

# Las relaciones económicas de la Unión Europea con América Latina y el Caribe: evolución y perspectivas en relación con Asia y América del Norte

**Jordi Bacaria Colom**

*Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Autónoma de Barcelona*

*Codirector Europeo del Instituto de la Integración*

*Europea en México (2000-2004)*

## 1. INTRODUCCIÓN

Cuando en 1924 Metternich se enteró del reconocimiento británico de México, a través del Tratado Comercial (firmado el 26 de diciembre de 1826), lo juzgó como el «inicio de una nueva era»<sup>1</sup>. Efectivamente, quien había sido artífice de la Santa Alianza y defensor del «principio de legitimidad» en el reconocimiento de los nuevos estados por parte de los estados europeos, se encontró con que el mundo de las relaciones exteriores se dividía de nuevo en dos: en los partidarios de los acuerdos comerciales con los nuevos estados basados en el nuevo *principio de la nación más favorecida*, derivada de la doctrina de John Adams en su tratado modelo de 1776, y los partidarios del mercantilismo, estructurado sobre el antiguo orden de las monarquías europeas legítimas, incluso en sus territorios ultramarinos.

En el inicio del nuevo milenio, la evolución de las relaciones económicas e internacionales de la Unión Europea con América Latina y el Caribe (ALCUE), deberían

<sup>1</sup> Vázquez, J. Z. (2000) pág. 58.

analizarse a la luz de los cambios de la relación de terceros países con América Latina (AL), por ejemplo, Estados Unidos, con su iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que se pretende concluir en 2005, o bien Asia, con su fuerte penetración y competencia con AL. Así, cuando se afirma que las relaciones económicas o de cooperación de la Unión Europea (UE) con AL están decreciendo o que no hay un esfuerzo suficiente, se deberían establecer elementos comparativos para ver si alternativamente aumentan las relaciones de la UE con otras regiones (por ejemplo Asia o los países de Europa Central y del Este), o si terceros países como Estados Unidos y países asiáticos aumentan sus relaciones económicas con AL a costa de la participación europea. En este artículo se apuntan algunas hipótesis sobre el fenómeno de la pérdida de importancia relativa de la UE en ALC, partiendo de la idea de que, desde el punto de vista comercial y de las inversiones, hay un aumento de las relaciones de las economías del Pacífico y EEUU hacia AL, en detrimento de la tradicional importancia de la UE. Del mismo modo, se produce un aumento del comercio hacia EEUU por parte de los países asiáticos en detrimento de AL.

En las relaciones comerciales entre la UE y AL se produce un doble efecto. Por una parte, el comercio total de la UE crece más que el comercio de la UE con AL, pero también el comercio total mundial crece más que el comercio total de AL. Asia penetra con fuerza en sus relaciones económicas con EEUU y la UE en detrimento de sus socios tradicionales, más cercanos culturalmente (AL) y geográficamente (los países del Mediterráneo y Europa Central y del Este).

En este contexto de cambio, hay que ubicar la creación y entrada en vigor de la moneda única europea<sup>2</sup> completada a partir del primer bimestre de 2002 con la introducción de los billetes y monedas que sustituyeron a las anteriores divisas europeas de la eurozona. Este hecho ha reforzado la función de moneda de reserva en el ámbito internacional, lo cual puede constituir un punto de inflexión importante en las relaciones económicas y financieras internacionales y en particular con AL.

Las implicaciones para el dólar ya fueron anticipadas en 1997 por Martín Feldstein advirtiendo que el euro es un instrumento de la política exterior de la UE en contra de EEUU y aconsejando que la administración de EEUU debería tratar directamente con los gobiernos de los Estados europeos en lugar de hacerlo con las instituciones comunitarias. También M. Feldstein anticipó que el euro como moneda de reserva internacional sería un instrumento de confrontación. C. F. Bergsten, por otra parte, predijo que el «euro sería el primer competidor verdadero de la moneda de

<sup>2</sup> El 1 de enero de 1999.

EEUU y que el deterioro de la posición externa y económica de EEUU aumentará las dudas sobre la estabilidad futura del sistema monetario internacional y el valor del dólar»<sup>3</sup>.

¿Son suficientes los elementos de cambio que aparecen en las relaciones económicas internacionales para preguntarnos si nos encontramos en el «inicio de una nueva era»? Posiblemente, los indicios no son suficientes ni siquiera para estimar marginalmente la bondad o costes del cambio; sin embargo, hay que tener en cuenta estos elementos para analizar las relaciones económicas de la UE con AL.

En otro orden y desde un punto de vista conceptual, también hay que considerar el debate que cada vez cobra más fuerza sobre la misma existencia de América Latina como ha venido siendo entendida hasta hoy. Desde América, el concepto de América Latina puede ser distinto que el que se concibe desde Europa. Para algunos expertos americanos o hemisféricos, desde un punto de vista económico existen solamente Sudamérica y Norteamérica. Norteamérica comprende desde esta perspectiva hasta Colombia y la zona de influencia económica y política de EEUU incluida Centroamérica. Aunque en el cambio de concepto es determinante la construcción económica norteamericana<sup>4</sup>. Ciertamente, el concepto de América Latina con una cultura común todavía es predominante; sin embargo ello no significa que los cambios que se han producido en las dos últimas décadas en el área de influencia económica y política de Estados Unidos no estén penetrando también en la revisión de los conceptos. De hecho el concepto de América Latina, sea por parte europea o por parte americana, no influye en el comercio y las relaciones económicas con la UE, sin embargo si puede producirse un efecto contrario; la pérdida de influencia económica de la UE en AL y el aumento del tropismo de EEUU puede que haga necesaria la revisión conceptual de la latinidad<sup>5</sup> y de las estrategias que se derivan de ello.

También en las relaciones económicas con América Latina hay que considerar que ésta no es una región homogénea en sus estructuras económicas, por no hablar de sus instituciones políticas u otras diferencias relevantes. Por ello, para un análisis

<sup>3</sup> Véase E. Morales (2003), capítulo «El euro y sus implicaciones».

<sup>4</sup> El 58% de los canadienses y el 69% de los estadounidenses sienten un fuerte apego hacia América del Norte, y algo más sorprendente es que el 34% de los mexicanos se consideran «norteamericanos», pese a que ese término en español suele referirse específicamente a los naturales de Estados Unidos. Véase Robert Pastor (2004).

<sup>5</sup> Por no hablar del iberoamericanismo. Baste contemplar el aumento de los apellidos de origen asiático, de Oriente Medio y anglosajón de algunos de los actuales o recientes presidentes de los Estados de AL coherente al mismo tiempo con su predominio en las élites empresariales y sociales.

de las relaciones entre la UE y ALC hay que considerar estas diferencias. El hecho que existan Acuerdos de diferentes generaciones entre la UE y ALC también significa la posibilidad de que haya cambios cualitativos en la evolución del comercio con los distintos países.

En las relaciones ALC-UE hay que considerar los distintos acuerdos que se han ido estableciendo entre la UE y ALC en distintos momentos según las necesidades o exigencias político-económicas de cada una de las partes. Puesto que ambas regiones han seguido procesos políticos y de integración muy poco parejos, también resulta lógico que los resultados de estas relaciones no presenten una tendencia uniforme. En mayo de 2004 tendrá lugar en Guadalajara (México) la Tercera Cumbre ALCUE. Una vez más, en vísperas de una Cumbre se presentan todo tipo de especulaciones sobre sus resultados. Por primera vez, en esta Cumbre se reúnen los representantes al más alto nivel de los nuevos países miembros de la UE, llegando a 25 representaciones por parte de la UE, más las de ALC. Los críticos de la operatividad y funcionalidad de las Cumbres tienen mucho que criticar de esta macro-cumbre. Las mismas dificultades para reunir y organizar el debate y conclusiones entre tantos Jefes de Estado y de Gobierno en tan poco tiempo ya son indicativos. Por otra parte, los partidarios de las Cumbres no dejarán de señalar la importancia de los avances, por escasos que éstos sean. En este caso, la UE enfrentará la dificultad de evitar la crisis de la macro-cumbre que es el resultado de su propio éxito por la ampliación y que los gobiernos de AL se sientan menos importantes en su necesario foro de relación con la UE<sup>6</sup>.

## 2. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES UE-ALC

Las relaciones Europa-América Latina se desenvuelven en torno a tres ámbitos: el diálogo político, la cooperación al desarrollo y las cuestiones comerciales. La UE ha desarrollado vínculos con los países de América Latina y el Caribe por separado y de manera diferenciada. Por eso es que, todavía hoy, la estructura institucional y la cooperación con estas dos zonas se basa en acuerdos muy distintos.

Con excepción de Cuba, los países del Caribe forman parte del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico) y, por tanto, han estado vinculados a la UE por el Convenio de

<sup>6</sup> El artículo ha sido escrito antes de la celebración de la Tercera Cumbre ALCUE y en consecuencia no se conocen los resultados de la misma.

Yaundé<sup>7</sup> (luego Lomé<sup>8</sup> y hoy Cotonú<sup>9</sup>). Por otra parte, las relaciones UE-AL se desarrollan a nivel birregional, a partir de diálogos especializados con subregiones (MERCOSUR, la Comunidad Andina y América Central) y entre la UE y países específicos (México y Chile). En el nivel más amplio, la dirección estratégica de las relaciones UE-AL se fija a través del diálogo político institucionalizado. Para ese fin existen dos foros principales: el UE-Grupo de Río<sup>10</sup> y las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno UE-ALC.

Las relaciones entre Europa y América Latina se remontan a la década de los setenta, y es a partir de entonces que empieza a crecer una compleja red de relaciones políticas y económicas. La incorporación de España y Portugal a la Comunidad Europea en 1986 fue un catalizador de estas relaciones, al introducir en las instituciones comunitarias una nueva sensibilidad sobre la agenda iberoamericana. Ese acercamiento ha permitido que AL diversifique sus relaciones exteriores, aunque de forma limitada, y la UE se ha convertido en un «contrapeso» a la tradicional hegemonía estadounidense sobre el subcontinente. De aquí que la Tercera Cumbre ALCUE se inscriba en un contexto de necesidad de reforzar el multilateralismo y sus instituciones tanto en el plano político como en el económico, frente a las opciones unilaterales que se han impuesto en los últimos meses (ONU, OMC-Cancún).

El carácter de estas relaciones ha ido cambiando a lo largo de los años. Su historia dividida en etapas es la expresión de los cambios que se han producido por ambas partes.

## 2.1. Primera etapa (1970-1982)

Durante estos años apareció en estas relaciones el diálogo político institucionalizado y se formalizaron las relaciones económicas con los llamados acuerdos de primera generación. Cabe destacar que el primer impulso para establecer un diálogo político vino de los parlamentarios y no de los gobiernos nacionales. Así, se institucionalizaron encuentros bianuales entre el Parlamento Europeo y el Parlamento Latinoamericano o *Parlatino* a partir de 1974.

<sup>7</sup> Primer convenio de Cooperación entre los países ACP y la UE que comenzó en 1964.

<sup>8</sup> Cuatro convenios de Lomé, el último de los cuales expiró el 29 de febrero de 2000.

<sup>9</sup> El nuevo Acuerdo de asociación entre los países ACP y la UE se firmó en Cotonú el 23 de junio de 2000 (DO L 317 de 15.12.200).

<sup>10</sup> El Grupo de Contadora que recibe apoyo europeo en la crisis centroamericana evolucionó hacia el Grupo de los Ocho, para convertirse más tarde en el Grupo de Río.

Estos encuentros se convirtieron en una plataforma para que los parlamentarios denunciaran el autoritarismo y las violaciones a los derechos humanos que aquejaban a la región latinoamericana. A partir de ahí, se sentó una doctrina que dio fundamento democrático a la relación birregional y le permitió encarar las crisis políticas posteriores y el conflicto en Centroamérica, en el cual el apoyo europeo contribuyó decisivamente en el proceso de pacificación y solución de la crisis a través del Diálogo de San José.

Los acuerdos comerciales de primera generación fueron impulsados por la Comisión Europea, que es la institución comunitaria con competencia exclusiva para llevar a cabo negociaciones en materia comercial. En general, consistieron en el otorgamiento mutuo del trato de Nación Más Favorecida y nada más, ya que los acuerdos comerciales eran no preferenciales. Los acuerdos eran «acuerdos vacíos», pues Europa seguía el modelo tradicional de «*aid, not trade*» (ayuda, no comercio). Los acuerdos se firmaron con México, Argentina, Uruguay y Brasil

Los años setenta fueron años de cambio y reajuste en las relaciones internacionales y en los que Europa empezó a desempeñar un papel internacional de importancia gracias al mecanismo de Cooperación Política Europea (CPE), antecedente directo de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) que existe hoy en día. Por otra parte, la década de los setenta fue importante en materia de cooperación internacional. Europa, ejemplo mismo de dicha cooperación, decidió empezar a buscar otros acuerdos que nivelaran sus relaciones exteriores<sup>11</sup>.

## 2.2. Segunda etapa (1982-1990)

En esta segunda etapa, la relación Europa-AL tuvo que adaptarse al contexto ideológico dominante. El recrudecimiento de la Guerra Fría se vivió con especial crudeza en Centroamérica. Europa, entonces, adoptó una posición autónoma de la estadounidense con respecto a América Central. Para Europa el problema centroamericano era garantizar la seguridad regional y aliviar los rezagos que eran causa de los conflictos. Por tanto, Europa apoyó los procesos de consolidación democrática y el proceso de paz en Centroamérica, región que era considerada el «patio trasero» de Estados Unidos. Fueron los años de Contadora y Esquipulas —ambos mecanismos de concertación— y de éxitos relevantes en materia de Cooperación

<sup>11</sup> Véase Bacaria, J.; Sberro, S. y Ruiz, E. (2003).

### 2.3. Tercera etapa (1990-1994)

En la primera mitad de los años noventa se llevó a cabo la transición entre las relaciones basadas en el diálogo político y la ayuda al desarrollo y los acuerdos de tercera generación, basados en intereses económicos, propiciados por el visible aumento de las exportaciones y la inversión europea en AL, las privatizaciones realizadas en el marco del «Consenso de Washington», y el atractivo de los «mercados ampliados» que ofrecían los nuevos esquemas de integración regional latinoamericanos.

En estos años las motivaciones de seguridad para la UE desaparecieron al acabar el conflicto latente este-oeste. Los procesos de democratización de los ochenta y las negociaciones de paz en Centroamérica permitieron poner en segundo plano las motivaciones políticas. Además, el surgimiento y fortalecimiento de esquemas de integración regional en AL también obligaron a un cambio en el modelo de relación Europa-AL.

Del lado europeo, la Comunidad Europea se transformó en Unión Europea y esto obligó a revisar el formato de sus relaciones con América Latina. A partir del desarrollo e introducción en el marco de la UE de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), se buscó copiar el formato de relaciones que Europa sostenía con Europa del Este y con el Mediterráneo y adaptarlo para América Latina. Se diversificó la cooperación y se dividió en dos: la cooperación al desarrollo (definida casi exclusivamente como ayuda humanitaria) y cooperación económica (fomento a la inversión y al comercio), de la que nacieron programas como AL-INVEST (para la promoción de la inversión en América Latina) y ECIP (*European Community Investment Partners*). La UE apoyó la estrategia regionalista y América Latina apostó por la integración regional con esquemas como MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (SICA) y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Véase Bacaria, J.; Sberro, S. y Ruiz, E. (2003).

## 2.4. Cuarta etapa (1994-1999)

La segunda mitad de los noventa se caracterizó por la fuerte promoción al comercio y la inversión entre Europa y América Latina. Es un cambio radical en la estrategia previa de «*aid, not trade*». También los latinoamericanos pusieron más énfasis en la relación económica, siendo el grado de liberalización económica el indicador pertinente, quizás el más importante, para evaluar los progresos de la relación bilateral.

La respuesta de la UE fueron los acuerdos de última generación con los países latinoamericanos, reaccionando así a una disminución de su importancia relativa en el subcontinente ante las nuevas políticas de Estados Unidos, particularmente el establecimiento del TLCAN con México y Canadá y la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).<sup>17</sup>

La estrategia consistió en diferenciar a los países y regiones de América Latina en función de su nivel de desarrollo económico y de los posibles reagrupamientos regionales que debían ser tomados en cuenta y sostenidos por la UE. Así, se reconoció la heterogeneidad de la región y se estableció un enfoque selectivo y de «varias velocidades»<sup>18</sup>. Esta nueva estrategia hacia América Latina se aprobó en el Consejo Europeo de Essen de diciembre de 1994 y se basaba en que el interés económico domina la relación birregional, el mutuo compromiso con los derechos humanos y la reducción de la pobreza y el hecho que las relaciones son diversificadas establecidas sobre acuerdos de tercera generación y los nuevos acuerdos de libre comercio (llamados «de cuarta generación») que introducían el diálogo político al más alto nivel y que hoy en la perspectiva de la Tercera Cumbre se podría interpretar como un intento de multilateralismo (para discutir materias de interés común —asuntos internacio-

<sup>17</sup> Europa reconocía que estas iniciativas podían ser desventajosas para sus inversionistas e inducir un efecto de desviación de comercio, que redujera la cuota de mercado europea a favor de Estados Unidos. Entre 1995 y 2000, la participación de la UE en las importaciones de ALC descendió del 12.5% al 10% y la participación de la UE en las exportaciones de AL descendió del 12.95 al 8.5% (Fuente: Eurostat).

<sup>18</sup> En este modelo, la «segunda velocidad» correspondía a Centroamérica y al Grupo Andino. En lo económico, las exportaciones de ambas regiones siguieron reguladas por las preferencias arancelarias que otorgó Europa en 1990 a los países andinos y en 1991 a los centroamericanos. Aunque mejor que el trato del SPG, ambos siguen siendo regímenes de acceso a mercado de carácter unilateral, temporal y extraordinario, y excluyen productos de gran importancia para ambas subregiones, como el plátano (de ahí el surgimiento de la llamada «Guerra del Plátano» entre la UE y Centroamérica).

nales, temas de Naciones Unidas y otros—, en un intento por establecer una relación más de pares entre la UE y AL, y reconocer el peso de América Latina en el escenario internacional). En el plano económico lo más importante era la liberalización económica y comercial (crear zonas de libre comercio) progresiva y recíproca. Como necesario complemento se establecía la cooperación al desarrollo a partir de la creación de consejos conjuntos de mayor rango que las comisiones mixtas previas con el fin de identificar mejor las áreas prioritarias para cada Estado<sup>19</sup>.

## 2.5. *Quinta etapa 2000-2004*

La Primera Cumbre de ALCUE de Río de Janeiro en 1999 con los Presidentes y Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y América Latina y el Caribe, supone la culminación de los avances anteriores en cuanto a institucionalización de las relaciones con MERCOSUR, Chile, México, Centroamérica y la Comunidad Andina y de ampliación sustancial de los ámbitos de los acuerdos precedentes. Se intensificaron los esquemas de cooperación, se incorporaron mecanismos concretos de diálogo político, se adoptaron compromisos específicos sobre la futura liberación de los intercambios económicos y se crearon o perfeccionaron los órganos destinados a velar por la aplicación y desarrollo de cada acuerdo<sup>20</sup>.

Los objetivos como resultado de la cuarta etapa eran claros: 1) En el caso de MERCOSUR (un gran mercado interno de 150 millones de habitantes), empezó a cumplir las metas propuestas, a diferencia de otros intentos previos de integración latinoamericana y se convertía en el socio ideal para establecer un acuerdo comercial; 2) Chile experimentó un gran crecimiento económico y llevó a cabo exitosamente su transición a la democracia por lo que resultaba un socio atractivo para Europa; 3) México, al concluir su tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se convirtió en América del Norte y una privilegiada plataforma exportadora hacia Estados Unidos.

A pesar que el primer acuerdo de cuarta generación que se empezó a negociar fue con MERCOSUR, el primero firmado fue con México entrando en vigor en el año 2000<sup>21</sup>. El acuerdo UE-México introdujo diversas innovaciones en la metodología y

<sup>19</sup> Véase Bacaria, J.; Sberro, S. y Ruiz, E. (2003)

<sup>20</sup> Véase Leiva, P. (2003) pág 36.

<sup>21</sup> El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Glo-

el formato, y puede considerarse un «punto de inflexión» de las relaciones entre ambas regiones. El segundo firmado fue con Chile en 2002<sup>22</sup> e introduce avances en relación el firmado con México<sup>23</sup>.

En la Segunda Cumbre ALCUE de Madrid en mayo de 2002, además de anunciar el término de las negociaciones para el establecimiento de una Asociación entre Chile y la UE, se constataron los progresos de las negociaciones para establecer una Asociación Birregional entre la UE y el MERCOSUR y se proyectaron avances para el futuro de las relaciones de la UE con Centroamérica y la Comunidad Andina, así como del Grupo ACP en el marco del Acuerdo de Cotonú. La Cumbre de Madrid en el ámbito económico presentó pocos avances. Sin duda la Agenda de Doha y la perspectiva de lo que luego sería la frustrada V Conferencia Ministerial en Cancún en septiembre de 2003 condicionaron en cierto grado el avance de las negociaciones bilaterales.

Ante la III Cumbre, y una vez concluidos y en vigor los acuerdos con México y Chile, y con buenas perspectivas para concluir con MERCOSUR, llega el momento de avanzar con Centroamérica y la Comunidad Andina, dos subregiones difíciles tanto por sus obstáculos económicos como por sus todavía latentes problemas políticos, aunque por estas razones el esfuerzo en el diálogo político está más que justificado. Sin embargo, el interés de la UE hacia la Comunidad Andina todavía parece bajo, en parte por la situación de Colombia aunque la UE se ha comprometido en apoyar el proceso de paz<sup>24</sup>. El mejor ejemplo del escaso interés es la constante postergación de la firma de un acuerdo de cooperación de cuarta generación<sup>25</sup>.

bal) entre la UE y México fue firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997. Sin embargo entró en vigor el 1 de octubre de 2000 (publicado en el DO L276 del 28 de octubre de 2000), y la parte relativa al libre comercio entró en vigor el 1 de julio de 2000, como resultado de la Decisión 2/2000 adoptada el 23 de marzo de 2000 por el Comité Conjunto UE-México (la Decisión fue publicada en el DO L157 del 30 de junio de 2000).

<sup>22</sup> El Acuerdo de Asociación se firmó el 18 de noviembre de 2002. La parte relativa al libre comercio entró en vigor el 1 de febrero de 2003.

<sup>23</sup> Véase Leiva, P. 2003.

<sup>24</sup> Véase C. Freres (2002) págs. 159-160.

<sup>25</sup> Véase C. Freres (2002) pág. 160.

### 3. LA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA BIRREGIONAL

La idea de la *Asociación Estratégica Birregional* entre la Unión Europea y América Latina, surge originalmente en la Primera Cumbre ALCUE que tuvo lugar en Río el 28 y 29 de junio de 1999. En relación con el tema el Parlamento Europeo (PE) aprobó la Resolución sobre una Asociación Global y una Estratégica Común<sup>26</sup>, basado en el Informe sobre una *Asociación Global y una Estrategia Común para las relaciones entre la Unión Europea y América Latina*<sup>27</sup>.

En el primer punto del informe, el PE reitera su apoyo al logro de la Asociación Estratégica Birregional decidida por los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de la Unión Europea, de América Latina y del Caribe, que tuvo lugar en Río los días 28 y 29 de junio de 1999; critica el que ya se hayan producido retrasos en las acciones concretas destinadas a aplicar los principales aspectos acordados en esa asociación<sup>28</sup>.

En la citada Resolución del PE, se introduce la petición de una «estrategia común<sup>29</sup>» para América Latina y el Caribe, que llene de contenido y guíe la actuación de la Unión a la hora de realizar la Asociación Estratégica Birregional decidida en Río<sup>30</sup>. El PE considera en dicha resolución que la adopción de una «estrategia común por parte del Consejo Europeo, es la decisión que permitirá avanzar en el acuerdo tomado en la Cumbre ALCUE de Río».

Hay que tener en cuenta que una estrategia común es un instrumento de política exterior de la UE, determinado por el Consejo Europeo por consenso en los ámbitos donde los Estados miembros comparten importantes intereses. En consecuencia para llegar a determinar una estrategia común, es necesaria la unanimidad de los Estados miembros sobre un determinado tema en el que se comparten intereses comunes. Cada estrategia común precisa los objetivos, la duración y los medios proporcionados por la Unión y los Estados miembros. El hecho que se requiera la unanimidad da una idea de la dificultad de llegar a una estrategia común<sup>31</sup>.

<sup>26</sup> Resolución del Parlamento Europeo sobre una Asociación Global y una Estrategia Común para las relaciones entre la Unión Europea y América Latina (2000/2249(INI)).

<sup>27</sup> (2000/2249(INI)), del 11 de octubre de 2001, Informe Salafranca.

<sup>28</sup> Punto 1 de la Resolución.

<sup>29</sup> Según el artículo 13.2 del Tratado de la Unión Europea: El Consejo Europeo determinará las estrategias comunes que la Unión deba aplicar en ámbitos en los que los Estados miembros tengan importantes intereses en común.

<sup>30</sup> Punto 2 de la Resolución.

<sup>31</sup> Las primeras estrategias de la PESC fueron tomadas en los Consejos de Colonia y Helsinki en 1999. Para la región mediterránea se determinó una estrategia común en junio de 2000.

Así, la estrategia común constituye el marco general para las acciones de los tres pilares de la Unión, lo que garantiza la coherencia de las relaciones exteriores y permite luego al Consejo adoptar las medidas de aplicación por medio de acciones y posiciones comunes votadas por mayoría cualificada.

En la citada Resolución del PE, se recomienda que los objetivos de la nueva estrategia común sean establecidos sobre la base de las prioridades decididas en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de Río, agrupadas en tres objetivos principales: 1) ámbito político; 2) ámbito económico, financiero y comercial; y 3) ámbito social y cultural.

En el ámbito económico, financiero y comercial se propone:

- la culminación de la red de Acuerdos de Asociación en curso de negociación (Mercosur, Chile<sup>32</sup>);
- la presentación de nuevas directivas de negociación con miras a concluir a medio plazo Acuerdos de Asociación con la Comunidad Andina y con América Central;
- la celebración de un Acuerdo de Asociación Global Interregional que dé soporte institucional y cobertura geográfica completa al contenido de la Asociación Estratégica;
- la creación de una zona de prosperidad compartida mediante el fortalecimiento de los mercados regionales.

La resolución propone más concretamente la redefinición y creación de una Zona Euro-Latinoamericana de Libre Comercio para 2010 mediante la celebración del citado Acuerdo de Asociación Global Interregional que, sin obviar los acuerdos bilaterales o regionales ya concluidos o en curso de negociación, añada un soporte institucional y una cobertura geográfica completa al contenido de la Asociación Estratégica Birregional decidida en Río<sup>33</sup>.

Hay que hacer dos observaciones en este punto. En primer lugar hay que subrayar la dificultad de establecer una zona de Libre Comercio Euro-Latinoamericana con un acuerdo de Asociación Global Interregional, dificultad que sólo puede resolverse con un cierto tiempo, y por ello el horizonte 2010 parece excesivamente cerca-

<sup>32</sup> Culminado el Acuerdo con Chile en 2002, se pretende que el de MERCOSUR esté ultimado a finales de 2004.

<sup>33</sup> Punto 24 de la Resolución.

no para que pueda ser factible. En segundo lugar, hay que destacar la similitud de la propuesta, con la del objetivo establecido en la Conferencia de Ministros de Asuntos Exteriores de la UE y del Mediterráneo<sup>34</sup>, de crear una zona de Libre Comercio Euro-mediterránea en el horizonte 2010. Si se compara temporalmente con el inicio del proceso Euromediterráneo, fue en el año 1995 en que se estableció el horizonte 2010 para el área de libre comercio. En el año 2000 se adoptó la Estrategia Común del Consejo Europeo, para la región mediterránea<sup>35</sup> y no fue hasta 2002 que se reunieron formalmente y por primera vez, los ministros de comercio euromediterráneos.

Por otra parte, la posición europea es reactiva a los avances del ALCA. Esta actitud no parece la más proactiva para una asociación estratégica regional, de alto contenido político, pero que necesita de un profundo acuerdo económico. Además el fracaso en Cancún de la Agenda de Doha para algunos puede ser un incentivo para el avance bilateral y para otros, un lastre. En cualquier caso, hoy Cancún está demasiado reciente como para imaginar que no tendrá costes en el desarrollo de una estrategia común, en especial porque los países que deberían acordar esta estrategia han estado en profundo desacuerdo con la UE en Cancún.

El fracaso de las organizaciones multilaterales hasta el momento, no parece el mejor indicador para avanzar en las asociaciones birregionales por las dificultades añadidas en los acuerdos comerciales regionales (ALCA y UE-ALC). Aunque algunos expertos opinan que el retraso del fracaso de Doha no es significativo, otros opinan que las políticas internas van a condicionar los avances en las negociaciones comerciales, aunque puede ser la ventana de oportunidad para los bloques comerciales regionales<sup>36</sup>.

#### 4. IMPACTO DE LA AMPLIACIÓN DE LA UE EN LAS RELACIONES CON ALC

Uno de los factores que se dice ha debilitado las relaciones económicas de la UE con ALC es el proceso de ampliación de la UE hacia el este de Europa, porque ha desviado las inversiones, ha disminuido los fondos destinados a la cooperación con AL y ha abierto los mercados a economías muy competitivas con las de AL.

No se puede negar esta nueva relación de la UE en mayor o menor grado, desde

<sup>34</sup> Barcelona 27-28 de noviembre de 1995.

<sup>35</sup> (2000/458/PESC) Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 22/7/2000, L 183.

<sup>36</sup> Véase Jeffrey Schott: «Unlocking the benefits of world trade», en *The Economist* /1 de noviembre de 2003.

inicios de los años noventa<sup>37</sup>, con quienes van a ser nuevos miembros. Sin embargo no es tan fácil concluir que las relaciones económicas con los países del Este de Europa hayan afectado negativamente a AL. En 1999 la UE importó casi el doble de los países del Este que desde ALC, invirtiéndose la situación de los diez años anteriores. Actualmente las importaciones de la UE desde Eslovenia exceden sus importaciones desde México<sup>38</sup> o Argentina y las importaciones de productos de Polonia en la UE, superan el 30% a las de los productos procedentes del Brasil<sup>39</sup>.

En el capítulo de ayuda al desarrollo, la AOD<sup>40</sup> de la UE a los países del Este registró un fuerte aumento en los años noventa superando algunos años a la AOD destinada a ALC. En 1989 se creó el programa PHARE de asistencia financiera a los países del Este, a los que siguieron el Sapard para la agricultura y el Ispa estructural<sup>41</sup>. Tomando el conjunto de la década de los noventa, los flujos totales de asistencia de la UE a los países del Este, superaron la AOD comunitaria hacia ALC (26 millardos de dólares frente a 25)<sup>42</sup>. Si se toman en cuenta los valores *per cápita*, la asistencia a los países del Este supera con creces a la asistencia a ALC ya que la población de ALC es cinco veces superior al de los países del Este.

Si bien es correcto que la asistencia de la UE hacia los países del Este puede haber mermado la AOD hacia otras regiones entre las que se cuenta ALC, y también es cierto el aumento de los flujos comerciales y la integración económica entre la UE los países del Este, no puede decirse lo mismo sobre la competencia de los países del Este con respecto a los productos de ALC. La similitud en las estructuras de comercio entre las exportaciones de los países del Este y ALC a la UE es escasa y en la mayor parte de sectores, las dos regiones se especializan en diferentes productos o grupos de productos. Dado los bajos índices de similitud que no superan por países del ALC el 0,05 con la excepción de Brasil (0,16) y México (0,24), los países ALC no enfrentan una fuerte competencia de los países del Este de Europa<sup>43</sup>.

La especialización productiva de México se orienta hacia los mismos productos que los países de Europa del Este; sin embargo el grado de similitud (0,24) sigue sien-

<sup>37</sup> Los primeros Acuerdos Europeos de la CEE fueron firmados con Polonia y Hungría en diciembre de 1991, tratando los temas de comercio, diálogo político, y otras áreas de cooperación (industria, medio ambiente, transporte y aduanas).

<sup>38</sup> Eslovenia con 2 millones de habitantes frente a los 100 millones de México.

<sup>39</sup> Véase Anexo I, BID (2002).

<sup>40</sup> Ayuda Oficial al Desarrollo.

<sup>41</sup> En total estas tres acciones superan el monto financiero de 21 millardos de euros

<sup>42</sup> Véase Anexo I, BID (2002).

<sup>43</sup> Véase Anexo III, BID (2002). Datos para 1988, 1994, 1995, 1999.

do muy bajo incluso teniendo en cuenta el nivel agregado de productos y no existe todavía una superposición comercial<sup>44</sup>. Lo más significativo de México es el aumento del grado de similitud (a diferencia de Brasil que es más estable) ya que entre 1988 y 1999 ha pasado de 0,07 a 0,24. Esto, que muestra una tendencia hacia un mayor grado de similitud, no permite afirmar que sea la causa del bajo crecimiento del comercio de México con la UE, a pesar del Tratado; sin embargo estimaciones realizadas mediante un modelo gravitacional prevén un aumento sensible de las exportaciones de México hacia Europa (tasa anual del 26,9% en los primeros años del Tratado)<sup>45</sup>.

## 5. PERSPECTIVA HEMISFÉRICA DE AL EN RELACIÓN CON LA UE

Existen otras razones para explicar el estancamiento del comercio de AL con la UE, incluso de los países con Tratado de Libre Comercio como es el caso de México<sup>46</sup>. El destino de la exportaciones ALC en 1991 eran en un 43% hacia EEUU y Canadá y en un 21% hacia la UE. En el año 2000 la brecha se había ampliado, ya que el 62% de las exportaciones AL se dirigían a EEUU y Canadá y sólo el 11% hacia la UE. En el caso de las importaciones AL, el fenómeno ha sido similar. En el año 1999 el 48% de las importaciones procedían de EEUU y Canadá y el 17% de la UE. Sin embargo en el año 2000, el 52% de las importaciones del AL procedían de EEUU y Canadá y el 13% de la UE<sup>47</sup>.

Una explicación para la pérdida de importancia relativa de las exportaciones AL hacia la UE es que la estructura de las exportaciones (salvo para México y Costa Rica) sigue siendo muy tradicional de productos agrícolas, metales, minerales y combustibles, y escasas manufacturas. Estos productos tradicionales han sufrido además el impacto de la baja de sus cotizaciones en los mercados. Una explicación adicional es que en ALC se han seguido políticas cambiarias de moneda apreciada para las monedas que han estado o están vinculadas al dólar<sup>48</sup> y las dificultades de acceso a los mercados de la UE. Sin embargo los países asiáticos han ganado posiciones en el comercio con la UE y no tienen más ventajas de acceso que los países ALC.

<sup>44</sup> Véase Anexo I, BID (2002).

<sup>45</sup> Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2000).

<sup>46</sup> En el caso de Chile los escasos meses transcurridos desde la entrada en vigor del Tratado no permiten observar la tendencia.

<sup>47</sup> BID (2002).

<sup>48</sup> BID (2002).

El proceso de internacionalización de las economías de AL y su aumento de relaciones con las economías asiáticas no puede separarse de la relación hemisférica con EEUU. Se produce al mismo tiempo un efecto de integración con EEUU (TLCAN, Acuerdo de Libre Comercio de EEUU con Chile, ALCA) y un efecto de competencia y penetración de los productos asiáticos y de sus inversiones directas. México, Chile, Perú junto con EEUU y Canadá, pertenecen además al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

Por lo que se refiere a las relaciones hemisféricas, en diciembre de 1994, EEUU se planteó la ambiciosa meta del Área de Libre Comercio de las Américas, que debería alcanzarse en 2005<sup>49</sup>. Así la integración económica norteamericana se expande hacia Latinoamérica, con un modelo de eminente base económica y regionalista. En abril de 2001 tuvo lugar la Tercera Cumbre de las Américas en Québec para negociar el futuro del ALCA y en 2002 el gobierno de Estados Unidos consiguió que el Congreso le concediera la Autoridad de Promoción Comercial (la antes llamada vía rápida o «fast track»), lo que le facilita enormemente el proceso negociador del área de libre comercio en América Latina.

Sin embargo, Sudamérica ha sufrido en los dos últimos años una fuerte crisis económica que en lo político se ha resuelto con los dos nuevos gobiernos de Brasil y Argentina, poco dispuestos a seguir los dictados de Washington. Parece que la estrategia de estos gobiernos es reforzar MERCOSUR para negociar después tanto con EEUU como con la UE. El presidente de Brasil ha afirmado: «Un MERCOSUR consistente y ampliado deberá poseer una política exterior común, que nos permita realizar un diálogo eficiente con la Unión Europea y con Estados Unidos, sobre todo en el proceso de negociación para la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)»<sup>50</sup>.

Si se observa el resultado de la Cumbre Especial de las Américas en Monterrey (enero de 2004), la posición de Sudamérica encabezada por Brasil parece clara. Frente a la posición de EEUU para introducir el tema del comercio en la agenda de la Cumbre y un compromiso en el comunicado final para concluir el ALCA a principios de 2005, Brasil ha situado su preferencia en asegurar primero una mayor integración económica en Sudamérica.

A tenor de los resultados de la Cumbre de Monterrey, el ALCA vuelve a encallar y si la integración económica de Sudamérica avanza, la UE puede tener una posición

<sup>49</sup> En un escenario optimista, el ALCA podría entrar en vigor a finales de 2005 o inicios de 2006.

<sup>50</sup> Véase Lula da Silva, 2003.

de ventaja en negociar el tratado con MERCOSUR, lo que además de su importancia por sí mismo, le permitiría a la UE, avanzar con otros tratados en AL. En cualquier caso las estrategias de acercamiento de la UE y de EEUU hacia América Latina difieren sensiblemente, ya que la estrategia de la UE inicialmente es política con un marcado fin económico y la de EEUU es económica aunque con un marcado objetivo político. La estrategia de la UE hasta el momento ha consistido en establecer una agenda de cooperación consistente en reforzar las relaciones comerciales y de cooperación política diferenciando caso por caso (MERCOSUR, Comunidad Andina, Caribe, Centroamérica, Chile y México). La estrategia de EEUU del ALCA definida en la Cumbre de Miami<sup>51</sup> es un acuerdo comercial de amplia cobertura con 34 países americanos tratados por igual<sup>52</sup>. Sin embargo, el proceso de negociación del ALCA se encuentra desvinculado de las acciones de cooperación no comercial definidas en el plan de acción de Miami. Para algunos expertos estadounidenses, el objetivo del libre comercio es el crecimiento, y la redistribución de este crecimiento es responsabilidad de los gobiernos nacionales<sup>53</sup>.

En esta perspectiva hemisférica de AL, la UE que representa la principal fuente de inversión extranjera directa (IED) en el mundo muy por encima de EEUU entre 1995-2000, los flujos de IED de la UE hacia AL alcanzaron un promedio anual de 72 millardos de dólares. A principios de los años noventa, la IED de EEUU duplicaba la europea. En 1997 por primera vez en la década, los flujos de IED europea en ALC se equipara a la de EEUU (22 millardos de dólares). En 1998 la IED europea (33 millardos de dólares) casi duplica la de EEUU (17 millardos de dólares) y en 1999 la IED europea alcanzó los 43 millardos de dólares frente a los 20 millardos de EE.UU.<sup>54</sup>.

Sin embargo esta IED se ha concentrado en pocos países, ya que en 1999 el 80% se invirtió en Argentina, Brasil y Chile. México recibió menos del 4%. También la IED europea proviene de pocos países; España es desde 1997 el primer inversor europeo en ALC, seguida del Reino Unido, Francia, Alemania y Portugal. Es lo que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha llamado el «caso español»<sup>55</sup>, básicamente

<sup>51</sup> Noviembre, 2003.

<sup>52</sup> Aunque se estima que el ALCA tendrá una parte light y otra tan ambiciosa como los países quieran (opinión de Fernando de Mateo, jefe de la Unidad de Coordinación de Negociaciones Comerciales Internacionales de México, en *El Financiero*, 2 de febrero de 2004).

<sup>53</sup> Véase entrevista con Carla Hills primera negociadora de EEUU del TLCAN, en *Foreign Affairs en Español*, vol. 3, núm. 3, 2003.

<sup>54</sup> Cap. III, BID (2002).

<sup>55</sup> Cap. III, BID (2002).

camente empresas de servicios, finanzas<sup>56</sup> y telecomunicaciones que han hecho que las principales empresas de servicios públicos en ALC sean españolas. También este tipo de inversiones ha alcanzado un alto grado de madurez en Argentina y Chile lo que implicará menores flujos en el futuro<sup>57</sup>.

Así pues en el panorama hemisférico de AL se puede concluir que el comercio en la última década ha sido favorable a EEUU, lo que explica el interés en impulsar el ALCA, mientras que las inversiones han sido favorables a la UE, lo que también explica el interés de la UE en establecer acuerdos de última generación que incluyen acuerdos sobre servicios, servicios financieros, telecomunicaciones, inversiones y movimientos de capital, además de los acuerdos de libre comercio para no perder posibilidades frente a EEUU

Por el momento los tres años de vigencia del Tratado de Libre Comercio de la UE con México no permiten un excesivo optimismo sobre el cambio de tendencia de la pérdida relativa en el comercio frente a EEUU. La participación de la UE en las exportaciones mexicanas cayó en el período de 1990-1997, se estabiliza en el período 1997-2002, e incluso puede decirse que muestra una pequeña recuperación a partir del año 2000 en que entra en vigor el tratado. Sin embargo, la proporción de exportaciones mexicanas hacia EEUU ha crecido constantemente durante todo el período aunque a partir de 1998 el crecimiento se estabiliza y en 2002 sufre una disminución. En cualquier caso, hay que observar la tendencia en el contexto que el comercio de México con EEUU representa el 85% del comercio total de México y con la UE apenas el 6%.

## 6. PERSPECTIVA ASIÁTICA DE AL

La relación de AL con Asia es algo más que una simple anécdota ya que a lo largo de la historia se ha ido forjando esta relación, que a veces puede parecer difusa, pero que está presente y es actual. La fuerte presencia de emigrantes asiáticos en determinados países latinoamericanos es un buen indicador de la fuerza de dicha relación. Esta relación de AL con Asia nace en la época de la Nueva España, ya que ésta fue de hecho el puente entre Europa y Asia. Son las islas Filipinas que fueron descu-

<sup>56</sup> Un tercio de los activos extranjeros en el sector bancario latinoamericano está en manos de bancos españoles que superan a sus competidores de EEUU.

<sup>57</sup> Cap. III, BID (2002).

biertas desde una expedición cuyo origen fue la Nueva España; desde 1527 que partió de Zihuatanejo (México) la primera expedición para encontrar una ruta directa a Malasia y China. Desde 1565 y durante 250 años, la Nao de China también conocida como el Galeón de Manila hizo un recorrido anual entre Acapulco y Manila, en el que introdujo un comercio de bienes procedentes de Asia (sedas, especias, artículos de lujo y obras de arte) que iban de Acapulco (en la costa del Pacífico) hacia Veracruz (en el Atlántico) rumbo a Europa. También el comercio iba en sentido contrario y a Manila llegaban bienes de origen mexicano (oro y plata) y también funcionarios reales y corporaciones religiosas que se extendían por Asia<sup>58</sup>. Las relaciones de México también fueron importantes con China, gracias a la búsqueda del puente entre Europa y Asia que intentó el Presidente Porfirio Díaz con la construcción del ferrocarril de Tehuantepec, que recorriendo el istmo del mismo nombre debía establecer una comunicación entre Europa y Asia a través de México. El ferrocarril sin embargo no fue inaugurado hasta 1907. Para su construcción hicieron falta inmigrantes chinos, aunque China sólo permitió la emigración de 1200 trabajadores hasta 1891<sup>59</sup>.

Tres países latinoamericanos (México, Chile y Perú) forman parte de APEC. Éste es un foro para la promoción del crecimiento económico, la cooperación, el comercio, y las inversiones en la región Asia-Pacífico que fue promovido por el Presidente Clinton, con miras a alcanzar en 2010-2020, la liberalización y apertura comercial y de inversiones en la región. Integra a 21 miembros<sup>60</sup>, de los cuales 5 pertenecen al continente americano. APEC es un foro abierto a la participación de sus miembros y no tiene la característica de ser una institución de carácter internacional. APEC agrupa una población de 2.500 millones de habitantes y una participación en el comercio mundial del 47%.

La APEC opera para alcanzar lo que se conoce como los «Objetivos de Bogor» de 1994, para conseguir el libre comercio y apertura de inversiones en Asia-Pacífico en 2010 para las economías desarrolladas y en 2020 para las economías en desarrollo. Las áreas específicas para alcanzar los «Objetivos de Bogor» son: 1) la liberalización del comercio y las inversiones; 2) la promoción de los negocios; y 3) la cooperación técnica y económica. La APEC ha introducido los temas de seguridad y anti-terrorismo tomando medidas con el fin de que el terrorismo no afectase el

<sup>58</sup> Véase Roberta Lajous (2000), pág. 142.

<sup>59</sup> R. Lajous, ob. cit., pág. 146.

<sup>60</sup> Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Corea, República Popular de China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong China, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Taipei, Tailandia y Vietnam.

comercio y las inversiones tanto en la economía regional como en la global<sup>61</sup>. Así, cabe esperar que en la medida que se liberalicen los intercambios comerciales y las inversiones entre los países del foro, las relaciones de los países AL que forman parte incrementarán sus relaciones con Asia.

Además de los países de AL pertenecientes a APEC, los países latinoamericanos tienen en Japón el principal socio comercial e inversor. A pesar de ello, para Japón, AL ocupa un lugar marginal tanto en comercio como inversión, ya que solamente un 11,8% de la IED japonesa se dirige hacia AL<sup>62</sup>

Para ilustrar el aumento del comercio de Asia con algunas economías de AL, en el caso de México su comercio total con China en 2002 equivale al de Alemania y con Corea supera al que tiene México con cada uno de los Estados miembros de UE individualmente (excepto Alemania). Chile por otra parte es el país económicamente más «asianizado» de AL, ya que a Asia se dirigen el 33% de sus exportaciones frente al 26% que se dirige a la UE<sup>63</sup>. Sin embargo, desde el punto de vista de la competencia, China está empezando a capturar algunas de las industrias de maquila instaladas en AL. En una perspectiva de integración triangular, este hecho no es un problema si América Latina captura a su vez inversiones de servicios procedentes de EEUU que compensan la pérdida de competitividad industrial y se convierte en un factor de atracción para el capital excedente de China<sup>64</sup>.

A pesar de que AL no es importante para las economías asiáticas, si se compara con EEUU y la UE que dominan el comercio y las inversiones en AL hay que señalar que Japón, China y Corea son los principales socios comerciales asiáticos de Brasil, Chile y México, y el rasgo más destacado es el porcentaje de crecimiento del comercio en el último quinquenio, que es cuando han alcanzado niveles de comercio destacables en relación con la UE.

En el caso de China la relación bilateral con América Latina es aún superficial, pero está creciendo. El comercio total entre ambas partes se multiplicó por 10 en el período de 1993 a 2001<sup>65</sup>.

<sup>61</sup> El 9 de marzo de 2003, el Director Ejecutivo de APEC hizo un llamado «para la asociación entre gobiernos y empresas para hacer frente a la amenaza terrorista» y presentado ante el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, en la reunión especial del Comité Anti-Terrorismo. De hecho puso al día la iniciativa STAR (Secure Trade in the APEC Región), inicialmente como declaración de los Líderes de la región de octubre de 2001 en Shangai (*Leaders' Statement on Counter-terrorism*) e Informe Final del Secretariado de APEC de octubre de 2002.

<sup>62</sup> Véase M. C. Rosas (2001), pág. 366.

<sup>63</sup> Ídem, pág. 372.

<sup>64</sup> Quinlan, J. P., pág. 92.

<sup>65</sup> Quinlan, J. P., pág. 88.

## 7. CONCLUSIONES

Las relaciones Europa-América Latina se desenvuelven en torno a tres ámbitos, que son el diálogo político, la cooperación al desarrollo y las cuestiones comerciales. La UE ha desarrollado vínculos con los países de América Latina y el Caribe por separado y de manera diferenciada. En este sentido, la estrategia de UE en sus acuerdos con ALC; es totalmente distinta a la de EEUU en sus relaciones hemisféricas. Mientras que la UE arropa el contenido altamente político de sus acuerdos con acciones de tipo económico y de cooperación diferenciadas, EEUU sitúa sus acuerdos con ALC en el marco estricto del libre comercio de manera igualitaria y sólo establece diferencias en las acciones paralelas de ayuda y cooperación.

Hasta hoy no se ha podido probar cuál de las dos estrategias es más efectiva, ya que gran parte de la efectividad depende de las respuestas de sus socios y éstas a veces son cambiantes, en función de los cambios de gobierno y del contexto. Sin embargo, sea o no por efecto de las estrategias opuestas, la evidencia muestra que en el plano económico EEUU gana terreno en las relaciones comerciales con ALC y Europa lo hace en el de las inversiones. En el plano político, con indudable incidencia en lo económico, habrá que ver cómo se resuelve el dilema unilateralismo vs multilateralismo, cómo toman posiciones los socios de ALC de EEUU y la UE, y cómo este dilema se transmite a las instituciones y organizaciones económicas internacionales. A modo de ejemplo, a iniciativa del nuevo gobierno de Canadá de Paul Martín, se propone reconducir las relaciones del seno del G-8 al grupo de ministros de economía y finanzas del G-20, para reforzar su efectividad en especial hacia los países con economías emergentes que se han opuesto al tradicional liderazgo del G-8.

Uno de los factores que se ha considerado que ha debilitado las relaciones económicas de la UE con ALC, se dice que es el proceso de ampliación de la UE hacia el este de Europa, ya que ha desviado las inversiones, ha disminuido los fondos destinados a la cooperación con AL y ha abierto los mercados a economías muy competitivas con las de AL. Pero atendiendo a las distintas estructuras de comercio entre los países ALC y del Este de Europa, no puede afirmarse que la pérdida de importancia en las relaciones comerciales entre UE y ALC sea debido a los Acuerdos Europeos con sus socios del Este.

Más bien lo que ha hecho perder importancia relativa a la UE en el comercio ALC son las relaciones de AL con EEUU y con Asia, que penetran fuertemente y de manera triangular (EEUU-AL, AL-Asia, Asia-EEUU) en AL. Está clara la estrategia ALCA de EEUU hacia ALC; sin embargo, a un año vista del objetivo de concluir el

ALCA, no parece que existan perspectivas optimistas. Sin embargo, EEUU está en condiciones de firmar acuerdos bilaterales de libre comercio con aquellos países que se acojan a la iniciativa, aunque el resultado final no sea estrictamente un área de libre comercio hemisférica. En cierta manera se puede producir una paradoja. La UE necesita el ALCA para avanzar en su estrategia de Asociación Estratégica Birregional, tanto como reacción de la UE y de algunos países AL frente a EEUU, como para que se creen las condiciones económicas necesarias para que el área de libre comercio eurolatinoamericana sea efectiva.

El hecho de que los Estados miembros de la UE representen el principal flujo de inversiones en AL concede un importante margen de maniobra a la UE en AL; sin embargo la importancia de las inversiones directas en servicios y finanzas no debe incidir necesariamente en las mejoras de los niveles de comercio, ya que estas mejoras están más vinculadas a las inversiones industriales.

En conclusión, las futuras relaciones económicas de la Unión Europea con América Latina, dependerán de la voluntad europea en trazar una estrategia adecuada, que depende en gran medida de los acuerdos que el resto de actores establezcan entre sí. Hasta el momento la «norteamericanización» económica y por ende sociológica, ha avanzado rápidamente desde 1995 hacia el sur como consecuencia del TLCAN; la consecución del ALCA en 2005 puede ser un factor que haga disminuir en el futuro el peso económico relativo de la UE en Sudamérica. En particular si la UE no avanza sustancialmente e incluso se anticipa al ALCA, en la consecución de acuerdos sustanciales con sus socios de América Latina, en especial de MERCOSUR, sin olvidar el tratamiento estratégico de Centroamérica y la región Andina.

## REFERENCIAS

- BACARIA, J.; SBERRO, S. y RUIZ, E. (2003), «La Unión Europea y América Latina», Documento de Trabajo del IEIE, núm. 8.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002), *Integración y Comercio en América* (Número Especial sobre las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con la Unión Europea). BID, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Washington D.C.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DEL SECTOR PRIVADO (2000), *El Comercio Potencial entre México y la Unión Europea*. CEESP, México D.F.
- FRERES, C. (2002), «Opciones para la política de la Unión Europea ante la crisis andina», en Freres, C. y Pacheco, K. (eds.), pág 147.
- FRERES, C. y PACHECO, K. (eds.) (2002), *Nuevos horizontes andinos. Escenarios regionales y políticas de la Unión Europea*. Edit. Nueva Sociedad, Caracas.

- LAJOUS, R. (2000), *La política exterior del Porfiriato (1876-1920)*, en *México y el Mundo*, ed. Senado de la República, vol. IV. México D.F.
- LEDERMAN, D.; MALONEY, W. F. y SERVEN, L. (2003), *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries*. The World Bank. Washington D.C.
- LEIVA, P. (2003) *La Asociación Estratégica Chile-Unión Europea*. CELARE, Santiago de Chile.
- LULA DA SILVA, L. I. (2003), «La política exterior del nuevo gobierno brasileño», *Foreign Affairs en Español*, vol. 3 núm. 1.
- MORALES, E. (Coord.) (2003) *Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y Oportunidades*. Colegio Mexiquense, Toluca.
- PASTOR, R. (2004), «La segunda década de América del Norte», *Foreign Affairs en Español*. Enero-Marzo, Vol. 4, núm. 1, pág 106-118.
- QUENAN, C. (2003), «El euro y su impacto en las relaciones económicas internacionales: Implicaciones para América Latina», en Sberro, S y Bacaria, J (coordinadores)(2003).
- QUINLAN, J. P. (2003), «América Latina a la sombra de China», *Foreign Affairs en Español*. Vol. 3, Núm 3.
- ROSAS, M. C. (2001), *La economía internacional en el Siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*. UNAM, México, D.F.
- ROY, J.; DOMÍNGUEZ, R. y Velásquez, R. (coord..) (2003) *Retos e interrelaciones de la integración regional: Europa y América*. Plaza y Valdés, México D.F.
- SANAHUJA, J. A. (2002) *La Unión Europea y América Latina y el Caribe: una asociación estratégica para la democracia, el desarrollo, y la lucha contra la pobreza*. Informe Intermón –OXFAM. Madrid.
- SBERRO, S. y BACARIA, J. (coordinadores) (2003), *La Unión Europea, su evolución y relaciones con América Latina y el mundo 2003-2003*, M.A. Porrúa, México D.F.
- SCHOTT, J. (2003), «Unlocking the benefits of world trade», *The Economist*, 1 de noviembre.
- VÁZQUEZ, J. Z. (2000), *México, Gran Bretaña y otros países (1821-1848)*, vol. II de *México en el Mundo*, Senado de la República, México D.F.