text{Ti}, \text{tj})}{\text{ME83} (\text{Ti}, \text{tj})} \right) \times 100$$

* EVOVCR.E = VCR.E83 - VCR.E71 (evolución de las ventajas comparativas del comercio exterior de España)

III. Indicador de evolución comercial comparada del comercio exterior de España y de la CE-9 desde 1971 a 1983.

$$* \text{IECC.XE} = \frac{\text{XE83} (i, j) - \langle \text{XCE83} (i, j) \times \text{XE71} (i, j) / \text{XCE71} (i, j) \rangle}{\text{XE83} (i, j) - \text{XE71} (i, j)}$$

IV. Análisis de cuota constante de mercado.

G. Cuota) $\text{XE83} (i, j) - \text{XE71} (i, j) =$

$$\text{EEDM} = \text{XE71} (i, j) \times \frac{\text{XCE83} (\text{Ti}, \text{tj})}{\text{XCE71} (\text{Ti}, \text{tj})} +$$

$$\text{ECPP} + \left(\frac{\text{XCE83} (i, \text{tj})}{\text{XCE71} (i, \text{tj})} - \frac{\text{XCE83} (\text{Ti}, \text{tj})}{\text{XCE71} (\text{Ti}, \text{tj})} \right) \times \text{XE71} (i, j) +$$

$$\text{EEM} + \left(\frac{\text{XCE83} (i, j)}{\text{XCE71} (i, j)} - \frac{\text{XCE83} (i, \text{tj})}{\text{XCE71} (i, \text{tj})} \right) \times \text{XE71} (i, j) +$$

$$\text{EC} + (\text{XE83} (i, j) - \text{XE71} (i, j) - \text{XE71} (i, j) \times \frac{\text{XCE83} (i, j)}{\text{XCE71} (i, j)})$$

Notaciones: G. CUOTA = ganancia de cuota en miles de dólares-USA; EEDM = efecto evolución de la demanda media; ECPP = efecto composición por productos; EEM = efecto estructura de mercado; EC = efecto competitividad.

Los cuatro efectos se han calculado como porcentaje respecto al valor real de G. CUOTA. Los tres primeros actúan por el lado de la demanda, explicando estadísticamente el incremento de las exportaciones respecto a la CE-9. El último (EC) se calcula como diferencia entre los tres anteriores y el crecimiento real de las exportaciones, recogiendo el conjunto de factores de distinta naturaleza que actúan por el lado de la oferta. Para mayor detalle, precisiones y críticas a este tipo de análisis, véase: CIBIN y LEONELLO (1982): «Definizione, caratteristiche, limitie teorici ed applicativi di un modello «constant market share» per l'analisi del commercio estero di un paese», *Rassegna Economica*, XLVI, número 4, julio-agosto 1982, Nápoles.

en cuatro clases básicas según el tipo de especialización comercial observado. Estas cuatro clases pueden agruparse en las dos siguientes categorías:

A) Puntos Fuertes⁶ del comercio de España y/o de la CE-9 con América Latina (corresponden a puntos débiles del comercio de América Latina con España y/o la CE-9). Se caracterizan por la aparición de signos positivos en los indicadores de Contribución al Saldo de la Balanza Comercial (CSBC) de España y/o la CE-9. Pueden ser de dos tipos:

- A.1) puntos fuertes en los que se observa especialización creciente (saldo favorable más elevado en 1983 que en 1971),
- A.2) puntos fuertes en los que se observa especialización decreciente (saldo favorable en 1983 pero menor que el correspondiente a 1971).

B) Puntos Débiles⁷ del comercio de España y/o la CE-9 con América Latina (corresponden a puntos fuertes del comercio de América Latina con España y/o la CE-9). Se caracterizan por la aparición de signos negativos en el indicador CSBC de España y/o la CE-9, que puede ser de dos tipos:

- B.1) puntos débiles en los que se observa desespecialización con evolución positiva (saldo negativo en 1983 aunque menos elevado que el registrado en 1971),
- B.2) puntos débiles en los que se observa desespecialización con evolución negativa (saldo negativo en 1983 de mayor cuantía que el de 1971).

Para caracterizar cualitativamente los flujos de comercio exterior se ha recurrido a una serie de criterios auxiliares, que de forma tentativa pretenden informar sobre⁸:

⁶ La aparición de signos positivos en la fórmula del CSBC arriba referida indica que un determinado par zona-producto contribuye favorablemente al saldo comercial de España o de la CE en mayor medida de la que le correspondería según su participación relativa en la formación de los saldos del comercio total mundial analizado. El carácter «creciente» o «decreciente» de los puntos fuertes o productos en los que se observa especialización viene dado por el signo positivo o negativo en el análisis de evolución de las ventajas comparativas reveladas. Por la simetría del análisis, estas situaciones corresponden a «desespecialización» comercial de América Latina.

⁷ Situación contraria a la anterior: contribución negativa a las desviaciones que componen el saldo comercial en mayor medida que la que derivaría del peso relativo del comercio de cada producto. Los dos tipos de «desespecialización» vienen dados por la aparición de signo + ó - en el análisis de EVOVCR.

⁸ Aunque estos criterios no ofrecen una información suficientemente amplia en el caso concreto de la zona compuesta por América Latina, las agrupaciones de productos son las siguientes (véase contenido de cada División CUCI en el Cuadro 1):

- Las características del comercio mundial de los distintos productos (adecuación a la demanda mundial y grado de sensibilidad en el comercio internacional).

- Las características técnico-económicas de los productos (intensidad tecnológica, grado de transnacionalización y clasificación por grandes categorías económicas).

Estos instrumentos analíticos se completan con una desagregación geográfica destinada a permitir la comparación entre el comercio de España y la CE-9 con América Latina y el registrado con

I) CRITERIO DE DIFERENCIACION DE LOS PRODUCTOS SENSIBLES

- Divisiones CUCI consideradas sensibles: D-65, D-84, D-85, D-67, D-69, D-78, D-79, D-86 a 88, D-75, D-76, D-77, la mayor parte de las Divisiones de productos manufacturados de la D-89, algunos productos químicos de la Sección CUCI-5.

II) CRITERIO DE PROGRESIVIDAD DE LA DEMANDA MUNDIAL

- productos con demanda progresiva en la oferta de exportaciones de la OCDE (crecimiento superior a la media más la desviación típica): D-04, D-06, D-08, D-09, D-32, D-33, D-34, D-35, D-51, D-75, D-82, D-83, D-84, D-85.

- productos con demanda estable-progresiva en la oferta de exportaciones de la OCDE (crecimiento comprendido entre la media y la media más la desviación típica): D-01, D-02, D-07, D-21, D-22, D-52, D-63, D-68, D-86 a 88, D-89.

- productos con demanda estable-regresiva en la oferta de exportaciones de la OCDE (crecimiento comprendido entre la media y la media menos la desviación típica): D-00, D-03, D-05, D-12, D-23, D-24, D-28, D-29, D-55, D-56, D-58, D-59, D-61, D-62, D-66, D-78.

- productos con demanda regresiva: resto de Divisiones CUCI.

III) CRITERIO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA

- Divisiones CUCI de intensidad tecnológica fuerte: D-52, D-54, D-73, D-75, D-76, D-77, D-79, D-86 a 88.

- Divisiones CUCI de intensidad tecnológica media: D-51, D-53, D-55, D-56, D-58, D-59, D-62, D-71+ 74, D-72, D-78, D-81.

- Intensidad tecnológica débil: resto de Divisiones CUCI de productos manufacturados industriales.

IV) CRITERIO DE TRANSNACIONALIZACION

- Divisiones CUCI con fuerte grado de transnacionalización: D-54, D-55, D-58, D-62, D-75, D-76, D-77, D-78, D-86 a 88.

- Divisiones CUCI con grado de transnacionalización medio: D-51, D-52, D-53, D-57, D-59, D-71+ 74, D-72, D-73, D-89.

- Débil grado de transnacionalización: resto de Divisiones CUCI de productos manufacturados industriales.

V) CRITERIO DE CLASIFICACION POR GRANDES CATEGORIAS ECONOMICAS

- Bienes de consumo

- D-01, D-02, D-03, D-05, D-07, D-09, D-11, D-12, D-55, D-82, D-83, D-84, D-85, D-89.

- Bienes intermedios

- a) no manufacturados (suministros industriales básicos): D-00, D-04, D-06, D-08, D-21, D-22, D-23, D-24, D-25, D-26, D-27, D-28, D-29, D-32, D-34, D-35, D-41, D-42, D-43.

- b) manufacturados (suministros industriales elaborados): D-51, D-52, D-53, D-54, D-56, D-57, D-58, D-59, D-61, D-62, D-63, D-64, D-65, D-67, D-68, D-69, D-81.

- Bienes de capital

- D-71+ 74, D-72, D-73, D-75, D-79, D-86 a 88.

- Bienes no clasificados en las categorías anteriores

- a) material eléctrico y electrónico, n.c.o.l.: D-76, D-77.

- b) vehículos de carretera, n.c.o.l.: D-78.

- c) suministros energéticos, n.c.o.l.: D-33.

otras zonas del mundo⁹, y con la toma en consideración de los aspectos constitucionales que conforman la política comercial de la Comunidad Europea, que ha de ser aplicada plenamente por España (y Portugal) a partir de 1992¹⁰.

De esta circunstancia derivan las consideraciones que se realizarán sobre la posible evolución del comercio España-América Latina. Para ello se ha recurrido a la construcción de un hipotético «escenario general de convergencia», en el cual el comercio hispano-latinoamericano se iría aproximando progresivamente a la estructura del comercio de la CE con América Latina, como consecuencia de la asunción por parte española de las normas y prácticas de funcionamiento que regulan el comercio exterior comunitario.

Evidentemente, estas consideraciones sólo pueden tener un carácter tentativo, puesto que sobre el comercio exterior influyen aspectos de muy difícil consideración, que rebasan ampliamente el marco de este estudio. No obstante, no parece ilógico pensar que desde el momento que España aplique la misma política comercial que los restantes países de la Comunidad, el comercio exterior español puede mostrar un proceso de convergencia con el de la CE, aunque no tenga por qué llegar necesariamente al caso extremo de alcanzar una estructura sectorial y geográfica igual a la de los Estados miembros tomados como norma de referencia¹¹.

2. Especialización del comercio de España y la CE-9 con América Latina

Si se compara el peso relativo del comercio con América Latina en relación al comercio mundial total de España y la CE-9 es fácil deducir que los países latinoamericanos constituyen una de las zonas del mundo en las que las diferencias entre la estructura geográfica del comercio exterior español y comunitario son más acusadas.

⁹ Véase las zonas seleccionadas en el cuadro 2-f.

¹⁰ Sobre los distintos planos de actuación política comercial de la CE puede verse, por ejemplo, BENAVIDES (1986): *La política comercial común*, Editorial Trivium, Madrid.

¹¹ La construcción del escenario de convergencia se fundamenta en el supuesto de que la adhesión de España a la CE aproximará la estructura del comercio exterior español al comunitario. Qué duda cabe que sobre este supuesto inciden diversos factores, entre otros, el dinamismo que muestre en el futuro los distintos componentes geográficos y sectoriales del comercio exterior español. No obstante, la adopción de este supuesto debe considerarse como una aproximación, puesto que sólo tiene el propósito de servir de instrumento de referencia y no de predicción.

América Latina recibía el 12,3 por 100 de las exportaciones mundiales españolas de 1971 y sólo el 6,4 por 100 de las de 1983 y suministraba el 9,7 por 100 de las importaciones efectuadas por España el primer año y el 12,3 por 100 de las de 1983, aunque en este último año la mitad de las compras consistían en petróleo mexicano. Si sólo se consideran los productos manufacturados industriales, América Latina era el destino del 17,7 por 100 del total de exportaciones españolas de este tipo de productos en 1971 y del 8,2 por 100 en 1983. Del conjunto de países latinoamericanos apenas procedía, en los dos años de referencia, el 1,5 por 100 de las compras mundiales de manufacturas industriales efectuadas por España.

Los vínculos comerciales de la CE-9 con América Latina son menos sólidos que los de España en términos relativos, es decir, evaluados comparativamente en relación a los respectivos valores del comercio total mundial. Los países latinoamericanos sólo recibían el 3,8 por 100 de las exportaciones mundiales de la CE-9 en 1971 y el 2,2 por 100 en 1983 y suministraban el 3,8 por 100 y 3,4 por 100 de las compras mundiales efectuadas por los nueve países de la comunidad en cada uno de estos años. Si sólo se tiene en cuenta el comercio de productos manufacturados industriales, la CE-9 destinaba a América Latina el 4,3 por 100 de sus exportaciones de 1971 y el 2,4 por 100 de las de 1983, mientras que recibía de estos países el 1,2 por 100 y el 1 por 100, respectivamente, de sus compras mundiales de este tipo de productos.

Estos datos constatan la reducción de la importancia relativa del comercio de España y de la Comunidad con los países latinoamericanos, aunque las relaciones comerciales con estos últimos sigan siendo más importantes comparativamente para España que para la Comunidad. A lo largo del período 1971-1983, las exportaciones españolas destinadas a América Latina se han multiplicado por 3,5 y las de la CE-9 por 2,6 cifras, en ambos casos, bastante más reducidas que las correspondientes al crecimiento mundial de las exportaciones de España y de la Comunidad¹².

Las importaciones procedentes de América Latina han mostrado un crecimiento ligeramente superior al registrado en el total de importaciones mundiales de España, aunque este comportamiento se debe en gran medida al incremento de las compras de petróleo y sus derivados¹³. De he-

¹² Véase cuadro 2-d. Las exportaciones españolas a Brasil+México se multiplicaron por 3,3 y las de la CE por 2,3.

¹³ Las importaciones españolas se multiplicaron por 18,7 y las

cho, el crecimiento de las importaciones procedentes de los países latinoamericanos es similar al de las importaciones mundiales españolas si sólo se consideran las compras de productos manufacturados industriales. Para la CE-9, el crecimiento de las importaciones procedentes de estos países ha sido menor que el crecimiento medio de sus compras exteriores mundiales, tanto si se considera el total de productos objeto de comercio bilateral como si sólo se tiene en cuenta el comercio de manufacturas industriales¹⁴.

América Latina ha perdido, por tanto, cuotas de mercado en Europa, a la vez que las empresas europeas han experimentado aumentos de sus exportaciones inferiores a los registrados en el mundo en su conjunto y en la mayoría de los PVD. Este deterioro de las relaciones comerciales ha venido motivado, entre otras consideraciones, por la peculiar gravedad con la que la crisis económica internacional se manifiesta en los países latinoamericanos¹⁵.

No obstante, el conjunto de países latinoamericanos ha mejorado sus saldos comerciales con España (tasa de cobertura desfavorable a España del 75 por 100 en 1971 y del 35 por 100 en 1983) y con la CE-9 (tasa de cobertura favorable a la Comunidad, 101 por 100 en 1971, y desfavorable, 65 por 100 en 1983). Simultáneamente, América Latina ha reducido sus déficit en el comercio de manufacturas industriales, aunque en 1983 España tenía una tasa de cobertura del 670 por 100 y la CE-9 del 291 por 100 en el comercio de este tipo de productos.

En esta evolución de los saldos comerciales hay dos datos que deben tomarse en consideración. Por una parte, la importancia de la División CUCI-33 (petróleo y sus derivados), que representaba el 58 por 100 de las compras españolas a esta región en 1983 y el 27 por 100 de las de la CE-9. Y, por otra parte, el peso relativo de Brasil y México en el comercio exterior de América Latina. Estos dos «Nuevos Países Industriales»¹⁶ latinoamericanos recibían aproximadamente una cuarta parte de las exportaciones destinadas por

de la CE-9 por 6,6. Estas cifras ascienden a 8,8 y 9,9 si sólo se consideran los productos manufacturados industriales.

¹⁴ Véase cuadro 2-d. Sin embargo, las importaciones comunitarias procedentes de Brasil y México han crecido más que la media de las importaciones mundiales de la CE-9.

¹⁵ Sin lugar a dudas, el problema de la deuda externa de América Latina ha influido notablemente sobre la evolución de su comercio con España y la CE.

¹⁶ A veces se clasifica a Brasil y México entre los NPI (NIC's). Esta clasificación puede ser correcta si se acompaña de una definición y tipología de los NPI, puesto que los procesos de industrialización de Brasil y México presentan grandes diferencias con respecto a los de los NPI asiáticos.

España y por la CE-9 a esta región y suministraban más del 40 por 100 de las importaciones comunitarias y más del 70 por 100 de las efectuadas por España a los países de América Latina en 1983.

La diferencia entre las estructuras de importación de España y de la Comunidad más importante y que más se ha ampliado a lo largo del período de análisis es la que se refiere precisamente a las compras españolas de petróleo mexicano. En 1983, España adquirió en México el 16 por 100 de las importaciones mundiales de petróleo y sus derivados, lo que representaba el 87 por 100 de las compras de crudo procedentes de América Latina, mientras que para la CE-9 el petróleo mexicano representaba aproximadamente el 5 por 100 de sus importaciones mundiales de este tipo de productos.

2.1. Puntos fuertes y débiles del comercio con América Latina

Como se señaló anteriormente, entre los puntos fuertes del comercio de España y de la CE-9 con América Latina distinguiremos, por una parte, aquéllos en los que se registra especialización decreciente. Del mismo modo, denominaremos puntos débiles del comercio de España y la CE-9 con América Latina a aquéllos que constituyen puntos fuertes de estos últimos países, diferenciando las Divisiones CUCI en las que se ha reducido la desespecialización comercial de España o la CE-9 de aquellas otras que se han caracterizado por ampliar sus déficit comerciales a lo largo del período de análisis. El Cuadro 1 recoge los productos más significativos del comercio con América Latina¹⁷.

Como puede observarse en dicho cuadro, las listas de productos en los que España se encuentra especializada contienen 22 Divisiones CUCI, mientras que las de desespecialización comercial de España sólo incluyen 9 Divisiones entre las que se encuentra la D-33 (petróleo y sus derivados). Si se comparan los productos incluidos en cada lista con los correspondientes al comercio de la CE-9 con América Latina, se constata que no existen diferencias muy significativas entre España y la CE-9 en cuanto a la composición sectorial de los productos objeto de comercio con los países latinoamericanos.

De hecho, la aplicación de los criterios de caracterización de los flujos comerciales menciona-

¹⁷ Sólo se han seleccionado los productos que superan el umbral del 1 por 100 respecto al total del comercio bilateral (de España o de la CE-9 con América Latina).

I) Puntos fuertes del comercio de España con América Latina:

a1) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa especialización creciente de España en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-79: otro material de transporte (buques, aeronaves, material ferroviario, no clasificado en otro lugar —n.c.o.l.—).
- D-71+74: máquinas, motores y aparatos industriales de aplicación general.
- D-89: otras manufacturas, n.c.o.l.
- D-58: materias plásticas.
- D-69: manufacturas metálicas.
- D-51: productos de química orgánica.
- D-54: productos médicos y farmacéuticos.
- D-78 vehículos de carreteras y sus componentes y repuestos.
- D-76: aparatos y equipo de telecomunicación y para la reproducción del sonido.
- D-73: maquinaria para el trabajo de los metales.
- D-56: abonos manufacturados.
- D-53: productos para tinte, curtido y colorantes.

a2) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa especialización decreciente de España en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-67: hierro y acero.
- D-86 a 88: instrumentos y aparatos profesionales, científicos, técnicos y de control y precisión.
- D-72: maquinaria especializada para la industria.
- D-77: maquinaria y aparatos eléctricos y sus partes y piezas.
- D-65: manufacturas textiles.
- D-66: artículos manufacturados de minerales no metálicos.
- D-64: papel, cartón y artículos derivados.
- D-62: manufacturas del caucho.
- D-11: bebidas.
- D-42: aceites vegetales.

II) Puntos fuertes del comercio de la CE-9 con América Latina

b1) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa especialización creciente de la CE-9 en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-79: otro material de transporte (buques, aeronaves y material ferroviario, n.c.o.l.)
- D-89: manufacturas diversas (juguetes, instrumentos musicales, bisutería, artículos de imprenta, n.c.o.l.)
- D-51: productos de química orgánica.
- D-54: productos médicos y farmacéuticos.
- D-59: otros productos químicos, n.c.o.l.
- D-02: productos lácteos.
- D-11: bebidas.
- D-52: productos de química orgánica.
- D-53: productos para tinte, curtido y colorantes.
- D-55: aceites esenciales, productos de perfumería y limpieza.

b2) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa especialización decreciente de la CE-9 en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-71+74: máquinas, motores y aparatos industriales de aplicación general, n.c.o.l.
- D-78: vehículos de carretera y sus componentes y repuestos.
- D-72: maquinaria especializada para la industria.
- D-77: máquinas y aparatos industriales y sus componentes.
- D-67: hierro y acero.
- D-69: manufacturas metálicas.
- D-86 a 88: instrumentos y aparatos profesionales, científicos, técnicos y de control y precisión, n.c.o.l.
- D-76: aparatos y equipo de telecomunicación y para la reproducción del sonido.
- D-58: materias plásticas.
- D-73: maquinaria para el trabajo de los metales.
- D-66: manufacturas de minerales no metálicos.

III) Puntos débiles del comercio de España con América Latina

c1) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa desespecialización con evolución positiva de España en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-33: petróleo y sus derivados.
- D-04: cereales.
- D-04: café, té, cacao y especias.
- D-08: alimentos para animales.
- D-28: minerales metálicos.
- D-68: metales no férreos.

c2) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa desespecialización con evolución negativa de España en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-03: pescado.
- D-12: tabaco.
- D-22: granos y frutos oleaginosos.

IV) Puntos débiles del comercio de la CE-9 con América Latina

d1) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa desespecialización con evolución positiva de la CE-9 en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-33: petróleo y sus derivados.
- D-07: café, te, cacao, especias y productos derivados.
- D-28: minerales metálicos.
- D-05: frutas y hortalizas.
- D-68: metales no férreos.
- D-01: productos cárnicos.
- D-12: tabaco.
- D-06: azúcar.
- D-04: cereales.

d2) productos pertenecientes a Divisiones CUCI en las que se observa desespecialización con evolución negativa de la CE-9 en su comercio con América Latina (1971-1983).

- D-08: alimentos para animales.
- D-22: granos y frutos oleaginosos.
- D-26: fibras textiles.
- D-65: manufacturas textiles.
- D-03: pescado.

dos en el epígrafe anterior no permiten apreciar comportamientos muy dispares en el comercio de América Latina con España y la CE, aunque, como veremos a continuación, estas observaciones están afectadas en buena medida por el escaso dinamismo mostrado por el comercio entre estos países a lo largo del período de análisis.

Así, por ejemplo, los productos de demanda mundial progresiva en la oferta de exportaciones de la OCDE han experimentado un menor incremento en el comercio con América Latina que en el comercio mundial de España y de la CE-9; como excepción más notable pueden destacarse los productos considerados sensibles, en especial los pertenecientes a la Sección CUCI-8 (manufacturas diversas), que partían de niveles muy reducidos en el año base¹⁸.

Del mismo modo, los productos de alta intensidad tecnológica y de alto grado de transnacionalización tienen por lo general tasas de crecimiento más reducidas en el comercio con América Latina que en el comercio mundial de España y la CE-9¹⁹. Así, por ejemplo, las exportaciones españolas y comunitarias de bienes de capital de la Sección CUCI-7 destinadas a América Latina se han multiplicado respectivamente por 3,36 y 2,15, siendo las tasas medias de incremento de las exportaciones al conjunto constituido por todos los PVD del mundo del 6,45 y 4,13 en cada caso.

2.2. Evolución de las cuotas de mercado

Como puede apreciarse en el Cuadro 2, las exportaciones españolas consistían, en 1983, en maquinaria y material de transporte (46 por 100 del total de la exportación hacia América Latina), manufacturas diversas (31 por 100) y productos químicos (13 por 100). América Latina recibía, este año, más del 11 por 100 de las exportaciones mundiales de España de maquinaria y material de transporte y de productos químicos. En algunos casos, como la D-79 (buques y otro material de transporte, excluido vehículos), los países latinoamericanos²⁰ recibían el 41 por 100 de las exportaciones mundiales españolas.

La CE-9 exportaba, en 1983, un 41 por 100 de maquinaria y material de transporte, un 19 por 100 de manufacturas diversas, un 17 por 100 de productos químicos y un 9 por 100 de alimentos. La participación relativa de estos productos

en la oferta total de exportación comunitaria no presenta diferencias sustanciales con respecto al comercio de la CE-9 con los PVD en su conjunto. Sin embargo, en el caso de España, sí se observan diferencias importantes como consecuencia, sobre todo, del mayor peso relativo de las exportaciones de productos de la Sección CUCI-7 (maquinaria y material de transporte), que superan los valores medios registrados en las ventas a otras zonas de PVD²¹.

En las importaciones españolas y comunitarias llama la atención la escasa presencia de productos manufacturados industriales latinoamericanos. Tan sólo algunos suministros industriales exportados principalmente por Brasil y México superan el 1 por 100 del total de importaciones procedentes de América Latina²².

La Comunidad sólo importaba de América Latina, en 1983, el 11,7 por 100 de las compras de productos manufacturados industriales realizadas en los PVD, es decir, una proporción menor que la correspondiente a los PVD de la cuenca mediterránea o a los países de Oriente Lejano (excluidos los cuatro NPI: Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur), pero mayor que la relativa a los países ACP o a los países del Golfo Pérsico. La misma cifra correspondiente a España es sensiblemente superior. España adquiría en América Latina el 28 por 100 de las importaciones de manufacturas industriales procedentes de los PVD, proporción sólo superada por las compras realizadas a los cuatro NPI asiáticos.

En los cuadros 2-c y 2-d pueden observarse con mayor detalle cómo los índices de crecimiento del comercio de las distintas Secciones CUCI muestran la reducción de las cuotas de mercado de América Latina en Europa, y viceversa. También pueden apreciarse las diferencias que existen entre España y la CE-9 en lo concerniente a la participación del comercio con América Latina en relación a sus respectivas cifras de comercio mundial (cuadros 2-a y 2-b), así como los respectivos saldos del comercio bilateral (Cuadro 2-e).

Finalmente, el Cuadro 2-f recoge los valores que alcanza el Efecto Competitividad de un análisis del tipo «cuota constante de mercado» realizado para las exportaciones españolas hacia distintas zonas del mundo. Para este análisis se han to-

¹⁸ Cfr. Cuadros 1 y 2 con nota 8. Véase para más detalle NIE-TO, *op. cit.*

¹⁹ *Ibidem.*

²⁰ Se trata sobre todo de buques, destinados especialmente a Panamá y México y en menor medida a Argentina y Chile.

²¹ Una cuarta parte del total de las exportaciones españolas consistían en distinto material de transporte y una quinta parte en los restantes bienes de capital de la Sección CUCI-7.

²² De Brasil y México procedía el 0,5 por 100 del total de importaciones mundiales de manufacturas industriales realizadas por la CE-9 en 1983 y el 0,7 por 100 de las efectuadas por España. Entre ellas destacan: vehículos, acero, textiles, maquinaria, productos de química orgánica y minerales no metálicos.

CUADRO 2

2-a) COMPOSICION SECTORIAL DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA

	X.CE.83	M.CE.83	X.ES.83	M.ES.83
S = 0+ 1	9,03	38,42	3,42	24,36
S = 3	1,81	27,80	2,47	58,16
S = 2+ 4	1,12	15,60	2,32	12,47
S = 5	17,25	2,01	13,14	1,58
S = 7	41,76	3,83	46,61	0,39
S = 6+ 8	19,64	11,69	31,98	2,93
S = 0 a 4	11,97	81,83	8,23	95,00
S = 5 a 8	78,66	17,55	91,74	4,90
S = 0 a 9	100,00	100,00	100,00	100,00

2-b) PARTICIPACION RELATIVA DE AMERICA LATINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE ESPAÑA Y LA CE-9

	X.CE.83	M.CE.83	X.ES.83	M.ES.83
S = 0+ 1	1,99	11,50	1,57	30,81
S = 3	0,43	4,51	1,72	17,74
S = 2+ 4	0,78	7,49	3,28	13,98
S = 5	3,20	0,79	11,12	2,50
S = 7	2,92	0,56	11,54	0,25
S = 6+ 8	1,54	1,55	5,45	2,97
S = 0 a 4	1,18	7,06	1,90	19,15
S = 5 a 8	2,43	1,04	8,28	1,55
S = 0 a 9	2,29	3,47	6,48	12,32

2-c) INDICES DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA
(Base 100 = Valor registrado en el año 1971)

	X.CE.83	M.CE.83	X.ES.83	M.ES.83
S = 0+ 1	319	303	149	267
S = 3	1.072	1.184	6.768	6.597
S = 2+ 4	186	324	245	533
S = 5	280	183	1.143	382
S = 7	215	969	336	558
S = 6+ 8	226	360	320	453
S = 0 a 4	332	413	251	770
S = 5 a 8	229	370	367	434
S = 0 a 9	261	405	353	743

2-d) INDICES DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL DE ESPAÑA Y LA CE-9
(Base 100 = Valor de 1971)

	X.CE.83	M.CE.83	X.ES.83	M.ES.83
S = 0+ 1	436	324	381	428
S = 3	1.038	766	1.459	1.440
S = 2+ 4	380	278	325	358
S = 5	542	545	1.067	427
S = 7	397	467	830	453
S = 6+ 8	383	396	721	413
S = 0 a 4	557	449	487	750
S = 5 a 8	409	442	786	435
S = 0 a 9	441	444	670	586

CUADRO 2 (Continuación)

2-e) TASAS DE COBERTURA DEL COMERCIO DE ESPAÑA Y LA CE-9 CON AMERICA LATINA PARA 1971 Y 1983

	CE.83	CE.71	ES.83	ES.71
S = 0+ 1	15,3	14,5	5,0	9,0
S = 3	4,2	4,6	1,5	1,5
S = 2+ 4	4,6	8,1	6,7	14,5
S = 5	556,4	363,8	298,1	99,7
S = 7	709,7	3.194,0	4.272,9	7.104,5
S = 6+ 8	109,3	174,2	390,8	553,2
S = 0 a 4	9,5	11,8	3,1	9,5
S = 5 a 8	291,9	470,2	670,4	793,3
S = 0 a 9	65,4	101,1	35,8	75,4

2-f) VALORES DEL «EFECTO COMPETITIVIDAD» DEL ANALISIS DE CUOTA CONSTANTE DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
Secciones CUCI

Zonas	0+ 1	3	2+ 4	5	7	6+ 8	0 a 4	5 a 8	0 a 9
• Mundo	—	23	—	43	45	38	—	40	22,7
• OCDE	—	—	—	25	54	24	—	35	10,1
Francia	—	—	4	43	78	52	—	65	43,6
EFTA	—	—	31	—	3	35	—	26	-0,1
• PVD	—	75	7	68	24	53	31	46	43,8
— P. Medit.	62	82	40	62	52	69	59	63	61,8
MAGREB	70	79	42	63	44	55	46	54	53,5
— ACP	—	79	—	58	86	67	32	75	68,4
— A. Latina	—	83	—	73	8	—	—	13	-3,2
BRAS+ MEX.	—	—	—	90	31	—	—	19	-0,1
— Golfo P.	83	—	—	67	—	57	38	51	47,4
— NPI	—	—	91	76	36	74	39	69	66,9
• COMECON	—	30	50	31	33	64	—	57	39,9

NOTACIONES

Productos (Secciones CUCI):

S = 0+ 1: productos agrícolas, alimentos, bebidas y tabaco.

S = 3: productos energéticos.

S = 2+ 4: otras materias primas.

S = 5: productos químicos.

S = 7: maquinaria y material de transporte.

S = 6+ 8: otras manufacturas industriales.

S = 0 a 4: productos no manufacturados.

S = 5 a 8: manufacturas industriales.

S = 0 a 9: total de productos objeto de comercio internacional.

ABREVIATURAS

X.CE.83: exportaciones de la CE-9 en 1983.

M.CE.83: importaciones de la CE-9 en 1983.

X.ES.83: exportaciones de España en 1983.

M.ES.83: importaciones de España en 1983.

mado como patrón de referencia las exportaciones de la CE-9²³. Ello permite constatar que en el incremento de las exportaciones españolas los factores de oferta (Efecto Competitividad) han

desempeñado un papel más importante que en la CE-9 en la práctica totalidad de zonas del mundo, siendo las excepciones más notables las áreas constituidas por los países de la EFTA (Suiza, Austria, Suecia, Noruega, Finlandia e Islandia) y por los países latinoamericanos.

¿Cómo puede influir la adhesión a la CE sobre el comercio de España con América Latina? ¿Hay factores que invitan a considerar que la tendencia observada en los años 70 y principios de

²³ Véase nota 5. En el análisis se ha tomado como «proxi» a la evolución de la demanda mundial de las exportaciones de la CE-9 desde 1971 a 1983, lo que permite considerar que en dicho período las Divisiones CUCI recogidas en el cuadro 2-f por presentar signo positivo en el Efecto Competitividad han mostrado un dinamismo mayor desde el lado de la oferta en España que en la CE.

los 80, es decir, la tendencia a la pérdida de importancia relativa del comercio con América Latina dentro del comercio mundial de España puede continuar en el futuro? ¿Podría pensarse, incluso, que el deterioro relativo de las relaciones comerciales bilaterales será aún más intenso en los próximos años?

3. Un escenario para el comercio España-América Latina a partir de 1992

3.1. La asunción por parte de España de la política comercial de la Comunidad

Suele decirse que los economistas nos equivocamos la mayor parte de las veces cuando intentamos aventurar «lo que podría acontecer», cuando intentamos adentrarnos en el dominio del futuro, que como tal es difícilmente predecible. A pesar de este riesgo, conviene tomar en consideración qué podría ocurrir en uno de los escenarios posibles para el desarrollo futuro de las relaciones comerciales España-América Latina. Se trata de una situación hipotética, que pese a constituir un «caso extremo» resulta ilustrativo para el análisis de la evolución del comercio exterior latinoamericano.

La construcción de tal escenario reposa en la aceptación de un supuesto básico: la asunción por parte de España del acervo comunitario en materia de política comercial facilitará la aproximación de la estructura del comercio exterior español con la correspondiente a los restantes países de la Comunidad (en los que ya se aplican las mismas normas y prácticas reguladoras de los flujos de comercio exterior). La situación extrema vendría determinada por la total convergencia, por la igualación de las estructuras geográficas y sectoriales del comercio exterior español y comunitario, en este caso con América Latina.

Sin ignorar la limitación que entraña partir de este supuesto, conviene referirse brevemente²⁴, en primer lugar, a la configuración de la política comercial de la CE que España deberá aplicar de forma plena a partir de 1992.

La política comercial común, competencia exclusiva de las instituciones de la Comunidad, fue concebida para permitir el cumplimiento de tres objetivos fundamentales: la defensa de posiciones comunes frente al exterior, la contribución por

parte de la Comunidad al desarrollo armonioso del comercio mundial, y la cooperación en el desarrollo económico de los denominados países asociados (territorios de ultramar y otras naciones unidas por vínculos históricos y coloniales a los Estados miembros).

A partir de la mera enunciación de estos objetivos ya es posible detectar algunas contradicciones en el sistema de relaciones exteriores de la CE. La principal de ellas se refiere a la dificultad de compaginar los objetivos mencionados en segundo y tercer lugar. Cabe pensar que los esfuerzos encaminados a contribuir al desarrollo «armonioso» del comercio mundial han de estar orientados en el sentido recogido en los Acuerdos del GATT y, por tanto, han de partir del principio básico de no discriminación contenido en la cláusula de nación más favorecida. Ello resulta difícilmente compatible con el establecimiento de preferencias en las relaciones exteriores²⁵ basadas en la distinción entre países asociados (países beneficiados por las preferencias de carácter discriminatorio) y países no asociados (resto de países).

Esta distinción, profundizada y ampliamente matizada por las instituciones comunitarias en el último cuarto de siglo, ha dado lugar a lo que a menudo se conoce como «galaxia de preferencias» de la CE, en un intento de referirse a las jerarquías que los Estados miembros de la Comunidad establecen en sus relaciones con el resto del mundo.

El primer lugar en este sistema preferencial de la CE, en su comercio con los PVD, lo ocupan los países ACP (países de África, Caribe y Pacífico, firmantes de los Acuerdos de Lomé), que se benefician de preferencias comerciales (reducciones arancelarias) y preferencias en materia de ayuda al desarrollo²⁶.

En el segundo lugar del ranking se encuentran los países ribereños del mar Mediterráneo, que han suscrito acuerdos de distinto rango²⁷ con la CE, y son beneficiarios (aunque en menor medida que los países ACP) de preferencias en materia comercial y en materia de cooperación para el desarrollo.

²⁵ Véanse diversos trabajos (como el citado en la nota 27) sobre el tema publicados en los últimos años por el Trade Policy Research Centre de Londres.

²⁶ Véase CE (1986): «Dix ans de Lomé. Bilan de la coopération CEE-ACP 1976-1985», Europe Information-Développement 55. Y, CE (1985): «Lomé III», Information (Coopération-Développement 51).

²⁷ Véase Bouchard (1982): «CEE-10: les accords méditerranéens en 1982», Agencia Europe-Prométhée, Bruselas. Y, Pomfret (1986): «Mediterranean Policy of the European Community. A Study of Discrimination in Trade», Trade Policy Research Centre, Londres.

²⁴ Véanse notas 10 y 11.

En un tercer bloque se encuentran los países beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), es decir, la mayor parte de los restantes PVD, fundamentalmente de América Latina y Asia. Incluso en este bloque existen diferencias, no sólo por la distinta aplicación del SPG, sino también porque el Presupuesto de la CE destina una mayor porción de fondos destinados a «ayuda al desarrollo» a los países asiáticos que a los latinoamericanos²⁸.

Completan la galaxia de preferencias otros grupos de países que se encuentran en una situación bien distinta dentro del sistema de relaciones exteriores de la CE²⁹: los países de la Asociación Europea de Libre Comercio o EFTA (que han suscrito con la CE un acuerdo para la constitución de una zona de libre comercio), los restantes países desarrollados de la OCDE (a los que con carácter general se aplica el arancel de aduanas común) y los países socialistas del COMECON (con los que sólo se ha liberalizado el comercio de determinados productos).

Así pues, la asunción del acervo comunitario en materia de políticas preferenciales en el comercio exterior significa la aceptación de un esquema preferencial que no se corresponde con la tradición seguida hasta ahora por España, puesto que sitúa en mejor posición a los países ACP y a los países mediterráneos que a las naciones de América Latina.

De ello puede deducirse que la adhesión de España a la CE podría provocar una reorientación de los flujos del comercio exterior español, que afectaría sobre todo a la estructura geográfica de las importaciones españolas y que podría originar perjuicios comparativos para los países latinoamericanos.

Si América Latina llegase a tener un peso relativo en el comercio exterior español semejante al que tiene en el de los países de la Comunidad, los vínculos comerciales España-América Latina habrían de seguir en el futuro una tendencia similar a la observada en el período 1971-1983, es decir, deberían aumentar menos rápidamente que el comercio con otros PVD hasta alcanzar niveles similares a los registrados en la Comunidad, de mo-

do que, paralelamente, aumentase la importancia relativa del comercio de España con los PVD más beneficiados por las prácticas preferenciales discriminadoras que configuran la política comercial común.

Evidentemente, las relaciones de España con América Latina no tienen por qué seguir de una forma lineal esta tendencia³⁰. No obstante, hasta ahora, el comercio de España con América Latina se ha reducido en términos relativos, si se exceptúan los flujos de productos energéticos. De hecho, el incremento total de las exportaciones españolas hacia toda Latinoamérica desde 1971 a 1983 ha sido menor que el aumento de nuestras exportaciones hacia los tres países del Magreb (Marruecos, Argelia y Túnez). El registrado en las exportaciones hacia Brasil y México ha sido una tercera parte del aumento experimentado por las exportaciones españolas dirigidas a Argelia. Y, en definitiva, las ventas españolas a América Latina han crecido en términos absolutos y relativos menos que las destinadas a los países del Golfo Pérsico, una de las zonas en las que la competitividad de las exportaciones españolas ha sido mayor.

En estas condiciones y sabiendo que las exportaciones de la norma de referencia de nuestro estudio (la CE-9) han experimentado incrementos inferiores a los registrados en el conjunto de PVD, el análisis de cuota constante de mercado para las exportaciones españolas a Latinoamérica referido con anterioridad sólo atribuye valores positivos en el «Efecto Competitividad» a los productos químicos, maquinaria y material de transporte y productos energéticos. Únicamente trece Divisiones CUCI han mostrado un comportamiento más competitivo que el de la Comunidad³¹; en el resto de casos, los factores de demanda han desempeñado un papel más importante en el incremento de la exportación española.

Por otra parte, las importaciones españolas de manufacturas industriales procedentes de América Latina han crecido un 19,2 por 100 más que las efectuadas por la CE-9 en estos mismos países y un 52 por 100 más si se tienen en cuenta la

²⁸ El presupuesto de la CE (línea 930) destina el 75 por 100 de su ayuda a países no asociados a Asia y el 25 por 100 a América Latina. Las autoridades españolas parecen interesadas en modificar este reparto hasta alcanzar el 50 por 100 para cada grupo.

²⁹ De todos ellos, los que más pueden beneficiarse de la constitución del mercado interior único de la CE para 1992 son los países de la EFTA (Suiza, Austria, Suecia, Noruega, Finlandia e Islandia). En cierto modo, se está construyendo un mercado único para la mayor parte de las mercancías no de doce sino de dieciocho países.

³⁰ Sobre las comparaciones del comercio exterior de España y la CE incide la importancia que en estos últimos tiene el comercio intracomunitario. No obstante, si en el comercio exterior español ganan peso relativo las zonas preferenciales, debe perderlo América Latina, aunque ello no tenga por qué traducirse en una reducción real del comercio bilateral. Esto último dependerá de distintas consideraciones: la deuda externa puede influir sobre las exportaciones, mientras que la posibilidad de sustituir productos minerales y agrícolas latinoamericanos por africanos puede influir sobre las importaciones españolas.

³¹ D-71+ 74, D-58, D-67, D-51, D-33, D-86 a 88, D-54, D-65, D-66, D-64, D-53, D-56, D-62.

totalidad de productos de las Secciones CUCI-0 a 9, en las que, como ya se ha señalado, el petróleo ejerce una importante influencia. Las importaciones que menor crecimiento han mostrado han sido las de las Secciones CUCI-0+1 (alimentos y bebidas). En 1971, España importaba de los países latinoamericanos casi el 50 por 100 de sus compras mundiales de este último tipo de productos y sólo el 30,8 por 100 en 1983, mientras que las mismas cifras correspondientes a la CE-9 eran, respectivamente, el 12 por 100 y el 11 por 100 de sus importaciones mundiales.

Algunos productos alimenticios y materias primas, así como ciertas manufacturas industriales en las que los PVD preferenciales se encuentran especializados podrían sufrir las consecuencias de la adopción de políticas discriminatorias por parte de España, que resultarían perjudiciales para las exportaciones de América Latina. Estos productos son, principalmente, los agrícolas y mineros cubiertos por el STABEX y el SYSMIN³² y las manufacturas que han experimentado un mayor dinamismo en las exportaciones de los países ribereños del Mediterráneo³³.

Teóricamente, casi todas las exportaciones de América Latina destinadas a España podrían verse afectadas negativamente por la aplicación de las diversas medidas incluidas en la política comercial comunitaria, puesto que España tiene en estas naciones una fuente de abastecimientos más importante en términos relativos que la Comunidad. En la práctica, las diferencias arancelarias entre los productos acogidos al SPG y los beneficiados por otros regímenes preferenciales no son cuantitativamente muy significativas. Además, sobre el comercio exterior de los países inciden factores sociales, políticos y culturales que a menudo ejercen una influencia mayor que los meramente arancelarios.

Ello hace pensar que el desarrollo futuro de las relaciones comerciales España-América Latina puede depender más de la voluntad política de las partes implicadas y de la evolución de las respectivas economías que de consideraciones estrictamente arancelarias y comerciales. Además, si se tienen en cuenta las declaraciones de intenciones sobre este tema, la presencia de España y Portugal en las instituciones comunitarias y la inciden-

cia que podrían llegar a ejercer acontecimientos como los previstos para 1992, resulta aún más complejo apreciar con exactitud la medida real en la que Latinoamérica puede resultar perjudicada por la reciente ampliación de la Comunidad.

3.2. Consideraciones finales

Como queda de manifiesto en la lista que se ofrece a continuación, la mayor parte de los productos importados por España procedentes de América Latina cumplen las siguientes condiciones: la proporción de importaciones procedentes de América Latina en relación al total de importaciones mundiales y en relación al total de importaciones procedentes del conjunto de PVD es mayor en el caso de España que en el de la CE-9. Estos productos son:

- Productos agrícolas y materias primas:

productos cárnicos (D-01), pescado (D-03) cereales (D-04), frutas (D-05), azúcar (D-06), café y cacao y especias (D-07), alimentos para animales (D-08), tabaco (D-12), aceites vegetales (D-42), cueros y pieles sin curtir (D-21), granos y frutos oleaginosos (D-22), madera y corcho (D-24), fibras textiles (D-26), otras materias primas de origen animal o vegetal (D-29), y petróleo (D-33);

- Productos manufacturados industriales:

productos de química orgánica (D-51), productos de química inorgánica (D-52), productos para tinte y curtido (D-53), productos médicos y farmacéuticos (D-54), manufacturas de cuero y pieles (D-61), manufacturas textiles (D-65), hierro y acero (D-67), metales no férreos (D-68), y manufacturas diversas (D-89).

La plena aplicación por parte de España de los acuerdos preferenciales existentes con los países mediterráneos y ACP puede contribuir a modificar de forma significativa la estructura geográfica de las importaciones españolas. Los productos agrícolas y materias primas cubiertos por los acuerdos con los países ACP podrán acceder con más facilidad a los mercados españoles. Algo similar ocurrirá a medida que España vaya reduciendo sus derechos de aduana para los productos industriales de los países mediterráneos. Las mercancías originarias de América Latina también mejorarán su acceso al mercado español como consecuencia de la aplicación del SPG, aunque lo harán en menor medida³⁴ que las de los

³² El STABEX (Sistemas de Estabilización de los ingresos por exportación de productos agrícolas tropicales) y el SYSMIN (aplicado a los minerales) forman parte de los instrumentos de ayuda al desarrollo de la CE. A través de ellos, la CE transfiere recursos a los países ACP cuando sus exportaciones caen de forma significativa por debajo del nivel medio de los años anteriores.

³³ Productos textiles y otras manufacturas, principalmente de las Secciones CUCI 6 y 8.

³⁴ El Tratado de Adhesión de España a la CE recoge una declaración común de intenciones relativa al desarrollo y a la intensificación de las relaciones con los países de América Latina y una de-

países preferenciales (incluidos los de la EFTA).

Como quiera que la adhesión a la CE puede dar lugar a una reorientación de los flujos de comercio exterior español y que en este proceso América Latina podría perder peso relativo en el comercio mundial de España, las autoridades competentes en la materia deberían precisar con la mayor claridad posible el papel que se atribuye a los países latinoamericanos en las relaciones exteriores de España. De ello puede depender, en alguna medida, el éxito de iniciativas que como las previstas para 1992, están destinadas a fomentar los vínculos con estas naciones, pero también la defensa que pueda hacerse ante la Comunidad de los intereses de América Latina.

Desde una perspectiva más amplia, España podría cuestionar la utilidad de la política preferencial de la CE, su eficacia como instrumento regulador de los intercambios con los PVD en su conjunto, su aceptación, en definitiva, como mecanismo de actuación en la división internacional del trabajo. No obstante, no parece probable que un sólo Estado miembro³⁵ pueda alterar de forma significativa una práctica consolidada desde hace tiempo en el sistema de relaciones exteriores de la CE, sobre todo si esta práctica está dirigida a potenciar las relaciones con países, que como los de la cuenca mediterránea, pertenecen a una zona en la que las ganancias de cuota de las exportaciones españolas (y comunitarias) han sido mayores durante los últimos años.

Sin embargo, sí podría existir un cierto margen de maniobra para que España optase por potenciar un enfoque alternativo en materia de relaciones con los PVD preferenciales y no preferenciales, siempre que se mantuviese en el seno de la CE una posición contraria a la ampliación de los actuales niveles de discriminación en materia de comercio y de cooperación para el desarrollo. Dicha posición podría ampararse en dos consideraciones: el mantenimiento de las corrientes tradicionales del comercio exterior español y la no aceptación de discriminaciones que resultan difícilmente compatibles con el espíritu, y en alguna

claración del Reino de España en la que se mencionan a título de ejemplo algunos productos agrícolas para los que se intentará evitar perturbaciones bruscas en las importaciones originarias de América Latina. Para los productos manufacturados, según la CE, el problema no estriba en mejorar el SPG, sino en que los beneficiarios hagan un uso adecuado de las ventajas que ofrece el esquema actual.

³⁵ Incluso con el apoyo de Portugal, o de Italia y Grecia, sería necesario vencer la resistencia de al menos Francia (más preocupada en su esfera de influencias en África) y Reino Unido (más atento a sus intereses en Asia).

medida, con el texto de los Acuerdos suscritos por las partes contratantes del GATT.

Optar por favorecer los vínculos con América Latina podría conducir a la solicitud de un nivel de preferencias para estos países similar al que disfrutaban los países ACP o los países de la cuenca mediterránea. Tal pretensión podría basarse, por una parte, en la no aceptación por España de modificaciones sustanciales en las corrientes de comercio que podrían resultar perjudiciales para las relaciones con América Latina y, por otra parte, en la existencia de vínculos históricos que guardan «cierta semejanza» con los que impulsaron a la CE a mantener relaciones privilegiadas con otros PVD.

No parece probable que tal propuesta prosperase para el conjunto de América Latina. Primero, por la vinculación de estos países a EE.UU. Segundo, por el nivel de desarrollo económico de algunos países latinoamericanos. Y por último, porque el sistema de relaciones preferenciales de la CE se encuentra lo suficientemente consolidado como para que resulte difícil incluir en su seno a nuevos países. La excepción, sin embargo, pueden ser los países de América Central, con los que las instituciones comunitarias están fomentando nuevos planes de cooperación³⁶.

Alternativamente, España podría asumir la política preferencial comunitaria sin cuestionarla en ninguno de los sentidos antes apuntados. Ello significaría aceptar las ventajas que puede ofrecer aumentar los vínculos con los países mediterráneos y ACP (e incluso con los países de la EFTA)³⁷, pero no debería ser obstáculo para que los doce Estados miembros de la CE persiguiesen a medio plazo un objetivo más equitativo, al menos desde el punto de vista puramente formal: la reducción de las discriminaciones sobre las que reposa el sistema de relaciones exteriores de la Comunidad Europea.

³⁶ Véase CE (1982): «Mémorandum sur la politique communautaire de développement», Comisión de la CE, *Bulletin* 5/82. Los planes de la Comunidad para América Latina parecen incluir un tratamiento preferencial en materia de ayuda al desarrollo pero no en materia comercial.

³⁷ Los países de la cuenca mediterránea constituyen una de las áreas en las que más han crecido las exportaciones españolas en los últimos años. El tratamiento preferencial concedido por la CE a estas naciones y a los países ACP podría fortalecer aún más los vínculos comerciales de España con estas dos zonas, en detrimento de las relaciones con América Latina. En el caso de los países desarrollados, el comercio España-EFTA puede experimentar, por razones de naturaleza similar, un importante crecimiento sobre el que también han de influir las ventajas que tendrá para la EFTA la constitución de un mercado único en la CE a partir de 1992.