

# ACUERDOS COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LATINOAMÉRICA



Investigación VIU

**viu** | **Universidad  
Internacional  
de Valencia**

## RESUMEN

Desde principios del presente milenio la Unión Europea ha tomado la iniciativa para las negociaciones comerciales con socios estratégicos de América Latina y el Caribe, incluyendo la firma de acuerdos comerciales con México, Chile, Centroamérica, Comunidad Andina (Colombia y Perú) y los países del Caribe (Cariforum). Recientemente se han reactivado las negociaciones con el Mercosur. Todo este proceso ha perseguido tres objetivos. En primer lugar, recuperar una posición comercial ante la diversificación comercial de los países de Latinoamérica no sólo hacia Estados Unidos, sino también hacia China y otros países del Pacífico. En segundo lugar, promover un sistema de normas relacionadas con servicios, inversiones y derechos de propiedad intelectual ante el bloqueo de las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial de Comercio. En tercer lugar, legitimar la integración europea fomentando la formación de otros bloque regionales. El cumplimiento de estos objetivos ha sido limitado pero el proceso todavía está en marcha. Las sensibilidades agrícolas en la Unión han dificultado el proceso negociador con el Mercosur. Es previsible que las negociaciones continúen siendo un área prioritaria de la acción exterior de la Unión. El proceso continuará, en la búsqueda de aliados en un mundo globalizado, a pesar de la actual crisis económica e institucional de la Unión, siendo la integración con Latinoamérica parte de la solución a la misma.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Resumen .....	1
Índice de Acrónimos .....	3
Introducción .....	4
Antecedentes de la integración entre la UE y ALC .....	5
Intereses comerciales e inversiones.....	8
La UE, socio comercial privilegiado en ALC.....	11
Desencadenantes de la asociación con países de ALC.....	17
Negociar con bloques o con países .....	19
Integración profunda.....	22
Flexibilidad .....	25
El acceso al mercado agrícola, punto conflictivo.....	26
Comentarios finales .....	28
Bibliografía .....	30
Acerca del autor .....	31

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales productos intercambiados entre la UE y cada región/país .....	16
Tabla 2 Acuerdos comerciales entre la UE y países de ALC .....	21

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Valor del comercio entre la UE y ALC (millones de euros).....	8
Gráfico 2 Participación de ALC en el comercio de la Unión Europea con países terceros .....	9
Gráfico 3 Flujos de inversión directa (miles de millones de euros, 2014) .....	9
Gráfico 4 Participación en las importaciones y exportaciones de países/regiones .....	14

## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

ACP	Grupo de Estados de África, Caribe y Pacífico
ALC	América Latina y el Caribe
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARIFORUM	Foro del Caribe del Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico
CELAC	Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe
EEUU	Estados Unidos de Norteamérica
COPA-COGECA	Comité de Organizaciones Profesionales Agrarias y Comité General para la Cooperación Agraria en la Unión Europea
IDE	Inversión Directa Extranjera
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade (Acuerdo General de Aranceles y Comercio)
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
OMC	Organización Mundial de Comercio
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership (Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión)
UE	Unión Europea

## INTRODUCCIÓN

Desde la década de 1990, la Unión Europea (UE) ha sido el primer inversor en la región de América Latina y el Caribe (ALC), su segundo socio comercial y su principal proveedor de fondos de cooperación. La inversión directa de la UE en ALC supera a la inversión de la UE en otras economías emergentes como China y la India. Los países de ALC son perceptores de ayuda de la UE y su dependencia comercial de la misma es superior a la de este grupo de países con Estados Unidos, por lo que la UE sigue representando un bloque de gran interés para la región. En este estudio, se realizará un relato de la lógica política y económica que subyace tras los acuerdos comerciales que la UE ha negociado y firmado con un grupo importante de países de ALC.

La integración regional de la Unión Europea con otras áreas del planeta ha representado una herramienta poderosa de legitimación de la UE en el mundo. Cuando la UE firma un acuerdo en nombre de un conjunto de estados europeos no sólo está asumiendo ventajas o costes comerciales sino que está dotando de credibilidad a un proyecto europeo y a su propio modelo de vida. Si la Unión tiene alguna ventaja para sus socios es por la capacidad de las instituciones europeas de adoptar posiciones conjuntas en el exterior, en nuestro caso en materia de política comercial. Las dificultades de los estados miembros de la Unión de lograr una posición coherente, a pesar de los avances del Tratado de Lisboa, se traduce en debilidades de la propia integración europea, plasmadas dramáticamente en el reciente Brexit. El debate europeo, con intereses nacionales fragmentados, también puede ayudar a explicar en parte por qué los procesos negociadores, tanto en el ámbito multilateral como en el ámbito regional, se han quedado, en muchos casos, a medio camino de las expectativas.

Al mismo tiempo, las crisis económicas en la Unión Europea han debilitado el modelo europeo y la capacidad de influencia de la Unión para reivindicar en los países asociados una política orientada al mercado, pero a la vez, salvaguardando derechos humanos, sociales y ambientales (Annen, 2015). Quizás la lógica de las negociaciones comerciales con ALC, los intereses en juego y los alcances parciales de la estrategia europea en ALC nos permitan entender por qué el mundo que vivimos es claramente multipolar. La UE dejó de estar desde hace tiempo, en el núcleo del poder económico del planeta. A la vez, el interés por buscar alianzas comerciales representa ya no una prioridad, sino una necesidad para la propia continuidad del proceso de integración europea.

## ANTECEDENTES DE LA INTEGRACIÓN ENTRE LA UE Y ALC

Desde el establecimiento en el Tratado de Roma, la política comercial europea se convirtió en una herramienta de la política exterior de la UE, y quizás una de las razones más poderosas que explican las ventajas de la integración europea. La voluntad de reforzar vínculos comerciales con países terceros se enmarcó inicialmente en la estrategia europea de cooperación al desarrollo. En este campo es donde se enmarca la primera generación de acuerdos comerciales, ilustrados por los Convenios de Yaundé y Lomé, las preferencias a países terceros del área mediterránea y, finalmente el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esos acuerdos surgieron bajo la idea de que el comercio resultaría un motor de desarrollo. Así se fueron construyendo acuerdos que tenían un carácter asimétrico y unilateral, en los que la Comunidad Económica Europea otorgaba preferencias comerciales reflejadas en reducciones arancelarias para un número variable de productos de exportación de los países en desarrollo.

Una premisa de esta generación de acuerdos, predominante hasta mediados de los 90, fue que el comercio generaría crecimiento económico. La firma de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio ha puesto en cuestión el carácter unilateral de las preferencias, al comportar la discriminación comercial a favor de determinados países o bloques. Desde la segunda mitad de los noventa, la UE comenzó a enmarcar los procesos de relación comercial dentro de una filosofía de reciprocidad, más coherente con las disposiciones de las áreas de libre comercio establecidas por la OMC (ver Recuadro 1). Por tanto, debemos contemplar la presente generación de acuerdos con ALC bajo el prisma de los acuerdos de asociación, donde se establece una liberalización sustancial del comercio entre los países implicados, con concesiones recíprocas. Con el añadido de las incorporación de temas que encuentran dificultades de negociación en la agenda tradicional de la OMC, como son los servicios, las inversiones, la contratación pública y la propiedad intelectual.

### **Recuadro 1. Compatibilidad con el sistema multilateral de comercio**

La OMC reconoce que los acuerdos regionales pueden beneficiar a los países. La pregunta es si la galaxia de bloques regionales contradice los principios del sistema multilateral. El establecimiento de relaciones preferenciales podría violar el principio de igualdad de trato para todos los socios comerciales, participantes o no, en el esquema regional. No obstante, el propio GATT autoriza como excepción especial el establecimiento de acuerdos regionales a condición de que su cumplan criterios estrictos. En el artículo XXIV del GATT se dispone que si se crea una zona de libre comercio, los derechos aduaneros deben suprimirse en “sustancialmente” todos los sectores comerciales de los países implicados. El comercio de los países no miembros del esquema no debe ser restringido con respecto a la situación previa al acuerdo. EL término “sustancialmente” puede ser entendido como referido a un porcentaje sustancial del comercio global, lo que suele entenderse en términos cuantitativos en una cifra próxima al 90%. Ello puede implicar la posibilidad de excluir sectores sensibles de los acuerdos de liberalización, lo que, en el caso de los esquemas en los que está implicada la Unión europea, suele afectar a determinados productos agrícolas (Compes et al., 2004).

Las ventajas de la liberalización para los países de renta baja y media tienen mucho que ver con la expansión de sus posibilidades de exportación, por lo que el capítulo agrícola suele ser uno de los más sensibles en una negociación. La sensibilidad en el sector agrícola en la Unión Europea afecta a algunos productos que compiten directamente con los productos de exportación de los países de ALC, como pasa con algunas exportaciones del área Mercosur, en particular en los sectores lácteo y cárnico. La UE pone en la balanza esta desventaja, en su sector agrícola protegido, con las ventajas potenciales que el acuerdo ofrece para sus posibilidades de inversión directa en los países de ALC. En particular, las ventajas para empresas europeas provienen, primero, de la ampliación de su mercado en los países emergente, y en segundo lugar, en la posibilidad de deslocalizar ciertas etapas de la producción, en el marco de cadenas de valor globales.

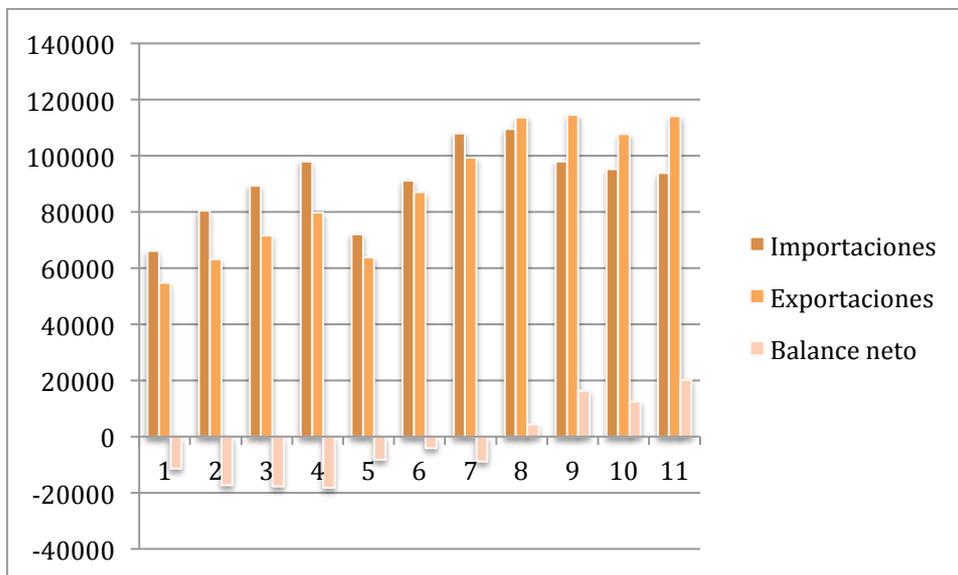
Los acuerdos regionales de última generación son incluso más ambiciosos, pues comportan condicionamientos sobre las políticas económicas de los países, en las

áreas de servicios, inversión, política de contratación y protección de los derechos de propiedad intelectual. Este condicionamiento ha comportado dificultades en la negociación con los países de ALC, lo que supone un escenario de negociación que no se resuelve con inmediatez.

## INTERESES COMERCIALES E INVERSIONES

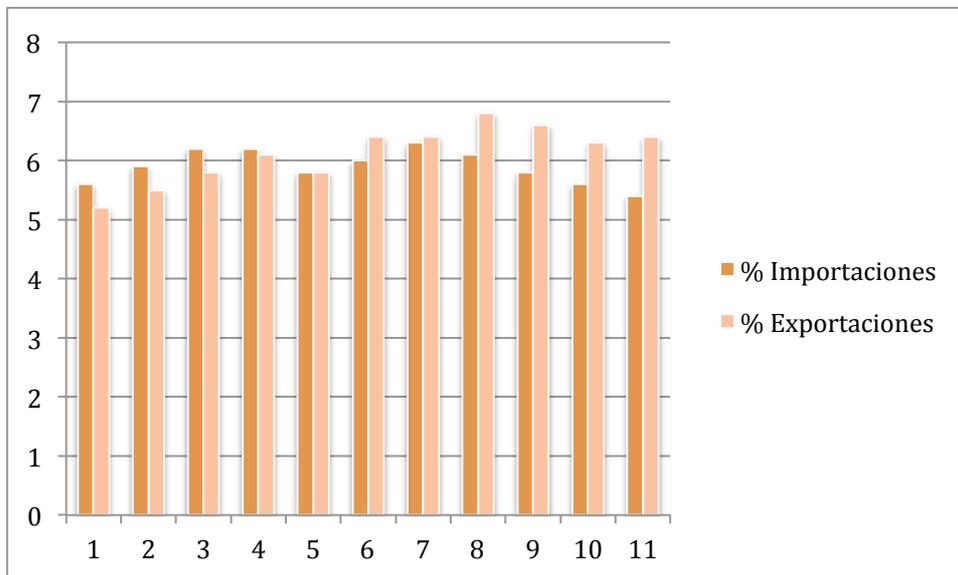
La relación comercial con ALC es asimétrica, es decir, la UE depende menos de ALC que ALC de la UE. Sin embargo, ALC es de interés estratégico para la UE, con un saldo comercial positivo para la UE en los últimos años (Gráfico 1). La región ALC sólo representa un porcentaje reducido del comercio total de la UE (Gráfico 2), reflejado en un porcentaje de las exportaciones de la UE del 6,5% (con tendencia a crecer) y de las importaciones de la UE del 6% de las importaciones de la UE (con tendencia a mantenerse estable o decrecer). Sin embargo, se trata de países con gran potencial de crecimiento y que están diversificando su comercio hacia otras áreas (EEUU y más recientemente hacia el Pacífico) por lo que la UE tiene interés en consolidar una posición comercial y forjar alianzas dados los vínculos culturales con la región. Los socios comerciales más importantes de la UE en la región son, por este orden, Brasil y México, Chile, Argentina, Colombia y Perú.

**Gráfico 1** Valor del comercio entre la UE y ALC (millones de euros)



Fuente: European Commission - Directorate General for Trade

## Gráfico 2 Participación de ALC en el comercio de la Unión Europea con países terceros

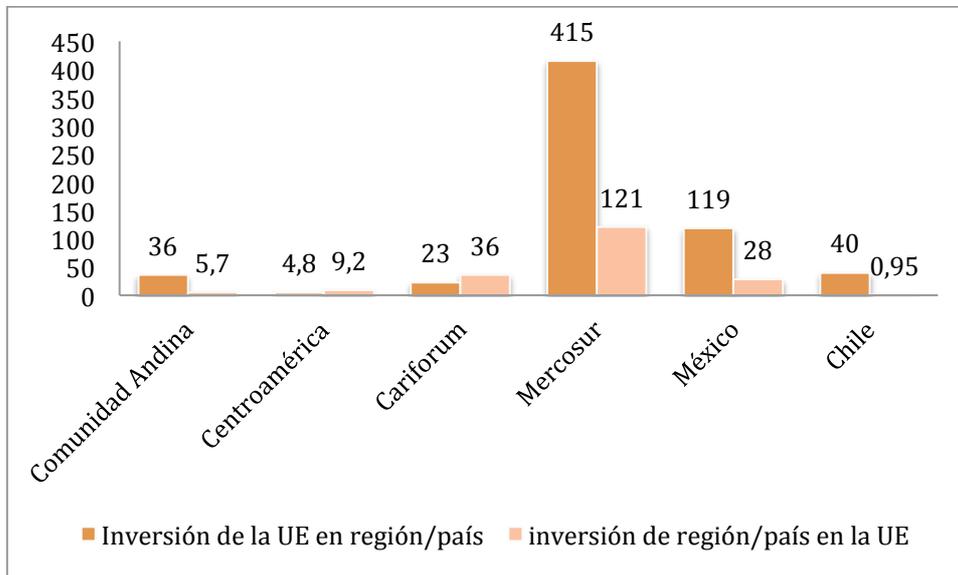


Fuente: European Commission - Directorate General for Trade

El interés de la Unión en los mercados de ALC se manifiesta, sobre todo, en el capítulo inversor (Gráfico 3). La UE sigue siendo el principal inversor extranjero en América Latina, con una inversión directa extranjera (IDE) superior a los 500 millones de euros, lo cual representa más del 10% total de la IDE de la UE y un volumen superior a la IDE europea en China, India y Rusia, consideradas conjuntamente. La oportunidad para las empresas transnacionales europeas de poder participar en el desarrollo de los mercados latinoamericanos y la consecución de economías de escala en las cadenas de valor globales explican por qué a la UE le interesa acordar un sistema de reglas estable que fortalezca las oportunidades de inversión.

Los países latinoamericanos también invierten en la UE por más de 125 millones de dólares al año, con una participación de Brasil y México cercana al 60% de esta cifra.

**Gráfico 3** Flujos de inversión directa (miles de millones de euros, 2014)



Fuente: European Commission - Directorate General for Trade

## LA UE, SOCIO COMERCIAL PRIVILEGIADO EN ALC

La UE es uno de los principales socios comerciales de los países de ALC. La forma en que se han llevado las negociaciones es a través de bloques, es decir, la Unión ha motivado agrupar los países en áreas regionales en ALC, con la expectativa de que su posición en la región se vería consolidada si refuerza los procesos internos de integración. Esta expectativa se ha visto cumplida a medias, pero vale la pena que a lo largo de este estudio nos refiramos a algunos datos de los distintos bloques o áreas regionales que se definen en el Recuadro 2.

### **Recuadro 2. Países o regiones de ALC que han negociado acuerdos comerciales con la Unión Europea**

América Latina incluye a México, los estados de América Central, los estados de América del Sur y el Caribe.

Los principales socios económicos de la UE en América del Sur son Colombia, Ecuador, Venezuela, Perú, Chile, Argentina y Brasil.

Los dos primeros países de ALC en concluir acuerdos de asociación con la UE fueron México y Chile.

El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) está formado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) incluye a Perú, Ecuador, Colombia, Bolivia.

El bloque del Mercosur acoge a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

La UE es uno de los principales socios comerciales de los países de ALC, como se comprueba en el Gráfico 4 que representa la participación de la UE en las importaciones y exportaciones de los distintos bloques regionales o países con los que se han negociado o alcanzado acuerdos (véase Gomez-Ramirez et al., 2016 para un análisis más detallado). Como se observa, en casi todos los países considerados, Asia está presente, con participación sustancial de China y otros países del área Pacífico como Japón y Corea del Sur. Hay que destacar que China ya es el segundo proveedor de importaciones y el tercer destino de exportaciones de los países de ALC (Roig, 2015).

La UE es el segundo o el tercer socio comercial, y uno de los principales los inversores en los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). En 2014, el comercio total de la UE con los países andinos ascendió a casi 30 mil millones de euros. Los países andinos exportan principalmente productos primarios (productos agrícolas, combustibles y productos mineros) a la UE, mientras que las exportaciones de la UE consisten principalmente de bienes manufacturados (especialmente maquinaria y equipo de transporte, y productos químicos).

En cuanto a Centroamérica, Estados Unidos es su principal socio comercial, y la UE representa alrededor del 9% de su exportaciones. Las principales importaciones de la UE desde Centroamérica son componentes electrónicos para el proceso de datos, café y frutas tropicales. Los principales productos exportados de la UE a la subregión son maquinaria y equipos mecánicos, electrodomésticos, productos farmacéuticos, vehículos de motor y productos derivados del acero.

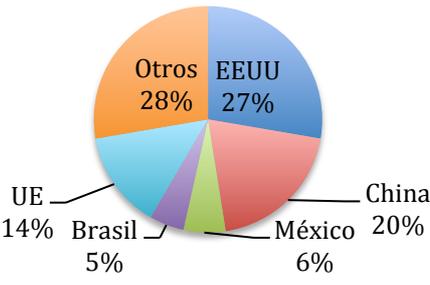
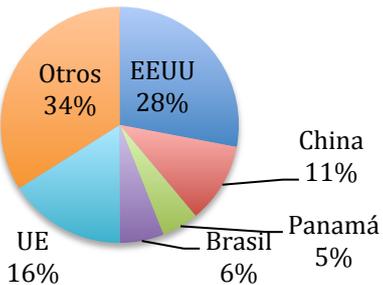
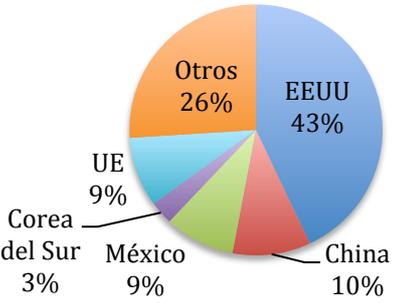
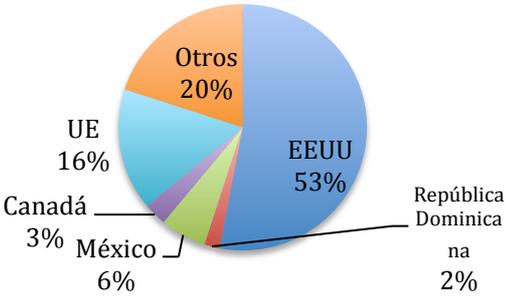
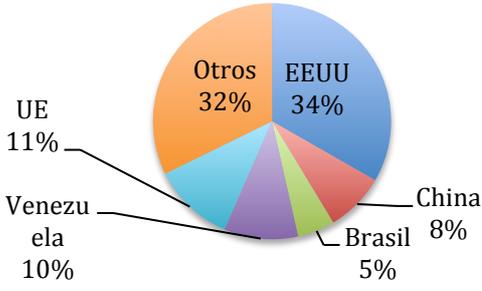
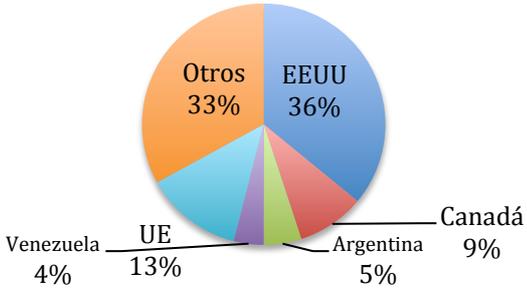
La UE es el segundo socio comercial del Cariforum, siendo el primero los EE.UU. El principal producto de exportación del Cariforum a la UE son los UE son combustibles, productos mineros, banano, azúcar, ron, minerales y fertilizantes. Las principales importaciones desde la UE son barcos, automóviles, partes de vehículos de motor, leche y bebidas alcohólicas. Los servicios son importantes para el Cariforum, en particular el turismo, los servicios financieros y los servicios de construcción.

Mercosur es el cuarto mayor bloque comercial del mundo y una población cercana a los 300 millones. Aunque el comercio intra-regional crece con rapidez, todavía representa una parte menor del comercio total de sus países miembros. Brasil y Argentina son los países más grandes del bloque y principales socio de la UE en Mercosur, representando el 70% y el 17%, respectivamente, del comercio total del Mercosur con la UE.

La UE es el tercer socio comercial de México, después de los EEUU y China. La UE es también el segundo mayor exportador a México. El comercio bilateral se triplicó desde la entrada en vigor del pilar comercial del Acuerdo Global que se firmó entre la UE y México a principios del milenio. La UE representa el 8% del comercio exterior mexicano. Las principales exportaciones de la UE a México son maquinaria y equipo eléctrico, equipos de transporte, productos químicos y productos minerales; las principales exportaciones de México a la UE son petróleo crudo, maquinaria y equipos eléctricos, equipos de transporte e instrumentos de óptica. A diferencia de lo que ocurre con la mayoría de otros países de ALC, México es un proveedor importante de bienes industriales a la UE. México es también un importador neto de servicios de la UE, principalmente transporte y viajes. La UE es un importante proveedor de bienes de capital y productos intermedios que participan en las empresas de montaje mexicanas exportadoras a los EEUU. La UE es el segundo inversor en México, con un 40% de la inversión total, tras los EEUU (50%).

En cuanto a Chile, el acuerdo en vigor con la UE ha impulsado el comercio bilateral, multiplicándolo por 2,5 en 10 años. La UE es el tercer proveedor de importaciones de Chile y su segundo. Casi un tercio de las exportaciones de cobre de Chile tienen como destino la UE. El sector agrícola representa hasta una cuarta parte del total de las importaciones de la UE procedentes de Chile, principalmente vinos, frutas y hortalizas, pescado y productos de la madera. Las principales exportaciones de la UE a Chile son maquinaria y equipo eléctrico, equipo de transporte, productos químicos y combustibles. Chile es el tercer receptor más grande (después de Brasil y México) de la IED de la UE en ALC.

**Gráfico 4** Participación en las importaciones y exportaciones de países/regiones

Comunidad Andina																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>27%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>México</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Brasil</td> <td>5%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	27%	Otros	28%	China	20%	UE	14%	México	6%	Brasil	5%	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>34%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>Panamá</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Brasil</td> <td>6%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	28%	Otros	34%	China	11%	UE	16%	Panamá	5%	Brasil	6%
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	27%																												
Otros	28%																												
China	20%																												
UE	14%																												
México	6%																												
Brasil	5%																												
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	28%																												
Otros	34%																												
China	11%																												
UE	16%																												
Panamá	5%																												
Brasil	6%																												
Centroamérica																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>43%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>26%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>México</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>Corea del Sur</td> <td>3%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	43%	Otros	26%	China	10%	UE	9%	México	9%	Corea del Sur	3%	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>53%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>República Dominicana</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>México</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Canadá</td> <td>3%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	53%	Otros	20%	UE	16%	República Dominicana	2%	México	6%	Canadá	3%
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	43%																												
Otros	26%																												
China	10%																												
UE	9%																												
México	9%																												
Corea del Sur	3%																												
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	53%																												
Otros	20%																												
UE	16%																												
República Dominicana	2%																												
México	6%																												
Canadá	3%																												
Cariforum																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>34%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>32%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>Venezuela</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>Brasil</td> <td>5%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	34%	Otros	32%	UE	11%	Venezuela	10%	China	8%	Brasil	5%	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>EEUU</td> <td>36%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>33%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>13%</td> </tr> <tr> <td>Canadá</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>Argentina</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Venezuela</td> <td>4%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	EEUU	36%	Otros	33%	UE	13%	Canadá	9%	Argentina	5%	Venezuela	4%
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	34%																												
Otros	32%																												
UE	11%																												
Venezuela	10%																												
China	8%																												
Brasil	5%																												
País/Región	Porcentaje																												
EEUU	36%																												
Otros	33%																												
UE	13%																												
Canadá	9%																												
Argentina	5%																												
Venezuela	4%																												

Fuente: European Commission – Directorate General for Trade (2014)

**Gráfico 4** (continuación) Participación en las importaciones y exportaciones de países/regiones

Mercosur																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
<p>Detailed description: A pie chart showing the origin of imports for Mercosur. The largest share is 'Otros' at 36%, followed by 'UE' at 21%, 'EEUU' at 19%, 'China' at 18%, 'Corea del Sur' at 3%, and 'Nigeria' at 3%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Otros</td> <td>36%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>19%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Corea del Sur</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>Nigeria</td> <td>3%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Otros	36%	EEUU	19%	UE	21%	China	18%	Corea del Sur	3%	Nigeria	3%	<p>Detailed description: A pie chart showing the destination of exports for Mercosur. The largest share is 'Otros' at 40%, followed by 'EEUU', 'UE', and 'China' each at 17%, 'India' at 6%, and 'Chile' at 3%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Otros</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>India</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Chile</td> <td>3%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Otros	40%	EEUU	17%	UE	17%	China	17%	India	6%	Chile	3%
País/Región	Porcentaje																												
Otros	36%																												
EEUU	19%																												
UE	21%																												
China	18%																												
Corea del Sur	3%																												
Nigeria	3%																												
País/Región	Porcentaje																												
Otros	40%																												
EEUU	17%																												
UE	17%																												
China	17%																												
India	6%																												
Chile	3%																												
México																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
<p>Detailed description: A pie chart showing the origin of imports for México. The largest share is 'EEUU' at 49%, followed by 'China' at 17%, 'UE' at 11%, 'Otros' at 16%, 'Japón' at 4%, and 'Corea del Sur' at 3%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Otros</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Corea del Sur</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>Japón</td> <td>4%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Otros	16%	EEUU	49%	UE	11%	China	17%	Corea del Sur	3%	Japón	4%	<p>Detailed description: A pie chart showing the destination of exports for México. The largest share is 'EEUU' at 80%, followed by 'Otros' at 9%, 'UE' at 5%, 'China' at 3%, 'Brasil' at 1%, and 'Canadá' at 2%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Canadá</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>Brasil</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Canadá	2%	UE	5%	Otros	9%	EEUU	80%	China	3%	Brasil	1%
País/Región	Porcentaje																												
Otros	16%																												
EEUU	49%																												
UE	11%																												
China	17%																												
Corea del Sur	3%																												
Japón	4%																												
País/Región	Porcentaje																												
Canadá	2%																												
UE	5%																												
Otros	9%																												
EEUU	80%																												
China	3%																												
Brasil	1%																												
Chile																													
Origen de importaciones	Destino de exportaciones																												
<p>Detailed description: A pie chart showing the origin of imports for Chile. The largest share is 'Otros' at 33%, followed by 'China' at 21%, 'EEUU' at 20%, 'UE' at 14%, 'Brasil' at 8%, and 'Argentina' at 4%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Otros</td> <td>33%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>21%</td> </tr> <tr> <td>Argentina</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>Brasil</td> <td>8%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Otros	33%	EEUU	20%	UE	14%	China	21%	Argentina	4%	Brasil	8%	<p>Detailed description: A pie chart showing the destination of exports for Chile. The largest share is 'China' at 24%, followed by 'Otros' at 34%, 'UE' at 14%, 'Japón' at 10%, 'EEUU' at 12%, and 'Corea del Sur' at 6%.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>País/Región</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Otros</td> <td>34%</td> </tr> <tr> <td>EEUU</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>UE</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>China</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>Corea del Sur</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Japón</td> <td>10%</td> </tr> </tbody> </table>	País/Región	Porcentaje	Otros	34%	EEUU	12%	UE	14%	China	24%	Corea del Sur	6%	Japón	10%
País/Región	Porcentaje																												
Otros	33%																												
EEUU	20%																												
UE	14%																												
China	21%																												
Argentina	4%																												
Brasil	8%																												
País/Región	Porcentaje																												
Otros	34%																												
EEUU	12%																												
UE	14%																												
China	24%																												
Corea del Sur	6%																												
Japón	10%																												

Fuente: European Commission - Directorate General for Trade (2014)

El patrón de comercio entre la UE y ALC indica todavía un cierto patrón de especialización inter-industrial tradicional por lo que la UE se especializa en algunos sectores en su exportación a ALC, mientras que ALC lo hace en otros (Tabla 1). Esta especialización se refleja, por ejemplo, en la elevada participación de productos agrícolas y alimentos en las exportaciones de algunos de los países de la región a la UE. Este es el caso de todas las regiones de ALC aunque el caso del Mercosur es el más problemático para la UE por la competencia directa con la UE en productos agrarios de zona templada, en particular, granos básicos, carnes y productos lácteos. También se observa que algunos países como México son exportadores de manufacturas, lo que reforzaría la idea de una integración entre UE y ALC en favor de cadenas de valor globales en las que participen empresas transnacionales que buscan economías de escala y unas condiciones de coste competitivas.

**Tabla 1** Principales productos intercambiados entre la UE y cada región/país

**(miles de millones de euros, 2014)**

	Exportación a la UE					
	Com.Andina	Centroamérica	Cariforum	Mercosur	México	Chile
Alimentos y productos animales	5,8	2,8	0,8	15,6	0,7	1,8
Maquinaria y equipos de transporte	0,1	2,1	0,8	2,6	6,2	0,1
Manufacturas de bienes	1,1	0,5	0,2	3,5	7,0	0,0
Químicos	0,2	0,1	0,4	2,2	1,2	0,5
Combustibles minerales	6,2		0,9	3,9	0,7	2,6
	Importación desde la UE					
	Com.Andina	Centroamérica	Cariforum	Mercosur	México	Chile
Alimentos y productos animales	0,4	0,3	0,5	1,3	0,5	0,3
Maquinaria y equipos de transporte	6,0	2,2	1,8	23,5	13,6	3,8
Manufacturas de bienes	2,6	1,3	0,5	5,6	4,5	0,6
Químicos	2,4	1,2	0,4	12,4	5,0	1,1
Combustibles minerales	0,5		0,3	2,0	3,5	0,9

Fuente: European Commission - DG Trade

## DESENCADENANTES DE LA ASOCIACIÓN CON PAÍSES DE ALC

¿Qué motiva la integración birregional? Hay, por un lado, razones políticas. La UE ha apoyado activamente la integración regional en ALC para legitimarse en el mundo a través de estos procesos (García, 2016). Al mismo tiempo, los propios procesos regionales en América Latina han buscado el diálogo con la Unión como una forma de legitimación. Es claro por tanto que ha habido motivaciones geopolíticas en los procesos de diálogo entre las dos regiones, siendo importante la estabilización de la democracia, aspecto que cobra relevancia en las relaciones entre la UE y la región latinoamericana. El compromiso de las Comunidades Europeas con ALC se fue institucionalizando a partir de 1999 a través de procesos de diálogo, reuniones de alto nivel y cumbres interregionales. En 2010, dichos procesos dieron lugar a las cumbres UE-CELAC tras la creación de la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC). Desde entonces, se han celebrado las cumbres de Santiago (2013) y de Bruselas (2015), con participación de multitud de actores, incluidas las reuniones de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana. Además de este diálogo hemisférico, la UE inició procesos de diálogo y reuniones periódicas con distintos bloques subregionales como la Comunidad Andina, el Mercosur y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). El proceso, a nivel comercial, se ha visto culminado con procesos de negociación de acuerdos de asociación.

Sin embargo, no cabe olvidar que, aparte de las razones políticas, son las presiones de la globalización las que explican la insistencia europea por establecer vínculos comerciales estrechos con ALC, y abrir campos de cooperación en aspectos comerciales emergente en donde la OMC no había podido avanzar. No podemos olvidar además la posición privilegiada de otras potencias comerciales en la región, primero de EEUU y, más tarde, de China. Estas presiones no han evitado que la UE haya mantenido una posición consolidada como socio comercial en distintos países de la región, pero la UE ha tenido que reaccionar ante las iniciativas comerciales de otros países.

Desde esta perspectiva, dos desencadenantes para la estrategia comercial europea en ALC fueron el establecimiento, por un lado, del Área de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y, por otro lado, el fallido proyecto de construir un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La UE respondió primero activando las negociaciones comerciales con México, que culminaron con la firma de un acuerdo comercial en el año 2000. Por su parte, la amenaza de

una posible Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) estimuló a la Comisión Europea para lanzar en 1999 las negociaciones comerciales con Chile y Mercosur. Las iniciativas llegaron cuando las negociaciones multilaterales de la Agenda Doha de la OMC se habían ya iniciado pero ya se enfrentaban a las primeras dificultades. Además, el discurso comercial en algunos países de la región con respecto a EEUU había empezado a variar, con una división de situaciones, con una serie de países dispuestos a negociar acuerdos comerciales con EEUU, otro grupo inmerso en el bloque regional del Mercosur, y algunos países de la región participando en otras iniciativas, ajenas al discurso neoliberal, como la Alternativa Bolivariana para las Américas.

Las relaciones exteriores de ALC han ido evolucionando hacia un desplazamiento de su atención hacia lo que puede denominarse el triángulo asiático (EEUU, ALC y Asia) en una nueva constelación de acuerdos que complican las relaciones birregionales UE-ALC. En estos acuerdos, los países de ALC han mostrado dinamismo, quizás mayor que el de la propia UE, acuciada por los recientes problemas de integración y crisis económica.

## NEGOCIAR CON BLOQUES O CON PAÍSES

La complejidad de los procesos de integración en ALC no ha facilitado las negociaciones comerciales entre la UE y los países de la región. De hecho, los proyectos de integración en América Latina se han desarrollado de una manera diferente a los de la Unión Europea, aunque están todavía muy lejos de alcanzar el nivel de integración alcanzado en la UE. Por tanto, no puede hablarse claramente de bloques regionales en la propia ALC, y los países implicados en los procesos no se han comportado realmente como bloques comerciales organizados. Ello ha dificultado las negociaciones con el área de Mercosur, y conllevó en el caso de la Comunidad Andina a que las negociaciones finalmente se desarrollaran país por país. En el caso de América Central y de los estados del Caribe, la negociación sí se hizo en bloque con la UE pero se han firmado compromisos diferenciados país por país en materia comercial.

La UE intentó consolidar su posicionamiento en la región a través del fortalecimiento de los bloques subregionales, como la integración centroamericana y la andina. De este modo, la UE aceptó la apertura de negociaciones con ambos grupos de países, pero condicionándolas a que los países implicados trabajaran por una mayor integración dentro de cada bloque. Esta estrategia tuvo resultados limitados, ya que EEUU no cejó en su empeño de firmar acuerdos con los países de la región, lo que llevó a que varios estados de la región firmaran acuerdos con los EEUU, lo que en cierta medida debilitó los propios bloques subregionales.

Las negociaciones con el Mercosur tampoco han reflejado una posición unificada por parte de los estados del Mercosur, pero sus estados miembros no pueden negociar acuerdos comerciales de manera independiente. Al mismo tiempo la menor presencia política de EEUU en Mercosur redujo la urgencia por alcanzar acuerdos con la UE. Además, las dificultades de la negociación agrícola, ante el potencial exportador del Mercosur en este campo, han ralentizado las negociaciones, que incluso llegaron a interrumpirse entre 2004 y 2010.

En cuanto a la Comunidad Andina, sus estados miembros históricamente habían sido beneficiados por el esquema de SGP que incluye preferencias concedidas unilateralmente por la UE a las exportaciones de ciertos países en desarrollo. Las sucesivas reformas del SGP que excluyen de las preferencias a países de ingresos medios y altos, han comportado un factor de activación de los procesos de integración comercial entre los países de la

subregión y la Unión. Pero el proceso en esta subregión no ha estado exento de dificultades. En particular, en 2007, Bolivia se opuso a la inclusión en las negociaciones de los aspectos relacionados con una mayor protección de la propiedad intelectual mas allá de lo que podría ser admisible en la Agenda Doha de la OMC. Esta cuestión motivó también a Ecuador a levantarse de la mesa de negociación el año siguiente. La UE optó entonces por avanzar en lo posible con Perú y Colombia, países que ya habían firmado acuerdos comerciales con Estados Unidos.

Como se ve, la estrategia de negociar en bloque sólo resultó parcialmente eficaz pues sólo hubo resultados positivos con dos de los estados miembros de la CAN. A pesar de ello, la UE mantuvo la línea abierta para que otros miembros de la CAN se sumaran al proceso. De este modo, Ecuador, con su acceso preferencial al mercado de la UE a punto de expirar por la reforma del SGP, retornó a las negociaciones en 2014, lo que motivó a que la UE aprobara la extensión de las preferencias del SGP para Ecuador. Bolivia siente menos presión porque su grado de desarrollo le permite seguir favoreciéndose del esquema unilateral de preferencias del SGP, pero la posibilidad de integrar a Bolivia en el acuerdo con la UE no está cerrada. Este proceso andino muestra que, sin perder el enfoque de considerar a la CAN como un área de integración para las negociaciones, el proceso puede darse a varias velocidades.

Las relaciones de los estados del Caribe con la Unión Europea siguió históricamente la política de desarrollo de la UE, pero en este caso en el marco de la cooperación con los Estados del área África, Caribe y Pacífico (ACP). Mediante este enfoque de cooperación, los países firmantes del acuerdo de Lomé se han beneficiado de un acceso preferencial al mercado europeo, como una forma de cooperación comercial al desarrollo. Como se ha señalado, las preferencias comerciales de Lomé eran asimétricas, es decir, los estados beneficiados no estaban obligados a conceder acceso preferencial a las exportaciones europeas. Pero como se ha indicado estos acuerdos siempre han sido criticados por otros países en desarrollo, al considerar que las preferencias unilaterales podrían contradecir el principio de no discriminación en la OMC. El sistema fue renovado por el Acuerdo de Cotonú, que incluyó disposiciones de reciprocidad, por las que se firmarían Acuerdos de Asociación (European Partnership Agreements) entre la UE y los subgrupos de países del grupo ACP. En 2008, la UE concluyó su primera asociación económica con los Estados del CARIFORUM, que incluye no sólo disposiciones de integración comercial recíprocas, sino también iniciativas de cooperación en el ámbito del desarrollo.

En definitiva, a pesar de las dificultades, la UE ha sido capaz de alcanzar acuerdos regionales con distintos países o regiones de ALC, tras dos décadas de negociaciones, siempre en el marco de distintos procesos de diálogo político (Tabla 2).

**Tabla 2** Acuerdos comerciales entre la UE y países de ALC

País/región	Nombre del Acuerdo	Fecha de firma	Acuerdo/diálogo político relacionado
México	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación	2000	Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación
Chile	Acuerdo de Asociación	2002	Acuerdo de Asociación, sustituyendo el anterior Acuerdo Marco de Cooperación
Cariforum	Acuerdo de la Asociación Económica	2008	Acuerdo de Cotonou
Centroamérica	Acuerdo de Asociación	2012	Acuerdo de Asociación, sustituyendo el anterior Acuerdo de Diálogo político y Cooperación
Perú/Colombia	Acuerdo Comercial	2012	Declaración de Diálogo Político de 1996, sustituida por el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
Cuba		2016	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación

## INTEGRACIÓN PROFUNDA

La estrategia europea "Europa Global", ya entrado el presente siglo, buscó restablecer el acceso de las empresas europeas en los mercados emergentes, y hacia 2007 había logrado extender los procesos negociadores para acuerdos birregionales a Centroamérica y a la Comunidad Andina, tras los éxitos iniciales de México y Chile. Con estos esfuerzos renovados, la estrategia europea amplió su enfoque de negociación a una nueva generación de acuerdos comerciales de la UE, más completos en su alcance que buscaron incorporar cuestiones polémicas que habían sido diluidas en las negociaciones multilaterales de la OMC.

De hecho, en la OMC los países emergentes como Brasil o India habían presionado para que algunos aspectos fueran aplazados en las negociaciones de la Agenda Doha de negociaciones multilaterales en la OMC, incluyendo la apertura de los mercados de contratación pública a las empresas extranjeras o la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Al cerrarse la vía multilateral, la UE se preocupó de incorporar estos aspectos, por la vía de la negociación regional. Para ello, el impulso político para nivel el "campo de juego" para las empresas europeas en los mercados globales ha sido una constante en las negociaciones bilaterales con los países de América Latina de la UE. A través de sus acuerdos comerciales, la UE es capaz de "exportar" sus propias reglas a los sucesivos acuerdos comerciales. Desde una posición más crítica, se puede acusar a la Unión de extender un modelo neoliberal de liberalización al mundo al desarrollo.

A medida que las negociaciones comerciales internacionales fueron ampliando su ámbito de aplicación, también lo ha hecho la capacidad institucional de la Comisión Europea para negociar acuerdos de mayor alcance. El Tratado de Lisboa otorgó a la Comisión la prerrogativa de negociar acuerdos de inversión en nombre de la UE. Pero los mandatos de las negociaciones con la mayoría de los países de ALC son anteriores a dicho Tratado, por lo que los acuerdos carecen de compromisos sobre inversiones, en contraste con las negociaciones actualmente en curso entre la UE y los EEUU para el llamado TTIP.

Al mismo tiempo, tras la firma del Tratado de Lisboa, el Parlamento Europeo fue ganando capacidad de influir en la política exterior de la UE, lo que se reflejó en la defensa de una posición más fuerte en materias relacionadas con los derechos laborales y las normas

ambientales. Así, los acuerdos con América Central, Perú y Colombia recogen disposiciones que garantizan que los Estados pueden mantener su propia legislación laboral y medioambiental, pero también ratifican el cumplimiento de los acuerdos de la OIT y de los tratados internacionales sobre medio ambiente.

Una característica fundamental de los acuerdos comerciales de la UE es que vinculan las preferencias comerciales con el respeto por la democracia y los derechos humanos. Desde el acuerdo con Chile, el respeto al estado de derecho se ha convertido en un elemento esencial. Los acuerdos comerciales de la UE suelen acompañarse de un acuerdo político y de cooperación que establece un marco jurídico amplio que va más allá de la integración comercial. En el caso de Perú y Colombia, las cláusulas sobre estos aspectos esenciales ya se habían establecido previamente en el marco del diálogo político UE-CAN y el Acuerdo de Cooperación de 2003. Los acuerdos de asociación con Chile y Centroamérica abarcan tanto la cooperación política como las disposiciones comerciales en un solo paquete, al igual que ocurre con el Acuerdo Global con México. El Acuerdo de Asociación Económica con el CARIFORUM no incluye algunos aspectos del diálogo político que ya se rigen por los diálogos de cooperación política más amplia en el marco de Cotonú entre los países de la UE y de los ACP.

Cuando se había finalizado el presente informe, el Reino Unido tomó la decisión del Brexit, lo que podría incrementar las incertidumbres acerca de algunos de los procesos abiertos con ALC. A partir de una primera visión del impacto de esta decisión, aún por concretar en términos de diálogo político y renegociación de normas comerciales, no se prevé que la salida del Reino Unido tenga consecuencias apreciables sobre los procesos en marcha (Recuadro 3).

### **Recuadro 3. ALC y el Brexit**

Este trabajo se finalizó antes de que el llamado Brexit tuviera lugar. Es indudable que muchas incógnitas quedan por despejar tras la decisión del pueblo británico.

El Reino Unido (RU) apostó fuertemente por el comercio con los estados miembros de la UE y su pertenencia no perjudicó el comercio con terceros países.

Es verdad que es un destino prioritario de la inversión directa extranjera, lo que puede verse influido por la salida del Reino Unido de la UE.

La UE tiene un gran número de acuerdos de libre comercio con terceros países y un complejo sistema de preferencias comerciales unilaterales. Reino Unido no heredará los acuerdos comerciales bilaterales de la UE y tendrá que renegociar acuerdos comerciales con los países de ALC partir de cero. La renegociación no será fácil. El proceso podría llevar mucho tiempo, dejando a los exportadores de RU frente a los obstáculos al comercio, y no es evidente que RU sea una prioridad, con la excepción de algunos estados del Cariforum. Los propios recursos administrativos de RU se verán sobrecargados para poder afrontar una plétora de negociaciones simultáneamente.

Sólo el 1,4% de las exportaciones británicas tiene como destino ALC. Para el mayor mercado en la región, Brasil, el RU sólo representa el 1,8% de sus importaciones de bienes, en comparación con el 6,5% de Alemania. ALC no fue, por tanto, una prioridad para RU y, por tanto, no creemos que los resultados del presente estudio se vean afectados por el proceso de salida, si se materializa alguna vez.

## FLEXIBILIDAD

Un aspecto importante del enfoque de la UE para los acuerdos comerciales, es que, si bien se basa en un modelo común, permite tomar en consideración algunas características o sensibilidades específicas de los socios. Es un enfoque bastante flexible del que carecen los acuerdos de libre comercio que firmó EEUU con países de la región. La flexibilidad alcanza los cronogramas de liberalización, donde se tiene en cuenta una introducción progresiva de reducciones arancelarias, diferentes velocidades de desgravación y listas de compromisos adaptados a situaciones específicas. En los Acuerdos entre la UE con Perú y Colombia, por ejemplo, ambos países tienen calendarios más prolongados de liberalización que la UE, lo que les permite un tiempo de adaptación más progresivo. Lo mismo puede observarse en el Acuerdo con el Cariforum. La flexibilidad alcanza también a las disposiciones de cooperación que tienen en cuenta las necesidades particulares de cada socio.

## EL ACCESO AL MERCADO AGRÍCOLA, PUNTO CONFLICTIVO

El acceso al mercado agrícola ha sido una fuente de controversia en los procesos negociadores, aunque sólo se ha manifestado especialmente conflictivo con Mercosur, ya que la UE quiere evitar conceder demasiadas concesiones por la vulnerabilidad de algunos sectores sensibles a la competencia de una potencia agrícola exportadora como es Mercosur (European Parliament, 2014). La negociación agrícola con este bloque regional se fue primero aplazando con la esperanza de completar previamente las negociaciones en la Agenda Doha de la OMC, lo que provocó un parón en las negociaciones en 2004. A partir de 2010, las negociaciones se reanudaron, pero hasta la fecha no se han constatado avances significativos en materia de acceso de las exportaciones agrícolas.

La sensibilidad de algunos sectores agrícolas europeos a una liberalización comercial se ha puesto de manifiesto en el estudio de evaluación de impacto elaborado por la Comisión Europea para el escenario de liberalización total del comercio entre la UE y el Mercosur. De acuerdo con el Informe para el COPA-COGECA elaborado en 2011 (Burrell et al., 2011), las pérdidas directas debido al aumento de las importaciones agrícolas podrían alcanzar los 16 mil millones de euros en la Unión. A pesar de que estas estimaciones podrían ser exageradas, según la Comisión Europea (Burrell et al., 2011), podría haber un impacto social negativo relacionado con la caída en el empleo rural, especialmente en algunas zonas agrícolas europeas de baja productividad. Además, subsiste una preocupación ambiental dado que el aumento significativo en la producción de oleaginosas y carne en los países de América Latina podría causar cambios adversos del uso del suelo conectados a la pérdida de la biodiversidad global, aumento de la deforestación, y los niveles elevados de emisiones de forma visible.

En 2014, la Universitat Politècnica de València realizó una encuesta a 158 expertos del sector agroalimentario de 19 Estados Miembros de la UE y perfiles profesionales diversos (European Parliament, 2014). Los expertos en general expresaron su confianza en que las negociaciones comerciales con terceros países contribuyan a crear unas condiciones adecuadas para una mejor integración de los productos agroalimentarios de la UE en los mercados mundiales.

Muchos de los expertos consultados manifestaron que la UE debe mantener una posición activa en la corrección de las prácticas desleales en el comercio internacional. El 83% de los

mismo indicó que las diferencias con terceros países en relación con las normativas sociales y ambientales representaban un problema serio. No es sorprendente que casi la mitad de los expertos consultados cree que la estrategia clave que debe seguir la UE debe ser garantizar la igualdad de condiciones de competencia con terceros países.

Los expertos expresaron un amplio respaldo a las siguientes acciones exteriores de la UE en materia de agricultura: promoción de estándares europeos a escala internacional (44%), seguimiento de las importaciones para evitar las prácticas desleales de comercio (39%) y mayor transparencia de las medidas no arancelarias (32%). Como cabía esperar, fue el grupo de expertos más vinculados con la producción agraria quienes manifestaron un mayor respaldo a las acciones para garantizar la igualdad de condiciones y de seguimiento de las prácticas desleales, es decir, a una agenda de negociaciones menos orientada hacia la liberalización arancelaria y más hacia la promoción de las normas europeas.

En cuanto a la conveniencia de negociar acuerdos bilaterales, sólo el 15% de los expertos consultados dio prioridad a completar las negociaciones con los países emergentes y, sólo un 6% respaldan las negociaciones con Mercosur.

La agenda multilateral se ve con mucho escepticismo entre los operadores de la UE, y de hecho, esa visión se ha trasladado a la posición europea en las negociaciones de los paquetes acordados en las conferencias ministeriales de la OMC de Bali en 2013, y en Nairobi, en 2015, cuyos resultados han sido, en realidad, poco ambiciosos. Los expertos consultados observan las negociaciones bilaterales de la UE como una hoja de ruta más práctica para la integración en los mercados internacionales. La ventaja de este enfoque para la UE es que la estrategia regional parece ser una manera más fácil de negociar normas que van más allá de la agenda tradicional de la OMC.

## COMENTARIOS FINALES

La mayor parte de los países de ALC muestran una gran dependencia comercial de los EEUU. Además, ALC mira hacia Asia y hacia la propia región. La UE desde principios de este siglo pudo consolidar una posición con dos acuerdos como el de México (2000) y Chile (2002), aunque estos no han tenido la amplitud de los acuerdos de la UE con otros países de ALC. Más recientemente, la UE firmó acuerdos con Cariforum, con el grupo de países de Centroamérica y con dos andinos (Perú y Colombia). En 2014, se pudieron completar las negociaciones con Ecuador para unirse al tratado de libre comercio suscrito entre la UE y Colombia y Perú. En cuanto a Mercosur, se suspendieron las negociaciones en 2004, debido a las diferencias en agricultura, en servicios y en normas para la contratación pública. En 2010, las negociaciones se reanudaron pero subsisten las dificultades agrícolas.

Las políticas comerciales tienen un gran impacto en la competitividad. Existen tres áreas donde las políticas comerciales de la UE deberían tender a fortalecerse. En concreto, se podría trabajar en las siguientes áreas para consolidar la agenda exterior de la UE en su relación con América Latina y otras regiones del planeta:

- Asegurar la igualdad de condiciones de competitividad (“nivelar el campo de juego”) con respecto a terceros países.
- Promoción de las normas de la UE en el ámbito internacional.
- Facilitar el acceso de las PYME a los mercados globales.
- Realizar un seguimiento de las importaciones para prevenir las prácticas comerciales desleales.
- Facilitar la transparencia internacional en la aplicación de medidas no arancelarias.

Ha habido algunos progresos en la agenda de negociaciones multilaterales en la OMC, pero no cabe esperar cambios drásticos en los próximos años. Por este motivo, la agenda de negociaciones y acuerdos regionales seguirá siendo vigente.

En esta estrategia, la promoción de las normas europeas puede ser fortalecida por los procesos interregionales. Estos procesos suponen una oportunidad al abrir ventanas de exportación para productos europeos de calidad. La estrategia comercial de la UE debería centrarse en la calidad y los productos de valor añadido (por ejemplo, indicaciones

geográficas) y en la incorporación de preocupaciones sociales y medioambientales a la agenda de comercio.

## BIBLIOGRAFÍA

Annen N. (2015). Los desafíos de la Unión Europea en un mundo cambiante, en López Garrido, D. (director): *El Estado de la Unión Europea. El fracaso de la austeridad*. Fundación Alternativas y Friedrich-Ebert-Stiftung, Madrid. pp. 181 – 190.

Burrell, A., Ferrari, E., González Mellado, A., Himics, M., Michalek, J., Shrestha, S., et al. (2011). *Potential EU-Mercosur Free Trade Agreement: Impact Assessment*. Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, Sevilla.

Compés, R., Martínez, E. R., & Álvarez-Coque, J. M. G. (2004). *Agricultura, comercio y alimentación:(la Organización Mundial del Comercio y las negociaciones comerciales multilaterales)*. Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Madrid.

COPA-COGECA (2011). The agricultural impact of an EU-Mercosur agreement BILAT(11)1531:2 (extracted at [www.copa-cogeca.be/Download.ashx?ID=941661](http://www.copa-cogeca.be/Download.ashx?ID=941661)).

European Parliament (2014). *EU Member States in Agri-Food World Markets: Current competitive position and perspectives*, Policy Department B: Structural and Cohesion Policies , European Parliament (extracted at [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514006/IPOL\\_STU\(2014\)514006\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514006/IPOL_STU(2014)514006_EN.pdf)).

Garcia, M.J. (2016). *EU trade relations with Latin America; results and challenges in implementing the EU-Colombia/Peru Trade Agreement*, European Parliament, Directorate-General for External Policies, Policy Department, EP/EXPO/B/INTA/FWC/2013-08/Lot7/12 EN, February 2016 - PE 534.992, Brussels.

Gomez-Ramirez, E., Lazarou, E., Puccio, L., Sabbati, G. (2016). *EU – Latin America trade relations. Overview and figures*. European Parliamentary Research Service, March 2016 PE 579.086 , Brussels

Roig, N. (2015). *Relaciones con Europa y Latinoamérica en el comercio exterior*. Informe Investigación VIU. Universidad Internacional de Valencia.

## ACERCA DEL AUTOR

Doctor e Ingeniero Agrónomo. Catedrático de Economía Aplicada y Coordinador del Grupo de Economía Internacional y Desarrollo de la Universitat Politècnica de València. En 1991, fue Investigador visitante del Instituto Internacional para la Investigación de Política Alimentaria (IFPRI, Washington, D.C.). En los últimos 20 años, ha dirigido proyectos de investigación y cursos de postgrado para organismos internacionales relacionados con el comercio, el desarrollo y las políticas relacionadas con la agricultura. En 1993-94, fue Presidente del Grupo de Trabajo de Frutas y Hortalizas de la OCDE Paris. Ha colaborado como asesor o consultor de Instituciones Europeas (Comisión y Parlamento), FAO (África, América Latina y Próximo Oriente), Comunidad Andina y otras instituciones europeas y americanas. Entre 2000 y 2004, Director del Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la UPV. Entre 2001 a 2007, presidió la Asociación Española de Economía Agraria. Actualmente es Director de la Cátedra Tierra Ciudadana de la UPV y director del proyecto "Servicios Intensivos en Conocimiento y Sistemas Agroalimentarios. Redes de Innovación y Transferencia", financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

**viu** | **Universidad**  
Internacional  
de Valencia

Síguenos en:



[www.viu.es](http://www.viu.es)