

Las negociaciones y los Acuerdos de Asociación entre América Latina y el Caribe y la UE

Introducción

En el marco de una economía mundial donde persisten elementos desestabilizadores y, en particular, cuando la situación macroeconómica de varios países europeos se ha deteriorado ostensiblemente, son destacables los logros alcanzados en la VI Cumbre entre la Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe (ALC) ([enlace](#)) llevada a cabo en Madrid, España entre el 15 y 19 de mayo. Un Acuerdo entre los países centroamericanos (incluyendo a Panamá) y la UE y la reactivación de las negociaciones entre el MERCOSUR y el bloque europeo aparecen como saldo muy favorable de este encuentro, al que debe agregarse la concreción de los Acuerdos bilaterales con Perú y Colombia.

Además del estrecho vínculo cultural y económico de larga data que mantienen ALC y la UE, y que actúa como un factor de estímulo a la negociación, estos resultados son parte de la nueva modalidad europea de inserción internacional caracterizada por un progresivo abandono del trato especial que ofrecía unilateralmente a ex-colonias de algunos de los actuales miembros de la UE. Esta política ha afectado históricamente a varios países latinoamericanos, oferentes de productos agrícolas que sufren un trato discriminatorio por parte de los europeos.

En un nivel más general, los logros de la VI Cumbre pueden verse como un nuevo capítulo de la senda de una liberalización comercial generada a través de instrumentos regionales. Es claro que la parálisis de las negociaciones de la Ronda de Doha deja como único recurso viable los acuerdos con base regional, que liberalizan el comercio solamente entre algunos países, como es el caso de los de la UE con la región. Lo notable es que esta agenda regionalista no naufragara en el clima hostil en materia de actividad e inversión que impera en la economía mundial. De cualquier manera, el Acuerdo más ambicioso en el horizonte es el que podría alcanzar la UE con el MERCOSUR pero es también aquel en que parecen haber mayores dificultades, derivadas no solo de la tradicional política proteccionista de los europeos en la agricultura sino también de la mayor complejidad de las economías latinoamericanas involucradas, que restringe su predisposición a hacer mayores concesiones en materia industrial. La reactivación de las negociaciones es, sin embargo, una señal auspiciosa por cuyos frutos habrá que esperar.

Esta nota se propone repasar las características principales de los vínculos comerciales entre la UE y ALC así como de las negociaciones y Acuerdos que se han llevado a cabo.

Panorama de las relaciones comerciales birregionales

Como se señaló en la Carta Mensual N° 159 ([enlace](#)), la cooperación birregional se ha profundizado sustancialmente desde la Cumbre de Río de Janeiro, en 1999. Durante los últimos años, la UE ha sido el segundo socio comercial (después de Estados Unidos) y el principal inversor en la región. Sobre este último punto, cabe destacar que recientemente la UE anunció la creación del Latin American Investment Facility (LAIF), con el objetivo de promover la inversión en América Latina mediante la complementación de fondos de la Comisión Europea con créditos de instituciones europeas de financiamiento para el desarrollo. Los recursos del LAIF se destinarán principalmente a la interconectividad y la infraestructura energética. Para el período 2007-2010 se identificaron 17 proyectos por un monto aproximado de € 3.500 millones, donde el LAIF aportaría € 100 millones.

En 2008, la UE representó 14,6% del comercio exterior de América Latina (con una relevancia similar en las exportaciones y en las importaciones), en tanto que absorbió 20,9% de las ventas externas del Caribe y fue origen de 12,6% de las importaciones de estos países (Cuadro 1).

En relación con ALC la política comunitaria tiene como objetivo la consolidación del diálogo político a nivel regional, subregional y bilateral; la promoción de la cohesión social; y la integración a través de la firma de Acuerdos de Asociación con países y subregiones latinoamericanas (Cuadro 2). Además de los Acuerdos de Asociación, la UE tiene acuerdos de Asociación Estratégica con Brasil y México, orientados a fortalecer los vínculos bilaterales.

Por un lado, la principal motivación de ALC para firmar Acuerdos de Asociación con la UE es la posibilidad de mejorar el acceso de sus exportaciones al mercado europeo, uno de los más atractivos a nivel global por su tamaño y el poder adquisitivo de sus consumidores. De hecho, la UE equivale a 20,8% del PIB mundial y tiene más de 500 millones de habitantes con un ingreso per capita de US\$ 30.157.¹ Asimismo, la suscripción de Acuerdos con la UE es vista por muchos países de ALC como un instrumento para atraer inversiones, tanto de la UE como desde el resto del mundo.

Por otro lado, diversos factores impulsan a la UE a buscar la consolidación de los lazos comerciales con ALC a través de Acuerdos de Asociación. Entre ellos, cabe destacar la posibilidad de ampliar sus exportaciones, particularmente de manufacturas y de servicios, así como de asegurarse un tratamiento más favorable para sus inversiones en la región. En este sentido, es preciso señalar que la importancia relativa de la UE, al igual que la de otros socios tradicionales de ALC como Estados Unidos, se encuentra amenazada por el peso creciente de China en la economía mundial. El país asiático ha ganado relevancia como origen y destino del comercio de ALC (recientemente China se ha convertido en uno de los tres principales socios comerciales de Chile, Brasil, Argentina, Perú y Colombia y Venezuela) y ha firmado tratados de libre

¹ Proyecciones para 2010. Fuente: Eurostat y FMI.

comercio (TLC) con Costa Rica.² Chile y Perú y se encuentra negociando un Acuerdo similar con Colombia. Asimismo, su participación en las inversiones en países latinoamericanos ha ido en aumento.³

Cuadro 1. Comercio entre América Latina y el Caribe y la UE: Valor del intercambio e importancia relativa de la UE
En millones de dólares y en porcentaje. Datos correspondientes a 2008.

| Bloque | Valor del comercio (en millones de US\$) | | | Participación de la UE (en %) | |
|------------------------------|---|---------------|---------|----------------------------------|---------------|
| | Exportaciones | Importaciones | Saldo | Exportaciones | Importaciones |
| América Latina ^{a/} | 128.687 | 133.568 | -4.881 | 14.6% | 14.5% |
| CAN ^{b/} | 12.638 | 10.870 | 1.768 | 15.6% | 12.6% |
| Centroamérica ^{c/} | 2.884 | 3.485 | -601 | 16.1% | 7.5% |
| Chile | 16.871 | 7.162 | 9.710 | 22.4% | 12.6% |
| MERCOSUR ^{d/} | 60.911 | 47.951 | 12.960 | 22.2% | 20.2% |
| México | 17.167 | 39.244 | -22.077 | 6.8% | 12.0% |
| Caribe ^{e/} | 7.886 | 8.724 | -838 | 20.9% | 12.6% |

Notas:

^{a/} Los datos no coinciden con la sumatoria de las regiones por diferencias en los países comprendidos y en las fuentes de información. América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

^{b/} CAN: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

^{c/} MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. En el caso de la participación, los datos se refieren a MCCA + Panamá.

^{d/} MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

^{e/} Países del Caribe de ACP: Antigua y Barbuda, Barbados, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago.

Fuente: ALADI, Banco de México, SEC, DG Comercio.

Hechos estilizados de los Acuerdos de Asociación UE-ALC

Tal como sucede con los TLC que varios países de ALC han firmado con Estados Unidos, los Acuerdos con la UE están reemplazando progresivamente a los regímenes unilaterales de acceso preferencial que los países desarrollados han otorgado a las economías en desarrollo. En el caso específico de la UE, la iniciativa refleja una modificación de sus políticas respecto de estos países. Este cambio implica una disminución de los condicionantes derivados del pasado colonial y del consecuente trato discriminatorio sufrido por países que no forman parte de las áreas tradicionalmente privilegiadas por la política

² Véase más información en INTAL Carta Mensual Nº 164. Abril de 2010 ([enlace](#)).

³ Ochoa (2009).

comercial europea.⁴ Por otra parte, el interés recíproco ALC y la UE en alcanzar estos Acuerdos se vincula a las dificultades de avanzar en las negociaciones en el ámbito multilateral.

Otro elemento a destacar es que la UE ha buscado negociar con los procesos subregionales de integración existentes en ALC, en lugar de hacerlo individualmente con cada uno de los países. Esta modalidad ha presentado numerosas dificultades a los bloques latinoamericanos, en parte por las limitaciones propias de la integración de cada uno de ellos, que impiden encarar de manera conjunta una negociación de esta envergadura. Un ejemplo de ello son las experiencias de Centroamérica y el MERCOSUR y, como se explica más adelante, el caso de la CAN donde las diferencias llegaron a tal punto que la UE accedió a negociar con algunos miembros individualmente.

En contraste con muchos TLC suscritos por los países de ALC entre sí y con terceros, los Acuerdos firmados o en negociación entre economías latinoamericanas y la UE exceden el ámbito comercial y persiguen la reciprocidad, el interés común y la profundización de las relaciones bilaterales sobre la base de tres pilares: político, cooperación y, económico y comercial.

En el ámbito político, estos Acuerdos buscan fortalecer el diálogo a través de los valores democráticos, el respeto de los derechos humanos, la libertad de las personas y los principios del estado de derecho. El segundo pilar implica la cooperación en materia económica y financiera; ciencia, tecnología y sociedad de la información; cultura, educación y audiovisual; reforma del Estado y administración pública; y social. El tercer pilar, económico y comercial, tiene como objetivos alcanzar la liberalización progresiva y recíproca del acceso a los mercados para los bienes (agrícolas e industriales), servicios y compras gubernamentales; establecer disciplinas comunes para el mejor desarrollo del comercio (cooperación aduanera, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia, derechos antidumping y medidas compensatorias, salvaguardias, estándares laborales y ambientales, etc.); consolidar un ambiente de confianza para los inversionistas (liberalización de la inversión y pagos relacionados, protección de los derechos de propiedad intelectual, etc.); y establecer un mecanismo de solución de controversias.

Evolución del comercio y los Acuerdos y negociaciones por países y regiones

México

El comercio exterior mexicano está concentrado geográficamente en América del Norte (particularmente en Estados Unidos), mientras que la UE representa solamente 6,8% de las exportaciones y 12% de las importaciones mexicanas, mostrando una menor importancia relativa del bloque en el intercambio respecto de otros países y subregiones de ALC (Cuadro 1).

⁴ Mata y Cordero (2009), p.8.

Cuadro 2. Acuerdos de Asociación entre ALC y la UE

| País / Bloque | | Estado del Acuerdo / negociación | Detalles |
|---------------|---|--|---|
| CARIFORUM | Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Rep. Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, S. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, S. Kitts y Nevis, Surinam y Trinidad y Tobago | Acuerdo firmado. Implementación pendiente. | Firmado en octubre de 2008. |
| | Haití | | Firmado en diciembre de 2009. |
| CAN | Colombia | Negociación concluida. En revisión legal. | Se firmó un documento protocolar en la Cumbre UE-ALC (mayo de 2010). |
| | Perú | Negociación concluida. En revisión legal. | Se firmó un documento protocolar en la Cumbre UE-ALC (mayo de 2010). |
| | Ecuador | En negociación. | Negociaciones suspendidas entre julio de 2009 y febrero de 2010. |
| | Bolivia | Negociación suspendida en jul-08. | |
| Centroamérica | MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Panamá | Negociación concluida. En revisión legal. | Se firmó un documento protocolar en la Cumbre UE-ALC (mayo de 2010). |
| Chile | | Acuerdo en vigencia. | Firmado en noviembre de 2002. En vigencia desde febrero de 2003 (comercio) y marzo de 2005 (resto). |
| MERCOSUR | Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay | Negociación suspendida. Podría reanudarse. | En negociación. |
| México | | Acuerdo en vigencia. | Firmado en diciembre de 1997. En vigencia desde julio de 1998 (temas comerciales de exclusiva competencia comunitaria) y 2000 y 2001 (resto). |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea (Comercio).

No obstante, como se observa en el Cuadro 2, México fue pionero en la región al firmar un Acuerdo de Asociación con la UE en diciembre de 1997. El Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio, referido a lo consensuado sobre temas comerciales de exclusiva competencia

comunitaria,⁵ entró en vigencia en julio de 1998 luego de ser aprobado por el Senado mexicano y el Parlamento Europeo. El resto del Acuerdo, que incluía temas donde los Estados europeos tienen competencia, fue puesto en vigor en 2000 y 2001, después de ser ratificado, además, por los Parlamentos nacionales de los quince países que por entonces integraban la UE.

La liberalización del comercio bilateral de productos industriales, los cuales representaban más del 90% intercambio de bienes cuando se firmó el Acuerdo, se llevó a cabo en un período de 7 años. Al momento de entrada en vigor, 82% de los bienes mexicanos tuvieron acceso libre de arancel al mercado comunitario, en tanto que México liberalizó de manera inmediata el ingreso de 48% de los productos originarios de la UE. El Acuerdo incluyó también medidas específicas para el sector automotor: México se comprometió a eliminar su decreto para el fomento de la industria automotriz y abrió progresivamente su mercado a los automóviles y autopartes europeos, comenzando por contingentes arancelarios que fueron ampliados hasta lograr la liberalización total.

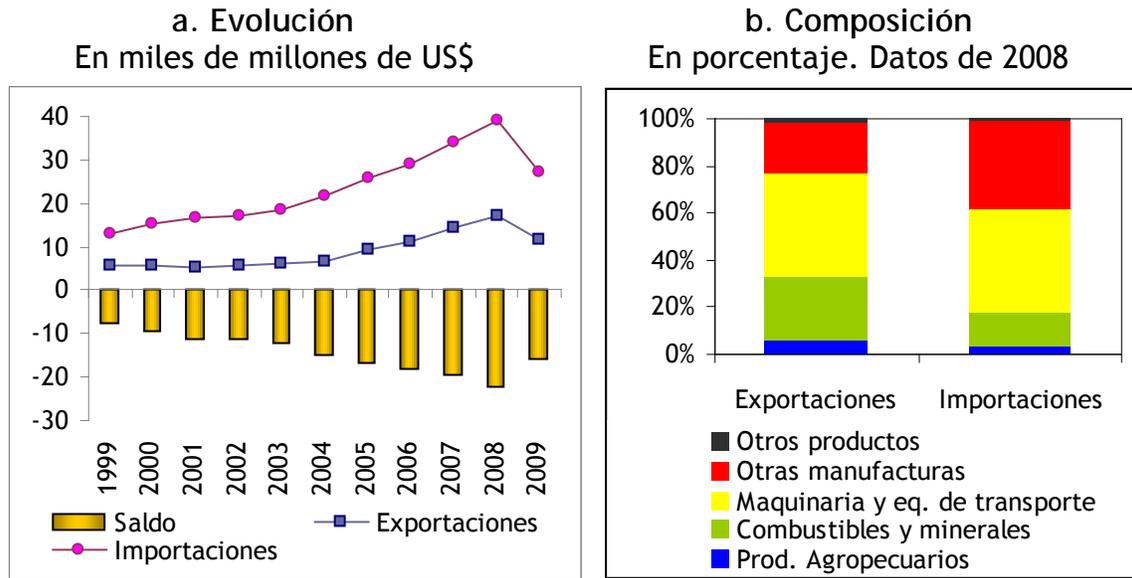
En el caso de los productos agrícolas, se estipuló la apertura gradual en un período de 10 años. Sin embargo, la liberalización alcanzó solamente a 62% del comercio bilateral pues las partes se otorgaron tratamiento preferencial para productos sensibles, pero no eliminaron la totalidad de las restricciones. Por ejemplo, el jugo de naranja, la miel, las flores cortadas y los aguacates mexicanos acceden al mercado europeo dentro de contingentes arancelarios. En lo concerniente a los productos de la pesca, el Acuerdo liberalizó más de 99% del intercambio bilateral.

Desde la implementación del Acuerdo hasta 2008, las exportaciones mexicanas a la UE crecieron, en promedio, 15,6% cada año, en tanto que las importaciones aumentaron 12,6% a.a. El intercambio ha sido históricamente deficitario para México; en 2008 el resultado negativo ascendía a US\$ 22.100 millones, como consecuencia de exportaciones por US\$ 17.200 millones e importaciones por US\$ 39.300 millones. En 2009, en el marco de la crisis internacional el comercio bilateral se contrajo 30,9% respecto del año anterior (Gráfico 2a).

Como se observa en el gráfico 2b, aproximadamente dos tercios de las exportaciones de México a la UE y 81,4% de las importaciones mexicanas desde ese origen corresponden a manufacturas. Dentro de los envíos de México se destacan los equipos de transporte (22,2%) y los equipos de oficina y telecomunicaciones (15,4%), en tanto que los combustibles representan 26,9% y los productos agropecuarios, 5,8%. En las compras de México a la UE predominan la maquinaria y equipo de transporte (44,2%), seguidas por los productos químicos (15,8%).

⁵ Las competencias comunitarias son competencias que los Estados miembros atribuyen a la Unión Europea (UE) en determinados ámbitos.

Gráfico 2. Comercio de México con la UE



Fuente: Banco de México

Fuente: DG Comercio

Chile

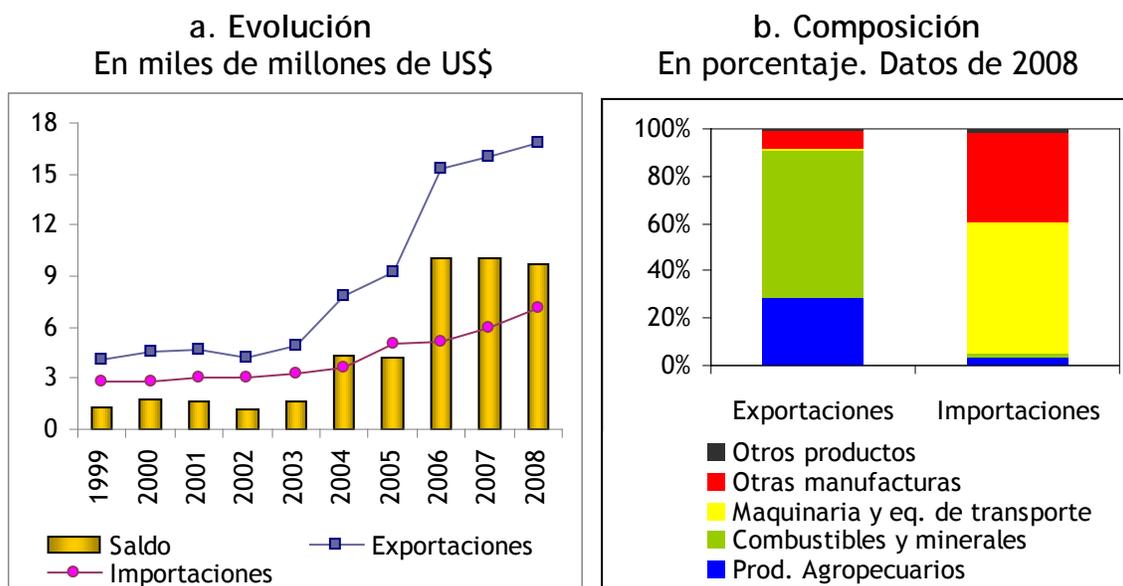
Chile fue el segundo país de ALC en firmar un Acuerdo de Asociación con la UE, en noviembre de 2002. La implementación de los temas comerciales comenzó en febrero de 2003, mientras que las cuestiones restantes entraron en vigor en marzo de 2005. Al cabo de 10 años, se habrán eliminado los aranceles sobre 94% de los productos, mientras que el 6% restante permanecerá excluido.

La UE es un destino relevante para las exportaciones chilenas, con una participación de 22,4%. En el caso de las importaciones, 12,6% de las compras externas de Chile corresponde a productos comunitarios. Entre 2003 y 2008, las exportaciones del país andino a la UE aumentaron a un ritmo anual promedio de 25,9% y en 2008 sumaron US\$ 16.900 millones. Este crecimiento se explica en gran medida por el incremento del precio del cobre, pero también por una mayor diversificación de las ventas a la UE. En efecto, desde la implementación del Acuerdo, Chile pasó de exportar a este destino 1.968 productos en 2002 a 2.270 en 2008, a la vez que incrementó de 1.851 en 2003 a 2.238 en 2008 la cantidad de empresas que exportan al mercado comunitario (casi la mitad de estas firmas son PYMES). Las importaciones desde la UE, por su parte, aumentaron a razón de 15,6% cada año y en 2008 alcanzaron US\$ 7.200 millones, dando lugar a un superávit para Chile de US\$ 9.700 millones (Gráfico 3a).

En 2008, 9 de cada 10 dólares del valor exportado por Chile al mercado comunitario correspondían a productos primarios, principalmente combustibles y minerales (62,2% del total), mientras que las manufacturas representaban

93,6% de las importaciones originarias de la UE, compuestas en su mayoría por maquinaria y equipo de transporte (55,4%) (Gráfico 3b).

Gráfico 3. Comercio de Chile con la UE



Fuente: ALADI

Fuente: DG Comercio

Caribe

Los países del Caribe, al igual que otras economías de África y el Pacífico junto a las cuales integran el grupo ACP, se han beneficiado de acceso preferencial al mercado europeo durante 35 años, primero a través de las Convenciones de Lomé y luego mediante el Acuerdo de Cotonou.⁶ Las preferencias unilaterales otorgadas por la UE a los países de ACP han sido fuertemente criticadas en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) por considerarlas discriminatorias respecto de terceros países.⁷ En este marco, y siguiendo la tendencia de reemplazar los sistemas no recíprocos por TLC, la UE ha comenzado a firmar Acuerdos de Asociación Económica (EPA, por sus siglas en inglés) con los países de ACP.

⁶ Las Convenciones de Lomé (Lomé I-Lomé IV bis) rigieron las relaciones entre los países de ACP y la UE entre 1975 y 2000 e incluían el acceso preferencial al mercado europeo para la mayoría de las exportaciones de ACP. Luego fueron reemplazadas por el Acuerdo de Cotonou, firmado en Benin en junio de 2000, que también otorgó acceso preferencial al mercado comunitario a los productos originarios de los países de ACP durante un período de 20 años. Entró en vigencia en abril de 2003.

⁷ Véase, por ejemplo, *Se encamina un acuerdo en torno al acceso al mercado europeo del banano* en INTAL Carta Mensual N° 161, diciembre de 2009 ([enlace](#)); *Negociaciones por el acceso al mercado europeo del banano* en INTAL Carta Mensual N° 160, noviembre de 2009 ([enlace](#)); y *Diálogo CE-CARIFORUM sobre integración y cooperación regional* en INTAL Carta Mensual N° 156, julio de 2009 ([enlace](#)).

En el marco de los EPA, la apertura comercial es recíproca y la cooperación se extiende a diversas áreas vinculadas al comercio sobre la base de cuatro pilares. El primer pilar es la asociación, la cual establece derechos y obligaciones para ambas partes. El CARIFORUM,⁸ o las otras economías de ACP involucradas, deben estar en condiciones de implementar las políticas necesarias para fortalecer su capacidad de oferta y reducir los costos de transacción relacionados con el comercio con la UE. De acuerdo con el segundo pilar, los EPA están basados en esquemas regionales preexistentes (ej. CARIFORUM). El tercer pilar estipula que los EPA son principalmente instrumentos para el desarrollo, debiendo ser flexibles para contemplar las restricciones económicas, sociales y ambientales de las economías de ACP y deben formar parte de las políticas de desarrollo de estos países y de las estrategias de apoyo de la UE. Por último, apostando al regionalismo abierto, se establece que los EPA no son un fin en sí mismo, sino que constituyen herramientas para insertarse exitosamente en la economía mundial. Por este motivo, los EPA se apoyan en las reglas de la OMC, aunque en muchos temas van más allá de lo acordado en el ámbito multilateral.

El EPA entre el CARIFORUM y la UE se negoció entre 2004 y 2007 y fue firmado en octubre de 2008 (Haití suscribió al Acuerdo en diciembre de 2009) y aún no ha entrado en vigor. Al igual que los Acuerdos de Asociación firmados entre la UE y otros países de LAC, el EPA comprende el comercio de bienes y servicios, inversiones, competencia, propiedad intelectual y compras gubernamentales. Cabe destacar que también incluyen ayuda para el desarrollo con el objetivo de contribuir a la reducción de la pobreza y al desarrollo sostenible.

Los países del CARIFORUM abrirán gradualmente sus mercados a los productos europeos. Al cabo de 25 años, 86,9% de las importaciones originarias de la UE (90,2% del universo arancelario) ingresarán libres de arancel. Entre los ítems sensibles se encuentran: carne de pollo, lácteos, frutas, vegetales, productos de la pesca, salsas, helados, bebidas, etanol, ron, aceites vegetales, químicos, muebles, confecciones, etc. La UE, por su parte, acordó otorgar libre acceso de manera inmediata a todas las importaciones desde la CARICOM, con excepción del arroz y el azúcar que se liberalizarán gradualmente.

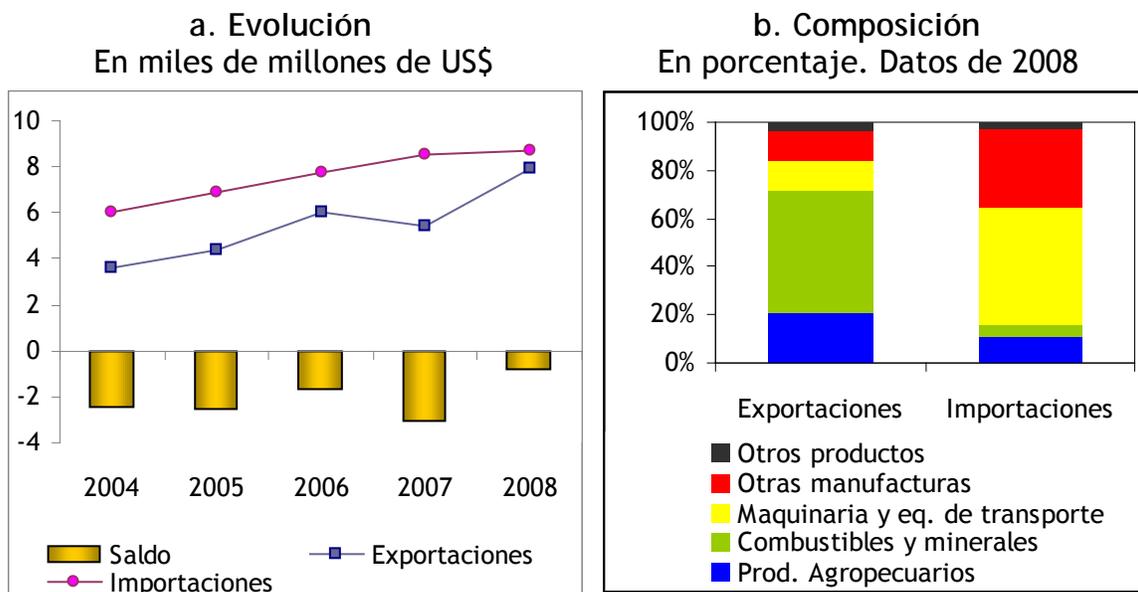
Entre 2004 y 2008 las exportaciones del Caribe⁹ a la UE crecieron a un ritmo anual promedio de 21,7%, más que duplicando la tasa de crecimiento de las importaciones (9,6% a.a.); fue importante aquí el aumento de precios de los productos básicos. Así, en 2008 el déficit del comercio caribeño con la UE ascendía a US\$ 800 millones, producto de exportaciones por US\$ 7.900 millones e importaciones por US\$ 8.700 millones (Gráfico 4a). La UE es el destino de 20,9% de las ventas externas caribeñas y el origen de 12,6% de las compras del

⁸ Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Rep. Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, S. Lucía, S. Vicente y las Granadinas, S. Kitts y Nevis, Surinam y Trinidad y Tobago

⁹ Países del Caribe de ACP: Antigua y Barbuda, Barbados, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago.

caribe al resto del mundo. La mitad de las exportaciones del Caribe a la UE corresponde a combustibles y minerales, seguidas en importancia por los productos agropecuarios (20,9%). Dentro de las manufacturas, se destacan los equipos de transporte con una participación de 10,8%. Las importaciones se componen en 81,2% por bienes industriales, en tanto que los productos agropecuarios constituyen 11,1% (Gráfico 4b).

Gráfico 4. Comercio del Caribe con la UE



Fuente: DG Comercio

CAN

Las negociaciones de los países andinos con la UE comenzaron a nivel birregional.¹⁰ Sin embargo, diferencias en el seno de la CAN hicieron que Colombia y Perú avanzaran de manera independiente. Luego de sortear algunas dificultades que surgieron particularmente en las tratativas sobre comercio y desarrollo sostenible y la protección de los derechos de propiedad intelectual, estos dos países concluyeron recientemente sus negociaciones con la UE y el Acuerdo se encuentra en revisión legal. Un tratado protocolar indicando la finalización satisfactoria de las tratativas fue firmado en la Cumbre en Madrid.

Entre los principales puntos a subrayar se encuentran las mejores condiciones de acceso para el banano, un tema muy sensible durante las negociaciones. En efecto, la UE accedió a reducir el arancel sobre este producto de € 176/tn a €75/tn en 2020, en tanto que para otros países se reducirá solamente a

¹⁰ Véase más información en Carta Mensual INTAL N° 156 ([enlace](#)) y N° 163 ([enlace](#))

€114/tn. Además, se incluyó una cláusula de nación más favorecida (NMF), según la cual la UE deberá extender a estos países cualquier concesión relativa al banano que otorgue a Brasil, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Venezuela u otros países andinos. Otros productos sensibles para los que Colombia y Perú obtuvieron mejoras sustanciales en el acceso al mercado europeo son el azúcar y sus derivados, aunque no se liberalizarán por completo sino que ingresarán a la UE a través de contingentes arancelarios. Los países andinos excluyeron de la liberalización a ciertos productos europeos como arroz, pollo, maíz y carne de cerdo, en tanto que los lácteos se desgravarán en un período más extenso y podrán ser protegidos con una salvaguardia especial.

En lo concerniente a bienes industriales y de la pesca, 99,9% de las exportaciones de Colombia y Perú ingresarán libres de arancel en la UE una vez que se implemente el Acuerdo. Colombia eliminará de manera inmediata los gravámenes sobre 65% de las importaciones desde la UE, en tanto que el resto de los productos serán liberalizados en un período de entre 5 y 10 años. Perú, por su parte, desgravará 80% de los bienes industriales originarios de la UE cuando entre en vigor el Acuerdo.

Es preciso señalar que mientras el Acuerdo con Perú sería ratificado sin problemas por los parlamentos de todos los países involucrados, en el caso de Colombia podría haber inconvenientes debido a la oposición de algunos sectores, tanto en ese país como en Europa.

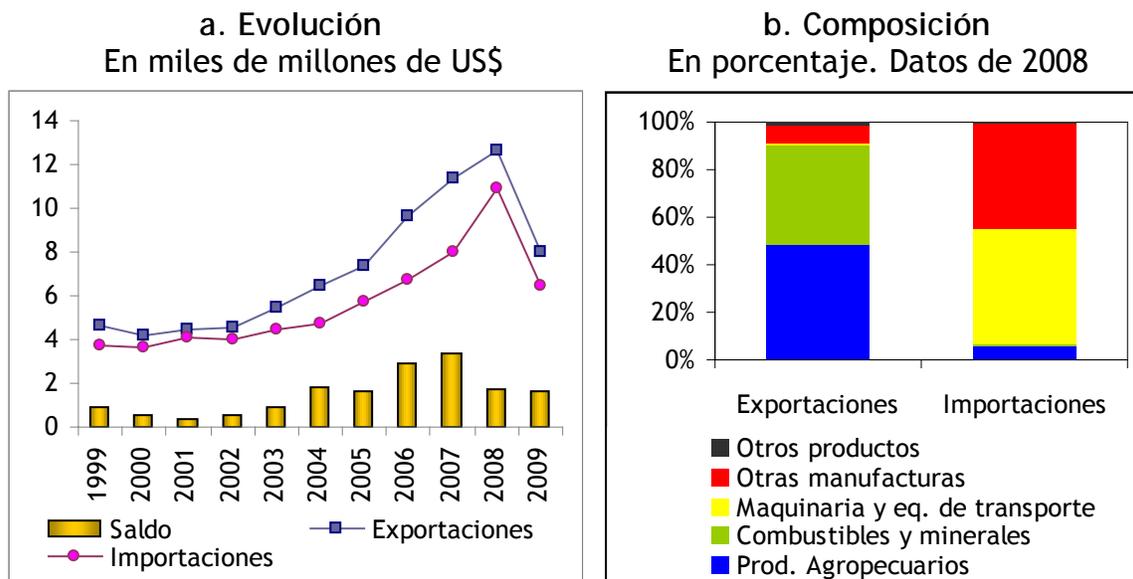
Ecuador, por su parte, retomó recientemente las tratativas con la UE, luego de retirarse en julio de 2009 por diferencias con los europeos en torno a los derechos de los trabajadores migrantes ecuatorianos legalmente empleados en la UE, la política ecuatoriana de “compre nacional”, los acuerdos bilaterales de inversiones con los países de la UE, y el conflicto en torno al banano. Tras el desenlace favorable para Ecuador de las negociaciones sobre este último tema, el país andino decidió reanudar el diálogo con la UE para alcanzar un Acuerdo de Asociación. Bolivia, por su parte, no ha retomado las negociaciones, abandonadas en 2008 por discrepancias con la UE y ha observado el Acuerdo alcanzado por Colombia y Perú, presentando una reclamación ante el Tribunal de Justicia de la CAN.

Entre 1999 y 2008, las exportaciones de la CAN a la UE aumentaron a razón de 9,6% a.a., mientras que las importaciones se expandieron 7,0% cada año. Así, en 2008 las ventas andinas a la UE rondaban US\$ 12.600 millones y las importaciones, US\$ 10.900 millones. Durante 2009 los flujos comerciales bilaterales se redujeron sustancialmente, registrándose caídas de 36,6% y 40,8% en las exportaciones e importaciones, respectivamente (Gráfico 5a).

La UE representa 15,6% de las exportaciones y 12,6% de las importaciones de la CAN. El intercambio bilateral responde a un patrón de especialización basado en las ventajas comparativas determinadas por la dotación factorial de cada región: las materias primas representan 90,1% de las exportaciones andinas a la

UE (48,3% corresponde a productos agropecuarios y 41,8% a minería y combustibles), en tanto que 92,1% de las importaciones desde este origen se compone de manufacturas (maquinaria y equipos de transporte, productos químicos, entre otros) (Gráfico 5b).

Gráfico 5. Comercio del la CAN con la UE



Fuente: ALADI

Fuente: DG Comercio

De los dos países andinos que concluyeron las negociaciones con la UE, el comercio de Perú con el bloque europeo entre 1999 y 2008 mostró un dinamismo mayor al del total de la CAN (las exportaciones aumentaron, en promedio, 15,1% a.a. y las importaciones, 10,1% a.a.), en tanto que el intercambio de Colombia con la UE se expandió más lentamente (6,6% a.a. en el caso de los envíos al mercado europeo y 5,9% a.a. en el de las compras a ese origen). En ambos casos, los flujos se contrajeron significativamente durante 2009. Aproximadamente 90% de las exportaciones de Colombia y Perú a la UE se componen de productos primarios y casi la totalidad de las importaciones corresponde a bienes industriales.

Centroamérica

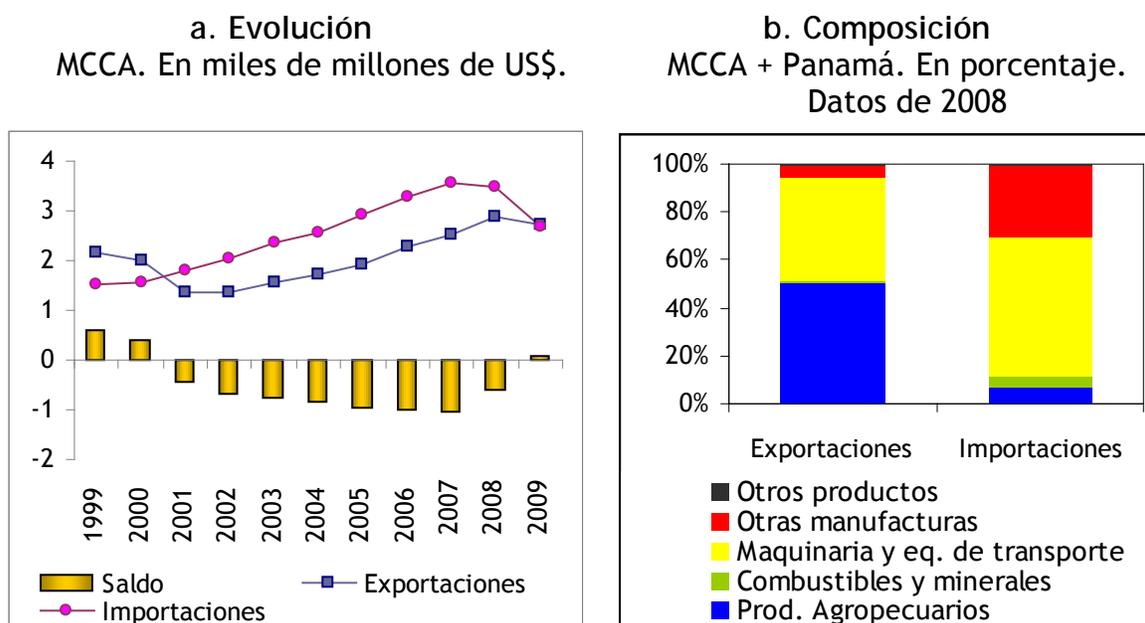
Las tratativas entre Centroamérica y la UE se reanudaron a comienzos de 2010, luego de ser suspendidas en junio de 2009 debido a la ruptura institucional en Honduras. Cabe destacar que en la negociación no participan solamente los miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), sino también Panamá que se incorporó recientemente aceptando todos los puntos ya cerrados. Luego de

arduas negociaciones, particularmente en lo relativo al tratamiento de la leche en polvo durante la fase final, ambas regiones llegaron a un Acuerdo que fue firmado en la Cumbre de Madrid.

Éste permitirá a los países del istmo consolidar el acceso preferencia al mercado europeo que ya obtienen en el marco del SGP y ampliar las posibilidades de exportación para productos clave como azúcar, carne y arroz. El banano, de especial importancia para varios países centroamericanos, obtuvo el mismo tratamiento preferencial que Colombia y Perú.

El comercio del MCCA con la UE ha crecido lentamente durante la última década. En efecto, entre 1999 y 2008 las exportaciones aumentaron a un ritmo anual promedio de 3,1% y las importaciones lo hicieron a una tasa de 8,0% a.a. En 2009 la contracción fue de 5,5% y 23,6%, respectivamente. Esta abrupta contracción de las compras a la UE se tradujo en un modesto superávit de US\$ 60 millones, el primer saldo positivo para Centroamérica en el comercio bilateral desde el año 2000 (Gráfico 6a).

Gráfico 6. Comercio de Centroamérica con la UE



Fuente: SEC

Fuente: DG Comercio

Los envíos de Centroamérica a la UE se componen en partes similares por productos agropecuarios y manufacturas (50,1% y 48,6%, respectivamente), en tanto que los productos restantes representan 1,2%. La mayor parte de los productos industriales exportados a la UE corresponde a equipos de oficina y telecomunicaciones. De todas maneras, la composición sectorial de las exportaciones varía sustancialmente de un país a otro. En efecto, los productos

industriales constituyen la mayor parte de los envíos de Panamá y Costa Rica corresponde (63,4% y 58,6%, respectivamente), en tanto que los productos agropecuarios constituyen 68,9% de las exportaciones salvadoreñas a la UE y más de 84% en los casos de Guatemala, Honduras y Nicaragua. Las importaciones desde la UE, por el contrario, se componen en 86,9% por manufacturas y este rubro predomina en las compras de todos los países.

MERCOSUR

Las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE comenzaron en el año 2000 - aunque las conversaciones bilaterales sobre el tema ya llevaban varios años- y fueron suspendidas en 2004, como consecuencia de las dificultades entre ambos bloques para acordar ciertos temas. Por un lado, los países del MERCOSUR exigían a la UE una oferta más amplia para el acceso de los productos agropecuarios primarios y procesados al mercado europeo, así como la eliminación de los subsidios a la exportación y a la producción (estos últimos, la UE solamente acepta discutirlos en el ámbito de la OMC). Por otro lado, la UE requería una mayor apertura en materia industrial, de servicios y de compras gubernamentales por parte del MERCOSUR. En parte, la mayor reticencia del MERCOSUR a liberalizar estos sectores se explica por la mayor complejidad y desarrollo de estas actividades respecto de otras economías de ALC que ya suscribieron Acuerdos con la UE. Además, al no haber negociado el MERCOSUR un TLC con Estados Unidos u otras economías donde estos sectores son altamente competitivos -como sí es el caso de Chile, México y los países andinos y centroamericanos-, el costo de la apertura es potencialmente más elevado.

Hasta ese entonces, el MERCOSUR proponía desgravar 77% de las importaciones desde la UE excluyendo entre otros sectores a la industria automotriz. La oferta europea incluía la liberalización de 93% de las compras al bloque sudamericano, pero muchos productos donde el MERCOSUR tiene mayores ventajas comparativas (productos agroalimentarios procesados) quedaban al margen. Si bien la UE ofrecía mayor apertura en términos del comercio incluido bajo el Acuerdo, la reducción de aranceles ofrecida por el MERCOSUR sería mayor, puesto que los productos contemplados pasarían de 10% a 0%, en tanto que los de la UE se reducirían de 2,6% a 0% y los productos excluidos se encuentran más protegidos que los que el MERCOSUR no liberalizaría.

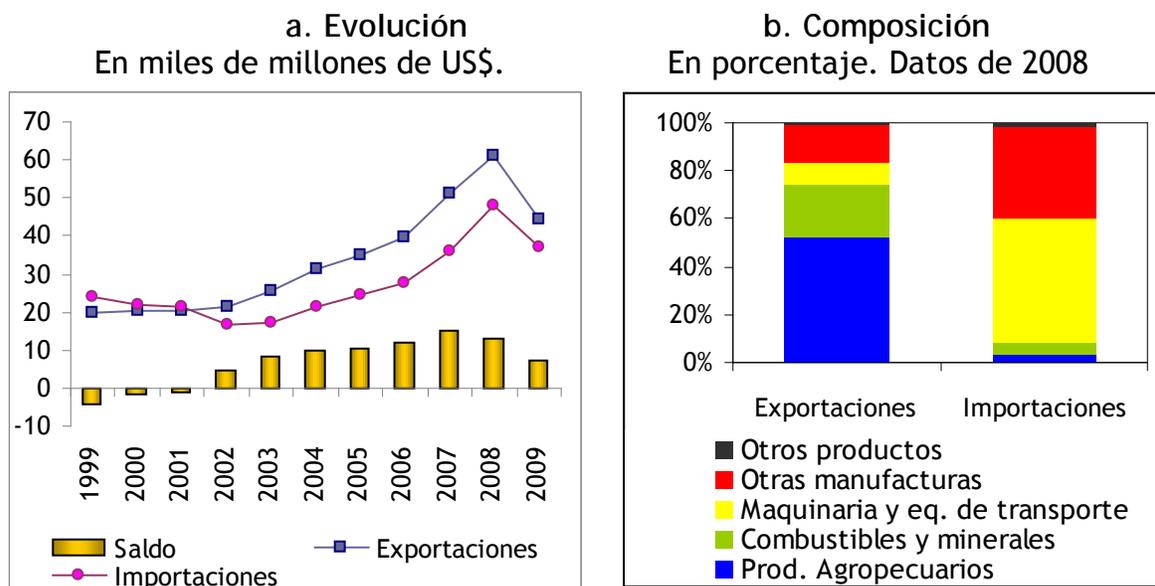
En 2010, sin embargo, se reactivaron las conversaciones birregionales y en la Cumbre de Madrid se relanzaron formalmente las negociaciones. No obstante, las dificultades mencionadas persisten y no será sencillo alcanzar un Acuerdo. A modo de ejemplo, recientemente diez países de la UE (Austria, Chipre, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Luxemburgo, Polonia y Rumania), manifestaron su inquietud por el potencial impacto negativo que tendría el Acuerdo con el MERCOSUR sobre la agricultura europea.

La UE es un socio comercial relevante para el MERCOSUR, pues representa 22,2% de sus exportaciones y 20,2% de sus importaciones. Entre 1999 y 2008,

las ventas del bloque sudamericano al mercado europeo aumentaron a un ritmo anual promedio de 11,4%, más que duplicando la tasa de crecimiento de las importaciones desde ese origen (5,6% a.a.). En 2008, el MERCOSUR registraba un superávit con la UE de US\$ 13.000 millones, resultante de exportaciones por US\$ 61.000 millones e importaciones por US\$ 48.000 millones. Tal como sucedió con el resto de ALC, el comercio con la UE se contrajo en 2009 en el marco de la crisis internacional: las exportaciones del MERCOSUR a ese destino cayeron 26,9% y las importaciones, 22,6% (gráfico 7a).

Más de la mitad de los envíos del MERCOSUR a la UE corresponde a productos agropecuarios, en tanto que las manufacturas representan un cuarto de las exportaciones a ese destino y los combustibles y minerales, 22,1%. Cabe destacar que mientras la participación del sector agropecuario en los envíos de Brasil a la UE asciende a 41,6%, en los países restantes ronda entre 82% y 95%. En contraste, 9 de cada 10 dólares del valor importado desde la UE se compone de productos industriales (Gráfico 7b).

Gráfico 7. Comercio del MERCOSUR con la UE



Fuente: ALADI

Fuente: DG Comercio

Conclusiones

En síntesis, la UE es un socio clave para los países de ALC, no solamente como destino para las exportaciones y proveedor de las importaciones, sino también como origen de las inversiones y la ayuda recibidas por la región.

La naturaleza jurídica de los vínculos comerciales entre ALC y la UE está cambiando progresivamente, tal como sucede en los TLC de los países de la

región con Estados Unidos. En particular, las concesiones unilaterales otorgadas por la UE están siendo reemplazadas por Acuerdos donde las partes involucradas asumen compromisos recíprocos, no solamente en materia de acceso a mercados, sino también en muchos otros temas ligados directa o indirectamente a cuestiones comerciales.

Por un lado, los Acuerdos de Asociación con la UE ofrecen a los países de ALC la posibilidad de consolidar y ampliar el acceso preferencial al mercado europeo, de importancia estratégica tanto por su tamaño como por el poder adquisitivo de los consumidores. Asimismo, incrementan las posibilidades de atraer inversiones -tanto de origen europeo como del resto del mundo- y de obtener mejoras relacionadas con el aumento de la competitividad, la generación de economías de escala, etc.

Por otro lado, la apertura de los mercados latinoamericanos a las importaciones de productos europeos constituye un desafío significativo para muchas economías latinoamericanas. En el caso de los bienes industriales, los servicios o las compras gubernamentales, se eliminan las barreras comerciales a algunos de los proveedores más competitivos del mundo, lo cual puede constituir una seria amenaza para la producción nacional. En el caso del sector agropecuario, el mantenimiento por parte de la UE de medidas no arancelarias y de las ayudas internas como medidas de protección -particularmente en el caso de los productos procesados y primarios de clima templado- restringe las posibilidades de acceso de las exportaciones latinoamericanas y genera condiciones desleales de competencia, tanto en el mercado europeo como en ALC.

Referencias

Mata H. y Cordero M., *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: Viabilidad, avances y perspectivas*. CEPAL: México, 2009.

Ochoa, R. *Nuevas realidades para un acuerdo Unión Europea-Mercosur*. MERCOSURABC: Buenos Aires, 22 de abril de 2010.

Otras fuentes

Comisión Europea (DG Comercio).

Delegación de la Unión Europea en Chile.

Delegación de la Unión Europea en México.

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) de Chile.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.