

Revista CIDOB d'Anàlisi Internacional
n.102-103, p. 101-123
ISSN: 1133-6595
E-ISSN: 2013-035X
www.cidob.org

El comercio en la cuenca del Atlántico, 2000-2012: una visión panorámica

Trade in the Atlantic Basin, 2000-2012: a panoramic view

Lorena Ruano

Cátedra Jean Monet, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)
lorena.ruano@cide.edu

Resumen: Este artículo presenta un análisis descriptivo del comercio de mercancías en el Atlántico que muestra los siguientes datos: el mayor volumen se encuentra en el Atlántico Norte y en las Américas, aunque con el crecimiento más lento; África y América Latina comercian principalmente con el Norte, pero con tendencia a la diversificación; Europa depende menos del comercio atlántico que las otras regiones y América Latina es la más dependiente; África comercia mayoritariamente con socios extraregionales; el papel del Atlántico en el comercio mundial está disminuyendo debido al auge de Asia (China); en las exportaciones se identifica una división Norte (productos de mayor valor añadido) y Sur (materias primas); en las importaciones dominan los automotores y el petróleo; el principal reto es la crisis económica en Europa; con la ronda de Doha encallada, los acuerdos atlánticos de libre comercio en negociación (Canadá-UE; TTIP) cobran relevancia para estimular los flujos de mercancías, que se sitúa entre los más importantes del mundo.

Palabras clave: Atlántico, comercio de mercancías; comercio intrarregional; cuenca atlántica; exportaciones

Abstract: This article offers a descriptive analysis of the goods trade in the Atlantic, and provides the following data: the largest trade volume can be found in the North Atlantic and the Americas, albeit with slower growth; Africa and South America trade mainly with the North, but with a tendency towards diversification; Europe depends less on Atlantic trade than other regions, South America being the most dependent of these; Africa mainly trades with extra-regional partners; the Atlantic's role in world trade is diminishing owing to the rise of Asia (China); exports can be divided into those from the North (products with greater added value) and the South (raw materials); imports are dominated by automobiles and oil; the main challenge is the economic crisis in Europe; with the Doha round having stalled, the Atlantic free trade agreements under negotiation (Canada-EU; TTIP) are gaining importance, with the aim of boosting the flow of goods, which represents one of the largest in the world.

Key words: Atlantic, goods trade; intra-regional trade; Atlantic Basin; exports

A principios del año 2013, se iniciaron negociaciones para establecer un acuerdo de comercio e inversiones entre Estados Unidos y la Unión Europea, el Partenariado Transatlántico para el Comercio y la Inversión, conocido por sus siglas en inglés como TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). El hecho de que los dos colosos comerciales del Atlántico Norte estén intentando nuevamente profundizar sus vínculos económicos, casi dos décadas después del fallido intento de los años noventa (Pollack y Shaffer, 2001), es muy revelador, al menos en dos aspectos. En primer término, esta iniciativa habla de la profunda crisis del sistema multilateral (la Organización Mundial de Comercio [OMC]) como foro central de discusión e instrumento preferido para hacer avanzar la liberalización del comercio internacional. El fracaso de la Ronda de Doha en el año 2003, así como la imposibilidad de hacerla despegar en la década que siguió, han llevado a los países miembros a abandonar su ambición global y a regresar a una estrategia basada en acuerdos preferenciales para hacer avanzar la liberalización comercial. A pesar de las ineficiencias que puedan representar (Bhagwati, 2002), este tipo de acuerdos se antoja hoy más fácil de concluir exitosamente porque comprenden un número más reducido de actores y de temas. En segundo término, estas negociaciones revelan que los acuerdos transoceánicos parecen ser la tendencia a seguir, como fue el regionalismo a finales de los años ochenta del siglo pasado ante la parálisis de la Ronda de Uruguay. Además del TTIP, Estados Unidos está también inmerso en la negociación de un acuerdo similar transpacífico (Trans-Pacific Partnership [TPP]¹) y, por su parte, la UE negocia con Canadá la liberalización de sus intercambios. Estos factores hacen necesaria una revisión de las tendencias actuales del comercio en el espacio atlántico, relativamente poco estudiado en comparación con el Pacífico. A todo ello, cabe añadir que los actores más importantes a escala mundial en el ámbito comercial siguen siendo Estados Unidos y la UE, por el tamaño de sus economías y por la parte de comercio global que representan². De completarse exitosamente estas dos negociaciones de la UE con Estados Unidos y Canadá, estas vendrían a sumarse a la red de acuerdos que ambos ya tienen con diversos países de América Latina –México, Centroamérica, Colombia, Perú y Chile– formando un espacio de libre comercio importante en la cuenca atlántica. Por otra parte, la UE es el

-
1. Las partes que negocian el TPP son: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Estados Unidos y Vietnam.
 2. Estados Unidos representa el 21% del PIB mundial y 13% del comercio global; la UE, por su parte, significa el 25% y el 15% respectivamente. Los datos del PIB provienen del Banco Mundial y los de comercio de la OMC (*Reporte 2011 sobre comercio internacional*, 2011).

principal socio comercial de África y de los países del Mercado Común del Sur (Mercosur). Dados estos vínculos, es fundamental que el estudio del comercio en el espacio atlántico adopte una visión amplia que incluya a los países tanto del Norte como del Sur.

En las siguientes páginas se ofrece un análisis descriptivo de los datos del comercio de *mercancías* en el Atlántico³, con el propósito de llenar este vacío relativo en el estudio del comercio mundial. La primera parte del artículo esboza un panorama general del comercio en la cuenca del Atlántico al responder las preguntas más básicas: ¿quién comercia con quién y cuánto? y, ¿cuáles han sido los flujos comerciales más/menos dinámicos en el Atlántico durante los últimos años? Con el fin de simplificar lo que es, en realidad, un conjunto muy grande de países, esta primera parte se basa en un enfoque «regional», en un sentido geográfico amplio, siguiendo la clasificación del *Comtrade Yearbook* de Naciones Unidas⁴. En esta base de datos, las regiones consideradas son las siguientes: América del Norte (Canadá y Estados Unidos), Europa (incluyendo la UE y la EFTA⁵), América Latina (incluyendo el Caribe) y África. Este enfoque agregado sin duda tiene algunos inconvenientes que se discutirán en el texto⁶, pero se justifica para hacer un primer corte.

Una vez establecidas las cuestiones básicas, la segunda parte del artículo sitúa el comercio atlántico en su contexto más amplio y plantea dos preguntas concretas. La primera de ellas es: ¿cuál es el peso relativo del comercio intrarregional para cada una de las regiones del Atlántico? Esta pregunta no es trivial, puesto que la cuenca atlántica se caracteriza, en contraste con la del pacífico, por estar compuesta por varias agrupaciones formales de integración regional, como la UE, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercosur o el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Para esta

-
3. Es importante señalar que no se analizará en este artículo el comercio de servicios, que es también un aspecto sustancial de los intercambios económicos en el Atlántico. Para los casos del comercio regional, se utilizan datos de la OMC («World and Regional Export Profiles», *International Trade Statistics 2011*), disponible en: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_region_export_11_e.pdf
 4. Los datos de esa primera sección provienen de Naciones Unidas (*International Merchandise Trade Statistics, 2011*), disponible en: <http://comtrade.un.org/pb/>
 5. Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, en sus siglas en inglés [European Free Trade Association]). Los países miembros son: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
 6. Uno de ellos es agrupar a México con América Latina, a pesar de que su comercio está muy vinculado a Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Otro inconveniente es que se incluyen países de África y Europa del Este que probablemente no comercien mucho en el espacio atlántico.

sección, por tanto, se utilizarán los datos de la OMC donde la UE y el TLCAN vienen agregados como tales⁷. La segunda cuestión que analiza esta parte se refiere al lugar que ocupa el comercio atlántico con respecto al resto del mundo para cada una de estas regiones. Teniendo en cuenta que el ascenso de Asia es un fenómeno crucial en el comercio mundial actual, esta sección delinea también cuál es su papel e influencia en el comercio de las regiones atlánticas.

En la tercera y última parte se ofrece un análisis más afinado de algunas de las preguntas derivadas de las dos primeras. Se establece el papel que desempeñan algunas economías clave como Brasil, México, Alemania, España, Marruecos o Nigeria en el comercio atlántico, qué tipo de productos exportan y cuáles son sus principales socios comerciales. Estos temas son importantes porque hay una gran variación en todos estos aspectos entre y dentro de las regiones. También se busca identificar qué categorías de mercancías son las que más se comercian a través del Atlántico.

El comercio de la cuenca del Atlántico: panorama general

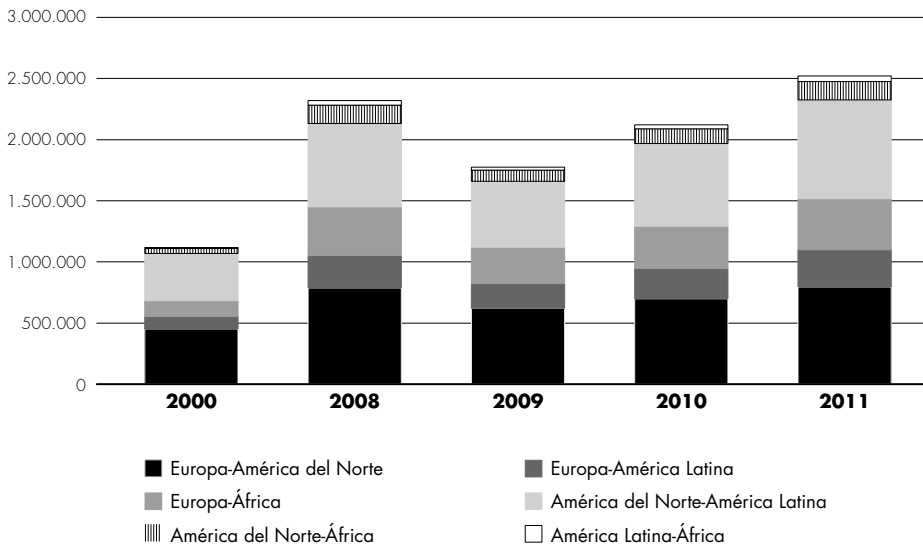
Una primera revisión de los datos revela que el comercio total en la cuenca del Atlántico se ha más que duplicado en la última década (gráfico 1). En total, entre los años 2000 y 2011, el comercio entre las regiones que constituyen la cuenca atlántica creció de 1.115.142 millones de dólares a 2.520.052 millones. Existe, por tanto, una fuerte dinámica en esta zona del mundo, evidenciada sobre todo por la rápida recuperación después de la crisis de 2009, que provocó una caída de 24% del comercio total en el año 2009. Para 2011, el volumen de intercambios comerciales había superado los niveles de 2008.

Un análisis más detallado (véase también figura 1) muestra que América del Norte (esencialmente Estados Unidos) domina los intercambios económicos en la cuenca del Atlántico, debido a sus fuertes relaciones comerciales con Europa y América Latina. En 2011, este triángulo, con América del Norte en su ápice, representó el 64% del comercio total de mercancías en la cuenca del Atlántico.

7. Los datos de comercio intrarregional provienen de la OMC («World Trade Developments», *International Trade Statistics 2011*). Aquí la ventaja es que México viene como parte de América del Norte. Disponible en: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_toc_e.htm

El comercio entre América del Norte y Europa representó el 32% del comercio total en el Atlántico, el mismo que entre América del Norte y América Latina, que representó otro 32%⁸. Por el contrario, el vínculo más débil es el que existe entre América Latina y África, pues representó solo el 1,82% del total del comercio en la cuenca del Atlántico en 2011. Por consiguiente, una primera conclusión es que el intercambio entre las regiones desarrolladas es la parte más importante del comercio atlántico, mientras que los intercambios entre las regiones en desarrollo son más bien marginales.

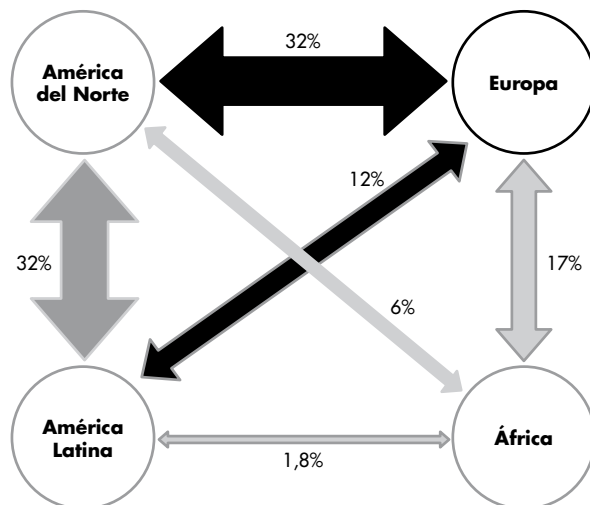
Gráfico 1. Comercio total entre las regiones del Atlántico



Todas las cifras están en millones de dólares
 Fuente: Cálculos propios según datos de UN Comtrade.

8. Cabe señalar que, en estas cifras, México se incluye en América Latina, con lo cual el comercio de la región con América del Norte aparece como muy importante, cuando no lo es tanto para los demás países.

Figura 1. Distribución del comercio total de mercancías entre las regiones de la cuenca del Atlántico, 2011



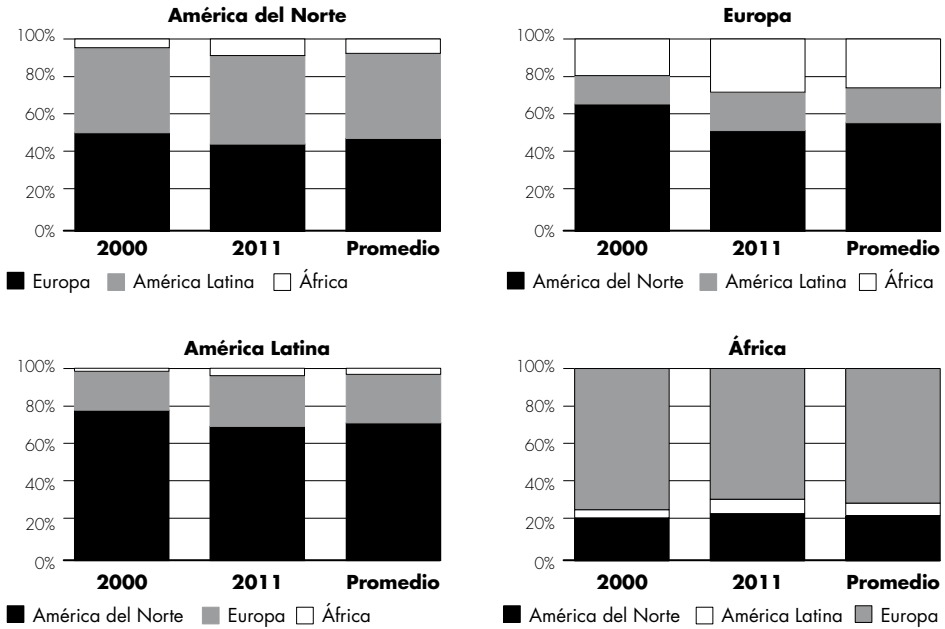
Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

Estructura general del comercio total entre las regiones de la cuenca atlántica

Es pertinente analizar con más detalle cómo se han estructurado en la última década los flujos de comercio de cada región con sus socios de la cuenca del Atlántico. Estos se representan en el gráfico 2 y se analizan por separado a continuación.

El gráfico 2 muestra que, como ya se ha mencionado, los socios más importantes de América del Norte en la cuenca del Atlántico son Europa y América Latina, los cuales significaron cada uno alrededor del 48% del total de su comercio atlántico en 2011, mientras que África se quedó muy atrás. En el caso de Europa, el gráfico muestra que América del Norte es su socio comercial más notable, ya que representa en promedio más de la mitad (56%) de su comercio total con la cuenca del Atlántico. Por lo tanto, la gran importancia de la relación entre los dos socios del Atlántico Norte es mutua, aunque algo más para Europa que para Estados Unidos. En contraste con América del Norte, para Europa, África es un socio importante (el 25% en promedio del total de su comercio atlántico), mientras que América Latina le sigue de cerca (el 18%). Así, Europa tiene una relación más diversificada con las regiones en desarrollo de la cuenca del Atlántico que América del Norte.

Gráfico 2. Distribución del comercio total atlántico por región, 2000 y 2011



Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

Los datos son aún más interesantes para las regiones en desarrollo del Atlántico Sur, ya que estos se asemejan. En lo que respecta a América Latina, el gráfico 2 deja claro que su dependencia del comercio con el norte de su continente es abrumadora: en promedio, los intercambios con América del Norte representan el 71% del total de su comercio atlántico⁹. Europa es el segundo socio más importante de América Latina en el Atlántico, lo que representa un promedio

9. Como se mencionó más arriba, este dato está distorsionado por las estadísticas de México, ya que, de acuerdo con los datos del *Comtrade Yearbook* de Naciones Unidas, este país representa el 33% de las exportaciones totales de América Latina y, a su vez, tiene un sector exportador excesivamente concentrado en Estados Unidos (más del 80% del total). Como se verá más adelante, si se saca a México del grupo «América Latina», el comercio con Estados Unidos es solo ligeramente superior al que la región tiene con Europa (26% y 20% de las exportaciones respectivamente).

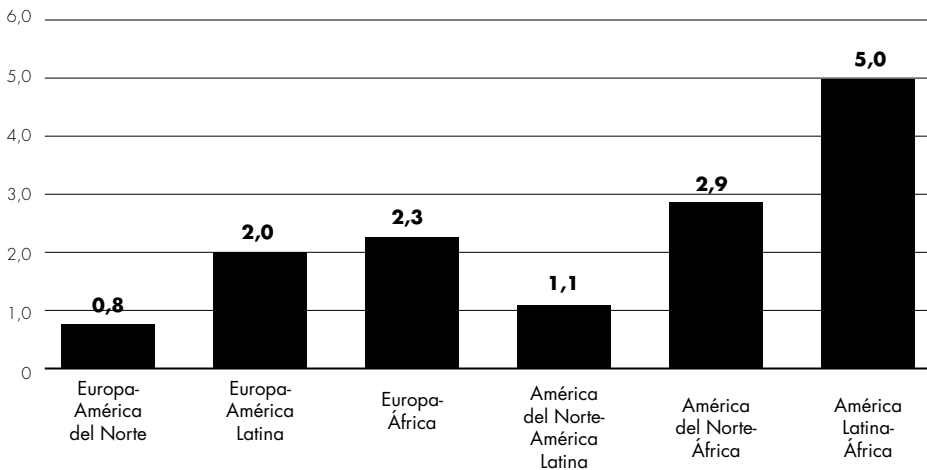
del 25%, mientras que África se queda rezagada (3%). En el caso de África, la situación es muy similar, ya que es abrumadoramente dependiente de su propio *socio del Norte*: Europa representa en promedio el 70% de su comercio total con la cuenca del Atlántico. América del Norte ocupa el segundo lugar, con el 23%, y América Latina se rezaga con el 7%. Por consiguiente, otra conclusión importante de este panorama general es que las regiones en desarrollo de la cuenca del Atlántico, es decir, América Latina y África, tienen relaciones comerciales muy concentradas con sus respectivos *socios del Norte*, América del Norte y Europa respectivamente, mientras que el comercio entre ambas regiones es marginal (véase también la figura 1).

Tendencias actuales del comercio en la cuenca del Atlántico

Una vez establecidas las coordenadas básicas de cómo se estructuran los flujos de comercio en la cuenca del Atlántico, es importante centrarse en las *tendencias* de la última década. El hecho más llamativo es que el comercio en el Atlántico Norte (es decir, entre América del Norte y Europa) ha disminuido en importancia relativa para ambos socios en la última década, debido a que ha crecido lentamente en comparación con otras regiones. La participación de Europa en el comercio atlántico total de América del Norte se ha reducido del 51% en 2000 al 45% en 2011 (gráfico 2). De hecho, América Latina ha sobrepasado a Europa como principal socio de América del Norte en la cuenca del Atlántico, ya que ha pasado del 44% en 2000 al 46% en 2011. Por el lado europeo, la disminución de la importancia relativa del comercio con el Atlántico Norte ha sido más nítida. La parte que representaba América del Norte ha disminuido del 66% en 2000 al 56% en 2011. Esta disminución del 10% ha sido compensada por el comercio con África (del 19% en 2000 al 25% en 2011) y América Latina (del 15% en 2000 al 18% en 2011). Otro dato llamativo es que, en el caso de América Latina, a pesar de que el comercio con América del Norte sigue siendo dominante, ha tenido lugar un proceso de diversificación: mientras que en el año 2000 América del Norte representaba el 78% de su comercio atlántico total, y Europa, el 20%, en 2011, estas proporciones habían cambiado al 72% y 25% respectivamente. Se ha dado un proceso menos pronunciado, pero similar, en el comercio atlántico total de África. La parte europea del comercio de África se ha reducido del 73% en 2000 al 70% en 2011, mientras que la de América del Norte ha aumentado (del 22% al 24%), al igual que con América Latina (del 4% al 6%). En conclusión, si bien existe una estructura relativamente estable dentro del comercio entre las regiones del Atlántico, en la última década se observa una tendencia hacia una estructura más diversificada.

Estas tendencias son más evidentes si se mira las diferentes tasas de crecimiento en el comercio total entre décadas de regiones dentro de la cuenca del Atlántico. El gráfico 3 muestra que los vínculos más dinámicos en la cuenca del Atlántico son aquellos entre las regiones menos desarrolladas en términos de volumen de comercio. El comercio entre Europa y América del Norte, que es el más importante en términos de volumen, fue el que creció más lentamente dentro de la cuenca del Atlántico (se multiplicó por 0,8 de 2000 a 2011). Esto explica la disminución de esta relación para ambas partes, respecto al comercio con otros socios, observados anteriormente. El crecimiento del comercio entre América del Norte y América Latina, que es el segundo mayor vínculo comercial en términos de volumen, fue un poco menos lento (se multiplicó por 1,1 de 2000 a 2011). Por el contrario, África experimentó el comercio exterior más dinámico de las cuatro regiones de la cuenca atlántica entre 2000 y 2011. Su comercio con América Latina es el de más rápido crecimiento, pues se multiplicó por cinco, aunque partió desde una base muy baja. Estas variaciones parecen sugerir que algún tipo de *madurez del mercado* está en juego: el comercio crece más rápido en donde las oportunidades han sido muy poco exploradas (y los volúmenes existentes son bajos), mientras que su crecimiento es más lento en donde las oportunidades ya han sido explotadas (y los volúmenes son ya altos).

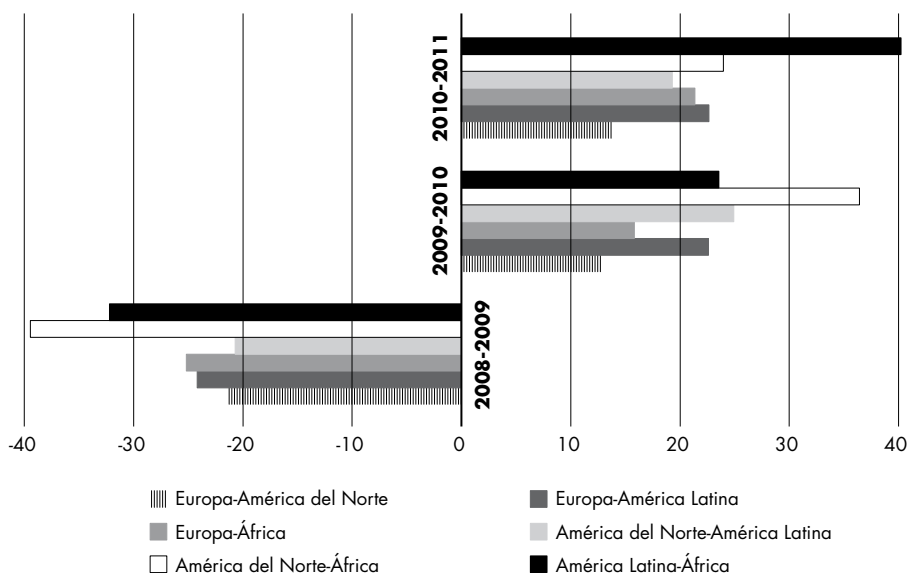
Gráfico 3. Crecimiento del comercio total entre regiones del Atlántico, 2000-2011



Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

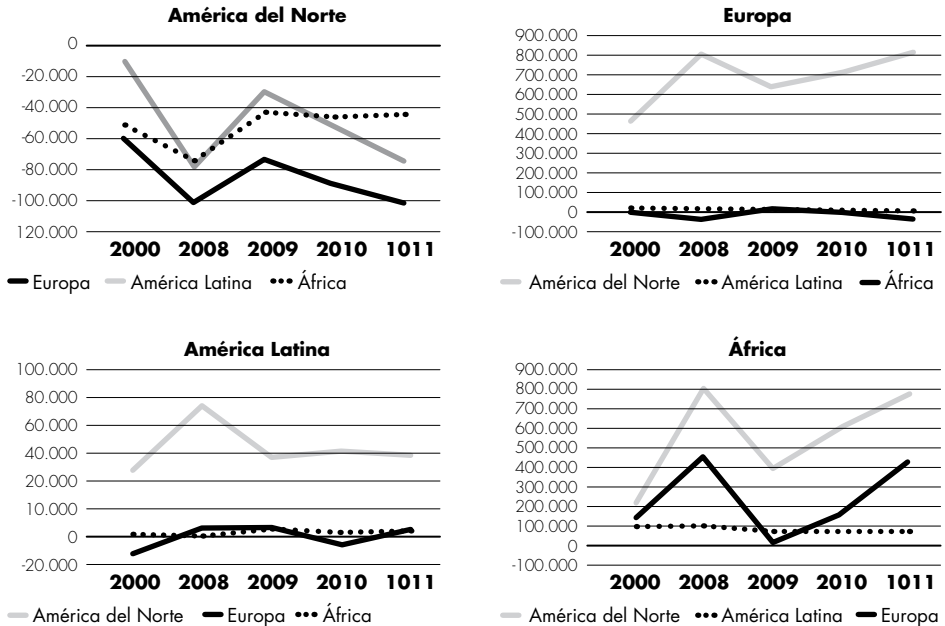
También vale la pena explorar los efectos que la crisis financiera de 2008 tuvo en los vínculos comerciales atlánticos, ya que proporcionan un indicador aproximado de vulnerabilidad. El gráfico 4 indica que la crisis tuvo un efecto muy importante en el comercio en 2009, el cual se redujo en más de un 20% para todas las diádas en la cuenca del Atlántico. El comercio atlántico de África fue el más vulnerable, con una caída de más del 30% en sus intercambios tanto con América del Norte como con América Latina, los vínculos más pequeños en términos de volumen. Sin embargo, estos dos también se recuperaron más rápido en los años que siguieron, lo que sugiere una mayor volatilidad en estos nuevos intercambios. Por el contrario, los flujos de mercancías en el Atlántico Norte y en el continente americano (el más voluminoso) fueron los menos vulnerables, pues cayeron *solo* un 20%. No obstante, también fueron los más lentos en recuperarse en los años siguientes, lo cual no es sorprendente, dados los efectos que la crisis financiera ha tenido sobre el desempeño económico y el crecimiento general de los países desarrollados de la región del Atlántico Norte y partes de América Latina. Además, el crecimiento del comercio ya era más lento antes de que la crisis golpeará.

Gráfico 4. Cambio anual en el comercio total entre regiones en el Atlántico, de 2008-2009 a 2010-2011 (%)



Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

Gráfico 5. Balanza comercial de cada región con otras regiones del Atlántico, 2000-2011



Todas las cifras están en millones de dólares
 Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

Otro indicador de las tendencias en los flujos comerciales en la cuenca del Atlántico es la balanza comercial. Respecto a esto, el gráfico 5 muestra que América del Norte ha tenido un pronunciado déficit comercial de mercancías con todos sus socios. Esto es aún más significativo porque América del Norte es el principal centro de comercio del Atlántico, como ya se ha mencionado. La crisis de 2008 acentuó bruscamente dichos déficits que, después de una breve recuperación en 2009, siguieron creciendo, con la excepción del comercio con América Latina, que parece haberse estabilizado alrededor de 50.000 millones de dólares. Obviamente, esto se traduce en cuantiosos excedentes para los socios de América del Norte, especialmente Europa, que presenta un superávit comercial que promedia los 700.000 millones de dólares. En este contexto, cualquier caída de la demanda en América del Norte está destinada a tener un impacto importante en el comercio atlántico. África, por su parte, tiene superávit en su comercio con Europa y América del Norte, regiones

a las que exporta primordialmente energía y materias primas (como se verá con más detalle más adelante). Los otros vínculos comerciales (entre África y América Latina, entre Europa y América Latina) están relativamente equilibrados y los volúmenes de comercio que representan son también relativamente bajos en comparación con los que tienen Europa y América del Norte.

La importancia relativa del comercio atlántico

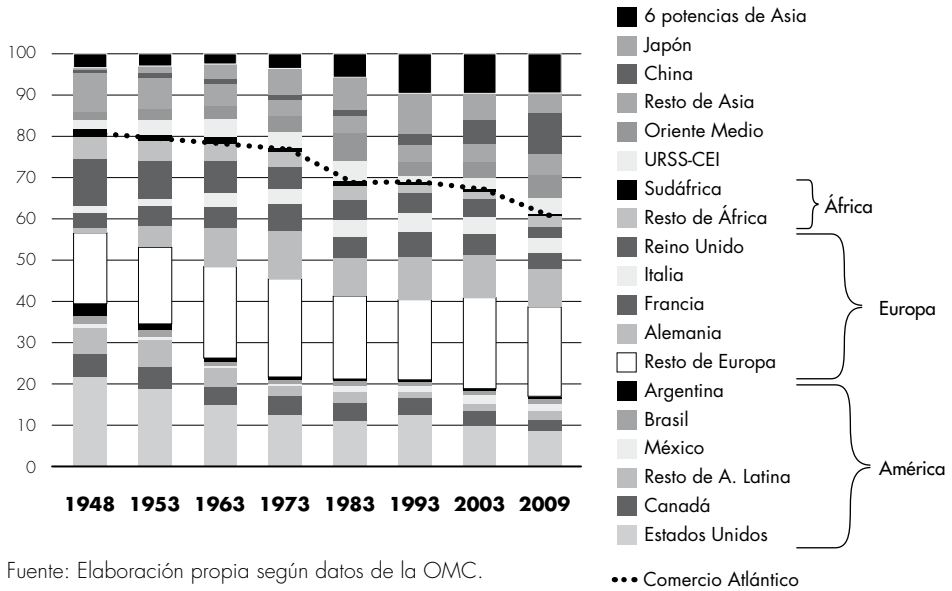
La importancia que tiene el comercio atlántico para sus regiones en comparación con el comercio con el resto del mundo, con otras regiones no-atlánticas y con el comercio intrarregional es también crucial para entender plenamente el significado de todos estos vínculos. Dichas cuestiones se analizan en este apartado.

La participación decreciente de la cuenca del Atlántico en el comercio mundial

Los datos de la OMC muestran que la proporción del comercio atlántico con respecto al comercio mundial ha disminuido en los últimos 60 años: en el gráfico 6 ello se muestra con las barras que se encuentran por debajo de la línea negra. Mientras que en 1948 el Atlántico representaba más del 80% del comercio mundial total de mercancías, en 2009 se situó en el 60%. Esto se debe principalmente a la subida espectacular de Asia desde la década de los ochenta, especialmente de China, así como de otras potencias comerciales de la región, como Corea del Sur, Taiwán y Singapur. Esta tendencia está emparejada con el declive relativo del Reino Unido, Estados Unidos, América Latina y África en el comercio mundial.

Sin embargo, esta disminución relativa no es uniforme en todos los países que pertenecen a la cuenca del Atlántico. Italia, Francia, el resto de Europa y, sobre todo, Alemania, han logrado mantener una participación en el comercio mundial más estable, a pesar de que también ha disminuido. Por el contrario, las dos mayores economías de América Latina –Brasil y México– han aumentado su participación en el comercio mundial en las últimas cuatro décadas, aunque desde una base muy modesta y después de muchos años de declive resultado de las estrategias de desarrollo orientadas hacia el mercado interno. Esta variedad requiere un análisis más detallado de determinados países, el cual se llevará a cabo en la última sección de este artículo.

Gráfico 6. Participación en el comercio mundial de países clave, 1948-2009 (%)



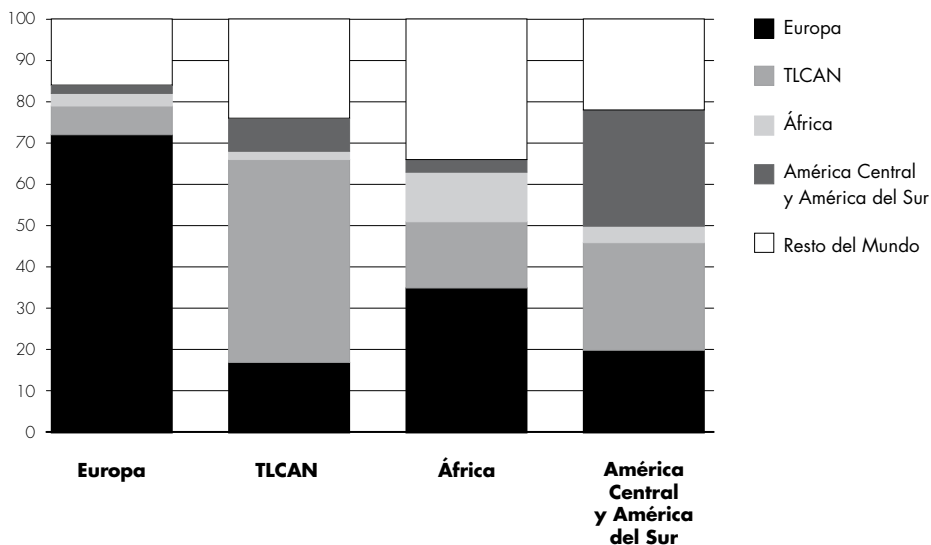
Fuente: Elaboración propia según datos de la OMC.

El comercio intrarregional en la cuenca del Atlántico

Según la OMC, la mayoría de los flujos comerciales se realizan dentro de las regiones y no entre regiones. Los países de Europa tienen el mayor nivel de comercio intrarregional, con un 71% de sus exportaciones de mercancías destinadas a otros países europeos (gráfico 7). Gran parte de esto se explica por el comercio intracomunitario, que equivale al 65% del comercio total de la UE¹⁰. Esto pone de relieve la importancia de los acuerdos comerciales regionales, que en el caso de la UE es también una unión aduanera y un mercado único de servicios, capitales y personas que se mueven con relativa facilidad. En menor medida, el predominio del comercio intrarregional también es importante para los países del TLCAN, con el 49% de las exportaciones de los estados miembros dirigidas a sus socios regionales (gráfico 7).

10. OMC («World Trade Developments», *International Trade Statistics 2011*, p. 12-13).

Gráfico 7. Distribución de las exportaciones de las regiones del Atlántico, incluyendo el comercio intrarregional, 2011 (%)



Fuente: Elaboración propia según datos de la OMC.

Sin embargo, esta concentración del comercio dentro de las regiones no es tan visible en el Atlántico Sur. Las exportaciones intrarregionales de América Central y América del Sur representan el 28% de las exportaciones totales de esa región, que, si bien es una parte importante, no es tan dominante como en el caso los países del Atlántico Norte¹¹. Esta importancia relativamente baja del comercio intrarregional indica que los procesos de integración regional en el área –SICA y el Mercosur– no están tan consolidados como la UE y el TLCAN, a pesar de ser, en principio, uniones aduaneras. En el caso de África, las exportaciones intrarregionales solo representan el 12% de sus exportaciones totales; es, por tanto, la región del Atlántico para la cual el comercio intrarregional es menos fundamental y también donde están menos desarrollados los procesos de integración regional.

11. En esta sección, México se excluyó de la región «América Latina» y se agrupó con el TLCAN, por eso se usa el término «América Central y América del Sur», que, por cierto, también incluye el Caribe, aunque se ha omitido en aras de la simplicidad en la presentación de los datos.

Estas observaciones sobre el comercio intrarregional se vuelven más significativas si se sitúan en el contexto del comercio atlántico y con el resto del mundo. Resulta que, en particular para los países europeos, las exportaciones hacia los socios del Atlántico son en realidad marginales en comparación con aquellas que van a otros países de Europa y hacia el resto del mundo (gráfico 7). Esta es una información muy importante, si se tiene en cuenta que Europa sigue siendo la mayor potencia comercial del mundo y un centro importante del comercio atlántico. En otras palabras, Europa no depende tanto de su comercio con el Atlántico, mientras que sus socios sí dependen en gran medida de él, sobre todo América Central y América del Sur. Una caída en la demanda europea, como la que se observa actualmente, afecta de forma importante al espacio atlántico, particularmente, a los propios europeos y a África. Para el caso del TLCAN, aunque el comercio intrarregional es también un destino dominante de las exportaciones de sus miembros, el comercio atlántico no es tan marginal como en el caso de Europa. Los socios atlánticos absorben el 27% de las exportaciones de la región, lo cual es ligeramente superior a las exportaciones del TLCAN al resto del mundo (24%).

América Central y América del Sur son más dependientes de sus socios del Atlántico (50%) que de su comercio intrarregional, mientras que sus exportaciones al resto del mundo representan el 22% del total. Es interesante observar que, una vez que se saca a México del grupo «América Latina» para incorporarlo al TLCAN, el resto de la región, es decir, América Central y del Sur, exporta casi por igual a América del Norte que a Europa (26% y 20% respectivamente). De hecho, las exportaciones de México están altamente concentradas en Estados Unidos (más del 80%) y, debido al tamaño de su economía y de su sector externo, crea una diferencia crucial en los cálculos para América Latina (gráfico 2). En consecuencia, México debe agruparse como parte de América del Norte para propósitos de comercio de mercancías. África, por su parte, donde el comercio intrarregional es más bajo (12%), es también la región que menos depende del comercio atlántico, con un 34% de sus exportaciones dirigidas al resto del mundo, especialmente a Asia.

El papel de Asia Oriental: ¿cómo incide en el comercio atlántico?

Las dos secciones anteriores han mostrado que, para tener una comprensión más clara de la importancia del comercio atlántico para cada una de sus regiones, es necesario ponerla en perspectiva con respecto al comercio intra-

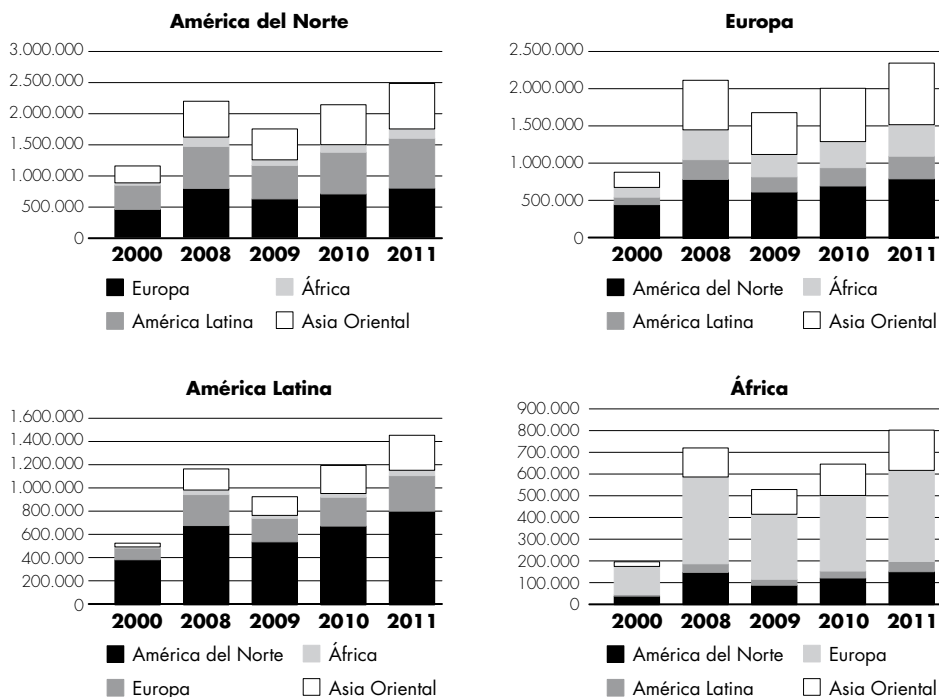
regional, así como con respecto al resto del mundo. Dentro de esta última categoría, Asia Oriental¹² ocupa un lugar central, dado su espectacular ascenso en las últimas tres décadas (gráfico 6). Por tanto, es pertinente revisar su lugar en el comercio atlántico. El ascenso de Asia en los mercados mundiales se ha notado mucho debido a la inundación de exportaciones de manufacturas chinas, pero hay que decir que la región es también un gran importador, sobre todo de combustibles y productos primarios para alimentar su industria en rápida expansión. Es por ello que, en la última década, su comercio ha crecido más rápido con África y América Latina que con las regiones desarrolladas del Atlántico Norte (gráfico 8). De acuerdo con cifras de la OMC, la proporción de exportaciones de mercancías de América Central y del Sur hacia Asia aumentó del 13% del total en 2005 al 23% en 2010, y superó así las exportaciones a Europa (19%) como segundo destino más importante¹³. En el caso de África, la proporción de exportaciones a Asia pasó del 18% al 24% en el mismo período, y superó a América del Norte como el segundo destino más importante de las exportaciones africanas.

La influencia de Asia en el comercio de los socios del Atlántico del Norte ha crecido más lentamente en los últimos años, pero sigue siendo llamativo que también se haya convertido en el segundo socio comercial de cada uno de ellos. Desde 2011, Asia ha superado a Europa y se ha convertido en el segundo socio comercial más importante de América del Norte, mientras que se empareja con esta última como principal socio comercial externo de Europa. Es difícil pasar por alto estos cambios, ya que cuestionan la pertinencia misma de hablar de la cuenca del Atlántico de manera aislada, por lo menos en el ámbito del comercio de mercancías. Asia está irrumpiendo en las principales relaciones del Atlántico, al posicionarse como segundo socio de cada una de las regiones. La implicación de esta tendencia es que resulta necesario crear acuerdos que faciliten el comercio de mercancías en el Atlántico si no se quiere que este quede rezagado frente a las fuerzas centrifugas que vienen de Oriente.

12. Se utiliza el término Asia Oriental, como se usa en inglés *East Asia*, para distinguir la zona más desarrollada e industrializada (China, Japón, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, etc.) de la parte sur y occidental, donde se sitúan el subcontinente indio, Asia Central y Rusia.

13. OMC (*Reporte 2011 sobre comercio internacional*, 2011).

Gráfico 8. Comercio total de mercancías de las regiones del Atlántico entre ellas y con Asia Oriental, 2000-2011



Fuente: Elaboración propia según datos de UN Comtrade.

Algunos de los países más importantes del Atlántico, sus socios y sus exportaciones

Después de haber establecido el panorama general del comercio en la cuenca del Atlántico, así como su lugar en el comercio mundial y su relación con Asia, ahora es necesario echar un vistazo más de cerca a algunos de los principales actores, así como a la composición de su comercio, no solo por destino, sino también por tipo de producto. Esto da una idea más detallada de las dinámicas comerciales en juego en la cuenca atlántica.

Tabla 1. Principales socios, exportaciones e importaciones de países seleccionados de la cuenca atlántica, 2011

País	Tres principales destinos de exportación	Tres principales productos de exportación 2008-2011	Tres principales productos de importación*
Argentina	1. Brasil	1. Torta y otros residuos sólidos	1. Automóviles
	2. China	2. Semilla de soja, petróleo y sus derivados	2. Partes de automóvil y accesorios
	3. Chile	3. Semilla de soja	3. Aceites de petróleo distintos al crudo
Brasil	1. China	1. Minerales de hierro y concentrados	1. Aceites de petróleo, crudo.
	2. EE.UU.	2. Aceites de petróleo, crudo	2. Aceites de petróleo distintos al crudo
	3. Argentina	3. Semilla de soja	3. Automóviles y vehículos
México	1. EE.UU.	1. Aceites de petróleo, crudo	1. Aceites de petróleo distintos al crudo
	2. Canadá	2. Automóviles y otros vehículos automotores	2. Piezas de motor y accesorios
	3. China	3. Aparatos receptores para televisores	3. Aparatos eléctricos o líneas telefónicas
Canadá	1. EE.UU.	1. Aceites de petróleo, crudo	1. Automóviles y vehículos
	2. Reino Unido	2. Automóviles y otros vehículos automotores	2. Aceites de petróleo, crudo
	3. China	3. Gases de petróleo	3. Piezas y accesorios de automotores
EE.UU.*	1. Canadá	1. Vehículos automotores, partes y motores	1. Petróleo, crudo
	2. México	2. Comida, alimentos y bebidas	2. Vehículos automotores, partes y motores
	3. China	3. Bienes de consumo	3. Comida, alimentos y bebidas
Marruecos	1. Francia	1. Difósforo pentóxido	1. Aceites de petróleo, crudo
	2. España	2. Ácido fosfórico	2. Aceites de petróleo distintos al crudo
	3. India	3. Alambre, cable y fosfatos de calcio naturales	3. Gases de petróleo

País	Tres principales destinos de exportación	Tres principales productos de exportación 2008-2011	Tres principales productos de importación*
Nigeria	1. EE.UU.	1. Aceites de petróleo, crudo	1. Automóviles y vehículos
	2. India	2. Aceites de petróleo distintos al crudo	2. Vehículos automotores para transporte de bienes
	3. Brasil	3. Gases de petróleo	3. Automotores (autobuses y minibuses)
Sudáfrica	1. China	1. Platino	1. Aceites de petróleo, crudo
	2. EE.UU.	2. Minerales de hierro y concentrados	2. Otros productos no especificados
	3. Japón	3. Carbón	3. Aceites de petróleo distintos al crudo
Alemania	1. Francia	1. Equipo de transporte y maquinaria	1. Productos no especificados
	2. EE.UU.	2. Químicos y productos relacionados	2. Aceites de petróleo, crudo
	3. Países Bajos	3. Manufacturas	3. Automóviles y vehículos para transporte
Francia	1. Alemania	1. Aeronaves (helicópteros, aviones, ...); astronaves	1. Aceites de petróleo, crudo
	2. Italia	2. Medicamentos	2. Automóviles y vehículos
	3. España	3. Vehículos automotores	3. Aceites de petróleo distintos al crudo
España	1. Francia	1. Automóviles y vehículos	1. Automóviles y vehículos
	2. Alemania	2. Aceites de petróleo distintos al crudo	2. Aceites de petróleo, crudo
	3. Portugal	3. Partes y accesorios para vehículos automotores	3. Partes y accesorios para vehículos automotores
Reino Unido	1. Alemania	1. Bienes manufacturados,	1. Bienes manufacturados
	2. EE.UU.	2. Aceite de petróleo crudo	2. Maquinaria
	3. Países Bajos	3. Productos químicos	3. Aceite de petróleo crudo

* información más reciente disponible

** Los datos para EE.UU. provienen de United States Department of Commerce, *U. S. Export Fact Sheet*, diciembre de 2011.

Fuente: *United Nations, International Merchandise Trade Statistics: country profiles*, 2011.

La tabla 1 presenta un resumen de la composición y destino de las exportaciones e importaciones de algunos de los principales actores del Atlántico. En primer lugar, es necesario comentar la selección de países. En el primer corte se escogieron las tres economías de América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México), las dos más grandes de América Latina (Argentina y Brasil) y de África (Nigeria, Sudáfrica) y Europa (Alemania, Francia), ya que establecen las tendencias para toda la región. Se incluyó otro grupo de países debido a su importante participación en el comercio atlántico, aunque estos no sean los más grandes de su región: España, Marruecos y el Reino Unido. En esta tabla se pueden ver una serie de tendencias interesantes. La primera columna (principales destinos de las exportaciones) confirma en casos individuales concretos lo que ya se había observado a nivel general en la sección anterior: la alta concentración del comercio intrarregional (salvo en África) y un papel creciente de Asia, con China a la cabeza seguido de India. Con la excepción de los países africanos (Nigeria, Marruecos y Sudáfrica), todos los demás países seleccionados tienen al menos un miembro de su región como principal destino de sus exportaciones (en negrita). Es claramente el caso de los miembros del TLCAN: México y Estados Unidos tienen a otros dos socios del TLCAN entre sus principales destinos de exportación; Canadá solo uno (Estados Unidos). En los países de América del Sur, los socios del Mercosur, Argentina y Brasil, se tienen como socios importantes. Este fenómeno se acentúa más en los países europeos, donde Alemania y Reino Unido solo tienen un socio extrarregional importante (Estados Unidos), mientras que Francia y España tienen a sus tres principales socios comerciales en la propia Europa. Esta tabla confirma que los acuerdos comerciales regionales son importantes en la organización de los intercambios de las economías más importantes de la cuenca atlántica, sobre todo en Europa y América del Norte.

En cuanto a los socios extrarregionales, China se sitúa en primer lugar, al convertirse en un importante destino de las exportaciones en cinco de los once países estudiados. Estados Unidos ocupa el segundo lugar, ya que es el principal destino de las exportaciones de tres de ellos. Asia ocupa un espacio destacado como destino de los tres países africanos, con India y Japón junto a China. Otra observación interesante acerca del destino de las exportaciones africanas es que parece haber una clara división entre África del Norte y África Subsahariana. Mientras que las exportaciones de Marruecos van principalmente a Europa, Nigeria y Sudáfrica comercian más con Asia y Estados Unidos. Ello sugiere una dependencia de las exportaciones norteafricanas de los mercados europeos, sobre todo el petróleo y el gas. Por el contrario, en los últimos años la inversión de Asia ha crecido muy rápidamente en el África Subsahariana, con un respectivo aumento en las exportaciones¹⁴.

14. Véase *The Economist*, 23.03.2013.

En cuanto a la composición de las exportaciones, en la tercera columna del cuadro 1 se observa una división Norte-Sur. Todos los países en desarrollo de la lista exportan principalmente materias primas: petróleo, combustibles, minerales y productos agrícolas. En este sentido, el caso más extremo es el de Nigeria, puesto que el 87% de sus exportaciones están constituidas por petróleo crudo, seguido de otros productos petrolíferos, lo que hace de este país un gran monoexportador, vulnerable a la volatilidad de los precios en los mercados del petróleo. Marruecos y Sudáfrica exportan una lista más diversificada de productos mineros (fosfatos, calcio, platino, carbón, etc.), cuyo valor ha aumentado en la última década debido a la alta demanda en Asia. Los países de América del Sur, Brasil y Argentina también exportan materias primas, minerales y productos agrícolas, en particular soja y sus derivados. Argentina también tiene un alto grado de concentración: el 37% de sus exportaciones se componen de productos alimenticios, bebidas y tabaco. De acuerdo con datos de la OMC, el auge de exportaciones de América Central y del Sur ha sido impulsado por los combustibles y productos mineros, así como por los productos agrícolas, mientras que las manufacturas se han quedado atrás desde 2007. En contraste, los países desarrollados exportan una gama mucho más diversificada de productos con un mayor valor agregado, que van desde maquinaria y equipos de transporte hasta medicamentos y aeronaves.

Las únicas excepciones a este patrón se encuentran en América del Norte. El primero es Canadá, que exporta grandes cantidades de petróleo crudo y gases, junto con vehículos de motor. El segundo caso atípico en esta división Norte-Sur es México: la composición de sus exportaciones está fuera de línea con el resto de los países en desarrollo de la lista, ya que está dominado por las manufacturas y los vehículos de motor, en lugar de materias primas, a pesar de que el petróleo crudo sigue siendo una de sus principales exportaciones. En cuanto al destino, sus principales socios no se encuentran en América Latina, sino en el Norte: Estados Unidos y Canadá. Con esto se confirma que es más lógico agruparlo con América del Norte que con el resto de América Latina.

Respecto a las importaciones, es interesante notar que la división Norte-Sur es menos evidente: las importaciones de todos los países están dominadas por los automotores y las piezas de motor, a excepción de Marruecos y Sudáfrica. Todos ellos también importan productos derivados del petróleo. Sin embargo, los países desarrollados importan petróleo crudo, mientras que los países en desarrollo importan productos refinados de petróleo provenientes del mundo desarrollado. En ese sentido, el comercio atlántico parece estar dominado por dos sectores: por un lado, el petróleo y, por el otro, los automotores y el equipo de transporte.

Conclusión

Los flujos comerciales en la cuenca del Atlántico se organizan en torno a Estados Unidos: el mayor volumen de comercio se lleva a cabo en el Atlántico Norte y en las Américas. Sin embargo, estos vínculos son los que tienen el crecimiento más lento, y se vieron gravemente afectados por la crisis de 2008. Las regiones en desarrollo (África y América Latina) comercian principalmente con sus vecinos desarrollados del Norte, y no tanto a través del Atlántico, aunque se ha identificado una tendencia hacia la diversificación, especialmente para el caso de las regiones en desarrollo (África y América Central y del Sur). África comercia principalmente con Europa, pero su comercio con las Américas es el que presenta un crecimiento más acelerado, especialmente con América del Sur (Brasil ya aparece como un importante destino de las exportaciones de petróleo de Nigeria). América Latina comercia principalmente con el norte del continente, pero si se descuenta a México, alrededor de una cuarta parte de sus exportaciones se dirigen a Europa. Por la estructura de su comercio, y del TLCAN en su conjunto, parece más sensato situar a este país en América del Norte en futuros análisis.

El artículo también ha establecido que la importancia relativa del Atlántico para las regiones que lo constituyen es variable. Europa depende menos del comercio atlántico que las otras regiones, y esa tendencia parece acentuarse. En contraste, América Latina es la región que más depende de su comercio atlántico (la mitad de sus exportaciones). Para América del Norte, el Atlántico todavía representa alrededor de un tercio de su comercio exterior; sin embargo, este porcentaje está disminuyendo. La importancia del comercio intrarregional es también notable (el 71% en Europa, el 49% en el caso del TLCAN, el 29% de América Central y del Sur). Esto pone de relieve que el comercio atlántico se convierte en secundario para la mayoría de estos países, especialmente Europa, en comparación con sus socios regionales. La excepción es África que comercia mayoritariamente con socios extrarregionales, especialmente asiáticos.

Otra tendencia importante es que, en general, la participación de la cuenca del Atlántico en el comercio mundial está disminuyendo: ha pasado de representar más del 80% a finales de la década de los cuarenta al 60% en 2009. Esto se debe principalmente a la emergencia espectacular de Asia, en particular de China. Obviar su creciente papel en el comercio de todos los socios del Atlántico (segundo socio comercial de cada región) crea el riesgo de dejar fuera del análisis a una fuerza centrífuga importante. Su influencia se siente con más intensidad en las regiones en desarrollo, América Latina y África, en donde las exportaciones de materias primas han sido impulsadas por la demanda asiática de los últimos años. Esta observación pone en tela de juicio la conveniencia de estudiar el comercio en la cuenca del Atlántico de forma aislada, al menos en lo que se refiere a mercancías.

Una revisión somera de la composición y destino de las exportaciones de los distintos países de la cuenca del Atlántico confirma la alta concentración del comercio intrarregional y el papel creciente de Asia, con China a la cabeza, seguida de India, aunque Estados Unidos sigue siendo un socio extrarregional clave de muchos países. En cuanto a la composición de las exportaciones, se identificó una notoria división Norte-Sur. Todos los países en desarrollo estudiados exportan principalmente materias primas, mientras que los países desarrollados exportan una gama mucho más variada de productos de mayor valor añadido, como maquinaria y manufacturas. Respecto a las importaciones en la cuenca del Atlántico, estas están dominadas por dos sectores: automotores y productos derivados del petróleo.

Por último, el comercio de mercancías en la cuenca del Atlántico se enfrentará, en un futuro, a importantes retos, como el crecimiento económico lento, debido a la crisis económica actual, especialmente en Europa. Tras la recuperación de los niveles de comercio en 2010 y 2011, la crisis económica parece haber provocado una nueva desaceleración en 2012: en los dos primeros trimestres de 2012, las exportaciones británicas cayeron un 4% y las de Sudáfrica un 8%. Las importaciones a la UE disminuyeron un 4,5%, lo que es preocupante, dado el lugar preponderante de la UE en el comercio mundial, y en el Atlántico en particular. Esto se debe principalmente a una caída del PIB y, por tanto, de la demanda en Europa, donde también hay una escasez de financiamiento del comercio provocada por los bancos con problemas¹⁵. La crisis también está llegando incluso a Alemania, donde el crecimiento económico se volvió más lento en 2012. Con la Ronda de Doha encallada, los acuerdos de libre comercio a través del Atlántico en curso de negociación (Canadá-UE; TTIP) cobran particular relevancia como instrumentos para estimular un conjunto de flujos de mercancías que se sitúa entre los más importantes del mundo.

Referencias bibliográficas

- Bhagwati, Jagdish N. *Free Trade Today*. Princeton: Princeton University Press, 2002.
- Pollack, Mark A. y Shaffer, Gregory C. *Transatlantic Governance in the Global Economy*. Oxford: Rowman and Littlefield, 2001.

15. Véase *The Economist*, 08.09.2012, basado en estimaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

POLÍTICA EXTERIOR es una revista independiente, responsable y crítica. POLÍTICA EXTERIOR, sostenida por lectores, accionistas y anunciantes, difunde cada dos meses, información, análisis, ideas, certezas y dudas. Editada en Madrid y vendida en 100 países a una amplia minoría de profesores, empresarios, políticos y estudiantes, centra su reflexión en los intereses españoles fuera de España. Cada 60 días, con la situación de los conflictos y una perspectiva de las relaciones internacionales

POLITICA EXTERIOR

VOL. XXVII

SEPTIEMBRE / OCTUBRE 2013

NÚM. 155

■ Agujeros fiscales

Con una economía en crisis, la evasión mina en el mundo la confianza en los sistemas impositivos, **Ángel Gurria**

■ El español

Idioma en expansión desde España y América Latina hacia Estados Unidos y los emergentes, **Victor G. de la Concha**

■ Egipto

La caída de Morsi inicia otra etapa de la transición con el ejército como árbitro, **Ricard González**

Alemania, liderar en la crisis

Diego Íñiguez / Jochen Thies
Thomas Hanke / Rafael Dezcallar

■ Tensión en el Pacífico

La apuesta de EE UU en Asia se enfrentará a una China menos asertiva, **Jesús A. Núñez Villaverde**
El futuro de la región depende de la política doméstica china y de la voluntad de Washington para evitar el conflicto, **Tao Xie**

■ Arabia Saudí

El telón tejido con petrodólares se deshilacha en un reino sacudido por las 'primaveras árabes', **Javier Martín**



4870273687003 001555

12 €

www.politicaexterior.com

SUSCRIPCIONES

ESTUDIOS DE POLÍTICA EXTERIOR

Núñez de Balboa, 49, 28001. Madrid

Tel.: 91 431 27 11. Fax: 91 435 40 27

e-mail: revista@politicaexterior.com

www.politicaexterior.com

POLÍTICA EXTERIOR,
Un indispensable instrumento
de trabajo