



Las Américas y la Unión Europea ante los nuevos escenarios en las relaciones comerciales y políticas

María Salvadora Ortiz
(Compiladora)



FLACSO Secretaría General
Adrián Bonilla Soria, Secretario General FLACSO

Compiladora
María Salvadora Ortiz

382.3

A512a Las Américas y la Unión Europea ante nuevos escenarios en las relaciones comerciales y políticas / María Salvadora Ortiz, comp. – 1ª. ed. – San José, C.R. : FLACSO, 2014.
209 p. ; 21 x 15 cm.

ISBN 978-9977-68-276-1

1. América – Comercio exterior. 2. Unión Europea – Comercio exterior. 3. Política comercial. I. Ortiz, María Salvadora, comp. II. Título.

Créditos

Transcripción, corrección filológica y de estilo: Rodrigo Soto

Colaboradora en la edición: Mercedes Vázquez Bello, Consultora SEGIB

Impreso en San José, Costa Rica
por Perspectiva Digital S.A.
Junio 2014

Las opiniones que se presentan en este trabajo, así como los análisis e interpretaciones que en él contienen, son responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de FLACSO ni de las instituciones a las cuales se encuentran vinculados.

PRESENTACIÓN	
<i>Enrique V. Iglesias</i>	5

INTRODUCCIÓN	
<i>María Salvadora Ortiz</i>	9

SESIÓN INAUGURAL

Nuevos acuerdos regionales: riesgos y oportunidades	
<i>Enrique V. Iglesias</i>	19

España ante el futuro acuerdo UE-EE.UU.	
<i>Pablo Gómez de Olea</i>	29

Convergencia y diversidad de los procesos de integración	
<i>Rafael Estrella</i>	35

América y Europa: una relación con grandes posibilidades	
<i>Tomás Poveda</i>	39

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU. Y LA UNIÓN EUROPEA: CONSECUENCIAS Y EFECTOS EN AMÉRICA LATINA

A modo de introducción	
<i>Guillermo Fernández de Soto</i>	45

Situaciones diferentes, un mismo objetivo	
<i>José Ignacio Salafranca</i>	47

La diversidad de América Latina de cara al Acuerdo Transatlántico	
<i>Benita Ferrero-Waldner</i>	57

Un escenario de oportunidades	
<i>Tomás Dueñas</i>	67

Comentarios finales	
<i>Carlos Quenan</i>	73

LAS AMÉRICAS: ¿MIRAN HACIA EL ATLÁNTICO O HACIA EL PACÍFICO?

Solidez de las relaciones transatlánticas	
<i>Joaquín Roy</i>	83

Una pregunta clásica, una respuesta clara	
<i>Jean Michel Blanquer</i>	87

América Latina ante una opción de suma variable
Heraldo Muñoz..... 93

Comentarios finales
Susanne Gratius..... 103

**OPORTUNIDADES DE COLABORACIÓN
EE.UU. – EUROPA EN LA ACTUAL
ARQUITECTURA LATINOAMERICANA**

Conciertos y desconciertos en el Triángulo Atlántico
José Antonio Sanahuja..... 109

Un escenario de oportunidades y desafíos
Roland Schäfer..... 131

Superar el Estado-Nación
Francisco Fonseca Morillo..... 137

Comentarios finales
José Luis González Vallvé..... 143

CLAUSURA

Aceptar la incertidumbre
Enrique V. Iglesias..... 149

El centro geoestratégico se traslada a América
Tomás Poveda..... 157

Un acuerdo con implicaciones globales
Alfonso Quiñonez..... 163

Evitar falsas dicotomías
Rafael Estrella..... 169

EPILOGO
Enrique V. Iglesias..... 171

ANEXO

Relatoría
Susanne Gratius..... 181

RELACION DE AUTORES..... 197

LA DIVERSIDAD DE AMÉRICA LATINA DE CARA AL ACUERDO TRASATLÁNTICO

*Benita Ferrero-Waldner*⁹

El resultado de este momento de cambios que vienen ocurriendo en el contexto global, es aún de pronóstico incierto en su forma final, sin embargo se nos ofrecen rasgos que sin duda, serán característicos a permanecer en el futuro. Una de ellas es el significado que tiene la aparición de nuevos espacios de concentración del poder global; éste es un cambio que va más allá de lo que en su momento la OECD llamó *shifting wealth*, que en su conjunto tiende a impactar en lo que tradicionalmente se conoció como la Alianza Transatlántica, para dar cabida a un eje transpacífico que resulta obviamente atractivo por su dinamismo y por su potencialidad.

Insisto en poner estas dos dimensiones, Atlántica y Pacífica, en la mesa de análisis, pues si se fijan cuidadosamente, se encontrará que los Estados Unidos son el único actor constante en ambas, tal y como están concebidos hoy, lo que excluye a cuando menos uno de los otros dos componentes de la trilogía que convoca este seminario. La Unión Europea no forma parte del eje transpacífico, ni América Latina de lo que hemos venido conociendo como la Alianza Transatlántica. Entonces surge también en consecuencia el riesgo de un escenario *have and spoke*.

El desafío para construir una visión estratégica trilateral, reposa en varios pilares. Primero, la liberalización del comercio y de la inversión para solventar la sostenibilidad material de la vinculación triangular. Un primer paso es

⁹ Presidenta de la Fundación EU-LAC y Presidenta de la Fundación Euroamérica

resistir las tendencias proteccionistas, la crisis las estimula y ya hemos oído esta mañana de Pablo Gómez referir cómo esto llevó directamente a la crisis terrible en los años 30.

La liberalización no es fácil ni a corto plazo, pero la naturaleza de los desafíos que confrontamos, obliga a que pensemos en los altos costes de no hacerlo. La Unión Europea abrió significativamente su economía, pero su apertura tuvo como propósito primario la consolidación del mercado interno y la apertura frente a terceros. Tuvo también un carácter subsidiario en ambas dimensiones, la interna y la externa. Es mucho lo que queda aún por recorrer y sin duda contribuirá a generar oportunidades en muchos de sus miembros actuales en dificultades.

Los Estados Unidos también deben revisar sus políticas de subsidios y de protecciones; evitando distorsiones en las condiciones indispensables para la eficiencia competitiva. En América Latina y el Caribe hay cuando menos tres visiones que consecuentemente abarcan retos distintos. Por un lado, las economías liberalizadas del grupo de la Alianza del Pacífico, segundo las economías proteccionistas, como las de Mercosur, y tercero, los países cuya preocupación principal es mantener su soberanía. Ese era el primer pilar.

En el segundo pilar, quisiera destacar la triangulación de intereses estratégicos en torno a temas de la agenda negativa, se podría decir, como el problema mundial de las drogas, el crimen organizado, el terrorismo, a la vez que buscar formas prácticas de establecer avances concretos y mecanismos de verificación eficaces en materia de mitigación y, por ejemplo, adaptación al cambio climático.

El tercer pilar se refiere al fortalecimiento de la vinculación Unión Europea-América Latina-El Caribe a partir de una asociación efectiva para la producción y el comercio, que trascienda la dinámica tradicional del intercambio de bienes y servicios, por la de la producción conjunta para una mayor competitividad frente a terceros. Sabemos que ello no será tarea fácil ni rápida tampoco, pero conseguir plasmar y asumir esa visión en los niveles adecuados, resulta tarea impostergable para quienes estamos convencidos de este camino.

Como cuarto y último pilar, no podemos olvidar que al fin y al cabo la comunidad occidental se basa en valores fundamentales, más allá de los varios matices en cada una de las tres regiones y dentro de cada una de ellas, como la democracia, los derechos humanos, la tolerancia y también, muy importante hoy en día, las sociedades cohesionadas. Por todo eso, reitero, la reconfiguración del contexto económico internacional evidencia no sólo el tantas veces ya evocado cambio de paradigma, sino también la potencialidad estratégica que posee América Latina para convertirse en un socio más cercano de la relación transatlántica, donde por definición debería ser parte. Ya se ha dicho aquí que América Latina ya no es periferia, y creo que es totalmente cierto, está mucho más hoy en día en el centro. Hay que mirar hacia América Latina, que no solamente ha experimentado un auge económico envidiable, sino que también ha ganado margen de maniobra y confianza en el ámbito de la política exterior.

El reconocimiento de la importancia de América Latina para ambas potencias ha sido reiterado constantemente por políticos y académicos. A manera de ilustración, una

relación comercial más profunda con América Latina, es considerada como una oportunidad increíble para la generación de buenos empleos para las clases medias, como ha expresado muy recientemente el presidente estadounidense Barack Obama con ocasión de su visita a Costa Rica en mayo. Además, las pasadas experiencias latinoamericanas en el manejo de la crisis y en la recuperación, pueden ofrecer lecciones útiles para algunas de las preocupaciones europeas al día de hoy.

Ahora bien, frente al posible establecimiento de la asociación transatlántica de comercio e inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos -TTIP por sus siglas en inglés-, se constituiría el área más grande de libre comercio del mundo. Si se le analiza desde una perspectiva latinoamericana, se vislumbran importantes cuestiones en juego. ¿Cómo evitar que las economías latinoamericanas se vean rezagadas del comercio transatlántico? ¿Cómo impedir que los proveedores latinoamericanos sean simplemente desplazados por compañías americanas o europeas? Y al contrario, ¿cómo garantizar una participación de los tres socios en cadenas productivas y de comercialización?

Con el propósito de analizar las posibles consecuencias de la realización de una asociación transatlántica entre la Unión Europea—Estados Unidos, es necesario mencionar que, de consolidarse esta ambiciosa iniciativa, se perfilaría como un *momentum* en el sistema económico internacional al constituirse la zona libre de aranceles más grande del mundo. A su vez, posee el potencial de asegurar el posicionamiento global de estas dos regiones frente a la emergencia de China y otros países asiáticos, y enfrentar el deterioro del crecimiento y del nivel de empleo derivada de la crisis.

Como sabemos, el comercio entre los dos bloques regionales ya representa hoy más del 50% del PIB mundial y el 30% del comercio mundial. Adicionado a esto, la inversión de la Unión Europea en Estados Unidos es efectivamente ocho veces mayor que la combinada en China e India, y el 56% de la inversión extranjera directa estadounidense desde el año 2000, se ha destinado a Europa. Estas cifras muestran la base en la que nosotros tenemos que construir.

Ante dos socios que ya poseen lazos comerciales y de inversión profundos, con aranceles clásicos que giran tan solo en torno al 4%, la representatividad de esta asociación transatlántica se vería sobre todo reflejada en su intención de eliminación de las barreras normativas, esto es, las divergencias en cuanto a las normas reguladoras, incluyendo entre otros, temas de leyes de privacidad, alimentos genéticamente modificados, regulación de bienes culturales o protección de los animales, los cuales, hemos sido testigo, son de una delicada negociación, por lo cual la concreción de consensos no se prevé como un proceso fácil.

Cuando era Comisaria, el entonces Comisario de Comercio, Peter Mandelson y yo intentamos hacer algo de esto. Era muy complicado en aquel contexto. Hoy en día, como todos necesitamos un ímpetu, va a ser algo más fácil, pero fácil no será. Basta considerar, por ejemplo, la reciente reacción de Wall Street a la posibilidad de excluir en el acuerdo los servicios financieros. Por cierto, la iniciativa del establecimiento de un acuerdo comercial total entre Estados Unidos y la Unión Europea, existe desde hace al menos dos décadas, no obstante el contexto internacional nunca había planteado a las grandes potencias, con tan-

ta urgencia como ahora, la necesidad del establecimiento de redes comerciales más profundas, para garantizar una recuperación ante la crisis y el mantenimiento de su posición global y, quizás, una alternativa a la parálisis de las sucesivas rondas de Doha. Así se ve reflejado en el mensaje que Barack Obama dio en su discurso sobre el estado de la Unión en febrero pasado, cuando presentó el inicio de las negociaciones de esta asociación transatlántica de libre comercio e inversión, destacando el potencial que esta asociación tendría en emisión de empleos. Y dice: “el comercio libre, justo, a través del Atlántico, sustenta millones de empleos americanos bien remunerados.” Nosotros tendríamos que añadir, y también, naturalmente, de empleos europeos.

Ahora que se ha logrado el acopio de la voluntad política para negociar esta asociación, que antes no había, no hay que perder de vista que el camino a su consecución no se prevé como fácil. Sin embargo, de constituirse, es innegable que beneficiaría o afectaría a las economías latinoamericanas y la posible constitución de una alianza transatlántica con América Latina.

La cuestión es: de consolidarse esta asociación, creo que derivaría indiscutiblemente en consecuencias de muy importante alcance a América Latina el Caribe, y de hecho para el comercio global. Sin embargo, estas deben analizarse de manera muy diferenciada, atendiendo a la enorme heterogeneidad del continente. De esta forma podemos esbozar un mapa de los efectos potenciales que la asociación Unión Europea-Estados Unidos tendría en América Latina, dependiendo del nivel de integración económica de los países o agrupaciones subregionales con los dos bloques.

Entonces propongo dividir en cinco grupos de países donde el impacto del TTIP abarcará consecuencias distintas.

En primer lugar, podemos identificar a algunos países que, gracias al establecimiento previo de acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos, podrían verse beneficiados por las nuevas dinámicas e inversión transatlántica. Es el caso de países de la Alianza del Pacífico, Colombia, Chile, México, Perú y otros asociados, así como también los países centroamericanos, con quienes la Unión Europea suscribió un reciente acuerdo de asociación, firmado en junio del año pasado. Una asociación transatlántica debería plantearse cómo velar por la inclusión recíproca de los países latinoamericanos en las dinámicas económicas.

En segundo lugar, podemos considerar a países cuya inserción económica internacional es limitada. Es el caso, por ejemplo, de Bolivia o Paraguay. Encaran el desafío de que las preferencias o beneficios comerciales que poseen hasta ahora, no se vean deteriorados por esta asociación.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta al Caribe. Vale la pena anotar que la importancia de las dos potencias en las relaciones comerciales de la CARIFORUM. La asociación Unión Europea-CARIFORUM deberá fortalecerse para que los países en la agrupación caribeña se vean potencialmente beneficiados, y no relegados, de la asociación transatlántica.

Podríamos también visualizar los efectos del tratado para países sin acuerdos, ni con la Unión Europea ni con Estados Unidos, y que además tienen políticas de protección industrial bajo un prisma diferente. Hablo, obviamente,

de Brasil y de Argentina. En este sentido es importante plantear algunos cuestionamientos dadas las dificultades en las negociaciones de un acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur, y las políticas de protección industrial de estos países. ¿Cómo evitar que estos se vean aislados de las dinámicas comerciales y de inversión transatlánticas, teniendo en cuenta la gran relevancia que el Mercosur representa para el comercio de la Unión Europea? Por otra parte, y siguiendo a los más optimistas: ¿podrá este acuerdo dictar normas globales que ayuden a estos países a armonizar sus normas y les permitan llegar al mercado global con costes más bajos?

Finalmente, propongo un quinto grupo que concierne a los países productores de energía que dependen en gran medida de estas exportaciones. En lo que respecta a Venezuela, por ejemplo, dada la configuración de los Estados Unidos como país exportador de recursos energéticos -solo hablo de Shell Gas ahora-, tendrá que analizarse cómo se verán afectadas sus exportaciones de petróleo ante el establecimiento dado.

Con base en estos escenarios, deseo extender un llamado a una reflexión sobre las iniciativas que deberán considerarse para garantizar una participación efectiva de América Latina y el Caribe en estas dinámicas, las cuales deberán propender a un menor aislamiento de los países latinoamericanos de la escena económica internacional, sin perder de vista que, por una parte, está la complejidad de la tarea para sus principales actores, y por la otra, la heterogeneidad de América Latina y del Caribe.

En conclusión, la consolidación de una asociación económica entre la Unión Europea-América Latina y Estados

Unidos, se vislumbra como una oportunidad de favorecer a las economías latinoamericanas en la medida en que se logre integrarlas en las dinámicas comerciales, teniendo en cuenta sus particularidades e impulsando sus posibilidades y potencialidades.

La reflexión que deseamos que tuviéramos, es cómo garantizar una participación inclusiva de América Latina en las dinámicas comerciales de inversión y de cooperación transatlánticas, de manera que la consecución de una asociación tripartita construya oportunidades de desarrollo y de recuperación conjuntas, que beneficien por igual a los socios en ella. Tenemos la esperanza de que una asociación como ésta se consiga, sólo que para lograrla es indispensable tener en cuenta la enorme potencialidad, pero, a la vez, también la sensibilidad latinoamericana.