

OPINIÓN

Núria Vilanova

Integración: clave para Latinoamérica

Desde que Latinoamérica ha hecho importantes esfuerzos para abrir economías y aumentar el comercio con el mundo, los resultados no han sido los esperados. Sus exportaciones representan el 4% de las globales, mientras que las del Sudeste Asiático son el 25% del total mundial. Y su comercio intrarregional es solo el 15% del total, cuando otras áreas muestran más integración. El 60% del comercio en Europa es entre sus países y en el Sudeste Asiático, el 35% es intrarregional. El comercio global ha generado progreso en otras regiones del planeta, pero no ha sido el caso en Latam.

¿Por qué no ha funcionado la integración y el comercio interregional es bajo? Ha faltado voluntad política para promover un TLC entre todos los países y los acuerdos existentes son heterogéneos, incompletos y con problemas institucionales. El inventario de mecanismos integradores muestra la fragmentación: TLCAN, Mercosur, Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), Comunidad Andina, Alianza del Pacífico, Comunidad del Caribe. Una mezcla de uniones aduaneras y TLC's poco conectados entre ellos y muchas veces con fricciones internas.

Tampoco ayudan las matrices productivas. Muchas se concentran en materias primas, lo que dificulta el intercambio entre naciones que producen bienes similares y los exportan fuera del área. Además, la factura del transporte es alta por falta de infraestructura para la integración y costes logísticos. A veces es más barato exportar a EEUU, China o Europa que a un vecino.

Pero mecanismos de integración como el SICA exhiben resultados alentadores, que podrían ser replicados en otros bloques y, eventualmente, por todos los países. El comercio intrarregional del SICA es más alto que en el resto de acuerdos: el 17% del total. Dado el tamaño de sus países, tiene sentido unir esfuerzos para una mayor integración en el mundo.

El SICA y los mecanismos que le precedieron jugaron un papel importante en el proceso de paz en el área en los 90 y en el fortalecimiento democrático. Ha sido fundamental para la expansión del sector privado, ya que ha permitido acceder a un mayor mercado en condiciones preferenciales, y clave en las políticas públicas subregionales, como la consecución de los ODS y la lucha contra el cambio climático.

Latam puede aprender del SICA y del proceso de la UE. Cuando hay polarización política y diferencias ideológicas marcadas como en Latam, la integración debe ser pragmática e iniciarse con temas de consenso, como infraestructura, educación y tecnología y con enfoque sectorial (energía, minería, automotriz). El tratado comercial más avanzado del mundo, la UE, comenzó con la CECA y continuó sumando temas hasta la unión monetaria.

Latam ha perdido peso geopolítico y económico en el mundo y un modo de recuperarlo es más y mejor integración. Ello requiere consensos y avance gradual. Una mayor integración aporta estabilidad. Y aquí es importante recordar que el sector privado tiene un rol clave: es un proceso protagonizado por las empresas, no sólo por los gobiernos.

La recuperación económica pasa por más integración, por una renovada alianza público-privada y por un nuevo contrato social. Y en la tarea, Latam no está sola. La región y España forman un gran mercado conjunto y tienen un futuro vinculado, una relación que las empresas han contribuido a forjar. España es uno de los mayores inversores en la región y Latam es ya un gran inversor en España.

Presidenta del Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica (CEAPI)

Ha faltado voluntad política para acordar un TLC entre todos los países de América Latina