
COOPERACIÓN INTER- E INTRARREGIONAL

Violetta Tayar

Ph.D. (Economía)

Subdirectora del ILA

vtayar@mail.ru

Violetta Tayar

Institute of Latin American

Studies (Russia)

UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: ENTRE LA COOPERACIÓN INTERREGIONAL Y TRANSATLÁNTICA

Resumen: *En el artículo se examinan las relaciones económicas interregionales contemporáneas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. La autora destaca las principales etapas del proceso de negociación entre las dos regiones y evalúa las existentes relaciones económico-comerciales y prioridades a ambos lados del Atlántico. En el artículo se aprecian los riesgos posibles y consecuencias para la región latinoamericana en relación con la posible cooperación transatlántica más profunda entre la Unión Europea y los EE.UU.*

Palabras clave: *Unión Europea, América Latina, relaciones económico-comerciales, cooperación interregional y transatlántica.*

EUROPEAN UNION AND LATIN AMERICA: BETWEEN INTERREGIONAL AND TRANSATLANTIC COOPERATION

Abstract: *The article analyses the modern interregional economic relations between the European Union and the Latin American and Caribbean countries. The author assigns the main stages of negotiation process between the two regions and gives an assessment of the trade and economic relations and priorities existing on both sides of Atlantic Ocean. Simultaneously are examined the possible*

risks and consequences for the LAC region in case of profound transatlantic cooperation between the EU and the USA.

Key words: *European Union, Latin America, trade and economic relations, interregional, transatlantic cooperation.*

La cooperación entre los países de América Latina y el Caribe (ALC) y la Unión Europea (UE) en el nuevo siglo ha adquirido un nuevo carácter cualitativo en el contexto de importantes cambios estructurales, ocurridos en ambas regiones. Por una parte, en ALC durante los últimos 15 años, bajo la influencia de la onda de regionalización se ha edificado un mosaico de asociaciones de integración nuevamente creadas, invocadas a darle a la región una mayor autonomía en la solución de una amplia gama de cuestiones de la interacción política y económica, tanto a nivel regional, como en la construcción del diálogo con los principales socios extrarregionales. Por otra parte, la Europa unida, continuando la expansión de sus fronteras, se ha enfrentado con la recesión en la zona euro y con la necesidad de superar las consecuencias de la crisis económico-financiera y formar una nueva “agenda” en el diálogo con sus socios externos. Al mismo tiempo una serie de países latinoamericanos que anteriormente pertenecían a la región periférica, alcanzaron un nuevo nivel de cooperación económica, tanto con los países industrializados del Norte, como con los del Sur. Bajo la influencia de este proceso de “reequilibrio” de las relaciones internacionales, el día de hoy se forman los nuevos contornos de interacción económica interregional entre los centros de la economía mundial y los crecientes “nuevos” mercados, particularmente, latinoamericanos. Sin embargo, la formación de nuevas alianzas políticas transcontinentales y megabloques, así como la

transformación de los modelos económicos de los actores globales pueden causar nuevos riesgos, los cuales podrían originar la redistribución de los flujos de mercaderías e inversiones y la creación de nuevos “ejes” en las relaciones económicas mundiales.

Cooperación interregional: etapas del proceso de negociación

La cooperación estratégica entre la UE y ALC empezó en el año 1995, cuando la Comisión Europea diseñó nuevos lineamientos clave de la cooperación, que implicaban la profundización del diálogo político, la expansión de la interacción comercial con el simultáneo soporte de los procesos de integración en la región latinoamericana, así como la cooperación técnica y financiera. La característica principal de la estrategia adoptada en aquel entonces en Europa Occidental fue el enfoque diferencial hacia los países de la región latinoamericana, es decir, la realización de negociaciones por separado con cada asociación de integración subregional.¹

El proceso de quince años de negociaciones, iniciado por las partes en el umbral del siglo XXI y dirigido al acercamiento entre la UE y ALC, se puede dividir en varias *etapas (o ciclos)*, en cada uno de los cuales se manifestaba la influencia simultánea de dos procesos, que abarcaban ambos lados del Atlántico – la globalización y la regionalización.

En la primera etapa (del año 1999 al 2003) se llevaron a cabo dos Cumbres interregionales UE-ALC (en Rio de Janeiro en el año 1999 y en Madrid en 2002), donde se discutieron los temas de la expansión de la cooperación económica en el

contexto de la globalización. El componente principal fue la cuestión sobre la creación de las condiciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio entre los estados de la UE y ALC. Se suponía que este proceso se llevara a cabo por etapas basándose en los acuerdos de la UE tanto con países por separado, como con bloques económicos subregionales de ALC (MERCOSUR, CAN, MCCA, CARICOM).

Durante *la segunda ronda de negociaciones* (2004–2009) a pesar de que se llevaron a cabo tres cumbres ordinarias (en Guadalajara en el año 2004, en Viena en 2006 y en Lima en 2008) se observaba una considerable *inhibición* del diálogo interregional entre la UE y ciertos bloques de integración de ALC, determinada por una serie de obstáculos objetivos de carácter económico, político e institucional. Por un lado, el proceso de la integración económica regional en Europa se elevó a un nuevo cualitativo nivel de desarrollo debido a la expansión de la UE hacia el Este hasta 27 países-miembros, lo que a su vez exigió la movilización de recursos económicos y políticos adicionales. Por otro lado, los países de Sudamérica, en su mayoría, optaron por el curso hacia la construcción de una política regional independiente, en una serie de éstos se produjo un cambio del curso político “hacia la izquierda” y su diferenciación. En una nueva etapa se encontró también el proceso de integración en ALC gracias a la creación simultánea de dos agrupaciones regionales: la Comunidad Suramericana de Naciones, posteriormente transformada en la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Las negociaciones con MERCOSUR sobre la creación de la zona de libre comercio, desde el año 2004 fueron prácticamente congeladas, debido a los desacuerdos en cuanto al comercio de la producción agrícola en

el marco de la Ronda de Doha de la OMC². Durante el mismo periodo sucedió una desaceleración en la cooperación económica entre los socios latinoamericanos y europeos por varias razones: en primer lugar, en los mercados regionales surgieron signos de “proteccionismo” respecto a los socios externos, aumentó el volumen de comercio intrarregional tanto en el Hemisferio Occidental como en el espacio europeo; en segundo lugar, hubo una reorientación de la política externa de la UE hacia los países de Europa del Este, y en la región latinoamericana se cambiaron las prioridades en la selección de los socios comerciales – un papel especial fue dado a los mercados de Asia-Pacífico.

La crisis global económico-financiera de los años 2008–2009 introdujo ciertos ajustes en el desarrollo moderno de la cooperación birregional: los crecientes mercados de ALC resultaron ser más resistentes que los mercados de la Europa unida ante las sacudidas de la crisis. Así por ejemplo, en el estudio de los expertos de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL) titulado “En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea” se señalaba que, según los pronósticos hasta el año 2015, las economías de los países de ALC iban a demostrar una mayor dinámica de crecimiento que la de los países de la UE, cuya recuperación postcrisis sucede más lentamente. Por lo tanto, a corto plazo, el grado de atractivo del mercado latinoamericano para los exportadores europeos e inversionistas solo va en aumento³. Al mismo tiempo, la Comisión Europea continuaba financiando el 80% de los programas regionales especiales en ALC, cuyo presupuesto

ascendía aproximadamente a los €556 millones para el periodo de seis años, a partir del año 2007⁴.

En otoño del año 2009 la Comisión Europea aprobó una *versión actualizada de la estrategia* hacia la región, titulada “La Unión Europea y América Latina: una asociación de actores globales”, cuyas prioridades son: el fomento del desarrollo de la integración regional en América Latina y la conclusión con las agrupaciones subregionales de acuerdos de asociación⁵.

El tercer ciclo de negociaciones entre las dos regiones se puso en marcha en el año 2010 y fue manifestado por la realización de la sexta Cumbre de los Jefes de Gobierno en Madrid durante la presidencia de España en la Unión Europea. Un evidente éxito de la Cumbre fue la firma de los acuerdos de asociación y libre comercio entre la UE y ciertos países de la Comunidad Andina (Colombia y Perú), con la Unión Aduanera Centroamericana⁶, así como el desbloqueo de las negociaciones entre la UE y el mercado común de los países de MERCOSUR con el fin de firmar un acuerdo sobre la asociación de “cuarta generación”⁷. En aquel entonces Madrid expresaba la esperanza de que los acuerdos bilaterales comerciales entre la UE, Colombia y Perú, firmados durante la Cumbre, puedan producir el “efecto dominó” en otros países de la Comunidad Andina (Bolivia y Ecuador), los cuales en el futuro dudosamente quieran ser aislados del proceso de acercamiento con Europa⁸.

Un importante resultado del encuentro madrileño fue también la creación de nuevos mecanismos de cooperación. Pues, fueron formados dos nuevos instrumentos de financiamiento: la Fundación Unión Europea–América Latina y el Caribe (EU-LAC) con sede en Hamburgo, encabezada por la ex comisaria de relaciones exteriores de la UE Benita Ferrero-Waldner (con el fin de fortalecer las relaciones entre las

sociedades civiles de ambas regiones) y la Facilidad de Inversiones para América Latina (LAIF – Latin American Investment Facility) con el financiamiento de €125 millones para los años 2009–2013 para la elaboración de proyectos infraestructurales. Cabe señalar que en el curso del diálogo político y económico con ALC, Europa se atenía al ***modelo de interacción*** con la región latinoamericana, basado en la cooperación a largo plazo y en el enfoque diferenciado, ejecutado simultáneamente en varios niveles: interparlamentario, regional, subregional e interregional.

La cuarta etapa, cualitativamente nueva, de las negociaciones interregionales fue marcada por la realización del séptimo encuentro y de la primera Cumbre entre la UE y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)⁹, formada en el año 2011, que es la mayor asociación de integración del Hemisferio Occidental. El resultado de la Cumbre fue la aprobación de la “Declaración de Santiago” y del “Plan de Acción para 2013-2015”, el cual incluía temas de la cooperación en el campo de innovaciones, tecnología y biotecnología, el apoyo a los programas de desarrollo sostenible, la energía renovable y protección del medio ambiente. Además, el “Plan de Acción” implica el diálogo sobre los problemas de migración, educación y empleo de los ciudadanos, así como la asistencia en el ámbito de las inversiones y actividades empresariales¹⁰.

Es importante destacar que en marzo y agosto del año 2013 entraron en vigor los acuerdos comerciales de la UE con Colombia y Perú. El ejemplo de estos dos países y las perspectivas del aumento de las exportaciones a Europa incitaron a Ecuador a iniciar en el año 2014 la discusión del

texto del acuerdo comercial con la UE, el cual, según los europeos, creará las condiciones para la diversificación del comercio y las inversiones de ambas partes¹¹.

Cabe señalar que desde el año 2013 la cooperación europeo-latinoamericana es conveniente considerarla en el contexto de las transformaciones de las relaciones económicas mundiales. Las consecuencias de la crisis obligaron a reflexionar sobre reapreciación de los existentes y la elaboración de nuevos paradigmas de integración en ambos lados del Atlántico. Así, en julio del año 2013 en Washington se dio inicio a las negociaciones oficiales sobre la conclusión de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) entre EE.UU. y la UE. En total hasta el mes de noviembre de 2014 se celebraron siete rondas de negociaciones y los círculos empresariales de la UE discuten activamente los temas de la efectividad económica de tal acuerdo, al cual las partes prevén llegar en el año 2015.

En el fondo del proyecto sobre la firma de TTIP, ciertos países de la región latinoamericana pueden convertirse en nada más que “el tercer pilar del triángulo transatlántico”, tanto más que los EE.UU. ya han firmado una serie de acuerdos de libre comercio con los mismos países latinoamericanos que la UE., o sea con México, Chile, Colombia, Perú y Centroamérica. Otro ambicioso megaproyecto con la participación de los EE.UU. en las negociaciones es el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP) en el cual entre 13 países entraron tres países de la Alianza del Pacífico – Chile, México, Perú¹².

Parece que precisamente aquellos países latinoamericanos que ya han firmado los acuerdos de libre comercio con los

EE.UU. y con la UE, expresando de esta manera su disposición a una estrecha cooperación con el Occidente, con mayor probabilidad serán atraídos a la órbita de la cooperación *transcontinental*, la que por su importancia tiene no solamente orientación económica sino también una pronunciada orientación geopolítica. Es probable que en un futuro próximo en las relaciones económicas mundiales cada vez más claros se observen los contornos de dos “ejes” – el transatlántico y transpacífico, aunque es claro que precisamente el vector atlántico puede tener una importancia determinante en la estrategia de la política exterior de la UE.

Asociación transatlántica: consecuencias para América Latina

A pesar de las vivamente manifestadas particularidades de los procesos socio-políticos y económicos, que transcurren en ambos lados del Atlántico, se observan las orientaciones comunes que caracterizan el desarrollo moderno de estas dos regiones. Un importante papel entre estos lineamientos juega la integración regional y la formación de uniones económicas y políticas no solamente regionales, sino también interregionales. Al mismo tiempo la integración económica y política regional no sólo no obstaculiza los procesos de globalización y la formación paulatina de los sistemas de regulación global, sino más bien en cierto grado las estimula. Hoy en día los expertos coinciden en que el proyecto de la asociación transatlántica entre la UE y los EE.UU. es una respuesta a la creciente importancia y al avanzado desarrollo de las economías crecientes y a la aparición de nuevas alianzas entre éstas (BRICS).

Sin embargo, hay dudas que la alianza económica transatlántica se utilice como una oposición efectiva a los nuevos mercados crecientes. Es que entre las economías de los EE.UU. y la UE existe una seria competencia en tales áreas como las altas tecnologías, a menudo se aplican medidas proteccionistas y se mantienen obstáculos técnicos en el comercio, así como se agudiza la competencia entre las grandes corporaciones por el acceso a los solventes y crecientes mercados, en particular, los asiáticos y sudamericanos.

Se sobreentiende que la conclusión del acuerdo transatlántico no solo aumentaría el volumen de las exportaciones de las partes en un 17-18%, sino también conduciría a una profunda liberalización del mercado de servicios e inversiones¹³. Además, la asociación transatlántica finalmente debe conducir a la armonización de las reglas y normas aduaneras. Sin embargo, un importante obstáculo para tal asociación pueden ser las barreras no arancelarias, así como cuestiones relativas a la regulación de las reglas en el ámbito de la seguridad y de las normas ecológicas.

Los expertos escépticos, entre ellos los economistas españoles Alberto Garzón y Desiderio Cansino en su trabajo especializado, dedicado a la TTIP titulado “La gran amenaza” señalaron, que el principal objetivo del acuerdo transatlántico es la supresión de una serie de barreras regulatorias, las cuales limitan los derechos de las compañías transnacionales en los mercados de la UE y los EE.UU. Los investigadores españoles señalan que en el marco de TTIP sobreentiende la abolición de normas básicas en el ámbito social, en la legislación laboral, el cambio de las reglas de la seguridad alimentaria y energética, la atenuación de las normas de la protección del medio ambiente. Tal enfoque a la “abolición” de las normas y reglamentos

ecológicos vigentes en la UE, en el marco de la TTIP puede favorecer a las compañías energéticas norteamericanas y llevar al “levantamiento de la prohibición de la extracción de gas de esquisto por el método de fracking (fracturación hidráulica), que proporcionará una exportación masiva de gas de esquisto a Europa”¹⁴.

Los partidarios del acuerdo transatlántico plantearon la tesis de que, dado el gran peso de las dos economías del Occidente, las normas mutuamente aceptadas pueden convertirse en un ejemplo para los estándares globales, que serán aplicados en el marco de la OMC. De esta manera puede disminuirse la probabilidad de que en los mercados crecientes, por ejemplo en China, se plantearán requisitos proteccionistas más estrictos para los productos y servicios¹⁵. Sin embargo, según el investigador del Real Instituto Elcano en Madrid, Federico Steinberg, los efectos de la influencia del acuerdo TTIP en los países de la región latinoamericana son muy difíciles de predecir¹⁶. Por un lado, si TTIP, como suponen sus partidarios, contribuye al crecimiento económico en la UE, algunos países de ALC pueden beneficiarse del aumento de las exportaciones de materias primas a sus socios europeos. Por otro lado, el Mercado Común Suramericano (MERCOSUR) y sus miembros Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela, quienes aún no han firmado un tratado de libre comercio con la UE, pueden quedarse al margen de los procesos de profundización de las relaciones comerciales e inversionistas con Europa. En este caso, según los pronósticos, el volumen de las exportaciones agroindustriales provenientes del MERCOSUR al mercado de la UE, puede reducirse en un 5% anual. Además, la conexión a TTIP a través de un acuerdo de libre comercio con la UE puede

obligar a los países latinoamericanos a adoptar los estándares occidentales en áreas tan sensibles como la protección de los derechos de propiedad intelectual y regulación de la participación en la contratación pública. En este caso, algunos países latinoamericanos, probablemente, pierdan su “margen de maniobra” sin poder mantener la flexibilidad en la diversificación de las relaciones económico-comerciales.

Sin embargo, en la comunidad de expertos crece la comprensión de que una mayor integración en el mercado interno latinoamericano podría coadyuvar a la protección de los intereses nacionales de los países sudamericanos ante la perspectiva de la formación de la TTIP. Además, el nivel de integración en el MERCOSUR todavía no corresponde a las “normas europeas”, ya que aún no se ha podido llegar a una decisión común sobre el tema del acercamiento comercial del bloque con la UE, a pesar del “reinicio” del proceso de negociación en el año 2010. Según el conocido politólogo alemán Wolf Grabendorff, la razón puede ser el hecho de que los intereses de los países latinoamericanos en la esfera de la cooperación inversionista cada vez más están dirigidas no a la UE, sino al diálogo con los nuevos actores económicos, capaces de jugar un mayor papel en el espacio político internacional¹⁷. En este sentido, es posible que en el futuro las economías crecientes de ALC, con el fin de proteger sus intereses, en mayor medida graviten no al modelo occidental de desarrollo y crecimiento, sino a la formación de sus propias alianzas en la dirección Sur-Sur, lo que puede llevar a un cierto debilitamiento de la participación de las economías occidentales en el comercio exterior de algunos países latinoamericanos. En este caso la formación de TTIP ya no se percibiría por sus partidarios como el modelo de la nueva regulación global del comercio mundial,

sino serviría como el comienzo de la **fragmentación** del mercado mundial entre los grandes bloques comerciales rivales, lo que no contribuiría al “desplazamiento” de las normas y reglas existentes, que se rigen en el marco de la OMC.

Relaciones económicas y comerciales

Uno de los principales factores que frenan, según los expertos, la formación de alianza estratégica entre la UE y ALC, es la conservada por largo tiempo **asimetría** en el comercio mutuo e inversiones. En el área del comercio la asimetría se manifiesta principalmente en la estructura de las importaciones y exportaciones. En particular, los países de ALC continúan importando de la UE principalmente producción industrial, mientras que las importaciones europeas desde ALC se componen principalmente de materias primas y productos de primera transformación. Otro factor, que determina el mutuo comercio, es la **concentración** de los mutuos suministros en un pequeño grupo de países a ambos lados del Atlántico. Así es que solo seis países de la región – Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia y Perú representan más del 75% del comercio intrerregional con la UE. Al mismo tiempo cinco países europeos – Alemania, España, Francia, Gran Bretaña e Italia son los principales proveedores y compradores de mercancías de ALC, estos representan alrededor del 60% de los suministros de importaciones y exportaciones mutuos.

Cabe señalar que en el transcurso de una década (del año 2002 al 2012) el intercambio comercial entre ambas regiones se ha incrementado por más del doble: desde €101,9 mil millones hasta €225,8 mil millones. Después de la entrada en vigor del

acuerdo de asociación con México (año 2000) y Chile (año 2003) aumentó el volumen de las exportaciones y se amplió la gama de productos procedentes de estos dos países a la UE. Según datos de la CEPAL, el número de artículos exportados de México a la UE aumentó un 7% (en el periodo de los años 1999–2011), y el de artículos suministrados por Chile creció un 15% (en el periodo de los años 2002–2011)¹⁸. En las exportaciones chilenas las primeras posiciones, posterior a la firma del TLC con la UE, continúan siendo ocupadas por el cobre y frutas frescas (uvas, manzanas), mientras que la estructura de las exportaciones de México ha cambiado gracias al aumento de la porción de los artículos de la industria manufacturera (medios de transporte de pasajeros, microelectrónica, etc.).

Una característica importante del comercio interregional es el hecho de que la UE en el periodo de los años 2002 – 2011 tenía una balanza comercial negativa con ALC, pero en los años 2012 – 2013 la situación cambió y el superávit en el comercio con la UE alcanzó €16,6 mil millones¹⁹. A finales del año 2013, según datos de Eurostat, el valor del intercambio comercial entre las dos regiones sobrepasó los €212 mil millones²⁰ (ver el Cuadro 1).

En el periodo postcrisis, a partir del año 2010 el intercambio comercial mutuo, al alcanzar los €180 mil millones comenzó a crecer y en el año 2012 el volumen del comercio intrarregional aumentó un 25% (respecto al año 2010), superando los €225 mil millones. Además, como se muestra en el Cuadro 1, la parte de la región latinoamericana en el volumen de operaciones comerciales externas de la UE prácticamente no se ha cambiado y se mantuvo en el nivel del 5,5 – 6,6%. En las exportaciones de

la UE el porcentaje de ALC alcanzó el más alto nivel del 6,8% en el año 2012.

Cuadro 1

Comercio exterior de la UE-28 con la región latinoamericana
(años 2002–2013), mil millones de euros

Período	Importaciones	Parte en la importación de UE(%)	Exportaciones	Parte en la exportación de UE (%)	Intercambio comercial
2002	51,429	5,5	50,532	5,7	101,961
2004	58,033	5,6	47,975	5,1	106,008
2006	80,431	5,9	63,238	5,5	143,669
2008	97,966	6,2	79,739	6,1	177,705
2009	72,156	4,6	63,924	5,8	136,08
2010	93,132	6,1	86,987	6,4	180,119
2011	110,397	6,4	99,254	6,4	209,651
2012	112,130	6,2	113,685	6,8	225,815
2013	97,889	5,8	114,523	6,6	212,412

Recopilado y calculado por: Extra-EU trade by partner.

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

El bloque de integración de MERCOSUR es para la UE un mercado de importancia estratégica y continúa ocupando un especial lugar en el contexto general de la cooperación europeo-latinoamericana representando alrededor del 50% del intercambio comercial de la UE con ALC, según los resultados del año 2013. México y Brasil, indudablemente, son potencias regionales y nuevos “países-gigantes”, lo que en gran medida determina el desarrollo de su cooperación comercial con Europa. Según datos de Eurostat, solo estos dos países representan

alrededor del 60% de las exportaciones europeas hacia ALC y el 50% de las importaciones europeas desde la región.

La UE desempeña un papel especial como inversor en ALC, desde el momento en que a finales de los años 90 las empresas con participación del capital europeo tomaron parte activamente en los procesos de privatización, realizados en la mayoría de los países de la región. El resultado fue el aumento del volumen de la inversión española en la región, la cual ascendió en el periodo de los años 2005–2010 de un 30% hasta un 57% de todos los flujos de las inversiones europeas y sobrepasó el volumen de recursos financieros procedentes de Francia, Italia y Alemania²¹. En el periodo de los años 2000–2010 las inversiones europeas, y principalmente las españolas, se concentraban en primer lugar en la esfera energética y en los servicios públicos en los países de MERCOSUR, en Brasil y México.

A pesar del dinamismo de las inversiones europeas en la región, desde principios de los años 2000 los países de ALC perdieron un poco su importancia en calidad de principales receptores del capital europeo, ya que tuvo lugar un desplazamiento en los flujos inversionistas de la UE hacia los países de Europa del Este y Asia. Si en el año 1997 la participación de los países de ALC en el volumen de las inversiones extranjeras directas (IED) europeas alcanzaba el 15%, en el periodo de los años 2003-2008 esta participación se redujo al 6% -7%. Otro factor de la reducción de las IED europeas en la región fue la política de ciertos países (Argentina, Bolivia, Venezuela) dirigida a restricción de las actividades del capital extranjero, lo que afectó directamente los intereses europeos, y en primer lugar, de las compañías españolas. Sin embargo, bajo las condiciones de la crisis europea de los años 2008-2009 una serie de empresas

transnacionales europeas lograron aumentar las ventas y equilibrar los ingresos de sus empresas matrices gracias a las inversiones rentables en los países de ALC. Cabe señalar que entre la UE y ALC junto con el nivel interregional de cooperación se observan claramente los contornos de las estrechas relaciones bilaterales, en las cuales se hace hincapié en destacar a ciertos, los más prospectivos y estratégicamente importantes países de la región, poseedores de un alto potencial de recursos, y la edificación con ellos de “relaciones especiales”.

Cooperación bilateral

Desde mediados de los años 80 del siglo pasado, cuando a la integración de Europa Occidental se incorporaron dos países de la Península Ibérica (España y Portugal), surgieron serias premisas para un acercamiento más estrecho entre la UE y ALC²². España y Portugal en el marco de la UE comenzaron a jugar el papel de una especie de “puente” entre las dos regiones, lo que fue favorecido por las centenarias tradiciones históricas, lengua y cultura común. En el nuevo siglo, en nuestra opinión, por la necesidad de superar las serias consecuencias de la crisis económica, comenzando desde el año 2011, los países ibéricos han entrado en una nueva fase de “reeuropeización”, relacionada con la rehabilitación de los sistemas económicos nacionales de acuerdo con las recomendaciones de la UE. En este caso el énfasis se hace en los nuevos reguladores de crecimiento: profundización de la internacionalización del negocio e intensificación del potencial exportador de las dos economías de Europa del Sur. En este sentido, son de particular importancia para los países ibéricos tanto la cooperación con Alemania y

Francia en el marco de la zona euro, como la salida al vasto mercado latinoamericano.

Es de destacar que la cooperación, por ejemplo, con las empresas alemanas ha dado sus “frutos” –alrededor del 70% de las filiales alemanas, que operan en España, ejecutan el papel de “centros de transporte” y esparcen sus actividades a los mercados de Portugal y América Latina²³.

Una de las últimas tendencias de la segunda década del siglo XXI fue el proceso inverso. Por ejemplo, al mercado español ha ingresado una serie de empresas latinoamericanas, las así llamadas “multilatinas”, las cuales a través de una estrecha cooperación con España obtienen acceso al mercado único europeo de bienes y servicios. Por ejemplo, México en el año 2013 por primera vez se convirtió en el principal socio inversionista no europeo de España y el sexto por importancia inversionista en el país después de Luxemburgo, Holanda, Francia, Alemania y Gran Bretaña²⁴.

Una importancia especial en la formación de la cooperación bilateral moderna tienen no solo los lineamientos económicos, sino también los de la política externa de los estados europeos. Por lo tanto, es lógico que desde el año 2011 el gobierno español, encabezado por Mariano Rajoy, tomó la decisión de hacerse cargo de las funciones del protagonista principal en la formación de la política externa de Bruselas para ALC. En este caso, la Alianza del Pacífico y MERCOSUR, en particular Brasil, figuran hoy en calidad de direcciones clave de la política exterior del gobierno español²⁵. Los primeros países latinoamericanos visitados por Mariano Rajoy, después de ganar las elecciones, fueron México y Colombia. El gobierno brinda particular importancia a la Alianza del Pacífico y en el mes de noviembre del año 2012 España recibió el estatus del primer

observador europeo en dicha Alianza. En el diálogo con MERCOSUR el gobierno español por ahora cuenta con que las negociaciones interregionales puedan seguir el “escenario hipotético” que implique la firma de acuerdos comerciales bilaterales primeramente con algunos estados del mercado común suramericano, por ejemplo, con Uruguay, y posteriormente con Brasil mismo, donde las inversiones españolas acumuladas han superado ya €70 mil millones, y donde las posiciones importantes son ocupadas por tales compañías como Telefónica y Banco Santander.

Cabe señalar, que entre los investigadores en España hoy en día hay consenso en cuanto a que la política externa de Madrid en relación a Brasil debe coordinarse estrechamente con la política de Bruselas, para evitar las posiciones contraproducentes sobre temas sensibles para ambas partes²⁶. Por ejemplo, a España en el diálogo con Brasil, principalmente, le interesa el alcance de un acuerdo en el ámbito de las inversiones y compras del sector público, así como la armonización de las normas reguladoras en el sector de los servicios. El gobierno de Dilma Rousseff, por su parte, está dispuesto a avanzar en las negociaciones sobre la ampliación del acceso de los productos brasileños al mercado europeo de productos agrícolas en el marco de la OMC, a pesar de las diferencias en este sentido con la posición de Argentina, que en el año 2013 presentó sus propuestas sobre la simplificación de los procedimientos del comercio entre MERCOSUR y la UE.

Cabe señalar también el papel actual de Alemania en la construcción del diálogo bilateral y multilateral con ALC, ya que desde el momento de su unificación se ha convertido en un país líder en Europa, determinante de las relaciones políticas y

económicas de la UE con sus socios, particularmente, con los países latinoamericanos. Cabe destacar que de Alemania al día de hoy en gran medida depende el contenido de la política externa europea en la dirección transatlántica, por eso no es casualidad que Washington considera a Berlín como el principal socio en la creación del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión – ATCI).

En los últimos años, en Alemania se acentúa cada vez más el papel creciente de las economías latinoamericanas, lo que requiere la actualización de las anteriormente establecidas relaciones históricas alemanas-latinoamericanas. Así, según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Alemania, en el mes de agosto de 2010 se adoptó el *concepto actualizado* del Gobierno Federal en relación a la región latinoamericana²⁷, el cual incluye el desarrollo de las relaciones económicas en los campos del comercio y las inversiones en ambas direcciones y en condiciones de reciprocidad²⁸. Los intereses de las compañías alemanas que desean invertir en ALC son representados por la estructura especializada – Asociación Latinoamericana de la Industria Alemana (LAV – Lateinamerika Verein der deutschen Wirtschaft). Continúa siendo estratégicamente importante para los empresarios alemanes el mercado brasileño, en particular, en la esfera de las ventas de equipo tecnológico para la industria del petróleo y el gas. En este país los inversionistas alemanes participan activamente en los proyectos de inversión para la ampliación de las infraestructuras del transporte y los deportes.

La asociación estratégica de la UE con Brasil es reforzada por las actividades de instituciones europeas especializadas. Así, funciona la misión diplomática, que es parte del Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE). Sus objetivos principales son: el desarrollo de las relaciones económicas y políticas entre

Brasil y la UE en base de un diálogo activo con el gobierno brasileño, así como la asistencia en el lanzamiento de la “alianza estratégica UE-Brasil”, promovida por la Comisión Europea en el año 2007 con el fin de contribuir al desarrollo de las negociaciones sobre la asociación entre la UE y MERCOSUR²⁹. Además, como una confiable plataforma e instrumento efectivo para la coordinación de la cooperación bilateral sirven las Cámaras de Comercio de los estados miembros de la UE, que realizan activas gestiones en Brasil.

En conclusión, cabe señalar que la UE en el siglo XXI ha pasado a una nueva, *actualizada etapa de cooperación* tanto con algunos países latinoamericanos, como con los bloques regionales de integración. Tanto los lazos multilaterales, como los bilaterales de ciertos países europeos con los socios latinoamericanos tienen carácter *pragmático y diferenciado*.

La perspectiva de la creación de la asociación transatlántica y su potencial impacto en los países de ALC se percibe el día de hoy ambiguamente por los expertos europeos. Existe el riesgo de que tal acuerdo pudiera conducir a una nueva regulación global en la economía mundial “evadiendo” las actuales normas y reglas de la OMC en materia de comercio e inversiones. Es evidente, que los países latinoamericanos que ya han firmado acuerdos de libre comercio con la UE, en el caso de la creación del TTIP se encontraran involucrados en la “órbita” del comercio transatlántico y se verán obligados a aceptar las “nuevas reglas de juego”, que serán establecidas por las principales potencias mundiales orientadas a las exportaciones, o sea EE.UU. y Alemania.

Hoy en día, los partidarios del acercamiento transatlántico coinciden en la opinión de que la firma de este ambicioso acuerdo sobre el comercio y las inversiones puede traer a los EE.UU. y a la UE dobles beneficios: en primer lugar, daría un impulso al crecimiento económico a ambos lados del Atlántico gracias al aumento del comercio e inversiones mutuas, y en segundo lugar, devolvería al Occidente el liderazgo político y económico, perdido, en cierta medida, en el contexto del crecimiento de las economías de China, India y los países de Sudamérica. Sin embargo, parece que el camino de la creación de tal mega-acuerdo no será fácil, ya que está relacionado con la superación de las existentes contradicciones y con la necesidad de armonizar la legislación entre los EE.UU. y la UE. Además, no está claro a que distribución de las fuerzas en las relaciones económicas mundiales puede llevar tal mega-acuerdo. En este sentido, parece que las crecientes economías de ALC y especialmente MERCOSUR para proteger sus intereses gravitarán a la creación de alianzas comerciales en la dirección de Sur-Sur.

Ciertos ajustes en el desarrollo de la cooperación interregional europeo-latinoamericana pueden ser introducidos por la segunda cumbre interregional en el formato UE-CEPAL, que se celebrará en Bruselas en el año 2015. En el corto plazo, la principal plataforma para el diálogo de los países latinoamericanos con sus socios extrarregionales continuará siendo la OMC y el grupo de los veinte (G-20) que incluye dos países de MERCOSUR (Argentina y Brasil), así como México, India, Rusia, y China, los cuales en el nuevo siglo están interesados principalmente en la diversificación de las relaciones económico-comerciales y en la defensa de sus intereses económicos nacionales.

¹ Véase más: Тайар В.М. ЕС-ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества // Латинская Америка. 2005. №8. С. 24-33.

² Véase más: Тайар В.М. Евросоюз-Меркосур: стратегическое партнерство // Латинская Америка. 2007. №5. С. 28-36.

³ En busca de una asociación renovada entre América Latina, el Caribe y la Unión Europea. CEPAL. Chile, abril de 2011.

⁴ América Latina. Documento de programación regional 2007-2013. Bruselas, CE, 2007. P. 29 // http://eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_es.pdf

⁵ Европейский Союз в XXI веке: время испытаний (Отв. ред. О.Ю. Потемкина). М.: Весь мир. 2012. С. 461-462.

⁶ Debido a la crisis política en Honduras, las negociaciones fueron interrumpidas desde el 28 de junio de 2009 hasta el 22 de febrero de 2010.

⁷ UE y América Latina, entre la cooperación y la asociación. Dir. Juan José Martín Arribas. Valladolid, España. 2011. P. 245.

⁸ Las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe. Tomás Mallo y José Antonio Sanahuja (coords). Madrid: Fundación Carolina y Siglo XXI. 2011. P. XI.

⁹ CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños), incluye 33 países de ALC, territorio total – aproximadamente 20,5 millones de Km², población – más de 600 millones de personas, parte del PIB mundial – más del 8%.

¹⁰ EU-CELAC Action Plan 2013-2015. Santiago 27 January 2013. 5748/13 Presse 32 //

www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/135043.pdf

¹¹ EU and Ecuador publish text of trade agreement. European Commission. Brussels 23 September 2014 // <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1156>

¹² Véase más: Лавут А.А. Мегаблоки – вызов для Латинской Америки // Латинская Америка. №6. 2014. С. 37-52.

¹³ Rozenberg Ricardo y Gayá R. Los Mega Acuerdos: nuevas reglas, nuevos actores. Impactos sobre el Mercosur – CERA, Día de la exportación // Mercoex, 13 de agosto de 2014.

¹⁴ Garzón Alberto, Cansino Desiderio, Hilary John. La gran amenaza – El Viejo Topo. España. P. 75.

¹⁵ Steinberg Federico. Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego? // ARI. Número 114. diciembre 2013. Real Instituto Elcano. P. 15-21.

¹⁶ Ibidem. P. 15-21.

¹⁷ Grabendorff Wolf. ¿Qué importancia puede tener la Unión Europea para una América Latina emergente? // Nueva Sociedad. №239, mayo-junio de 2012. P. 30.

¹⁸ La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. CEPAL, octubre de 2012. P. 64.

¹⁹ Extra-EU trade by partner //

<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

²⁰ Trade-G-2 20/03/2014 //

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf

²¹ Quenan Carlos. Las relaciones Europa-América Latina y el Caribe en tiempos de crisis. Ponencia presentada en la Reunión Plenaria del 26 de septiembre de 2013 de la Conferencia Internacional “Rusia e Iberoamérica en el Mundo en Globalización: Historia y actualidad”. P. 53-63.

²² América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea. CEPAL, Julio de 1999.

²³ Tayar V. España como parte de Europa: vector de la transformación económica // Iberoamérica. 2013. №4 (71). P. 28.

²⁴ Las multilaterales y Europa: cambio de tendencia // Infolatam. 23 de octubre 2014 (www.infolatam.com)

²⁵ Mariano Rajoy rediseña los pilares de la política exterior española hacia América Latina // Infolatam. 8 de octubre 2014 (www.infolatam.com)

²⁶ Relaciones España – Brasil. Coord. Carlos Malamud. Real Instituto Elcano. Informe 16, marzo 2014. Madrid. P. 46.

²⁷ Auswärtiges Amt. Deutschland, Lateinamerika und die Karibik: Konzept der Bundesregierung // <http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/RegionaleSchwerpunkte/Lateinamerika>

²⁸ Ibidem. P. 33-39.

²⁹ Relaciones España – Brasil. Coord. Carlos Malamud. Real Instituto Elcano. Informe 16, marzo 2014. Madrid. P. 47.