

Núm. 19/ Curs 2011-2012

El impacto de los acuerdos de asociación en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Skaistė Lazdauskaitė

QUADERNS DE RECERCA (Bellaterra)

MÀSTER UNIVERSITARI EN INTEGRACIÓ EUROPEA

Núm. 19

Curs 2011-2012

© Institut Universitari d'Estudis Europeus

© Skaistė Lazdauskaitė

ISSN 2014-153X

Coordinadora de la col·lecció: Dra. Susana Beltran Garcia, Universitat Autònoma de Barcelona
(Susana.Beltran@uab.es)

Aquesta col·lecció recull una selecció d'investigacions dutes a terme per estudiants del Màster Universitari en Integració Europea. Previ a la seva publicació, aquests treballs han estat tutoritzats per professors amb grau de doctor de diverses especialitats i han estat avaluats per un tribunal compost per tres docents distints del tutor.

Les llengües de treball son castellà, català, anglès i francès

Esta colección recoge una selección de investigaciones realizadas por estudiantes del Máster Universitario en Integración Europea. Previo a su publicación, los trabajos de investigación han sido tutorizados por profesores con grado doctor de diversas especialidades y han sido evaluados por un tribunal compuesto por tres docentes distintos del tutor.

Les langues de travail son catalán, castellano, inglés y francés

This collection includes a selection of research by students of Master in European Integration. Prior to publication, the research papers have been tutored by teachers of with various specialties doctor degree and have been assessed by a commission composed of three different teachers tutor.

Working languages: Catalan, Spanish, English and French

Cette collection comprend une sélection de recherches par des étudiants de Master en intégration européenne. Avant la publication, les travaux de recherche ont été encadrés par des enseignants docteurs de diverses spécialités et après ont été évaluées par un tribunal composé de trois professeurs différents du tuteur.

Langues de travail: catalan, castillan, anglais et français

EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA

Autora: Skaistė Lazdauskaitė

Màster Universitari en Integració
Europea, UAB,

Edició 2011-2012

Tutora: Dra. Anna Ayuso

RESUMEN:

Durante varias décadas las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina se caracterizaban por el modelo tradicional de “ayuda sin comercio” hasta los años 1995, que con acuerdos de cuarta generación impulsaron el comienzo del nuevo instrumento. Los acuerdos de asociación (AdA) introducen como una novedad tres pilares (diálogo político, de cooperación y comercial) y centran la atención en las relaciones comerciales, liberalizan el comercio y establecen un nuevo modelo de asociación birregional.

Este trabajo de investigación analiza los AdA de la UE con países o grupos de países latinoamericanos y su impacto en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

RESUM:

Durant diverses dècades les relacions entre la Unió Europea (UE) i Amèrica Llatina es caracteritzaven pel model tradicional de "ajuda sense comerç" fins els anys 1995, que amb acords de quarta generació impulsar el començament del nou instrument. Els acords d'associació (AdA) introdueixen com una novetat tres pilars (diàleg polític, de cooperació i comercial) i centren l'atenció en les relacions comercials, liberalitzen el comerç i estableixen un nou model d'associació biregional.

Aquest treball de recerca analitza els AdA de la UE amb països o grups de països llatinoamericans i el seu impacte en les relacions comercials entre la UE i Amèrica Llatina.

KEYWORDS: relaciones comerciales, acuerdos de asociación, bilateralismo, regionalismo, asimetrías, UE, América Latina, relaciones entre la UE y América Latina/ relacions comercials, acords d'associació, bilateralisme, regionalisme, asimetries, UE, Amèrica Llatina, relacions entre la UE i Amèrica Llatina.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	6
1. ORÍGENES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA.....	10
1.1. Evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina.....	10
1.2. Tipos de acuerdos en la evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina.....	24
2. EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN EN LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA.....	31
2.1. Acuerdos de Asociación bilaterales.....	35
2.1.1. El Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con México	35
2.1.2. El Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Chile.....	42
2.2. Acuerdos de Asociación región-región.....	48
2.2.1. El Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con América Central.....	48
2.2.2. Unión Europea y Mercosur.....	55
3. VALORACIÓN DE LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN.....	62
CONCLUSIONES.....	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	71

Introducción

La Comunidad Europea (CE) desde el momento de su creación mostró interés en establecer relaciones con otras regiones del mundo, y sin embargo el aspecto comercial-económico era fundamental en este momento para la recuperación de las pérdidas sufridas durante la Segunda Guerra Mundial. El liderazgo en el comercio internacional puede condicionar el peso de la Unión Europea (UE) como actor principal en el contexto mundial. Por eso desde principio la Comunidad Europea estuvo interesada en ejercer una política comercial muy estricta y proteccionista (en especial en cuestiones de política agrícola) en relación con otras regiones. Por sus ambiciones tan grandes algunos autores dicen que la Unión Europea “es un animal político único”¹

En principio la CE tuvo un interés reducido por América Latina, pero el contexto cambió en los años sesenta y setenta. Luego en los años ochenta con la promoción de la democracia, del desarrollo, de la inversión y del comercio se incrementaron las relaciones con la región latinoamericana. En el periodo de los años setenta, ochenta y noventa hubo diversos altibajos en las relaciones entre la Unión Europea con América Latina: en primer lugar, obstáculos de la protección agraria, el trato preferencial a los países de África, el Caribe y el Pacífico (APC) por parte de la Unión, y en segundo lugar, los regímenes políticos autoritarios en la mayoría de los países de la región latinoamericana, la elección de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, fenómenos de hiperinflación, la deuda externa por parte de América Latina. Hasta los mediados de los noventa las relaciones entre la UE y América Latina estaban caracterizadas por el modelo tradicional “ayuda sin comercio”, lo cual centraba la atención en el diálogo político, y la cooperación al desarrollo. En 1995 la estrategia diseñada por la UE en el marco de su Política Exterior y de Seguridad Común intensificaba las relaciones entre la UE y América Latina. Además produce un novedoso instrumento dedicado a reforzar las relaciones comerciales entre ambas regiones, a los acuerdos de asociación, los denominados acuerdos de cuarta generación. Este tipo de acuerdo basa las relaciones entre la UE y América Latina en tres pilares: del diálogo político, de la cooperación y del comercio. Desde este momento ambas partes empezaron a centrar la atención en las relaciones económicas y en la liberalización del

¹ PEÑA, F., TORRENT, R., Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea ‘América Latina. Un diagnóstico inicial, 1ª edición, Europa, Barcelona, 2005, pp. 15.

comercio, lo que produjo la firma de acuerdos con México (1997), Chile (1996) y Mercosur (1995). Estos acuerdos y las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina el Caribe y la UE en Río de Janeiro (1999) y en Madrid (2002) fueron plataforma para el desarrollo de la asociación estratégica birregional. Todo eso introdujo un nuevo concepto de las relaciones entre la UE y América Latina mediante los AdA “región a región”. Aun es difícil evaluar el impacto de este tipo de acuerdos en las relaciones comerciales, porque el reciente AdA “bloque a bloque” se firmó entre UE y América Central en junio de 2012. Hasta ahora se desconoce qué impacto tendrá este acuerdo reciente, ya que incorpora instrumentos para el tratamiento de las asimetrías. Como señala A. Ayuso la valoración total de este acuerdo solo podrá hacerse cuando se concreten otros detalles y medidas complementarias que se encuentran en fase de autenticación. Por otro lado, la gran ambición de la asociación birregional entre la UE y Mercosur se encuentra en estado de negociaciones, las cuales están suspendidas temporalmente hasta las elecciones generales previstas en Paraguay (2013).

La mayoría de los libros, artículos y trabajos sobre las relaciones comerciales entre la UE y América Latina o sobre acuerdos de asociación entre ambas solo analizan la evolución de esas relaciones o de los tipos de acuerdos, pero no evalúan el impacto de los AdA. Por eso es útil investigar de qué depende el impacto de AdA. Además varios autores como A. Sánchez Díez y P. Ruiz Huélmo, J.E. Úbeda-Portugués, F. Peña, A. Ayuso y M. Foglia mencionan que las relaciones comerciales entre la UE y América Latina están afectadas por las asimetrías. Por todo lo mencionado antes resulta conveniente y relevante analizar el impacto de los AdA en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

Como el tema es muy amplio **el objeto de la investigación** se limita al análisis de los AdA de la UE con México, Chile y Centroamérica, así como de las negociaciones de asociación birregional entre la UE y Mercosur y su impacto en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

El objetivo general de la investigación se basa en el análisis de la evolución de las relaciones comerciales y de los tipos de acuerdos para revelar de qué depende el impacto de los AdA en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

Los objetivos específicos de la investigación son:

1. Analizar a los orígenes y características de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.
2. Analizar los antecedentes y características de los AdA de la UE con México, Chile, América Central y Mercosur.
3. Analizar el impacto de los AdA en los flujos comerciales entre la UE y países o bloques latinoamericanos (México, Chile, Centroamérica, Mercosur).
4. Evaluar el impacto de los AdA en las relaciones entre la UE y América Latina.
5. Identificar las características de las cuales depende el impacto de los AdA.

La hipótesis de investigación: el impacto de AdA en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina principalmente depende de asimetrías entre los socios.

Para el desarrollo de la investigación se utilizarán los siguientes métodos:

1. **El método de análisis documental**, que ayudará a analizar la información de las fuentes primarias (estadísticas, textos de acuerdos) y de las fuentes secundarias (libros, artículos, estudios, trabajos, etc.).
2. **El método comparativo**, que ayudará a comparar la información presentada en las fuentes primarias y en las fuentes secundarias que fueron utilizados para la investigación.
3. **El método lógico-analítico**, que ayudará a examinar completa y exhaustivamente los orígenes y características de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina, antecedentes y características de los AdA, evaluar el impacto de los AdA, basándose en las fuentes de investigación para formular las conclusiones.

El trabajo de investigación se divide en tres capítulos principales.

Capítulo I: Se hace un recorrido cronológico de los años sesenta hasta finales de los años noventa para revisar antecedentes de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina. Este periodo está dividido en cuatro fases que revelan las características de las relaciones y de los flujos comerciales entre ambas regiones. También incluye los análisis de la evolución y características de los tipos de acuerdos, que fueron usados como instrumentos para mantener y fortalecer a las mencionadas relaciones.

Capítulo II: Analiza las relaciones comerciales entre la UE y América Latina a partir del 2000 y plantea los antecedentes y características de los AdA de la UE con México, Chile, Centroamérica y de Mercosur, también ahonda en el impacto de acuerdos al comercio de la UE y de países o bloques latinoamericanos.

Capítulo III: Explica la valoración del impacto de los AdA de la UE con México, Chile, Centroamérica y Mercosur y ahonda en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina. También analiza a los instrumentos para el tratamiento de las asimetrías, su aplicación y afecto para el impacto de los AdA.

1. Orígenes y características de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

1.1. Evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Desde el momento de su creación, la CE mostró el interés en establecer las relaciones con otras regiones del mundo, siendo América Latina una zona que atrajo un reducido interés hasta los años ochenta. La importancia de las relaciones comerciales entre ambas zonas ha disminuido desde la creación de la CE. La Política Agraria Común (PAC) ha sido, y como vamos a ver más adelante todavía es, el tema más conflictivo de las relaciones comerciales con América Latina, porque implicaba dificultades de acceso para exportaciones latinoamericanas hacia la UE. La PAC comporta obstáculos no solo para exportar al mercado comunitario, sino también para otros mercados exteriores por razón de las restituciones a la exportación. Por parte de América Latina hubo otros problemas, tales como los regímenes políticos autoritarios en la mayoría de países de la región o la adopción por parte de muchos países de una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, que dificultaron las relaciones comerciales con los países industrializados. También hay que tener en cuenta heterogeneidad de las distintas economías latinoamericanas, que ha constituido un obstáculo para el establecimiento de un marco global en la región².

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), establecido en 1971 por CE en sus relaciones con países de desarrollo, fue inicialmente el único instrumento preferencial del que puede beneficiarse América Latina en sus relaciones comerciales con la CE. Pero los efectos reales de este sistema en aquellas economías fueron limitados porque “ese esquema fue perdiendo relevancia como consecuencia de la progresiva reducción de derechos de aduanas de la CE y también por la cobertura parcial de SPG respecto a las materias primas agrícolas que han constituido una gran proporción de las exportaciones latinoamericanas”.³ Otro obstáculo fueron las llamadas medidas proteccionistas de la CE y posteriormente la Unión Europea, que se mantuvieron en algunos sectores importantes para el comercio latinoamericano como por ejemplo los textiles, confección y productos siderúrgicos. Al respecto hay que mencionar, que otras áreas geográficas fueron más beneficiadas por las preferencias del SPG, por ejemplo Asia.

²GONZÁLES BLANCO, R., MAESSO CORRAL, M., “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. De la marginación al entendimiento”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2649, 2000, pp. 24.

³ Op. cit., 2000, pp. 24.

Sin embargo, algunos Estados miembros de la UE tienen vínculos políticos y económicos desde hace mucho tiempo con países latinoamericanos. Como se señaló la UE empezó a expandir sus relaciones con América Latina en los sesenta y setenta a través de una serie de iniciativas y acuerdos diplomáticos cuyo objetivo era promocionar la democracia, favorecer el desarrollo, fomentar la inversión y el comercio con la región⁴.

Los años sesenta

Las relaciones comerciales de la CE con América Latina hasta la década de los años sesenta “se caracterizó por una ausencia de acuerdos en materia de las relaciones económico-comerciales”⁵. Las políticas comerciales y económicas formaron parte de competencias transferidas a CE y los procesos de establecimiento de la PAC afectaron a la capacidad de negociación bilateral entre Estados Miembros de la CEE y los países latinoamericanos. Aparte de eso PAC afectaba a los productos latinoamericanos de gran importancia y en consecuencia las condiciones de intercambios en el comercio interregional fueron reguladas en foros multilaterales tales como Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)⁶. Por eso en los años sesenta la CE empieza firmar a los acuerdos de cooperación con los países de América Latina de contenido limitado al comercio y el fomento de la cooperación económica.

Los años setenta

En la segunda fase de los años setenta los procesos de ampliación geográfica de la CEE y por parte de América Latina se pusieron en marcha los acuerdos

⁴ “La UE y América Latina/Caribe. Una asociación que se consolida”, *Eurofocus*, julio de 2006, pp. 1.

⁵ RAMÍREZ DÍAZ, K., “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina: Especial referencia al MERCOSUR y a la Comunidad Andina”, *Integración & Comercio*, n°16, enero-junio 2002, pp. 8.

⁶ AYUSO, A., “La relación euro-latinoamericana a través del proceso de integración regional europea”, *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, n° 32, 1996.

subregionales de integración. En efecto, eso amplió las relaciones económico-comerciales, “aunque con instrumentos insatisfactorios desde la perspectiva latinoamericana”⁷, que se identifican con el SPG y los acuerdos de la primera generación. Brasil por firma de acuerdo en 1973 y México en 1975, estaban entre pocos los países de América Latina, que tenían el estatus favorecido por acuerdos amplios de cooperación económica. El resto de los países Argentina, Colombia, Guatemala, Perú y Haití firmaron los acuerdos comerciales de limitado alcance, referidos al comercio de determinados productos como por ejemplo carne de bovino y cordero, textiles y artesanía.

SPG desde su entrada a vigor (1971) constituye el régimen principal de acceso de las exportaciones de América Latina al mercado de CE. Este instrumento siempre es punto de debates, porque tiene ópticas distintas por parte de la UE y por parte de América Latina, porque a los países latinoamericanos no ofrece ventajas suficientemente beneficiosas a los productos de región y excluye productos agrícolas de gran importancia en las exportaciones, consagra rebajas arancelarias insuficientes a ciertas manufacturas, no resuelve los problemas de acceso al mercado comunitario derivados de las barreras arancelarias⁸. Por eso el SPG para los países de África, el Caribe y el Pacífico (APC), signatarios del Convenio de Lomé, o para los países de la cuenca mediterránea, asociados a la Comunidad ha sido más favorable y menos discriminatorio que para los países latinoamericanos.

Los acuerdos de la primera generación firmados en 1971 – 1975 tenían como objetivo lograr un comercio equilibrado, pero en la práctica fueron relaciones comerciales, que se caracterizan por asimetrías estructurales y la falta de dinamismo⁹. Por parte de América Latina hubo interés en el desarrollo del comercio con CE, pero esa etapa no fue favorable para eso, porque las relaciones comerciales entre ambas regiones

⁷ RAMÍREZ DÍAZ, K, op. cit., 2002, pp. 8.

⁸ SANAHAJA, J., A., “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea – América Latina: Un examen de los problemas comerciales”, *Revista Electrónica de Estudios internacionales*, nº 1, 2000, pp. 6.

⁹ SANAHAJA, J., A., *ibid.*, 2000, pp. 11.

estaban afectadas fundamentalmente por los obstáculos de la protección agraria y el trato preferencial a los países APC y otros países asociados¹⁰.

Los años ochenta

La tercera fase de los años ochenta marca a la “década perdida” de América Latina para el crecimiento económico, desarrollo social e inserción en la economía mundial, parálisis de los programas de integración regional¹¹. Las relaciones con la UE se basan en los acuerdos de segunda generación y en las directrices de cooperación o en las ayudas en áreas financiera y técnica. A los finales del periodo el PIB per cápita en la región fue menor que en al principio. Como factores que conllevaron esa contracción pueden ser identificados los fenómenos de hiperinflación, la deuda externa, que sobrepasaba todos los límites conocidos, y la reducción de la participación de América Latina en el comercio mundial. El deterioro también se notó en la disminución de los salarios reales y en el debilitamiento del sector público.

Los mencionados procesos que sucedieron en América Latina en el periodo de los ochenta contribuyeron a la renovación del interés de la UE impulsado por la liberalización de economía latinoamericana, la consolidación de democracias en la región, el fuerte dinamismo reciente de la integración regional con el objetivo neutralizar. Igualmente pretendía contrarrestar las iniciativas de los Estados Unidos y equilibrar los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el comercio con México y las posibles consecuencias de la creación Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

También hay que mencionar que la adhesión de España y Portugal a la CE en 1986 fue uno de estímulos de las relaciones comerciales entre UE y América Latina. Estos países siempre han mantenido estrechos lazos con América Latina por su pasado histórico, cultura, idioma que tienen en común.

¹⁰ CUENCA GARCÍA, E., Europa e Iberoamérica, Europa, Madrid, 2002, pp. 67.

¹¹ AYUSO, A., FOGLIA, M., “Tensiones entre regionalismo y bilateralismo en las negociaciones de los acuerdos de Asociación estratégica UE-ALC”, *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, nº 22, junio 2010, pp. 46.

Según Eduardo Cuenca García las razones principales de vínculos económicos débiles en la etapa de los años ochenta son las siguientes¹²:

- La distancia afectaba mucho a los mercados, encareciendo y dificultando las relaciones entre ambas regiones.
- América Latina experimentó un esquema de desarrollo, que estuvo basada en la sustitución de importaciones y que no impulsaba a las relaciones exteriores.
- Grandes obstáculos para llegar a los mercados europeos: las exportaciones de materias primas no aumentaban por los bienes sustitutivos, las agrícolas estaban afectadas con las estrictas barreras de PAC, en la industrialización tuvo que competir cada vez más con las economías de Asia; las importaciones ni se adaptaban, ni respondían a las necesidades reales de desarrollo.
- La concentración del comercio por productos y países: los principales socios de los europeos en los 1985 eran Brasil, México, Argentina, Venezuela, Colombia y Chile y sus importaciones eran productos alimentos, bebidas, tabaco y otras materias primas. Pero, por ejemplo, maquinaria y otras manufacturas no pasaban del 15%. Por contrario en exportaciones de la UE a América Latina los productos manufacturas representaban el 56% del valor de exportaciones europeas, los químicos 15% y “otros transformados” 20%.
- Crisis de la deuda en América Latina a principios de años ochenta, que produjo disminución en la capacidad para obtener divisas para financiación de la compra de bienes del exterior y reducción de la demanda en los mercados.
- Los problemas políticos internos, como las dictaduras militares y la falta de democracia, afectó la fluidez del diálogo entre ambas regiones (el conflicto de Malvinas).
- Países de Caribe fueron la excepción de la vinculación económica débil, porque en este momento eran los firmantes de la Convención de Lomé.

Podemos observar, que la evolución del comercio latinoamericano con la CE en los años ochenta es muy variable, por ejemplo en principios de los años ochenta exportaciones de la CE representaban 23,4% y importaciones 20,4%, durante 1981-1987 han disminuido gradualmente hasta llegar a la diferencia más grande entre las exportaciones y las importaciones en 1983-1985. (Tabla 1.) En este periodo las

¹² CUENCA GARCÍA, 2002, *ibíd.*, pp. 19.

exportaciones de la CE a América Latina han disminuido hasta 18,6% (1986) y las importaciones 12,1% (1984). A partir de los 1987 hasta principios de los noventa se nota el crecimiento significativo tanto de las exportaciones, como de las importaciones, por lo cual las exportaciones de la CE en 1990 llegan a 30% y las importaciones al 24%, pero no logra eliminar a las asimetrías (Tabla 1.).

Tabla 1. El comercio exterior en América Latina en los años ochenta (porcentaje sobre el total)¹³

Comunidad Europea		
	Exportaciones (FOB)	Importaciones (CIF)
1980	23,4	20,4
1981	23,1	21,2
1982	21,9	17,1
1983	21,2	12,3
1984	22,4	12,1
1985	22,0	12,7
1986	18,6	15,6
1987	19,5	18,6
1988	24,7	20,0
1989	26,2	19,6
1990	30,0	24,0

Fuente: CEPAL

La distribución geográfica de las exportaciones e importaciones en 1970, 1985, 1997, muestra que los procesos de integración dentro de CE ha afectado a su escala de prioridades. Las exportaciones e las importaciones dentro del mercado comunitario siguen estables, sin grandes cambios. Al contrario América Latina está afectada por ampliación de la Comunidad y por incorporación de nuevos competidores en mercado internacional como Asia, supera a los países latinoamericanos. Esto muestra a una pérdida de la importancia comercial de América Latina como destino de los productos europeos. (Tabla 2.

¹³ Esta tabla recoge algunos fragmentos de datos del cuadro 3.2 en CUENCA GARCÍA, E., Europa e Iberoamérica, Europa, Madrid, 2002, pp. 68.

Tabla 2. Distribución geográfica de las exportaciones e importaciones de la Unión Europea en 1970, 1985 y 1997 (en porcentajes)¹⁴

1970			1985		1997	
Región	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
UE	60	57	60	57	60	60
Asia	4	3	4	4	7	8
AL	3	4	2	4	2	2

Fuente: CEPAL

Los años noventa

La cuarta fase de los años noventa inicia el periodo de los acuerdos de tercera y cuarta generación, el cual fue profundizado en el diálogo político que impactó a la concertación económica, los cuales produjeron transformaciones profundas tanto en integración europea, como en América Latina

Esa década fue la más favorable para las economías de la UE y de América Latina, caracterizada por nuevas iniciativas que mejoraron las relaciones comerciales. Por parte de los países latinoamericanos se iniciaron importantes cambios políticos y económicos que impulsaron el proceso de la recuperación económica de la crisis de la deuda externa de los años ochenta, se libero el comercio, se reestructuraron los procesos de integración existentes y se insertaron en el modelo del “regionalismo abierto”¹⁵, surgieron nuevos acuerdos de integración subregional (Mercosur, se planteo proyecto de ALCA). Como resultado de estos impulsos positivos en los 1990 - 1998 aumentaron las tasas del valor de comercio latinoamericano, pero sin embargo la participación de América Latina en el comercio mundial siguió siendo reducida.

Por la parte de la UE intensifican esfuerzos para intercambios comerciales con América Latina, estableciendo regímenes especiales a favor de las exportaciones andinas a partir de 1990, y de América Central, para los productos agrícolas, a partir de

¹⁴ Esta tabla recoge algunos fragmentos de datos del cuadro 3.4 en CUENCA GARCÍA, E., 2002, op., cit., pp. 74.

¹⁵ RAMÍREZ DÍAZ, K, op., cit., 2002, pp. 6.

1992. Luego en 1995 fue presentado esquema revisado del SPG que incluyó dos nuevos criterios¹⁶:

- Una mayor atención del sistema a países menos desarrollados;
- La introducción de los elementos de condicionalidad que favorezcan el respecto del medioambiente y de los derechos sociales como de los convenios de la Organización Internacional del Trabajo.

El año 1998 se caracteriza por la aplicación del llamado SPG “droga” a los productos industriales centroamericanos. En consecuencia la gran mayoría de los productos industriales y de productos agrícolas no sensibles procedentes de los países andinos y centroamericanos consiguieron acceso al mercado comunitario libre de aranceles.

A partir de los medianos de los años noventa empezó a reemplazarse el modelo de las relaciones entre la UE y América Latina “ayuda sin comercio”¹⁷ por una estrategia, diseñada por la Comisión Europea, que tiene por objeto “adaptar las relaciones birregionales a los procesos de cambio que atraviesa el sistema internacional, y en particular a las dinámicas de globalización y de regionalización en las que se ven inmersas ambas regiones”¹⁸. En este contexto la CE identifica a tres ejes de su línea de acción en relaciones las birregionales: ámbito político, cooperación al desarrollo y económico-comercial.

El periodo de 1995-1997 dio un paso importante en las relaciones entre la UE y América Latina. En primer lugar, por la firma de Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la UE y Mercosur, que es el primer acuerdo entre dos uniones aduanera e incluye los ámbitos del comercio, la economía y la cooperación con visión de integración. En segundo lugar, se firman los acuerdos sobre asociación económica, diálogo político y cooperación entre UE y Chile, y con México, que son importantes por la liberalización comercial. Como resultado de los mencionados impulsos para comercio entre ambas zonas en finales del periodo de noventa las exportaciones de la UE hacia América Latina aumentaron triple en valor de

¹⁶ ibíd., pp. 25.

¹⁷ RAMÍREZ DÍAZ, K, op., cit., 2002, pp. 10.

¹⁸ SANAHUJA, J., A., op. Cit., 2000, pp. 3.

pasar al 14.777 millones de ecus a 48.535 millones, y las importaciones crecieron de 24.970 millones a 34.972 millones¹⁹.

Aunque los noventa fueron favorables para desarrollo del comercio entre UE y América Latina, con la caída de Unión Soviética y el muro de Berlín en el comercio internacional entran nuevos impulsos de Europa Central y Este, lo que determina a la ampliación de UE hacia estas regiones. Todo eso afecta al interés hacia América Latina, disminuyéndolo, e influye a la agenda de la UE en prioridades de cooperación y desarrollo. También hay que mencionar que los países mediterráneos y cuatro países de Asia forman un porcentaje muy superior en el comercio extracomunitario de toda región latinoamericana. Otro aspecto que hay que tener en cuenta es que otros competidores de la UE han aumentado más en sus relaciones con América Latina, eso se refleja en los datos de importaciones en 1990 la UE representaba 20 por 100 del total de las importaciones latinoamericanas y en 1998 se registra la reducción al 17 por 100²⁰. Cuando en cambio por parte de América de Norte se nota el aumento (Tabla 3).

Tabla 3. Exportaciones de mercancías de América Latina por destino, 1990-1998 (porcentajes)²¹

Destino	Participación		Variación porcentual anual
	1990	1998	1990-98
América del Norte	45,8	53,7	10
América Latina (intrarregional)	14,1	20,6	14
Europa Occidental	21,4	14,8	3
Unión Europea (15)	20,4	13,9	3
Asia	9,6	6,5	3

Fuente OMC, 1999

Desde la creación de la CE, América Latina tuvo el problema de déficit comercial y que las exportaciones de la UE hacia zona latinoamericana multiplicaron por tres en 1990-1998, mientras que las importaciones latinoamericanas a

¹⁹ GONZÁLES BLANCO, R., MAESSO CORRAL, M., op. cit., 2000, pp. 25.

²⁰ ibíd., pp. 26.

²¹ Esta tabla recoge algunos fragmentos de datos en op. cit., pp. 26.

la UE se duplicaron, lo que produjo asimetrías en las relaciones comerciales entre ambas regiones. Ya se mencionó que una de las razones de esas asimetrías fue la PAC, que puso obstáculos para exportaciones hacia UE. Sin embargo, la Ronda de Uruguay del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) dió impulso para la simplificación de la penetración de los productos latinoamericanos e impuso obligaciones para cumplir los compromisos adquiridos como la liberalización de los textiles sujetos al Acuerdo Multifibras, reducción del proteccionismo y de la contribuir a la diversificación de la estructura exportadora de aquellas economías. La Ronda de Uruguay aclaró el panorama del comercio mundial avanzando en la apertura y fijó las fechas a la eliminación de algunas restricciones²²

Otro aspecto que caracteriza comercio entre UE y América Latina es la asimetría estructural de los intercambios. José Antonio Sanahuja identifica también a asimetrías estructurales como el obstáculo claro para el desarrollo de las relaciones económico-comerciales UE-América Latina²³. Las exportaciones europeas estaban más concentradas en los productos manufacturados un 88 por 100 de las ventas hacia aquella región. Y las exportaciones de material del transporte y de maquinaria formaron más de mitad de las exportaciones europeas. En los años noventa fue registrado el aumento de la proporción de las ventas de productos manufacturados. En décadas anteriores fue proporción estable alrededor 80 por 100 y en finales de periodo se acercó al 90 por 100, que es el porcentaje sensiblemente superior al que representan las importaciones manufacturadas latinoamericanas del todo el mundo, por ejemplo 78,8 por 100 en 1998²⁴.

En comparación en el mismo periodo de los noventa, las importaciones comunitarias representaban un 65 por 100²⁵ de productos agrarios, materias primas y energía. Lo cual comprueba gran vulnerabilidad en los ingresos por exportación de la economía latinoamericana por las razones de las fluctuaciones de los precios de los

²² CUENCA GARCÍA, E., *ibíd.*, 2002, pp. 19.

²³ José Antonio Sanahuja en ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., *El espacio eurolatinoamericano: perspectivas para la cooperación y el comercio*, 1ª edición, Europa, Madrid, 2007., Capítulo IV “El futuro de las relaciones comerciales en espacio eurolatinoamericano”, *cit. op.*, pp. 120. Sobre el tema véase en SANAHUJA, J., A., 2000.

²⁴ GONZÁLES BLANCO, R., MAESSO CORRAL, M., *op. Cit.*, 2000, pp. 27.

²⁵ *Ibíd.*, pp. 27.

productos de base y de la demanda de dichos estos productos, que fueron afectados por el proteccionismo de la PAC y por mayor grado de desarrollo europeo en nuevas tecnologías. Por ejemplo en opinión de Jean Grugel uno de obstáculos para desarrollo de las relaciones euro-latinoamericanas es que Europa no tiene compromiso serio con América Latina y también dificultades del diálogo comercial entre ambas zonas por la sensibilidad de los productos agrícolas para UE.²⁶ Esta cuestión aunl y es actual en la evolución de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina, porque afecta a las negociaciones de los acuerdos comerciales entre ambos regiones.

Las relaciones entre ambas regiones se encuentran condicionadas por además de la PAC, el SPG y los avances en las negociaciones multilaterales sobre liberalización del comercio en el marco de OMC. Aunque después de la Ronda de Uruguay del GATT la UE ha reducido el uso de medidas no arancelarias, empezó aplicar otros instrumentos como mecanismos de defensa comercial, permitidos por OMC: antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia. La UE sigue siendo altamente proteccionista, porque protege el merado común con los aranceles y cupos a las importaciones. Sin embargo, aunque existen algunas asimetrías y barreras entre la UE y América Latina, en esta fase termina la llamada “década perdida”, lo que significa recuperación para la economía latinoamericana y cierre una de las etapas más negras de su historia²⁷.

Hay que mencionar a algunos cambios de SPG de la UE en los últimos años, que es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo. El SPG desde su creación ha sido objeto de varias reformas y se basa en principio de no reciprocidad que permite acceso preferencial al mercado de UE de productos manufacturados y ciertos productos agrícolas de 176 países y territorios en desarrollo²⁸. La normativa comunitaria distingue tres regímenes diferentes: el régimen general, PAM o EBA y el SPG+. Desde el 1 de julio de 2005 está en vigor SPG+, que sustituyó a los anteriores regímenes droga y estímulo social y medioambiental. Esté instrumento se basa en el concepto integral de desarrollo sostenible reconocido en los

²⁶ Jean Grugel en ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., Capítulo IV “El futuro de las relaciones comerciales en espacio eurolatinoamericano”, 2007, cit. op., pp. 119-120.

²⁷ CUENCA GARCÍA, E., Europa e Iberoamérica, Europa, Madrid, 2002, pp. 19.

²⁸ AYUSO, A., FOGLIA, M., ibíd., 2010, pp. 59.

convenios e instrumentos internacionales y concede exención arancelaria para todos los productos cubiertos por el SPG originarios de aquellos países vulnerables que ratifiquen y apliquen efectivamente una serie de Convenios internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno. Desde 2005, los países andinos y centroamericanos forman parte del régimen SPG+, que concede acceso comercial más favorable por encima del sistema generalizado de preferencias normal de la UE. Por esta razón aproximadamente 90% ²⁹ de las exportaciones andinas y centroamericanas tuvieron acceso libre de impuestos a mercado de la UE. El SPG, primero, es un instrumento que permite modular las preferencias arancelarias respecto a la sensibilidad de los productos para el mercado de UE, eliminando a las cuotas y restricciones cuantitativas. Segundo, dispone de un mecanismo de graduación, que permite evaluar la capacidad industrial de un país beneficiario en relación con productos específicos, para determinar si el país requiere de los beneficios del SPG para afrontar la competitividad en el comercio internacional. Tercero, dispone una “cláusula de la parte de león” (esta permite excluir a un sector de las exportaciones, cuando un país beneficiario de SPG alcanza una cuota superior de 25% del volumen total de las exportaciones de los países beneficiarios en ese sector) y la “cláusula de porcentaje mínimo” (cuando las exportaciones en un sector no superen el 2% del total de las exportaciones de los países beneficiarios en ese sector)³⁰. Cuarto, contiene regímenes especiales como por ejemplo medidas especiales a la lucha contra producción de drogas, estímulo y sanciones para países beneficiarios respecto a derechos humanos, normativa laboral y etc.

Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa el 1 de diciembre de 2009, el se prevé el Reglamento SPG, que debería aplicarse a partir de 1 de enero de 2014, pero en la UE todavía siguen las discusiones sobre las modificaciones del sistema de preferencias arancelarias (SGP) para países de "renta media-alta", entre los cuales son Argentina, Brasil, Colombia y Perú, que implica excluir a estos países de ventajas aduaneras desde 2014. La prórroga del actual Reglamento SPG no contempla ningún cambio en la cobertura de productos, sensibilidad, graduación ni criterio de vulnerabilidad para ser beneficiario del SPG+, siendo estas cuestiones de gran calado

²⁹ Según datos de Comisión Europea en <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

³⁰ RAMÍREZ DÍAZ, K, op., cit., 2002, pp. 14.

las que se abordarán con toda probabilidad en el nuevo Reglamento SPG.³¹ Hay que tener en cuenta que el SPG es un instrumento unilateral, no negociable y temporal, por eso las preferencias aunque son útiles, también son temporales y no suponen ningún compromiso de consolidación de aranceles. Existen incertidumbres que va a ocurrir después de del 2015, si UE va a decidir a mantener su SPG o lo cambiara radicalmente, porque en el contexto actual la red de acuerdos bilaterales y regionales puede extenderse tanto que SPG va a ser solo una categoría marginal³².

Podemos observar que desde la cumbre de Rio las dos regiones han ido fortaleciendo sus relaciones comerciales de forma gradual y decidida. En 2005, la UE importó 71.000 millones de euros en productos de América Latina y el Caribe: principalmente de productos agrícolas, maquinaria, equipos de transporte, confección, tejidos y energía. La UE exportó 62.000 millones de euros en bienes a la región³³: encabezados por los bienes de equipo, maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. Después de la caída del 20% en 2009, las exportaciones a América Latina se recuperaron con un crecimiento del 36% para alcanzar un nuevo máximo en 2010. Las exportaciones totales de la UE a América Latina ascendieron a 84.000 millones de euros (2010)³⁴. Entre 2009 y 2010, el valor de las importaciones de América Latina desde la Unión Europea aumentó mucho menos que el de las exportaciones (27% versus 36%). En 2010, las importaciones procedentes de América Latina alcanzaron un valor de casi 90.000 millones de euros, lo que representa un aumento del 27% en términos de valor respecto a 2009³⁵. Desde 2002 la UE ha registrado un déficit en el comercio de mercancías con América Latina. En 2010 el déficit fue de EUR 5.9000 millones, su nivel más bajo desde 2002. Los principales productos importados desde América Latina son minerales metálicos y por el lado de las exportaciones, los principales productos son los vehículos de carretera, maquinaria en general y equipos industriales. Respeto a

³¹ <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/medidas-arancelarias/Paginas/sistema-de-preferencias-generalizadas-SPG.asp>

³² AYUSO, A., FOGLIA, M., ibíd., 2010, pp. 61.

³³ “La UE y América Latina/Caribe: Relaciones comerciales e inversión en auge”, *Eurofocus*, julio de 2006, pp. 4.

³⁴ Estadísticas de exportaciones de bienes a América Latina en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

³⁵ Estadísticas de importaciones de bienes de América Latina en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

estadísticas mencionadas UE es el segundo socio comercial más importante de América Latina, por detrás de los Estados Unidos.

1.2. Tipos de acuerdos en la evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Esta sección está dedicada al recorrido cronológico de cinco etapas, en las cuales se refleja la formación de cuatro generaciones de acuerdos, en que se basan de las relaciones comerciales entre UE y América Latina. La primera etapa desde 1958 hasta 1970 muestra el comienzo de dichas relaciones entre ambas regiones y está caracterizada por tratados comerciales no preferenciales y relaciones bilaterales entre países. La segunda, desde 1970 hasta 1979, que con la aparición de acuerdos comerciales de primera generación da comienzo al desarrollo de siguientes las generaciones de acuerdos. El tercer periodo, que dura desde 1980 hasta 1989, es la temporada de los acuerdos marco de cooperación y representa la segunda generación. Cuarta etapa desde 1990 hasta 1994 está caracterizada por acuerdos de tercera generación, período en la cual fueron firmados. Y la última, quinta etapa es la de los acuerdos de cuarta generación, que comenzó en 1995 con el tratado firmado con Mercosur. Estos tipos de acuerdos es lo esencial para evolución de las relaciones comerciales entre UE y América Latina.

La primera etapa 1958-1970

Antes de analizar cada tipo de acuerdos hay que conocer sus raíces, que coinciden con el comienzo de relaciones entre UE y América Latina en los 1958 – 1969, en el periodo, en el contexto de post-Segunda Guerra Mundial, cuando las dos regiones comenzaron un proceso de institucionalización de sus relaciones.³⁶ Por parte de Europa la CE estaba concentrada en sus procesos internos de institucionalización y de la integración. El continente latinoamericano aunque estaba caracterizada por su progresiva importancia de comercio y presencia política a nivel internacional, al mismo tiempo estuvo afectado por influencia de Estados Unidos (EE.UU.), caracterizada por su poder de líder hegemónico en asuntos internacionales. Por esas razones las relaciones entre ambas regiones por muchos años se caracterizaron

³⁶MARTIN, D., C., ‘Las relaciones América Latina – Unión Europea: Antecedentes de la importancia e institucionalización del diálogo político’, *Revista de ciencia política*, Volumen XXII, nº 2, 2002, pp. 46-64.

“por la existencia de relaciones bilaterales entre países individuales europeos y AL”³⁷. A partir de 1950 empieza la década de las relaciones birregionales de mayor relevancia y institucionalización, pero la primera etapa todavía no es el momento adecuado a los Estados Miembros en común para dar la prioridad a las relaciones internacionales, porque la CE estuvo centrada en los procesos de la integración.

A partir de 1960 comenzó una etapa muy importante para integración latinoamericana, que en primer lugar se caracterizada por la formación del Mercado Común Centroamericano, después por la Asociación Latino Americana de Libre Comercio (ALALC) y al final en los 1969 la firma del Acuerdo de Cartagena, que dio origen al Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú).³⁸ Es necesario mencionar también un evento tan importante para el proceso de la integración latinoamericana como el Tratado de Montevideo de 1980 que dio el comienzo para Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) por la transformación de ALALC. Los objetivos de la nueva asociación fueron: la creación de un mercado común latinoamericano, la consolidación del proceso alcanzado, fortalecer el carácter multilateral de la liberalización del comercio regional y avanzar en la convergencia de los diversos acuerdos en la región. ALADI fue la semilla de dos subgrupos muy importantes en el contexto de la integración latinoamericana: primero, Mercosur de 1991, que mantiene vínculos legales con ALADI y tiene sus propias dinámicas; segundo, fue constituido el Grupo de los Tres (Colombia, México, Venezuela).³⁹

También hay que mencionar la creación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 1948 y el Sistema Económico para América Latina (SELA)⁴⁰, que fue formado en 1975. Las dos instituciones tienen la importancia innegable para la integración latinoamericana y para diálogo con otras regiones.

³⁷ MARTIN, D., C., op. cit., 2002, pp. 48.

³⁸ Venezuela se unió al Grupo Andino en 1973, pero Chile se retiró en 1974.

³⁹ Hay que mencionar que idea de este grupo ha sido discutida desde 1989 y se hizo efectivo solo después seis años en 1995.

⁴⁰ Que fue formado con Acuerdo de Panamá y localizado en Venezuela, Caracas.

La segunda etapa 1970-1979

La etapa de 1970 – 1979 es caracterizada por acuerdos comerciales no presenciales entre la CE y América Latina (acuerdos de primera generación). Como hemos visto en el periodo de los años sesenta estuvo más concentrado en los procesos de integración en las ambas regiones y no dieron prioridad las relaciones internacionales. Hubo que esperar hasta 1970, para que con la firma de la Declaración de Buenos Aires se diera impulso para retomar contactos entre la CE y América Latina y establecer una comisión conjunta permanente. Eso dio un cambio sustancial a las relaciones bilaterales entre ambas regiones, que produjo un incremento sostenida de dichas relaciones y la Comisión Europea empezó negociar a los primeros acuerdos con países en vías de desarrollo y finalmente firmó acuerdos comerciales no preferenciales entre CE y Argentina (1971), Uruguay (1973), Brasil (1973) y México (1975). Con eso empezó el periodo de acuerdos de primera generación. Según Fernández Liesa los primeros acercamientos institucionales se produjeron “como consecuencia europea de su vulnerabilidad externa, manifestada en la crisis de petróleo de 1973, que hizo que aquélla buscase una diversificación de sus mercados exteriores para asegurarse la obtención de materias primas, en la conocida como ‘mundialización’ de las relaciones exteriores de la CEE”.⁴¹ Por parte de América Latina esos tratados tienen una considerable importancia y se extienden más allá de las relaciones bilaterales.

Al mismo tiempo en paralelo a los acuerdos comerciales fue el comienzo del sistema generalizado de preferencias (SPG), también comenzaron las reuniones Inter-Parlamentarias (1974) y las reuniones regulares entre el Comité de Representantes Permanentes y el Grupo-Latinoamericano (1977). Se puede observar el interés de CE en fortalecimiento de vínculos birregionales a través del estatus de observador permanente, que tiene en varias organizaciones regionales como SELA, ALADI, OEA, la Junta del Acuerdo de Cartagena.⁴²

⁴¹ FERNANDEZ LIESA, C., R., “América Latina y la Unión Europea: Especial referencia a la práctica convencional”, *Cuadernos Jurídicos*, nº 3, pp. 34.

⁴² DROMI, R. y MOLINA DEL POZO, C., Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea, Buenos Aires, 1996, op., cit., pp. 14.

Finalmente, hay que mencionar que en esta etapa se puede distinguir cuatro tipos de acuerdos⁴³ :

- Acuerdos comerciales bilaterales entre la UE y Argentina, Brasil y Uruguay;
- El Pacto de Cooperación Económica con México;
- Acuerdos particulares sobre textiles con Argentina, Brasil, Colombia, Guatemala, México, Perú, Uruguay;
- Arreglos especiales de cuotas para ciertos productos con Uruguay, Brasil, Ecuador, Paraguay, Honduras, Perú, El Salvador.

El establecimiento de relaciones entre CE y América Latina en esa etapa dio comienzo a la institucionalización de las relaciones birregionales en el futuro, mientras tanto estaban dominadas las relaciones bilaterales entre Estados Miembros y países latinoamericanos individuales.

La tercera etapa 1980–1989

La tercera etapa en los años 1980 – 1989 dio comienzo a los acuerdos de segunda generación. El primer acuerdo de esa generación fue firmado con Brasil (1980), después con países andinos (1983) y con América Central (1985). Estos acuerdos reflejan a la creciente institucionalización de las relaciones políticas entre ambas regiones. Además de acuerdos de cooperación comercial de segunda generación hay que mencionar unos eventos importantes, que sucedieron en los ochenta, tales como el Proceso de San José (1984) y el ingreso de España y Portugal a la CE (1985), que dieron impulso progresivo a las relaciones bilaterales, grandes logros políticos de la UE por la participación en el conflicto de América Central y activa participación en la Conferencia Internacional sobre los Refugiados en América Central. Todo eso sirvió para estrechar y desarrollar las relaciones entre ambas regiones. Los acuerdos de segunda generación “representan un impulso a las relaciones birregionales”.⁴⁴

⁴³ Según Mower en MARTIN, D., C., op. cit., 2002, pp. 51.

⁴⁴ MARTIN, D., C., op. cit., 2002, pp. 54

La cuarta etapa 1990–1994

La cuarta etapa de 1990 – 1994, es el periodo de los acuerdos de marco de cooperación comercial y económica. En el contexto de la institucionalización del nuevo Diálogo en 1991 con el Grupo Rio, que abrió oportunidad a América del Sur y a México de disponer de vínculos directos con Europa, de los cambios, que se produjeron en la IV Reunión Ministerial de Rio (1994) por la declaración conjunta sobre temas económicos, comerciales, industriales, científicos y tecnológicos, de transformaciones internacionales por parte del Consejo por aprobación de las “Orientaciones para la Cooperación con los países en Vías de Desarrollo de América Latina y Asia” - aparecieron los acuerdos de tercera generación. En este periodo se firmaron una serie de acuerdos: con Argentina (1991), Chile (1990), México (1991), Uruguay (1991), Paraguay (1992), Brasil (1992), América Central (1993), Grupo Andino (1993). También hay que señalar la firma de Acuerdo de Cooperación Inter-Institucional entre Mercosur y CEE (1995). Acuerdos de tercera generación comparando los con acuerdos de primera y segunda generación presentan una novedad, porque incluyen cláusulas democrática y evolutiva⁴⁵. Ese tipo de acuerdos es muy importante para la región latinoamericana por la consolidación del proceso democrático, por la necesidad de profundizar las reformas económicas y por la consideración de las dimensiones sociales del desarrollo (desarrollo sostenible).

Podemos observar que la CE amplió su participación en las relaciones con América Latina más allá que solo puramente comercio “siendo innovadora de la implementación de implementación de la cláusula democrática en los arreglos de comercio y cooperación a nivel mundial”.⁴⁶

La quinta etapa 1995-2000

En la quinta etapa con Mercosur 1995 comenzaron los acuerdos de asociación de cuarta generación. Los siguientes acuerdos fueron firmados con Chile

⁴⁵ La cláusula democrática representa apoyo por parte de UE a los procesos democráticos y de derechos humanos en América Latina, asistencia en cooperación en procesos democráticos regionales. La cláusula evolutiva implica que formas adicionales de cooperación pueden ser convenidas entre las partes sin necesidad a volver a negociar un acuerdo completo. Véase en MARTIN, D., C., 2002, pp. 56 y en ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., El espacio eurolatinoamericano: perspectivas para la cooperación y el comercio, 1ª edición, Europa, Madrid, 2007, pp. 51-55.

⁴⁶ MARTIN, D., C., op. cit., 2002, pp. 57

(1996) y México (1997). Aparte de eso México fue el primer país de América Latina en firmar Acuerdo de Libre Comercio con la UE y TLCAN con EE.UU. Estos acuerdos se caracterizan por⁴⁷ : asociación económica, coordinación y cooperación política, acuerdos de reciprocidad e interés mutuo, liberalización de comercio de bienes y servicios de manera bilateral, preferencial, progresiva, recíproca y de acuerdo con las normas de OMC, institucionalización del diálogo político y diálogo político en diferentes niveles, creación de Consejo conjunto, respecto a derechos humanos y principios democráticos, cooperación en varios sectores como, por ejemplo, el inversiones financieras y el industrial, la cláusula evolutiva, los acuerdos sobre políticas de competencia, el derechos de propiedad y las contrataciones públicas. Acuerdos de cuarta generación también dan mejores posibilidades para cooperar en tecnologías avanzadas, investigación y desarrollo, educación. Aparte de eso se especifican en tres aspectos importantes. Primero la intervención del poder legislativo en el proceso de ratificación de acuerdos de cooperación. Lo que significa, que los acuerdos de cuarta generación (Mercosur, México, Chile) exigen ratificación legislativa por el Parlamento de cada uno de los Estados Miembros de la UE. Pero hay que tener en cuenta que tales acuerdos son firmados por la UE. La causa de la peculiaridad de proceso de ratificación es la existencia de áreas en los acuerdos en las cuya competencia pertenece a la UE (cooperación al desarrollo o comercio) y otras en las cuales competencia pertenece a los Estados Miembros (inversiones o las relaciones exteriores bilaterales). Segundo, los mecanismos de diálogo político al nivel más alto (presidencial, ministerial, altos funcionarios) y incluyen una declaración conjunta, que concreta mecanismos de tal diálogo. Tercero, la creación de zonas de libre comercio⁴⁸.

En el contexto comercial ambas regiones coinciden en la búsqueda de un diálogo con contenido político, que sea más fluido y general y que incluya mecanismos para llevar disputas importantes entre las partes. Por eso hay que señalar que los cumbres de Rio (1999) y de Madrid (2002) tuvieron un gran avance e impacto a las relaciones entre la UE y América Latina por la nueva forma de institucionalización representada por el diálogo político avanzado tanto subregional como bilateralmente, han sido plataforma para la discusión de las temas birregionales, para el desarrollo de

⁴⁷ Sistema Económico Latino Americano, 1999 Guide to Latin American and Caribbean Intergration, SELA Libro electrónico, 1999, pp. 1.

⁴⁸ Sobre el tema véase ÚBEDA-PORTUGUÉS, 2007, pp. 52-53.

la asociación estratégica birregional y para búsqueda de mecanismos de largo plazo en las relaciones birregionales.

En este periodo, no solo ha avanzado el contenido de los acuerdos comparando con los con las generaciones anteriores, también el diálogo político ha transcendido temas tradicionales comerciales y birregionales, lo que lleva hacia una asociación estratégica, que busca un funcionamiento conjunto.

2. El impacto de los Acuerdos de Asociación en las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina

Como ya se mencionó en el capítulo anterior, aunque el primer interés de la UE hacia América Latina fue mostrado en los años sesenta y setenta, hubo que esperar hasta los años noventa para que se llegara a los acuerdos de tercera y cuarta generación. Esos acuerdos van más allá de solo comercio entre ambas regiones. Los acuerdos de cuarta generación muestran el avance más grande que ha logrado la UE en sus relaciones de asociación con América Latina. El éxito sobre todo de asociación bilateral con México y Chile, pero también el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación (AMIC) con Mercosur impulso a la UE plantear a una gran ambición de asociación birregional. La Cumbre de Río (1999) y la Cumbre de Madrid (2002), sirvieron como plataforma para discusión de temas birregionales y para desarrollo de asociación estratégica birregional. Luego estas cuestiones fueron desarrolladas en la IV Cumbre en Viena (2006), donde tuvo como principal objetivo alcanzar en 2010 una Zona Euro Latinoamericana de Libre Comercio, y la V Cumbre en Lima (2008), donde se buscó a crear una asociación de ámbitos sociales, del conocimiento y de un desarrollo sostenible y crear una asociación estratégica entre América Latina y Europa.

En la Cumbre de Río se establecieron principios y objetivos compartidos entre ambas regiones con la finalidad construir un proyecto común – la Asociación Estratégica Birregional, que habría que estar constituida en 2012, que fue fijada en dos puntos⁴⁹:

- La firma de Acuerdos de Asociación con todos los esquemas de integración o países de región;
- El establecimiento de unas relaciones fluidas que dieran soporte legal e institucional y cobertura geográfica contemplada a los diversos aspectos de la relación entre ambas regiones para configurar un espacio económico, político, cultural y social birregional.

Pero parece que no todos los objetivos se van al alcanzar en 2012, porque hoy día están solo los Acuerdos de Asociación con México y Chile. El Acuerdo

⁴⁹ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., Los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica y MERCOSUR: Presente y futuro, Documento de Trabajo 64/2012, 2012, pp. 8.

Comercial con Colombia y con Perú todavía no está ratificado. El único gran logro del año 2012 es el recién firmado Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica como el primer acuerdo “bloque a bloque”. Las renovadas negociaciones con el Mercosur en 2010 tienen serias dificultades, técnicas y políticas, que no permiten avanzar. Por parte de UE la situación actual política y económica pone a los Acuerdos de Asociación con terceros países a segundo plano.

Se observa que el avance en las relaciones birregionales es desigual, porque por una parte la UE ya tiene Acuerdos de Asociación en vigor, por otra parte hay otros que están pendientes de ratificación y la cuestión abierta sobre institucionalización de relaciones con el Mercosur, Bolivia y Ecuador. Todos están pendientes de posible ingreso formal de Venezuela a Mercosur, que puede tener afectos tanto positivos, como negativos para relaciones con UE. Hay que señalar que los principios de establecer las relaciones “región a región” fueron cambiados a pragmatismo, que se refleja en objetivo de firmar mayor cantidad de acuerdos, aunque fueran menos ambiciosos políticamente y aunque no respeta el hecho de ser entre regiones como por ejemplo, la inserción de la Asociación Estratégica con Brasil, la firma de acuerdos con Perú y Colombia. Esta situación está afectada por el contexto de dificultades de negociaciones con el Mercosur y la Comunidad Andina de Naciones (CAN). La asociación estratégica tiene que resistir a un importante desafío que viene de las asimetrías de los procesos de integración y de las diferencias entre los países latinoamericanos miembros de Mercosur, de la CAN y de la Sistema de Integración Centroamericano (SICA). Mayor grado de convergencia legal y política de la UE condiciona la negociación de los tratados de asociación birregional. Las asimetrías se manifiestan desde estos puntos de vista⁵⁰ :

- De convergencia interna de cada bloque: representación exterior en la mesa de negociaciones;
- De la armonización legal: la UE es un bloque consolidado y excesivamente burocratizado frente a los sub-bloques latinoamericanos en áreas intrarregionales de libre mercado, uniones aduaneras, ejercicio de las libertades de movimiento de los factores de producción y de establecimiento;

⁵⁰ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., *ibíd.*, 2012, pp. 10.

- De nivel de representación institucional: UE está representada por la Comisión Europea y el Servicio Europeo de Acción Exterior se presenta como un solo actor frente interlocutores ministeriales representantes de cada uno de los países latinoamericanos para cada subregión.

Otros problemas surgen de la ola de las iniciativas de integración y nuevas experiencias integradoras en América Latina como la Alianza bolivariana para Nuestros Pueblos de América (ALBA), la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC). Todo eso afecta a la Asociación Birregional, que tiene que integrar estas esos nuevos organismos, que no existían cuando se negoció el estrechamiento de las relaciones. Por eso no superponen y tienen grado de desarrollo y orientaciones muy disimiles.

Brasil muestra un gran interés en el Mercosur como en instrumento para tener un mayor peso en la toma de decisiones en el contexto internacional. Por la posibilidad de formar unión aduanera regional reconocida por la OMC, lo que resultaría que cualquier tratado de libre comercio firmado por Brasil, tuviera afecto directo a los otros tres socios regionales.

Por otra parte las cuestiones abiertas de la ronda de Doha sirven como excusa para posponer las negociaciones comerciales más complejas, por los argumentos de necesidad de negociaciones en un escenario multilateral. Como consecuencia de eso fue el fracaso de las negociaciones UE-Mercosur en 2004, pero relanzamiento de esas negociaciones en 2010 da nuevas oportunidades.

Cabe señalar el interés creciente por parte de la UE hacia de Asia y que la crisis puede reducir los intereses hacia América Latina y viceversa, lo que puede condicionar las relaciones entre ambas regiones. También hay elementos internos de la UE que condicionan las relaciones birregionales: reforma de la PAC, el acuerdo de perspectivas financieras 2014-2020, la asimilación de ampliación hacia el centro y el este de Europa, nuevas relaciones de vecindad más cercana tras la primavera árabe, efectos de crisis económica de la UE y su impacto sobre arquitectura política, que afectan a la agenda de actuación de la UE hacia elementos internos (monetaria y financiera).

Para las relaciones UE-América Latina fue muy importante el turno de Presidencia rotatoria de España en el Consejo en 2010, que dio impulso positivo, cuyos resultados se reflejan en los éxitos logrados en la Cumbre de Madrid⁵¹:

- La firma de los Acuerdos comerciales con Perú y Colombia, fuera del seno de la CAN. Aunque eso significó fracaso de las negociaciones bloque a bloque por las reticencias de Bolivia y Ecuador, pero también dio impulso a nuevo concepto en las relaciones convencionales de la UE, a los acuerdos multipartes: se negoció exclusivamente el capítulo comercial de manera bilateral con Colombia y Perú. Bolivia y Ecuador pueden incorporarse cuando lo deseen, sin necesidad de sumarse al acuerdo de libre comercio tal y como está, negociando sus anexos bilateralmente;
- La renovación de las negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Asociación con el Mercosur.

Por el momento la UE en las relaciones de asociación con América Latina tiene a dos grandes retos: primero, mostrar las ventajas del recién firmado acuerdo con Centroamérica para usar este éxito como plataforma para futuras negociaciones de acuerdos de asociación “región a región”; segundo, avanzar en las negociaciones con Mercosur y finalmente lograr a firmar el acuerdo.

⁵¹ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., *ibíd.*, 2012, pp. 12

2.1. Acuerdos de Asociación bilateral

2.1.1. El Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con México

Antecedentes

Los primeros acuerdos de la UE en los setenta inspirados por las directrices de la CEE para estrechar las relaciones con Asia y América Latina, fueron la muestra del interés hacia la región latinoamericana. En esa década la CE firmó acuerdos con los países latinoamericanos, entre cuales fue México el país, que firmó el primer acuerdo comercial en 1975. Este tratado se distingue de otros acuerdos firmados con países latinoamericanos por la inclusión de la cláusula evolutiva en su contenido. Para México la firma del primer acuerdo permitió el acceso al mercado de la CE en las mismas condiciones, que fueron ofrecidas a países contratantes del GATT. Ese aspecto es muy importante, teniendo en cuenta, que México se incorporó al GATT en 1986. En los ochenta la CE firmó acuerdos de segunda generación con otros países, que estaban más avanzados en el sentido, que fue renunciado el enfoque estrictamente comercial e incorporaron disposiciones sobre aspectos políticos y de cooperación al desarrollo. Sin embargo, en las relaciones entre la CE y México de este periodo no hubo cambios y las relaciones siguieron basándose en el tratado, firmado en 1975. Hubo que esperar hasta 1991 para modificar las relaciones entre ambas regiones. Pero por no hacerlo antes México no ha perdido mucho, porque los mencionados acuerdos de segunda generación “segúan sin incluir preferencias comerciales, incumpliendo de esta forma la principal reivindicación de las economías latinoamericanas”⁵². Los acuerdos de tercera generación alteraron las relaciones entre la CE y México. Dicha generación fue más avanzada que la primera y segunda por el concepto de cooperación más amplio, que correspondía al contexto económico internacional, por la generalización de la cláusula evolutiva y por inclusión de cláusula democrática, excepto el caso de México, que no la incluyó en el tratado de 1991. En los noventa México formó parte de los países latinoamericanos más desarrollados, hacia cuales la CE mostró el interés de reforzar las relaciones comerciales firmando un acuerdo de cuarta generación en 1997. Dicho acuerdo de esa generación por primera vez ofrecieron “la concesión de preferencias y la

⁵² LOBEJÓN HERRERO, L., F., El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre cambio, *Boletín Económico de ICE*, n° 795, 2001, pp. 73.

liberalización progresiva de las transacciones comerciales”⁵³ y están caracterizados por tres pilares: económico-comercial, cooperación y diálogo político.

Hay que mencionar que la incorporación de México al GATT, le dio impulso para los acuerdos comerciales con varios países del entorno geográfico más próximo y para participación en la integración regional como el Tratado de Libre Cambio Norte Americano (TLCAN), el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, el proyecto de la Zona de Libre Cambio de las Américas (ALCA). La incorporación definitiva de México al TLCAN (1994) dio acceso al mercado de los EE.UU., influyó en el mercado mexicano y fortalecer su predominio en comercio internacional. TLCAN tuvo consecuencias importantes sobre las relaciones entre la UE y México, porque el mercado norteamericano fue el destino de 80% de las exportaciones mexicanas, que en 1999 aumentaron hasta 88%, y hacia la UE exportó solo 5%, casi la mitad menos que en principios de la noventa⁵⁴. Lo que muestra, que ya en primeros los años de funcionamiento de ese tratado se redujo de manera sostenida la participación de la oferta europea en el mercado mexicano. En el contexto de las circunstancias mencionadas resultaba estratégico iniciar las negociaciones entre la UE y México. Por parte de la UE para lograr, un acceso preferencial al mercado mexicano y por parte de México, por la situación de una posición comercial deficitaria, necesitaba ampliar sus exportaciones, atraer inversiones y también tuvo interés en diversificar las relaciones y moderar su fuerte vínculo con el mercado estadounidense⁵⁵. Por eso no es casualidad que en 1997 se firmara el acuerdo con la UE con la finalidad de equilibrar la influencia sobre la economía mexicana.

En la primera Cumbre entre los Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea de 1999 en Rio de Janeiro los países latinoamericanos exigieron que la UE asumiera un claro compromiso para negociar la liberalización comercial entre las dos regiones y ofrecieron abrir a sus economías, negociando los acuerdos de cuarta generación, en especial el aspecto de las políticas

⁵³ LOBEJÓN HERRERO, L., F., op. cit., pp. 74.

⁵⁴ CUENCA GARCÍA, E., ibíd., 2002, pp. 147.

⁵⁵ CABALLEROS, R., Centroamérica: Los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, *Estudios y perspectivas*, n° 102, CEPAL, México, julio de 2008, pp. 40.

agrícolas⁵⁶. Por eso la ratificación de acuerdo de asociación (AdA) dio expectativas a México de una entrada privilegiada al mercado de la UE, ofreciendo los privilegios a los productos latinoamericanos a través del régimen de preferencias. También fue esperado que la gran dimensión del mercado comunitario, pueda garantizar equilibrio sin la gran descompensación, que suponía el exagerado predominio de Norteamérica como origen y destino de las transacciones⁵⁷. Para la UE la idea principal de firma de AdA no fue forzar una apertura de la economía mexicana, sino conseguir el acceso para los productos europeos como lo tienen los norteamericanos. Por eso las ventajas como fácil acceso al mercado norteamericano, la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera, la privatización en sectores claves de la economía han atraído a la UE hacia México. Aparte de eso la UE no dejó de insistir que los países latinoamericanos profundizaran la consolidación de los bloques de la integración regional para mejorar las condiciones del desarrollo nacional y participación en el comercio internacional. Sin embargo, esas ventajas no han solucionado el problema de retirada negativa por parte de la UE de un trato más favorable a América Latina, lo que produjo cambios en las prioridades de socios comerciales, por ejemplo en caso de México con el crecimiento de transacciones con socios comerciales del Norteamérica.

Como ya se mencionó en 1997 fueron firmados dos acuerdos, el Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra parte (Acuerdo Global) y el Acuerdo Interno (Acuerdo Interno) sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra parte, y además la Declaración conjunta entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos sobre excepciones generales. El Acuerdo Interno fue vigente hasta la ratificación del Acuerdo Global y permitió a las partes aplicar con rapidez las disposiciones referidas al comercio de bienes y cuestiones relacionadas con comercio. Hay que mencionar que como eso fue el ámbito de decisión de competencia comunitaria, que requiere solo de una mayoría cualificada, pero no de una unanimidad de los Estados Miembros, ese acuerdo se aplicó casi inmediatamente. El Acuerdo

⁵⁶ ROZO, A., C., México y la Unión Europea: Ocho años de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, CIDOB, 2008, pp.8.

⁵⁷ LOBEJÓN HERRERO, L., F., op. cit., 2001, pp. 77.

Global establece a zona de libre comercio en bienes, elimina la barrera arancelaria e incluye otros aspectos importantes como, por ejemplo, del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos, etc. Estas cuestiones superaban a la competencia comunitaria por eso se requirió “del respaldo unánime de los parlamentos nacionales de cada uno de los países miembros de la Unión”⁵⁸, lo que complicó la aplicación del acuerdo a corto plazo. Pero finalmente, el Acuerdo Global entró en vigor en noviembre de 2000 y fue el primer acuerdo de los de cuarta generación entre UE y un país latinoamericano.

Características de los Acuerdo de Asociación

AdA con México (Acuerdo Global) representa los elementos fundamentales de las relaciones bilaterales entre UE y México. Según los artículos 1 y 2 del AdA institucionaliza el diálogo político, refuerza las relaciones económicas y comerciales con creación de una zona de libre comercio de bienes y servicios y está basado en el respeto de los derechos humanos y de la democracia. Hay que mencionar que aparte de la cláusula democrática, que es un elemento esencial, hay otro aspecto muy importante como los principios de “trato nacional” y de “nación más favorecida” bajo los cuales opera el tratado para alcanzar la liberalización comercial y financiera.⁵⁹ Los artículos 4-6 del título III están referidos al comercio de las relaciones bilaterales para proceder “a una liberalización bilateral, preferencial, progresiva y recíproca en el flujo comercial de bienes, servicios, respetando las normas de OMC”⁶⁰. El objetivo esencial es la creación de una zona de libre comercio entre ambas partes. Este AdA fue un paso importante para la total liberalización comercial para los productos industriales desde 2003 para UE y a partir de 2007 para México, y también para liberalización para los productos agrícolas y pesqueros. La liberalización, que fue prevista, para productos agrícolas estuvo más restringida y lenta con un periodo de 10 años con la opción de mayor apertura dependiendo de las negociaciones sobre subsidios dentro OMC⁶¹. En 2010 la

⁵⁸ LOBEJÓN HERRERO, L., F., op. cit., 2001, pp. 80.

⁵⁹ ROZO, A., C., ibíd., 2008, pp.9.

⁶⁰ ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., El espacio eurolatinoamericano: perspectivas para la cooperación y el comercio, 1ª edición, Europa, Madrid, 2007, pp. 127.

⁶¹ Fue previsto que se liberalizará 80% de las exportaciones comunitarias agrícolas y 42% de importaciones mexicanas. Para los productos pesqueros se logró la apertura de 99% del comercio bilateral.

liberalización ha cubierto 50% de las importaciones agrícolas y el 75% de las exportaciones europeas⁶².

El artículo 5 de AdA con México está dedicado para regular comercio de bienes y establece las funciones del Consejo Conjunto y los asuntos que entran a su competencia (letras a-l del artículo 5)⁶³. Hay que señalar que el mencionado artículo es muy importante porque prevé un imperativo para el Consejo Conjunto tomar decisiones de conformidad con el artículo XXIV del GATT.

Los siguientes artículos 6-12 de AdA con México están dedicados a la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios, de los movimientos de capital y pagos entre la UE y México, a la contratación pública, a la competencia y a la propiedad intelectual, industrial y comercial. En los Títulos III, IV y V del AdA está diseñada una estructura de liberalización progresiva, del comercio de mercancías y otras materias para creación de una zona de libre comercio euromexicana que es muy importante para el desarrollo de las relaciones bilaterales.

El capítulo VI de AdA está dedicado a la cooperación y regula la cooperación entre la UE y México en veintinueve sectores específicos. Es mucho más amplio que el acuerdo de 1991, tiene una orientación fundamental para la cooperación económica, ampliación y refuerzo de la cooperación y está asegurado por la cláusula evolutiva.

Flujos comerciales

México es tradicionalmente uno de los socios comerciales más importantes latinoamericanos, que solo va detrás de EE.UU. Según datos de Eurostat la UE como socio en 2010 de importaciones ocupó el tercer puesto (10,7%) por detrás de China (15,4%) y EE.UU. (49%), como socio de exportaciones la UE ocupa segundo puesto (4,8%) por detrás de EE.UU. (80,1%) con muy gran diferencia entre las dos y

⁶² SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., op. cit., 2012, pp. 14.

⁶³ Según AdA con México el Consejo conjunto decidirá las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, de conformidad con las normas pertinentes de la OMC y teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos.

finalmente, como socio principal de comercio la UE ocupa el tercer puesto (7,8%), por detrás de China (8,7%) y EE.UU. (63,8%). Eso muestra el cambio de prioridades en “ranking” de México, porque antes, por ejemplo en 2008, la UE siendo el segundo socio comercial representaba para México 8,8% de su comercio internacional total⁶⁴. México como socio de importaciones ocupa el puesto 21 (1%) de la UE mucho más por detrás China (17,3%), Rusia (11,8%) y EE.UU. (10,9%). Como socio de exportaciones México ocupa el puesto 18 (1,6%), por detrás de China (8,9%) y de EE.UU. (17%). México en el comercio extracomunitario ocupa el puesto 20 (1,2%), por detrás de China (13,3%) y EE.UU (13,8%). Desde el año 2008 México ha bajado una posición en el “ranking” de socios del comercio de la UE⁶⁵.

En comercio de mercancías desde 1999 hasta 2007 las exportaciones de México a la UE han crecido 209% y las importaciones de la UE hacia México han aumentado 159%. El comercio bilateral en esos nueve años ha aumentado 172%⁶⁶. Según los datos de la Delegación europea en México en 2008 las exportaciones de México crecieron 14,4% y las importaciones de la UE 4,2%. Las exportaciones mexicanas en 2008 llegaron a 13.721 millones de euros y aunque bajaron en 2009 hasta 10.040 millones de euros, aumentaron de nuevo en 2010 hasta 13.065 millones de euros⁶⁷. Las importaciones de la UE a México en 2008 aumentaron hasta 21.934 millones de euros, y también aunque disminuyeron bastante en 2009 hasta 16.002 millones de euros, en 2010 lograron llegar a 21.382 millones de euros⁶⁸.

Los flujos comerciales de mercancías están concentrados en unos pocos grupos de productos, tales como los principales bienes mexicanos exportados que son rubros de energía, equipamiento de transporte, maquinaria y productos agrícolas. Las principales exportaciones europeas son maquinaria, productos químicos, equipamiento de transporte y energía.

⁶⁴ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61, pp. 17.

⁶⁵ Según análisis de datos de Eurostat en 2008 México ocupaba el puesto 19.

⁶⁶ *Ibíd.*, Abril de 2009, pp. 17.

⁶⁷ Estadísticas en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

⁶⁸ Estadísticas en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Los acuerdos firmados entre la UE y México a partir de la primera generación hasta la cuarta muestran una gran evolución de las relaciones entre ambas partes. Esos acuerdos han servido para desarrollar y reforzar las relaciones comerciales, pero no se puede negar que TLCAN y la posición de la UE sobre las preferencias respecto al comercio euro-mexicano produjo el resultado que México tuviera mayor integración con su socio estadounidense.

2.1.2. El Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Chile

Antecedentes

En los años setenta los países europeos fueron unos de los primeros socios comerciales de Chile, pero luego la relación con la CE se debilitó por la caída de la democracia en 1973. A pesar que la relación política se debilitó entre ambas partes, el comercio siguió siendo bastante intenso, por ejemplo en 1985 las exportaciones de Chile hacia la UE representaban 33%⁶⁹. Las relaciones políticas y de cooperación estuvieron suspendidas hasta 1990 por la política militar de Chile. Pero a partir de los noventa empezó una nueva fase entre la Europa y Chile, caracterizada por la recuperación de las relaciones políticas, cooperación y fortalecimiento de relación económica– comercial. Hay que señalar que Chile no participó en la firma de los acuerdos de primera y segunda generación, al contrario de otros países latinoamericanos más desarrollados que estaban firmando acuerdos con la UE y tomaron parte en el proceso de la formación de relaciones bilaterales. En 1990 Chile logró concluir un acuerdo de cooperación que institucionalizó la cooperación política, comercial, institucional y incluyó la cláusula democrática. En 1996 la UE y Chile firmaron un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación como resultado de negociaciones llevadas a cabo entre ambas partes en 1994. Lo más importante de esa firma del acuerdo fue la regulación del ámbito político y del ámbito de cooperación. Aparte de eso tuvo como objeto principal “establecer en futuro, una asociación de carácter político y económico entre la Comunidad Europea y Chile”⁷⁰. La Cumbre de Río impulsó las negociaciones de la futura asociación, que empezaron en abril del 2000 y acabaron con la firma del Acuerdo en el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, la República de Chile, por otra (AdA con Chile) en noviembre de 2002. En 2003 entraron en vigor las disposiciones institucionales, generales del apartado de cooperación, sobre comercio de bienes, compras públicas, competencia, solución de controversias y las disposiciones finales.

⁶⁹Ibíd., noviembre de 2008, pp. 14.

⁷⁰ LEIVA LAVALLE, P., La Asociación Estratégica Chile-Unión Europea, Centro Latinoamericano para las relaciones con Europa, Santiago de Chile, abril de 2003, pp. 36.

Luego en 2005 entró en vigor el AdA completo y “es considerado por las partes como el convenio bilateral más amplio e innovador que se haya firmado”⁷¹.

Hay que mencionar que el proceso de las negociaciones entre la UE y Chile se realizaron en paralelo con las negociaciones de la UE –Mercosur, pero por los desacuerdos en las negociaciones entre mencionadas las regiones, a la UE solo quedó la posibilidad negociar individualmente con Chile. Otro aspecto muy importante es que Chile en esta fase también estaba en proceso de negociaciones con Canadá y EE.UU. Tanto la UE como los EE.UU. mostraron interés negociar con Chile por su modelo económico, crecimiento, democracia y bajo nivel de corrupción. Lo que dio a Chile un estado privilegiado entre otros países latinoamericanos. Por eso Chile logro concluir el acuerdo de cuarta generación con la UE. En ese contexto la UE y los EE.UU. “han sido los grandes promotores de la globalización económica”⁷².

Características de los Acuerdos de Asociación

El AdA con Chile incluye los capítulos de diálogo político, comercial y cooperación y es caracterizado como uno de los acuerdos de AdA “más modernos y exhaustivos”⁷³ de la economía global por los compromisos adicionales a los adquiridos en el seno de la OMC, como el relativo al mecanismo de solución de controversias del pilar comercial. El texto de AdA está compuesto de 11 títulos y 206 artículos. Artículo 1 de AdA con Chile establece, que el elemento esencial de este acuerdo es el respeto a los principios democráticos, a los derechos humanos, derechos fundamentales y el Derecho de Estado. Como principios rectores están nombrados la promoción del desarrollo económico y social sostenible, la distribución equitativa de los beneficios de la asociación⁷⁴. El incumplimiento de los principios esenciales puede causar a cualquiera de las partes suspensión de la aplicación del AdA (cláusula democrática). El Artículo 2 está dedicado a definir al objeto y al ámbito de la aplicación, según cual la asociación política y económica en la UE y Chile se basa en la reciprocidad, el interés

⁷¹ Op. cit., noviembre de 2008, pp. 7.

⁷² STEINBERG, F., Europa en globalización económica, Documento de Trabajo n°34/2007, 19/07/2007, pp.1. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2362097>

⁷³ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., 2012, pp. 15.

⁷⁴ Artículo 1 del Acuerdo por el que establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, la República de Chile, por otra, 2002, <http://eur-lex.europa.eu>

común, profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de la aplicación del acuerdo, prevé una cooperación más estrecha entre ambas partes y abarca en particular los ámbitos político, comercial, económico y financiero, científico, tecnológico, social, cultural y de cooperación. El marco institucional está establecido en los artículos 3 -11 del Título II de la Primera Parte, que se concreta por la regulación del funcionamiento de órganos como Consejo de Asociación, Comité de Asociación, Comités Especiales, Comisión Parlamentaria de la Asociación, Comité Consultivo Mixto. El Consejo de Asociación es el órgano principal, cuyas funciones son supervisar de la aplicación del AdA y examinar de todas cuestiones importantes que surjan en el marco en el marco presente de AdA o cualquier otra materia bilateral, multilateral o internacional de interés común. Aparte de eso examinará las propuestas y recomendaciones de las partes para mejorar el presente AdA. Artículos 4 y 5 prevén la composición y el poder de decisión del Consejo de Asociación.

Dentro del pilar político están contemplados los temas dedicados al fortalecimiento de la democracia, paz, seguridad, desarrollo sostenible, el combate del terrorismo, la lucha contra el narcotráfico⁷⁵. La agenda del diálogo política se ha ampliado, lo que permite aplicar instrumentos para celebrar a las Cumbres de varios niveles (jefes de estado y de gobierno, ministerial, altos funcionarios, servicios competentes, interparlamentario).

El pilar de cooperación está dedicado a la cooperación en seis grandes sectores: económica y financiera, ciencia, tecnología y sociedad de la información, cultura, educación y audiovisual, reforma del estado y administración pública, cooperación en materia social y cooperación en otros ámbitos.

El pilar comercial tiene como finalidad ampliar y diversificar los intercambios comerciales entre la UE y Chile y constituir entre las dos partes una zona de libre comercio. También contempla las normas comunes dedicadas al comercio de bienes, servicios, las inversiones, pagos, movimientos de capital, competencia, propiedad intelectual y contrataciones públicas. La Parte IV de AdA con Chile está dedicada a las cuestiones sobre comercio y el artículo 55 establece a sus objetivos, entre

⁷⁵ Véase más sobre el diálogo político en Parte II del Acuerdo por el que establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, la República de Chile, por otra, 2002, <http://eur-lex.europa.eu>

cuales está la liberalización progresiva y recíproca de los intercambios comerciales de mercancías, que igual al caso de México tiene que estar de conformidad con el artículo XXIV del GATT. También incluye a los ámbitos como la liberalización del comercio de servicios, la liberalización de los movimientos de capital, la apertura recíproca de los mercados de contratación pública de las partes⁷⁶, la protección de la propiedad intelectual y el establecimiento de los mecanismos de solución de controversias.

Para creación de una libre zona de comercio entre la UE y Chile el acuerdo prevé a la liberalización del comercio de mercancías y establece un periodo transitorio a partir de 1 de febrero de 2003. También está previsto un calendario de reducciones arancelarias para productos industriales, los pescados y productos de la pesca y productos agrícolas transformados⁷⁷. La liberalización arancelaria solo excluye a algunos productos agrícolas y pesqueras, lo que significa que en general todos los productos llegaran a arancel cero, a excepción de los siguientes⁷⁸ :

- Los productos del sector agrícola (p.ej. carnes, lácteos, azúcar) bajo de la categoría de cláusula evolutiva, que se podrían renegociar al cabo del tercer año de vigencia del AdA;
- Productos para los cuales está prevista la rebaja arancelaria fija de 50% (p.ej. mantequilla de maní) , lo que significa que para estos productos la tasa base del AdA nunca llegara a cero arancel;
- Productos sujetos a derechos *ad valorem* para un nivel de precios. Esos productos exportados (p.ej. manzanas, algunas uvas) tienen el precio de ingreso menor al establecido por la UE, por eso se aplican derechos específicos según niveles de “precios de entrada” y no son objetos de rebajas.
- Liberalización referida exclusivamente al derecho *ad valorem*, cuando se mantiene el derecho específico a productos como por ejemplo chocolatería, yogurt y etc.

⁷⁶ ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., op.cit., 2007, pp. 131.

⁷⁷ Sobre el tema véase más en Análisis de los cinco años del Acuerdo de asociación Chile-UE, Centro Latinoamericano para las relaciones con Europa, Santiago de Chile, noviembre de 2008, pp. 22-24 y ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., 2007, pp. 131-133.

⁷⁸ Análisis de los cinco años del Acuerdo de asociación Chile-UE, Centro Latinoamericano para las relaciones con Europa, Santiago de Chile, noviembre de 2008, pp. 23.

- Productos con cuotas, que pueden lograr un acceso preferencial mediante la utilización de cuotas. Productos fuera de cuota pueden quedar en clausula evolutiva (p. ej. carnes) o con desgravación arancelaria (p. ej. uvas).

Hay que mencionar que en el AdA está previsto que se aplican el principio del “trato nacional” entre las partes y las excepciones generales de la OMC, también compromisos establecidos ante la OMC.

La eliminación de derechos de aduana está regulada en el artículo 60 del AdA, que establece la eliminación de derechos de aduana aplicables entre las partes a las exportaciones a partir de 1 febrero de 2003. Derechos de aduana aplicables entre las partes a las importaciones se eliminarán de modo sucesivo, aplicando a las reducciones en el periodo transitorio. Además AdA especifica a las reducciones progresivas de derechos de aduana (artículos 64 a 72).

Flujos comerciales

La UE es uno de los principales socios comerciales de Chile, que hasta 2007 se situaba en el primer puesto y representaba para Chile 19,9% de su comercio. En el periodo 2007-2010 se produjo cambio en ranking, por lo cual la UE quedó por detrás de China (21,9%) con disminución hasta 16%, pero por adelante a los EE.UU. (13,6%). Según Eurostat como destino de las exportaciones chilenas en 2010 ocupó el segundo puesto (17,8%) y quedando por detrás de China (25,3%), lo que muestra pérdida de su posición del líder (en 2007 representaba 23,9%). La UE como mercado de importaciones para Chile en 2010 ocupa el tercer puesto (13,7%), quedando por detrás de EE.UU (17,7%) y por detrás de China (17,7%)⁷⁹.

Para la UE el comercio con Chile en 2007 representó solo 0,6% de sus flujos totales, lo que supuso el puesto 35 en el ranking de socios comerciales de la UE⁸⁰ y aunque en 2010 sube a posición 33 el porcentaje de flujos totales sigue siendo el mismo. Según estadísticas de Eurostat en 2011 Chile como socio comercial de

⁷⁹ Estadísticas en EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

⁸⁰ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61, pp. 20.

importaciones se situó en el puesto 30 (en 2007 ocupó el puesto 24, lo que muestra bajada de posición en últimos cuatro años) y como socio comercial de exportaciones ocupa el puesto 34 (en 2007 ocupó el puesto 41, lo que muestra subida por 7 posiciones en últimos cuatro años).

Desde la aplicación de AdA en el periodo 2003-2007 se observa el crecimiento anual del comercio total de mercancías del 21,3%. En esta fase las exportaciones de Chile hacia UE han aumentado 220%, las exportaciones europeas han crecido 80,4% y según los datos de Comisión Europea el comercio de mercancías en 1995 – 2003 creció de 5.600 millones a 8.000 millones y llegó en 2007 a un volumen total de flujos comerciales de 17.200 millones de euros (12.500 millones de euros importaciones europeas y 4.600 millones de euros importaciones chilenas). Según datos de Eurostat las exportaciones de bienes de la UE a Chile entre 2003- 2007 crecieron de 2.962 millones de euros a 4.281 millones de euros y en 2010 llegaron a 5.992 millones de euros. Se observa un crecimiento constante de las exportaciones europeas con una pequeña bajada en 2009 (4530 millones de euros). Y las exportaciones de Chile crecieron en 2003-2007 de 5.001 millones de euros hasta 12.546 millones de euros, pero a partir de 2008 se nota una tendencia a la baja, por lo cual las exportaciones en 2010 llegan a 9.366 millones de euros.

La UE exporta a Chile principalmente los productos manufacturados, maquinaria, equipamiento de transporte, productos químicos. A su vez la UE importa de Chile principalmente materias primas, metales base (cobre, hierro, acero), productos metales de base, productos agrícolas.

Como resultado del AdA hubo una liberalización prácticamente total de los mercados de ambas partes y fue previsto que para finales de enero de 2012 el 97%⁸¹ de exportaciones chilenas tendrían libre acceso al mercado comunitario. En general en funcionamiento de AdA llevo tanto a la Chile, como a la UE los beneficios en el desarrollo de las relaciones comerciales entre ambas partes y avances logrados por acuerdos de cuarta generación, que se reflejan en tres pilares.

⁸¹ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., op., cit., 2012, pp. 16.

2.2. Acuerdos de Asociación región-región

2.2.1. Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con América Central

Antecedentes

Ya desde los años sesenta los países centroamericanos miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA), plantearon la idea de una integración regional plena y de la creación de una zona de libre comercio y arancel externo común. También hubo una gran ambición para crear Unión Aduanera, pero no llegó a concretarse. A los inicios de los noventa, el MCCA junto con Panamá establecieron y consolidaron el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), que tiene como objetivo realizar a la integración centroamericana. A medianos de los noventa América Central recibió preferencias arancelarias por los acuerdos de libre comercio, lo que le ayudó en la estrategia de ampliación. MCCA concluyó negociaciones con México, Chile, República Dominicana, también Costa Rica concluyó negociaciones con Canadá, Trinidad y Tobago y CARICOM. Además en 2003-2004 terminaron de negociar un TLC con su socio principal de comercio EE.UU. América Central atrae a socios comerciales porque tiene una “política comercial que privilegia la geometría variable y por ende la apertura de terceros mercados para productos de la subregión”⁸². Las negociaciones con la UE para países centroamericanos fueron importantes por el acceso al mercado europeo para sus exportaciones y por la posibilidad a mayor desarrollo. La UE tuvo el interés en el proceso de integración centroamericano, lo que ha mostrado participando en el proceso de paz y democratización y en el Diálogo Ministerial de San José (a partir de 1984) y desde 1985 empezó a ofrecer a programas de cooperación para dar estímulo a la integración de la región. La firma del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica en 2003 fue un paso importante para el reforzamiento de relaciones entre ambas regiones. Las Cumbres UE – América Latina de Guadalajara (2004) y de Viena (2006) impulsaron y aprobaron a la gran ambición de posible firma de un AdA región-región. Luego en 2007 comenzaron las negociaciones de AdA y fueron muy tensas, lo que produjo la suspensión de las negociaciones en 2009 con algunos países centroamericanos (Nicaragua y Honduras)⁸³.

⁸² DURÁN LIMA, J., E., LUDEÑA, C., ALVAREZ, M., MIGUEL, C., J., Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea: Evaluación utilizando equilibrio general computable y equilibrio parcial, CEPAL, Santiago de Chile, noviembre de 2008, pp.12.

⁸³ Véase sobre las razones de suspensión en SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., 2012, pp. 18.

En 2010 se reanudaron las negociaciones. En finales de abril del mismo año se llevaron a cabo las nuevas negociaciones y se concluyeron en Madrid en el marco de Cumbre de América Latina – Caribe y la Unión Europea. En 2011 en Bruselas se concluyó la revisión legal del texto de AdA y la Comisión Europea revisó y aprobó el acuerdo, dejando al Consejo la siguiente etapa del proceso de la firma (revisión y aprobación del acuerdo). Y finalmente el acuerdo entre la UE y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) fue suscrito el 29 de junio de 2012.

Hay que señalar unos aspectos importantes sobre la firma de AdA. Primero, en negociaciones de AdA hubo resistencias centroamericanas por la inclusión de Panamá como parte del acuerdo, porque no cumplió con los requisitos necesarios para el ingreso a la SIECA y anunció su retirada del Parlamento Centroamericano. Pero como la UE no dejó de insistir sobre esta cuestión, al final, Panamá fue incluida y se ha comprometido a integrarse a SIECA a partir de 2014. Segundo, existe disparidad de intereses entre la UE y países centroamericanos. Para la UE la firma de AdA es un gran logro político, teniendo en cuenta los fracasos y las complicaciones de negociaciones de MERCOSUR, porque es la primera vez que se suscribe un acuerdo “bloque a bloque”. Por esa razón para la UE el pilar político y el pilar de cooperación son de mayor importancia. Centroamérica espera mucho del pilar comercial, aunque entre los países centroamericanos también existe la diversidad de intereses, porque para unos países como Nicaragua la prioridad son las temas de cooperación. Para Guatemala, Honduras y El Salvador el interés principal es profundizar en la integración centroamericana y Costa Rica muestra mayor interés en el pilar comercial. Para el comercio exterior de la UE el comercio centroamericano es insignificante, porque forma solo 0,4% del comercio extra-regional⁸⁴, al contrario para América Central la UE es el segundo socio comercial, solo por detrás de los EE.UU.

Después de firmarse el AdA ambas partes tienen que cumplir con procedimientos de ratificación. El acuerdo se basa en los tres pilares de dialogo político, de cooperación y comercial. Habrá que esperar próximamente hasta finales de este año para que el pilar comercial entre en vigor. El AdA con América Central es un instrumento de amplio alcance para lograr una relación diversa e integrada y “constituye

⁸⁴ SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., *ibíd.*, 2012, pp. 18.

un hito en las relaciones entre las dos regiones”⁸⁵. El acuerdo se basa en el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre UE-América Central 2003 e incluye el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio.

Características de los Acuerdos de Asociación

En el pilar de diálogo político está institucionalizado el Diálogo de San José y por eso no presenta muchas novedades, entre los cuales solo se puede mencionar la inclusión de cuestiones de medioambiente y de migraciones, la igualdad de género. Además incluye como elemento esencial todas las cláusulas políticas y principios fundamentales como los derechos humanos, la democracia y el Estado de Derecho y prevé la suspensión del AdA si una de las partes viola las cláusulas esenciales. A nivel institucional se aplica el mismo esquema, que fue creado para México y Chile, y se prevé el establecimiento de Consejo de Asociación, un Comité de Asociación, la Comisión Parlamentaria Mixta, Sub-Comité de Cooperación y la futura creación de Comité Consultivo Conjunto.

El pilar de cooperación está dedicado a la promoción de cooperación birregional con el objetivo lograr un desarrollo social y económico más sostenible, equitativo y alcanzar una colaboración efectiva entre ambas regiones. El capítulo de cooperación presenta una novedad que permite negociar con un mecanismo financiero para apoyar el desarrollo de Centroamérica, con el apoyo de Banco Europeo de Inversiones. La cooperación se basará en las directrices establecidas en la Estrategia Regional de Cooperación 2007-2013. Los principales ámbitos de cooperación son: democracia, derechos humanos y buena gobernanza, justicia, libertad y seguridad, desarrollo y cohesión social, migración, medioambiente, catástrofes naturales y cambio climático, desarrollo económico y social, integración regional, cooperación cultural y audiovisual, sociedad del conocimiento.

El pilar comercial prevé acceso mejorado a los mercados de la UE y América Central, eliminación de aranceles, mayor desarrollo económico mediante el comercio, eliminación de obstáculos al comercio de bienes, mejor acceso a los

⁸⁵ Acuerdo de Asociación de alcance amplio entre América Central y la Unión Europea, MEMO/12/505 , Comisión Europea, 29/06/2012, Bruselas, pp. 1.
<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/12/505&format=HTML&aged=0&language=ES&guiLanguage=en>

mercados de contratación pública, servicios, inversión. El AdA establece que se eliminarán los aranceles para bienes manufacturados, productos pesqueros y agrícolas. La UE liberalizará el 91% de las líneas arancelarias para las exportaciones centroamericanas inmediatamente a partir de la entrada en vigor del acuerdo y América Central liberalizará 48% de las líneas arancelarias y completará el calendario de liberalización en un periodo de 10 años. Se prevé para el 1% de productos liberalización en un periodo de 15 años. Cuando entre en vigor el acuerdo, América Central liberalizará el 69% de sus intercambios comerciales de productos industriales y pesqueros. Se prevén plazos de desgravación arancelaria entre 5, 10 y 15 años (45%-95%) y el plazo de 10 años para liberalización completa.

En el sector de agricultura se eliminarán aranceles de productos clave de la UE gradualmente en periodo de 10 años. La liberalización inmediata a la entrada en vigor del acuerdo se aplicará a vinos, aceite de oliva. La liberalización para la mayoría de bebidas espirituosas, a excepción a ron y whiskey en caso de Panamá, tomara plazo de 6 años. La UE eliminará los aranceles para la mayoría de los productos lácteos, con excepción a leche en polvo, leche condensada y yogurt natural. Centroamérica también eliminara los aranceles para algunos productos lácteos como leche evaporada y condensada. Además se establecen cuotas sin arancel más beneficiosas que las actuales para leche en polvo y quesos, jamones, azúcar y producción con alto contenido de azúcares, arroz y ternera.

Una de las novedades que introduce AdA es el Mecanismo de Estabilización de Bananas, que se realiza mediante la propuesta del Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la cláusula de salvaguardia bilateral UE-Centroamérica. En 2010 mediante esa cláusula fueron previstos los límites de importación de bananos para cinco países centroamericanos (Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala, Nicaragua). Se prevé un incremento de 5% de cuota anual y bajada de arancel hasta 75 euros por tonelada a partir de 1 de febrero de 2020, mientras tanto seguirá vigente el acuerdo de OMC de 2009⁸⁶. El AdA prevé para los productos manufacturados y de pesca liberalización completa de 99% del comercio y 100% de las líneas arancelarias, y además incluye apertura total al comercio de productos

⁸⁶ Véase sobre las razones de suspensión en SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., 2012, pp. 21-22.

industriales en 2 años. Para la eliminación de obstáculos en el comercio de bienes se han acordado medidas en relación a las barreras técnicas del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, avanza hacia establecimiento de normas internacionales en la legislación aduanera y simplificación de procedimientos.

Aparte de mejor acceso al mercado de servicios, AdA liberaliza también los pagos corrientes y los movimientos de capital entre la UE y América Central, prevé normas comunes destinadas a establecer unas condiciones de igualdad en el mercado (derechos de propiedad intelectual e indicaciones geográficas, aumento de competencia y transparencia en materia de subvenciones, una manera transparente de resolver los litigios comerciales).

Flujos comerciales

La UE es uno de los principales mercados para los países centroamericanos y, por el contrario América Central no es una región de gran importancia comercial para la UE. Según datos de la Comisión Europea en 2007 las importaciones europeas formaron 9,8% de las importaciones totales centroamericanas y las exportaciones a la UE representan 16,2% de sus exportaciones globales, por lo que la UE ocupó la segunda posición como socio no regional con 11,8% de comercio total, solo por detrás de los EE.UU que representan 31.1% de comercio total centroamericano⁸⁷. En el mismo tiempo las importaciones centroamericanas en las importaciones totales de la UE representaban solo 0,33% y como destino de exportaciones representa solo 0,43% de las exportaciones totales. En el periodo 2003-2007 las exportaciones de la UE han crecido 26,6%, mientras que las exportaciones centroamericanas crecieron 30%. El intercambio comercial total tuvo crecimiento promedio anual del 28,8%.

Las exportaciones centroamericanas se basan en productos primarios y principalmente del sector agrícola (café, bananas frescas, piñas tropicales y camarones cultivados), que forman 53,6% (2.556 millones de euros) de las exportaciones totales a

⁸⁷ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61, pp. 35.

la UE. Las exportaciones europeas se basan en los productos manufacturados, que forman 75,8% (4.015 millones de euros) de las exportaciones totales a Centroamérica.

Según información de la Comisión Europea, la UE en 2011 sigue siendo el segundo socio de América Central con 9,6% de flujos comerciales. Los principales países exportadores centroamericanos en 2011 fueron Costa Rica (43,9%), Honduras (25,6%), Guatemala (13,6%) y consistieron en café, plátanos, piña, mariscos y microchips. Los destinos principales de las exportaciones europeas fueron Costa Rica (28,6%), Guatemala (23,1%) y Panamá (19,7%) y los productos más comercializados fueron: farmacéuticos, petróleo, automóviles y maquinaria. Según estadísticas de Eurostat en 2011 América Central representó 1,6 % (52.835 millones de euros) como socio comercial en el comercio total de la UE, como socio de importaciones 1,5% (24.626 millones de euros) y como socio de exportaciones 1,8% (28.209 millones de euros). En 2010 la UE representó 8% (42.736 millones de euros) como socio comercial en el comercio centroamericano, 10,2% (29.259 millones de euros) como socio de importaciones y 5,4% (13.477 millones de euros) como socio de exportaciones.

Otras observaciones al Acuerdo de Asociación

La firma de AdA entre la UE Y Centroamérica es un paso importante para el fortalecimiento de las relaciones a nivel “región-región”. Se espera que este acuerdo impactara al comercio entre ambas partes, especialmente a comercio centroamericano, que antes se había beneficiado solo de SPG+⁸⁸. Por parte de América Central se espera un mayor desarrollo económico mediante el comercio, que produzca un incremento de la renta media de la región y reduzca la pobreza. Por parte de la UE se observa un mayor interés en el diálogo político y de la cooperación, que la más orientada a procesos de desarrollo de integración regional en Centroamérica. Entre ambas regiones existen asimetrías muy grandes tanto en aspectos de desarrollo (sistema institucional y legislativo, aplicación de principios fundamentales, cuestiones de medioambiente, etc.), como en poder económico (gran diferencia en tamaño de regiones, el nivel de importancia dentro comercio internacional, el PIB, bienestar, nivel de vida, etc.) por eso los calendarios de liberalización tienen que ser adaptados a

⁸⁸ Muchos productos (café en oro o banano) no cayán en SPG +, lo que ha planteado muchas problemas.

asimetrías regionales y establecer periodos transitorios adecuados para los sectores más sensibles, las consecuencias en el mercado laboral, medioambiente.

Respecto a eso uno de los más importantes avances de AdA es la incorporación de los instrumentos para el tratamiento de las asimetrías⁸⁹. En caso de instrumento de trato especial y diferenciado se aplican varias medidas, tales como ya mencionados plazos de desgravación arancelaria, cuotas de azúcar, reducciones de arancel de banano, imposibilidad de suspender acuerdo unilateralmente por incumplimiento de normas ambientales o laborales (nacionales), para aplicación de medidas fitosanitarias se prevé Comité específico y trato especial para problemas particulares y etc. En caso de medidas compensatorias se prevé asistencia técnica para estimular a las exportaciones centroamericanas, derecho de mantener zonas francas, arancel aduanero común, establecimiento de documento administrativo de control para las exportaciones e importaciones, unificación de procesos aduaneros y etc. Finalmente en caso de medidas complementarias se establece Consejo de asociación paritario para supervisión de la aplicación e interpretación de acuerdo, mecanismos de solución de controversias paritarios y etc. En este momento es difícil evaluar si esos instrumentos van a minimizar a las asimetrías, solo el futuro mostrará si son adecuados para países centroamericanos.

⁸⁹ Para mayor información véase Capítulo 3.

2.2.2. Unión Europea y Mercosur

Antecedentes

Mercosur ha sido tradicionalmente de interés preferencial por parte de la UE en el contexto de sus relaciones con América Latina. Mercosur es un actor bastante importante en el comercio internacional y tiene grandes mercados con muchas posibilidades. Además hay que señalar que ambos bloques tienen objetivos en común: la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países, el establecimiento de un arancel externo común, la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, armonización de las legislaciones para lograr un amplio proceso de integración. Por eso tanto uno, como y el otro tiene intereses fortalecer las relaciones entre ambos bloques y conseguir acceso a los mercados. En ese contexto en 1992 la UE y Mercosur firmaron el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional, que he definido a la cooperación áreas de apoyo institucional, asistencia técnica, intercambio de información y ect. La IV Reunión del Grupo Rio con la UE en San Pablo (1994), produjo a la propuesta de una asociación interregional entre ambos bloque y a la declaración por parte de la UE sobre intención de fortalecer sus relaciones con Mercosur, que tuvo por objetivo crear a una asociación interregional política y económica. Como resultado de eso en 1995 se firmó el Acuerdo de Cooperación Interregional entre la UE y Mercosur. La suscripción de este acuerdo tuvo una importancia histórica, porque fue “el primer acuerdo de asociación interregional entre uniones aduaneras con miras al establecimiento de una zona de libre comercio y de un esquema de amplia cooperación”⁹⁰ y dio inicio a las relaciones con América Latina en el marco de acuerdos de cuarta generación. Mercosur es el primer bloque latinoamericano al que la UE mostro un interés de establecer relaciones de libre comercio. En las relaciones comerciales entre la UE y América Latina casi la mitad de los intercambios exteriores de la UE se realizó con Mercosur. Según la información de Comisión Europea, las exportaciones europeas hacia la subregión en 1990-1998 lograron un índice de crecimiento de un 274% al comparar el índice de crecimiento con el resto del mundo que fue un 60%. AMIC constituye un instrumento convencional, dedicado a sistematizar las relaciones económicas, de cooperación y

⁹⁰ RAMÍREZ DÍAZ, K, op., cit., 2002, pp. 17.

diálogo político, y tiene por finalidad construir una asociación birregional⁹¹. Es una gran ambición que supone la formación de una Zona de Libre comercio con un PIB de alrededor de 12 billones de euros, una población de 750 millones habitantes. Para Mercosur la posible asociación con la UE tiene una importancia especial, porque puede dar acceso a la introducción de sus productos en diversos mercados nacionales europeos y así lograr el mayor grado de crecimiento económico.

Características de las negociaciones del Acuerdo de Asociación

En 1999 fue aprobado el mandato de negociación para un Acuerdo de Asociación entre ambas regiones. Tras seis años de negociaciones y quince rondas oficiales, en 2004 las partes tomaron la decisión de suspender el proceso de negociaciones durante un año, aunque finalmente se suspendieron durante seis. Aparte de intereses comunes entre ambas partes, también existen profundas divergencias en los intereses sectoriales, lo que fue el mayor obstáculo desde principio de las negociaciones. El mayor problema por parte de la UE es el sector agrícola y pesquero por las estrictas disposiciones de PAC que lo rigen. Por parte de Mercosur el principal obstáculo es la cuestión de liberalización de los servicios, bienes de capital, telecomunicaciones, productos informáticos. En 2005 ambas partes intercambiaron documentos de posición sobre los puntos a los que no estaban dispuestos a renunciar. Por parte de la UE fueron impuestas las siguientes condiciones⁹²:

- La libre circulación efectiva de bienes y servicios en el seno del Mercosur (no al doble arancel externo, armonización de las leyes aduaneras, regulación en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, productos industriales);
- Una mejor oferta de acceso a mercados, que alcance como mínimo el 90% de bienes industriales, otorgando tratamiento diferenciado sólo a aquellos sectores que presentan una diferencia competitiva con la UE, quedando excluida la agricultura;
- Una mejor oferta de acceso de los servicios;

⁹¹ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61, pp. 26.

⁹² SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., *ibíd.*, 2012, pp. 26.

- Garantías de protección de intereses mutuos, como el respecto a las reglas de origen, la transparencia de los mercados públicos y la protección de las indicaciones geográficas;
- Principio de trato nacional en materia de inversiones.

Por la parte de Mercosur fueron impuestas siguientes condiciones⁹³:

- Aplicación de un tratamiento especial y diferenciado para los países Mercosur en los sectores de bienes y servicios cubiertos por el acuerdo, con periodos de transición más amplios y reconocimiento del principio de no reciprocidad mutua;
- Creación de nuevas tarifas comerciales para los productos agrícolas brutos y transformados que vayan más allá de la cláusula de nación más favorecida. El reconocimiento de una oferta no recíproca para los productos agrícolas transformados, para compensar las ofertas sobre productos industriales;
- Ninguna concesión para los productos beneficiarios de subvenciones a la producción o la exportación;
- Ninguna concesión en materia de propiedad intelectual e indicaciones geográficas.

Los desacuerdos sobre las mencionadas condiciones entre la UE y Mercosur supusieron el estancamiento definitivo de las negociaciones hasta nuevo impulso dado por la Cumbre de Madrid en 2010. Esta situación llevo a la UE a proponer a Brasil en 2007 una Asociación Estratégica con Brasil.

Hay interés económico de ambas partes, porque Mercosur se encuentra entre los diez socios comerciales más importantes para la UE y la UE fue el socio más importante de Mercosur por delante de China y EE.UU. El 20,6 % de las exportaciones y 20% de las importaciones tuvieron como destino y origen la UE. El peso comercial de Mercosur está claramente influido por Brasil, que en 2010 acaparó el 76% de la cifra de comercio exterior total del bloque con la UE. Para impulsar el avance en las negociaciones, la Comisión Europea solicitó un estudio general y otro para la agricultura, que consideraron cuatro posibles escenarios para 2020:

⁹³ ibíd., 2012, pp. 26.

1. Oferta de la UE en 2004;
2. Oferta de Mercosur en 2006;
3. Oferta de la UE + conclusión Ronda de Doha;
4. Oferta de Mercosur en 2006 + conclusión Ronda de Doha.

Sin duda este acuerdo sería muy beneficioso para el conjunto de la economía comunitaria por las ganancias del sector servicios e industrial europeo. Está previsto un aumento de BIP comunitario de entre 0,12% y el 0,17% del BIP en 2018 si fuese adoptado el escenario 2, que es menos ambicioso. Al pensar en datos positivos quedan los problemas pendientes de solución sobre las notables pérdidas en el sector agrícola.

Hay que mencionar que aun no se han intercambiado las ofertas de acceso a los mercados, porque Mercosur retrasó la propuesta a la espera de los resultados electorales de Argentina y ahora fueron bloqueadas por Francia hasta la segunda mitad de 2012 por la misma razón. Actualmente el calendario de las negociaciones con el Mercosur ha sido suspendido de nuevo y su reanudación tendrá lugar cuando la transición paraguaya se normaliza con las elecciones generales previstas para el 21 de abril 2013. Durante las últimas rondas de negociaciones en el marco Bi-Regional del Comité de Negociaciones fueron logrados los avances en dos de los tres pilares de las negociaciones actuales: el diálogo político y la cooperación⁹⁴. No obstante, hay avances en cuestiones técnicas: en la discusión de la parte normativa de todos los elementos no relacionados directamente con las ofertas de acceso al mercado (comercio de bienes, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, los capítulos concernientes a instrumentos de defensa comercial y competencia quedaron prácticamente cerrados)⁹⁵. Pero todavía quedan varios temas pendientes: los capítulos Indicaciones Geográficas y Derechos de Propiedad intelectual; mecanismos de resolución de competencias, aduanas y facilitación comercial; compras públicas; el capítulo sobre Comercio y Desarrollo sostenible.

⁹⁴ Sobre el tema véase en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=787>

⁹⁵ Véase SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., 2012, pp. 29-30.

Flujos comerciales

Casi la mitad de las exportaciones de la UE al Mercosur son maquinaria, material de transporte y más de un cuarto son productos químicos. Otros sectores tienen una importancia mínima o la perdieron, como ejemplo tenemos el caso de los combustibles y lubricantes minerales o los artículos manufacturados. Esto muestra a la concentración alta del comercio de la UE con dicha región.

Las exportaciones del Mercosur a la UE también están concentradas en sectores y casi dos tercios del comercio están basados en recursos naturales, en particular alimentos y materiales crudos. Pero también existe dinamismo de algunos sectores que han ganado peso desde 2002, en particular los productos químicos que han pasado de suponer el 3,5% al 6,6%⁹⁶ del total de las exportaciones del Mercosur a la UE. Por el contrario los artículos manufacturados están perdiendo peso.

Los productos europeos son importantes en el Mercosur, aunque hay diferencias sectoriales relevantes. Más de un tercio de las importaciones de las bebidas y del tabaco realizadas por el Mercosur proceden de la UE, asimismo la cuota de mercado que tienen los aceites, grasas y ceras, los productos químicos, las manufacturas, maquinaria y transporte para los cuales los productores europeos cubren más de un cuarto del total de las importaciones de la subregión latinoamericana, aunque en los tres últimos sectores se observa una tendencia decreciente que hace necesario replantearse desde la perspectiva de la política comercial como revertir dicho proceso.

Hay que señalar que el Mercosur es un importante proveedor de alimentos y de materiales crudos, sin que haya habido cambios importantes en la primera década del nuevo siglo. Además está ganando cuota de mercado en Europa esencialmente en productos químicos, combustibles y aceites y grasas.

Tradicionalmente la UE ha sido el segundo socio comercial de Mercosur, después de EE.UU, pero según datos de Eurostat en 2010 logró el primer puesto con 20% (84.125 millones de euros), dejando por detrás a China (14,2%) y a EE.UU. (11%). Además la UE ocupa el primer puesto tanto como el principal socio de importaciones con 19,9% (41.413 millones de euros), como el principal socio de

⁹⁶ Véase SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., 2012, pp. 52.

exportaciones 20,1% (41.711 millones de euros), dejando por detrás a China y a EE.UU. El Mercosur ocupa el puesto octavo en el comercio extracomunitario de la UE y Eurostat en 2011 supuso apenas 3% de su comercio extracomunitario (96.771 millones de euros). El mismo porcentaje corresponde tanto al ranking de socios de la UE de las importaciones (3%: 50.950 millones de euros), como al ranking de exportaciones (3%: 45.820 millones de euros). En las relaciones comerciales entre la UE y Mercosur se destaca Brasil, que concentra la mayor parte del comercio mercosureño con la UE. Según datos de Comisión Europea Brasil en 2011 ocupó el noveno puesto en el ranking de socios comerciales y representó 2,3% (73.481 millones de euros) del comercio exterior de la UE.

Otras observaciones sobre la Unión Europea y Mercosur

Según Félix Peña para avanzar en negociaciones entre la UE y Mercosur en primer lugar es necesario formar la agenda de primer semestre de transición en base de tres cuestiones⁹⁷: primera, es de los posibles múltiples desdoblamientos, que pueden producirse por la decisión de suspensión de participación de Paraguay, uno de países fundadores, en los órganos del Mercosur; segunda, completar en todas sus dimensiones la incorporación de Venezuela y de otros países sudamericanos; tercera, la de eventual negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con China, a la vez que se procura concluir la negociación en curso con la Unión Europea. Según como se resuelven, pueden impactar a las futuras características de Mercosur.

Respecto a lo mencionado hay que tener en cuenta, que durante la Cumbre de Mercosur en Brasilia en 31 de julio Venezuela ingresó oficialmente al bloque. Es claro que este ingreso llevará beneficio económico tanto para Venezuela, como para otros países miembros de Mercosur. Sin embargo hay preocupación como esté ingerso va a afectar a las relaciones comerciales y a las negociaciones de asociación birregional con la UE por las directrices de política de presidente Hugo Chavez Otro aspecto importante es la iniciativa del acuerdo de libre comercio con China, que por su envergadura, afectará a las negociaciones comerciales de la UE con otros países y regiones, en especial a las con Mercosur.

⁹⁷ En PEÑA, F., "¿La transición hacia una nueva etapa? El futuro del Mercosur tras la Cumbre de Mendoza", Newsletter mensual, julio 2012, <http://www.felixpena.com.ar/index.php>

Se espera que en la Cumbre Interregional-Latinoamericana, Santiago de Chile (2013) se concluya o se avance sustancialmente hacia conclusión del AdA entre la UE y Mercosur. Pero el éxito de concluir el AdA depende de varios factores, que tienen que tener en cuenta ambas partes⁹⁸ como, por ejemplo, dejar de insistir en que el AdA desde su inicio contenga la cobertura ambiciosa en el plano la liberalización comercial de bienes y servicios. También es importante que se resuelvan otras cuestiones sensibles de negociación como el tratamiento a las inversiones directas. Por el momento no queda más que esperar que se resuelvan los problemas internos de Mercosur, que las negociaciones no se demoren mucho y que se encuentre la voluntad política para concluir el AdA.

⁹⁸ PEÑA, F., Diálogo entre dos regiones en profunda transformación: Los desafíos que confrontan las próximas Cumbres en Cádiz y en Santiago de Chile, junio 2012, <http://www.felixpena.com.ar/index.php>

3. Valoración de Acuerdos de Asociación

Este capítulo está dedicado a la valoración de AdA de cuarta generación, que fueron presentados en el capítulo 2 “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina”, para saber de qué depende su impacto en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina.

Acuerdos de Asociación bilaterales

El AdA entre la UE y México es muy importante en el contexto de relaciones comerciales entre la UE y países latinoamericanos, porque dio comienzo a la liberalización bilateral, preferencial, progresiva y recíproca en los flujos comerciales y a la creación de una zona de libre comercio entre la UE y países latinoamericanos, lo que no ha logrado ninguno de los acuerdos de anteriores generaciones. Respecto a estos logros, México tuvo muchas expectativas de mejor acceso al mercado comunitario y equilibrar el comercio para liberalizarse de la fuerte influencia de EE.UU. Al pensar que después de firma de AdA los flujos comerciales han incrementado⁹⁹, se observa que todavía existen asimetrías en las importaciones y exportaciones y que la participación de México en el comercio de la UE no es muy significativa por concentración de su comercio exterior en los EE.UU. Tal situación se produce por el hecho de que las exportaciones mexicanas están concentradas en pocos productos, principalmente en productos industriales. Según datos de Eurostat en 2010 casi la mitad de las exportaciones mexicanas se basaron en maquinaria y equipamiento de transporte (46%), cuando las exportaciones de otros sectores solo representan 7%¹⁰⁰. Lo mismo pasa con las exportaciones europeas que también se basan en los mismos productos industriales (maquinaria y equipamiento de transporte 45%, otros sectores 5%)¹⁰¹. Por eso es necesario diversificar los flujos de comercio entre la UE y México en otros

⁹⁹ Mayor información véase capítulo 2.

¹⁰⁰ Véase http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:EU-27_imports_from_Mexico,_2010.PNG&filetimestamp=20110714073925

¹⁰¹ Véase http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:EU-27_exports_to_Mexico,_2010.PNG&filetimestamp=20110714074259

sectores económicos para disminuir el déficit mexicano¹⁰². Por parte de la UE suavizar la estricta regulación de los derechos de la propiedad industrial, encontrar soluciones a los obstáculos no arancelarios o a cualquier otro tipo de barreras para evitar la limitación o anulación de las ventajas contempladas en el Acuerdo Global, en especial las que se refieren a acceso preferente al mercado de bienes manufacturados. Para aprovechar más del AdA es necesario diversificar los mercados de destino y ampliar el suministro de los bienes exportados.

Además todavía sigue pendiente el problema de los bienes agrícolas, porque se ha logrado solo la liberalización progresiva parcial, pero no la desgravación total. Los productos sensibles como la caña de azúcar o los cereales están sometidos a cupos arancelarios. Otro aspecto muy importante es que respecto al calendario de liberalización hay duda de si el AdA es conforme con el artículo XXIV del GATT, porque “no cubre lo esencial de los productos originarios de ambas partes”¹⁰³. Como vamos a ver más adelante la situación de Chile sobre esta cuestión es diferente, porque el AdA de Chile sí que es conforme con el mencionado artículo del GATT.

Hay que mencionar que AdA ni soluciona, ni reconoce las asimetrías entre la UE y México, ni tampoco crea mecanismos de compensación para facilitar la reducción. Además existe el desequilibrio entre las disposiciones dedicadas al comercio en comparación con las de cooperación y diálogo político. Por eso en lo inherente a de México es necesario reducir la pobreza, la inequidad mediante las reformas (fiscales, legales, en comunicaciones y en energética) para impulsar el crecimiento económico.

Por último hay que señalar que el impacto de AdA en comercio entre ambas partes, también está condicionado por las estrechas relaciones comerciales de México con los EE.UU.

El AdA entre la UE y Chile se caracteriza por ser el acuerdo más amplio e innovador, sus pilares de diálogo político y de cooperación son los más desarrollados en comparación con otros acuerdos. La firma de AdA ha producido muchos avances en

¹⁰² Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61, pp. 18

¹⁰³ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Abril de 2009, op. cit., pp. 19.

los tres pilares y notable crecimiento de exportaciones chilenas¹⁰⁴ y reforzó a las relaciones comerciales entre la UE y Chile. Sin embargo, parece que no se saca provecho máximo del pilar comercial, porque Chile depende de las importaciones de productos europeos y la UE depende de materias primas chilenas. Según datos de Eurostat en 2010 las exportaciones de Chile a UE se basaban en bienes manufacturados (44%)¹⁰⁵ y en materias primas, entre cuales las principales son el cobre y sus derivados. Por otra parte más que mitad de las exportaciones de la UE son maquinaria y equipamiento de transporte (53%)¹⁰⁶. Por razón de esos flujos comerciales poco variables se cree que debería diversificarse más el comercio mutuo para dar impulso a la optimización y la dinamización del comercio entre ambas partes y “lograr penetrar en más sectores económicos de la contraparte”¹⁰⁷.

Ya hemos mencionado que este AdA al contrario de lo de México está en conformidad con el artículo XXIV del GATT, porque prevé la liberalización prácticamente de todo el comercio, lo que hace que sea posible predecir un impacto positivo para el comercio bilateral a partir de 2013: en 2013 quedará solo 0,4% del comercio bilateral total de mercancías sin liberalización, en el sector agrícola quedarán 11%. Se cree que cuando se termine el periodo de transición el sector agrícola será el más conflictivo por razones de proteccionismo europeo (PAC), indicaciones geográficas y denominaciones de origen, en especial en el caso de vinos.

Hay que señalar que para obtener más beneficios de AdA UE-Chile es necesario avanzar en la liberalización de los productos agrícolas, que forman una parte importante de exportaciones chilenas. Según el estudio de Evolución de impacto de comercio sobre la sustentabilidad (EIS) la liberalización absoluta del comercio entre la UE y Chile podría generar “crecimiento económico discreto en la UE y significativo en Chile (el 0,5% del PIB) que se redistribuiría a través de la mayoría de los sectores a

¹⁰⁴ Mayor información véase capítulo 2.

¹⁰⁵ Véase http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:EU-27_imports_from_Chile,_2010.PNG&filetimestamp=20110725134105

¹⁰⁶ Véase http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:EU-27_exports_to_Chile,_2010.PNG&filetimestamp=20110725134410

¹⁰⁷ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Abril de 2009, op. cit., pp. 21.

medio y largo plazo”¹⁰⁸, que predice un impacto positivo para comercio. Pero al mismo tiempo opina que sectores de mayor crecimiento producirán el impacto negativo en medioambiente, porque no se han establecido ni medidas, ni mecanismos de seguimiento. Además en Chile existen las desigualdades sociales e inequidad, aunque no tan grave como en México, por lo que hay que solucionar esos problemas para avanzar en el crecimiento económico. Pero se advierte que hay dudas de que el AdA pueda solucionar los mencionados problemas.

Y por último a pesar de impacto positivo de AdA para fortalecimiento de relaciones comerciales entre la UE y Chile, hay que tener en cuenta a la constante competencia por parte de los EE.UU. y la creciente competencia de Asia (en especial China) en el comercio internacional, que también afectan a los posibles beneficios del acuerdo.

Finalmente se puede observar que tanto el AdA UE-México, como AdA UE-Chile tuvieron un impacto positivo para el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina en el contexto general por los avances logrados en contenido de acuerdos de cuarta generación, pero en la práctica no han justificado las expectativas de los dos países latinoamericanos, lo que se nota en las asimetrías de intercambios comerciales. Se observa en ambos casos, tanto UE-México, como UE-Chile, la falta de diversificación en los comercios mutuos. Además para la UE en contexto de su comercio exterior los intercambios comerciales con Chile son menos significativos que con México, eso se refleja tanto en flujos comerciales, como el ranking de socios comerciales. En el caso de Chile la UE es líder como socio comercial, pero en el caso de México ya he perdido su liderazgo.

Acuerdos de Asociación región-región

Aunque el AdA entre la UE y Centroamérica representa un gran logro por concluir por primera vez un acuerdo “bloque a bloque”, es muy difícil predicar su impacto en las relaciones comerciales entre la UE y Centroamérica, porque por el momento es “un acuerdo en prueba”. El futuro de los acuerdos birregionales va a depender de lo cómo va a pasar la prueba, en especial es actual en caso de Mercosur. Por una parte, es claro que el AdA va a reforzar las relaciones entre ambas regiones,

¹⁰⁸ Op. cit., 2009, pp. 22.

por otra parte no está claro cómo va a afectar a los intercambios comerciales en realidad, teniendo en cuenta los casos de México y Chile. El aspecto positivo es que se prevé la liberalización prácticamente de todo el comercio. Además mediante la creación de la zona de libre comercio AdA es un instrumento más favorable para el crecimiento del comercio centroamericano, teniendo en cuenta, que países de América Central se han beneficiado de SPG+, lo cual no cubre a muchos productos de importancia para dicha región. Pero hay otros aspectos que preocupan por tener impacto negativo. Primero, los diferentes intereses no solo entre la UE y Centroamérica, también diferentes intereses entre países centroamericanos pueden impedir el uso efectivo de pilar comercial, incumpliendo las expectativas de intercambios comerciales: por parte de la UE hay más interés en pilares de diálogo político y de cooperación, por parte de Centroamérica hay muchas expectativas de pilar comercial, pero hay países que tienen prioridades en cooperación o en procesos de integración regional. Lo mencionado sobre América Central confirma que en la región existen asimetrías y fragmentación. Segundo, aunque como uno de los avances más importantes se menciona la incorporación de los instrumentos para el tratamiento de las asimetrías, no se vislumbra si podrán solucionar las. Hablando sobre esta cuestión hay que tener en cuenta que una de las razones que frena la firma de AdA entre la UE y los países latinoamericanos son las asimetrías, por ejemplo negociaciones de AdA con Mercosur también están afectadas por las asimetrías y fragmentación de países dentro la región, que es menor que de Centroamérica. Respecto a todo eso es difícil predecir como las asimetrías van a condicionar el impacto del AdA en las relaciones entre la UE y Centroamérica. Por eso los calendarios de la liberalización tienen que estar adaptados a las asimetrías regionales y establecer periodos transitorios adecuados que tengan en cuenta a los sectores más sensibles, las consecuencias del mercado laboral, tejido económico y medioambiente¹⁰⁹. Tercero, las exportaciones centroamericanas se basan en productos primarios, principalmente del sector agrícola, por eso hay que tener en cuenta la PAC, que dependiendo de nivel de su proteccionismo con el tiempo puede generar conflictos en el sector agrícola, igual que en el caso de Chile. Además tanto en el caso de Centroamérica (productos primarios), como en el caso de Mercosur (productos industriales) hay que evitar que los intercambios comerciales con la UE se basen en pocos grupos de productos, porque eso afecta negativamente los flujos comerciales y

¹⁰⁹ Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Abril de 2009, *ibíd.*, pp. 37.

produce asimetrías. Como ya hemos mencionado para la UE el comercio con Centroamérica no tiene gran importancia (1,6% del comercio total comunitario), al contrario que con Mercosur (3% del comercio total comunitario). Pero para ambas regiones latinoamericanas la UE es uno de los socios principales de sus intercambios comerciales.

En el caso de Mercosur la UE siempre ha mostrado interés por sus grandes oportunidades del mercado. Como ya hemos mencionado antes la firma de AdA entre la UE y Mercosur sería muy beneficiosa para ambas regiones. Aunque la ventaja es que las regiones tienen mercados muy grandes y muchos objetivos en común (libre circulación de bienes y servicios, el arancel externo común y etc.), pero los obstáculos como asimetrías, desacuerdos sobre liberalización de productos agrícolas y servicios y problemas internos en Mercosur no dejan avanzar en las negociaciones.

Como ya hemos mencionado en el interior de bloque de Mercosur existen muchas asimetrías y eso hay que tenerlo en cuenta en el momento de las negociaciones, puesto que los beneficios logrados no van a tener el mismo impacto para los diferentes participantes¹¹⁰. Por eso es importante prever e incorporar los instrumentos adecuados para el tratamiento de asimetrías en los AdA. Se pueden usar tales instrumentos como tratamiento especial y diferenciado, medidas compensatorias de liberalización comercial para facilitar la transición (agenda de acompañamiento), cooperación complementaria para el desarrollo sostenible. Respecto a los instrumentos es importante que el tratamiento especial y diferenciado sea adecuado a cada país y región, que las medidas de compensación sean relacionadas con liberalización comercial, que las medidas de cooperación complementaria sean orientadas al desarrollo sostenible de los países firmantes del AdA. El grado de esas medidas depende de los negociadores, ellos tienen que decidir qué medidas escoger y concretar. Se observa que para la aplicación eficaz de esas medidas es necesario establecer “una base jurídico-institucional que permita desarrollarlas”¹¹¹.

El tratamiento especial y diferenciado en la liberalización ofrece varios tipos de medidas para tratar a las asimetrías: establecimiento de un calendario gradual,

¹¹⁰ AYUSO, A., FOGLIA, M., *ibid.*, 2010, pp. 67.

¹¹¹ *Op.cit.*, 2010, pp. 70.

periodos de transición adaptados para la liberalización de los diferentes mercados, cuotas temporales, medidas protectoras (por ejemplo salvaguardia), etc.

Para facilitar la transición para la liberalización eficaz del comercio son necesarias medidas de compensación tales como promoción de exportación y diversificación o estrategias de penetración de mercados para el sector privado (lo que es necesario por ejemplo en casos de México y Chile), desarrollo de reglas de origen, compensación de ingresos fiscales y estabilización de ingresos. En el caso de “región a región” deberían incorporarse las medidas de armonización aduanera y de sistemas multilaterales de pagos. Además hay que tener en cuenta a la formulación de políticas comerciales y de competencia. Para asegurar el efecto positivo de esas medidas de aspecto comercial hay que complementarlas con otras medidas de compensación tales como prevención de pérdida de empleo y mejora de su calidad, fomento de sectores con potencial de crecimiento, mejora de competitividad en los puestos de trabajo. Además hay que seguir las indicaciones medioambientales (lo que falta por ejemplo en caso de Chile), aplicación de tecnologías para reducir contaminación, etc.

El crecimiento de la economía, el bienestar de las regiones y de los países depende del desarrollo sostenible y para asegurarlo son necesarias unas medidas de cooperación complementarias, entre las cuales las más importantes son: los mecanismos de participación social, mecanismos de mutua rendición de cuentas y solución de controversias, identificación de las asimetrías más relevantes para el desarrollo y apoyo a la integración física. Y aunque el pilar de cooperación es el más desarrollado se observa la necesidad de rediseñar la agenda de cooperación complementaria¹¹².

Teniendo en cuenta los aspectos previamente discutidos se ve que existen varios instrumentos y varias medidas para el tratamiento de las asimetrías que son bastante complejos, por eso surge de simplificar los instrumentos, porque de lo contrario sería muy difícil asegurar su adecuada aplicación en los AdA. Por las razones mencionadas los negociadores AdA UE-Mercosur tienen el gran reto de identificar e incorporar los instrumentos adecuados para poder contrarlar el efecto negativo de asimetrías. Eso es importante, porque el impacto del AdA en las relaciones comerciales entre regiones y países depende de asimetrías, en especial el caso de América Latina.

¹¹²AYUSO, A., FOGLIA, M., op.cit., 2010, pp.73.

Conclusiones

1. Basándose en el análisis de los orígenes y características de las relaciones comerciales entre la UE y América Latina se concluye que las relaciones comerciales estaban evolucionando en paralelo con los acuerdos mediante los cuales se reforzaban las relaciones entre ambas regiones. En el periodo 1970-2000 se puede identificar a cuatro generaciones de acuerdos, entre los cuales los más avanzados son los de la cuarta generación que introducen al AdA como un nuevo instrumento para mantener relaciones tanto a nivel bilateral, como a nivel birregional entre la UE y América Latina.
2. Los AdA UE-México y UE-Chile de la cuarta generación impulsaron una nueva forma de establecer relaciones con los países latinoamericanos, basándose en tres pilares (diálogo político, de cooperación y comercial) e hicieron un gran impacto positivo en las relaciones comerciales entre la UE y países los latinoamericanos porque dieron el comienzo a la liberalización bilateral, preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios.
3. Según análisis de los AdA UE-México, UE-Chile, UE-América Central, se concluye que los acuerdos de cuarta generación sirvieron para estrechar y fortalecer las relaciones comerciales entre la UE y América Latina en general, pero en la práctica no han satisfecho a las expectativas del crecimiento de volumen de las exportaciones por parte de países latinoamericanos, al contrario del caso de la UE. Todo eso confirma que existen asimetrías en los intercambios comerciales.
4. Se puede concluir que el AdA UE-América Central en general va a tener un impacto positivo en cuanto al fortalecimiento de las relaciones birregionales, pero teniendo en cuenta los casos de México y de Chile, no está claro cómo afectará a los intercambios comerciales, porque aun es “caso de prueba”. Sin embargo, no hay duda de que el impacto de este AdA va a afectar a la evolución de acuerdos de cuarta generación y de las relaciones birregionales, en especial a las negociaciones entre la UE y Mercosur.
5. El análisis y la valoración de los AdA confirman el hipótesis que el impacto AdA en las relaciones comerciales entre la UE y América Latina principalmente depende de asimetrías entre los socios.

6. Las asimetrías son el obstáculo que no deja avanzar en la asociación birregional (caso UE-Mercosur) y también frena la firma de los AdA con otros países latinoamericanos.
7. Para lograr un impacto beneficioso de los AdA tanto para el comercio de América Latina, como de la UE en primer lugar hay que eliminar o minimizar las asimetrías entre ambas regiones y algunas internas entre países latinoamericanos. Por eso es necesario que de la gran variedad de las medidas para tratamiento de asimetrías, se elijan las más adecuadas e incorporarlas en los AdA, dependiendo del caso específico de las partes que firman el acuerdo.

REFERENCIAS DOCUMENTALES Y BIBLIOGRÁFICAS

TRATADOS CONSTITUTIVOS DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y DE LA UNIÓN EUROPEA.

Tratado de la Unión Europea.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

ACUERDOS EXTERIORES Y ACTOS CONEXOS

Convención de Lomé, acuerdos de intercambio comercial y cooperación entre la Unión Europea y

los países ACP , África, Caribe y Pacífico, firmado en Cotonú, 2001.

LEGISLACIÓN ADOPTADA POR LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS

Reglamento n ° 511/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de mayo de 2011, por el que se aplica la cláusula bilateral de salvaguardia del Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y sus Estados miembros y la República de Corea. Diario Oficial n° L 145 de 31/05/2011 p. 0019 – 0027 .

Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se aplica la cláusula bilateral de salvaguardia y el mecanismo de estabilización para el banano del Acuerdo por el que se establece una asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por una parte, y Centroamérica, por otra COM(2011) 599 final, 2011/0263 (COD).

Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se aplican la cláusula de salvaguardia bilateral y el mecanismo de estabilización para el banano del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú , COM/2011/0600 final - 2011/0262 (COD) .

Propuesta de Decisión del Consejo relativa a la celebración del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú, COM/2011/0569 final - 2011/0249 (NLE).

DOCTRINA

Acuerdo de Asociación de alcance amplio entre América Central y la Unión Europea, MEMO/12/505, Comisión Europea, 29/06/2012, Bruselas, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/12/505&format=HTML&aged=0&language=ES&guiLanguage=en>

Acuerdo de Asociación global interregional para la creación de una zona de asociación global, Estudio de Viabilidad, Dirección General de Políticas exteriores de la Unión, Abril de 2009, EXPO/B/AFET/2008/61

ALCANTARA, M., ORTIZ, M. S., Relaciones entre América Latina y Europa: Balance y

Perspectivas, Ediciones Universidad Salamanca-SEGIB, Salamanca 2008.

ALEMANY, C: “Balance de los distintos mecanismos de diálogo” para Seminario, æPara

qué sirve el diálogo político entre la Unión Europea y América Latina?, ICEI/FRIDE/Fundación

Carolina, Casa de América, Madrid.

ALONSO, J. A., Cooperación con países de renta intermedia, Madrid, Editorial Complutense / ICEI, 2007.

Análisis de los cinco años del Acuerdo de asociación Chile-UE, Centro Latinoamericano para las relaciones con Europa, Santiago de Chile, noviembre de 2008.

AYUSO, A., “La relación euro-latinoamericana a través del proceso de integración regional europea”, Revista *CIDOB d’Afers Internacionals*, nº 32, 1996.

AYUSO, A., “Estudio de viabilidad: Acuerdo de Asociación Global Interregional para la creación de una Zona de Asociación Global”, CIDOB. Abril de 2009.

AYUSO, A., FOGLIA, M., “Tensiones entre regionalismo y bilateralismo en las negociaciones de los acuerdos de Asociación estratégica UE-ALC”, *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, nº 22, junio 2010.

BURELL, A., FERRARI, E., GONZALEZ MELLADO, A., Himics, M., MICHALEK, J., SHRESTHA S., and VAN DOORSLAER, B.,: Potential EU-Mercosur Free Trade Agreement: Impact Assessment, European Commission Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, European Communities, 2011.

CABALLEROS, R., Centroamérica: Los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, *Estudios y perspectivas*, nº 102, CEPAL, México, julio de 2008.

CEPAL. Guía de instrucciones del programa Competitive Analysis of Nations. Santiago de Chile.

CEPAL: El Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad, Publicaciones de Naciones Unidas, Santiago de Chile. 1994.

CEPAL: La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas. 2010.

CEPAL: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: Crisis originada en el Centro y recuperación impulsada por las economías emergentes. CEPAL, Naciones Unidas. 2010.

CEPAL: People's Republic of China and Latin America and the Caribbean, Ushering in a new era in the economic and trade relationship. Comercio Internacional e integración. CEPAL, Santiago de Chile. 2010.

CEPAL: People's Republic of China and Latin America and the Caribbean, Ushering in a new era in the economic and trade relationship. Comercio Internacional e integración. CEPAL, Santiago de Chile, 2010.

CEPAL: Panorama social de América Latina y el Caribe. Informe 2011. Santiago de Chile.

Comisión Europea, Previsiones de otoño para 2011-13: Parón del crecimiento, Comunicado de prensa, 10 de noviembre de 2011.

CUENCA GARCÍA, E., Europa e Iberoamérica, Europa, Madrid, 2002.

“La UE y América Latina/Caribe. Una asociación que se consolida”, *Eurofocus*, julio de 2006.

“La UE y América Latina/Caribe: Relaciones comerciales e inversión en auge”, *Eurofocus*, julio de 2006.

“Los valores de la UE contribuyen al progreso de América Latina y el Caribe”, *Eurofocus*, julio de 2006.

DURÁN LIMA, J., E., LUDEÑA, C., ALVAREZ, M., MIGUEL, C., J., Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea: Evaluación utilizando equilibrio general computable y equilibrio parcial, CEPAL, Santiago de Chile, noviembre de 2008.

DROMI, R. y MOLINA DEL POZO, C., Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea, Buenos Aires, 1996.

FERNANDEZ LIESA, C., R., “América Latina y la Unión Europea: Especial referencia a la práctica convencional”, *Cuadernos Jurídicos*, nº 3

GONZÁLES BLANCO, R., MAESSO CORRAL, M., “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina. De la marginación al entendimiento”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2649, 2000.

LEIVA LAVALLE, P., La Asociación Estratégica Chile-Unión Europea , Centro Latinoamericano para las relaciones con Europa, Santiago de Chile, abril de 2003.

LOBEJÓN HERRERO, L., F., El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre cambio, *Boletín Económico de ICE*, nº 795, 2001.

MARTIN, D., C., “Las relaciones América Latina – Unión Europea: Antecedentes de la importancia e institucionalización del diálogo político”, *Revista de ciencia política*, Volumen XXII, nº 2, 2002.

PEÑA, F., TORRENT, R., Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea ‘América Latina. Un diagnóstico inicial, 1ª edición, Europa, Barcelona, 2005.

En PEÑA, F., “¿ La transición hacia una nueva etapa? El futuro del Mercosur tras la Cumbre de Mendoza”, Newsletter mensual, julio 2012, <http://www.felixpena.com.ar/index.php>

PEÑA, F., Diálogo entre dos regiones en profunda transformación: Los desafíos que confrontan las próximas Cumbres en Cádiz y en Santiago de Chile, junio 2012, <http://www.felixpena.com.ar/index.php>

RAMÍREZ DÍAZ, K., “Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina: Especial referencia al MERCOSUR y a la Comunidad Andina”, *Integración & Comercio*, nº 16, enero-junio 2002.

ROZO, A., C., México y la Unión Europea: Ocho años de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, CIDOB, 2008.

SANAHUJA, J., A., “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea – América Latina: Un examen de los problemas comerciales”, *Revista Electrónica de Estudios internacionales*, nº 1, 2000

SÁNCHEZ DÍEZ, A., RUIZ HUÉLAMO, P., Los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica y MERCOSUR: Presente y futuro, Documento de Trabajo 64/2012.

STEINBERG, F., Europa en globalización económica, Documento de Trabajo nº 34/2007, 19/07/2007, pp.1. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2362097>

ÚBEDA-PORTUGUÉS, J. E., El espacio eurolatinoamericano: perspectivas para la cooperación y el comercio, 1ª edición, Europa, Madrid, 2007.

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r14011_es.htm

http://ecas.europa.eu/la/index_es.htm



Universitat Autònoma de Barcelona
Edifici E1
08193 Bellaterra (Barcelona) Espanya
Tel. 93 581 20 16
Fax 93 581 30 63
web: www.iuee.eu
correu electrònic: iuee@uab.cat