

María Cristina Silva Parejas*

La Asociación entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea desde una perspectiva latinoamericana

La relación con los países de Europea Central y Oriental como elemento de dinamización del intercambio birregional

* Presidenta de la Asociación Chilena de Estudios Europeos y Regionales, ECSA-Chile

Este estudio se realizó en el marco del proyecto "Estudio sobre América Latina, el Caribe y Europa Central y Oriental: Potencial para el intercambio económico", Fundación EU-LAC, 2014.



EU-LAC Foundation
Fundación EU-LAC



ÍNDICE

La relación con los países de Europea Central y Oriental como elemento de dinamización del intercambio birregional

RESUMEN EJECUTIVO	3
I INTRODUCCIÓN	4
II LOS PRIMEROS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN.....	8
MÉXICO/UE.....	9
EL ACUERDO GLOBAL DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN UE-MÉXICO.....	9
CHILE/UE.....	13
EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CHILE-UE	13
III LOS ACUERDOS BIRREGIONALES ALC-UE	18
CENTROAMÉRICA/UE	18
EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UE.....	18
EL CARIBE/UE.....	22
EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CARIFORUM-UE	22
MERCOSUR/UE	26
EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN MERCOSUR-UE.....	26
CAN/UE.....	30
EL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA Y PERÚ/UE.....	30
VI ORIENTACIONES PARA PROMOVER EL INTERCAMBIO ENTRE ALC Y LOS PAÍSES ECO.....	34
BIBLIOGRAFÍA	40

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio desarrolla como primer elemento el marco contextual de las relaciones entre América Latina y el Caribe (ALC) y la Unión Europea (UE), referido a la construcción de una Asociación estratégica birregional, de la cual se deriva la red de acuerdos ALC-UE.

En su parte medular, se analizan los acuerdos de Asociación y acuerdos comerciales suscritos entre países y subregiones de ALC y la UE, focalizándose en el pilar económico y destacando particularmente la relación con los países de Europa Central y Oriental (ECO).

Para ello se distinguen los primeros casos de países con acuerdos con la UE (México y Chile) que, al haber cumplido más de una década de implementación, aportan resultados más detallados. Luego se presentan los posteriores acuerdos birregionales, tanto en vigor como en negociación (Centroamérica, CARIFORUM, Mercosur y CAN –Perú y Colombia–). Se agrega además la situación de algunos países latinoamericanos con perspectivas de suscribir próximos acuerdos con la UE.

En general, los países ECO tienen una participación reducida en el intercambio ALC-UE. Al mismo tiempo, es en este espacio donde existe el mayor potencial de crecimiento, por lo que la profundización de estos vínculos, principalmente en el ámbito económico-comercial, puede constituir un elemento clave para dinamizar la Asociación birregional.

Esta investigación está basada en información documental y en entrevistas realizadas en América Latina y el Caribe, principalmente a las agencias de promoción de exportación y ministerios, así como a otros actores relevantes.

El estudio abarca el período cubierto por los acuerdos, hasta el escenario UE-27 de 2012 y 2013, en ciertos casos.

Los diez países ECO incluidos en el análisis son Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Rumania y Bulgaria.

I INTRODUCCIÓN

América Latina y el Caribe (ALC) mantienen con la Unión Europea (UE) la relación extrarregional más antigua, profunda y ambiciosa. Con cuatro décadas de historia institucionalizada, ambas regiones han ido desarrollando un vínculo que se inicia en el diálogo político y que ha trascendido a los más variados ámbitos de las relaciones interregionales.

Pero a pesar de que la UE es reconocidamente el principal socio histórico de ALC, los nuevos escenarios parecen estar mostrando cambios en esta situación. En efecto, en el último quinquenio la relación ALC-UE ha entrado en una fase de contracción en cuanto al comercio y las inversiones, lo cual se suma a la retirada de la cooperación en la mitad de los países latinoamericanos.

En este sentido, como punto de partida es necesario dar una mirada y redimensionar lo que ha sido la vinculación ALC-UE, que desde este siglo ha estado amparada por el objetivo de construir una Asociación estratégica birregional, impulsada a través de las cumbres de sus jefes de Estado y de Gobierno.

El instrumento específico para este propósito son los Acuerdos de Asociación, donde se desarrollan los ámbitos políticos, económicos-comerciales y de cooperación, y que van dando cuenta de la evolución de la relación en cada país y subregión latinoamericana y caribeña con la UE.

Considerando el valor de la trayectoria birregional y la necesidad de dinamizar este nexo, se requieren hoy miradas innovadoras y planteamientos proactivos. En esta línea se enmarca la búsqueda de profundizar aspectos menos desarrollados, como los lazos entre ALC y los países de Europa Central y Oriental (ECO), con los cuales existen simetrías y complementariedades y un gran espacio de crecimiento, que podría contribuir a activar el intercambio en la comunidad eurolatinoamericana y caribeña.

- La Asociación estratégica birregional y la red de acuerdos ALC-UE

Los primeros antecedentes interinstitucionales se remontan al año 1974, cuando se dio inicio al diálogo interparlamentario entre el Parlamento Europeo y los parlamentos regionales latinoamericanos. Diez años después, la UE se involucra activamente en el proceso de pacificación en Centroamérica, creando un foro específico: el Grupo de San José. En 1990 se institucionaliza un nuevo vínculo, a nivel ministerial, entre el Grupo de Río –el entonces mecanismo de consulta y concertación política de ALC– y la UE. Desde ese momento se comenzaron a firmar acuerdos de cooperación de “tercera generación”, que marcaron el inicio de una relación más profunda, que incluía el requisito de vigencia de la democracia y cláusulas evolutivas que permitieran ir mejorando estos acuerdos.

Otro paso importante en las relaciones birregionales se da con la estrategia hacia América Latina definida por la Comisión Europea en 1995¹, donde se plantea un enfoque diferenciado de aproximación, de acuerdo a las particularidades y necesidades de cada subregión latinoamericana, a saber: Comunidad Andina, Centroamérica, Mercosur. En lo bilateral se destacan también relaciones con tres países: México, Chile y Cuba.

En el mismo documento se señala una lista de condicionantes que favorecen la relación entre ambas regiones: las raíces históricas y culturales, una situación política más favorable en Latinoamérica, el despertar de un crecimiento económico que “le permiten transformarse en un polo dinámico, que ofrece nuevas oportunidades para el comercio y la inversión”, así como el reimpulso de la integración latinoamericana, que “contribuye al dinamismo de los intercambios, a la mejora de la competitividad y al desarrollo de nuevas posibilidades para los países latinoamericanos, permitiéndoles desarrollar un nuevo papel internacional”.²

¹ COM/95/495 Final.

² *Ibidem*.

³ Declaración de Río de Janeiro, I Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe, Punto 7.

Posteriormente, en 1996, España y Francia llaman a la institucionalización del diálogo interregional – que ya se ejercía a nivel parlamentario y ministerial– ahora al más alto nivel, lo cual da lugar en 1999 a la realización de la I Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno ALC-UE, en Río de Janeiro. En ese momento, los mandatarios de ambas regiones se comprometieron en la construcción de una asociación estratégica birregional, que comprendiera aspectos políticos, económicos y de cooperación.

Estos objetivos siguen plenamente vigentes y han dado lugar a la creación de una red de acuerdos de asociación y comerciales:

Año de suscripción	Acuerdo	Países latinoamericanos y caribeños involucrados
1997	Acuerdo Global de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México	México
2002	Acuerdo de Asociación Chile-UE	Chile
2008	Acuerdo de Asociación Económica CARIFORUM-UE	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago
2010	Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá
2010	Acuerdo Comercial Colombia y Perú-UE	Colombia, Perú

Los Acuerdos de Asociación son una propuesta distintiva de la UE, más profunda que los tradicionales acuerdos de libre comercio, pues comprenden tres pilares, que se desprenden de las dimensiones estratégicas de la asociación birregional:

*“Un diálogo político fructífero y respetuoso de las normas de derecho internacional; relaciones económicas y financieras sólidas, basadas en una liberalización amplia y equilibrada del comercio y del flujo de capitales; y una cooperación más dinámica y creativa en los ámbitos educativo, científico, tecnológico, cultural, humano y social”.*³

Por tanto, se trata de acuerdos tridimensionales, cuyos ámbitos político, económico y de cooperación se interrelacionan a partir de una comprensión global e integrativa de las relaciones bilaterales y birregionales.

En ciertos casos, la UE ha suscrito igualmente Acuerdos de Libre Comercio, respondiendo a la necesidad de flexibilización frente a las condiciones particulares de las relaciones con países y subregiones de ALC.

El primer momento de suscripción de acuerdos de Asociación fue a nivel bilateral con México y Chile. Esto es seguido por una nueva etapa de avances diferenciados, donde se concluyen acuerdos focalizados principalmente en el aspecto comercial, con el CARIFORUM, Colombia y Perú. Estos surgen en el contexto de los vínculos especiales con el Caribe como miembro del Grupo ACP (Africa, Caribe,

³ Declaración de Río de Janeiro, I Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe, Punto 7.

Pacífico) y de la escisión de la Comunidad Andina. Como tercera etapa, se suscribe en 2010 el primer Acuerdo de Asociación región-región, entre Centroamérica y la Unión Europea.

Por otra parte, es importante constatar que además a nivel birregional se han ido creando diálogos y mecanismos estables para avanzar en materias específicas de interés común. Se ubica aquí el Mecanismo de Coordinación y Cooperación en Materia de Drogas, que data de 1995; el Diálogo estructurado sobre Migración, producto de la Cumbre de Lima (2008) y la Iniciativa Conjunta de Investigación de Innovación, lanzada en la Cumbre de Madrid (2010). A esto se suma el tradicional nexo de cooperación regional y bilateral, y la cooperación sectorial en el ámbito científico que la UE mantiene a través de acuerdos con algunos países de América Latina.

- **La cooperación, el comercio y las inversiones en la relación ALC-UE**

Sabida es la importancia de la UE como primer cooperante, primer inversor y segundo socio comercial de ALC (primero, en el caso del Mercosur).

Históricamente la UE ha sido la primera fuente de cooperación de América Latina, hacia donde destina fondos regionales (UE/ALC), subregionales (UE/Mercosur-CAN-Centroamérica) y bilaterales (UE/países AL). En sus dos últimas programaciones plurianuales (2002-2006 y 2007-2013) la UE comprometió sobre 4.300 millones de euros en estas tres modalidades (1.685 y 2.622 millones de euros, respectivamente). En el último marco plurianual, 556 millones fueron destinados a programas regionales, 195 millones a las subregiones y 1.871 millones a cooperación bilateral con 18 países, incluido Cuba.⁴

En el período 2000-2010 el 45,5% de la cooperación recibida en América Latina provino de la Unión Europea. Se trata de una cooperación en temáticas de interés para el desarrollo latinoamericano, y donde además se destaca su previsibilidad, pues sus contenidos y recursos son definidos en marcos plurianuales.⁵

Sin embargo, para el próximo período 2014-2020 la UE ha aplicado nuevos criterios en su ayuda con terceros países. Esto afectará a 11 países latinoamericanos de renta media, que dejarán de ser sujetos de cooperación bilateral, entrando a la denominada condición de “graduados”. En adelante, estos países podrán participar solo en los programas temáticos orientados a “bienes públicos y riesgos globales” (medioambiente, cambio climático, energía, migraciones, etc.), en los proyectos para autoridades locales y sociedad civil, en el instrumento de democracia y derechos humanos, así como en pequeños fondos bilaterales sobre temas de interés europeo. De esta forma, Latinoamérica ha pasado a ser la región que experimentará el mayor cambio de estatus dentro de la cooperación de la UE.⁶

En cuanto al comercio birregional, éste se triplicó en el período 2001-2012. Las exportaciones latinoamericanas a la UE pasaron de 48.368 a 150.078 millones de dólares y las importaciones desde la UE crecieron de 52.882 a 152.900 millones de dólares, en una balanza relativamente equilibrada. De estos totales, el Mercosur acaparó el 47% de las exportaciones a la UE y el 45% de las importaciones.⁷

Similar dinámica mostraron las inversiones europeas en ALC, cuyo stock acumulado pasó de 189.400 millones de euros el año 2000 a 312.000 millones en 2009, elevando progresivamente su participación hasta alcanzar el 43% del total invertido en la región.⁸

A pesar de este protagonismo, existen evidencias de una tendencia declinante en el comercio y las inversiones, que se suma a los efectos de la relocalización de la cooperación. La CEPAL ha llamado la atención señalando que en las tres últimas décadas la UE ha perdido peso relativo en el comercio

⁴ CEPAL. “La Cooperación entre AL y la UE. Una asociación para el desarrollo”. 2013

⁵ Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Foro “Cooperación Sur-Sur y Triangular en América Latina y El Caribe”, Octubre 2012.

⁶ Sanahuja, J.A. “América Latina en la cambiante política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea”. FLACSO 2012.

⁷ Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

⁸ Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. “I Cumbre CELAC-UE”. Octubre 2012.

latinoamericano, advirtiendo que China podría tomar el lugar de segundo socio comercial de ALC al 2015. Asimismo, las inversiones vienen decreciendo sostenidamente desde 2008.⁹

Por tanto, si bien los indicadores históricos hablan de una fuerte relación económica-comercial, existen signos de estancamiento que se requiere atender. Para la CEPAL, esta tendencia podría revertirse a partir del dinamismo comercial que generen los acuerdos de Asociación con Centroamérica, el Caribe, la CAN y, eventualmente, el Mercosur. Por su parte, la Comisión Europea, si bien ha reconocido que “es difícil encontrar en el mundo otra región con la que existan tantas razones para construir una verdadera alianza”¹⁰, también ha coincidido en que el potencial de crecimiento de los intercambios comerciales no se ha aprovechado lo suficiente, por lo cual en la última década ha enfatizado la vía de los acuerdos de Asociación y de libre comercio.

- El papel impulsor de las cumbres birregionales

Cabe destacar que las cumbres ALC-UE –hoy CELAC-UE–, instauradas en 1999, han jugado un papel decisivo en impulsar la suscripción de los acuerdos entre ambas regiones. En varios casos, sus negociaciones han sido lanzadas o concluidas en el marco de estas cumbres, cuyo objetivo es ir construyendo la pretendida Asociación estratégica birregional. Para ello, los acuerdos birregionales son elementos claves, en tanto instrumentos de esta Asociación.

Las cumbres dan cuenta también de una relación particularmente inclusiva, donde no solo tiene lugar el diálogo entre jefes de Estado y de Gobierno, sino que además se reúnen los otros dos poderes estatales, representados en la Asamblea Parlamentaria Eurolat y en las Cumbres Judiciales. Igualmente, el mundo privado participa de manera activa a través de encuentros de la sociedad civil, de los sindicatos, empresarios y académicos.

Las cumbres oficiales han ido marcando una línea incremental de vinculación. Por una parte, han demostrado ser coherentes en su línea de contenidos y además, eficientes, al arrojar resultados concretos, como es el caso de los planes de acción, programas de cooperación y lanzamiento o cierre de acuerdos. En esto último, cada evento ha motivado avances decisivos:

Cumbre	Lugar	Año	Acuerdos de Asociación
I Cumbre ALC-UE	Río de Janeiro	1999	Se anuncian las negociaciones de acuerdos de la UE con el Mercosur y Chile.
II Cumbre ALC-UE	Madrid	2002	Se cierran las negociaciones con Chile y se lanzan los acuerdos de diálogo político y cooperación UE-Centroamérica y UE-CAN
III Cumbre ALC-UE	Guadalajara	2004	Se decide iniciar una valoración conjunta para la negociación de los acuerdos de libre comercio UE-CAN y Centroamérica.
IV Cumbre ALC-UE	Viena	2006	Se aprueba la negociación de Acuerdos de Asociación entre la UE y la CAN y Centroamérica.
V Cumbre ALC-UE	Lima	2008	Concluye la negociación CARIFORUM-UE.

⁹ CEPAL. “En busca de una asociación renovada entre ALC y la UE”. Agosto 2011.

¹⁰ COM (2005) 636 Final.

VI Cumbre ALC-UE	Madrid	2010	Se cierran las negociaciones entre la UE y Centroamérica, Colombia y Perú. Se amplía el AAE CARIFORUM-UE y se relanzan las negociaciones Mercosur-UE.
VII Cumbre ALC-UE/ I Cumbre CELAC-UE	Santiago	2013	Se anuncia la aplicación provisional del Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica y la aprobación de la Estrategia Conjunta de Asociación UE-Caribe

En cuanto a la cooperación, se han lanzado en este marco sucesivos programas regionales en temas como cohesión social, sociedad de la información, educación, medio ambiente, investigación e innovación, e inversiones. En estos y otros programas regionales deberán centrar ahora su participación los países latinoamericanos que fueron graduados de la cooperación europea.

- **Las nuevos escenarios**

Desde que se lanzara el objetivo de concluir una asociación estratégica entre los países de la Unión Europea y los de América Latina y el Caribe en 1999, las circunstancias de ambas regiones han ido cambiando y los actores, evolucionando.

La última Cumbre de Santiago 2013 reunió a dos regiones en una tendencia de reducción de sus asimetrías, con diversos indicadores comparativamente favorables en América Latina (deuda pública, déficit fiscal, desempleo y aumento del PIB, entre otros).

A partir de Santiago 2013, el diálogo birregional es protagonizado por nuevas institucionalidades en ambas partes: el Servicio Europeo de Acción Exterior, SEAE –primer servicio diplomático regional– y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC –primer órgano de interlocución regional que representa de manera plena y directa a los 33 países de América Latina y del Caribe–.

El surgimiento de la CELAC tiene importantes implicancias intra y extrarregionales, pues ésta es la voz de ALC y el espacio donde se definen las posiciones regionales en torno a sus temas prioritarios. Es allí donde se gestan además las nuevas relaciones exteriores latinoamericanas y caribeñas. Y si bien la relación con la UE es la única considerada de manera explícita en sus documentos fundacionales, a poco andar se han estructurado ya nuevos diálogos con grandes países como India, China y Rusia.

En adelante, queda el desafío de reanimar las prioridades mutuas buscando nuevos caminos de acercamiento, que pongan en práctica una Asociación estratégica activa.

Para completar el proceso de Asociación, quedan pendientes por negociar acuerdos con 8 de los 33 países CELAC: Mercosur, Ecuador, Bolivia y Cuba. Así, ya tres cuartas partes de la región están cubiertas con instrumentos que no solo liberalizan el comercio, sino que consolidan garantías, promueven el intercambio y el desarrollo, favorecen la integración regional, proveen asistencia técnica y cooperación para los sectores vulnerables y resguardan principios democráticos, sociales y ambientales básicos.

II LOS PRIMEROS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN

El camino de los acuerdos de Asociación se inició de manera bilateral, con México y Chile, los países del extremo norte y sur de la región latinoamericana, que comparten diversas similitudes, a pesar de su distancia. Por una parte, son los únicos que no pertenecen a bloques de integración geográfica de América Latina. No obstante, han sido activos en su participación en los nuevos mecanismos latinoamericanos del siglo XXI, principalmente en el espacio de la Alianza del Pacífico. Aquí se expresan claramente sus afinidades y apuestas en términos de desarrollo económico y apertura comercial.

Son también pioneros en la suscripción de Acuerdos de Asociación con la UE, así como de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos. Y si bien sus acuerdos con la UE surgen por distintas razones y han tenido impactos de diferente magnitud, ambos han recorrido un camino similar, reportan positivos resultados y actualmente han emprendido de manera paralela sendas iniciativas de modernización de estos instrumentos, vigentes desde hace más de una década.

- **Los Acuerdos de Ciencia y Tecnología**

México y Chile comparten además con la UE otro tipo de acuerdos, que los relacionan en el ámbito científico y tecnológico, y que han sido suscritos también con otros dos países latinoamericanos con desarrollo en estos temas (Argentina y Brasil).

Estos acuerdos pretenden promover el trabajo conjunto en CyT, mejorar las capacidades humanas e institucionales y facilitar la participación de los países latinoamericanos en los programas marco de la UE, así como promover su rol de plataformas de promoción en su entorno subregional.

El año 2002, prácticamente en paralelo a la suscripción de su Acuerdo de Asociación, la UE y Chile firmaron un acuerdo específico de cooperación científica y tecnológica por un período inicial de cinco años renovables, destinado a ejecutar actividades de investigación y desarrollo en áreas de interés común (biotecnología, astronomía, sociedad de la información, seguridad alimentaria, entre otras).

En 2004, México y la UE suscribieron igualmente un Acuerdo de CyT, que entró en vigor en julio de 2005. Éste fue apoyado por un Fondo de Cooperación Internacional en Ciencia y Tecnología UE-México (FONCICYT), destinado a promover proyectos conjuntos y redes de investigación. Igualmente, se abrió una Oficina de Cooperación México-UE en Ciencia, Tecnología e Innovación, dando cuenta de la importancia de la vinculación en estas áreas entre la UE y ciertos países latinoamericanos.

MÉXICO/UE

EL ACUERDO GLOBAL DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA, CONCERTACIÓN POLÍTICA Y COOPERACIÓN UE-MÉXICO

- **Reseña del Acuerdo de Asociación**

México abrió el camino de la Asociación con la UE, a través de la suscripción en diciembre de 1997 del primer acuerdo ALC-UE. Se trataba de un instrumento progresivo compuesto de tres partes:

- un Acuerdo Global para la negociación de un Acuerdo de Asociación Económica, Política y de Cooperación;
- un Acuerdo Interino, que entró en vigor en julio de 1998 y que serviría de instrumento transitorio hasta la ratificación del Acuerdo Global, y
- un Acta Final.¹¹

Tras un año de negociaciones, en noviembre de 1999 se concluyeron las tratativas del Acuerdo Global, inaugurando una nueva generación de acuerdos tridimensionales entre la UE y ALC. El instrumento entró en vigencia para su parte comercial, servicios e inversiones en julio de 2000 y en octubre del mismo año, para la totalidad de sus disposiciones.

- **La Asociación estratégica México-UE**

México constituye además un caso particular en su relación con la UE, pues tiene una “doble asociación”. En efecto, al Acuerdo de Asociación se le suma el estatus de socio estratégico de la UE, pro-

¹¹ http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/MEX_EU_s.ASP

puesto en julio de 2008 por la Comisión Europea, un año después de que el bloque europeo reconociera esa misma condición a Brasil.

Los contenidos de la Asociación Estratégica entre México y la UE fueron precisados en un Plan Ejecutivo Conjunto, acordado en el marco de la VI Cumbre ALC-UE de Madrid, en mayo de 2010. Así, se señalan como objetivos rectores de esta asociación: “la consolidación de la democracia y el Estado de Derecho, la protección de los derechos humanos, el desarrollo económico sustentable, la igualdad de oportunidades y el compromiso mutuo en la lucha contra la pobreza y la exclusión social”.¹²

En torno a estos temas, México y la UE se comprometieron a cooperar tanto a nivel bilateral como regional y multilateral.

- Implementación y perspectivas del Acuerdo México-UE

En 2012, el comercio de bienes entre México y la UE ascendió a 63,1 mil millones de dólares (aprox. 47 mil millones de euros).¹³

Según datos de la Secretaría de Economía de México, las exportaciones mexicanas en 2012 alcanzaron los 22 mil millones de dólares, mientras que las importaciones desde la UE fueron de 41 mil millones, con una balanza negativa para el país de 19 mil millones.

Dentro de la UE, los principales destinos de exportación en 2012 fueron: España, Alemania y el Reino Unido, que acapararon el 64,3% de las exportaciones mexicanas a la UE. Le siguen Holanda, Italia, Francia y Bélgica. En octavo y décimo lugar figuran dos países ECO: Hungría y República Checa.¹⁴

Por su parte, las importaciones desde la UE provienen principalmente de Alemania, Italia y España, seguidas de Holanda, Francia y Reino Unido.¹⁵

Relación Comercial México-UE. Año 2012 (millones de dólares)

Exportaciones	Valor	Importaciones	Valor
España	7.023,9	Alemania	13.507,8
Alemania	4.494,6	Italia	5.462,4
Reino Unido	2.603,7	España	4.081,1
Holanda	1.915,3	Holanda	3.561,6
Italia	1.301,5	Francia	3.466,7
Francia	1.281,7	Reino Unido	2.392,0
Bélgica	1.142,9	Suecia	1.299,2
Hungría	601,2	Irlanda	1.010,6
Irlanda	229,2	Bélgica	984,2
República Checa	228,5	Austria	876,2

Fuente: Secretaría de Economía de México

Las inversiones europeas en México han mantenido una tendencia creciente, reforzando la posición de la UE como segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) en el país.

En la primera década de vigencia del acuerdo la inversión europea acumulada superaba los 80 mil millones de dólares, esto es, un tercio de la IED total. Por su parte, la inversión mexicana en la UE alcanzaba los 16 mil millones de dólares.¹⁶

¹² Asociación Estratégica México-Unión Europea. Plan Ejecutivo Conjunto. Comillas, Mayo 2010.

¹³ XII Reunión del Comité Conjunto México-UE. Comunicado Conjunto. México. Junio 2013.

¹⁴ Secretaría de Economía de México.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Secretaría de Economía de México. X Aniversario del TLC entre México y la UE: Un Balance. Julio 2010.

A nivel bilateral, México mantiene acuerdos de inversión con 15 países de la UE. De éstos, solo uno con un país de Europa Oriental: República Checa (suscrito el 4 de abril de 2002).¹⁷

Del último marco de cooperación plurianual 2007-2013, la UE destinó bilateralmente a México un total de 55 millones de euros, divididos en tres componentes: Cohesión social (40%), Comercio e integración regional (35%) y recursos humanos (25%).¹⁸

Sin embargo, por su condición de país de renta media alta, México ha sido excluido de la cooperación bilateral a partir de 2014, quedándole ahora la opción de participar de los fondos regionales que se destinan a América Latina.

En el marco del Acuerdo Global, el comercio y las inversiones entre la UE y México son evaluados positivamente por ambas partes, siendo calificado este ámbito como “altamente satisfactorio y fluido” por las autoridades gubernamentales.¹⁹

En igual sentido se ha pronunciado la sociedad civil organizada, que ha constatado que “el intercambio comercial entre la Unión Europea y México no ha dejado de crecer desde la entrada en vigor del Acuerdo Global”²⁰. Asimismo, han apuntado a su profundización, mediante la inclusión de los temas no considerados en el instrumento original, tales como las telecomunicaciones, energía y transporte.

México ha triplicado su comercio con la UE desde la entrada en vigor del Acuerdo Global, pasando de 20.814 a 62.913 millones de dólares entre 2000 y 2012. En ese período las exportaciones pasaron de 5.743 a 21.979 millones de dólares y las importaciones, de 15.071 a 40.934 millones de dólares.

Con esto, México ha ido cumpliendo uno de sus objetivos prioritarios, cual es la diversificación de exportaciones en función de equilibrar su dependencia de Estados Unidos.

El Acuerdo Global es el instrumento más antiguo en la red de acuerdos ALC-UE. En este sentido, ha sido superado por otros en términos de amplitud y profundidad de contenidos. Por ello, para 2014 está previsto el lanzamiento de las negociaciones para la modernización del Acuerdo México-UE, con lo cual se pretende ampliar la liberalización de productos agrícolas y pesqueros, profundizar el comercio de servicios y contar con un marco único para la promoción y protección de inversiones, que actualmente cubre solo a la mitad de los países europeos.

Respecto a nuevos contenidos, se pretende incluir la componente de desarrollo sustentable en el intercambio comercial y temas específicos como energía y comunicaciones. Otros aspectos a reforzar son la colaboración con las PYMES, el desarrollo de cooperación en coherencia regulatoria y las licitaciones públicas.

Esta propuesta de modernización se desarrolla además en el contexto de implementación de reformas estructurales en México –como la de su política energética– y de su integración activa a América Latina a través de la Alianza del Pacífico, así como en el marco de las nuevas vinculaciones de la UE con los otros dos socios del NAFTA, donde se ha suscrito un Acuerdo con Canadá y se llevan a cabo negociaciones de un mega acuerdo con Estados Unidos.

- **Las relaciones México-países ECO**

Ocho de los diez países ECO ingresaron a la UE en mayo de 2004, y se sumaron al diálogo con América Latina y el Caribe ese mismo mes, en la III Cumbre de Guadalajara, México.

Al ingresar a la UE, adhirieron a los acuerdos suscritos por el bloque, como el Acuerdo México-UE. Desde allí, los intercambios del país con estos nuevos miembros crecieron exponencialmente, en una tendencia incremental sostenida.

¹⁷ http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXBITs_s.asp

¹⁸ CEPAL. La Cooperación entre América Latina y la UE. Una asociación para el desarrollo. 2013.

¹⁹ VII Consejo Conjunto México/Unión Europea. México. Febrero 2012.

²⁰ ALOP. Las relaciones México- Unión Europea en el marco del Acuerdo Global y la Asociación Estratégica: Un balance desde la sociedad civil mexicana. México. Agosto 2013.

México es un caso modélico en su aproximación a los países ECO, con los que mantiene una estrategia diferenciada, distinguiendo tres grupos:

- de los países con relaciones más avanzadas y equilibradas (Eslovaquia, República Checa y Polonia),
- el de países con nichos específicos (Rumania, Bulgaria, Hungría, Eslovenia y Croacia) y
- los bálticos (Estonia, Letonia y Lituania).

Entre los países de Europa Central y Oriental los principales socios comerciales de México al año 2012 fueron Hungría (1.227 millones de dólares), República Checa (896 millones) y Polonia (831), seguidos de Rumania (297), República Eslovaca (183) y Estonia (160). El resto de los países no alcanza cifras superiores a los 100 millones de dólares anuales.²¹

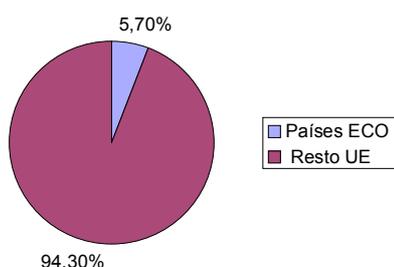
Principales socios comerciales México-Países ECO. Año 2012 (millones de dólares)

Exportaciones	Valor	Importaciones	Valor
Hungría	601,2	Polonia	677,5
República Checa	228,5	República Checa	668,2
Polonia	154,1	Hungría	626,6
Rumania	124,3	Rumania	173,2

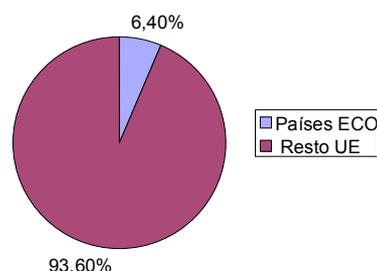
Fuente: Secretaría de Economía de México

Los 10 países ECO representaron en 2012 un 5,7% de las exportaciones totales de México a la UE-27, siendo los destinos principales Hungría, República Checa, Polonia y Rumania. Asimismo, los países ECO originaron el 6,4% de las importaciones totales de México desde la UE. Estas cifras revelan un enorme potencial, pues si bien los países ECO constituyen algo más de un tercio de los estados miembros de la UE, en promedio un 94% del comercio se concentra aún en los países europeos tradicionales.²²

EXPORTACIONES MÉXICO-UE 2012



IMPORTACIONES MÉXICO-UE 2012



Sin embargo, aunque el valor de los intercambios es todavía relativamente reducido, su evolución es muy dinámica. Así por ejemplo, desde su adhesión al Acuerdo México-UE, las exportaciones a Estonia, Hungría y Polonia crecieron en diez veces y con Letonia, República Checa, Eslovaquia y Rumania, entre nueve y seis veces. Esta tendencia se ha mantenido en todos los casos –a excepción de Eslovenia–. Así por ejemplo, el comercio con Lituania entre 2012 y 2013 creció el doble (de 77 a 145 millones de dólares).

Siguiendo el patrón que se mantiene con la UE, con todos los países ECO la balanza de comercio es ampliamente deficitaria para México, alcanzando los 1.386,8 millones de dólares en 2012.

²¹ Secretaría de Economía de México.

²² Ibidem.

Otra característica específica del comercio mexicano es que, al contrario de otros países latinoamericanos, la composición de sus exportaciones es de productos con valor agregado (manufacturas avanzadas o alimentos procesados) y baja participación de materias primas.

Principales productos de intercambio comercial México-países ECO. Año 2012

Exportaciones México-ECO	Importaciones México-ECO
Autopartes	Motores de gasolina
Partes de metalmecánica	Partes y accesorios de automóviles
Componentes electrodomésticos	Máquinas de procesamiento de datos
Alimentos procesados y bebidas (tequila, mezcal, cerveza).	Aparatos de telefonía

Fuente: Secretaría de Economía de México

Las inversiones entre México y los países ECO en general no son aún muy significativas. En su mayoría, se concentran en sectores como la construcción (Cemex) o en el rubro alimentario. República Checa es el país con mayores inversiones en México, con 37 empresas y un acumulado de 26,4 millones de dólares.²³

Por otro lado, México ocupa el cuarto lugar en las inversiones latinoamericanas en la UE, con un proyecto en el sector metales en Eslovaquia, por un valor de 48 millones de dólares.²⁴

México y los países ECO han establecido mecanismos de diálogo y cooperación binacionales, destinados a identificar los potenciales económicos e intereses estratégicos, donde destacan rubros como el aeronáutico, automotriz, energías renovables y TICs.

El país mantiene ocho oficinas de promoción comercial en la UE. Dos de éstas, ubicadas en Alemania y Suecia, atienden particularmente a los países ECO.

CHILE/UE

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CHILE-UE

- Reseña del Acuerdo de Asociación

El año 1993 el entonces presidente de la Comisión Europea (CE), Sr. Jacques Delors, realizó una histórica gira a México, Argentina y Chile, la primera de un presidente de la CE a América Latina, señalando el camino de los vínculos que la UE pretendía fortalecer con la región.

En ese momento Chile ejercía la presidencia del Grupo de Río (GR), e impulsó decididamente la relación con la UE, que quedó plasmada en la Declaración de Sao Paulo de 1994, donde la UE y el GR acordaron una nueva etapa en sus relaciones, con nuevos instrumentos y objetivos de largo plazo. Esta voluntad fue ratificada y ampliada en 1996, en el marco de la VI Cumbre Iberoamericana, donde España propone un diálogo permanente ALC-UE, que se materializó en Río de Janeiro, en 1999, en la I Cumbre ALC-UE.

En esa ocasión se lanzaron las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre la UE y el Mercosur y Chile, en la perspectiva de que este país integraría próximamente el bloque sudamericano. Si bien esta adhesión no se concretó, las tratativas avanzaron en paralelo y concluyeron para el caso de Chile en la II Cumbre ALC-UE de Madrid, el año 2002.

²³ Secretaría de Economía de México.

²⁴ CEPAL. "La UE y ALC: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental". 2013.

Los acuerdos de Asociación suelen estar precedidos de instrumentos que van profundizando las relaciones. En el caso de Chile se había suscrito ya en 1990 un Acuerdo de Cooperación Chile-UE y en 1996, un Acuerdo Marco de Cooperación que preveía como objetivo final el establecimiento de una Asociación política y económica (Acuerdo de Florencia). Allí se señalaba que la Asociación con la UE representaba para el país “un paso trascendental en su estrategia de desarrollo y, en particular, de regionalismo abierto al concretar, más allá de la región latinoamericana, un proyecto común de dimensiones globales con la primera potencia económica mundial”.²⁵

En efecto, Chile encuentra en la UE un socio clave en sus objetivos de internacionalizarse. La UE ha sido tradicionalmente la primera fuente de cooperación en Chile y origen principal de inversión extranjera. Además, ambos mantienen sólidos lazos culturales, derivados de la fuerte presencia de migrantes europeos en distintas zonas del país.

- Implementación y perspectivas del Acuerdo Chile-UE

La parte comercial del Acuerdo de Asociación Chile-UE entró en vigor en febrero de 2003. Desde esa fecha, se aprecia un crecimiento sostenido de los intercambios, a excepción del año 2008 producto de la crisis y de 2012, donde la UE retrocedió al tercer lugar como socio comercial, después de Estados Unidos y China.

El año 2012, el comercio con la UE alcanzó los 22.037 millones de dólares, un 8,5% inferior al año anterior,²⁶ dada la contracción en las ventas de cobre, frutas y químicos, a pesar de que se incrementaron notablemente las exportaciones de salmones, celulosa, vino y productos metálicos.

Las exportaciones del país en 2012 alcanzaron los 11.970 millones de dólares, mientras que las importaciones desde la UE fueron de 10.067 millones. A diferencia de México, Chile mantiene una balanza superavitaria permanente con la UE, que en 2012 alcanzó los 1.903 millones de dólares.²⁷

En diez años las exportaciones de Chile hacia la UE se triplicaron, pasando de 4.233 en 2002 a 11.970 millones de dólares.²⁸

En una proporción superior crecieron las importaciones, pasando de 3.004 millones de dólares (CIF) en 2002 a 10.067 millones en 2012. Con ello, la UE es el tercer origen de las compras exteriores, después de Estados Unidos y China.²⁹

Los principales socios comerciales de Chile al 2012 fueron Alemania (3.636 millones de dólares), Italia (3.202) y Holanda (3.105), seguidos de España, Francia y Reino Unido. Los principales destinos de las exportaciones fueron Holanda, Italia y España; mientras que las importaciones provinieron fundamentalmente de Alemania, seguidas de Francia, España e Italia.

Los países ECO figuran como receptores de exportaciones (Bulgaria y Polonia, en octavo y décimo lugar respectivamente).

²⁵ Leiva Lavalle, Patricio. “La asociación estratégica Chile-Unión Europea”. CELARE. Chile. 2003.

²⁶ . Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. DIRECON. Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y la UE a diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación. Junio 2013.

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Ibidem.

Relación Comercial Chile-UE. Año 2012 (millones de dólares)

Exportaciones	Valor	Importaciones	Valor
Holanda	2.739	Alemania	2.715
Italia	2.013	Francia	1.499
España	1.616	España	1.299
Bélgica	1.249	Italia	1.190
Francia	1.222	Reino Unido	851
Alemania	941	Suecia	510
Reino Unido	715	Bélgica	400
Bulgaria	337	Holanda	366
Grecia	271	Austria	211
Polonia	193	Dinamarca	181

Fuente: DIRECON

Las exportaciones chilenas a la UE son, en su mayoría, productos mineros (69%). Al año 2012 los 10 principales productos exportados fueron cobre y sus derivados, celulosa, molibdeno, yodo, nitrato y cloruro de potasio.³⁰

Canasta exportadora Chile-UE 2012

Producto	Participación %
Cobre	56,0
Alimentos procesados	16,1
Químicos	9,8
Frutas	7,3
Celulosa	6,3

Fuente: DIRECON

De acuerdo a cifras del empresariado chileno, el acuerdo ha traído aumentos en las ventas de ciertos productos agropecuarios, como la miel (339%), las nueces (301%) y el vino (160%). Asimismo, se abrieron mercados para las avellanas, paltas, arándanos y uvas, entre otros.³¹

A junio de 2012 la UE había invertido en Chile 30.258 millones de dólares, lo que representa un 36,1% del total de la inversión extranjera en el país. Esta se concentra fundamentalmente en el sector energético (electricidad y gas), agua, comunicaciones y servicios financieros, donde España es el principal inversor (15.653 millones de dólares). En minería destacan las inversiones de Reino Unido (6.600 millones).³²

Por su parte, el stock de inversiones chilenas en la Unión Europea alcanzó el año 2012 los 9.400 millones de dólares, representando un 12,8% del total de la inversión de Chile en el mundo. Los principales destinos de la inversión en la UE son Bélgica, España y Francia, que congregan el 87% del total. Dos tercios de la inversión se dirigen al sector industrial y un tercio a servicios.³³

Chile ha suscrito tratados bilaterales de inversión con 19 países UE, cuatro de ellos corresponden a países ECO: República Checa (24 abril 1995), Rumania (4 julio 1995), Polonia (5 julio 1995) y Hungría (10 marzo 1997).³⁴

³⁰ Ibidem.

³¹ SOFOFA. 10 Años de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-UE. Octubre 2013.

³² Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. DIRECON..

³³ Ibidem.

³⁴ http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/CHLBITS_e.asp

En cuanto a la cooperación, en el período 2000-2013 más de 60 proyectos, por un monto de 165 millones de euros fueron cofinanciados por la UE.³⁵

En el ejercicio 2007-2013, se ejecutaron 18 proyectos en las áreas de cohesión social e innovación y competitividad. Originalmente, la UE había asignado a Chile un total de 41 millones de euros en ayuda bilateral para el período. No obstante, estos fondos se redujeron a 26 millones en la revisión de medio término.³⁶

Dado que Chile es país de renta media alta, la cooperación europea fue suprimida a contar de 2014. A partir de allí, el país puede optar solo a programas horizontales y a la cooperación temática en áreas como medioambiente, género y derechos humanos.

En términos evaluativos, tanto las autoridades chilenas como europeas han valorado positivamente la primera década de implementación del Acuerdo de Asociación, que ha fortalecido no solo los lazos comerciales, sino también los temas políticos y de cooperación en defensa, seguridad y acciones humanitarias.

En 10 años, el comercio entre las partes se ha incrementado en un 130%, con un superávit permanente a favor de Chile. Entre el año 2002 y el 2012, el crecimiento promedio anual del intercambio comercial bilateral ha sido de un 12%.³⁷

En febrero de 2014 se completó además la desgravación total del universo arancelario establecido en el Acuerdo, con lo cual el 98,7% del valor exportado por Chile ingresa libre de arancel, esto es, el 91,8% de los productos.³⁸

Desde el sector privado, se ha destacado como elemento positivo la incorporación de un 20% más de empresas chilenas en el comercio con la UE (1.824 empresas en 2002 a 2.184 en 2012).³⁹ Igualmente, la CEPAL señala que con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación, Chile aumentó en un 15% el número de sus productos exportados a la UE (de 2.009 a 2.300 productos en 2010), donde destaca el vino, las manzanas frescas y el salmón.⁴⁰

En adelante, Chile, al igual que México, ha emprendido el proceso de modernización del acuerdo con la UE, puesto que en los escenarios actuales hay diversos aspectos que requieren ser mejorados en los capítulos de reglas de origen, facilitación del comercio, licitaciones públicas, barreras comerciales y fitosanitarias, servicios e inversiones. Se busca además incluir objetivos vinculantes para el desarrollo sostenible y actualizar los servicios financieros a la nueva legislación bancaria de la UE. Asimismo, se plantea activar la cláusula sobre circulación de personas y promover la incorporación de las PYMES en los intercambios.

En cuanto a productos, Chile pretende la ampliación de las cuotas anuales para la importación de aves y cerdos y la inclusión o mejoramiento de las condiciones de acceso de productos como aceite de oliva, merluzas, chocolates y otros.

- Las relaciones Chile-países ECO

A diferencia de lo ocurrido en el Acuerdo México-UE, la adhesión de los países ECO al Acuerdo con Chile no generó un impacto de dinamización del intercambio. No obstante, a partir de la crisis de 2008 se generó una mayor actividad comercial, motivada por la necesidad de estos países de buscar nuevos mercados.

Aún así, el comercio con esta subregión europea es exiguo. Los diez países ECO representaron en 2012 un 4,8% de las exportaciones totales de Chile a la UE-27 y un 2,4% de las importaciones.

³⁵ Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. AGCI. Cooperación Chile-UE 2007-2013. Marzo 2013.

³⁶ CEPAL. La Cooperación entre América Latina y la UE. Una asociación para el desarrollo. Noviembre 2013.

³⁷ <http://www.minrel.gob.cl/a-10-anos-del-acuerdo-entre-chile-y-la-ue-repunta-el-comercio-bilateral-y-se-plantean-nuevos-desafios-para-fortalecerlo/minrel/2013-10-29/132510.html>

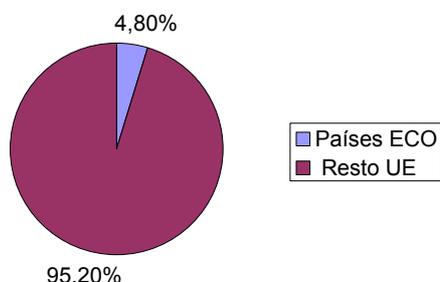
³⁸ *Ibidem*.

³⁹ SOFOFA. 10 Años de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-UE. Octubre 2013.

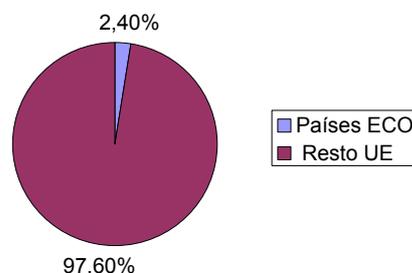
⁴⁰ CEPAL- En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la UE. Agosto 2011.

Las exportaciones chilenas a los países ECO en el quinquenio 2008-2012 alcanzaron un promedio de 530 millones de dólares anuales, y las importaciones, 218 millones, resultando la balanza ampliamente favorable a Chile.

EXPORTACIONES CHILE-UE 2012



IMPORTACIONES CHILE-UE 2012



En 2012 las exportaciones a este grupo de países llegaron a los 577,9 millones de dólares, y las importaciones, a 238,1.

Entre los países ECO los principales socios comerciales de Chile al año 2012 fueron Bulgaria (347 millones de dólares), Polonia (265 millones) y República Checa (78).

Los destinos en los países ECO fueron casi exclusivamente Bulgaria y Polonia y los proveedores, Polonia y República Checa. Es decir, el intercambio se encuentra altamente concentrado en valores y productos en tres de los diez países. Con los demás, el comercio es marginal.

- Con Bulgaria, de los 347 millones de dólares de comercio, 337 correspondieron a ventas chilenas. De éstas, 332 fueron exportaciones de cobre.
- Algo similar ocurre con Polonia, donde 193 millones de dólares del total de 265 correspondieron a envíos de Chile.
- Por el contrario, en el caso de República Checa, 70 de los 78 millones fueron importaciones, principalmente de motores y otros productos metálicos.

Principales rubros de exportación de Chile a países ECO. Año 2012

País	Productos
Bulgaria	Cobre
Estonia	Vinos
Hungría	Alimentos
Lituania	Alimentos y vinos
Polonia	Cobre y alimentos
Eslovenia	Alimentos y vinos
Letonia	Alimentos y vinos
República Checa	Vinos
República Eslovaca	Vinos, alimentos
Rumania	Alimentos, varios

Fuente: DIRECON

A excepción de Bulgaria, los países ECO no son consumidores de cobre, que es el producto fuerte de las ventas chilenas. Por tanto, el interés respecto a estos países radica precisamente en la posibilidad de aumentar la diversificación de exportaciones. Para ello se está trabajando en intercambio de información estadística y visitas ministeriales tendientes a fomentar un mayor conocimiento mutuo.

En cuanto a nuevos nichos de mercado, se estima que el sector agropecuario, principalmente los productores de carnes blancas, frutas y también pesca podrían tener mejores perspectivas de exportar a los países ECO bajo la estrategia de contrastación y de inserción de productos de calidad. En cuanto a las importaciones, podría haber potencial en rubros como el metalúrgico y en la industria farmacéutica, que presenta ventajas comparativas en calidad y precio.

El mercado de los países ECO es visto por Chile como de gran tamaño. No obstante, dada la limitada capacidad de producción del país, se piensa que los vínculos podrían ampliarse fundamentalmente en el área de las inversiones, donde Chile pretende mayores desarrollos en astronomía, infraestructura vial, hotelería y turismo en zonas protegidas. Otros sectores estratégicos están en la minería, energía limpia y energía nuclear para uso pacífico.

Otro tipo de vinculación se da en el intercambio académico y temas científicos. Así por ejemplo, si bien el comercio con países como Lituania no es relevante, se presentan efectivas posibilidades de intercambio en innovación cultural y educativa.

La Agencia gubernamental ProChile mantiene diez oficinas en la UE, dos de ellas en países ECO: Polonia y República Checa, donde se concentran las actividades de promoción a esta zona.

III LOS ACUERDOS BIRREGIONALES ALC-UE

CENTROAMÉRICA/UE

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UE

- **Reseña del Acuerdo de Asociación**

El objetivo estratégico europeo de avanzar en negociaciones con las subregiones latinoamericanas se concretó en Madrid en 2010, en el marco de la VI Cumbre ALC-UE, donde se concluyó el proceso negociador acordado con Centroamérica hacía cuatro años, en la IV Cumbre de Viena, en 2006.

Desde octubre de 2007 se sostuvieron nueve rondas de negociación, en medio de la crisis institucional en Honduras, el retiro temporal de Nicaragua de las tratativas, y la incorporación en diferido de Panamá. Estas concluyeron en mayo de 2010, y tras su inicialización y aprobaciones, el acuerdo fue suscrito en junio de 2012. Con ello se establecía el primer acuerdo región-región en el proceso ALC-UE.

El acuerdo sentó nuevos precedentes por la inclusión de capítulos más modernos que los contenidos en los acuerdos de la UE con México y Chile, como los de Comercio y Desarrollo Sustentable y Servicios y Comercio Electrónico. Asimismo, se incorporaron normas para promover la integración económica centroamericana.

Otro elemento señero de este instrumento es la consideración explícita de las asimetrías, atendiendo a la evidente disimilitud de ambas regiones. En efecto, el territorio centroamericano es la décima parte del europeo, con poblaciones de 40 y 500 millones de habitantes y un PIB per cápita centroamericano de 3.878 dólares, frente a los 29.505 dólares europeos.

- Relaciones económico-comerciales y de cooperación

Las estadísticas regionales de comercio en Centroamérica comprenden cinco países: Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Guatemala. No incluyen a Panamá, pues este país se incorporó al subsistema de integración económica (SIECA) recién en junio de 2013. Esta adhesión es un efecto directo del Acuerdo de Asociación, pues era un requisito exigido por la UE en la negociación, y que redundó en el fortalecimiento del proceso de integración centroamericano.

Por otra parte, si bien República Dominicana es miembro pleno del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) desde septiembre de 2013, forma parte del Acuerdo de Asociación Económica del CARIFORUM con la UE, al igual que Belice.⁴¹

La UE es el tercer socio comercial para Centroamérica. Según datos de la SIECA, en 2011 las exportaciones al bloque europeo representaron el 14,6% del valor total exportado por Centroamérica y el 6,4% de sus importaciones, mientras que para la UE Centroamérica representa solo el 0,06% de sus exportaciones y el 0,07% de sus importaciones.

Las exportaciones centroamericanas a la UE han ido en constante aumento. Así, si bien la balanza comercial hasta el año 2008 fue históricamente deficitaria para Centroamérica, de 2009 en adelante esta situación se ha revertido. Así, el año 2011 vendió 4.037 millones de dólares a la UE y compró 3.427 millones, con un superávit comercial de 611 millones de dólares para la subregión.

Costa Rica tiene la participación mayoritaria en las exportaciones a la UE (46%), seguida de Honduras (27%), Guatemala (14%), El Salvador (7%) y Nicaragua (6%).

El principal socio comercial de Centroamérica es Alemania, con un 23,7% del intercambio, y luego Países Bajos, que es el principal destino de las exportaciones centroamericanas, seguido de Bélgica y Reino Unido.

En cuanto a productos, las exportaciones centroamericanas a la UE están altamente concentradas en el café, que representó el 41,7% de la canasta el año 2011. El 30% siguiente está compuesto por circuitos electrónicos, piñas, aguacates, mangos, bananos y crustáceos. Por otro lado, Centroamérica compra de la UE principalmente medicamentos (8,1%), aceites de petróleo, automóviles de turismo, abonos minerales y teléfonos.

Los sectores estratégicos de inversión en Centroamérica son turismo, energías renovables y gestión del agua e infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, redes ferroviarias)⁴², que podrán verse favorecidos por las disposiciones respecto a protección de las inversiones previstas en el acuerdo.

Del total de los recursos de cooperación a las tres subregiones latinoamericanas, Centroamérica se lleva prácticamente la mitad, con 95 millones de euros para el periodo 2007-2013 (48,7%, del total). De éstos, el 60% fue destinado a la consolidación de la Unión Aduanera y armonización de políticas comunes, elementos fundamentales para el desarrollo del pilar comercial del Acuerdo de Asociación. Cabe destacar que originalmente la asignación a Centroamérica era de 75 millones de euros para el período, pero debido a la necesidad de fortalecer la integración en el marco de la negociación del Acuerdo y a la implementación de la estrategia de seguridad regional, se agregaron 20 millones de euros adicionales.⁴³

A nivel bilateral los cinco países centroamericanos y Panamá recibieron 765 millones de euros, (41% del total de la ayuda bilateral a América Latina), y fueron destinados principalmente a Honduras y Nicaragua.⁴⁴

En el marco presupuestario 2014-2020 dos países centroamericanos han sido eximidos de la cooperación europea (Costa Rica y Panamá), siendo ahora solo elegibles los países del CA-4: Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua.

⁴¹ SIECA. Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la UE, Guatemala, Junio 2012.

⁴² <http://actualidades.es/noticias/centroamerica-ofrece-seguridad-a-inversiones-espanolas-tras-acuerdo-con-la-ue>

⁴³ CEPAL. La Cooperación entre América Latina y la UE. Una asociación para el desarrollo". 2013.

⁴⁴ Ibidem.

- Situación actual y perspectivas del Acuerdo de Asociación

El pilar comercial del Acuerdo de Asociación de los seis países centroamericanos entró en vigor de manera diferida entre agosto y diciembre de 2013. Los demás ámbitos están pendientes de implementación hasta que se complete la ratificación de los 28 estados miembros de la UE.

El acuerdo prevé la desgravación arancelaria de bienes en un plazo de cinco años y se ha señalado que Centroamérica se verá beneficiada con el ingreso al mercado europeo sin aranceles para nuevos productos como camarones, ron, queso y yuca, así como de mayores cuotas de acceso para el azúcar, carne, ron y arroz. Igualmente, podrán gozar de normas de origen flexibles el atún, textiles y plástico. Respecto al arancel banano, éste se reducirá a 75 euros por tonelada a contar de 2020.⁴⁵

Desde el punto de vista del consumo centroamericano, bajarán los precios de ciertos productos importados desde la UE, fundamentalmente del rubro alimentario, vinos y perfumes. Asimismo, se facilitará el ingreso de materias primas y bienes intermedios, en beneficio de la actividad productiva centroamericana.⁴⁶

- Las relaciones Centroamérica-países ECO

A pesar del dinamismo demostrado, el comercio de Centroamérica con la UE es aún bastante reducido. El año 2011 ascendió a los 7.464 millones de dólares, esto es, el 13% del comercio México-UE (56.858 millones) y el 30% del de Chile-UE (24.155 millones) en ese mismo año.

Por tanto, si en los casos de México y Chile el comercio con los países ECO no supera el 6% del total con la UE, en Centroamérica se replica esta baja participación, pero con volúmenes ostensiblemente menores.

Costa Rica, que protagoniza prácticamente la mitad del comercio centroamericano con la UE, muestra incipientes y fluctuantes relaciones con los países ECO. Así, si bien se reconoce a Polonia como el mercado de mayor interés, éste ha venido disminuyendo su participación comercial: en 1999 las exportaciones costarricenses a ese país alcanzaban los 16 millones de dólares y en 2013 alcanzaban apenas los dos millones. No obstante, países como Lituania han tenido un notable incremento, pasando de 0,45 millones de dólares en 2012 a 2,5 millones en 2013. En este sentido, y dado lo bajo de los montos, la categoría de socios principales es variable año a año.

Del total de 4.037 millones de dólares exportados por Centroamérica a la UE en 2011, Costa Rica ejecutó 1.845,7 millones (46% del total de envíos a la UE). De éstos, solo 7,6 millones de dólares se dirigieron a los países ECO (0,4% de las exportaciones costarricenses a la UE).

⁴⁵ http://eeas.europa.eu/delegations/nicaragua/documents/press_corner/news/20130204_brochure_pilar_comercial_es.pdf

⁴⁶ Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Pilar comercial. Documento Explicativo. Julio 2010.

**Exportaciones de Costa Rica a los países ECO 2010-2012
(valores en dólares)**

PAIS	2010	2011	2012	2013
Bulgaria	761.960	222.470	86.300	17.370
Eslovenia	85.740	1.381.710	83.380	562.790
Hungría	1.571.120	1.069.660	86.490	36.340
Letonia	45.190	320.150	455.610	512.690
Polonia	985.390	2.796.400	2.155.770	2.059.870
República Checa	37.630	11.330	41.760	176.080
Rumania	1.231.660	1.397.950	829.040	201.400
Estonia	495.370	322.930	163.650	103.890
Lituania	8.480	106.140	448.620	2.454.170
TOTAL	5.222.540	7.628.740	4.350.620	6.124.600

Fuente: CADEXCO/ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica

Considerando las posibilidades que ofrece el Acuerdo de Asociación Centroamérica-UE, ha surgido últimamente un mayor interés por explorar los nuevos mercados europeos. Así por ejemplo, el año 2013 la Cámara de Exportadores de Costa Rica realizó un primer acercamiento formal en la Misión Comercial Polonia 2013 para el sector de frutas frescas y ornamentales.

Igualmente, se han identificado ciertas áreas potenciales de intercambio, como la industria de manufactura eléctrica y los sectores agrícola, alimentario y ornamental de Costa Rica. Igualmente, el país ofrece ventajas para la inversión en producción metalmeccánica y de materiales eléctricos.

En el resto de los países centroamericanos, la situación tiene características disímiles. Así por ejemplo, en El Salvador, el intercambio con países ECO se da prácticamente solo con República Checa y Polonia, habiendo países como Rumania y Letonia donde no se registra ningún negocio.

La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador ha señalado que en 2013 las exportaciones a los países ECO aumentaron en un 79%, alcanzando los 3,2 millones de dólares. No obstante, la balanza comercial es altamente deficitaria, pues las importaciones desde estos países se elevaron casi a los 60 millones de dólares (en un 88% provenientes de la compra de Tantalio de la República Checa). Igualmente, se registra en El Salvador una inversión checa por un valor de 1,2 millones de dólares (0,01% del total de la IED en el país). Y existen contactos entre operadores turísticos salvadoreños y checos, que han movilizado el intercambio en ese rubro.

Balanza comercial El Salvador-Países ECO (valores en dólares)

	2010	2011	2012	2013	Crecim. (%) 2012/13
Exportaciones	1.550.000	1.717.000	1.816.000	3.246.000	79%
Importaciones	74.513.000	73.088.000	52.355.000	59.887.000	14%
Balanza comercial	- 72.963.000	- 71.371.000	- 50.539.000	- 56.641.000	12%

Fuente: BCR

Los productos de exportación que ofrece el Salvador son principalmente azúcar y Tantalio. Y la mitad de sus importaciones son también de este metal, seguido de celulares y equipos electrógenos.

En este sentido, la relación de los países centroamericanos con los ECO es altamente heterogénea y todavía de niveles mínimos. Por tanto, se espera que el Acuerdo de Asociación con la UE motive un claro incremento de estos intercambios.

EL CARIBE/UE

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA CARIFORUM-UE

- Reseña del Acuerdo de Asociación Económica

El proceso de Asociación entre la UE y el Caribe tiene una naturaleza distinta al caso de América Latina, pues proviene de la relación entre la UE y sus ex colonias, reunidas en el grupo de los 79 países África, Caribe, Pacífico (ACP).

Desde 2002, la UE negocia con las tres subregiones ACP Acuerdos de Asociación Económica (AAE) –(*Economic Partnership Agreements (EPA)*)–, destinados a promover el comercio y el desarrollo. Todo esto a partir del Acuerdo de Cotonou (ACP-UE) del año 2000, que preveía preferencias comerciales para el ingreso de productos de estos países al mercado europeo.

De esta forma, los países caribeños, a excepción de Cuba, emprendieron la negociación de un AAE con la UE a través del CARIFORUM⁴⁷, el grupo especial de 15 países del Caribe creado en 1992 para promover el diálogo político, la cooperación y la integración regional.

El Acuerdo de Asociación Económica entre el CARIFORUM y la UE fue suscrito el 15 de octubre de 2008, incluyendo en fechas diferidas a Guyana y Haití.⁴⁸

Un elemento central del AAE CARIFORUM-UE es la consideración de las asimetrías entre las partes. Se ha señalado que éste no es solo un acuerdo económico pues, si bien revitaliza los lazos comerciales y las inversiones, es un instrumento para el desarrollo, a través del cual se pretende entregar asistencia técnica y financiera para fortalecer la capacidad exportadora del Caribe, diversificar su oferta de productos y promover la inversión extranjera.

Por otra parte, la implementación del AAE no está exenta de desafíos. En este sentido, conviene mirar los diagnósticos efectuados desde el sector empresarial, que ha identificado una lista de dificultades a superar, tales como:

- la obtención de visas para acceder al mercado europeo;
- la falta de datos en el sector servicios;
- la deficiente interrelación en sectores complementarios como turismo, cultura, entretención y deportes;
- los altos costos de producción y transporte;
- el acceso limitado a materias primas;
- la falta de visibilidad dentro del mercado europeo, y
- los escasos contactos directos con compradores internacionales.

Todas estas debilidades deben ser consideradas como factores elementales para el aprovechamiento del AAE. Igualmente, y dada la vulnerabilidad de la subregión, se ha enfatizado la necesidad de implementar un sistema de monitoreo y evaluación del acuerdo a nivel nacional y regional, que permita ir midiendo su impacto.⁴⁹

⁴⁷ El CARIFORUM está compuesto por los países del CARICOM, excluyendo a Montserrat (territorio británico de ultramar) y agregando a República Dominicana (actualmente miembro además del Sistema de la Integración Centroamericana).

⁴⁸ Caribbean Community (CARICOM) Secretariat. Office of Trade Negotiations. <http://www.crnw.org>

⁴⁹ El foro empresarial CARIFORUM-UE.

- Distinciones entre el Caribe y América Latina

Si bien América Latina y el Caribe son una unidad desde el punto de vista del proceso de integración regional y desde el objetivo de la Asociación estratégica con la UE, es importante reconocer ciertas diferencias entre las subregiones insular y continental.

Además de los diferentes orígenes de la relación Caribe-UE, los países caribeños mantienen ciertos intereses divergentes con América Latina, expresados en asuntos como la posición política sobre Cuba, el comercio del ron y el histórico contencioso de bananos en la OMC, cuyo fallo les fue desfavorable.

Asimismo, en el marco ALC-UE los países insulares se han encontrado relativamente distanciados, estimándose que las decisiones y acciones implementadas no han sido “diseñadas para la efectiva participación del Caribe”, por lo cual “el diálogo político del Caribe con la UE continúa teniendo lugar en el contexto del grupo ACP en el marco del Acuerdo de Cotonou y en el contexto de las relaciones bilaterales Caribe-UE en las cumbres CARIFORUM-UE sostenidas en el marco de las Cumbres ALC-UE y en otras ocasiones ad hoc”.⁵⁰

No obstante, con el estreno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, CELAC – donde el Caribe representa al 42% de sus miembros–, estos países comienzan a tener un mayor acercamiento y protagonismo regional. Esta importancia ha quedado reflejada en la troika ampliada de la CELAC, que incluye de manera permanente, además de las presidencias actual, previa y futura del mecanismo, al país que ostente la presidencia anual del CARICOM.

La distinción entre América Latina y el Caribe en sus relaciones con la UE se ha expresado claramente en el ámbito de la cooperación, que ha sido abordada por vías y estrategias separadas desde la institucionalidad europea.

El Caribe se beneficia de la ayuda comunitaria en el marco del Fondo Europeo de Desarrollo para los países ACP. Así, en el período 2008-2013 se asignaron a esta subregión 165 millones de euros, destinados a migrar la “excesiva dependencia de las exportaciones de productos básicos hacia los servicios” y a integrar a la región en la economía mundial.⁵¹ A esto se suman diversos fondos bilaterales con los países CARIFORUM, donde 454 millones de euros del total de 600 millones han sido destinados a programas para la competitividad, la gobernanza y reforma de la administración pública y el desarrollo de infraestructuras.⁵²

Hasta la Cumbre de Madrid de 2010 los programas de cooperación regional emanados de las cumbres ALC-UE no habían contemplado la inclusión del Caribe. A decir del secretario general del CARICOM, “el concepto del regionalismo no se había extendido a la participación del Caribe en los programas para América Latina financiados por la UE”.⁵³ No obstante, este grupo de países ha sido beneficiario de similares programas europeos. Así por ejemplo, en el ámbito de las inversiones el programa caribeño Pro-Invest equivale al AL-Invest latinoamericano y el C@ribNET es comparable al @LIS2, la Alianza para la Sociedad de la Información en América Latina.

Por otra parte, en la I Cumbre CELAC-UE de Santiago 2013, se incluyó por primera vez al Caribe en la segunda fase de dos programas regionales de cooperación, originalmente previstos solo para países latinoamericanos y Cuba: la Facilidad de Inversión de América Latina (LAIF) y Euroclima.

Todo esto va en la línea de la Estrategia Conjunta de Asociación UE-Caribe de 2012, que basa los vínculos entre ambas partes en el marco de Cotonou y CARIFORUM, reconociendo además la plataforma de la Asociación birregional ALC-UE (hoy CELAC-UE). La Estrategia da un impulso político a la relación UE-Caribe, centrándose en cinco prioridades: la coordinación en foros multilaterales, la

⁵⁰ Carrington, Edwin. Review of the achievements in the relationship with the European Union, Latin America and the Caribbean. FLACSO, 2012.

⁵¹ http://ec.europa.eu/europeaid/where/acp/regional-multi-country-cooperation/index_en.htm

⁵² Comisión Europea. DG Desarrollo y Cooperación. Information paper CARIFORUM-EU EPA. Julio 2008.

⁵³ Carrington, Edwin. FLACSO, 2012.

integración regional, el cambio climático y desastres naturales, la seguridad y la reconstrucción de Haití.⁵⁴

- Relaciones económico-comerciales

La UE es el segundo socio comercial del CARIFORUM. En 2012 el comercio entre las partes alcanzó los 10,3 mil millones de euros, con un déficit comercial para el Caribe de 1.633 millones.⁵⁵

Los montos del intercambio se han mantenido relativamente estables en la última década, por lo que ni el ingreso de nuevos miembros a la UE ni la suscripción del AAE han tenido una incidencia perceptible en los flujos de comercio.

Comercio de bienes Caribe - UE (millones de euros)

Año	Exportaciones Caribe-UE	Importaciones Caribe-UE
2002	4.248	5.864
2003	3.777	5.351
2004	3.864	4.927
2005	4.714	5.695
2006	5.413	5.921
2007	4.606	6.161
2008	6.025	5.661
2009	4.300	4.338
2010	4.217	5.553
2011	4.525	4.994
2012	4.326	5.969

Fuente: Eurostat

Las exportaciones del Caribe se componen principalmente de combustibles y productos mineros, banano, azúcar, ron, oro, hierro y fertilizantes. Por otro lado, importan de la UE barcos, vehículos, teléfonos, leche y bebidas espirituosas.⁵⁶

El AAE liberaliza plenamente las exportaciones caribeñas a la UE y gradualmente el ingreso de productos europeos.

El acuerdo contiene capítulos especiales para la protección de las importaciones de productos europeos agrícolas y pesqueros. El 75% de estos sectores seguirá cubierto por aranceles aplicados por los estados caribeños. Igualmente, se han implementado provisiones especiales, como cuotas mayores para la exportación de azúcar y arroz caribeño. La UE se ha comprometido también a brindar ayuda a la industria del banano, de manera que pueda adaptarse a las nuevas condiciones de ingreso de este fruto en la OMC.⁵⁷

La Agencia de Desarrollo de las Exportaciones del Caribe (Caribbean Export) ha desarrollado la iniciativa Break Point, para alentar a las empresas del CARIFORUM a aprovechar el AAE, considerando que "sigue siendo subutilizado".⁵⁸ Este proyecto es financiado con fondos UE y del Reino Unido, país con el que el Caribe mantiene una especial vinculación.

Las áreas prioritarias que promueve Break Point son: elaboración de productos agrícolas, energías alternativas, industrias creativas, moda y vestuario, manufactura eléctrica, servicios profesionales y turismo especializado.

⁵⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=JOIN:2012:0018:FIN:ES:HTML>

⁵⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113476.pdf

⁵⁶ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/caribbean/>

⁵⁷ Caribbean Export. Overview of the CARIFORUM-EC EPA. 2009

⁵⁸ <http://www.carib-export.com/projects/break-point/>

Por otra parte, los países del Caribe están particularmente comprometidos en impulsar una Estrategia Regional de Promoción de las Inversiones, dado que, a diferencia de otros países, éstas no han recuperado los niveles pre-crisis.

- Las relaciones Caribe-países ECO

En muchos de los países caribeños el vínculo principal con los países ECO se da a través del turismo que, a su vez, ha ido ocasionando un efecto impulsor del comercio.

Tal es el caso de República Dominicana, que se promueve como destino tropical seguro. Hacia ese país llegan diariamente más de 100 vuelos internacionales. Desde Europa, el turismo proviene principalmente de Alemania. Y de los países ECO, de Polonia, República Checa, Bulgaria y Hungría.

Este flujo ha derivado en la creación de redes comerciales, favorecidas por las oportunidades de transporte aéreo. En efecto, muchos de los aviones que arriban con turistas se devuelven con su capacidad incompleta, generando un espacio de carga aérea que las aerolíneas han suplido con productos de exportación. Esto permite, por ejemplo, exportar el nicho de vegetales *jet fresh*, que pueden estar en ocho horas en el mercado europeo de destino.

Por otra parte, el turismo conlleva un aumento de la demanda de productos agrícolas –principalmente frutas y vegetales tropicales–, bajo el supuesto de que un visitante europeo que deguste estos productos exóticos y de calidad tendrá la intención de volver a consumirlos en su país. Esto ha motivado negocios de nichos especializados que se han desarrollado a partir del consumo del turista, como el del banano orgánico.

En este tipo de comercio los países ECO son considerados mercados de especial interés pues, por su ubicación geográfica, no acceden fácilmente a la oferta agrícola de países tropicales. Además, se considera que, por su nueva etapa de internacionalización, tienen mayor disposición a descubrir nuevos y mejores productos. Por tanto, se considera esencial una estrategia de promoción para el conocimiento de la canasta exportadora caribeña en estos países.

El turismo ha producido también un impacto en las inversiones. Muchos hombres de negocio han llegado inicialmente al Caribe en calidad de turistas, han identificado luego espacios de inversión y se han terminado instalando en la región. Es el caso de la industria ganadera láctea de República Checa en República Dominicana.

El Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación Cuba-UE

En el espacio ALC, Cuba es el único país que no mantiene ningún tipo de acuerdo con la UE. Esto se deriva de las diferencias que se arrastran desde 1996, cuando la UE adoptó una posición común respecto a la democracia y el respeto de los derechos humanos en el país caribeño, que ha ido renovando periódicamente.

Así, después de años de distanciamiento y de la aplicación de sanciones en 2003, en 2008 se restablecieron las relaciones. En junio de ese año, la UE propuso relanzar el diálogo político entre la UE y Cuba, el cual "debería incluir todos los ámbitos potenciales de cooperación, incluidos los sectores político, de los derechos humanos, económico, científico y cultural"⁵⁹, y en octubre se retomó la cooperación bilateral. Desde allí se han sucedido diversas reuniones ministeriales y de alto nivel, generándose condiciones para un marco contractual de diálogo político y de cooperación entre ambas partes.

Todo esto se ve favorecido por las nuevas condiciones de renovación en la isla. Bajo la actual administración, Cuba ha emprendido un proceso amplio de reformas económicas e institucionales, aprobando políticas en materia crediticia, monetaria y fiscal, y avanzando en los lineamientos de un programa de desarrollo económico y social hasta el año 2030. Igualmente, se está actualizando la

⁵⁹ http://europa.eu/rapid/press-release_PRES-08-169_es.htm

política de inversión extranjera, con lo cual se pretende desarrollar una cartera de proyectos por sectores para facilitar la identificación de socios en el exterior.⁶⁰

Una muestra de este giro en la política económica y de la estrategia de internacionalización cubana es la construcción de una mega Zona Especial de Desarrollo, cercana al puerto de Mariel, financiada con capitales chinos y brasileños, y que será la principal puerta al comercio exterior cubano y polo de atracción de inversión extranjera.⁶¹ Esto es de especial interés en las relaciones cubano-europeas, puesto que la UE es el primer inversionista en la isla y el segundo socio comercial, después de Venezuela.

Tras la normalización progresiva de las relaciones, en febrero de 2014 la UE propuso la negociación de un Acuerdo de diálogo político y de cooperación, que fue acogida por Cuba, por lo cual deberá iniciarse próximamente. Se estima que la conclusión de este acuerdo debería generar un círculo virtuoso de estabilidad con efectos en la dinamización de las inversiones, el turismo y el comercio.

MERCOSUR/UE

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN MERCOSUR-UE

- **Reseña de las negociaciones del Acuerdo de Asociación**

El Mercosur y la UE suscribieron en 1995 un Acuerdo Marco de cooperación interregional, que entró en vigor en 1999, con el objetivo de preparar las condiciones para un acuerdo de Asociación en lo político, comercial y en la cooperación.

El Acuerdo de Asociación entre Mercosur y la UE genera gran expectación por ser el de mayor impacto en la relación ALC-UE, pudiendo crear el mayor espacio de libre comercio del mundo, con un mercado de 800 millones de habitantes.

Se estima que el intercambio comercial entre el Mercosur y la UE es equivalente a todo el comercio de la UE con el resto de América Latina. Para el Mercosur, la UE es su primer socio comercial y primer inversor, mientras que para la UE el bloque sudamericano es su octavo socio comercial, basado fundamentalmente en la relación con Brasil. Por otra parte, los intercambios son complementarios, pues la UE es el principal destino de las exportaciones agrícolas del Mercosur, y las ventas de la UE están compuestas básicamente por productos industriales y servicios.⁶² Más allá del comercio, la idea de esta negociación “ha sido concebida como parte de una más amplia estrategia global de ambas regiones, con fuertes dimensiones políticas y económicas”.⁶³

En consecuencia, se trata de un acuerdo complejo y sus negociaciones son las de más larga data. Fueron lanzadas inicialmente en el marco de la I Cumbre ALC-UE, en 1999, de manera paralela a las de Chile. Entre 2000 y 2004 se sostuvieron 13 rondas de negociaciones, que se paralizaron por las desavenencias en el intercambio de listas de productos. Durante los seis años siguientes se sostuvieron solo reuniones técnicas informales, hasta que en 2010, en el marco de la Cumbre de Madrid, se relanzaron las tratativas, sosteniéndose nueve rondas hasta octubre de 2012. Desde allí, las partes se han abocado a preparar sus nuevas ofertas.⁶⁴

Las partes se han mostrado optimistas respecto a la posibilidad de alcanzar consensos, aun cuando el tema agroalimentario seguirá probablemente siendo una de las grandes barreras para la negociación, con resistencias de países como Francia, Irlanda, España y también de algunos países de

⁶⁰ Discurso del Ministro del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de Cuba en la apertura de la XXXI Feria Internacional de La Habana. Noviembre 2013.

⁶¹ http://www.ecured.cu/index.php/Zona_Especial_de_Development_Mariel

⁶² Parlamento Europeo. Resolución sobre las negociaciones comerciales UE-Mercosur. Enero 2013. (2012/2924(RSP)).

⁶³ Peña, Félix. América latina y la Unión Europea. Posibilidades de integración. Caso Mercosur-UE. FLACSO, 2012.

⁶⁴ http://sice.oas.org/TPD/MER_EU/MER_EU_e.asp

Europa del Este. Sin embargo, la posibilidad de acercar posiciones, principalmente respecto a los subsidios europeos, abrirá paralelamente un potencial no solo de intercambio de productos, sino también de creación de redes de cooperación, por ejemplo, en tecnologías alimentarias.

- Relaciones económico-comerciales y de cooperación

Con un intercambio superior a los 100 mil millones de euros desde 2011, la relevancia del vínculo comercial es principalmente para el Mercosur, cuyo comercio con la UE representa el 20% de su total mundial, mientras que para la UE el bloque sudamericano es solo el 3% de su comercio global.⁶⁵

Entre 2002 y 2011 la balanza comercial ha favorecido al Mercosur, en montos de hasta 16.700 millones de euros anuales. En ese período, el comercio entre ambas partes se duplicó: las exportaciones del Mercosur a la UE crecieron de 28 mil a 56 mil millones de euros, y las importaciones desde la UE se elevaron de 22 mil a 50 mil millones de euros aprox. Igualmente, la UE es el principal abastecedor de servicios comerciales, con un monto de 16 mil millones de euros en 2011.⁶⁶

Comercio de bienes Mercosur (5) - UE (millones de euros)

Año	Exportaciones Mercosur-UE	Importaciones Mercosur-UE
2002	28.215	21.703
2003	28.281	17.351
2004	31.037	20.725
2005	35.238	23.588
2006	41.759	27.103
2007	47.724	32.117
2008	54.502	37.756
2009	38.835	30.966
2010	48.664	44.370
2011	56.341	50.740
2012	53.924	56.834

Fuente: Eurostat

El principal socio comercial de la UE dentro del Mercosur es Brasil, con el que realiza sobre el 70% del comercio con el bloque sudamericano. Al año 2011, de los 107 mil millones de euros de comercio, aproximadamente 74 mil millones correspondieron al intercambio con Brasil y 18 mil millones con Argentina.⁶⁷

A excepción de Venezuela, todos los países del Mercosur han registrado históricamente un superávit en el intercambio con la UE. Sin embargo, en 2012 por primera vez la balanza favoreció a la UE con 2.900 millones de euros.⁶⁸

Las exportaciones del Mercosur a la UE se componen principalmente de productos agrícolas (40%) y materias primas (28%), y las importaciones desde la UE son maquinarias y equipo de transporte (45%) y productos químicos (22%).⁶⁹

La UE es el mayor inversor extranjero en la región con un stock que ha aumentado constantemente en los últimos años, pasando de los 130 mil millones de euros en el año 2000 a 286 mil millones en 2011.⁷⁰ Por su parte, el Mercosur mantiene inversiones en la UE por 86 mil millones de euros al año 2011.

⁶⁵ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur>

⁶⁶ Ibidem.

⁶⁷ BID-INTAL. Mercosur-UE: Nueva ronda de negociaciones y fin del SGP.

⁶⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf

⁶⁹ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur>

⁷⁰ CEPAL. La UE y ALC: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. 2013

Brasil es el cuarto destino de las inversiones directas de la UE (8% del total UE) y el noveno inversor en la UE (2% del total de las inversiones recibidas).⁷¹ En el período 2006-2011, prácticamente la mitad de las inversiones extranjeras en Brasil provinieron de la UE (49,4%) y en Argentina, un 41,4%.⁷²

En cuanto a la cooperación, del total de fondos comprometidos para las tres subregiones latinoamericanas en el período 2007-2013 (195 millones de euros), el Mercosur accedió a una cuarta parte: 50 millones de euros, destinados en un 70% al reforzamiento del mecanismo de integración, un 20% a la participación de la sociedad civil y un 10% para el apoyo a sus instituciones.⁷³

A nivel bilateral, sus cuatro países originales (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) recibieron 287 millones de euros en esta última programación plurianual, siendo el principal beneficiario Paraguay, con 130 millones.⁷⁴

Asimismo, y de acuerdo a los nuevos criterios de la cooperación europea, en 2014 Argentina, Brasil, Uruguay y Venezuela dejarán de acogerse al Sistema de Preferencias Generalizadas que los beneficiaba.

- Las relaciones Mercosur-países ECO

Dado que no existe todavía un acuerdo región-región, basta mirar los vínculos de Brasil y Argentina con la UE, donde se concentra prácticamente el 90% del intercambio, para graficar la participación de los países ECO.

Brasil mantiene una activa estrategia de acercamiento selectivo a estos países, siendo dos de ellos prioritarios (Polonia y Rumania) y otros tres (Eslovaquia, Letonia y Eslovenia), considerados con potencialidades.

Así, la Agencia Brasileira de Promoción Comercial, APEX, focaliza su acción en Polonia y Rumania, donde se estima que hay un mayor desarrollo productivo. Por tanto, hacia allí se dirige la prospección de mercado, los estudios de inteligencia comercial y las ferias empresariales. Además, se han realizado perfiles de oportunidades comerciales con Eslovaquia y Letonia. Y con Eslovenia se ha explorado la factibilidad de uso de infraestructura portuaria estratégica.

En términos cuantitativos, el comercio de Brasil con la UE representa aproximadamente el 20% de su intercambio con el mundo, siendo su tercer socio comercial después de China y Estados Unidos. En este contexto, el intercambio con las dos economías principales en los países ECO alcanza apenas un 1,6% del total UE (1% con Polonia y 0,6% con Rumania).⁷⁵

Comercio Brasil-UE. Año 2012 (valor en dólares)

	Exportaciones	Importaciones	Total	Balanza
UE-27	49.101.847.842	47.715.732.066	96.817.579.908	1.386.115.776
Polonia	389.987.330	626.840.695	1.016.828.025	-236.853.365
Rumania	338.141.706	301.610.980	639.752.686	36.530.726

Fuente: MDIC

Los países ECO son catalogados como de oportunidad para las exportaciones, de acuerdo a la estimación de que los procesos de desarrollo y la competitividad de la industria brasileña serían superiores a los de esta zona europea. Por tanto, son considerados mercados prioritarios y coherentes con la estrategia de diversificación de destinos.

⁷¹ Comisión Europea. The European Union Explained: Trade. Septiembre 2013.

⁷² Ibidem.

⁷³ CEPAL. La Cooperación entre AL y la UE. Una asociación para el desarrollo. 2013

⁷⁴ Ibidem,

⁷⁵ Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior de Brasil (MDIC).

Hacia Polonia se exportan componentes de calzados, café y azúcar. Y en Rumania el foco mayoritario de inversión y comercio está orientado a la industria automotriz. Ambos países reciben también componentes de automóviles.

Sin embargo, en ambos casos las potencialidades comerciales se ven frenadas en un rubro central del comercio de Brasil, como son los productos agrícolas, que no consiguen entrar a causa de las barreras no tarifarias. Así por ejemplo, el país no ha podido exportar carne a Rumania debido a estos impedimentos. De allí la importancia de avanzar en la suscripción de un Acuerdo Mercosur-UE, donde estos aspectos deberían quedar resueltos a satisfacción de ambas partes, dando lugar a un incremento del intercambio.

De acuerdo a los estudios prospectivos realizados en Brasil, existen posibilidades de negocios en el sector de autopartes, calzado y otros. En particular:

- Rumania, dado el buen crecimiento promedio del intercambio (23% en 2012), es considerada como posible puerta de entrada a Europa. Allí se ha identificado una cantidad de productos brasileños que podrían incrementar sus ventas:

Azúcar, autopartes, café, calzado y partes de calzado, carnes de ave, té, mate, compresores, confecciones, maderas, caucho, harina de soja y soja triturada, herramientas, productos de higiene personal, mineral de hierro, piedras, papel, confitería, productos químicos inorgánicos, vidrios, aparatos de aire acondicionado, preparaciones alimenticias, lámparas y equipos de iluminación, tubos eléctricos y faroles, motores para automóviles, productos de origen animal, partes y piezas de aviones, petróleo y derivados, cerámicos e insumos para fotografía.

- Con Letonia se espera consolidar el comercio de metales no ferrosos, esponjas y otros útiles de limpieza de aluminio, aparatos de aspersión de líquidos o polvos y maderas aserradas, entre otros. Entre los nuevos productos a desarrollar se destacan:

Azúcar refinada, el abono y fertilizantes, y los productos laminados de hierro y acero. Igualmente habría posibilidades de enviar automóviles, autopartes, calzado, carne de ave, máquinas para trabajar piedra y minerales, neumáticos, refrigeradores y congeladores, y rodamientos y engranajes.

- Con Eslovaquia las exportaciones son esencialmente de productos manufacturados. Por tanto, las oportunidades se sitúan en los rubros de:

Agronegocios, alimentos y bebidas, casa y construcción, máquinas y equipamiento, moda, tecnología y salud, y entretenimiento.

- Con Eslovenia se promueven las inversiones y el uso de instalaciones en el puerto de Koper, destacado por su moderna infraestructura, buenos servicios y ubicación favorable para la distribución de mercancías al continente europeo, incluido el mercado soviético.

El caso de Argentina es radicalmente distinto al de Brasil, pues los países ECO –y en general los europeos– no son considerados mercados preferentes. Esto, de acuerdo al nuevo plan de destino de exportaciones (PADEX) diseñado por el gobierno argentino, y donde la UE no figura dentro de la estrategia de priorización de socios emergentes del país.

En general, la UE ha perdido relevancia como destino del comercio argentino. No obstante, ha aumentado el comercio con los países ECO, a partir de su ingreso a la UE, incrementándose de un 0,3% a principios del 2000 a casi un 2% en la actualidad. Desde 2011 el comercio con los países ECO ha sido incluso más dinámico que con el resto de los países UE y si bien se ha retrocedido en el intercambio de algunos productos, esto se explica más bien por la nueva política de comercio exterior argentina.

La balanza comercial entre Argentina y la UE ha sido históricamente positiva para el país, aun cuando las importaciones han tenido una mayor dinámica. Entre 2002 y 2010 las exportaciones argentinas a la UE crecieron a una tasa acumulativa anual del 9,9% y las importaciones, a un 21,1%. En ese mismo período, el comercio pasó de 7.400 a 20.900 millones de dólares.⁷⁶

No obstante, en el periodo 2008-2012, por efectos de la crisis internacional, las cifras se han mantenido sin crecimientos relevantes.

Comercio Argentina-UE 27 (miles de millones de euros)

	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	10,6	8,2	9,3	10,7	10,0
Importaciones	6,1	4,8	7,4	8,3	8,6
Total	16,7	13,0	16,7	19,0	18,6

Fuente: Eurostat

Argentina exporta a la UE principalmente tortas y residuos sólidos (33,6%), preparaciones para moldes de fundición (10,5%), minerales de cobre (6,7%), camarones y langostinos, carne bovina, cítricos, aceite de soja y vehículos de transporte.

Dentro de los países ECO, el principal receptor de exportaciones argentinas es Polonia, que representa la mitad de las ventas a esta subregión. Le siguen Lituania, Letonia y Bulgaria.

El comercio argentino hacia esos países es básicamente de productos agrícolas (harina de soja, cebada y maní), salvo a Bulgaria, donde se envía cobre y productos mineros. El sector cerealero y oleaginoso argentino concentró sus envíos del año 2013 en Polonia (550 millones de dólares), Letonia (167 millones), Lituania (98) y Rumania (95).

Sin embargo, en este rubro se ve a los países ECO desde la perspectiva de competidores, principalmente frente a mercados de interés, como Brasil. Aquí, las exportaciones de trigo de Polonia –país que ha modernizado su producción agrícola a partir de su ingreso a la UE– al mercado brasileño generan aprehensiones en los productores argentinos, contribuyendo a una percepción más bien negativa respecto al potencial de intercambio que representan estos países europeos.

No obstante, se ven oportunidades en el comercio de productos de contrastación, cárneos, lácteos y frutas, que podrían mejorar su ingreso con una disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias, en el marco de un Acuerdo de Asociación Mercosur-UE.

CAN/UE

EL ACUERDO COMERCIAL COLOMBIA Y PERÚ/UE

- Reseña de las negociaciones del Acuerdo de Asociación

El acuerdo comercial de la UE con dos países andinos se enmarca en el intento de suscribir un acuerdo birregional entre la UE y la Comunidad Andina (CAN), para lo cual se tejió un camino de acuerdos en el ámbito de cooperación (1993) y luego de diálogo político y cooperación (2003).

Habiéndose avanzado en dos de los tres pilares que componen un Acuerdo de Asociación, el año 2004, en la III Cumbre ALC-UE en Guadalajara, ambas partes iniciaron el proceso de valoración conjunta para iniciar las tratativas del libre comercio.

⁷⁶ Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina. El Comercio Exterior Bilateral Argentina-UE 27. Septiembre de 2011.

Éstas se iniciaron en junio de 2007 -cuando ya Venezuela se había retirado del grupo andino-, efectuándose tres rondas hasta abril del año siguiente. En mayo de 2008 año se realizó la V Cumbre ALC-UE en Lima, donde se decidió flexibilizar el proceso, de manera que cada uno de los cuatro países de la CAN podría avanzar a distintas velocidades para completar la Asociación. Un mes después, se acordó la división temática y geográfica de las negociaciones, para dar lugar a acuerdos comerciales multipartes.

Así, entre febrero de 2009 y febrero de 2010 se sostuvieron nueve rondas entre la UE y Perú y Colombia. Originalmente Ecuador también participó de esta negociación, retirándose tras la quinta ronda en julio de 2009.

Al igual que Centroamérica, Colombia y Perú concluyeron sus negociaciones con la UE en la VI Cumbre ALC-UE en Madrid, en mayo de 2010. Finalmente, el acuerdo fue suscrito en junio de 2012.

Cabe señalar que si bien se trata de un acuerdo comercial, también establece condiciones políticas, como el respeto de los derechos humanos. Igualmente, el capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible integra cláusulas sociales para el cumplimiento de estándares laborales y ambientales mínimos.

El Acuerdo comenzó su aplicación provisoria para Perú en marzo de 2013 y para Colombia en agosto del mismo año.

Según estimaciones europeas, el acuerdo elevará el PIB de Colombia en un 1,3% y de Perú en un 0,7% en el largo plazo. Asimismo, las exportaciones andinas crecerían en un 8% y las importaciones en un 6%, con consecuencias positivas para los sectores agrícolas, agroindustriales, textiles, vestuario, cueros, maquinaria pesada y minería. Solo en el ámbito agrícola, la eliminación de aranceles implicará un ahorro para los productores andinos de 150 millones de euros anuales.⁷⁷

Para el logro de estos beneficios, el acuerdo prevé además asistencia técnica e iniciativas para promover la competitividad e innovación del sector productivo colombiano y peruano.

Para la UE, se calcula que al concluir la primera década de vigencia del acuerdo los exportadores industriales y pesqueros europeos se habrán ahorrado al menos 250 millones de euros anuales por concepto de reducción de aranceles. Otros ahorros significativos podrán darse en el sector textil, automotor, agrícola, telecomunicaciones, químico y farmacéutico.⁷⁸

- Relaciones económico-comerciales y de cooperación

El intercambio de bienes entre Perú y Colombia con la UE ascendió a los 21,1 mil millones de euros en 2011.⁷⁹

La balanza comercial es ampliamente positiva para los países andinos. En 2012 Colombia exportó 8.607 millones de euros e importó 5.531 millones, mientras que Perú vendió 6.296 millones de euros y compró 3.478 millones.⁸⁰

La UE es la principal fuente de inversión extranjera en Perú, donde está presente fundamentalmente en los sectores de telecomunicaciones, energía, minero y financiero.⁸¹

Para Colombia, es el segundo inversionista. Excluyendo el sector petrolero, la inversión europea acumulada en este país entre 2002 y 2009 alcanzaba los 6.350 mil millones de dólares.⁸²

En el ámbito de la cooperación, Colombia y Perú –así como Ecuador y Bolivia- acceden a los fondos subregionales que la UE destina a la Comunidad Andina. La programación europea 2007-2013

⁷⁷ Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the EU. Junio 2012.

⁷⁸ Ibidem.

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113367.pdf

⁸¹ Ibidem.

⁸² Ibidem.

comprometió para la CAN un monto similar al del Mercosur: 50 millones de euros, repartidos en partes iguales entre tres prioridades: la integración económica regional, la cohesión económica y social y el control de drogas.⁸³

En términos bilaterales, Colombia fue el país que más aumentó su cooperación en el ejercicio 2007-2013 respecto al período anterior (186%). Perú igualmente elevó los fondos en un 89%. De esta forma, Colombia recibió 160 millones de euros y Perú 132 millones. En general, los países de la CAN se ubicaron en los siete primeros lugares de la recepción de ayuda europea.

- Las relaciones CAN-países ECO

Dado que no se ha completado el proceso de acuerdos CAN-UE, la revisión de los vínculos en un país con acuerdo y otro en proceso de negociación puede resultar orientadora.

En el caso de Perú, su agencia de promoción de exportaciones ha señalado que el intercambio comercial en 2013 alcanzó los 547 millones de dólares, esto es un 5,6% del total del comercio con la UE, con una balanza comercial favorable en 123 millones, debido a los envíos de minerales como cobre, oro y zinc.

En diez años las exportaciones peruanas hacia los países ECO ascendieron de 96 millones de dólares a 335 millones en 2013. El 96% de estos envíos se concentran en Bulgaria y Polonia (320 millones de dólares), países a los que vende productos minerales, mayoritariamente cobre.

Las importaciones se componen de productos manufacturados como máquinas y maquinarias y equipos eléctricos y electrónicos, entre otros. Estas sumaron 212 millones de dólares y los principales proveedores fueron Polonia (57 millones), República Checa (45) y Hungría (44).

El interés peruano es promover las exportaciones de rubros no tradicionales de mayor valor agregado. Aquí, el mercado de países ECO se ha mostrado muy dinámico, con un crecimiento de un 18% el año 2013. Así, se potenciarán los envíos de alimentos y confecciones, y luego manufacturas diversas y servicios. Al igual que en el caso mexicano, Perú ve oportunidades en el rubro alimenticio, principalmente de productos saludables y alimentos típicos del país.

Igualmente, destaca el dinamismo de mercados como Lituania (31% de aumento respecto a 2012) y Estonia (8%), a los cuales se están empezando a exportar hilados de lana peinada, uvas frescas y filetes de merluza congelados.

El caso de Ecuador es similar en cuanto al posicionamiento de bienes típicos del país. De la oferta exportable ecuatoriana, sus principales productos estrella (banano, camarón, café y cacao) se dirigen en gran parte a Europa.

Los países prioritarios son Polonia y República Checa, que compran grandes volúmenes de banano ecuatoriano. Según la Cámara de Comercio de Guayaquil, Polonia se ubica en el octavo lugar de destino de las exportaciones a la UE. Los países bálticos son también mercados de consumo de rosas, bananos y productos del mar.

En general, Ecuador apuesta a una oferta de productos de calidad, como el cacao y el camarón, que son altamente demandados por el mercado europeo.

Aquí, los países ECO representan la posibilidad de ampliar el comercio europeo, partiendo principalmente por Polonia y República Checa, y finalmente por los bálticos, donde aún falta investigación de mercado.

Igualmente, el país busca atraer inversión europea en rubros como petróleo, infraestructura, hidroeléctricas, carreteras y agroindustrial.

⁸³ CEPAL. La Cooperación entre América Latina y la UE. Una asociación para el desarrollo". 2013.

Acuerdo Comercial Ecuador-UE

Más allá de la firma de acuerdos bilaterales con Colombia y Perú, la UE no ha abandonado el objetivo de alcanzar un acuerdo birregional con el área andina. Así, ha señalado que “está abierta a negociar con Bolivia y Ecuador”, solicitando a las partes adoptar las medidas necesarias para “superar los obstáculos existentes y favorecer un futuro acuerdo de Asociación de región a región, con todos los países de la Comunidad Andina”.⁸⁴

En esta lógica se han emprendido negociaciones con Ecuador, cuya conclusión podría empujar también el inicio de tratativas con Bolivia.

Ecuador comenzó las negociaciones para un acuerdo con la UE inicialmente en el marco CAN-UE en 2007-2008 y luego continuó junto con Colombia y Perú, en 2009, abandonando el esquema multipartes en julio de ese año. Posteriormente, propuso una nueva forma de negociación bilateral de un Acuerdo para el Desarrollo, que no prosperó.

La UE es un mercado prioritario para Ecuador, al cual destina el 29% de sus ventas no petroleras. Es también un socio clave para el posicionamiento de los principales productos de la oferta exportable ecuatoriana. Así por ejemplo, el país es el mayor exportador mundial de banano, siendo la UE el principal importador. En el marco de la OMC la tarifa acordada para el producto al año 2017 sería de 114 euros por tonelada. Sin embargo, en las negociaciones concluidas con Centroamérica, Colombia y Perú en la Cumbre de Madrid de 2010, la UE concedió a estos países un arancel de 75 euros al 2020, lo cual podría implicar la desviación de las multinacionales bananeras a estos países con acuerdos más competitivos.

La conclusión de un acuerdo comercial similar al vigente con Colombia y Perú abre también la posibilidad de eliminar las visas de los ecuatorianos a la UE, donde residen grandes comunidades de nacionales.

Asimismo, Ecuador es receptor de una alta inversión extranjera de los grandes países europeos en el área de hidrocarburos, infraestructura hidroeléctrica, carreteras, y otros sectores industriales como la pesca.

Con estas motivaciones, Ecuador planteó la reanudación de negociaciones, para adherir al acuerdo UE-Colombia y Perú. Éstas se retomaron en enero de 2014 y podrían concluir a mediados de este mismo año.⁸⁵ No obstante, sectores de la sociedad civil ecuatoriana se han opuesto al acuerdo, recordando que sería incompatible con diversas disposiciones constitucionales del Ecuador.

Acuerdo Bolivia-UE

Bolivia comparte con Ecuador su afiliación a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), mecanismo de integración que esencialmente ha descartado la opción de negociar tratados de libre comercio.

En este sentido, dada la afinidad ideológica, es posible pensar que aquello que Ecuador logre negociar con la UE será suficientemente aceptable para los demás miembros del ALBA, como Bolivia.

No obstante, estas estimaciones están directamente relacionadas a la evolución que tenga el proceso negociador Ecuador-UE y al interés particular de Bolivia de seguir un camino similar al de su socio bolivariano.

⁸⁴ Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana EuroLat. Perspectivas para las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. Mayo de 2011.

⁸⁵ <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/13/nota/2028621/ecuador-ue-arrancan-negociaciones-acuerdo-comercial>

Proyectando un posible acuerdo de la UE con Ecuador y, de sumarse Bolivia, se concretaría el objetivo original de alcanzar un acuerdo birregional CAN-UE.

VI ORIENTACIONES PARA PROMOVER EL INTERCAMBIO ENTRE ALC Y LOS PAÍSES ECO

En 2014 los países ECO celebran 25 años de la transición democrática tras la caída del muro y, en su mayoría, 20 años de su entrada en la UE. Se trata de socios relativamente nuevos, pero estables en su inserción internacional y que pueden resultar aliados estratégicos para América Latina, dado el tamaño de sus economías, poblaciones y cultura, que permiten proyectar vínculos crecientes.

Asimismo, América Latina, el Caribe y la Unión Europea se encuentran en un momento clave del proceso de Asociación birregional, donde en el último año se han puesto en funcionamiento acuerdos que involucran a ocho países latinoamericanos y se proyectan nuevas negociaciones, así como renegociaciones de los instrumentos más antiguos.

En este contexto, y de acuerdo a los diagnósticos desarrollados y a las opiniones recogidas de fuentes oficiales y privadas latinoamericanas y caribeñas, surge una cantidad de conclusiones y orientaciones comunes que es posible atender de manera birregional o bilateral para incrementar los intercambios:

- Un amplio margen de crecimiento

Los países ECO representan casi un tercio de los miembros de la UE. Sin embargo, en el mejor de los casos, el comercio latinoamericano y caribeño con esta zona representa un 6% del total registrado con la UE.

Este fuerte desequilibrio de participación puede ser visto, al mismo tiempo, como un enorme espacio potencial de ampliación de los intercambios, los cuales además ofrecen ventajas y oportunidades en rubros estratégicos.

Por tanto, la expansión del comercio con la UE pasa por aumentar los volúmenes con los países ECO, con los cuales se aprecian complementariedades en ciertos sectores, así como similitudes de tamaño, estructuras productivas e idiosincrasias.

La expansión del comercio hacia los países ECO se ve facilitada además porque estos países participan de la lógica comunitaria europea. En ese sentido, el procedimiento para exportar a destinos tradicionales como Alemania o a nuevos mercados como Lituania, es el mismo.

Por otra parte, la apertura a los países ECO es altamente coherente con la estrategia latinoamericana y caribeña de diversificación de sus intercambios, para lo cual estos mercados con posibilidades de crecimiento resultan fundamentales.

Sin embargo, para aprovechar este potencial es necesario romper la inercia que inclina el comercio hacia los grandes países europeos, donde se dan los mayores volúmenes de compras y ventas. Estos siguen siendo prioritarios en la medida de que cualquier pequeño aumento de comercio que allí se registre puede resultar más significativo respecto a los valores reducidos del comercio con los países ECO. En este sentido, una estrategia de ampliación hacia esta subregión europea requiere de esfuerzos y voluntades para promover un equilibrio.

- **Ventajas competitivas**

La existencia de ventajas competitivas en los países ECO es, sin duda, un elemento impulsor del comercio y las inversiones. Así por ejemplo, estos países pueden resultar atractivos en sectores avanzados en tecnología o en cuanto a costos salariales. Asimismo, muchos de ellos tienen nichos de mercado altamente definidos y desarrollados, lo que les permite insertarse en sectores particulares.

En términos generales, los países ECO y ALC comparten cifras saludables. Se trata en su mayoría de economías de buenos desempeños, demostrados en su capacidad de recuperación de la crisis, lo cual les permite establecer flujos estables de intercambio.

Por otra parte, la posición geográfica de los países ECO presenta oportunidades para la triangulación comercial, en tanto plataformas de inversión y comercio para alcanzar a otros países del Este, como Rusia, así como a los demás miembros de la UE. Igualmente, ciertos países latinoamericanos como México y los miembros de la Alianza del Pacífico comparten también estas características de países plataformas hacia otros mercados, como el estadounidense y asiático.

- **Complementariedades**

Las complementariedades son superiores a los posibles intereses contrapuestos en la relación entre los países ALC y los ECO.

Por una parte, se reconocen diversas condiciones estructurales comunes, como el tejido industrial y la dimensión mediana de las empresas, que impulsan la búsqueda de innovación, la implementación de políticas públicas para mejorar la competitividad, las reformas regulatorias y los programas de apoyo a las PyME.

Así, el temor a la competencia por el mercado europeo en el momento en que estos países ingresaron a la UE –principalmente en cuanto a productos agrícolas– se disipó rápidamente dando paso más bien a un incremento general del comercio latinoamericano con Europa. Salvo ciertas excepciones de países con alta concentración de un tipo de productos por destino, como puede ser el caso argentino, los intercambios no constituyen un riesgo para los productores nacionales.

Hoy la percepción generalizada es que se trata de países de oportunidades, en vías de modernización y desarrollo, interesados en internacionalizarse y explorar otros mercados, por lo cual Latinoamérica puede formar parte de esta visión expansiva.

- **Productos valorados**

En los países ECO se aprecia una valoración de los productos típicos latinoamericanos del sector alimentario. Esto favorece particularmente el comercio de países como México, Perú, Ecuador y otros productores de vegetales y frutos tropicales y exóticos.

Por una parte, son apreciados los bienes de la tradición cultural, como las comidas y bebidas mexicanas o peruanas. Igualmente la calidad reconocida de productos agrícolas como el cacao, café o productos del mar, tienen un ingreso favorable en la UE, que privilegia este tipo de mercancías de calidad.

Por otro lado, y dependiendo de cada mercado, se reconocen también ciertos rubros complementarios específicos por país, como ocurre con el sector automotriz, metalmecánico, minerales y otros.

- **Oportunidades del intercambio**

El desarrollo de las oportunidades comerciales dependerá, en definitiva, de la oferta y necesidad de cada país. Así por ejemplo, en los bálticos, especialmente en Estonia y Letonia, el área de

tecnologías de la información y el agroindustrial están avanzando de manera acelerada, mientras que con Rumania se vislumbran posibilidades en el área de la minería.

Se estima también un gran potencial de cooperación en campos como la facilitación del comercio en favor de las PyME, dado que tanto los países ECO como los latinoamericanos tienen una estructura dominada por este tipo de industria pequeña y mediana. Asimismo, puede desarrollarse un campo de trabajo en el área de la innovación y capacitación técnica.

Para transformar estas oportunidades en acciones concretas se debe favorecer el desarrollo de las comunidades de negocios, tanto con apoyo del sector público como de iniciativas entre las cámaras de comercio nacionales. La promoción de casos exitosos, por ejemplo, a través de premiaciones públicas, puede resultar un buen estímulo y orientar la participación de nuevas empresas en sectores particulares. Especiales esfuerzos deben dirigirse a la inclusión de las PyME en estas iniciativas.

- **Límites del comercio**

Los países ECO en su conjunto son considerados como un gran mercado. Y hasta el momento, el intercambio ha sido protagonizado principalmente por grandes firmas. De esta forma, se proyecta que existiría un número restringido de empresas latinoamericanas y caribeñas con posibilidades de exportar. Igualmente, habría límites en la capacidad productiva y exportadora de ciertos países ALC de mediano tamaño.

En este sentido, el espacio posible para la inserción de las PyME resulta aún más reducido, pues los obstáculos que pueden ser sorteados por las grandes compañías llegan a constituir barreras infranqueables para las de menor tamaño.

- **Deficiencias de conectividad**

Se ha señalado que los envíos a los países ECO son escasos, aun cuando es posible que efectivamente el ingreso de productos sea mayor, pues gran parte de las exportaciones ALC acceden vía Holanda y desde allí se distribuyen al continente europeo. Por tanto, es probable que no exista información exacta del comercio real hacia Europa del Este.

En este sentido, la conectividad con los países ECO es un aspecto que debe ser reforzado, pues todavía existen pocos vuelos directos y las empresas navieras eligen rutas portuarias tradicionales para ingresar al mercado europeo.

La falta de rutas directas afecta especialmente la exportación de productos frescos. Igualmente, otro tipo de envíos se ven encarecidos por la utilización de rutas sucesivas, lo cual hace perder competitividad a los productos latinoamericanos.

- **Plataformas y apoyos políticos**

Se recomienda utilizar como plataforma de impulso de las relaciones birregionales los espacios específicos existentes, como el grupo de Visegrado o V4 (Polonia, Hungría República Checa y Eslovaquia). Esta plataforma puede resultar de especial interés, considerando que en 2013 se sostuvo en Polonia una primera reunión ministerial entre el V4, el B3 (países bálticos) y el N5 (países nórdicos), donde se abordó la estrategia europea de crecimiento y el partenariado del Este.

La presidencia húngara del V4 (2013-2014) se ha propuesto continuar el diálogo político que se puso en marcha en el marco del Foro Hungría-América Latina realizado en Budapest en 2012, ahora en un formato ALC-V4, para lo cual ha propuesto organizar una reunión birregional a nivel de directores generales de las cancillerías. La participación del conjunto de los países latinoamericanos y caribeños resultará fundamental para avanzar en un marco de relaciones más estrecho y mutuamente beneficioso con los países ECO.

Adicionalmente, considerando los objetivos comunes de internacionalización y diversificación de exportaciones, así como de establecimiento de inversiones de ambas partes, se requiere un apoyo

político explícito en gestos que no involucran necesariamente costos financieros, como la visibilización en los discursos públicos de los líderes políticos y gubernamentales respecto a los beneficios del intercambio o la simple mención de los países de la otra región.

En un marco mayor, deben utilizarse de manera proactiva las posibilidades que surgen del espacio birregional. Así por ejemplo, los planes de acción de las cumbres CELAC-UE, que prevén actividades concretas y medibles, pueden ser buenos impulsores temáticos en la medida que exista un compromiso y esfuerzo en la implementación y evaluación de sus puntos.

La última cumbre de Santiago en 2013 incursionó en el tema de las inversiones sustentables, abriendo una gran posibilidad de cooperación en esta área, que debe ser profundizada.

Igualmente, la Fundación EULAC creada en el marco de la Asociación estratégica birregional, es un vehículo de promoción del cual deben apropiarse los gobiernos y los particulares, estableciendo demandas y brindando apoyos concretos, mediante compromisos financieros que permitan avanzar en iniciativas trascendentes.

- **Los Acuerdos de Asociación ALC-UE**

Como se ha señalado, resulta fundamental concluir la red de Acuerdos de Asociación entre los países ALC y la UE, lo cual redundará en un aumento del comercio, como ha sido probado en los casos de México y Chile.

Estos acuerdos permiten deponer las barreras que aún existen en el ámbito tarifario y no tarifario. Así por ejemplo, resulta de particular relevancia concluir el Acuerdo Mercosur-UE que, por sus volúmenes, podría impulsar decisivamente el intercambio ALC-UE y, en consecuencia, con los países ECO.

Igualmente, cerrar la red de acuerdos con los países andinos es un objetivo estratégico para reforzar la posición del espacio sudamericano, que es el más rezagado en la vinculación institucionalizada con la UE.

Asimismo, la renegociación de los instrumentos más antiguos no solo debe ampliar el alcance del pilar comercial, sino también ámbitos como la cooperación en aspectos de interés mutuo, por ejemplo, en la regulación del ingreso temporal de personas de negocios.

- **Otros acuerdos**

La existencia de nuevos acuerdos en el ámbito global también puede incidir indirectamente en un aumento del comercio entre ALC y la UE.

Así por ejemplo, el futuro Trans Pacific Partnership Agreement (TPP) que involucra a Estados Unidos, Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Vietnam, Chile y Perú supondrá nuevas corrientes de negocios y un mayor crecimiento, que dinamizarán los intercambios mundiales.

Igualmente, los tratados de la UE con Canadá y Estados Unidos traerán más comercio, inversión y crecimiento, generando a su vez oportunidades adicionales para México y Centroamérica.

Por otra parte, el dinamismo de los procesos de integración regional latinoamericanos, como la Alianza del Pacífico, abre posibilidades de fortalecer encadenamientos productivos, que fortalecerán las ventas extrarregionales.

- **Estudio de las realidades particulares**

Los Acuerdos de México y Chile con la UE son los que muestran de mejor manera las tendencias del intercambio, a pesar de tener distintas balanzas comerciales (negativa para México y positiva para Chile) y diferente composición de sus exportaciones (bienes con valor agregado y bienes primarios mineros, respectivamente).

Esta heterogeneidad muestra que las características particulares de las subregiones y países de ALC se reflejan en su comercio exterior.

Por ende, resulta fundamental para una aproximación con los países ECO realizar investigaciones de mercado pormenorizadas, así como un cruzamiento de los productos que exporta ALC e importan los países ECO, y viceversa, para construir un mapa de complementariedades, rubros estratégicos y oportunidades de negocios.

En este sentido, estudios como el presente pueden servir de puntos de partida para profundizar el análisis y conocimiento mutuo.

- **El turismo como factor de aproximación**

El turismo es un área estratégica que merece una atención especial, no solo por sus implicancias económicas, sino también por su aporte al entendimiento y al acercamiento cultural, barreras básicas que inhiben un intercambio más fluido.

Se trata de un sector con positivas perspectivas considerando que, en su gran mayoría, los países ALC no requieren visas y pueden disfrutar de las facilidades de traslado en el espacio Schengen, integrado también por los países ECO, a excepción de Rumania y Bulgaria.

El turismo ha sido descrito como factor especialmente clave en el comercio e inversiones del Caribe, pues produce distintas externalidades como la oportunidad de transporte de carga aérea y el conocimiento y demanda de productos de la región.

En este sentido, se requiere poner mayor intencionalidad a este rubro, promoviendo iniciativas como los vuelos charters hacia destinos turísticos y avanzar en la identificación de nichos y perfiles de viajeros que se pretende atraer.

- **Identities cercanas**

A pesar de la barrera idiomática, se puede apreciar entre ALC y los países ECO ciertas semejanzas identitarias. Ambas regiones comparten valores comunes, como la democracia, la apuesta por el multilateralismo, la apertura económica y el respeto por las tradiciones. Y rasgos similares, como la hospitalidad, cordialidad y espontaneidad, entre otros.

El intercambio académico y la difusión cultural son factores claves para reconocer las afinidades. A esto contribuyen iniciativas como la creación de cátedras conjuntas –que pueden verse apoyadas por los programas comunitarios de educación e investigación–, el otorgamiento de becas y establecimiento de convenios inter-universitarios, o la organización de festivales de música, cine u otras expresiones artísticas.

- **Conocimiento mutuo**

En definitiva, el gran punto de partida para gatillar un mayor intercambio tiene que ver con revertir el déficit de conocimiento mutuo, aspecto que incide directamente en la promoción del comercio y las inversiones.

Por una parte, debido a que los países ECO estuvieron largo tiempo volcados hacia la órbita soviética, existe un rezago de información sobre sus características básicas. A esto se suma la barrera idiomática, pues los diez países tienen lenguas distintas y son habladas solo en sus territorios. Y aun cuando existan códigos internacionales de intercambio, mentalmente se configuran distancias naturales con idiomas particularmente específicos. Esto afecta especialmente el comercio que podrían protagonizar las PyME.

Por otro lado, a pesar de los esfuerzos de promoción, persiste un nivel de ignorancia en el empresariado respecto a la forma de hacer negocios y a las oportunidades comerciales –ofertas y

demandas– que pueden presentarse. Hasta el momento, el principal mecanismo empleado ha sido el de la organización de misiones empresariales en sectores definidos, pero no se ha avanzado hacia una utilización masiva de sistemas organizados de información o de redes para conectar empresas a distancia.

Por ello, el tema de la difusión de información es un aspecto clave que debe ser reforzado, de manera de avanzar hacia el uso masivo de sistemas de intercambio de contenidos y hacia la generación de redes inter-empresariales.

Para revertir este déficit de conocimiento mutuo se requiere entonces emprender o intensificar acciones ya mencionadas, como el fomento del turismo, la organización de eventos culturales, el intercambio académico y la producción de estudios de aproximación a las realidades de ambas partes. Aquí, el papel que puede jugar la Fundación EULAC resulta fundamental para impulsar estas iniciativas que involucran principalmente a la sociedad civil.

BIBLIOGRAFÍA

- ALOP. “Las relaciones México- Unión Europea en el marco del Acuerdo Global y la Asociación Estratégica: Un balance desde la sociedad civil mexicana”. México. Agosto 2013.
- Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana Eurolat. “Perspectivas para las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. Resolución 19 de Mayo de 2011, Montevideo, Uruguay. AT\879478ES.doc AP100.690v05-00
- Asociación Estratégica México-Unión Europea. Plan Ejecutivo Conjunto. Comillas, 16 de mayo de 2010.
- BID-INTAL. Mercosur-UE: Nueva ronda de negociaciones y fin del SGP. En; <http://www10.iadb.org/intal/cartamensual/Cartas/Articulo.aspx?Id=3fed874a-8d67-499b-9b9c-9190fdb71afa>
- Caribbean Export. Overview of the CARIFORUM-EC Economic Partnership Agreement (EPA). Newsletter TradeWins. Vol. 1, N° 1, 2009
- Carrington, Edwin. “Review of the achievements in the relationship with the European Union, Latin America and the Caribbean”. En: De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balance y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. FLACSO, 2012.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina - Naciones Unidas. “En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea”. Agosto 2011
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina - Naciones Unidas. “La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental”. Enero 2013.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina - Naciones Unidas. “La Cooperación entre América Latina y la Unión Europea. Una asociación para el desarrollo”. Durán Lima, J.; Herrera, R.; Lebre, P.; Echeverría, M. Noviembre 2013.
- Comisión Europea. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo “Unión Europea-América Latina - Actualidad y perspectivas del fortalecimiento de la asociación - 1996-2000”/COM/95/495 Final Bruselas, 23.10.1995.
- Comisión Europea. “Una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina”. Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. COM (2005) 636 Final. Bruselas, 08.12.2005.
- Comisión Europea. El comercio entre la UE y América Latina/Caribe: hechos y cifras. MEMO/08/303. Bruselas, 13 de mayo de 2008. En: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-08-303_es.htm
- Comisión Europea. DG Desarrollo y Cooperación. Information paper CARIFORUM-EU Economic Partnership Agreement. An Overview. Julio 2008.
- Comisión Europea. The European Union Explained: Trade. “Free Trade is a source of economic growth” Septiembre 2013. En: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/en/trade_en.pdf
- Declaración de Río de Janeiro, I Cumbre Unión Europea – América Latina y el Caribe.
- Discurso del Ministro del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, Rodrigo Malmierca Díaz, en la apertura de la XXXI Feria Internacional de La Habana. 3 de Noviembre de 2013.

- Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the European Union. Bruselas, 26 Junio 2012. En:
http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/Highlights_PER_COL_EU_e.pdf
- Leiva Lavalle, Patricio (2003), "La asociación estratégica Chile-Unión Europea". CELARE, Santiago de Chile.
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. "Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Pilar comercial. Documento Explicativo". Julio 2010.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina. "El Comercio Exterior Bilateral Argentina-UE 27". Septiembre de 2011. En:
<http://www.mecon.gov.ar/peconomica/dnper/documentos/UE%2027%20-%20Sep%202011.pdf>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. "I Cumbre Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños-Unión Europea". Santiago, Octubre 2012.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Foro de Alto Nivel "Cooperación Sur-Sur y Triangular en América Latina y El Caribe", Santiago, 1-3 Octubre 2012.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Agencia de Cooperación Internacional, AGCI. "Cooperación Chile-Unión Europea 2007-2013. Promoviendo la cohesión social y la innovación en Chile". Marzo 2013
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. "Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y la Unión Europea a diez años de la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación". Junio 2013
- Parlamento Europeo. Resolución del PE sobre las negociaciones comerciales entre la UE y el Mercosur. 17 Enero 2013. (2012/2924(RSP)).
- Peña, Félix. "América latina y la Unión Europea. Posibilidades de integración. Caso Mercosur-UE". En: De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balance y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. FLACSO, 2012.
- Sanahuja, José Antonio. "América Latina en la cambiante política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea". En: De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balances y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. FLACSO 2012.
- Secretaría de Economía de México. "X Aniversario del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: Un Balance". Julio 2010.
- Secretaría de Integración Económica Centroamericana, SIECA. "Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea", Guatemala, Junio 2012.
- Sociedad de Fomento Fabril de Chile, SOFOFA. "10 Años de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea". Octubre 2013
- II foro empresarial CARIFORUM-UE. Unidad de Implementación del AAE en Antigua y Barbuda. En: <http://abepa.gov.ag/second-cariforum-eu-business-forum>
- VII Consejo Conjunto México/Unión Europea. Comunicado conjunto. Ciudad de México, 9 febrero 2012.
- XII Reunión del Comité Conjunto México-Unión Europea. Comunicado Conjunto. México DF, 10-11 de Junio de 2013.