
UNIÓN EUROPEA, AMÉRICA LATINA Y RUSIA

LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: 20 AÑOS DE COOPERACIÓN RENOVADA

Violetta M. Tayar

*Ph.D. (Economía) (vtayar@mail.ru)
Vicedirectora*

Instituto de Latinoamérica de la Academia de Ciencias de Rusia (ILA ACR)
B. Ordynka 21/16, Moscú, 115035, Federación de Rusia

Recibido el 10 de abril de 2019

Resumen: *En el artículo se evalúa el modelo europeo de cooperación con América Latina que durante los últimos veinte años se asienta en una línea duradera de cooperación y en un enfoque diferenciado. La autora examina los vínculos europeo-latinoamericanos por el prisma de la evolución de las concepciones del regionalismo en América Latina. Se presta especial atención al concepto de interregionalismo europeo con respecto a la región latinoamericana. En el artículo se analiza también la dinámica del comercio interregional y de inversiones. En base del análisis de los factores de interacción transatlántica se sacan conclusiones sobre las perspectivas de la cooperación de la Unión Europea con los países de América Latina.*

Palabras clave: *Unión Europea, América Latina, vínculos económico-comerciales, regionalismo, interregionalismo, interacción, diálogo interregional*

THE EUROPEAN UNION AND LATIN AMERICA: 20 YEARS OF NEW FORMAT COOPERATION

Violetta M. Tayar

*Ph.D. (Economics) (vtayar@mail.ru)
Deputy Director*

Institute of Latin American Studies, Russian Academy of Science (ILA RAS)
21/16 B. Ordynka, Moscow, 115035, Russian Federation

Received on April 10, 2019

Abstract: *This paper regards the European model of cooperation with Latin America, which for twenty years has been adjusting to the long-term cooperation course and applying the differentiated approach. The links between Europe and Latin America are studied from the optics of the regionalism concepts evolution in Latin America. A deep insight is given to the European interregionalism in respect to the Latin American region. The interregional trade dynamics and investments are also concerned in this article. The conclusions about the perspectives of the cooperation between the European Union and Latin American countries are based on the analysis of the transatlantic interaction factors.*

Keywords: *European Union, Latin America, economic commercial links, regionalism interregionalism, cooperation, interregional dialog*

ЕВРОСОЮЗ И ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: 20 ЛЕТ ОБНОВЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Тайар Виолетта Макариосовна

Канд.экон.наук (vtayar@mail.ru)

Заместитель директора по науке

Институт Латинской Америки РАН
РФ, 115035, Москва, Б.Ордынка 21/16

Статья получена 10 апреля 2019 г.

Аннотация: *В статье дана оценка европейской модели взаимодействия с Латинской Америкой, которая на протяжении последних 20 лет основывается на долгосрочной линии сотрудничества и дифференцированном подходе. Автор рассматривает европейско-латиноамериканские связи через эволюцию концепций регионализма в Латинской Америке. Особое внимание уделяется понятию европейского интеррегионализма применительно к латиноамериканскому региону. В статье также рассматривается динамика межрегиональной торговли и инвестиций. На основе анализа факторов трансатлантического взаимодействия сделаны выводы относительно перспектив сотрудничества Евросоюза и стран Латинской Америки.*

Ключевые слова: *Евросоюз, Латинская Америка, торгово-экономические связи, регионализм, межрегионализм, взаимодействие, межрегиональный диалог*

En 2019 se cumple el vigésimo aniversario del inicio del diálogo estratégico interregional entre la Unión Europea (UE), América Latina y el Caribe (ALC). Ahora podemos hacer un balance y valorar el modelo europeo de interacción con la región latinoamericana que se basa en una línea duradera de cooperación y un enfoque diferenciado. En el nuevo siglo la interacción económica y política entre ambas regiones ha adquirido un carácter cualitativamente nuevo en el contexto de los importantes procesos de globalización, regionalización y transformaciones estructurales que han sucedido tanto en ALC como en la UE. Por un lado, en ALC, durante las dos últimas décadas, se ha compuesto un mosaico de asociaciones regionales creadas y destinadas a dar a esta región una mayor independencia en la solución de un amplio abanico de cuestiones tanto regionales como internacionales y en el desarrollo del diálogo con sus principales socios extrarregionales. Por otro lado, la UE, superando las secuelas de la crisis económico-financiera mundial, encarando una transformación interna y el factor Brexit, se enfrenta con la necesidad de formular una nueva agenda del diálogo con sus socios del exterior. Cambia el carácter de vínculos transatlánticos: la inviabilidad de las negociaciones sobre la mega-cooperación transatlántica entre la UE y los EE.UU., la transición a las “guerras comerciales” y al proteccionismo por la administración de Donald Trump, pueden llevar a cierta rectificación de la estrategia de la UE en el vector transatlántico, en donde es posible que se abran nichos promisorios para los negocios europeos justo en la región latinoamericana.

Concepciones del regionalismo latinoamericano y diálogo con la UE

Al examinar la actual interacción entre actores regionales tan ingentes como la UE y ALC no podemos desatender tal concepto como el regionalismo que define en gran medida el carácter de estas relaciones mutuas. Así, en ALC se percibe la evolución de varias concepciones del regionalismo. Durante el último decenio del siglo XX y a inicios del XXI, en la región prevalecía el principio del nuevo regionalismo o *regionalismo abierto* que suponía la apertura de las economías para la cooperación bajo el influjo de la oleada de reformas neoliberales, incluyendo la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Justo en este período la Comisión Europea trazó nuevos lineamientos clave de cooperación que implicaban la profundización del diálogo político y la ampliación del intercambio comercial, sustentando a la vez los procesos de integración en la región latinoamericana, así como la cooperación técnica y financiera. Como mínimo, dos causas [1] influyeron en la postura renovada europea respecto a ALC al umbral del siglo XXI. En primer lugar, la actitud estratégica hacia la cooperación fue una especie de respuesta a la creciente preocupación de la UE por el debilitamiento, en la primera mitad de los años 1990, de sus posiciones en la región latinoamericana. En segundo lugar, la estrategia europeo-occidental de asociación con ALC fue formulada cuando en la región emergían nuevos proyectos de integración, en particular, la firma en 1994 entre EE.UU., Canadá y México del acuerdo sobre la creación de una zona de libre comercio de América del Norte (NAFTA) y la decisión aprobada en la Cumbre de las Américas en Miami de crear para 2005 en el Hemisferio

Occidental una zona interamericana de libre comercio (ALCA), destinada a conformar un espacio económico común desde Alaska hasta la Tierra del Fuego. En estas circunstancias la aspiración de Europa a ofrecer a sus socios latinoamericanos una alternativa a la influencia estadounidense en el continente, teniendo en consideración su necesidad de diversificar los vínculos económicos exteriores fue bien justificada y contó con el apoyo de los países de ALC. El rasgo fundamental de la estrategia euro-occidental adoptada a estas alturas devino un enfoque diferenciado respecto a los países de la región latinoamericana, o sea, el sostenimiento de negociaciones por separado con cada una de las asociaciones subregionales [2]. En el período del regionalismo abierto, los países latinoamericanos expresaban su disposición a edificar su integración subregional según el modelo europeo.

En el siglo XXI, sobre todo a partir de mediados de la primera década, en ALC se advierte una transición gradual a la concepción del *regionalismo post-liberal*. La nueva política suponía no solo la cooperación en el ámbito comercial sino también en el campo de la seguridad y reacción ante las amenazas internas y externas comunes. La mayoría de los Estados de América del Sur optó por un rumbo de política regional independiente y de distanciamiento de los EE.UU. En algunos de ellos el rumbo político viró hacia la izquierda y se produjo su diferenciación. El proceso de integración en ALC también entró en una nueva etapa gracias a la creación, en 2004, de dos agrupaciones regionales: la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). En esta etapa comenzó a sentirse también una notable desaceleración del diálogo interregional entre la UE y algunos de los bloques de integración

de ALC. Las negociaciones con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) sobre la creación de una zona de libre comercio, a partir de 2004, quedaron prácticamente congeladas por discrepancias en el comercio de productos agropecuarios en el marco de la ronda de Doha de la OMC [3]. En este mismo período, por varias razones, se registró una desaceleración de ritmos de interacción económica entre los socios latinoamericanos y europeos. Primero, en los mercados regionales afloraron síntomas del proteccionismo respecto a socios exteriores, creció el volumen del comercio intrarregional tanto en el hemisferio occidental como en el espacio común europeo. Segundo, la política exterior de la UE se reorientó a los países vecinos de Europa Oriental, al paso que en la región latinoamericana cambiaron las prioridades en la elección de socios comerciales: se confirió un papel especial a los mercados de Asia y el Pacífico. La crisis económica global de 2008-2009 también hizo determinadas correcciones: los crecientes mercados de ALC resultaron más estables ante los impactos de la crisis en comparación a los mercados de la Europa unida. En otoño de 2009 la Comisión Europea dio su visto bueno a una variante actualizada de su enfoque estratégico hacia la región, denominada “La Unión Europea y América Latina – Una asociación de actores globales”, en el que se destacan las siguientes prioridades: contribución al desarrollo de la integración regional en América Latina y concertación de acuerdos de asociación con agrupaciones subregionales. Hay que anotar que en el curso del diálogo político y económico con ALC, la UE se atenía a un modelo de cooperación con la región latinoamericana que se asienta en una línea duradera de cooperación y un trato diferenciado que se plasmaba simultáneamente a varios niveles: interparlamentario, regional,

subregional e interregional. En el devenir del regionalismo latinoamericano un papel importante corresponde a la necesidad de apuntalar las posiciones estratégicas de las economías nacionales y de la región en su integridad. El regionalismo post-liberal sirvió de base ideológica para conformar en 2011 una de las mayores asociaciones del Hemisferio Occidental: la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), hecho que propició el fortalecimiento del diálogo con la UE a nivel interregional.

Los investigadores sitúan el fin del regionalismo post-liberal en ALC en mediados de la segunda década del siglo XXI. La región latinoamericana ha entrado en una nueva etapa de desarrollo del regionalismo, lo que guarda relación, en primer lugar, con la salida del poder de los regímenes de izquierda en algunos países de ALC, cosa que trajo como consecuencia una nueva remodelación de estrategias y enfoques hacia la integración regional. La creación de la Alianza del Pacífico en 2012 por México, Colombia, Perú y Chile fue sino un retorno al modelo abierto de integración, lo que evidencia el resurgimiento de las bases del regionalismo abierto y se expresa en la aspiración de la alianza a incorporarse en los procesos de liberalización del comercio. Para finales de la segunda década del siglo XXI el regionalismo en ALC ha comenzado a adquirir una serie de características nuevas. Entre los cambios principales cabe mencionar la crisis en las organizaciones regionales (UNASUR, ALBA), la polarización en CELAC, la revisión de la estrategia de la política de integración en MERCOSUR y el fortalecimiento de aquellas organizaciones que están ligadas a la hegemonía de EE.UU. (Organización de Estados Americanos, Alianza del Pacífico). Además, en los últimos años tiene lugar un proceso de transformación política

exterior de la región (colaboración de Colombia con la OTAN, reforzamiento del bloqueo y presión sobre Venezuela, cambio del rumbo político en Argentina y Brasil). Algunos investigadores aplican el término *regionalismo estratégico* refiriéndose a la etapa actual, al tener en cuenta la aspiración de la región a incorporarse en las relaciones más pragmáticas con sus socios exteriores [4]. De esta suerte, podemos constatar que el regionalismo latinoamericano se encuentra de momento en una etapa de transición. Es posible que las tendencias del regionalismo estratégico con elementos de apertura se fortalezcan, o bien los procesos regionales de integración experimenten su estancamiento o fragmentación.

Interregionalismo en acción

La reacción de los países de ALC y de la UE a la globalización no se limita tan solo a los procesos de regionalización. La UE en los vínculos con sus socios extranjeros aprovecha un nivel más en el sistema de relaciones internacionales que es *el interregionalismo*. Bjorn Hettne define el interregionalismo como relaciones institucionalizadas entre actores regionales [5]. Acorde con otra teoría propuesta por Heiner Hänggi, el interregionalismo puede manifestarse en tres formas diferentes. Primero, como relaciones entre grupos regionales; segundo, como el biregionalismo o el transregionalismo, es decir, diálogo entre regiones que incluye relaciones no solo entre grupos regionales, sino también vínculos bilaterales entre algunos países de dos y más regiones; tercero, como relaciones entre una asociación de integración y algunos países [6]. Según estiman varios investigadores, el *interregionalismo europeo* se realiza en medio de una crisis de

gobernación global y de reajuste del sistema de nexos económicos mundiales. Conforme a los documentos oficiales de la Comisión Europea, ALC queda incorporada en el diálogo interregional por parte de la UE [7]. Cabe subrayar que el interregionalismo europeo, con respecto al área latinoamericana, es multinivel y se pone en práctica mediante determinados *mecanismos* institucionales [8]. El primero se conforma por el principio de diálogo entre dos regiones en régimen de cumbres a las que se involucran todos los países de ALC y la UE. El segundo mecanismo prevé un acuerdo de asociación, en el que las partes definen sus intereses recíprocos y asumen compromisos en la esfera comercial, estipulan el diálogo político y la cooperación, incorporan al mismo instituciones parlamentarias y la sociedad civil. El tercer mecanismo guarda relación con la organización de la cooperación sobre la base de acuerdos comerciales bilaterales.

Así, la cooperación interregional empezó hace 20 años, en 1999, cuando en Río de Janeiro se celebró la primera cumbre de jefes de Estado de la UE y de ALC. Desde el año 2013, las cumbres interregionales comenzaron a celebrarse en forma de diálogo permanente entre la UE y la más grande asociación del hemisferio occidental que es CELAC. La cumbre más reciente, la octava, tuvo lugar en 2015 en Bruselas bajo el lema "Modelar nuestro futuro común: trabajar por unas sociedades prósperas, cohesivas y sostenibles para nuestros ciudadanos". No obstante, últimamente en el foro político interregional se observa una acusada demora: una cumbre en formato UE-CELAC, planificada para el otoño de 2017, fue diferida para un plazo indeterminado a causa de la crisis económica y política en Venezuela y debido a una posición no unívoca sobre esta cuestión en ambas regiones. En julio de 2018 los cancilleres de

la UE y la CELAC se dieron cita en Bruselas a fin de discutir cuestiones en materia de migración, cambio del clima, desarrollo sostenible e integración, así como problemas de la política comercial y la inversión. Tal encuentro bajo la presidencia de Federica Mogherini y el titular de relaciones exteriores de El Salvador Carlos Castañeda se hizo una manifestación de la disposición de las partes a volver a corroborar la importancia de la similitud de intereses de ALC y de la UE en la palestra internacional.

Las relaciones entre la UE y MERCOSUR que desde 1995 consisten en un diálogo entre dos asociaciones regionales, son parte integrante del interregionalismo europeo. En 1999 entró en vigor el acuerdo marco de cooperación que creó un foro de nivel interregional que abarca temas de acceso al mercado, comercialización de servicios, cuestiones de la propiedad intelectual, compras estatales, inversiones y competencia. La firma del tratado de libre comercio entre la UE y MERCOSUR podría marcar un importante hito en las relaciones de nivel interregional por varios motivos. Ante todo porque actualmente la UE cuenta ya con acuerdos de libre comercio en la región con algunos países y agrupaciones subregionales: con CARIFORUM (que incluye la Comunidad Caribeña y la República Dominicana), con México, América Central (Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua) y en América del Sur con Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Caso de que se concierte un acuerdo comercial entre MERCOSUR y la UE, al margen de los lazos económicos europeo-latinoamericanos se quedan solo Bolivia, Cuba y Venezuela [9]. Según expertos de la CEPAL, de firmarse el acuerdo entre la UE y MERCOSUR, 30 países de la región participarían en relaciones comerciales con la UE gozando de condiciones

preferenciales similares en la esfera comercial y de inversión, servicios y compras estatales [9].

En octubre de 2015 la Comisión Europea hizo pública una nueva estrategia que esboza una visión europea común del comercio internacional [10]. En el marco de esta estrategia comercial la Comisión Europea inició procesos de negociaciones con objeto de actualizar, modernizar y profundizar sus convenios comerciales, en particular con ALC, donde los primeros pasos de modernización de los acuerdos comerciales se refieren a México y Chile. Se planifica concertar con ambos países acuerdos comparables con los estándares previstos en el Acuerdo Integral de Economía y Comercio (en inglés CETA) de la UE con Canadá y con una agenda semejante, que fue examinada por la UE y EE.UU. en negociaciones sobre la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (en inglés TTIP). En mayo de 2016 empezaron negociaciones para modernizar el acuerdo UE-México en tres vectores: cooperación, diálogo político y acuerdos comerciales que prevén la liberalización del comercio de productos agropecuarios, reconsideración de reglas sobre el origen de mercancías, normas sanitarias y fitosanitarias, liberalización del comercio de los servicios y apoyo a las reformas en los sectores de telecomunicaciones y energético de México. La UE está interesada en establecer mecanismos de protección de los derechos de los inversores, similares al tratado CETA entre la UE y Canadá que entró en vigor en septiembre de 2017. Para México la actualización del tratado con la UE es una importante alternativa estratégica frente al proteccionismo declarado por EE.UU. y a la revisión del acuerdo NAFTA, transformado en USMCA y firmado el 30 de noviembre de 2018.

En 2015 fue formado un grupo de trabajo UE-Chile e iniciado un proceso de negociaciones con el fin de profundizar y modernizar el tratado de asociación que abarca el diálogo político, cooperación y cuestiones económico-comerciales, entre ellas la comercialización de mercancías y servicios, regulación de inversiones, propiedad intelectual, protección del comercio y compras estatales. El acuerdo con Chile incluye asimismo la regulación de normas sanitarias y fitosanitarias, comercialización de bebidas que contienen alcohol. Hay que señalar que el acuerdo que entró en vigor todavía en febrero de 2003 dio un notable impulso al fomento de los vínculos bilaterales con la UE. En 2016 la UE llegó a ser el segundo socio comercial de Chile con una participación en su comercio exterior del 15%, y el segundo destinatario de la exportación chilena después de China. La UE es, asimismo, la principal fuente de inversión extranjera directa para Chile: las inversiones europeas se totalizan casi en un 50% de todo el flujo de capital foráneo que viene al país. Las importaciones fundamentales que llegan a Chile desde la UE constituyen medios de transporte (autopartes, maquinaria y equipos, tractores, medios de transporte marítimo), aparatos eléctricos, víveres y bebidas. Por su parte Chile exporta a la UE cobre, materia prima mineral, frutas, víveres, bebidas y tabaco. En noviembre de 2017 arrancó oficialmente el proceso de actualización del tratado con Chile el que, según las partes, permitirá concertar un acuerdo de importantes temas de cooperación, a saber: un desarrollo sostenible, asistencia a empresas pequeñas y medianas y medidas para contrarrestar la corrupción. Como se menciona en una investigación de la CEPAL dedicada al régimen de comercio internacional y de sus efectos para América Latina, el tratado modernizado sobre la asociación UE-Chile potenciará las

posiciones de ambas partes frente a una posible presión proteccionista en el comercio internacional [11, pp.63-64].

En enero de 2017 entró en vigor un acuerdo comercial entre la UE y Ecuador, análogo a los que habían sido firmados entre Colombia y Perú. En el caso de la Comunidad Andina, de la que forman parte los Estados mencionados, se produjo cierta “relajación” de dicha unión por la que no fue suscrito un tratado “en bloque” con la UE sino acuerdos comerciales bilaterales con ciertos países del grupo andino.

Las negociaciones interregionales entre la UE y MERCOSUR se intensificaron en 2017 como respuesta a la política proteccionista de Donald Trump. Sin embargo, la liberalización del comercio de productos agropecuarios sigue siendo el principal escollo en las conversaciones. Los países de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) esperan entrar en el mercado europeo de carne, mientras que Argentina y Brasil buscan, además, un acceso preferencial para exportar su etanol. Aún así, entre los miembros de la UE, en particular entre Francia e Irlanda, persisten contradicciones, pues el interés de los europeos consiste no tanto en abrir el mercado cuanto a menudo en proteger a sus propios productores agrícolas que compiten con los suramericanos. La UE es para MERCOSUR un importante socio comercial, en 2015 le correspondía un 21 % de todo el comercio de este bloque suramericano. Las principales mercancías exportadas a la UE son productos alimenticios, bebidas, tabaco, soja y café, carne y otros productos de origen animal. En la exportación también están presentes: materia prima mineral, madera, papel y maquinaria. MERCOSUR, a su vez, importa de la UE maquinaria y equipos, automóviles y autopartes, productos químicos y farmacéuticos.

La UE sigue siendo un importante inversor extranjero para este bloque económico suramericano.

Cabe señalar que aquellos países de la región que cuentan ya con acuerdos comerciales firmados con la UE han mejorado palmariamente su acceso al mercado europeo, pero mucho menos en la comercialización de productos agropecuarios que en la de mercancías industriales. Todo tipo de productos exportados por estos países a la UE es gravado con derechos arancelarios en promedio del 0 al 2%, o sea, mucho más bajos que la tarifa del régimen de la nación más favorecida, según la cual el derecho arancelario para todo tipo de mercancías es del 6,3%, y para las mercancías agroindustriales llega hasta el 14% [12, p.91]. Mientras que los productos industriales procedentes de los países de ALC que cuentan ya con acuerdos comerciales gozan de libre acceso al mercado europeo, la exportación agraria de dichos países es sometida a gravamen, en promedio, del 4% (para Perú) hasta el 8,9% (para Chile). Los miembros de CARIFORUM constituyen una excepción: sus productos agropecuarios prácticamente no son gravados en el comercio con la UE. La UE mantiene elevados derechos de entrada sobre los productos lácteos, azúcar y carne, que suelen ser aquellas mercancías que están excluidas de la liberalización en los acuerdos comerciales, firmados con los países de ALC. De este modo, la situación existente no permite a los países latinoamericanos aprovechar todo su potencial en el comercio de productos agropecuarios y agroindustriales, razón por la que la exportación de ALC a la UE conforma un grupo de mercancías relativamente reducido y por el momento poco diversificado [12].

Intercambio comercial y las inversiones

En la dinámica del comercio interregional repercuten las tasas de crecimiento económico por ambos lados del Atlántico. Así, a juzgar por los resultados de 2017, la tasa de crecimiento del PIB de la UE en su totalidad fue del 2,4%, lo que supera los indicadores del período comprendido entre 2013 y 2016. A su vez, en ALC se vislumbra el fin de la caída cíclica bienal (2015-2016) de las economías: la tasa de incremento del PIB sumó el 1,2%, según los datos de la CEPAL [12]. Los principales factores de la inestabilidad y vulnerabilidad de las economías latinoamericanas siguen siendo la dependencia de la dinámica de precios de materias primas y las débiles posiciones de los productos de su industria manufacturera en el mercado mundial. Según los expertos de la CEPAL, abrir nuevos mercados para la exportación latinoamericana y ver más allá del mercado norteamericano son condiciones *sine qua non* para la región frente a la perspectiva de política proteccionista de la administración de Donald Trump [12].

La UE sigue siendo para las naciones latinoamericanas un importante socio e inversor que compite en este mercado con EE.UU. y China. En realidad, a partir de mediados de la segunda década del siglo XXI América Latina ha resultado en el centro de un triángulo geopolítico y se ha transformado en un actor independiente que opera activamente por la línea Sur-Sur (con China), así como en formato de cooperación permanente con Occidente (EE.UU. y la UE). En el período comprendido entre 2000 y 2017 la parte de China en el comercio latinoamericano aumentó del 1% al 10% en la exportación y del 2% al 18% en la importación. Como resultado, desde 2014 China devino el segundo socio comercial en importancia (en pos de EE.UU.) del

área latinoamericana, desplazando así a la UE al tercer lugar [13, p.24]. Según datos de la CEPAL, en 2017 a China le correspondía el 14% en el comercio exterior de la región (tomando en cuenta la exportación y la importación), mientras que la parte de la UE era del 12%. Para los productores de la UE la competencia con China se manifestó mayoritariamente en el sector de suministros a la región de aparatos electrónicos, de técnica televisiva y de radio.

En el período de 1999 a 2017 el intercambio comercial entre la UE y ALC aumentó 2,8 veces, de los US\$85,8 mil millones a los US\$245,2 mil millones. Sin embargo, en los años 2014-2016 el comercio bilateral cayó un 23% respecto al nivel máximo de US\$278 mil millones registrado en 2013. La causa de ello fue un dinamismo insuficiente en la economía de ambas regiones, hecho que repercutió en los suministros recíprocos. En el caso de ALC se dejó sentir la caída de precios de los principales artículos de exportación que predominan en los envíos a la UE. Según estimaciones, el comercio de la región con la UE estuvo suficientemente balanceado hasta 2011, cuando el déficit comercial de México, América Central y del Caribe se compensaba con el saldo positivo de la balanza comercial de América del Sur con Europa. Pero después del año 2012 los países suramericanos y la región latinoamericana en su conjunto presentaban una balanza comercial deficitaria con la UE en el contexto de la disminución de los suministros tanto de exportación como de importación. Por ejemplo, durante el lustro de 2013-2017 el intercambio comercial entre ALC y la UE bajó un 13 % de los US\$282,3 mil millones a los US\$245,2 mil millones. En este período se registró una balanza negativa en el comercio de la región con la UE, la importación en 2017 sumó US\$138,1 mil millones y la exportación US\$107,05 mil

millones (véase Cuadro 1). En general, la dinámica negativa en el comercio exterior con la UE se debía a la bajada de precios de las mercancías latinoamericanas del grupo de materias primas que se exportaban a Europa y a la especificidad de la estructura del comercio. Según los resultados de 2017, el principal importador de productos europeos en la región devino México, su parte totalizó el 35,4% por un monto de US\$48,8 mil millones, mientras que el principal exportador latinoamericano a la UE pasó a ser Brasil cuya parte era del 32,65% por un monto de US\$34,9 mil millones.

Con todo esto la parte de ALC en las operaciones de exportación e importación de la UE (exceptuando el comercio intrarregional) de 2002 a 2016 prácticamente no cambiaba y permanecía al nivel de 5,5-6%. Según estimaciones, en el comercio de los servicios la región latinoamericana llegó a ser para la UE, en los años 2010-2015, un socio más prioritario que China.

Anotemos que uno de los factores significativos que hacen retardar la formación de una alianza estratégica entre la UE y ALC es la *asimetría* que persiste durante mucho tiempo en el comercio mutuo y en las inversiones. En el ámbito comercial la asimetría se manifiesta en primer lugar en la estructura de suministros de exportación e importación.

Como ya hemos mencionado, los países de ALC siguen importando de la UE mayormente productos industriales, mientras que la importación europea procedente de ALC está compuesta básicamente de materia prima y productos semielaborados. Otro factor que define el comercio mutuo es la *concentración* de los suministros recíprocos en un grupo reducido de países a ambos lados del Atlántico. En particular,

Cuadro 1

Comercio exterior de la región latinoamericana con la UE-28,
2017

País	Importación (en millones de US\$)	Parte en la importación latinoamericana desde la UE, %	Exportación (en millones de US\$)	Parte en la exportación latinoamericana a la UE, %
México	48 893	35,4	23 212	21,7
Brasil	32 087	23,2	34 926	32,6
Chile	9 751	7,1	8 659	8,1
Argentina	11 527	8,3	8 701	8,1
Colombia	6 856	5,0	5 467	5,1
Perú	4 866	3,5	6 481	6,1
Panamá	2 448	1,8	609	0,6
República Dominicana	1 962	1,4	1 248	1,2
Costa Rica	1 598	1,2	2 220	2,1
Cuba	2 336	1,7	581	0,5
Ecuador	2 590	1,9	3 176	3,0
Paraguay	1 244	0,9	1 112	1,0
Uruguay	1 112	0,8	882	0,8
Otros países de ALC	10 863	7,8	9 777	9,1
Total ALC	138 133	100	107 051	100

Fuente: compuesto por la autora a base de UN COMTRADE
<http://www.trademap.org>

tan solo en seis países: México, Brasil, Chile, Argentina, Colombia y Perú, cuatro de los cuales tienen acuerdos de libre comercio con la UE, en 2017 les correspondía el 82,5% de las importaciones y el 81,7% de las exportaciones de toda la región

con la UE. Además, crece la relevancia de los países gigantes latinoamericanos como México y Brasil, que suman más del 50% de la facturación de las operaciones de exportación-importación entre ALC y la UE. La circulación de mercancías industriales entre ALC y la UE pone en evidencia que Brasil y México están integrados en gran medida al comercio y la logística intrafirma. Al mismo tiempo, siete países europeos: Alemania, España, Países Bajos, Bélgica, Gran Bretaña, Francia e Italia, son los principales vendedores y compradores de mercancías de ALC, les corresponde más del 80% de los suministros mutuos de exportación e importación. Entre ellos los principales arquitectos de la política de la UE respecto a ALC son España y Alemania [14].

La UE desempeña un papel especial como inversora en ALC desde finales de los años 1990, cuando las empresas con participación del capital europeo tomaron parte activa en los procesos de privatización que se llevan a cabo en la mayoría de los países de ALC. En el período comprendido entre 2010 y 2017, las compañías europeas lideraban la implementación de nuevos proyectos de inversión en ALC, con hasta 39% del total de inversiones adelantándose a las compañías de EE.UU. y Canadá [15]. Es preciso subrayar que las inversiones de los europeos en la industria extractiva de los países de ALC bajaron del 43% en el volumen total de las inversiones europeas en 2005 al 14% en 2017, cediendo su lugar a nuevos proyectos de inversión en otros sectores de la economía regional. Un sector prometedor para las inversiones devino la energética y las fuentes de energía renovables. Su parte durante los años 2005-2017 aumentó del 3% al 26% en la totalidad de inversiones de capital de las empresas europeas. En ese mismo período, el flujo de inversiones europeas al sector de telecomunicaciones de los

países de ALC se incrementó del 7% al 14%, concentrándose en Brasil (39%), Argentina (13%) y Chile (9%). Los principales inversores en telecomunicaciones fueron las compañías de España (48%), Italia (16%), Francia (10%) y Gran Bretaña (10%). Una esfera importante de inversión del capital europeo pasó a ser la industria automotriz de los países de ALC. A la misma le corresponde el 12% de la suma total de inversiones europeas en los años 2005-2017. Aquí lideran los consorcios de Alemania, sus proyectos captaron el 54% de toda la cuantía de inversiones europeas en el renglón automovilístico de los países de ALC, les siguen los proyectos de los consorcios de Italia (19%) y Francia (12%). Además, las compañías europeas durante los años 2007-2017 lideraban como inversores en los proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) en los países de ALC, habiendo dirigido cerca del 70% de todas las inversiones transfronterizas en investigaciones y elaboraciones de la región. Los mayores receptores de estas inversiones llegaron a ser Brasil, México y Chile. Como un ejemplo de tal cooperación en I+D puede servir la actividad de la asociación europea rectora de institutos de investigaciones aplicadas Fraunhofer, cuyos centros de investigación funcionan en Chile y Brasil.

Importa realzar que la cooperación en el ámbito de innovaciones y tecnologías entre la UE y ALC se desarrolla activamente por medio de determinados *mecanismos*. Tales mecanismos son, en primer lugar, la cooperación estatal y el fomento oficial al desarrollo (AOD), en segundo lugar, programas conjuntos de investigaciones científicas e innovaciones (I+D+i), que se realizan tanto a base de acuerdos bilaterales, como en forma de programas marco de I+D. En tercer lugar, los know how europeos penetran en ALC en forma de proyectos piloto e inversiones directas por parte de grandes

compañías y negocios europeos. En el marco de programas estatales en la esfera de la ciencia, tecnologías e innovaciones (CTI) suele crear consorcios europeo-latinoamericanos. Importantes programas conjuntas se implementan para prestar asistencia a las empresas pequeñas y medianas de ALC (un ejemplo de ello es el proyecto MIPYME). Tales programas están también orientados a acrecentar la internacionalización de compañías latinoamericanas a la hora de penetrar en los mercados globales (proyecto AL-Invest 5.0).

Factores de cooperación transatlántica

Según parece, después del año 2017 se presentaron diferentes opciones de desarrollo de la cooperación económica transatlántica entre la UE y ALC, en las cuales ejercerán sin falta efectos directos *los factores institucionales y estructurales* [16]. Cambia no solo el carácter de las relaciones interamericanas (entre EE.UU. y ALC), sino también las tradicionales relaciones transatlánticas (entre la UE y EE.UU.) que experimentan metamorfosis [17, p.10]. Los investigadores hablan del arreciamiento del proteccionismo en el comercio mundial y en las inversiones que en sus formas extremas adopta la característica de guerras económicas. El proteccionismo declarado por EE.UU. puede llevar a la desaceleración del proceso de globalización y crea cierta incertidumbre en el desarrollo de los vínculos económicos mundiales. Mientras durante la presidencia de B. Obama se intentó estructurar el sistema mundial mediante la formación de dos mega-asociaciones, la transatlántica y la transpacífica, el relevo de la administración en Washington puso en tela de juicio los megaproyectos anteriores y toda una serie de acuerdos multilaterales.

Donald Trump se propone encauzar los procesos económicos hacia el interior de su país y declaró el abandono del ambicioso mega-proyecto de Asociación Transpacífica. Hay que señalar que el rumbo hacia el proteccionismo declarado por el “vecino del Norte” genera hoy seria preocupación entre los socios latinoamericanos leales al mercado estadounidense (en primer lugar en México), lo que brinda la posibilidad de diversificar o reorientar los nexos económicos de algunas naciones latinoamericanas tanto por la línea Sur-Sur como por la ruta Norte-Sur mediante la cooperación con la UE. Es importante que las corporaciones transnacionales “translatinas” de México se han transformado en inversores en el mercado europeo, en particular, en España. En este naciente segmento de las corporaciones transnacionales latinoamericanas se percibe cada vez más palmariamente la tendencia de una transición gradual de las esferas tradicionales (extracción de petróleo, minería, energética, comercio y finanzas) a nuevas ramas de negocios (telecomunicaciones, tecnologías informáticas, elaboración de software).

Es obvio que actualmente la UE está buscando un modelo adecuado de *nuevo liderazgo* en la región latinoamericana. El “factor Trump” puede ayudar a la UE a llenar el nicho en la región que puede formarse a raíz de la política nacionalista y proteccionista de la nueva administración de Washington. No obstante, siendo uno de los actores importantes, a la par de EE.UU, que ejerce influencia en el estado de cosas en Latinoamérica, la UE cede paulatinamente sus posiciones a nuevos actores, en primer lugar, a China. El ascenso de China ha llevado al desplazamiento de la dinámica económica del Atlántico al Pacífico. El “factor de China” en América Latina repercute en el dinamismo de las relaciones transatlánticas, pues

China no se propone menguar su presencia económica en la región. Al contrario, su actividad de inversión en ALC sigue siendo enérgica y su cometido estratégico de envolver la región en una red de corredores transpacíficos puede resultar de provecho mutuo. Para China adquiere especial significado la importación desde ALC de recursos de importancia estratégica: el petróleo y los comestibles. Para ALC, a su vez, son importantes las inversiones chinas en la industria extractora y en los proyectos infraestructurales. El “factor de China” en la región compele ya a las grandes compañías españolas transnacionales (BBVA, Iberia, Renfe, Abertis, etc.) a pensar en la coordinación de sus esfuerzos y actividades en el marco del triángulo transatlántico: “España-EE.UU.-América Latina” [18].

Otro factor estructural que se reflejará en la interacción transatlántica a corto plazo es el Brexit, o sea el proceso de salida de Gran Bretaña de la UE. Por lo visto, la UE tendrá que reaccionar en breve a los retos actuales entre los cuales podemos situar los procesos de “reeuropeización” de índole estructural. En tales circunstancias se puede esperar cierta intensificación de los tradicionales lazos económico-financieros entre EE.UU. y Gran Bretaña, y tal “juego de intereses” es capaz de generar riesgos para la UE, tanto en el comercio como en las inversiones.

Indiquemos un factor más que a corto plazo repercutirá en la cooperación transatlántica: son los acuerdos comerciales entre ALC y la UE. Es evidente que las negociaciones entre la UE y MERCOSUR permanecerán en el orden del día, se dirigirán por un cauce pragmático y se orientarán a liberalizar el comercio y a vigorizar el puente transatlántico con Europa. Dos grandes países de MERCOSUR, Argentina y Brasil, están interesados en

el acercamiento con la UE y en liberalizar el comercio. Según las declaraciones del nuevo mandatario brasileño Jair Bolsonaro, la política exterior de su país se basa en el pragmatismo y en la garantía de los intereses nacionales en la arena internacional. Mucho dependerá de la disposición de Brasil a convenir con la UE, sea a nivel interregional o a nivel bilateral. No está excluida una reforma de MERCOSUR para darle más flexibilidad en cuanto a las posibilidades de sostener negociaciones comerciales bilaterales con terceros países a semejanza de la Comunidad Andina, cuando Colombia, Perú y en seguida Ecuador renunciaron al formato de la unión aduanera y tornaron a la zona de libre comercio, lo que les permitió negociar con la UE por separado. Según estiman los expertos, ha llegado la hora de que Europa potencialice sus posiciones económicas en el continente latinoamericano y, virtualmente, el tratado con MERCOSUR podría hacer prosperar esta idea. La Comisión Europea, por su parte, resalta que hace falta eludir decisiones presurosas y llegar a un acuerdo ponderado de “última generación” con MERCOSUR, que además de cuestiones económico-comerciales, debe incluir capítulos correspondientes al orden del día en materia de desarrollo sostenible, diálogo con la sociedad civil y objetivos del Acuerdo de París sobre el clima [19]. Es importante que en el marco de la cumbre G-20, celebrada en Osaka en junio del 2019, se concluyeron las negociaciones entre la UE y MERCOSUR sobre la creación de la zona de libre comercio. El acuerdo concertado entrará en vigor una vez ratificado por los parlamentos de todos los países participantes del mismo.

* * *

Al concluir es importante señalar que la UE a finales de la segunda década del siglo XXI se encuentra en una etapa

transitoria del partenariado interregional y está volcada en búsqueda de un modelo de nuevo liderazgo en Latinoamérica en el contexto de su competencia con EE.UU. y China. La evolución de las concepciones del regionalismo en ALC se refleja en los cambios de las realidades geopolíticas y económicas en cuyo marco se formulan y rectifican los enfoques de la UE respecto a la región latinoamericana. El *interregionalismo* europeo respecto a la región latinoamericana es *multinivel* y se implementa en medio de la creciente interdependencia que no se limita solo al comercio sino que se sostiene por las inversiones y los nexos financieros. Podemos constatar que entre la UE y ALC se mantiene una cooperación interregional de amplia gama en el contexto de los intereses económicos recíprocos. Entre tales intereses, conforme a las estimaciones de la CEPAL, figuran: protección del sistema de un comercio multilateral, búsqueda de sinergia entre la política comercial y la agenda en materia de desarrollo sostenible por un período hasta 2030, así como la reforma de la regulación internacional de las inversiones extranjeras directas. En el contexto de restricciones y sanciones comerciales de parte de EE.UU., la UE y ALC cuentan con la oportunidad de plasmar una variante *pragmática del partenariado* y erigirse en principales defensores de la integración económica internacional. A mediano plazo ambas regiones pueden contar con una base de acuerdos comerciales similares entre sí, concertados por la UE tanto con algunos países latinoamericanos como con bloques latinoamericanos de integración. Es posible que se adapte un enfoque más argumentado y pragmático hacia el ajuste del comercio y la concertación de acuerdos correspondientes. Tal interacción puede propiciar la acentuación de la convergencia entre los

mecanismos de integración económica de la propia región latinoamericana. A su vez, los convenios comerciales a mediano plazo deben estar adaptados a tales fenómenos como cadenas globales de valor agregado y digitalización. Lo mismo serviría para desviar la tradicional atención a tarifas aduaneras hacia tales vectores de la cooperación como los servicios, comercio digital, propiedad intelectual, regulación jurídica normativa y contribución al comercio. La cooperación consecutiva de los países latinoamericanos con la UE es capaz de coadyuvar al desarrollo de tecnologías, know how e inversiones. En esto, tanto los vínculos multilaterales como bilaterales de algunos países europeos con sus socios latinoamericanos conservarán su **carácter diferenciado**. Mucho dependerá también de los procesos de regionalización e integración en los países de ALC, del carácter de las negociaciones entre la UE y MERCOSUR. Sin embargo, a corto plazo podemos esperar una desaceleración de las tendencias del regionalismo latinoamericano y su fragmentación. Por lo visto, el desarrollo y fortalecimiento de los procesos regionales de integración en América Latina podría contribuir a la defensa de los intereses nacionales de los países suramericanos en caso de intensificar la cooperación transatlántica con la UE.

Bibliografía References Библиография

1. Тайар В.М. Евросоюз – Латинская Америка: контуры межрегионального партнерства в XXI веке. *Современная Европа*. М., 2015, №2, с. 72-84. [Tayar V. Evrosoyuz – Latinskaya Amerika: kontury mezhregional'nogo partnerstva v XXI veke [European Union-Latin America: the configuration of interregional cooperation in the XXI century. *Sovremennaya Evropa*. Moscow, 2015, No 2, pp. 72-84. (In Russ.)].
2. Тайар В.М. ЕС-ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. *Латинская Америка*. М., 2005, №8, с. 24-33 [Tayar V.

ES-LKA: tendentsii mezhtional'nogo sotrudnichestva [European Union – Latin American and Caribbean region: tendencies of interregional cooperation. *Latinskaya Amerika*. Moscow, 2005, No 8, pp. 24-33. (In Russ.)].

3. Тайар В.М. Евросоюз – Меркосур: стратегическое партнерство. *Латинская Америка*, 2007, №5, с. 28-36 [Tayar V., Evrosoyuz – Merkosur: strategicheskoe partnerstvo [European Union-Mercosur: strategic partnership. *Latinskaya Amerika*. Moscow, 2007, No 5, pp. 28-36 (In Russ.)]

4. Tahina Ojeda Medina. Regionalismos e integración en América Latina y el Caribe. In: Jose Angel Sotillo y Bruno Ayllón (ed.) *Las transformaciones de América Latina. Cambios políticos, socioeconómicos y protagonismo internacional*. Madrid, 2017, capítulo 6, pp. 149-174.

5. Andrea Parra Santamaría. El interregionalismo europeo y la integración regional latinoamericana, *Entramado*, Vol.6, No 2, 2010, pp. 96-105 Available at: https://eulacfoundation.org/es/system/files/el_interregionali.pdf (accessed 03.01.2019).

6. Hänggi Heiner. *Interregionalism: Empirical and Theoretical Perspectives*. Los Angeles, 18 may 2000.

7. Comision Europea. Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina. Bruselas, Ediciones de la Comisión Europea, 2006. Available at: <https://eulacfoundation.org/es/content/una-asociaci%C3%B3n-reforzada-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-am%C3%A9rica-latina> (accessed 11.12.2018).

8. Ayuso A. La Asociación UE-CELAC y la revisión del concepto de interregionalismo multinivel. *Comentario Internacional*. Quito, 2015, No15, pp. 177-207.

9. Crisis y debates sobre globalización en Europa y los Estados Unidos. Osvaldo Rosales. CEPAL – *Comercio Internacional e integración*. Santiago de Chile, No129, 2017, pp.5-7

10. Trade for All-Towards a more responsible trade and investment policy. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf (accessed 03.02.2019).

11. Luz Maria de la Mora Sánchez. *Hacia donde se dirige el régimen de comercio internacional y sus implicaciones para América Latina*. CEPAL. Santiago de Chile, mayo de 2018, 134 p.

12. *La Unión Europea y América Latina y el Caribe: estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global*. CEPAL. Santiago de Chile, 2018, 162 p.

13. EU and Latin America. A Stronger Partnership? Milano, 2018. Available at: <https://www.ispionline.it/en/publicazione/eu-and-latin-america-stronger-partnership-21816> (accessed 03.01.2019).
14. Ruano L. The Europeanization of National Foreign Policies towards Latin America. New York: Routledge, 2012, 284 p.
15. Europa se refuerza en América Latina. *El País*. Madrid, 16.08.2018. Available at: www.elpais.com (accessed 09.10.2018).
16. Tayar V. The European Union and Latin America: The configuration of interregional and transatlantic cooperation, *Portuguese Journal of Social Science*. Lisbon, 2018, Volume 17, Number 2, pp. 199-211
17. Peter Birle. El “Triangulo Atlántico” en tiempos de Trump. Perspectivas de las relaciones birregionales entre la Union Europea y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. *Anuario de Integración* 14, año 2017, pp. 9-32.
18. Alianzas frente al gigante asiático. *El País*. Madrid, 13.10.2017. Available at: www.elpais.com (accessed 09.12.2018).
19. Habrá líneas rojas en las negociaciones de la UE con el Mercosur de Bolsonaro? 18.01.2019 Available at: <https://www.dw.com/es/habr%C3%A1-l%C3%ADneas-rojas-en-las-negociaciones-de-la-ue-con-el-mercosur-de-bolsonaro/a-47143220> (accessed 09.02.2019).