

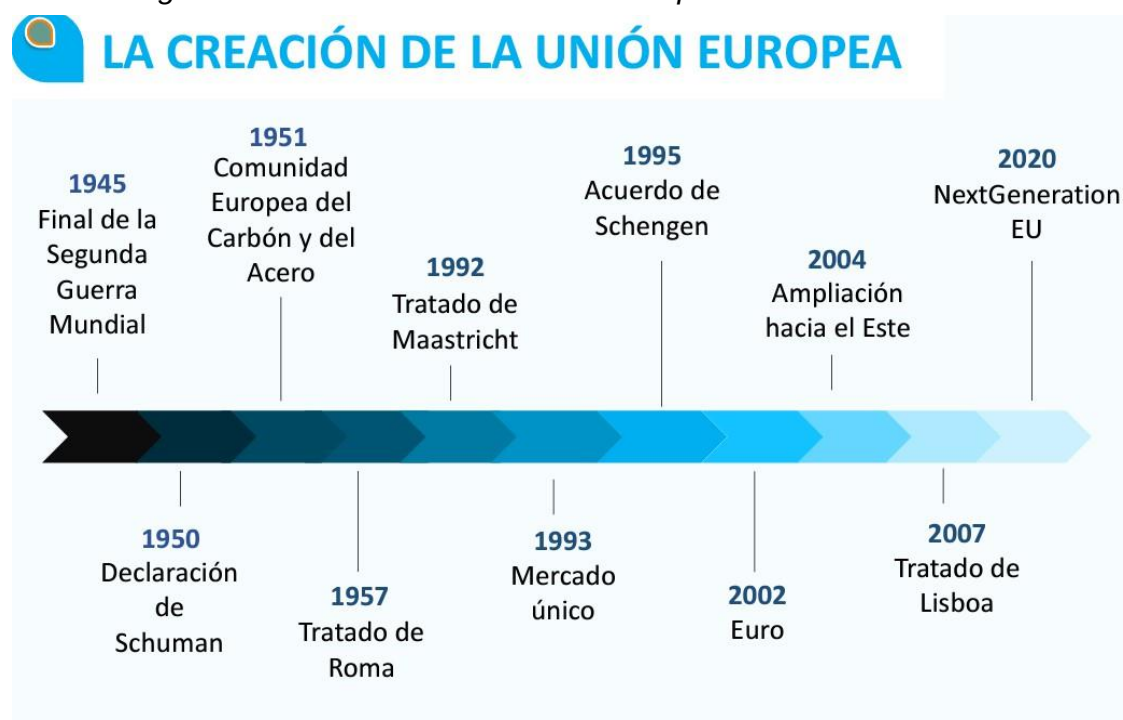
Capítulo 2: Los acuerdos comerciales entre América Latina y la Unión Europea

2.1. Introducción

Luego de la Segunda Guerra Mundial, en mayo de 1945, los líderes de los países europeos iniciaron un proceso de construcción de lo que hoy se conoce como la Unión Europea. Al concluir la década de 1940, Europa del Oeste revivió el viejo regionalismo, pero con un enfoque que promovía el comercio intraindustrial y la sustitución de importaciones (Baquero-Herrera, 2005). Este modelo de integración fue emulado por los países del sur de América, pero con resultados bastante distintos al caso europeo (Söderbaum, 2003).

Figura 11

La cronología de la formación de la Unión Europea



Nota. Fuente: La información fue tomada de europa.eu

El primer paso de los europeos fue fundar en 1951 la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y en 1957 se firmó el tratado de Roma que estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) (European, 2025).

Pero eso no impidió que continuara el comercio exterior. El movimiento internacional de mercancías, entre América Latina y la Unión Europea (UE), tiene

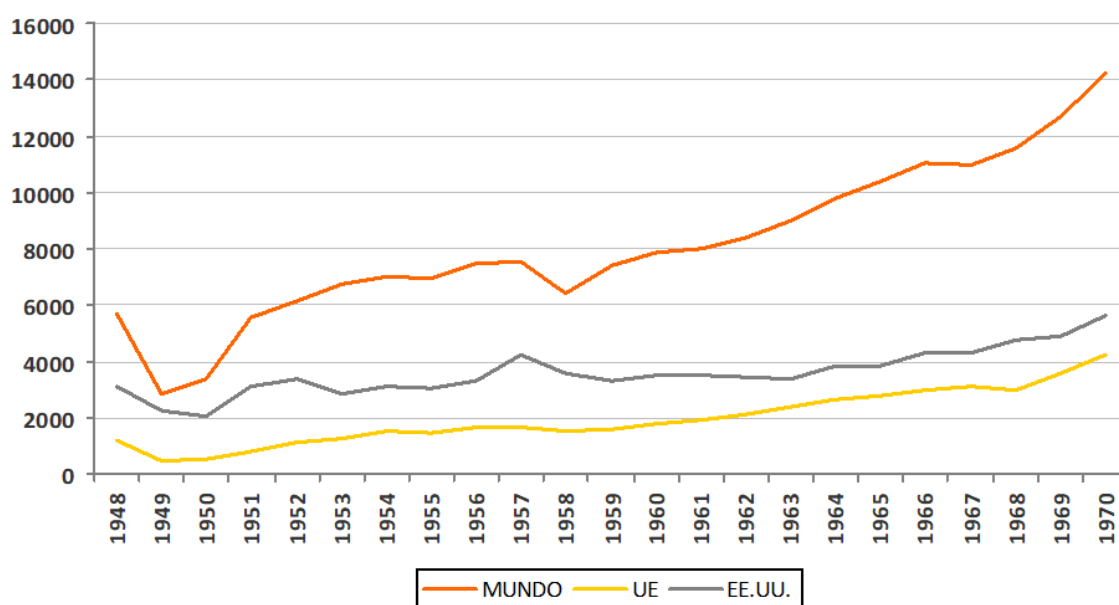
registro desde 1948, pero se basaron en relaciones de intercambio basadas en la oferta y demanda del mercado.

Según la base de datos económicos y financieros del Fondo Monetario Internacional (FMI), en 1948 solo 20 países de América Latina exportaron 5.690 millones de dólares y el 12,6% se dirigió a los países que formaban Europa (IMF, 2025). El primer socio de los latinoamericanos fue Estados Unidos que concentró el 55,1% de los productos.

Figura 12

El comportamiento del comercio exterior entre 1948 y 1970

El destino de las exportaciones de América Latina
En millones de dólares



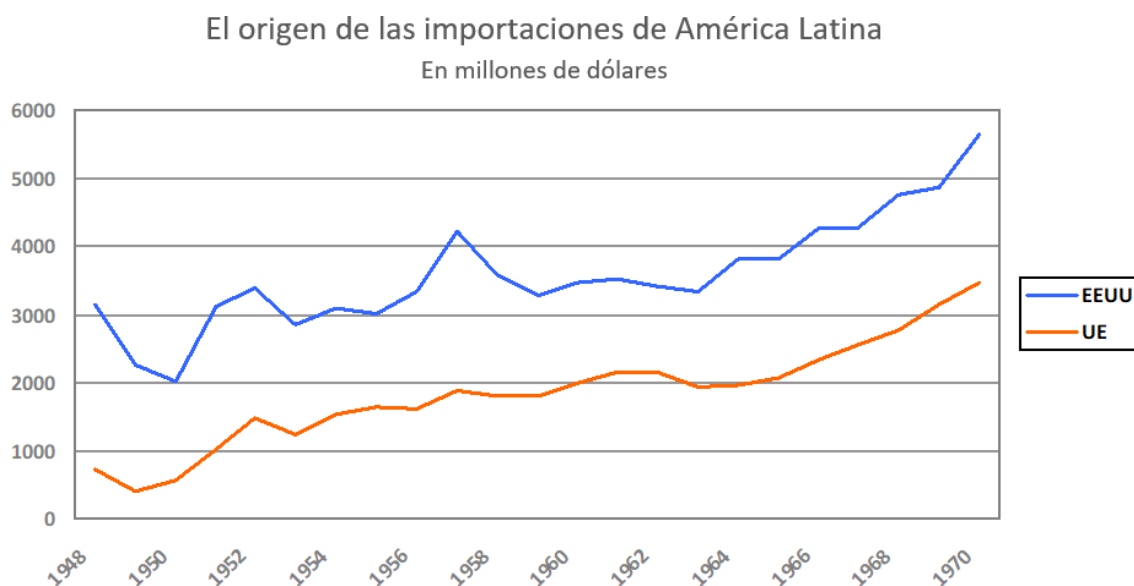
Nota. Fuente: FMI

En esa época los europeos diseñaron esquemas selectivos con otras regiones, y América Latina atrajo un bajo interés comercial hasta la década de ochenta (González & Maesso, 2000). La primera etapa del acercamiento se originó cuando los europeos intervinieron en el proceso de centroamericano a través de un proyecto de política denominada Cooperación Política Europea (CPE) (González, 2020).

Los europeos más bien estaban interesados en la región, pero por los países del Caribe, ya que había una vinculación con los procesos de descolonización de algunos de sus Estados Miembros como Francia, Reino Unido y Países Bajos (Ruano, 2018).

Figura 13

Los principales proveedores de bienes entre 1948 - 1970



Nota. Fuente: FMI

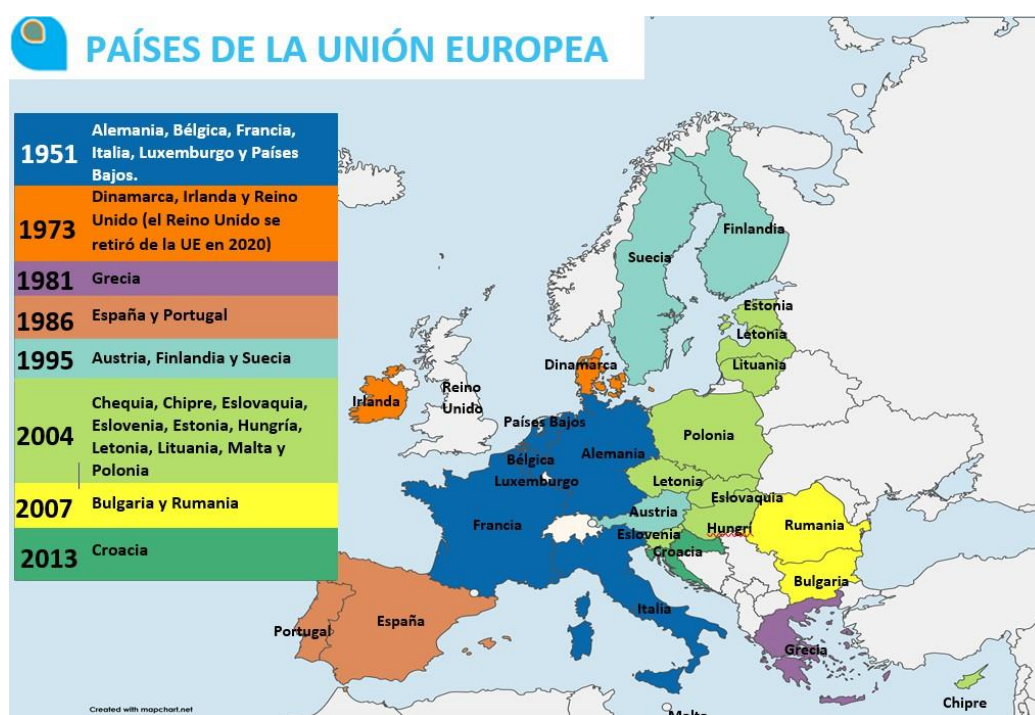
En cambio, los latinoamericanos siguieron con sus ventas en Europa y en 1960 ya sumaron 1.608 millones de dólares que representaban el 17,7% del total de sus ventas al mundo, según las estadísticas del FMI. Solo Argentina, Brasil, Venezuela, Perú y Colombia representaban el 81,5% de las exportaciones de América Latina.

Mientras que los europeos, en ese mismo año, vendieron al mercado de América Latina 1.894 millones de dólares casi tres veces más que 1948. Los países latinos que más compraban fueron Brasil (494 millones), Argentina (420 millones), Venezuela (318 millones) y México con 167 millones, entre los 4 países representaron el 73,7% del total de las compras a los europeos en ese periodo.

Durante los años 50 y 60, los países latinos, también registraban conflictos políticos diferentes y analizaban estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones, que limitaban las relaciones económicas con los países desarrollados. La heterogeneidad de los diferentes países latinos constituyó una barrera adicional para establecer un marco global en la región (Ruano, 2018).

Figura 14

Las etapas de la conformación de la Unión Europea



Nota. Fuente: La información fue tomada de europa.eu

Sin duda, la cooperación al desarrollo fue la principal estrategia que usaron los países de la comunidad europea para generar y reforzar vínculos comerciales con terceros países, ya sean del mismo continente o de otras zonas geográficas. Se trata de los acuerdos de cooperación que la Comunidad Europea empieza a firmar con Brasil (1973) y México (1975) que se limitan a la cooperación comercial y económica.

Esto dio origen a la primera generación de acuerdos comerciales bajo la figura de las preferencias que se otorgaron a terceros países, en especial del área mediterránea, y luego se dio origen al Sistema General de Preferencias (SGP).

La Comunidad Europea (CE) aplicó las preferencias arancelarias en 1975, cuando estableció un marco especial para organizar sus relaciones con los Estados y territorios caribeños no hispanoparlantes, agrupándolos en el grupo ACP (África, el Caribe y el Pacífico). Este marco, conocido hoy como Acuerdo de Cotonú (sus antecesores fueron los Acuerdos de Yaundé y Lomé), incluía un componente comercial que daba acceso preferencial al Mercado Común Europeo a las exportaciones de estos países (Ruano, 2018).

Esos acuerdos surgieron bajo la idea de que el comercio resultaría un motor de desarrollo. Así se fueron construyendo acuerdos que tenían un carácter asimétrico y unilateral, en los que la Comunidad Económica Europea otorgaba preferencias comerciales reflejadas en reducciones arancelarias para un número variable de productos de exportación de los países en desarrollo.

2.2. La primera guerra comercial

Con el pasar de los años el SGP europeo afectó a los países de América Latina al someter sus productos a un régimen de preferencias arancelarias menos favorable en comparación con los países del grupo ACP (África, el Caribe y el Pacífico). Esto empezó al inicio de la década de los noventa cuando empiezan a discriminar los productos latinoamericanos, ya que no gozaban del mismo acceso preferencial al Mercado Común Europeo que los países ACP. El más afectado fue el banano de Latinoamérica y dio origen al primer conflicto comercial con la denominada guerra del banano.

La fruta latinoamericana, de mejor calidad, menor precio y libre de aranceles, empezó a competir con fuerza y éxito en Alemania frente a los plátanos comunitarios y ACP, cuyos costes de producción eran más altos. Se trataba de pequeñas explotaciones que utilizan métodos tradicionales que demandan altos costos de producción y que se sostenían por los tratos preferenciales y mecanismos de protección por parte de diversos países europeos (Fonseca, 2004). Y como todos los países ACP eran protegidos bajo los acuerdos

poscoloniales de Lomé se debían aplicar medidas proteccionistas ya que eran sensibles a la competencia (Maingot del Barco, 1991).

Hasta 1992, uno de los principales proveedores en la Unión Europea (antes Comunidad Económica) era Ecuador, especialmente en Alemania, Italia y Portugal. Luego seguía Colombia, Panamá y Costa Rica dentro de los países de América Latina que en ese año colocaron el 47,2% de la fruta (1,9 millones de toneladas) en 7 países europeos. La diferencia fue ofertada por la producción comunitaria de la isla canarias y de las ex colonias de África, el Caribe y el pacífico (ACP) para completar la demanda europea ubicada en 4,04 millones de toneladas (Sanahuja, 1999).

Eso afectaba a los intereses de los productores de las ex colonias europeas. La presión logró que la UE permita a cada uno de los 12 países comunitarios establecer un contingente sin aranceles para el ingreso de la fruta de sus ex colonias (69 países), que sumó 857.700 toneladas. En cambio, para la fruta proveniente de Latinoamérica se fijó una cuota de 2 millones de toneladas, con un arancel de 75 euros por tonelada, y si se pasaba la cuota, cancelaba un impuesto de 822 euros por tonelada (Devereaux, Lawrence, & Watkins, 2006). Esto provocó un rechazo de los representantes de la industria estadounidense y latinoamericana ya que las regulaciones fueron consideradas como altamente discriminatorias e injustas (Sandí, 2007).

La medida empezó a regir en 1993 pero inmediatamente se presentaron reclamos como el de Alemania ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea y la de los países de la UPEB (Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Venezuela) ante el GATT. Pero la Unión Europea logró convencer a los países de la UPEB para firmar un Acuerdo Marco para el Banano para que reciban mejores tratamientos y condiciones en 1995. Entre ellas estaba fijar una cuota de 23,4 % para Costa Rica, 21%(Colombia), 3% (Nicaragua) y 2% para Venezuela. Es decir, recibirían casi la mitad del mercado de terceros países y, los países latinoamericanos no incluidos en el marco (Ecuador, Guatemala, Honduras y México) perderían el 27 por ciento de su acceso al mercado de la UE (Devereaux, Lawrence, & Watkins, 2006).

Esa discriminación de cuotas fue el detonante para que Estados Unidos interviniera en el conflicto y defendiera los intereses de Chiquita y Dole, por lo que se inicia la guerra del banano (Fonseca, 2004). Hasta los representantes de los partidos políticos estadounidense intervinieron en el cabildeo para que el gobierno lidere la ofensiva para revocar esas medidas proteccionistas que violan las normas comerciales globales del GATT y luego en la OMC.

Tabla 3

Exportaciones ACP a la UE y subvención por país

	Medidas de las exportaciones ACP a la UE 2009-2012 (toneladas)	%	MAB-Subvención indicativa por país (millones de euros)	%
Camerún	230 695	23%	49,2	26 %
Costa de Marfil	231 133	23%	44,75	24%
Belice	83 076	8%	22,80	12%
Santa Lucía	13 819	1 %	10,35	5%
Jamaica	0	0%	4,73	3%
Dominica	3 353	0%	15,27	8%
San Vicente	1 842	0%	9,93%	5%
Surinam	72 158	7%	9,30	5%
Rep. Dominicana	308 354	31%	16,34	9%
Ghana	50 068	5 %	7,4	4%
Total	994 862	100%	189	100%

Nota. Datos tomados del informe UNCTAD INFOCOMM

El 3 de marzo de 1999, Estados Unidos empezó con sus retaliaciones comerciales fijando alto aranceles a los productos importados de la Unión Europea. El mismo que causó efecto y obligó a los europeos en noviembre del mismo año a renegociar las preferencias arancelarias y aplicar un nuevo régimen comercial que satisfaga a la OMC y a las ex colonias ACP (Spiegel, 2000). En la lista de los países productores protegidos están Francia, España, Portugal y Grecia. Estos últimos teniendo zonas de producción en Martinica y Guadalupe (Francia), las Islas Canarias (España), Madeira (Portugal) y Creta y Laconia (Grecia).

Los europeos aplican medidas de acompañamiento en el sector del banano (MAB) a diez países ACP (Camerún, Costa de Marfil, Belice, Santa Lucía, Jamaica, Dominica, San Vicente, Surinam, República Dominicana y Ghana) con fondos de 190 millones de euros para mejorar la competitividad, las condiciones laborales de los obreros de las plantaciones, así como los impactos en el medio

ambiente (EP, 2010). Las acciones son muy diversas y están relacionadas con el crédito, la vivienda, la competitividad, la formación, la aparición de nuevos productores, la recuperación del sector, etc.

Es así que luego de varios años de juicios, la UE tuvo que modificar su régimen de importación. En seguida, los europeos aplicaron otra política de importación para 1999 basada en aranceles y cuotas sobre los datos históricos de 1994 y 1995. A Ecuador le correspondió el 26,17%, Costa Rica (25,61%), Colombia (23,03%) y Panamá (15,76%) (Comercio, 2009). Esa medida estuvo acompañada luego de licencias, que se concentraban en las exportadoras Chiquita, Dole, Noboa, Fyffes, Del Monte y Excelban pero no prosperó.

Luego propuso un sistema europeo de importación de banano denominado "de orden cronológico de recepción de solicitudes", más conocido como el de "primer llegado, primer servido" pero fue criticado inmediatamente por los principales países latinoamericanos porque seguían las ilegalidades, y no avanzó (Tiempo, 2001). A inicio del 2001 se vuelve a llegar a un acuerdo entre la UE y los países latinoamericanos para dejar el régimen de cuotas con tasa arancelaria a un sistema sin cuotas y con único arancel antes de enero del 2006 de 230 euros, pero luego de debates y consultas se lo fijó en 176 euros (El Universo, 2012). Es decir, se pasó a ser únicamente arancelario, sin restricción cuantitativa para el banano dólar, y de acceso ilimitado para los proveedores ACP.

En 2009 se llegó a un acuerdo entre la UE y diez países latinoamericanos para reducir los aranceles hasta 114 euros por tonelada en el 2017, y cuando se firme el acuerdo caerá de 176 euros actuales a 148 euros (BBC, 2009). Según Eduardo Ledesma, director de la Asociación de Exportadores Bananeros de Ecuador (AEBE), estos regímenes causaron una pérdida de 20 millones de cajas y con la solución se espera recuperar el espacio perdido ante las excolonias ACP (África, Caribe y Pacífico) de la Unión Europea, en base de competencia y calidad (La Nación, 2009).

En esta guerra comercial, Ecuador ganó nueve veces a la UE, pero no tuvo los medios para forzar a cumplir las resoluciones de la OMC, pero la intervención de EE. UU. fue clave para doblegar los intereses de los europeos y defender a sus multinacionales que eran afectadas directamente (Vásquez, 2010). Es que, por ese litigio, las empresas norteamericanas registraron pérdidas, en especial United Brands con su marca Chiquita, lo que animó al gobierno estadounidense a perseguir el caso ante la OMC (Wiley, 1997).

Tabla 4

Reducción arancelaria de la UE en el marco de los acuerdos bananeros

Euro/ton	NMF	ACP	Centroamérica y países Andinos*	Ecuador
2010	148	0	148	148
2011	143	0	143	143
2012	136	0	136	136
2013	132	0	124	132
2014	132	0	117	132
2015	132	0	110	132
2016	127	0	103	127
2017	122	0	96	97
2018	117	0	89	90
2019	114	0	82	83
2020	114	0	75	76
2021	114	0	75	76
2022	114	0	75	76

* Excepto Ecuador

Nota. Datos tomados de la revista Banana Market Review

Para Maingot del Barco, la guerra del banano se trató de batallas entre compañías; entre países productores y compañías y, peleas entre países, relacionados con problemas financieros, la popularidad de la fruta, la cancelación en 1992, de los privilegios del acuerdo de Lomé y los nuevos mercados para Europa oriental (Maingot del Barco, 1991).

Y las críticas de la política comercial europea también llegaron de organismos internacionales como el Banco Mundial. Un informe reveló que la aplicación del régimen europeo costaba a los consumidores de la UE cerca de 2.300 millones de dólares por año y que los ingresos de las cuotas aplicadas a los latinoamericanos no llegaban a los productores de banano de las ex colonias,

sino hacia las empresas europeas que comercializaban la fruta de los ACP (Borrell, 1994).

2.3. La estrategia europea para conquistar América Latina

Mientras los conflictos bananeros empezaron en la década de los noventa, la UE empezó a buscar aliados en Latinoamérica. Más cuando se establecieron varios bloques económicos y comerciales como el Mercosur en 1991, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, la reactivación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el cual se comparaba con el modelo de regionalismo europeo ya que incluía Unión Aduanera, Instituciones comunes y libre comercio entre socios.

El proceso se inició con los diálogos políticos entre la Comunidad Europea (CE) y América Latina y el Caribe, en 1984, que se trató de un diálogo birregional. Esto permitió la primera reunión entre la UE-Grupo del Río en 1990, donde se definieron los tres pilares claves que se articularían en el diálogo político, la cooperación y el comercio. También se dieron reuniones independientes, subregionales y bilaterales con la CAN, Mercosur, Chile, México, Brasil, Cuba y Centroamérica que se programaron hasta el 2013.

En resumen, la Unión Europea mostró interés en promover acuerdos de integración regional que apuntalen a la legitimidad de su modelo, por lo que aportó con expertos y fondos a todos esos proyectos con la excepción del TLCAN.

Tabla 5

Esquemas y mecanismo de diálogo Unión Europea – América Latina

Diferenciación por regiones	Clasificación por tipo de actores
Birregional: UE – ALC - Reuniones UE-Grupo de Río - Cumbres de presidentes y jefes de Estado y de gobierno UE-ALC: - Cumbre de Río (1999) - Cumbre de Madrid (2002) - Cumbre de Guadalajara (2004) - Cumbre de Viena (2006)	Diálogos de alto nivel: - Cumbres de presidentes y jefes de gobierno - Diálogos sectoriales - Reuniones de ministros

Diferenciación por regiones	Clasificación por tipo de actores
- Cumbre de Lima (2008) - Cumbre de Madrid (2010) - Cumbres UE-CELAC - Cumbre de Santiago de Chile (2013) - Cumbre de Bruselas (2015) - Cumbre de El Salvador (2017)	
UE-subregiones: - UE-Mercosur (según Acuerdo marco interregional de 1995) - UE-CAN (en el marco de Acuerdo de Cooperación y Diálogo Político, firmado en diciembre de 2003) - UE-América Central	Diálogos a nivel parlamentario: - Conferencias interparlamentarias UE-AL. - Conferencias interparlamentarias UE-América Central - Conferencias interparlamentarias UE-CAN - Conferencias interparlamentarias UE-México - Conferencias interparlamentarias UE-Chile - Conferencias interparlamentarias UE-MERCOSUR
UE-países: - UE-Chile (en el marco del Acuerdo de Asociación, AA, vigente, suscrito en 2000) - UE-México (en el marco del Acuerdo de Asociación (AA) vigente, suscrito en 2002) - UE-Brasil (a partir de 2007) - UE-Cuba (a partir del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación (ADPC) de 12 de diciembre de 2016)	Diálogos con la sociedad civil (sc): - I y II Conferencia UE-Mercosur y UE-Chile (2000 y 2002) - I y II Foro de Diálogo UE-México (2002 y 2005) - I Foro de Diálogo con la SC UE-CAN (2005) - I Foro de Diálogo SC UE-América Central sobre la integración regional (2004) - Consultas a la SC en las Delegaciones en AL sobre los borradores de las Notas de Concepto País 2007-2013.

Nota. Fuente: Tomado de la investigación de Cecilia Alemany, 2016

En definitiva, la UE negoció con América Latina y el Caribe, pero por países o regiones como lo hizo con México, Chile, Mercosur, CAN, América Central, y el Caribe como parte de África- Caribe-Pacífico. Esta fragmentación contribuyó a profundizar las divisiones en el continente, ya que cada uno recibe ofertas diferenciadas, aunque el discurso de la UE es la integración (Alemany, 2007). Así mismo, se identificaron las citas con los códigos asignados, revisando su densidad, es decir, la veces que se repiten:

Tabla 6*Acuerdos comerciales entre la UE y América Latina*

País/región	Nombre del Acuerdo	Fecha de firma	Acuerdo/diálogo político relacionado
México	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación	2000	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación
Chile	Acuerdo de Asociación	2002	Acuerdo de Asociación, sustituyendo el anterior Acuerdo Marco de Cooperación
Cariforum	Acuerdo de la Asociación Económica	2008	Acuerdo de Cotonou
Centroamérica	Acuerdo de Asociación	2012	Acuerdo de Asociación, sustituyendo el anterior Acuerdo de Diálogo político y Cooperación
Perú/Colombia	Acuerdo Comercial	2012	Declaración de Diálogo Político de 1996, sustituida por el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
Cuba	Acuerdo	2016	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
Ecuador	Acuerdo Comercial	2016	Acuerdo Comercial Multipartes
Mercosur	Acuerdo Comercial	2019	En fase de tramitación en el Parlamento Europeo y los Parlamentos de Mercosur

Nota. Fuente: Elaboración propia con datos de la Universidad Internacional de Valencia y Cepal.

El esfuerzo europeo por consolidarse en América Latina, que se reforzó a fines de los años noventa, fue frenado por Estados Unidos que también abrió su abanico con las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en América Central, y los acuerdos de libre comercio con México (TLCAN) y Chile.

El objetivo de la UE era consolidar los Tratados de Libre Comercio (TLC) pero solo pudo conseguir acercamientos y negociaciones, en el 2003, para firmar Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la CAN, que finalmente se

concretaron luego de 10 años de conversaciones. Solo los diálogos con México y Chile se concretaron en acuerdos, y con Brasil en una asociación estratégica en el 2007.

El comportamiento del comercio exterior entre América Latina y los países de la Unión Europea se ha intensificado en los últimos 24 años. Ahora ambos mercados son representativos en el negocio internacional. Las exportaciones mundiales llegaron en el 2023 a ubicarse en más de 23,5 billones de dólares cuando en el 2000 fue de más de 6,5 billones. Solo América Latina representa el 5,3% de las exportaciones mundiales.

El esfuerzo europeo por consolidarse en América Latina, que se reforzó a fines de los años noventa, fue frenado por Estados Unidos que también abrió su abanico con las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en América Central, y los acuerdos de libre comercio con México (TLCAN) y Chile.

El objetivo de la UE era consolidar los Tratados de Libre Comercio (TLC) pero solo pudo conseguir acercamientos y negociaciones, en el 2003, para firmar Acuerdos de Asociación con Centroamérica y la CAN, que finalmente se concretaron luego de 10 años de conversaciones. Solo los diálogos con México y Chile se concretaron en acuerdos, y con Brasil en una asociación estratégica en el 2007.

El comportamiento del comercio exterior entre América Latina y los países de la Unión Europea se ha intensificado en los últimos 24 años. Ahora ambos mercados son representativos en el negocio internacional. Las exportaciones mundiales llegaron en el 2023 a ubicarse en más de 23,5 billones de dólares cuando en el 2000 fue de más de 6,5 billones. Solo América Latina representa el 5,3% de las exportaciones mundiales.

Y si revisamos el mercado solamente entre América Latina y la UE las cifras son más contundentes. Es así que las exportaciones a la UE pasaron de 33,9 mil millones a 115,1 mil millones, en el mismo periodo, lo que significa un incremento del 239,5%. Los principales proveedores de Latinoamérica son 6 países que

suman el 85,5% de las ventas a esos mercados. En la lista están Brasil, México, Chile, Colombia, Argentina y Perú.

Mientras que los europeos incrementaron sus ventas a los países latinoamericanos pasando de 46,2 mil millones a 175,2 mil millones de dólares en el mismo periodo, lo que implicó un aumento del 279,2%. Solo seis países adquirieron el 90% de los productos en el 2023 cuando en el 2000 se ubicó en el 91%. Entre los países que más importaron fueron México, Brasil, Chile, Argentina, Colombia y Perú.

En esa nómina están países que mantienen acuerdos con la UE y otros que están en proceso o no tienen ninguna relación comercial. A pesar de esa situación, el comercio fluyó para unos con mayor intensidad y otros con velocidad moderada teniendo comportamientos diferentes entre las exportaciones e importaciones. Las ventas latinoamericanas crecieron a un dígito mientras que las compras de bienes europeos a dos dígitos, dada la especialidad de cada región.

Pero la historia es diferente si se lo analiza con el mercado estadounidense donde varios países tienen acuerdos comerciales y otros ningún tratado o mínimo se acogen a las preferencias de Nación Más Favorecida.

¿Quiénes se beneficiaron? ¿Quiénes se perjudicaron? Son las preguntas que se formulan con la aplicación de los acuerdos o tratados comerciales.

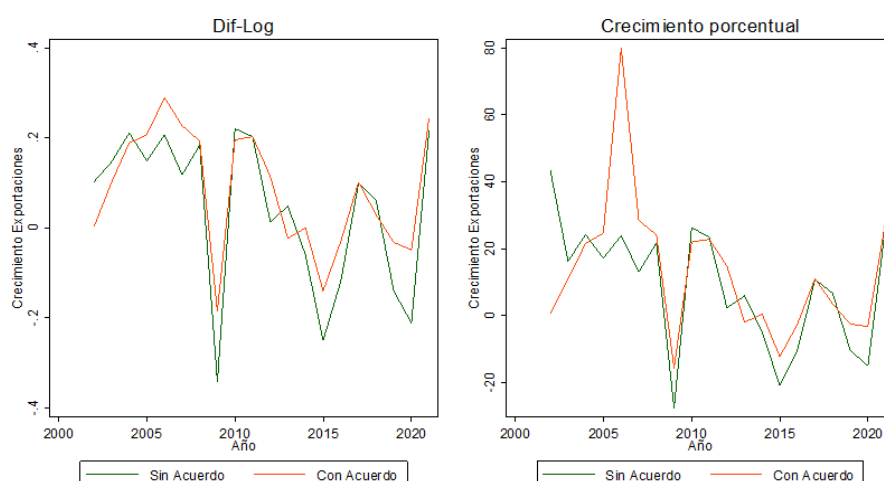
Como primer elemento de análisis, la figura 15 muestra una comparación de la evolución del promedio del crecimiento total de las exportaciones de los países que forman parte de la muestra, separando el grupo que, en cada año, cuentan con un acuerdo firmado con la Unión Europea. En el lado izquierdo, se muestra la medida tomada como diferencia del logaritmo natural de las exportaciones, mientras que, en el lado derecho, se muestra el promedio de la tasa de crecimiento porcentual. En términos generales, se observa que los países con acuerdos comerciales tienen mayores niveles de crecimiento de sus exportaciones. No obstante, no se observan diferencias tan marcadas, únicamente se resalta la diferencia observada entre 2005 y 2007.

Si bien la firma de los acuerdos comerciales con la zona europea puede aumentar el valor nominal de las exportaciones con los países europeos, esto no necesariamente significa que las exportaciones totales mantengan un aumento significativo. Por eso es necesario evaluar el impacto de los acuerdos, además, el efecto de las firmas comerciales con Europa y las exportaciones hacia otros socios comerciales, en específico, hacia estados unidos y hacia el resto del mundo.

Por otro lado, en la figura 16, se presenta un análisis individual para cuatro países: Chile, Perú, Colombia, Costa Rica El Salvador y Ecuador. En este caso, se presenta la evolución del crecimiento de las exportaciones totales para cada uno de ellos, medido como la diferencia del logaritmo natural de dichas exportaciones. Adicionalmente, en cada caso, la figura incluye una línea vertical que muestra el periodo en donde se firmó y se puso en marcha el acuerdo con la Unión Europea.

Figura 15

Comportamiento de las exportaciones de América Latina con y sin acuerdos comerciales



Nota. Fuente: Centro de Comercio Internacional

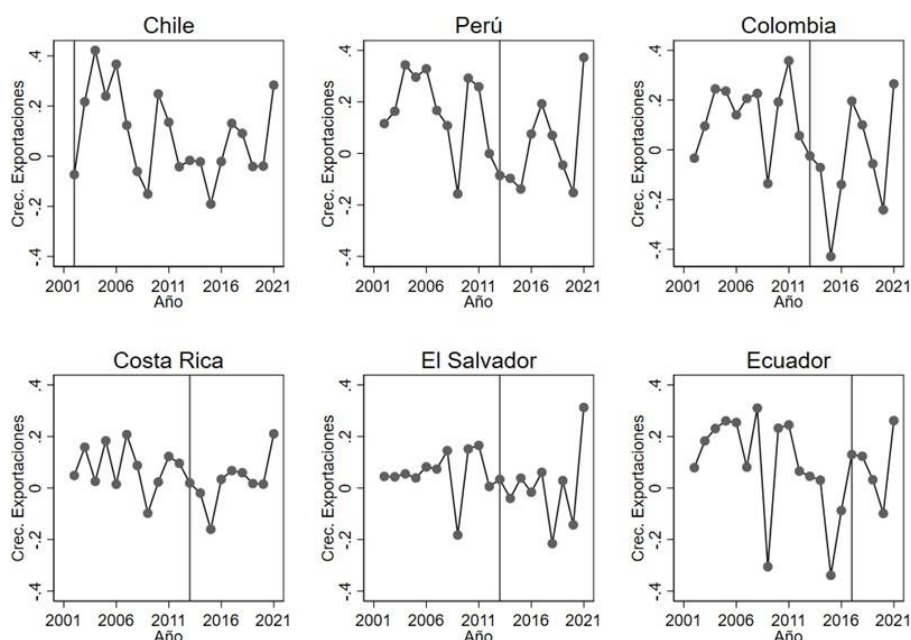
Para el caso de Chile, los datos muestran solo información posterior a la firma del acuerdo, en donde se observa, inicialmente una tendencia decreciente de esta tasa, sin embargo, a partir de 2015, esta tendencia se vuelve creciente. Para el resto de los 5 países, la dinámica de la tasa de crecimiento de las

exportaciones es diferente entre ellos, dándose esta recuperación aproximadamente en este mismo periodo solo Perú, Colombia y Costa Rica.

En cambio, Ecuador y El Salvador tienen diferentes tendencias. En este sentido, es importante resaltar que el cambio de tendencia en el crecimiento de las exportaciones, para estos países, no parecen ajustarse a los periodos en los que se firmaron los acuerdos y parece responder a un elemento externo que, según sugieren los datos, afectaron de manera general a los países de la región. Colombia, Perú, Costa Rica y El Salvador empezaron en el mismo tiempo el acuerdo.

Figura 16

La evolución de las exportaciones de seis países a la Unión Europea



Nota. Fuente: Centro de Comercio Internacional

Ecuador lo firmó recién en el 2017 y se entró en vigencia en el 2018. En otras palabras, tanto a nivel general (promedios de crecimiento entre grupos de países), así como de manera individual, a priori, los datos no evidencian un efecto significativo en el crecimiento de las exportaciones totales para los países que firman este tipo de acuerdos.

En el 2021 las exportaciones del mudo se ubicaron en 22 billones 138.761 millones de dólares de los cuales el mercado de la Unión Europea (UE)

representó el 31,3%, China con el 15%, Estados Unidos el 8% y América Latina con el 5,4%.

El comportamiento de las exportaciones totales de la región al mercado de la Unión Europea (UE) marca una diferencia en promedio entre los países que mantienen acuerdos comerciales con los que no lo tiene. La diferencia en el periodo de análisis es de casi 8 mil millones de dólares en promedio.

Eso implica que la firma del acuerdo contribuyó al aumento de las exportaciones totales de la región a los que mantienen alianzas con los europeos. Pero para medir el impacto muchas investigaciones usan modelos que evalúen la medición del efecto. Para eso se usan variables del crecimiento económico, tendencia, acuerdos y la iteración de tendencia con acuerdo, donde los resultados señalan que la firma de un acuerdo tiene una influencia significativa en las exportaciones, pero su coeficiente de determinación o r^2 es bajo.

Estos modelos no tienen controles por lo que es necesario realizarlo para confirmar si se mantiene significativa la variable acuerdo y si aumenta su poder de explicación.

Por ejemplo, estudios que incluyen variables de control como el tiempo, revelan que por mantener un acuerdo el impacto en el crecimiento de las exportaciones totales es del 61%, pero señalan que no son sostenibles en el tiempo pues cada vez que pasan los años, disminuye lentamente esos beneficios. Eso indica que hay otras variables, por ejemplo, el crecimiento económico que también impulsan e influyen en el crecimiento de las exportaciones.

2.4. Los efectos del acuerdo comercial con la UE

Si bien las exportaciones totales han mostrado una tendencia creciente, es necesario determinar si esta se debe a la existencia de acuerdos con el mercado europeo. Para eso se replicó nuevamente un modelo, aunque en este caso se utilizó como variable dependiente el logaritmo de las exportaciones a la UE. La primera visualización de la figura 16 muestra que no hay un efecto importante en las exportaciones a ese mercado por la firma comercial.

Hay periodos donde los que más venden son los que no tienen una relación o tratados comerciales como Argentina, Brasil, Bolivia, Jamaica, Paraguay, República Dominicana y Uruguay. En los últimos cinco años del análisis se puede recién ver una superioridad de los países que mantiene un acuerdo con los europeos como Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú.

En el 2023, las exportaciones de los países de América Latina se ubicaron en un billón 348 mil 975 millones de dólares, de los cuales solo el 8,5% tuvo como destino la UE; mientras que en el 2014 el porcentaje fue del 10,1%. Y en ambos periodos los países que más vende son Brasil (que no tiene acuerdo) y México (con acuerdo), y que solo en el 2023 colocaron el 40,2% y 20,6% de sus ventas en el mercado europeo.

Por ello, resulta fundamental analizar mediante modelos, si el acuerdo que mantienen ciertos países de Latinoamérica generan un impacto en el destino de las exportaciones a ese mercado tradicional o no.

En el análisis del mercado europeo se revela que los países con acuerdos experimentaron un incremento en las ventas del 340% en comparación con aquellos que no los poseen, aunque desde la firma del acuerdo, dichas ventas han disminuido a una tasa anual del 15%.

Eso quiere decir que el tratado no ha sido sostenible en el tiempo. A eso se suma que las variables utilizadas en el modelo solo explican el 18% del impacto a las exportaciones que se direccionan a la UE (Larrea- Paredes y otros, 2023).

Si se analiza el registro de las exportaciones de ciertos países al mercado europeo desde el momento que se concreta la negociación, Los efectos no son inmediatos; las exportaciones tienden a aumentar gradualmente, aunque posteriormente se desaceleran. Por ejemplo, Colombia, que firmó el acuerdo en 2013, exportó en 2014 un total de 8.263 millones de dólares, sin embargo, en el 2016 bajó a 3.538 millones y en el 2023 se ubicó en 7.041 millones, según las estadísticas del FMI. Esa historia se repite en Ecuador implementó el acuerdo en 2018 con exportaciones por 3.109 millones, pero estas descendieron a 2.943 millones en 2019. En el 2023, Ecuador ya bordeó sus ventas a 4.272 millones,

la cifra más alta en su historia comercial. Es decir que entre el 2018 y 2021 las ventas solo crecieron el 37,4%.

Si se revisa el comportamiento de las ventas de aquellos países que no tienen acuerdos, se puede resumir que varios de ellos han duplicado sus ventas como el caso de Brasil que pasó de 14.454 millones de dólares en el 2001 a 46.326 millones en el 2023.

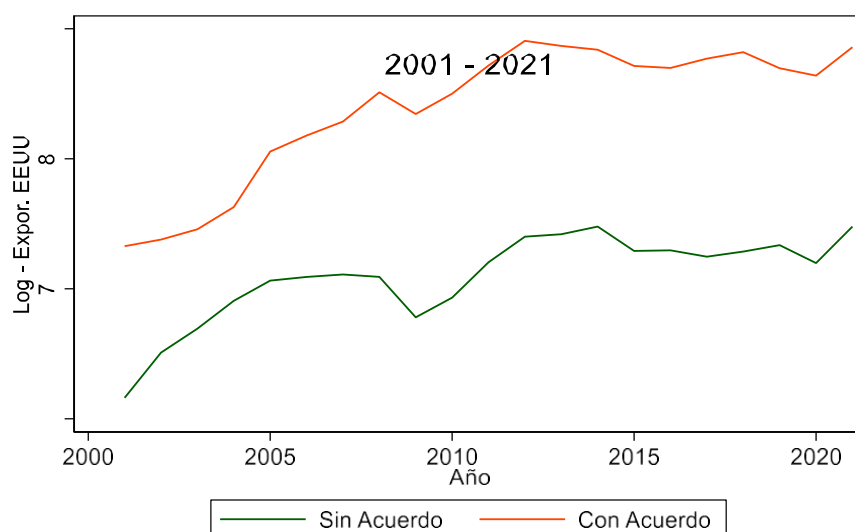
En el mismo caso está Argentina y Bolivia que entre 2001 y 2023 aumentaron sus ventas a la UE en el 55,5% y 847%, respectivamente, según FMI.

2.5. Los efectos comerciales con Estados Unidos

La mayoría de los países de América Latina tienen como principal socio comercial a Estados Unidos, aunque algunos no hayan firmado Tratados de libre Comercio que faciliten la reducción de aranceles en ese mercado. Curiosamente, los países con acuerdos con la UE parecen beneficiarse indirectamente del crecimiento de sus exportaciones al mercado estadounidense.

Figura 17

Diferencia de las exportaciones de los países que tienen acuerdo comercial con EE. UU.



Nota. Fuente: Centro de Comercio Internacional

La figura 17 evidencia una brecha considerable a favor de los países que mantienen acuerdos con la Unión Europea. Es decir, aunque estos países no experimentan un crecimiento notable en sus exportaciones hacia Europa, sí

muestran un incremento marcado y sostenido en sus ventas a Estados Unidos (Larrea-Paredes y otros, 2023).

Y para medir el impacto de esos acuerdos con la UE en el mercado estadounidense, varias investigaciones, utilizaron como variable dependiente las exportaciones hacia Estados Unidos.

Larrea señala que las exportaciones hacia Estados Unidos de los países con acuerdos comerciales con la UE crecen un 48,5% más en comparación con los que no tienen alianzas europeas, aunque dichos efectos tienden a disminuir gradualmente con el tiempo (Larrea-Paredes y otros, 2023).

Existen países, como Brasil y Argentina, que a pesar de no contar con acuerdos con Estados Unidos ni con la UE, muestran un crecimiento sostenido en sus exportaciones. Asimismo, algunos países con acuerdos solo con la UE —pero no con EE. UU.— no presentan el mismo ritmo de crecimiento exportador. Tal es el caso de Ecuador, que mientras mantenía preferencias arancelarias (ATPDEA) con el mercado estadounidense, podía vender sus principales productos con arancel cero, llegando a un nivel máximo de 7.879 millones de dólares en el 2013. En ese año el gobierno del ex presidente Rafael Correa decidió renunciar a las preferencias arancelarias que otorgaba EE.UU., lo que implicó que los productos como atún, madera, cuero, metalmecánica entre otros paguen aranceles de hasta 35%. En el 2023 las ventas a ese mercado llegaron a 8.287 millones de dólares.

En los últimos 24 años dentro de los países que más importan productos en el mundo, los Estados Unidos se mantiene en primer lugar, lo que hace que la mayor parte de Latinoamérica y hasta la UE vendan sus productos hacia esos mercados. Eso implica que es un gran socio para toda la región con o sin acuerdo, ya que tiene una cercanía a toda la zona. Por eso mantener un acuerdo con la UE no garantiza que se van a dejar otros mercados más bien se puede detectar que eso tuvo un efecto indirecto para que Estados Unidos fortalezca sus negocios con la región.

En resumen, los resultados muestran que los países exportadores que mantienen acuerdos con la UE presentan valorizaciones moderadas, lo que

confirma que los tratados comerciales no garantizan por sí solos un crecimiento sostenido en las exportaciones. De esta manera, y de acuerdo con las elasticidades relacionadas con el PIB, aranceles, se destaca que los aumentos de exportaciones dependerán de otras variables cualitativas o cuantitativas. Ahí se incluye que hay que revisar cada año esos acuerdos para mejorarlos y facilitar otros aspectos que no solo sean las tarifas arancelarias sino también aspectos como la logística, el transporte y los tiempos de entrega, que representan algunos de los mayores costos para los operadores de comercio exterior.

De esa manera se puede incentivar más a los socios comerciales con el fin de potenciar sus exportaciones, las cuales, en muchos casos, son superadas por las de países sin acuerdos formales, debido a factores como la competitividad, el tipo de cambio y la eficiencia logística.

Por ejemplo, Brasil, que sin mantener ningún acuerdo comercial con el mercado europeo sus valores son los más altos en las ventas, aunque ha experimentado caídas, estas se atribuyen a shocks externos comunes a todos los países, más que a la ausencia de acuerdos comerciales.