



ESTUDIO SOBRE AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL: POTENCIAL PARA EL INTERCAMBIO ECONÓMICO

CIDOB – Barcelona Centre for International Affairs
ECSA – European Community Studies Association
IWE – Institute of World Economics



FUNDACIÓN EU-LAC, 2014

Hagedornstraße 22

20149 Hamburg, Germany

www.eulacfoundation.org

PROYECTO COORDINADO POR:

Jordi Bacaria Colom, Director CIDOB

REDACCIÓN FINAL DEL INFORME:

Anna Ayuso y Santiago Villar, CIDOB

OTROS PARTICIPANTES EN EL PROYECTO

CIDOB: Elina Viilup

IWE: András Inotai, Andrea Elteto, Sandor Meisel,
Gábor Tury, Andrea Salavetz

ECSA: Maria Cristina Silva

PISM: Kinga Brudzinska y Maya Rostowska

REVISIÓN Y EDICIÓN DE TEXTOS:

Bettina Trueb, Karoline Hormann

DISEÑO GRÁFICO: made-in-Wilhelmsburg.de

IMPRENTA: Digitaldruck Tebben

enero a marzo de 2014

DOI: [10.12858/0514es1](https://doi.org/10.12858/0514es1)

Este Estudio ha sido financiado por la Fundación EU-LAC. La Fundación EU-LAC recibe fondos de sus Estados miembros y de la Unión Europea. El contenido de esta publicación es responsabilidad únicamente de los autores y no se puede considerar como punto de vista de la Fundación EU-LAC, sus Estados miembros o la Unión Europea.

ÍNDICE

Estudio sobre América Latina, el Caribe y Europa Central y Oriental:
Potencial para el intercambio económico

ACRÓNIMOS	07
1 Introducción	09
2 La relaciones entre los países ECO y ALC antes y durante el proceso de adhesión a la UE	12
2.1 Condicionantes históricos y políticos.....	12
2.2 Relaciones económicas.....	13
2.3 Migraciones.....	14
2.4 Cultura y Cooperación.....	15
3 Evolución de los intercambios económicos entre los ECO y ALC tras el ingreso en la UE	17
3.1 Evolución del comercio.....	18
3.2 Evolución de las inversiones.....	25
3.3 Cadenas Globales de Valor (GVC).....	30
4 Marco jurídico-institucional con la UE	34
4.1 Diálogo político.....	34
4.2 El mapa de acuerdos.....	35
a) Acuerdos de Asociación en revisión.....	37
b) Los nuevos Acuerdos de Asociación regionales.....	39
c) Los Acuerdos multipartes con Perú y Colombia.....	41
d) Las negociaciones con Mercosur.....	41
4.3 Los programas de cooperación europeos.....	43

- 5 Mecanismos y vías de cooperación bilateral..... 46
 - 5.1 Relaciones jurídico-institucionales bilaterales..... 46
 - a) Representaciones diplomáticas..... 47
 - b) Acuerdos bilaterales..... 50
 - c) Actividades de promoción económica..... 51
 - d) Cooperación cultural..... 53
 - 5.2 Otras vías de cooperación..... 55
 - a) Comunidades..... 55
 - b) Turismo..... 56

- 6 Balance y Futuro de las relaciones entre los países ECO y ALC..... 58
 - 6.1 Dificultades y obstáculos para los intercambios..... 59
 - 6.2 Cooperación y diálogo político..... 61
 - 6.3 Recomendaciones..... 63

- BIBLIOGRAFÍA..... 66**

- ANEXOS**
 - 01 Tablas de datos estadísticos..... 70
 - 02 Lista de entrevistas..... 72

LISTA DE ACRÓNIMOS

- AAE:** Acuerdo de Asociación Económica
- ADA:** Acuerdo de Asociación
- ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración
- ALC:** America Latina y Caribe
- CAN:** Comunidad Andina de Naciones
- CARICOM:** Comunidad del Caribe
- CARIFORUM:** Foro del Caribe
- CEPAL:** Comisión Económica para América Latina
- CELAC:** Comunidad de Estados de América Latina y Caribe
- ECO:** Europa Central y Oriental
- EUROLAT:** Asamblea Parlamentaria Europea-Latinoamericana
- GVC:** Global Value Chains (Cadenas Globales de Valor)
- IED:** Inversión Extranjera Directa
- MERCOSUR:** Mercado Común del Sur
- OEA:** Organización de Estados Americanos
- OMC:** Organización Mundial del Comercio
- OMT:** Organización Mundial del Turismo
- PYME:** Pequeña y Mediana empresa
- SICA:** Sistema de Integración de Centroamericana
- SPG:** Sistema Generalizado de Preferencias
- TCLAN:** Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- TLC:** Tratado de Libre Comercio
- UE:** Unión Europea
- UNCOMTRADE:** United Nations Commodity Trade Statistics Database
- UNCTAD:** United Nations Conference on Trade and Development
- ZLC:** Zona de Libre Comercio



1 INTRODUCCIÓN

En 2014 se cumple un periodo de 10 años de la primera gran ampliación hacia el Este de la Unión Europea (UE). Durante este tiempo se han producido grandes transformaciones en Europa, en América Latina y Caribe (ALC) y en el contexto internacional que han modificado las relaciones y percepciones de los actores de ambas regiones. La inserción en la Europa comunitaria ha sido el principal vector de cambio de los países de Europa Central y Oriental y ha determinado la gran mayoría de las prioridades políticas, pero además su nueva condición de estados miembros ha supuesto una apertura a otras regiones con las que anteriormente, o no existían muchos lazos o éstos habían sido truncados por vicisitudes políticas. Por su parte en América Latina y Caribe se ha experimentado en el último decenio un periodo de crecimiento y estabilidad que le ha permitido afirmarse como una región emergente y abrirse a nuevas formas de insertarse en el escenario internacional. Este estudio tiene como objetivo analizar el impacto que la adhesión a la UE ha tenido en las relaciones entre los países de Europa Central y Oriental (ECO)¹ con los países de ALC² y las oportunidades que se presentan proyectándolas más allá de las dificultades provocadas por la crisis económica iniciada en 2008.

Como punto inicial se analizan los antecedentes y condicionantes históricos, sociales y políticos previos a la adhesión que determinaron la situación de partida de las relaciones y su desarrollo. A continuación se analizará la evolución que se ha llevado a término en las relaciones después de la adhesión de los ECO a la UE atendiendo en primer lugar a las relaciones económicas, principalmente comercio e inversiones, para descubrir si, tras el ingreso de aquellos a la EU, se ha producido desviación o creación de comercio y estudiar las fluctuaciones en las corrientes de inversión. Para ello se ha hecho un vaciado de los datos estadísticos (Anexo 1) comple-

¹ Estos incluyen: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, que forman parte de la UE desde 2004, más Bulgaria y Rumania, que ingresaron en 2007.

² En atención a la importancia de sus intercambios con la UE así como también por la disponibilidad de datos y estadísticas económicas actualizadas, hemos incluido en el estudio a los siguientes países de ALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Perú, Panamá, Paraguay, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

mentados por tres papers³ sobre aspectos específicos. Estos papers están disponibles como Anexos on-line en la página web de la Fundación EU-LAC, www.eulacfoundation.org. Más allá de los datos estadísticos y los informes, la investigación ofrece además un análisis cualitativo basado en una serie de 30 entrevistas (Anexo 2) realizadas entre actores relevantes de ambas regiones que han servido para identificar las dificultades para los intercambios, pero también las potencialidades que se presentan.

Un apartado específico se dedica a analizar el marco estratégico jurídico-institucional en el que se desarrollan las relaciones. Este periodo viene enmarcado por la Asociación estratégica birregional que se desarrolló desde la Cumbre de Río de 1999 y se ha estructurado a través de: el diálogo político; una red de acuerdos firmados por la UE con países y grupos de países de la región; y los programas de cooperación que esta ha desarrollado con ALC. Se analiza el aprovechamiento de los que ya han estado en vigor y el potencial de los nuevos acuerdos de cooperación celebrados o actualmente en negociación o renovación. Este apartado se apoya en dos papers⁴ más que presentan la perspectiva de los ECO y de ALC respectivamente y también forman parte de los Anexos on-line.

Como complemento, se ha introducido también un análisis de las iniciativas bilaterales que se han venido desarrollando. Para profundizar en ello y dadas las dificultades de tener información detallada de todos los países, se han elaborado tres estudios de caso sobre algunos de los países con mayor relevancia en las relaciones: uno sobre Polonia y sus relaciones con ALC (Kinga Brudzińska y Maya Rostowska), un segundo sobre las relaciones entre México y los ECO (María Cristina Silva) y, finalmente un tercero sobre las relaciones entre Polonia y Brasil (Fabricio Borges Carrijo y Santiago Villar). Los estudios de caso están disponibles como parte de los Anexos on-line.

El siguiente apartado se ha destinado a analizar otros instrumentos de cooperación y relación que se dan de forma aun incipiente entre ambos grupos de países, incluyendo los movimientos migratorios y el papel de las diásporas, el turismo y otras relaciones de cooperación no gubernamental. Estos están sobre todo basados en los estudios de caso y las entrevistas realizadas dada las limitaciones y dispersión de los datos disponibles. Finalmente un apartado de conclusiones analiza las fortalezas y debilidades de las relaciones y esboza una serie de propuestas para mejorarlas.

³ Los papers presentados son los siguientes: Gábor Túry (2014): "Economic cooperation within global value chains among CEE and LAC countries Example of the Volkswagen Group - case study of the Audi Motor Hungaria Kft"; Szalavetz, Andrea (2014): "Inter-regional value chains encompassing Latin-America and Central and Eastern Europe – Signs of a promising future or ad hoc exceptions to the rule of 'triadization' rather than globalization?"; Éltető Andrea (2014): "Trade and investment – economic relations between Central and Eastern European and Latin American countries".

⁴ Silva Parejas, María Cristina (2014): "La relación con los países de Europa Central y Oriental como elemento de dinamización del intercambio birregional"; Meisel, Sandor (2014): "Policy framework of the cooperation between the European Union and Latin American and the Caribbean countries".

El proyecto, realizado gracias a la iniciativa y la financiación de la Fundación EU-LAC, ha sido un ejercicio de colaboración inicialmente entre tres instituciones (CIDOB, IWE y ECSA) a las que se sumaron dos investigadoras del Instituto Polaco de Asuntos Internacionales, PISM (Kinga Brudzińska y Maya Rostowska). Esta diversidad nos ha permitido dotar al proyecto de una perspectiva plural multidisciplinar.

2 LAS RELACIONES ENTRE LOS PAÍSES ALC Y ECO ANTES DE LA ADHESIÓN A LA UE

Las relaciones históricas entre los países ECO y los países de ALC no han sido particularmente intensas y han estado condicionadas por diversos factores entre los cuales no son menores las convulsiones políticas que se han producido en ambas regiones y los cambios geopolíticos que han configurado el sistema internacional. Además de estas transformaciones que han afectado globalmente a ambas regiones y determinan las capacidades e intereses de los actores relevantes, podemos identificar otras variables que han condicionado las relaciones. En este sentido, otro factor condicionante de las relaciones han sido los ciclos económicos, ya que estos determinan los intereses de actores públicos y privados de abrirse a otras regiones o por el contrario cerrarse, aunque es cierto que estas decisiones también están sujetas a posicionamientos ideológicos. Un tercer grupo de variables está relacionado con los movimientos migratorios en diversos ciclos que, a su vez, responden a factores políticos y económicos. Finalmente, el cuarto grupo de variables responde a relaciones culturales y de cooperación que igualmente están vinculadas a cuestiones políticas y a los lazos derivados de la interacción de las diásporas con sus países de origen.

2.1) CONDICIONANTES HISTÓRICOS Y POLÍTICOS

Las primeras relaciones, todavía bajo el periodo de dominación colonial en América Latina durante los siglos XVII-XVIII se basaron en la impronta de figuras concretas (Dembicz y Dembicz, 2004) y la participación de religiosos en misiones jesuitas. Las primeras migraciones de Centroeuropa hacia América se circunscriben a un núcleo reducido de estados, básicamente Polonia, Hungría y Bohemia, ya que muchos de los actuales ECO no tenían por entonces autonomía política. Las relaciones políticas propiamente se inician en el siglo XIX a medida que las repúblicas latinoamericanas van alcanzando su independencia, pero sobre todo a partir de finales del siglo XIX cuando resurgen estados nacionales europeos que tratan de afianzarse frente a potencias como Prusia, Rusia y el Imperio Austrohúngaro. A pesar de que los lazos económicos eran débiles, el interés por afianzar la presencia internacional de las jóvenes repúblicas de ALC y las resurgidas naciones centroeuropeas llevó al pronto establecimiento de relaciones diplomáticas.

Tras el paréntesis provocado por la primera guerra mundial, en el periodo de entreguerras (1918-1939) se establecieron representaciones diplomáticas entre los principales países de

ambas regiones y se fomentaron relaciones de cooperación, especialmente con aquellos países en los que existían núcleos importantes de diáspora. La invasión y anexión alemana de la gran mayoría de los países del Centro y Este de Europa llevó a la ruptura de relaciones con los países que se aliaron con Alemania (Hungría, Bulgaria). En el caso de los países invadidos (como Polonia o Checoslovaquia), muchos países latinoamericanos mantuvieron las relaciones formalmente con los gobiernos en el exilio incluso ya una vez finalizada la guerra.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la reconfiguración del orden internacional y el reparto geopolítico Este-Oeste posicionó a los países de ALC en el bloque occidental y a los ECO en el bloque soviético, hasta el punto que algunos de ellos, como los bálticos, perdieron su independencia. El restablecimiento de las relaciones fue lento (entre los años 50 y 70) pero circunstancias como la invasión soviética de Hungría en 1956 y posteriormente de Checoslovaquia (1968) enfriaron las relaciones. Aun así se mantuvo una amplia red de representaciones de países de la Europa Central y del Este en América Latina. El triunfo de la revolución en Cuba en 1959 atrajo a ese país a la órbita soviética y conllevó la simpatía hacia los países del Este de algunos movimientos políticos filo-comunistas de ALC.

Durante esta época de la Guerra Fría existieron también vínculos entre los partidos comunistas latinoamericanos y sus homólogos. Pero la presencia de la URSS en Cuba y la percepción por parte de algunas élites tradicionales latinoamericanas de la creciente influencia de los movimientos socialistas, que llegaron a obtener el poder en Chile, convirtieron a ALC en escenario de la Guerra Fría (Wojna, 2014) entre gobiernos autoritarios con apoyo de Estados Unidos y guerrillas con apoyo soviético. Eso volvió a enfriar las relaciones hasta que el regreso a la democracia en América Latina que coincidió con el progresivo deterioro y final desmoronamiento del bloque del Este dando paso también a la transición democrática en los ECO.

La consolidación de gobiernos democráticos en ambas regiones ha mejorado la relación y ha proporcionado un marco de jurídico más estable, con la firma de acuerdos bilaterales e intercambios diplomáticos que culminaría con la incorporación al marco estratégico y jurídico institucional UE-ALC. Tras el nacimiento de nuevos estados surgidos del desmembramiento de la URSS (Estonia, Letonia, Lituania, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia) hubo que partir de cero y establecer relaciones diplomáticas. Así se incrementaron los vínculos de representación creando nuevos consulados y embajadas, aunque el desconocimiento mutuo era grande. Sin embargo, las relaciones que se tenían con Cuba prácticamente se interrumpieron por ambas partes y todavía hoy los gobiernos de los ECO son los más abiertamente críticos con el régimen cubano ya que lo asimilan a su pasado aun reciente. La incorporación de los países ECO al diálogo político birregional a partir de la cumbre de Guadalajara en 2004 supuso un salto cualitativo para fomentar las relaciones políticas al más alto nivel.

2.2) RELACIONES ECONÓMICAS

Debido a la distancia y a la inestabilidad de las relaciones políticas, los lazos e intercambios económicos no tuvieron un marco favorable para desarrollarse de forma sólida. Por otra parte, el ser ambos grupos de países tradicionalmente economías con un gran componente rural

y de industria extractivas junto a la distancia geográfica no estimuló el establecimiento de relevantes corrientes de intercambios hasta inicios del siglo XX. Entre 1918 y 1939 los países ECO de mayor potencial económico llegaron a establecer relaciones económicas estables con algunos países grandes de ALC (Argentina, Brasil, México). Especialmente Chequia consiguió entrar en la industria metalmeccánica: Hungría alcanzó a exportar un 5% de su comercio exterior con América Latina, principalmente compuesto de manufacturas, al igual que Polonia, que estableció líneas regulares marítimas con Brasil y Argentina. En sentido inverso el comercio consistía principalmente en materias primas. La Segunda Guerra Mundial supuso una ruptura que duraría décadas, ya que los países ECO pasaron al bloque de economías estatizadas. Un nuevo momento de acercamiento se produjo entre los años cincuenta y sesenta cuando se extendieron en ALC las políticas de sustitución de importaciones de corte estatizado en países como Argentina, Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela.

Estas circunstancias y una cierta bonanza económica, que permitía mantener subsidios a la producción y exportación, fomentó el incremento del comercio en los años sesenta y comienzos de los 70 llegando a recuperar niveles parecidos a los de entreguerras. Pero a las mencionadas crisis políticas sucesivas se añadió en los 80 la crisis de la deuda externa latinoamericana y el colapso económico que acompañó la caída del bloque del Este. Esto supuso un nuevo revés a las relaciones económicas, incluyendo el drama que supuso para Cuba la pérdida de la generosa financiación que obtenía de la URSS abocándola al llamado periodo especial. También hubo países latinoamericanos que se quedaron con cuentas pendientes y tuvieron que esperar para cobrar (Brasil en particular). En los años 90, mientras ALC ponía en práctica las políticas de ajuste estructural que obligaron a reducir las importaciones, los ECO pusieron en marcha las reformas estructurales para transformarse en economías de mercado para su ingreso en la UE. Ello les dejó sin margen para un incremento de las relaciones con otras regiones.

Sin embargo, a partir de comienzos del siglo XXI ambas regiones han experimentado un progreso económico sostenido y una apertura creciente que permitió una recuperación y ampliación de los vínculos económicos. La apertura de los mercados de los países ECO y su acercamiento a la UE fue vista con recelo en ALC por la competencia que pudieran representar para sus productos agrícolas y el desvío de inversiones por su mano de obra barata. No obstante, al hacer una retrospectiva, no parece haber tenido un impacto significativo de desvío de comercio entre la UE y ALC. Uno de los aspectos menos desarrollados de las relaciones son las inversiones mutuas, que son escasas y prácticamente han monopolizado las grandes firmas ya en las últimas décadas, como se analizará.

2.3) MIGRACIONES

El flujo migratorio entre ALC y los ECO ha sido primordialmente unidireccional de Europa hacia América y solo en épocas recientes se han producido algunos flujos en sentido inverso. Si bien durante la época colonial se produjeron algunos desplazamientos de ciudadanos centroeuropeos al nuevo continente y también hubo presencia de intelectuales y algunos militares en las luchas independentistas y en los primeros pasos de las nuevas repúblicas (Dembycz y Dembycz, 2004), los grandes desplazamientos no se llevaron a término hasta pasada la segunda

mitad del XIX. El factor llamada de los países latinoamericanos, que requerían de población para ocupar extensos territorios y ponerlos a producir, convergió con el excedente de mano de obra, fundamentalmente agrícola en Europa y llevó a generar una corriente de emigración de polacos, húngaros, checos, eslovacos y lituanos, entre otros, siguiendo el mismo rumbo que otras poblaciones del sur de Europa. Muchas de estas corrientes migratorias se fueron concentrando en determinados países y regiones formando diásporas bastante homogéneas que mantuvieron su cultura y costumbres.⁵ Algunos países como Polonia, adoptaron políticas de fomento de las migraciones como forma de aliviar tensiones sociales. El incremento del peso de las diásporas provocó la reacción de algunos gobiernos latinoamericanos como el brasileño que con los decretos de nacionalización de 1937 y 38 obligó a los inmigrantes a renunciar a su nacionalidad de origen y adoptar la brasileña. El estallido de la primera guerra mundial dio un nuevo impulso a las corrientes migratorias huyendo de la guerra y de las persecuciones que convulsionaron Centroeuropa. Pero tras la Segunda Guerra Mundial el Telón de Acero impuso un control férreo que impedía la salida de emigración. A partir de allí los desplazamientos se redujeron a relaciones de intercambio muy limitadas y mayoritariamente vinculadas a la relación con Cuba y movimientos políticos o intelectuales pro-comunistas. Una última oleada, aunque menor, se dio tras la represión de las revueltas de Hungría en 1956. En sentido contrario también hubo exiliados de las dictaduras chilena, argentina, uruguaya y brasileña, aunque los que fueron a los países ECO no fueron muy numerosos. A partir de 1989, durante el proceso de transición de los ECO, éstos tampoco resultaban un lugar atractivo para los grandes flujos de migración económica de latinoamericanos que se concentraron en los entonces emergentes países del Suroeste europeo, con los que existía una mayor vinculación.

2.4) CULTURA Y COOPERACIÓN

Las relaciones culturales y sociales en general se han desarrollado sobre todo a partir de la presencia de las diásporas. Algunos antecedentes de contribuciones de ciudadanos centroeuropeos al desarrollo de los nuevos países de ALC los encontramos en profesionales, ingenieros y militares que ayudaron a la modernización de infraestructura de la industria minera (Dembicz y Dembic, 2004). Durante la época de entre guerras, la bonanza económica que llevó al incremento de todo tipo de relaciones también supuso un fomento de las relaciones con las diásporas, pero la Segunda Guerra Mundial y la dinámica de la Guerra Fría dificultaron su continuidad. La excepción fue Cuba con la que se multiplicaron los contactos a través de intercambio de técnicos y estudiantes entre países socialistas que dio lugar a una difusión del conocimiento sobre América Latina y la creación de centros o departamentos de estudios latinoamericanos en Europa central y oriental. Dentro de estos se destacan los estudios literarios y de filología hispánica que fueron dinamizados con el boom literario latinoamericano que popularizó la lectura de autores latinos (Dembicz y Dembic, 2004).

En América Latina se puede destacar la presencia de intelectuales procedentes o con orígenes en los ECO. Durante el periodo de existencia del bloque soviético, destacados intelectual-

⁵ Dembicz y Dembic (2004) señalan como ejemplo: polacos y ucranianos en el sur de Brasil y Norte de Argentina; croatas y serbios en Chile y la frontera Argentina-Paraguay; eslovacos en Buenos Aires, o húngaros en Sao Paulo.

es simpatizantes de los movimientos socialistas establecieron vínculos con sus homólogos centroeuropeos, pero con las limitaciones políticas que imponían los regímenes autoritarios. Con las transiciones democráticas resurgieron el asociacionismo y la actividad cultural de las diásporas en América Latina y se restablecieron contactos entre los ciudadanos de países de origen y destino, notablemente las comunidades polaca y húngara. Esto hizo resurgir el estudio de lenguas y el desplazamientos de jóvenes estudiantes e investigadores, lo cual facilita la puesta en marcha de proyectos conjuntos (Anderle, Fisher y Lilón, 2010). La religión católica compartida ha sido también un factor de acercamiento, sobre todo durante la etapa del Papa de nacionalidad polaca Juan Pablo II, quien visitó Latinoamérica ampliamente y contactó con las comunidades polacas. Como resultado, hoy existe una red más diversificada de interrelaciones personales e institucionales que ayuda a reducir la aun importante falta de conocimiento mutuo en gran parte de la población de ambas regiones, en las que aun prevalecen visiones estereotipadas y simplificadoras.

3 EVOLUCIÓN DE LOS INTERCAMBIOS ECONÓMICOS ENTRE LOS ECO Y ALC

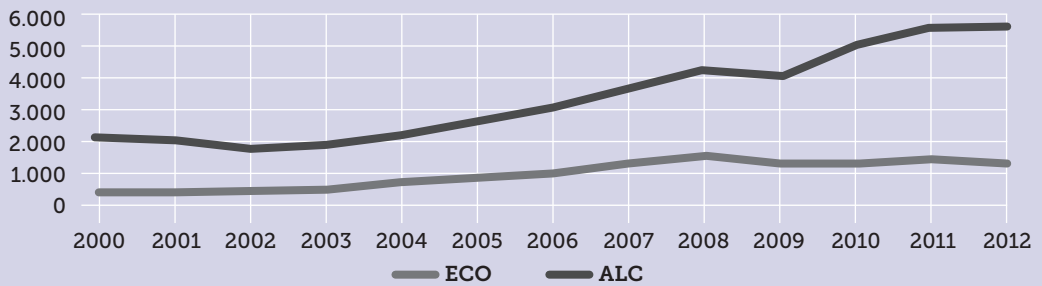
Las relaciones económicas entre los ECO y ALC que se habían ido consolidando durante la época de existencia del bloque de economías estatalizadas se quebraron con el colapso del sistema en la última década del Siglo XX. Esa última década las dos regiones pasaron por un proceso de reestructuración de sus economías. Para Europa Central y del Este eso supuso una reconversión económica de las estructuras socialistas en estructuras capitalistas y la adopción de un nuevo marco regulatorio que les preparara para su ingreso en la UE. Los esfuerzos destinados a esa integración en Europa hicieron que los ECO, muchos de ellos nuevas repúblicas independizadas, relegaran la relación con zonas tan alejadas como ALC.

La situación para ALC en la década de los noventa tampoco era alentadora, con economías todavía lastradas por las consecuencias de la crisis de deuda externa que estalló en la década anterior y que provocó la aplicación de los planes de ajuste estructural que encogieron el crecimiento. Sin embargo a comienzos del Siglo XX se produjo un punto de inflexión que llevó a ambas regiones a retomar la senda del crecimiento. Como se observa en el la Figura 1, el ingreso de los países ECO en la UE supuso un impulso al incremento del PIB hasta 2008 en que la crisis económica provocó una leve inflexión que se recuperó bastante rápido inicialmente para después estabilizarse. En cambio el crecimiento del PIB en América Latina durante la última década ha sido más sostenido y los efectos de la crisis apenas fueron perceptibles en algunos países y en otros, como México, aunque hubo una caída fuerte, después se recuperó rápidamente. Sin embargo, la brecha en términos de PIB entre ALC y los ECO se abrió fuertemente durante la década pasada.

Si se atiende a la renta per cápita, como se observa en la Figura 2, la tendencia de crecimiento es similar a la del PIB. Ambas regiones experimentan crecimiento hasta el 2008, pero el impacto de la crisis fue mucho mayor en los ECO. Es por ello que la gran brecha que se abrió se ha reducido algo en los últimos años. De nuevo esta media oculta las grandes diferencias de América Latina que en general está compuesta por países de renta media que en algunos casos iguala a la de varios países ECO, como se observa en gráficos sucesivos.

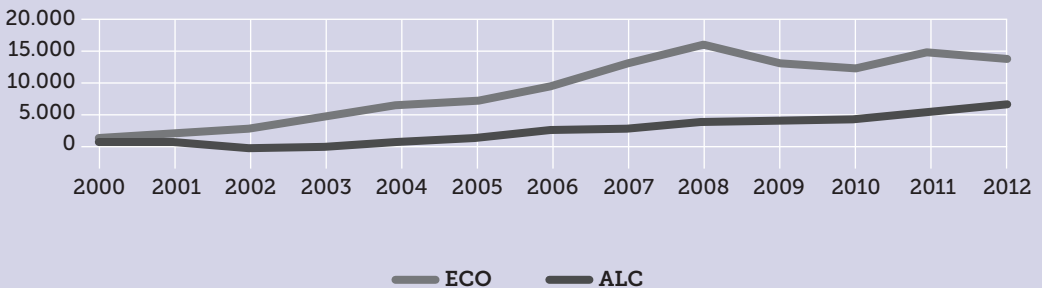
Se puede afirmar entonces que ambas regiones han tenido una tendencia emergente en términos económicos y han mostrado una mayor resiliencia a la crisis lo que las economías más

Figura 1: Evolución del PIB regional en miles de millones de dólares. (periodo 2000-2012)



Elaboración propia (Fuente: World Bank DataBank)

Figura 2: Evolución del PIB per cápita en dólares (2000-2012)



Elaboración propia (Fuente: World Bank DataBank)

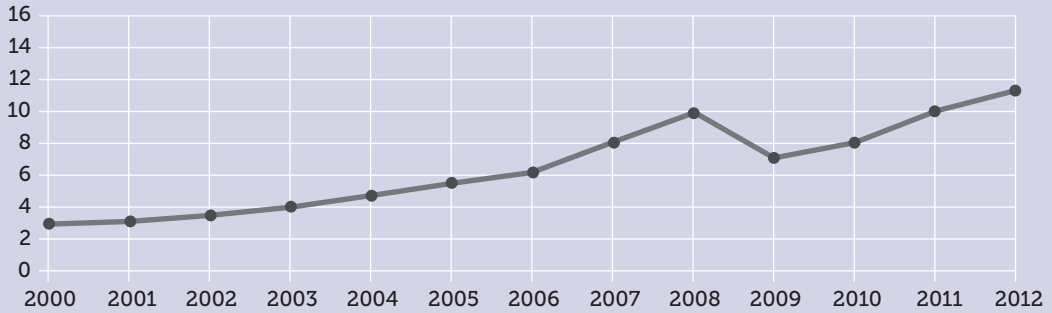
avanzadas. Paradójicamente, la crisis en Europa y Estados Unidos ha tenido como consecuencia un mayor interés por diversificar las exportaciones, sobre todo por parte de los países ECO, pero también por parte de ALC. Eso se ha reflejado en un crecimiento de las iniciativas para fomentar los intercambios entre ambas regiones.

3.1) EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

En primer lugar hay que advertir que el comercio entre ALC y los ECO tiene una importancia relativa respecto al comercio mundial muy baja, pero se ha multiplicado en la última década. El comercio total ha experimentado un firme crecimiento durante los últimos 12 años, con el paréntesis de la caída sufrida a raíz de la crisis de 2009 que se recuperó rápidamente. Las cifras globales muestran que en 2000 el comercio inter-regional fue cercano a los 2.900 millones de dólares, mientras que en 2012 esa cifra se multiplicó casi cinco veces, llegando a los 13.620 millones de dólares. Como se aprecia en la Figura 3, la tendencia es claramente ascendente.

Como se señaló, hay que tener en cuenta que en ambas regiones existen países con economías muy diversas, tanto en volumen como en niveles de producción, de desarrollo, de estructuras productivas y de sectores. Aun teniendo algunos rasgos comunes se dan diferencias notables y en algunos parámetros podrían calificarse de extremas. En ALC se puede señalar a simple vista la importancia de Brasil, cuyo PIB representa casi el 35% del total de Latinoamérica

Figura 3: Evolución del comercio total (2000-2012)

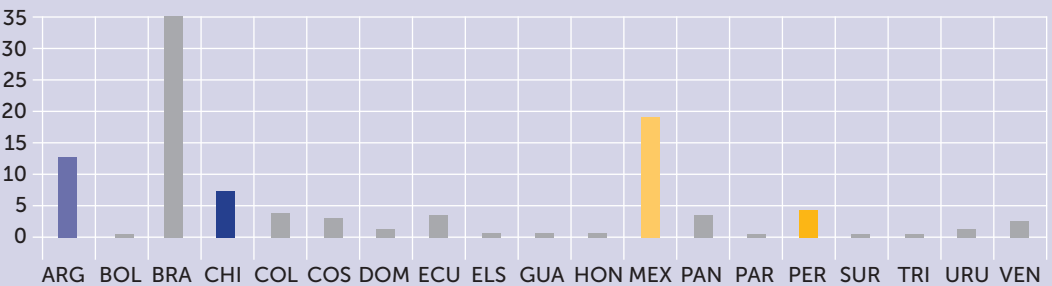


Elaboración propia (Fuente: UNCOMTRADE)

ca y México, y que posee un patrón exportador muy diferenciado del resto de América Latina. Podríamos sumar por debajo de ese “club” a Argentina y Chile, seguidos por Colombia y Perú.

En cuanto a los países de ECO, es posible establecer un primer escalón donde colocaríamos, en función de su PIB, a Polonia, un segundo compuesto por República Checa, Rumania, Hungría y Eslovaquia, para finalizar con el resto de países en un tercer escalón. Sin embargo, varios cambios de posición existirían en el ranking si tomásemos el PIB per cápita como referencia.⁶ En lo que respecta al comercio de los países miembros de una región con la otra es interesante observar las Figuras 4 y 5.

Figura 4: Comercio total ALC – ECO, en miles de millones de dólares (2000-2012)

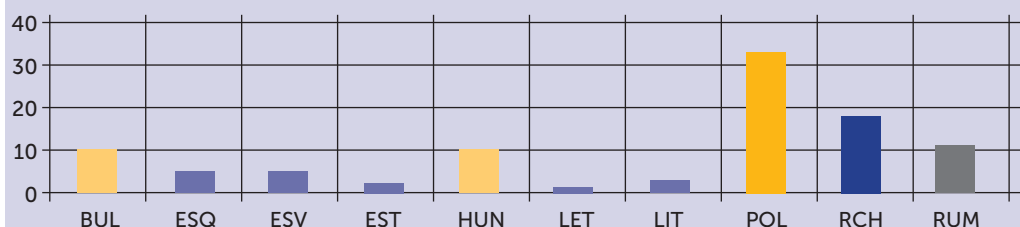


Elaboración propia (Fuente: UNCOMTRADE)

En cuanto a intercambios mutuos, es decir, cada país de una región con la otra, se destacan claramente aquellos con mayor PIB. En ambos casos vemos un líder absoluto (Brasil y Polonia) seguidos por otros dos socios. Es destacable que casualmente la proporción de los segundos y terceros países respecto del Brasil y Polonia es similar, teniendo en cuenta el periodo que abarca 12 años. En el caso del total que representa Brasil, México supone un 56% y Argentina un 35%, en tanto que para el total de Polonia, República Checa representa un 53% y Rumania un 35%.

⁶ El ranking quedaría configurado de la siguiente manera: Eslovenia, República Checa, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Polonia, Lituania, Rumania y Bulgaria (ver tabla 1).

Figura 5: Comercio total ECO - ALC, en miles de millones de dólares (2000-2012)



Elaboración propia (Fuente: UNCOMTRADE)

Como se señaló en el capítulo introductorio, las relaciones comerciales entre ambas regiones han pasado por una serie de etapas en función de diferentes factores que en gran parte configuran su estado actual. En el pasado inmediato, durante la existencia de la Unión Soviética y Yugoslavia en el mapa europeo, las relaciones con Latinoamérica se basaron en el considerable peso exportador de las empresas estatales del sector industrial hacia Latinoamérica. Sumado a ello, poseían una gran presencia diplomática en todo el subcontinente americano, lo cual permitía impulsar lazos más directos.

A partir de 1990, las economías de los países del Centro y Este europeo en general fueron drásticamente modificadas para adoptar el modelo de libre mercado. La “doctrina de shock” implementada en estos países llevó a un cambio de dirección tanto a nivel interno como de proyección externa. Recibieron ayuda e inversiones de Occidente a fin de poder llevar a cabo las reformas internas necesarias, incluida una reconversión industrial. En el camino que derivaría en su adhesión a la Unión Europea 2004/7, Latinoamérica no sería una prioridad.

Por el lado de América Latina, la década de los años 90 se caracterizó por la aplicación de políticas derivadas de lo que se denominó el “Consenso de Washington”, que también supuso una liberalización de las economías nacionales. Estas se acompañaron de un nuevo impulso a la integración regional y un nuevo enfoque de sus estrategias de inserción internacional siguiendo el camino indicado por las teorías del regionalismo abierto de la CEPAL. El objetivo era ganar autonomía y capacidad de negociación frente a otras regiones, mejorar la participación de ALC en el mercado internacional crecientemente globalizado y diversificar sus relaciones hacia el exterior. Este renacimiento de la integración regional latinoamericana se convirtió en uno de los grandes ejes de la cooperación interregional entre la UE y ALC. La UE adoptó un papel de “federador externo” (Sanahuja, 2013) de los procesos de integración regional que se tradujo en ayudas para la consolidación de las instituciones y las zonas de libre comercio, así como el impulso de la red de Acuerdos de Asociación que se analizan en el siguiente apartado y que tuvieron un desempeño irregular.

Comenzada la primera década del milenio, los países de ECO continuaron todos el camino que los llevó a ser parte integrante de la UE, lo cual generó un incremento casi continuo de su PIB, su productividad y su comercio exterior. La pertenencia a un mercado interno tan potente

como el europeo condujo a los países del Centro y Este europeo a concentrarse en los lazos con sus vecinos, dejando un poco de lado su relacionamiento externo, más allá de las fronteras de Europa.

En ALC los países han seguido caminos diversos. Algunos han decidido continuar con el modelo de mercado abierto presente en los 90, mientras que en otros han surgido gobiernos de izquierda que han planteado un modelo económico distinto. Encontramos países que han adoptado un modelo de completa apertura como el caso de Chile y México, con numerosos acuerdos de libre comercio. Esta senda de apertura la han seguido después países como Colombia y Perú, lo que les llevaría a constituir la iniciativa de la Alianza del Pacífico, a la que también se están acercando Costra Rica y Panamá.

En general los países caribeños y de América Central se han mantenido en la órbita de los Estados Unidos mediante acuerdos de libre comercio (la excepción es Cuba que mantiene una economía estatizada). Otro grupo ha intentado seguir otra senda con diferentes matices, pero en general manteniendo una política más reticente a la apertura. Dentro de este último grupo se destaca a los países de Mercosur, Bolivia y Ecuador, que gracias al alza generalizada del precio de los commodities agrícolas y mineras, han registrado niveles de crecimiento sostenidos durante la última década. Sin embargo, el modelo económico, aunque no es idéntico en todos ellos, ha sufrido un resquebrajamiento en los últimos tres años en algunos países con síntomas de inflación extrema.

Con la crisis financiera de 2008, el mercado europeo se resintió gravemente. En cambio, Latinoamérica inicialmente se vio poco afectada por los efectos de la crisis, y en general continuó (con algún altibajo) la senda del crecimiento.⁷ La conjunción de estas dos circunstancias llevó a los ECO a buscar nuevos horizontes fuera de Europa para compensar la contracción del mercado europeo, entre ellos Latinoamérica. Esta tesis fue corroborada por personal especializado en relaciones comerciales del Ministerio de Exteriores de Chile, señalando que “la crisis generó una externalidad positiva. Antes de la crisis los países negociaban intra-UE. Con la crisis, empezaron a salir, debieron buscar nuevos mercados. Los países ECO estaban cómodos con su mercado cercano, y ahora se han dado cuenta que tienen que diversificar mercados. Hay un antes y un después de la crisis.” Esta visión es compartida casi unánimemente entre los 30 entrevistados para el proyecto.

A pesar de este renovado interés, para América Latina los países ECO no constituyen un mercado prioritario, y viceversa lo mismo. Como dato estadístico, por ejemplo, solo el 1,03% del comercio total de Brasil entre 2000 y 2012 se realizó con los países ECO. En el caso de México,⁸ del 8,2% de su comercio total en 2012 que se realizó con la UE, menos del 10% se hizo con países ECO, representando solo Hungría más de un tercio del mismo. Por el otro lado, Polonia, el principal exportador hacia ALC durante 2000-2012, dedicó un 1,08% de su comercio total a ALC.

⁷ En el caso de México y el Caribe, la crisis tuvo una mayor incidencia, dada la estrecha relación con la economía de EEUU.

⁸ Fuente: Eurostat/DEVCO

En cuanto a la estructura de los intercambios, debemos destacar que guardan similitud con el patrón clásico de intercambios Europa – Latinoamérica. Es decir, exportaciones de materias primas, productos agrícolas o provenientes de la explotación minera y algunas manufacturas de poco valor agregado, desde ALC a Europa; y en dirección opuesta bienes manufacturados, en general con un alto valor agregado. Esta tendencia es la que marca el común denominador de los intercambios inter-regionales, pero existen algunas excepciones a esta regla. El caso paradigmático y más notable es México, que se aparta completamente de este patrón y exporta fundamentalmente autopartes, componentes eléctricos, partes de metalmecánica y manufacturas ligeras en general, electrónica y tecnología de información y comunicaciones (TICs), así como también algunos alimentos procesados y bebidas alcohólicas (Tequila, Mezcal y Cerveza).

En el caso de Brasil, si bien sigue en general el patrón tradicional de intercambios, plantea algunas excepciones puntuales. Por ejemplo, el gran desarrollo que ha tenido Embraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica) ha llevado a esta multilatina a convertirse en la tercera empresa aeronáutica más importante del mundo y ha logrado colocar gran cantidad de productos en los países ECO. Al respecto cabe destacar a la empresa de aviación polaca LOT, que ha procedido a renovar gran parte de su flota en su mayoría con aviones brasileños. Embraer también ha suscrito acuerdos de cooperación tecnológica con la empresa checa Aero Vodochody, para el desarrollo y producción de un avión de transporte militar. Existen otros ejemplos en el sector de la fabricación y exportación de componentes y autopartes, las cuales ingresan en cadenas de valor, destinada a la venta final del automóvil terminado y se examinan en un apartado posterior.

Los países de Europa Central y Oriental guardan una similitud en cuanto a la composición de su PIB y de la población activa dedicada a cada sector productivo. Tomando en cuenta estos tres sectores básicos de la economía, podemos determinar algún rasgo común.

Tabla 1: Composición del PIB (%)				
País	Sector Agrícola	Sector Industrial	Sector Servicios	PIB per cápita (2012)
Bulgaria	6,7 (7,1)	33 (35,2)	62 (57)	6.978
Eslovaquia	3,1 (7,1)	30,8 (27)	67 (69,4)	16.847
Eslovenia	2,8 (2,2)	28,9 (35)	68,3 (62,8)	22.000
Estonia	3,9 (4,2)	30 (20,2)	66,1 (75,6)	16.717
Hungría	3,4 (7,1)	28 (29,7)	68 (63,2)	12.531
Letonia	4,9 (8,8)	25,7 (24)	69,4 (67,2)	14.008
Polonia	4,3 (12,9)	33,4 (30,2)	62,3 (57)	12.708
República Checa	2,2 (3,1)	39,6 (38,6)	58,2 (58,3)	18.683
Rumania	10,8 (31,6)	37,4 (22,1)	51,8 (47,3)	9.036
Promedio	4,5 (10,1)	31,5 (29,7)	64,1 (63,1)	14.369

Elaboración propia. Entre paréntesis población activa por sector
(Fuente: CIA World FactBook y World Bank DataBank)⁹

A excepción de Bulgaria y Rumania, que son los países con menor PIB per cápita, los demás países no alcanzan siquiera el 5% de PIB proveniente del sector agrícola. El promedio de afectación de este sector sobre el PIB es de 4,5% y del 10% de la población activa (teniendo en cuenta la distorsión que genera Rumania). Sin embargo, en comparación con el resto de la Unión Europea, los países ECO siguen teniendo un componente agrícola más relevante que la media. Sin embargo, es bastante inferior a los que pueden mostrar por ejemplo Argentina (9,3%), Perú (6,2%) o Brasil (5,5%).

El ingreso de los países ECO a la Unión Europea en 2004/07 generó cierta incertidumbre a los agro-exportadores latinoamericanos, ya que sumado a la política proteccionista de Europa a través de la PAC (Política Agrícola Común) se adherían 10 países con un potencial agrícola que podría poner en peligro la continuidad de algunos flujos comerciales de este sector provenientes de países de ALC. La experiencia reflejó que esos temores eran en gran medida infundados.

Si bien a priori se podría decir que existe una competencia entre los países ECO y ALC en el sector agrícola, básicamente con respecto al mercado de Europa occidental, si se observa la composición de los flujos no es tan evidente. Los principales productos agrícolas que América Latina envía hacia Europa son productos que poseen una baja (o razonable) tarifa de entrada, ya sea fija o estacional, y que en general no son accesibles -o su precio no lo es- en el mercado europeo: caña de azúcar, bananas, frutas tropicales, cacao en granos, soja (y derivados), granos de café, carne vacuna, animales de granja, cuero.

Por el lado de los países de ECO, el patrón de productos agrícolas más importantes es diferente. En general se producen y exportan productos tales como patatas, huevos, maíz, carne de cerdo y -en algunos casos- productos lácteos. Uno de los productos agrícolas que sí puede plantear una competencia entre ambas regiones (más específicamente entre América del Sur y países como Polonia principalmente) es el trigo. El comercio intra-UE se realiza libremente -y beneficiado por la protección de la PAC- mientras que el ingreso de trigo desde Latinoamérica sufre de trabas impositivas y aduaneras que encarecen su costo final.

La minería es un sector muy importante tanto en ALC (fundamentalmente en Sudamérica), así como también en los países ECO. Chile es el primer productor de cobre del mundo, México el primer productor de plata y Perú el segundo, Bolivia posee grandes yacimientos de plomo, zinc, antimonio, cadmio y oro. Brasil es el tercer productor mundial de manganeso. Tan sólo en 2012, de los US\$ 21,5 mil millones destinados a la actividad minera en todo el mundo, US\$ 5,4 mil millones (25%) tuvieron a América Latina como destino. Actualmente a través de los frutos de esas inversiones, se pueden ver el potencial que tiene la región para esta actividad, medida a través de la certificación de sus reservas de minerales. Latinoamérica posee actualmente el 48% de las reservas mundiales de cobre, el 56% de las de plata más del 60% de las de litio, el

⁹ Los datos corresponden a 2010, 2011 y 2012 indistintamente. La idea con esta tabla es dar una idea general de la composición y peso de cada sector, no de analizar datos exactos.

22% de las de oro y una importante porción aún no completamente determinado de las reservas globales de potasio.¹⁰

En Europa Central y Oriental existen algunas reservas de minerales, por ejemplo de carbón, que en el caso de Polonia es uno de sus mayores recursos naturales y lo ha colocado como uno de los tres países más importantes a nivel de producción. Asimismo, es interesante remarcar que una de cada nueve máquinas utilizadas activamente en la minería global es de origen polaco, siendo sus principales mercados de exportación de maquinaria y equipos mineros, Estados Unidos, India y Sudamérica. Polonia es además sede de la mayor empresa productora de plata del mundo (KGHM Polska Miedz).¹¹

Dada la distancia geográfica, uno de los principales obstáculos para el desarrollo de los intercambios es la falta de infraestructuras de transporte. Teniendo en cuenta que el comercio marítimo representa más del 90% del comercio total mundial, las grandes compañías navieras que se dirigen desde América Latina hacia Europa (y viceversa) tienen una serie de rutas y puertos ya establecidos y fijados en base a sus propios costos y beneficios. En general los grandes buques cargueros que llegan a Europa provenientes de Latinoamérica, lo hacen a puertos como Hamburgo, Rotterdam o Amberes, no amarran en Riga, Tallin o Koper. Desde esos grandes centros se realiza luego la distribución a los países de ECO, con lo cual el transporte por carretera -o por ferrocarril en el mejor de los casos- encarece el precio del producto final.

Es muy común que existan intermediarios que, según las voces recogidas, suelen ser grandes empresas holandesas o alemanas que se dedican a la exportación y distribución de productos en los mercados del Este y que son quienes fijan los precios. Por un lado, esto beneficia a ambas partes dado el mayor conocimiento que estos intermediarios poseen de la región, pero asimismo generan mayores costos que si el intercambio fuese directo.

Sumado a ello, existe el gran problema de la recogida de datos estadísticos. A través de los entrevistados hemos podido concluir que al no realizarse intercambios directos, muchas veces las estadísticas terminan no reflejando el comercio real. A modo de ejemplo, se planteó¹² que Argentina no exportaba limones a Hungría, sin embargo en el mercado húngaro es muy común obtenerlos.

En dirección contraria, sectores relacionados a la exportación en países de ECO han señalado las trabas burocráticas que encuentran al querer instalarse o realizar intercambios con algunos países de ALC. A ello hay que sumarle la falta de conectividad interna, de infraestructura y de rutas de transporte adecuadas entre los países latinoamericanos, que dificultan el traslado de la mercadería que llega a los puertos. Bien señala Vieira Posada (2013) que “la superación

¹⁰ <http://www.abeceb.com/web/content/show/668237/latinoamerica-tiene-el-mayor-potencial-minero-del-mundo-pero-cada-pais-lo-aprovecha-diferente>

¹¹ Publicación del Departamento de Promoción de Comercio e Inversiones de la Embajada de Polonia en Buenos Aires

¹² Reunión de Embajadores en el IWE el 27 de enero de 2014

de barreras fronterizas en la inmensidad del espacio suramericano es condición sine qua non para lograr la integración desde las regiones y recuperar el atraso en concretar los proyectos de integración transfronteriza”. Como barreras adicionales se plantean las diferentes legislaciones, los obstáculos comerciales propiamente intra-regionales, y en algunos casos la doble tributación aduanera o las barreras no arancelarias y/o demoras meramente burocráticas.

Hemos destacado en el punto anterior la gran dependencia que el mercado exportador latinoamericano tiene respecto de la actividad de las grandes empresas. Por lo general las PyMEs se encuentran en un plano relegado en relación a la exportación, y les resulta muy complicado el camino hacia la internacionalización. El entramado de pequeñas y medianas empresas es en Latinoamérica mucho más débil que en la Unión Europea, lo cual se presenta también como una dificultad al reducir la posibilidad de intercambios a las grandes compañías transnacionales en la mayoría de los casos.

Como última, pero no menos importante traba para las exportaciones latinoamericanas, encontramos a la PAC de la Unión Europea. Si bien es cierto que afecta en mayor medida a los países sudamericanos -fundamentalmente a Brasil y Argentina¹³- es un obstáculo que se extiende en mayor o menor medida para todos los países ALC, inclusive aquellos que poseen Acuerdos con la UE, como por ejemplo Chile. El país trasandino firmó su Acuerdo de Asociación en 2002 pero se encuentra desactualizado y ello genera ciertos perjuicios a los exportadores chilenos. El caso del aceite de oliva es una clara muestra: su ingreso a la UE se encuentra bajo un régimen de cuota escaso y de liberalización (dentro del contingente arancelario) a 10 años. Además las normas y estándares de calidad que se requieren para el ingreso al mercado europeo son más rigurosos que para otros mercados.

Los países de ECO, si bien no encuentran trabas en los intercambios agrícolas, a veces chocan contra obstáculos en su comercio de productos industriales, los cuales, al ser por lo general más competitivos que los latinoamericanos, generarían enormes pérdidas a los productores locales, que los gobiernos intentan paliar a través de barreras de entrada. Ejemplo claro de esta situación se da en el caso de los automóviles terminados.

Vale de nuevo remarcar el hecho que la crisis de 2008/9, si bien afectó el comercio interregional, también fue un estímulo para la búsqueda de nuevos mercados donde introducir productos o donde realizar inversiones. Al respecto, ambas variables (comercio e inversión) se encuentran íntimamente relacionadas, lo cual analizaremos luego de efectuar una aproximación a la evolución de las inversiones.

3.2) EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES

Si hemos comenzado marcando el bajo nivel de comercio entre ambas regiones, el nivel de inversiones mutuas es aun más bajo. Nos referimos aquí exclusivamente a la inversión extran-

¹³ La no conclusión de un Acuerdo UE-Mercosur radica -en gran medida- en la falta de sintonía en esta cuestión.

Tabla 2a: Inversiones recibidas ALC (porcentaje sobre el total mundial)

País / Año	2010	2011	2012
Argentina	0,557	0,598	0,929
Bolivia	0,046	0,046	0,078
Brasil	3,444	4,036	4,832
Chile	1,091	1,388	2,245
Colombia	0,480	0,814	1,171
Costa Rica	0,104	0,131	0,168
Rep. Dominicana	0,135	0,138	0,267
Ecuador	0,012	0,039	0,043
El Salvador	0,008	0,023	0,038
Guatemala	0,057	0,062	0,089
Honduras	0,069	0,061	0,078
México	1,517	1,302	0,937
Panamá	0,168	0,167	0,224
Paraguay	0,016	0,013	0,024
Perú	0,600	0,498	0,906
Suriname	-0,018	0,004	0,005
Trinidad	0,039	0,111	0,187
Uruguay	0,163	0,152	0,201
Venezuela	0,131	0,229	0,238
Total ALC	8,619	9,819	12,660

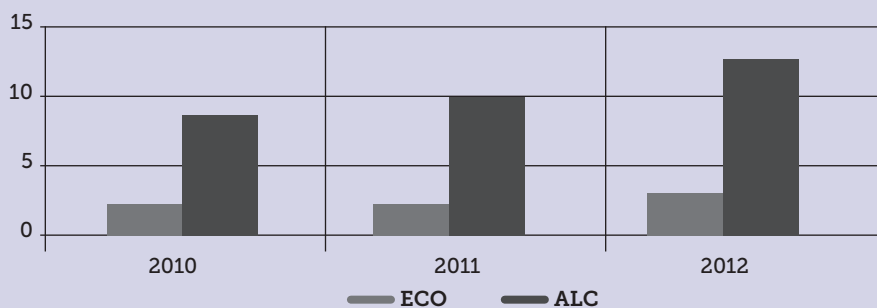
Elaboración propia (Fuente: UNCTAD)

Tabla 2b: Inversiones recibidas ECO (porcentaje sobre el total mundial)

País / Año	2010	2011	2012
Bulgaria	0,108	0,111	0,141
Rep. Checa	0,436	0,140	0,784
Estonia	0,114	0,016	0,109
Hungría	0,154	0,349	0,997
Letonia	0,027	0,089	0,073
Lituania	0,057	0,088	0,062
Polonia	0,985	1,145	0,248
Rumania	0,209	0,153	0,166
Eslovaquia	0,126	0,130	0,209
Eslovenia	0,025	0,061	0,011
Total ECO	2,240	2,280	2,800

Elaboración propia (Fuente: UNCTAD)

Figura 6: Inversiones recibidas (Porcentaje sobre el total mundial)



Elaboración propia (Fuente: UNCTAD)

jera directa (IED) que establece vínculos más estables y no a otro tipo de flujos más volátiles. A nivel global se puede afirmar que ALC ha recibido una proporción considerablemente mayor de flujos de inversión extranjera directa en relación a los países de ECO. La Tabla 2 refleja el porcentaje de inversión recibida por cada país respecto del total de flujos de IED mundiales.

En 2012, por primera vez en la historia, las economías en desarrollo recibieron más inversión Extranjera Directa (IED) que los países desarrollados (UNCTAD, World Investment Report 2013). Entre los primeros veinte países receptores de inversiones, encontramos a tres sudamericanos: Brasil (4°), Chile (11°) y Colombia (18°). Por otro lado, dentro del ranking de países inversores (2012), solo México (15°) y Chile (17°) se encuentran presentes. En ambos casos, ningún país de ECO figura entre los destacados, lo que permite reafirmar lo dicho en el párrafo anterior.

Sin perjuicio de ello, se encuentran casos de IED de origen Latinoamericano en Europa Central y Oriental, y viceversa. México es sin dudas el país que más invierte en ECO. Desde 2005 posee una subsidiaria de CEMEX (construcción) en Hungría con 800 empleados, y agencias en Polonia, Letonia y República Checa. Otra gran apuesta mexicana fue la firma NEMAK que es el líder mundial en producción de inyecciones de aluminio, con plantas en Eslovaquia, República Checa, Polonia y Hungría. KATCON (repuestos para automóviles) ha establecido una filial en Polonia, y SEISA (dispositivos para uso médico) posee una serie de inversiones en Eslovaquia. Las empresas InBev (cerveza) y Sabó (autopartes) se destacan como grandes inversiones brasileñas en Hungría, que se suman a las numerosas agencias de representación de otras firmas como JBS, Votorantim, BG Market, Gerdau, entre otras. En 2012 ingresó al mercado polaco la empresa brasileña del sector tecnológico Stefanini, estableciendo oficinas en Cracovia. En Eslovaquia encontramos una filial de la empresa brasileña Embraco (compresores herméticos) que cuenta en la actualidad con cerca de 2500 trabajadores, exportando a todo Europa y Estados Unidos. En ese mismo país se encuentran establecidas también CRW Plásticos y Micro Juntas. En dirección inversa, encontramos en Brasil a la empresa polaca Selena (Selena Sudamericana) perteneciente al sector químico, que posee un centro de producción y distribución en la ciudad de Ponta Grossa -Paraná- y a la empresa LUG (sector eléctrico/iluminación) que abrió su sede de Brasil en la ciudad de São Paulo, en abril de 2013. También en Brasil podemos

destacar a la firma farmacéutica húngara Richter Gedeon, quien a finales de 2013 adquirió el 51% de Next Pharma Representação, y próximamente la compañía será denominada Gedeon Richter do Brasil. Similar curso siguió el establecimiento de esta empresa en México: adquirió el 70% de las acciones de DNA Pharmaceuticals, y también será luego renombrada como Gedeon Richter México. Asimismo podemos nombrar otros ejemplos de destacadas empresas de Europa Central y Oriental, con diferentes inversiones en Latinoamérica tales como Polaritas GM (Hungría), Astra Asigurari (Rumania), Wolf Group -Krimelte- (Estonia), Hidria Perles (Eslovenia) o la anteriormente mencionada KGHM Polska Miedź (Polonia), quien en 2012 invirtió 3.000 millones de dólares en Chile. La explotación de recursos naturales en Sudamérica es sin dudas un sector que genera mucha atención de los países ECO. Hemos visto como ejemplo más claro la multimillonaria inversión que la empresa polaca KGHM Polska Miedź ha realizado en 2012 en Chile.

Es importante mencionar que si bien las empresas instaladas en una y otra región son muy diversas, en general los sectores no son tantos. En ambas regiones, las inversiones mutuas se centran fundamentalmente en el sector automotor, productos primarios y explotación de recursos mineros. También se destacan algunas empresas de base tecnológica y software.

Tabla 3: Empresas inversoras de ECO/ALC en ALC/ECO

Nombre	Sector	Origen	Establecimiento	Año
Hidria Perles	Herramientas	Eslovenia	Ecuador	1975
Sabó	Autopartes	Brasil	Hungría	1997
Embraco	Autopartes	Brasil	Eslovaquia	1999
Hidria Perles	Herramientas	Eslovenia	Colombia	2002
Nemak	Autopartes	México	Rep. Checa*	2003
Selena	Químico	Polonia	Brasil	2004
Cemex	Construcción	México	Hungría	2005
Seisa	Medicina	México	Eslovaquia	2006
InBev	Alimentos	Brasil	Hungría	2006
Neoris (Cemex)	Software	México	Hungría	2006
Katcom	Autopartes	México	Polonia	2009
FM Group	Cosmética	Polonia	Brasil	2010
Stefanini	Tecnología	Brasil	Polonia	2012
KGHM Polska Miedź	Minería	Polonia	Chile	2012
Richter Gedeon	Farmacéutica	Hungría	Brasil / México	2013
WolfGroup (Krimelte)	Construcción (Químicos)	Estonia	Brasil	2013
LUG	Electricidad / Ilum	Polonia	Brasil	2013

Elaboración propia (Fuente: Sitios web corporativos)

* Posee también establecimientos en Hungría / Eslovaquia / Polonia

En términos generales se puede establecer que la inversión mutua está en una etapa de exploración, y con enormes potencialidades para el crecimiento y desarrollo. El comercio y la inversión están íntimamente relacionadas, como veremos a continuación, y es allí donde ALC y los países ECO pueden encontrar nichos de producción que beneficien a ambas regiones. Sectores como la minería o la producción de autopartes y automóviles son los que a priori aparecen más relevantes, sin embargo el sector farmacéutico ha sido destacado por varios de los entrevistados como un sector con un extraordinario potencial a mediano plazo.

Los casos concretos de inversiones que hemos visto se han producido básicamente en los última década, y más específicamente en los últimos 5 a 6 años, lo que muestra que la tendencia se encuentra en alza, aunque aun muy concentrada en un pequeño grupo de países y demasiado sectorizada. La Tabla 3 muestra una lista cronológica, no exhaustiva, de una serie de importantes inversiones mutuas.

Al respecto de las inversiones extranjeras directas entre los ECO y los países de ALC se pueden identificar tres grandes tipos de empresa (Elteto, 2014): Las grandes multinacionales,¹⁴ que realizan sus inversiones en función de la fragmentación de la producción en cadenas globales de valor (GVC, Global Value Chains, en inglés) buscando maximizar la competitividad en función de ventajas comparativas; las grandes empresas que establecen sedes nacionales o regionales para ganar mercados ahorrándose los costes de las tarifas aduaneras y otras barreras no arancelarias; y en tercer lugar quedaría un grupo más heterogéneo de pequeña y mediana empresa que, bien busca su internacionalización para crecer en un nicho de mercado concreto, bien sigue a otras grandes firmas como proveedores.

En la actualidad priman las dos primeras categorías de empresas en las relaciones, ya que este tipo de firmas cuenta con gran autonomía en sus estrategias y tiene sus departamentos de estudios para desarrollarlos. Sus decisiones se toman en función de parámetros bien establecidos que valoran costes de todo tipo, marcos regulatorios, seguridad jurídica y mercados potenciales entre otros como los que se tienen en cuenta para elaborar el ranking Doing Business. Se observa en la gran disparidad de situaciones que se dan entre los países de ambas regiones. Es interesante destacar que los cuatro primeros países de ALC que surgen del listado corresponden a los miembros actuales de la Alianza del Pacífico, y el quinto (Panamá) es país observador y candidato a convertirse en miembro pleno.

Otro de los factores que motivan para realizar inversiones y que claramente se observan en las inversiones entre la ECO y ALC es el aprovechamiento de recursos naturales estratégicos para una determinada industria. Como se señaló, este es un factor fundamental para la localización de inversiones en países ricos en recursos como la mayoría de países de ALC.

¹⁴ En el caso de las empresas inversoras de ALC se observa que son grandes multinacionales, denominadas "Multilatinas".

Al respecto es interesante destacar la aportación que realiza Lourdes Casanova (Casanova, L. 2009. "Global Latinas. Emerging Multinationals from Latin America." Palgrave Macmillan)

Tabla 4: Ranking 'Doing Business 2014' (datos de 2013)

Puesto	País	Puesto	País	Puesto	País
17	Lituania	54	Hungría	116	Brasil
22	Estonia	55	Panamá	117	Rep. Dominicana
24	Letonia	58	Bulgaria	118	El Salvador
33	Eslovenia	66	Trinidad	126	Argentina
34	Chile	73	Rumania	127	Honduras
42	Perú	75	Rep Checa	135	Ecuador
43	Colombia	79	Guatemala	161	Suriname
45	Polonia	88	Uruguay	162	Bolivia
49	Eslovaquia	102	Costa Rica	181	Venezuela
53	México	109	Paraguay		

Elaboración propia (Fuente: Informe "Doing Business 2014")

Por parte de las pequeñas y medianas empresas, para invertir en mercados poco conocidos requieren además de un acompañamiento y políticas de promoción y protección de las inversiones, bien por parte de los Estados bien por parte de la UE, que hoy están insuficientemente desarrolladas y que se analizan en capítulos posteriores.

3.3) CADENAS GLOBALES DE VALOR

Hoy en día, alrededor del 60% del comercio mundial se refiere a bienes y servicios intermedios que son incorporados en diferentes etapas del proceso productivo. La fragmentación del proceso de producción y la dispersión internacional de tareas y actividades ha llevado a la emergencia de sistemas de producción globales.

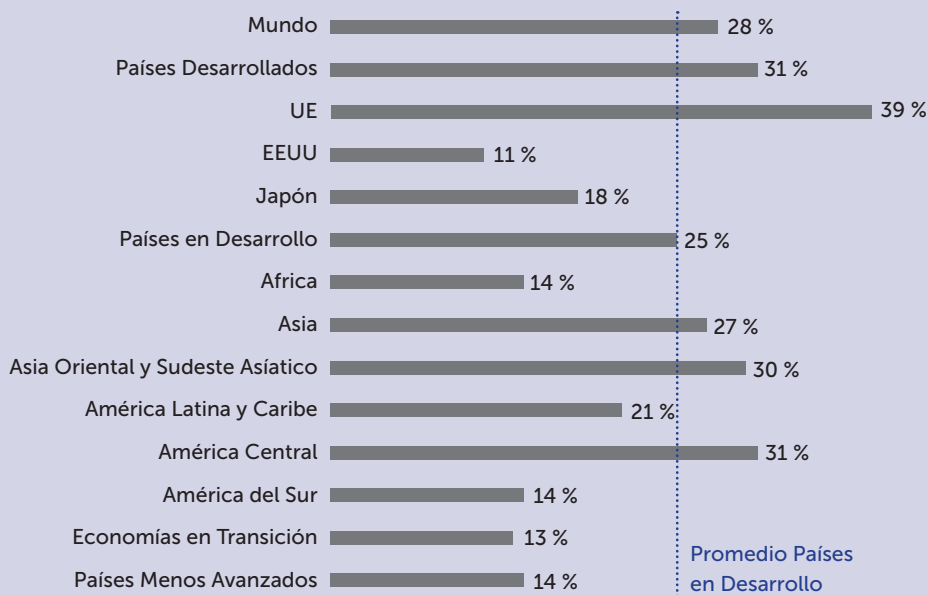
A su vez, una parte muy significativa del comercio, en especial de materias primas o recursos naturales, es impulsada por las grandes inversiones transfronterizas de las industrias extractivas que operan a nivel global a través de firmas internacionales. La búsqueda de mercados extranjeros por estas empresas a través de IED también genera comercio, generalmente cambiando el comercio realizado en condiciones competitivas, por un comercio intra-firma. Por ello, el comercio y la inversión internacional están muy vinculados a través de estas redes de producción. Estas cadenas de valor, ya sea intra-empresas, regionales o mundiales, se las conoce como Cadenas Globales de Valor (GVC en inglés) (Ferrando, 2013).

Estas GVC son generalmente coordinadas por corporaciones transnacionales, que buscan una mayor eficiencia de su sistema productivo, y hoy se podría afirmar que la mayoría de los productos y servicios que se producen son "Made in World" (Ferrando, 2013). La fragmentación geográfica del proceso de producción constituye una de las transformaciones más significativas de la economía internacional en las últimas décadas. Los avances vertiginosos de la tecnología de las telecomunicaciones, sumados a la reducción de los costos del flete y a una transición generalizada hacia la liberalización del comercio y de la inversión, incen-

tivan fuertemente la segmentación geográfica de los procesos productivos (World Economic Forum, 2012).

La posibilidad que tienen las empresas de integrarse dentro de una GVC a través de la especialización y competitividad en alguna actividad específica y no necesariamente en toda la cadena de producción ha abierto un sinnúmero de oportunidades para los países en desarrollo y/o de renta media como los de ALC y también mayoritariamente nuevos miembros de la UE (ECO) (Lanz 2011; Szalavetz 2013). Sin embargo, más del 70% del producto interno bruto (PIB) en América Latina lo producen las grandes empresas, mientras que, en las economías desarrolladas de la OCDE, la participación de las grandes empresas en el PIB es de apenas el 40%. En materia de internacionalización, la situación de las PYMES latinoamericanas es incluso menos favorable, pues sus vínculos directos o indirectos con los mercados internacionales a través de las exportaciones son escasos. Estas débiles conexiones entre las PYMES latinoamericanas y las cadenas de valor nacionales e internacionales explican, en gran medida, los bajos niveles de productividad de la mano de obra (Avendaño, 2013).

Figura 7: Participación del Valor Agregado Extranjero en las exportaciones (por región, 2010)



Fuente: UNCTAD (World Investment Report 2013: "Global Value Chains: Investment and Trade for Development")

Aun dentro de Latinoamérica las diferencias en cuanto a la posición de las empresas dentro de una GVC son notables. Mientras que en Sudamérica, dado el menor valor agregado sobre las exportaciones, las empresas se ubican más como proveedoras de materias primas que como generadoras de valor agregado, en Centroamérica la tendencia es distinta, sobre todo por el peso específico de México. Así también lo señala el informe de UNCTAD antes citado, diciendo que la mayor participación de valor agregado extranjero en el comercio se encuentra en Améri-

ca Central, Asia Oriental y Sudeste Asiático, donde las industrias procesadoras representan una parte significativa de las exportaciones. El valor agregado extranjero en las exportaciones es mucho menor en África y Sudamérica donde las exportaciones de recursos naturales y de commodities con escasa incorporación de insumos importados juegan un rol importante (Ferrando, 2013).

En el caso concreto de las relaciones entre América Latina y los países ECO, se pueden encontrar una serie de ejemplos puntuales que reflejan la existencia de GVC que involucran a empresas de ambas regiones para la producción y/o comercialización de un producto final determinado. Los más relevantes son aquellos que se dan en la producción y venta de autopartes y/o automóviles terminados, como lo es el caso de Volkswagen, el cual es analizado en uno de los papers que son parte de los Anexos on-line a este proyecto (Tury, 2014).

El Grupo Volkswagen es la tercera compañía automotriz más grande del mundo en términos de producción y posee plantas tanto en Latinoamérica (Argentina, Brasil y México) como en los países ECO (Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia). La empresa Audi AG pertenece al grupo Volkswagen y posee en la ciudad de Győr (Hungría) una de las plantas más importantes en cuanto a desarrollo, producción y venta de motores terminados. En la última década ha expandido notablemente su producción y poseía una intensa relación comercial -intra-firma- con Volkswagen do Brasil, Volkswagen de México y Volkswagen Argentina. Sin embargo, hoy en día la relación se ha consolidado -en ALC- casi pura y exclusivamente con la filial de México, dada la cercanía con el mercado estadounidense. Asimismo, la sede de México envía motores semi-terminados a la filial húngara.

Es interesante destacar que cada filial no cumple siempre el mismo rol en la GVC, sino que dependerá del modelo específico de vehículo que se produce. Teniendo en cuenta que la filial de Győr (Audi Hungría) es un importante polo de desarrollo tecnológico, actualmente también existe cooperación en ese ámbito con las filiales latinoamericanas, la cual se realiza siempre bajo la coordinación de Volkswagen AG.

Un caso similar se da en el caso de la empresa automotriz Renault. Su filial de Eslovenia exporta a Francia una serie de modelos que son terminados allí, y luego exportados a filiales en Latinoamérica, contabilizándose en última instancia como comercio entre Francia y el país latinoamericano en cuestión.

La importancia de la GVC está en su capacidad de movilizar grandes inversiones, pero sobre todo en la capacidad de fomentar la transferencia de tecnología puntera y en dinamizar el tejido económico local. Del estudio de caso y las encuestas realizadas se deriva que las inversiones relacionadas con las GVC tienen muy en cuenta para su ubicación factores como las tarifas a la importación y exportación y otras barreras, así la reglas sobre porcentaje de origen de los componentes nacionales de un producto de ahí la importancia de los Acuerdos de libre comercio. Por ejemplo, la firma por parte de México del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 y del Acuerdo de Asociación con la UE en 1997 tuvo un efecto de “triangulación” de

las inversiones y el comercio atrayendo a grandes firmas europeas a invertir en México como plataforma para ingresar al mercado norteamericano (Bacaria y Osorio, 2013), aunque fueron básicamente empresas multinacionales procedentes de Europa occidental.

4 MARCO JURÍDICO-INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES CON LA UE

La adhesión de los ECO a la UE supuso un vuelco completo de su marco estratégico y jurídico-institucional de relación con los países de ALC. De tener una relación bilateral y mayoritariamente débil (a excepción de los grandes países) se pasó a contar con el marco de la Asociación estratégica birregional que había venido desarrollándose a través de varias décadas y que se institucionalizó a partir de la Cumbre de Río de 1999. Esta asociación consta de tres pilares; el diálogo político; la red de acuerdos mediante los cuales se ha ido estableciendo unas zonas de comercio preferencial de distinto grado de apertura; y en tercer lugar los programas de desarrollo regional y bilateral. Los países ECO tuvieron que adaptar sus políticas a ese marco previamente establecido.

4.1) DIÁLOGO POLÍTICO

Como se ha señalado en algunos estudios de caso y en diversas entrevistas la incorporación al diálogo político de las cumbres UE-ALC,¹⁵ supuso incorporar un mecanismo de concertación antes inexistente. Por una parte las cumbres permiten un contacto directo entre los mandatarios que contribuye a reducir el alto grado de desconocimiento mutuo que se da entre ambos grupos de países. Pero además, la participación en los debates sobre las estrategias y prioridades de cooperación y en las negociaciones de los acuerdos han contribuido a generar políticas propias bilaterales¹⁶ entre los países de ALC y los ECO en un proceso que ha sido calificado de europeización de la política exterior (Ruano, 2013).

En la mayoría de los casos los países ECO, como recién llegados, son más “policy-takers” que “policy-makers” en cuestiones relacionadas con ALC, pero existen temas en los que toman posicionamientos más asertivos, como claramente ocurre en el caso de las relaciones con Cuba. En general los entrevistados, tanto de ECO como de ALC valoran positivamente los contactos a través de las cumbres y el papel positivo que ha tenido para la mejora de las relaciones, más allá de la mayor o menor valoración de la trascendencia práctica que se tenga de dichos encuentros.

¹⁵ Que a partir de la Cumbre de Santiago de Chile en 2013, ha pasado a ser entre la UE y la Comunidad de Estados de América Latina y Caribe (CELAC).

¹⁶ Por ejemplo es el caso que se menciona en el estudio de Caso de Polonia en el estudio de Brudzinska y Rostowska (2014) y también se menciona sobre Hungría en el paper de Meisel (2014).

Todavía es pronto para valorar el efecto que la creación de la CELAC y la puesta en marcha del servicio Europeo de Acción Exterior en las relaciones, pero esto debería contribuir a fortalecer las relaciones en la medida en que los países ECO con una reducida red de representaciones diplomáticas puedan hacer uso de las representaciones europeas como plataforma para su acción exterior y promoción. La labor de coordinación que tienen asignadas las representaciones europeas también debería servir para un mejor conocimiento y aprovechamiento de los programas regionales de cooperación. Por el momento un primer paso positivo ha sido la plena incorporación de la agenda del Plan de Acción de Santiago aprobada en la última Cumbre de 2013¹⁷ a las conversaciones para la concreción de los programas de Acción 2014-2020 lo cual no solo debe contribuir a mejorar la coordinación, sino sobre todo a la mayor apropiación de dichos programas por parte de todos los participantes.

Además del diálogo político general se fueron derivando otros diálogos interregionales de carácter sectorial, como el diálogo sobre el Tráfico ilícito de Drogas, Migraciones, Cohesión social y Medio Ambiente.¹⁸ En el plano institucional, las reuniones interparlamentarias dieron un salto cualitativo con la creación en 2006 del foro parlamentario euro-latinoamericano (EuroLat). También se deben mencionar los encuentros y diálogos entre actores no estatales ni comunitarios, como empresarios y organizaciones sociales que actúan en paralelo.¹⁹ La creación de la Fundación EU-LAC en 2011 que tiene como objetivo fortalecer los vínculos entre ciudadanos y organizaciones civiles de ALC y Europa, proporciona una institucionalidad interregional para el diálogo social y puede contribuir a acercar las políticas a los actores sociales directamente afectados e involucrarlos en el diálogo de las cumbres. Todo ello genera una red de interconexiones que los países ECO y de ALC deberían aprovechar más para mejorar el conocimiento mutuo y mejorar la cooperación.

4.2. EL MAPA DE ACUERDOS DE LAS RELACIONES UE-ALC

La asociación estratégica UE-ALC, además de consolidar un espacio de concertación política y de cooperación, pretendía el progresivo establecimiento de una zona de libre comercio euro-latinoamericana que desde la Asamblea Parlamentaria EuroLat en su última resolución dirigida a la primera Cumbre EU-Comunidad de Estados de América Latina Caribe (CELAC) en Santiago de Chile celebrada el 26 y 27 de enero de 2013 se pospuso para “no más allá de 2015”.²⁰ Los Acuerdos de Asociación son una propuesta distintiva de la UE, más profunda que los tradicionales acuerdos de libre comercio, pues comprenden tres pilares de la asociación

¹⁷ http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/EN/foraff/135043.pdf

¹⁸ Todos ellos incluidos posteriormente en la Agenda de Madrid en 2010, junto al de Ciencia, Investigación y tecnología y el de Educación y empleo que se añadieron a los existentes.

¹⁹ Un estudio pormenorizado de estos diálogos y su clasificación aparece en Alemany, C., 2007. El número de estos diálogos no ha dejado de incrementarse y con ocasión de la Cumbre de Santiago de 2013 se han incorporado la primera Cumbre académica y Cumbre Judicial.

²⁰ Recomendaciones de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana (EuroLat), institución parlamentaria de la Asociación Estratégica Birregional Unión Europea (UE) y América Latina y Caribe (ALC), en Sexta Sesión Plenaria Ordinaria de Santiago de Chile del 23 al 25 de enero de 2013, presenta a la I Cumbre CELAC-UE

birregional: diálogo político, relaciones económicas y financieras y cooperación. Las negociaciones se iniciaron en primer lugar con los países de mayor desarrollo relativo de la región con el objeto de ir las ampliando progresivamente, a medida que se dieran las condiciones apropiadas se extenderían a los países en esos momentos menos avanzados. Estos tratados, que en la jerga comunitaria se denominan acuerdos de cuarta generación, tenían como objetivo de medio plazo una convergencia de las diferentes relaciones subregionales que componen la asociación birregional.

Sin embargo, una de las características estructurales de la relación que han obstaculizado el desempeño y evolución del proceso de cooperación birregional son las fuertes asimetrías socio-económicas entre los interlocutores a ambos lados del Atlántico. De hecho, el tratamiento de las asimetrías ha sido en uno de los ejes de las negociaciones de los Acuerdos de asociación de la UE con los países de CARICOM y América Central y están muy presentes en las negociaciones aún pendientes con Mercosur. Como resultado, la red de acuerdos se ha producido en varias fases que avanzan en distintos ritmos y eso introduce cierta complejidad en los marcos de las relaciones exteriores. Tenemos en primer lugar dos países (México y Chile), que firmaron los primeros Acuerdos de Asociación hace dos décadas en paralelo a los Tratados de Libre Comercio (TLC) que tienen con los Estados Unidos. En segundo lugar, tenemos dos grupos regionales (CARIFORUM y el SICA) con los que muy recientemente se está pasando de el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG) unilateral a un Acuerdo de Asociación en el caso de Centroamérica y un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) en el caso de CARIFORUM, con una Zona de Libre Comercio asimétrica. En tercer lugar, Colombia y Perú dejaron las frustradas negociaciones de región a región y concluyeron sus propios acuerdos que apenas van a empezar a desplegarse.²¹

Después la casuística se complica: las negociaciones del Acuerdo de Asociación con Mercosur se han alargado por más de dos décadas, aunque existe una gran posibilidad de que se desbloqueen. Con las reformas del SPG que entra en vigor en 2014 del grupo central de Mercosur solo Paraguay podrá beneficiarse. Bolivia, que está en proceso de adhesión a Mercosur, pero no quiere un TLC, podrá seguir beneficiándose del SPG; Venezuela, que esta como observador en las negociaciones UE-Mercosur, no puede beneficiarse del SPG. Ecuador está negociando un acuerdo comercial que, en principio, no es exactamente un TLC porque no es aceptable para el actual gobierno ecuatoriano, mientras mantiene las preferencias del SPG. Con todas estas diversas situaciones, la UE mantiene cooperación para la facilitación del comercio, pero las cargas burocráticas y las barreras no arancelarias siguen siendo importantes.

El diseño de ese mapa de relaciones comerciales está además constreñido por otros marcos regulatorios; en primer lugar las reglas de la OMC, en segundo lugar el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en tercer lugar los distintos marcos subregionales de integración, uno único para la UE y una pluralidad en el caso de América Latina. Todo ello genera una arquitectura de múltiples capas (multi-layered) (Grugel y Guijarro, 2011) que conlleva

²¹ El llamado Acuerdo Multipartes con Perú y Colombia esta está abierto a la adhesión de otros países.

el problema de la compatibilidad entre las múltiples membresías. A continuación se hace una síntesis de los diversos marcos y su impacto en las relaciones, poniendo el acento en aquello que sea determinante en las relaciones ECO-ALC.²²

A) LOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN BILATERALES EN REVISIÓN.

México y Chile cuentan con Acuerdos de Asociación firmados desde 1997 y 2002 respectivamente. Tras más de dos décadas en funcionamiento y con un balance positivo, ambos países han iniciado un proceso de revisión para la actualización de los acuerdos. En ambos casos, pero sobre todo en el caso de México, esta necesaria renovación está condicionada con los nuevos Acuerdos de Asociación concluidos con otros países y grupos de ALC pero también por las negociaciones del TLC con Canadá y los Estados Unidos.

El Acuerdo Marco de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México (firmado en 1997 y entrada en vigor en el 2000) constituye el primer caso de acuerdo de cuarta generación firmado por la UE con un país latinoamericano. Además, México tiene la condición de socio estratégico de la UE desde julio de 2008, un año después de que el bloque europeo reconociera esa misma condición a Brasil. Los contenidos de la Asociación Estratégica entre México y la UE fueron precisados en un Plan Ejecutivo Conjunto, acordado en mayo de 2010. Además en 2004, México y la UE suscribieron un Acuerdo de Cooperación en Ciencia y Tecnología, que entró en vigor en julio de 2005.

En conjunto el funcionamiento del Acuerdo ha sido valorado en positivo por ambas partes por las autoridades gubernamentales²³ e incluso por parte de la sociedad civil.²⁴ México ha triplicado su comercio con la UE entre 2000 y 2012 y las exportaciones a la UE han pasado de representar el 3,3% al 7,4% del total exportado a Estados Unidos, y del 15% al 21% de las importaciones. Así ha progresado en uno de sus objetivos prioritarios, que es la diversificación de exportaciones para limitar su dependencia de Estados Unidos. Sin embargo, para 2014 está previsto el lanzamiento de las negociaciones para la actualización del Acuerdo México-UE.²⁵ Aquí, se pretende ampliar la liberalización de productos agrícolas y pesqueros, profundizar el comercio de servicios y contar con un marco único para la promoción y protección de inversiones, que actualmente cubre solo la mitad de los países europeos de manera bilateral. Falta una reglamentación clara en aspectos como la eliminación de las restricciones a los pagos relacionados con inversión y hará falta que se negocie con el conjunto de la UE un acuerdo de inversión que forme parte del Acuerdo Global.

²² Una información más extensa se hace en los dos Anexos on-line.

²³ VII Consejo Conjunto México/Unión Europea. Comunicado conjunto. Ciudad de México, 9 de febrero de 2012.

²⁴ Las relaciones México-Unión Europea en el marco del Acuerdo Global y la Asociación Estratégica: Un balance desde la sociedad civil mexicana. ALOP, México, Agosto de 2013.

²⁵ La apertura de las negociaciones ha sido acelerada por el impulso a las negociaciones con Estados Unidos a las que México pidió ser asociado, cosa que se descartó por parte de la UE (Comité Conjunto UE-México, 2013)
<http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/descarta-bruselas-sumar-a-mexico-en-negociacion-con-eu.html>

Respecto a nuevos contenidos, se pretende incluir la componente de desarrollo sostenible en el intercambio comercial, y temas específicos como energía y comunicaciones. Otros aspectos a reforzar son la colaboración con las PYMES, la facilitación comercial, el desarrollo de cooperación en coherencia regulatoria y las licitaciones públicas. Esta propuesta de modernización se desarrolla en el contexto propicio de reformas estructurales en México, como la de su política energética, la laboral y la fiscal. Otra novedad es su integración a la Alianza del Pacífico, una nueva iniciativa liberalizadora junto a Chile, Colombia y Perú a la que otros países se van acercando.

Para expandir la relación bilateral y disminuir el déficit mexicano habría que suavizar la estricta regulación de los derechos de propiedad industrial impuesta por la UE y profundizar en lo que afecta al comercio de bienes agrícolas, al de servicios, las inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Respecto al comercio de servicios, se debería avanzar en la liberalización de los sectores exceptuados (servicios audiovisuales, cabotaje y transporte aéreo) y en la eliminación de determinados obstáculos que resultan de la aplicación de las reglas pactadas (obligación de establecimiento, requisitos de nacionalidad, reconocimiento de experiencia profesional y armonización de legislación). Debería igualmente ponerse fin a las prácticas monopolísticas en el sector bancario.

El Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile, firmado en 2002 y en pleno vigor desde 2005, fue el segundo de este tipo firmado con un país latinoamericano, pero tiene un contenido más extenso y profundo que el suscrito con México. Además del Acuerdo de Asociación, Chile y la UE suscribieron el año 2002 un Acuerdo de cooperación científica y tecnológica. Según cifras del empresariado chileno, desde la fecha de entrada en vigor de la parte comercial del Acuerdo de Asociación (febrero 2003) al 2012 las exportaciones de Chile hacia la UE se triplicaron, pasando de 4.277 a 12.044 millones de dólares. Así, la UE representaba al 2012 el segundo destino de las exportaciones chilenas, después de China (Baierlein, 2013). En 2012, la UE es el tercer origen de las compras exteriores, después de Estados Unidos y China.

Tanto las autoridades chilenas como europeas han evaluado positivamente la primera década de implementación del Acuerdo de Asociación (Baierlein, 2013). En febrero de 2014 se completó además la desgravación total del universo arancelario establecido en el Acuerdo, con lo cual el 98,7% del valor exportado por Chile ingresa libre de arancel, esto es, el 91,8% de los productos (9.595 productos). La CEPAL valora que con el Acuerdo de Asociación, Chile aumentó en un 15% el número de sus productos exportados a la UE (de 2.009 a 2.300 productos en 2010), donde destaca el vino, las manzanas frescas y el salmón.²⁶ Sin embargo, se ha reforzado el patrón exportador de materias primas para Chile y su superávit comercial se basa en el alto precio del cobre y sus derivados. Debería diversificarse más el comercio mutuo para optimizar y dinamizar las relaciones económicas.

²⁶ En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. CEPAL. Agosto 2011.

Chile también ha emprendido el proceso negociador con la UE para la modernización del Acuerdo. Entre los aspectos que se requieren mejorar están los capítulos de reglas de origen, facilitación del comercio, licitaciones públicas, barreras comerciales y fitosanitarias, servicios e inversiones. En particular, se busca incluir objetivos vinculantes para el desarrollo sostenible y actualizar los servicios financieros a la nueva legislación bancaria de la UE. Chile pretende la ampliación de las cuotas anuales para la importación de aves y cerdos y la inclusión o mejoramiento de las condiciones de acceso de productos como aceite de oliva, merluzas, chocolates y otros. Asimismo, se plantea activar la cláusula sobre circulación de personas y promover la incorporación de las PYMES en los intercambios.

B) LOS NUEVOS ACUERDOS DE ASOCIACIÓN REGIONALES

Con América Central y el CARIFORUM la UE sí logró mantener la negociación bloque a bloque. Estos Acuerdos se caracterizan por ser con países con grandes asimetrías Norte-Sur que han tenido que ser incorporadas a las negociaciones sobre el comercio de bienes y servicios. Ello implica la utilización de un conjunto diverso de instrumentos que incorporen el diálogo, la concertación, la participación social y la política de cooperación para el desarrollo y que hay que desarrollar mediante otros instrumentos de cooperación. Los Acuerdos establecen un Consejo de Asociación paritario que tiene por función velar por la aplicación e interpretación del acuerdo y puede ayudar a adecuar la aplicación del tratado a la evolución ante situaciones cambiantes. Los Acuerdos además cuentan con un mecanismo de solución de controversias. El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre la UE y el CARIFORUM fue firmado en octubre de 2008 y con entrada en vigor provisional en diciembre del mismo año.²⁷ Un elemento central del Acuerdo es la consideración de las asimetrías entre las partes. No es solo un acuerdo económico para revitalizar los lazos comerciales y las inversiones, es además, un instrumento de asistencia técnica y financiera para fortalecer la capacidad exportadora del Caribe, diversificar su oferta de productos y promover la inversión extranjera.

El AAE elimina todos los aranceles y los contingentes aplicados a las exportaciones caribeñas a la UE, a excepción del azúcar y el arroz, que se liberalizarán por breves períodos. Por su parte, los países caribeños producirán una apertura gradual de los mercados en un período de veinticinco años y se beneficiarán de la mejora de las “normas de origen”, lo que tendrá efectos positivos para el desarrollo de industrias que importan materiales para fabricar productos para su exportación a Europa. Asimismo, el AAE permite que la región del Caribe excluya productos e industrias sensibles de la liberalización o que aplique progresivamente la liberalización a lo largo de muchos años.²⁸

²⁷ Incluyendo en fechas diferidas a Guyana y Haití. Caribbean Community (CARICOM) Secretariat. Office of Trade Negotiations. http://www.crnm.org/index.php?option=com_content&view=article&id=276&Itemid=76&0872a8d70c6252b77261d45b4779477d=a4a06da66a9ea145a48fca5b485cb278.

²⁸ La cobertura de los productos liberalizados por los países del CARIFORUM se eleva al 61% de las importaciones de la UE en valor durante diez años, el 82% durante quince años (el 85% de las líneas arancelarias) y el 86% durante veinticinco años (el 90% de las líneas arancelarias), siendo las principales exclusiones de las reducciones arancelarias los productos agrícolas y agrícolas transformados, productos químicos, muebles y otros productos industriales.

Se asume que la eliminación de casi todos los aranceles y cuotas generará importantes ganancias para los países del Caribe, sin embargo, para incrementar las exportaciones requerirá importantes inversiones, tanto del sector público como privado, en infraestructura y en recursos humanos.

Además será necesaria la cooperación de carácter comercial para el reforzamiento de la administración fiscal y la recaudación tributaria en los países caribeños para mitigar los impactos negativos en la reducción de ingresos fiscales como consecuencia de la liberalización del comercio. Desde el sector empresarial, se mencionan dificultades en la obtención de visas para acceder al mercado europeo; la falta de datos en el sector servicios; la deficiente interrelación en sectores complementarios como turismo, cultura, entretenimiento y deportes; los altos costos de producción y transporte; el acceso limitado a materias primas; la falta de visibilidad dentro del mercado europeo; y los escasos contactos directos con compradores internacionales.

Dada la gran asimetría entre las partes, para solventar los problemas que puedan surgir será decisivo el mecanismo de prevención y solución de diferencias previsto en la parte III (artículos 202-223).²⁹ En el marco ALC-UE, el Caribe estuvo distanciado por su pertenencia al grupo ACP en el marco del Acuerdo de Cotonou y el diálogo en las cumbres CARIFORUM-UE (Carington, 2012). No obstante, la creación de la CELAC, donde el Caribe representa al 42% de sus miembros, les permite un mayor acercamiento y protagonismo regional.

La conclusión del Acuerdo de Asociación con Centroamérica tras 4 años de negociaciones debe ser contemplada como un éxito. El pilar comercial del Acuerdo de Asociación entró en vigor de manera diferida para los seis países centroamericanos.³⁰ Los demás pilares están pendientes de implementación hasta que se complete la ratificación de los 28 estados miembros de la UE. El acuerdo prevé la desgravación arancelaria de bienes en un plazo de cinco años. Dado lo reciente de su entrada en vigor no es aun posible hacer algún balance del primer año de implementación del libre comercio entre las partes. Aún así, se ha señalado que Centroamérica se verá beneficiada con el ingreso sin aranceles de nuevos productos y podrán gozar de normas de origen flexibles.³¹ Desde el punto de vista del consumo centroamericano, bajarán los precios de ciertos productos importados de la UE, y se facilitará el ingreso de materias primas y bienes intermedios, en beneficio de la actividad productiva centroamericana.³²

²⁹ El mecanismo prevé consultas entre las partes, la mediación de un tercero cuyo dictamen no será vinculante y el recurso a un procedimiento arbitral, estando el panel compuesto por tres árbitros, cuyo laudo obligatorio deberá ser cumplido por las partes, tomando las medidas precisas para ello y, en su defecto, ofreciendo una compensación.

³⁰ En agosto de 2013 se hizo efectivo para Honduras, Nicaragua y Panamá. Para Costa Rica y El Salvador esto ocurrió en octubre de 2013 y para Guatemala, en diciembre de ese mismo año.

³¹ http://eeas.europa.eu/delegations/nicaragua/documents/press_corner/news/20130204_brochure_pilar_comercial_es.pdf

³² Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Pilar comercial. Documento Explicativo. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Julio 2010.

El Acuerdo incluye capítulos más modernos como los de Comercio y desarrollo sostenible y Servicios y comercio electrónico, e incorporan normas para promover la integración económica centroamericana. Otro elemento novedoso es la amplia consideración de las asimetrías, atendiendo a la evidente disimilitud de ambas regiones.

C) LOS ACUERDOS MULTIPARTES CON PERÚ, COLOMBIA

El acuerdo comercial de la UE con los dos países andinos se enmarca en el intento de suscribir un acuerdo birregional entre la UE y la Comunidad Andina (CAN). En 2004 se concluyeron los pilares de diálogo político y cooperación y se inició el de libre comercio. Las desavenencias entre los miembros provocaron la salida de Venezuela que abandonó el grupo y solicitó se adhiera a Mercosur. En mayo de 2008, durante la Cumbre ALC-UE de Lima, se decidió flexibilizar el proceso, de manera que cada uno de los cuatro países de la CAN podría avanzar a distintas velocidades en los distintos pilares de la Asociación (político, económico y cooperación) y se acordó la división temática y geográfica de las negociaciones, para dar lugar a acuerdos comerciales multipartes. Colombia y Perú concluyeron sus negociaciones con la UE en la Cumbre de Madrid de mayo de 2010 y el Acuerdo fue suscrito en junio de 2012.³³ Originalmente Ecuador también participó de estas negociaciones, retirándose tras la quinta ronda en julio de 2009. En la actualidad Ecuador ha vuelto a la negociación.

El Acuerdo establece condiciones en el ámbito del respeto de derechos humanos y medio ambiente e integra cláusulas sociales para el cumplimiento de estándares laborales mínimos. Según estimaciones europeas, el acuerdo elevará el PIB de Colombia en un 1,3% y de Perú en un 0,7% en el largo plazo. Asimismo, las exportaciones andinas crecerían en un 8% y las importaciones en un 6%, con consecuencias positivas para los sectores agrícolas, agroindustriales, textiles, vestuario, cueros, maquinaria pesada y minería.³⁴ El acuerdo prevé además asistencia técnica e iniciativas para promover la competitividad e innovación del sector productivo colombiano y peruano. Para la UE, se calcula que los exportadores industriales y pesqueros europeos se ahorrarán al menos 250 millones de euros anuales en aranceles.

D) LAS NEGOCIACIONES CON MERCOSUR

La Unión Europea mostró interés por el Mercosur desde el momento mismo de su creación³⁵ y un año más tarde se firmó el Acuerdo de Cooperación Interinstitucional CE-Mercosur para apoyar al proceso de integración. Mercosur y la UE suscribieron en 1995 un Acuerdo marco de cooperación interregional (en vigor en 1999) para preparar un Acuerdo de Asociación. El Acuerdo de Asociación entre Mercosur y la UE generó gran expectación al crear un espacio de libre comercio con un mercado de 800 millones de habitantes. Sin embargo, aun no se han concluido.

³³ El Acuerdo ha comenzado su aplicación provisoria para Perú en marzo de 2013 y para Colombia en agosto del mismo año

³⁴ Solo en el ámbito agrícola, se espera que la eliminación de aranceles implicará un ahorro para los productores andinos de 150 millones de euros anuales. Highlights of the Trade Agreement between Colombia, Peru and the European Union. Bruselas, 26 de junio de 2012. http://www.sice.oas.org/TPD/AND_EU/negotiations/Highlights_PER_COL_EU_e.pdf

³⁵ El mismo día de la firma del Tratado de Asunción la entonces C.E. expresó sus felicitaciones por el logro.

El lanzamiento político de las negociaciones UE-Mercosur se produjo en la Cumbre UE-América Latina y el Caribe celebrada en Río de Janeiro en Junio de 1999 y el primer Comité Birregional de Negociación se reunió en Buenos Aires en Abril del año 2000. Hasta Agosto de 2004 (en Bruselas) hubo 15 reuniones y en Septiembre de 2004 se llegó a la oferta –en bienes– de la Unión Europea que alcanzó el 91,5% y la de Mercosur el 83,5%, lo que prima facie quedaba dentro de los límites fijados por la OMC para que sea considerado un Acuerdo de Libre Comercio.³⁶ Sin embargo las partes no se encontraban satisfechas y no se pudo evitar que las negociaciones cayeran en un punto muerto.

La presidencia española del Consejo en 2010 reimpulsó las negociaciones con Mercosur en la cumbre ALC-UE en Madrid. En el marco de la Cumbre ALC-UE de Santiago de Chile en enero de 2013 se dispuso que se presentarían nuevas ofertas mutuas durante el último cuatrimestre del 2013 aunque se ha retrasado a 2014. Brasil Uruguay y Paraguay persiguen el acuerdo, pero Argentina presenta reticencias.

El inconveniente principal es la amenaza de la competencia para el sector industrial, menos competitivo que el brasileño. Por otro lado, se objetan las trabas que en las últimas ofertas de la UE se mantienen para el ingreso de productos agrícolas. Mercosur considera que la Política Agrícola Común (PAC) de la UE afecta especialmente a Sudamérica, como región fuertemente agroexportadora. A estos obstáculos se suma el hecho de que internamente el Mercosur no se encuentra consolidado por completo, ya que aún quedan productos y sectores enteros sin liberalización interna (Automotores, Azúcar) lo cual dificulta el tránsito intra-Mercosur de productos provenientes de la UE. Además han existido importantes discrepancias al momento de negociación en relación a las denominaciones de origen³⁷ de productos (fundamentalmente europeos) y regulaciones sobre estándares fitosanitarios. Por todo ello, a pesar de las expectativas existe cierto escepticismo. Recientemente³⁸ el Director General del Servicio Europeo de Acción Exterior para las Américas, Christian Leffler, declaró que “Estamos esperanzados, pero no enteramente confiados en que tendremos la oferta”,³⁹ aunque sin embargo se cree que estará lista y consolidada antes de mitad de 2014.

En realidad, los intercambios son complementarios, pues la UE es el principal destino de las exportaciones agrícolas del Mercosur, y las ventas de la UE están compuestas básicamente por productos industriales y servicios.⁴⁰ Y más allá del comercio, la idea de esta negociación “ha sido concebida como parte de una más amplia estrategia global de ambas regiones, con fuertes dimensiones políticas y económicas” (Peña 2012).

³⁶ La OMC fija el límite mínimo de liberalización en un 80%, medido bajo una serie de parámetros específicos.

³⁷ Un caso que ejemplifica es la discrepancia relacionado al caso de los vinos “La Rioja”, ya que en Argentina existe una provincia que se denomina “La Rioja”, donde también se produce vino.

³⁸ Redacción al día 19 de marzo de 2014.

³⁹ Nota completa en <http://es.mercopress.com/2014/03/19/europa-esperanzada-con-un-intercambio-de-ofertas-con-mercosur>

⁴⁰ Resolución del Parlamento Europeo sobre las negociaciones comerciales entre la UE y el Mercosur. 17 de enero de 2013. (2012/2924(RSP)).

4.3) LOS PROGRAMAS DE COOPERACIÓN EUROPEOS

Históricamente la UE ha sido el primer cooperante de América Latina, hacia donde destina fondos regionales (UE/AL y UE/Caribe), subregionales (UE/Mercosur-CAN-Centroamérica) y bilaterales (UE/países AL). En sus dos últimas programaciones plurianuales (2002-2006 y 2007-2013) la UE ha comprometido sobre 4.300 millones de euros en estas tres modalidades (1.685 y 2.622 millones de euros, respectivamente). En el último marco plurianual, 556 millones fueron destinados a programas regionales, 195 millones a las subregiones y 1.871 millones a cooperación bilateral con 18 países, incluido Cuba (Durán et al., 2013). Sin embargo la política de Cooperación europea está en un proceso de cambio que implica una reorientación en base a diferentes orientaciones estratégicas que incluyen; la incorporación de la Agenda de la Eficacia de la Ayuda derivada de las Agenda de París en el marco de la OCDE y el escenario de la Agenda de desarrollo post-2015 que sustituirá a los Objetivos del Milenio.⁴¹ A grandes líneas estas nuevas orientaciones se basan en la denominada “Agenda para el Cambio (2014-2020)”⁴² elaborada por la Comisión. Esta propone elaborar partenariados diferenciados según los criterios de: necesidades del país, capacidades y recursos internos, compromiso del Estado y resultados, potencialidad de impacto de la UE, especificidades para los países frágiles.

Como consecuencia, América Latina, que no fue una prioridad en la política de Desarrollo de la UE va a serlo menos porque la cooperación se orientará a los países menos avanzados y ALC agrupa sobre todo a países de renta media (PRM). Para el próximo período 2014-2020 la UE ha aplicado nuevos criterios en la distribución de su cooperación con terceros países. Esto afectará a 11 países latinoamericanos de renta media, que dejarán de ser sujetos de cooperación bilateral, entrando a la denominada condición de “graduados”. En adelante, estos países podrán participar solo en los programas temáticos regionales orientados a “bienes públicos y riesgos globales” (medioambiente, cambio climático, energía, migraciones, etc.), en el de “autoridades locales y sociedad civil”, en el instrumento de democracia y derechos humanos, así como en pequeños fondos bilaterales para temas de interés europeo. De esta forma, Latinoamérica ha pasado a ser la región que experimentará el mayor cambio de estatus dentro de la cooperación de la UE (Sanahuja, 2012). Según las previsiones hechas públicas recientemente por el Comisario Europeo de Desarrollo Andris Piebalgs, el total de cooperación bilateral y regional con AL para el periodo 2014-2020 será de 2.500 millones de euros, de los cuales 925 se destinarán a programas regionales que ven aumentar su financiación en detrimento de la cooperación que será retirada de todos los países de renta media alta.⁴³ Los países del Caribe reciben sus propios fondos de cooperación del Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

Esta decisión es una pérdida para algunos países de ALC que dejan de ser elegibles individualmente, sin embargo, el impulso al formato regional puede ser una oportunidad para que países con una cooperación menos desarrollada como los ECO y ALC puedan incorporarse a los

41 A decent life for all: Ending poverty and giving the world a sustainable future COM (2013) 92 final 27.02.2013

42 An Agenda for Change (2014-2020) COM(2011) 637 final, Brussels, 13.10.2011

43 <http://www.expansion.com/2014/03/24/latinoamerica/economia/1395666158.html>

programas de cooperación regional que fomentan el trabajo en red y la cooperación triangular. Esto es un reto para los ECO que tradicionalmente han participado poco en los programas de cooperación horizontal y descentralizada de la UE.

Pero además, las orientaciones y los instrumentos también se van a modificar. Terminadas las orientaciones regionales 2007-2013 se están elaborando las nuevas para 2014-2020, que van a estar basadas en el Plan de Acción de Santiago⁴⁴ que recoge 8 ejes estratégicos:

- Ciencia, Investigación, innovación y tecnología;
- Desarrollo Medio Ambiente, Cambio Climático, biodiversidad y energía;
- Integración Regional, inter-conectividad y promoción de la inclusión social y la cohesión;
- Migraciones;
- Educación y empleo para promover la inclusión social;
- El problema mundial de la Droga;
- Género;
- Inversiones y emprendimiento para el desarrollo sostenible.

La existencia de un diálogo sectorial para cada uno de ellos es una oportunidad para que los países ECO y de ALC compartan experiencias que en muchos casos tienen puntos en común. A pesar de la distancia geográfica y cultural hay experiencias recientes similares susceptibles de ser compartidas y las menor asimetría en términos de nivel de desarrollo debería facilitar el intercambio, sin embargo hasta hoy no ha sido así. La reciente evaluación a medio término de uno de los mayores programas de cooperación birregional, EUROsociAL, pone de manifiesto la escasa participación de los países ECO como uno de los aspectos a corregir.⁴⁵ Esa situación se ha dado en la mayoría de programas de cooperación descentralizada, como URBAL de cooperación entre entidades locales y regionales, AI-Invest para PYMES, Euro-Solar para energías renovables o Euroclima.

Otros programas que ofrecen grandes posibilidades para fortalecer las relaciones ECO-ALC son los de transferencia de tecnología, como fue por ejemplo la Iniciativa conjunta para la investigación e innovación que fomentaba la participación de grupos de investigación latino-americanos en los programas del 7º Programa Marco europeo de Investigación⁴⁶ y que se deberá adaptar al nuevo programa Horizonte 2020. De algunas entrevistas se percibe o bien un desconocimiento de la existencia de dichos programas o incluso la percepción de que son proyectos muy influenciados por determinados países miembros con mayores conexiones con ALC y que sacan ventaja de sus conexiones previas (Meisel, 2014).

La renovación de la mayoría de estos programas dentro de las nuevas estrategias regionales debería contemplar la forma de incorporar más países ECO de los programas regionales estableciendo metas e instrumentos específicos para fomentar su conocimiento y su participación

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

45 www.eurosocii-ii.eu

46 http://ec.europa.eu/research/lispc/pdf/lac/joint_initiative_for_research_and_innovation_en.pdf#view=fit&pagemode=none

efectiva. El Servicio Europeo de Acción Exterior y las representaciones pueden hacer un esfuerzo específico al respecto, pero además ha de haber una acción más proactiva de los actores sociales nacionales para fomentar los vínculos de intercambio. Eso es más fácil para aquellos países que tienen presencia de diásporas pero muy difícil si no hay relación previa. La Fundación EU-LAC puede tener un rol específico en esa tarea.

5 MECANISMOS Y VÍAS DE COOPERACIÓN BILATERAL

Si bien la red de acuerdos que conforman el marco jurídico establecido entre la UE y algunos países/bloques de países de América Latina han sido el principal vector para dinamizar las relaciones entre ALC y los ECO en la última década, subsisten los marcos bilaterales de relacionamiento y estos explican en gran parte los diferentes grados de interrelación entre los diferentes países. Aquí trataremos las relaciones de tipo político y/o diplomático, así como otro tipo de instrumentos y factores que han sido relevantes para el conocimiento y contacto mutuo entre los países de ambas regiones.

5.1) RELACIONES JURÍDICO-INSTITUCIONALES BILATERALES

Como se señaló, durante la época soviética en Europa Central y Oriental, las relaciones tanto económicas como diplomáticas con América Latina eran intensas. Existía una extensa red de representaciones diplomáticas. Lo mismo sucedía en el caso de Yugoslavia, que tenía una activa presencia en Latinoamérica,⁴⁷ conformada por un cuerpo diplomático muy calificado y por lo general perteneciente a los diferentes Estados que conformaban el bloque yugoslavo.

La caída del bloque soviético comportó un repliegue de los países ECO y las relaciones bilaterales con regiones externas a la UE quedaron bajo mínimos. Por otra parte, algunos de los nuevos países surgidos del desmembramiento de la URSS y la Antigua Yugoslavia carecían de representación, de un cuerpo diplomático en la región y de un marco jurídico para las relaciones. Igualmente, al cambiar de régimen en aquellos países previamente existentes hubo que actualizar las relaciones. Por todo ello, aunque ALC no fuera una zona prioritaria para los ECO sí hubo que desarrollar una cierta actividad diplomática para establecer unas bases jurídico-institucionales de relación.

No es posible, aquí, realizar un análisis exhaustivo de todos y cada uno de los acuerdos realizados, ni de las misiones o visitas diplomáticas de cada país, ya que excede los límites del presente trabajo, sin embargo el objetivo es mostrar los principales vínculos bilaterales, más allá de los puramente económicos, y sus principales características.

⁴⁷ Yugoslavia poseía representaciones en todos los países de Latinoamérica.

Tabla 5: Representaciones de países de ALC en países de ECO

	Bulgaria	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Polonia	Rep. Checa	Rumania
Argentina	E	-----	-----	-----	E	-----	-----	E	E	E
Bolivia	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Brasil	E	E	E	E	E	-----	-----	E	E	E
Chile	-----	-----	-----	-----	E	CH	-----	E	E	E
Colombia	C	-----	-----	-----	-----	C	-----	E	-----	-----
Costa Rica	-----	CH	-----	C	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Ecuador	C	CH	-----	-----	E	CH	-----	E	C	-----
El Salvador	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Guatemala	-----	-----	-----	-----	CH	CH	-----	CH	CH	CH
Honduras	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	C	-----
México	-----	-----	-----	-----	E	-----	-----	E	E	E
Perú	CH	CH	CH	CH	CH	CH	CH	E	E	E
Panamá	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	E	CH	-----
Paraguay	-----	CH	CH	-----	-----	-----	-----	-----	CH	-----
Rep Dominicana	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	CH	-----
Suriname	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Trinidad y Tobago	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Uruguay	-----	-----	-----	CH	CH	CH	-----	E	-----	E
Venezuela	E	-----	E	-----	E	-----	-----	E	E	E

Elaboración propia (Referencias: E (Embajada); C (Consulado); CH (Consulado Honorario))

A) REPRESENTACIONES DIPLOMÁTICAS

La existencia de una representación diplomática de un país en otro da cuenta de la importancia que se les da a las relaciones bilaterales. Se podría afirmar que si se trata de una Embajada la presencia del país allí es prioritaria, sobre todo si se trata de países relativamente pequeños y/o con recursos limitados. Sin embargo, muchas veces el establecimiento de representaciones diplomáticas tiene más que ver con una demostración de las intenciones de un país de conver-

tirse en un actor global o como instrumento de soft power, que con la existencia de importantes relaciones económicas y/o culturales entre dos países en concreto.

En el caso de Latinoamérica y los ECO, su presencia global es dispar, y más aun si tomamos las dos regiones entre si. En las Tablas 5 y 6 se puede ver la distribución y tipología de las representaciones diplomáticas en dos tablas: una referida de las representaciones diplomáticas de los países de ALC en Europa Central y Oriental, y la otra en sentido contrario. En ellas se observa que la red es limitada y que el recurso a los cónsules honorarios es bastante habitual. Pero nuevamente vemos aquí la importancia que tienen -por el lado de ALC- Brasil, Argentina y México, y por el otro Polonia, República Checa y Rumania.

En la última década, las relaciones bilaterales/regionales han aumentado considerablemente, no sólo por el número de representaciones permanentes de la diplomacia ordinaria que observábamos en las tablas, sino también a través de visitas de alto nivel. En los últimos años podemos destacar algunas visitas relevantes como la del Presidente de Eslovenia, Danilo Türk, que realizó un tour por Latinoamérica en 2008. Ese mismo año el Primer Ministro polaco, Donald Tusk, visitó Perú y Chile. La presidenta argentina Cristina Fernández de Kirchner recibió al Presidente de Lituania, Valdas Adamkus, en julio de 2008. El Presidente de la República Checa, Václav Klaus, estuvo de gira por Chile y Argentina en abril de 2011. El Secretario de Estado rumano estuvo en Brasil, Chile y Perú en 2012, y en noviembre de ese año el Ministro de Relaciones Exteriores polaco, Radoslaw Sikorski, visitó Brasil. El Presidente de la República de Perú (Ollanta Humala) recibió a su homólogo de Rumania, Traian Basescu, en enero de 2013, donde también anunció un viaje a Rumania en los próximos años. Dato a mencionar es que Eslovenia se convirtió en estado observador en la ACS-AEC (Asociación de Estados del Caribe) en 2012.

En dirección inversa en los últimos años,⁴⁸ son pocos los viajes oficiales de alto nivel de líderes latinoamericanos a los países del Centro y Este europeo. Entre ellos hay que mencionar la visita de los Presidentes de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, a Polonia y Eslovaquia en febrero de 2002 y de Dilma Rousseff a Bulgaria⁴⁹ en octubre de 2011. En junio del año 2007 también realizó una visita a Polonia el Ministro de Relaciones Exteriores de Perú, José Antonio García Belaúnde. Cabe recordar también que el ex Presidente venezolano Hugo Chávez realizó varios viajes al Este de Europa, pero solo a Rusia, Bielorrusia y Ucrania. Por su parte, el Presidente de Ecuador, Rafael Correa, anunció la posibilidad de cerrar sus embajadas en Hungría y Polonia dada la falta de reciprocidad, a la vez que también realizó visita oficial a Rusia. No obstante ello, el Canciller peruano se ha reunido en 2013 con sus pares de Eslovaquia y Hungría. Recientemente (2014), la Ministra de Relaciones Exteriores de Colombia se reunió con su par checo en Praga.

A nivel diplomático podemos tomar como ejemplo de la intensificación de las relaciones que Hungría reabrió su embajada en Chile en Enero de 2014.⁵⁰ Letonia abrió un Consulado Ho-

⁴⁸ El ex-presidente de Perú, Alberto Fujimori, había visitado Hungría, Polonia y Rumania en 1998.

⁴⁹ Esta visita estuvo en buena parte motivada por los orígenes búlgaros del padre de la presidenta.

⁵⁰ Cerrada en 2009

Tabla 6: Representaciones de países ECO en países de ALC

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras
Bulgaria	E	-----	E	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Eslovaquia	E	-----	E	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Eslovenia	E	-----	E	C	-----	-----	C	-----	-----	-----
Estonia	CH	CH	E	CH	-----	CH	CH	CH	-----	-----
Hungría	E	CH	E	E	-----	CH	CH	-----	CH	CH
Letonia	CH	-----	CH	CH	CH	-----	-----	-----	CH	CH
Lituania	CH	-----	C	CH	CH	-----	CH	-----	-----	-----
Polonia	E	CH	E	E	E	CH	CH	CH	CH	CH
Rep. Checa	E	CH	E	E	CH	CH	CH	CH	CH	CH
Rumania	E	CH	E	E	E	CH	CH	CH	CH	CH
	México	Perú	Panamá	Paraguay	Rep Dominicana	Suriname	Trinidad y Tobago	Uruguay	Venezuela	
Bulgaria	E	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	
Eslovaquia	E	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	
Eslovenia	CH	-----	CH	-----	-----	-----	-----	-----	-----	
Estonia	CH	-----	-----	CH	CH	-----	-----	CH	CH	
Hungría	E	CH	CH	CH	-----	-----	-----	CH	CH	
Letonia	CH	CH	-----	CH	CH	-----	-----	CH	CH	
Lituania	CH	-----	-----	CH	CH	-----	-----	CH	CH	
Polonia	E	CH	CH	E	CH	CH	CH	CH	E	
Rep. Checa	E	CH	CH	E	CH	CH	CH	CH	-----	
Rumania	E	CH	CH	E	CH	-----	-----	E	E	

Elaboración propia (Referencias: E (Embajada); C (Consulado); CH (Consulado Honorario))

norario en Brasil en diciembre de 2013 como parte de una nueva estrategia para expandir sus relaciones fuera de la UE, incluyendo América Latina.⁵¹ República Checa reabrirá⁵² este año su embajada en Bogotá y una oficina comercial en Medellín, como parte de una dicha iniciativa

de algunos de los países ECO de estrechar los lazos en Latinoamérica. Pero son pocos los países ECO y ALC que tienen una estrategia integral de relaciones y a menudo depende del activismos de determinados representantes.

B) ACUERDOS BILATERALES

Los países de ALC y ECO se encuentran vinculados por un sinnúmero de acuerdos sobre diversos temas: comercio, inversiones, cooperación militar, doble tributación, sanidad animal, extradición, entre otros. En concordancia con el objetivo del proyecto y lo mencionado en la sección 2, la referencia obligada son los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca y de Inversiones (APPRI). Básicamente la estructura contempla en todos los casos los mismos puntos: Promoción y protección de inversiones, trato nacional, transferencias, expropiaciones, compensaciones y solución de controversias. Estos convenios son necesarios en la medida en que estas cuestiones no siempre están recogidas en los actuales acuerdos de asociación vigentes con la UE.

En la se muestran todos los acuerdos de inversión firmados entre los gobiernos de los países comprendidos en este estudio. Observamos que todos ellos han sido suscritos antes de la adhesión de los países ECO a la Unión Europea, y que tan solo uno ha entrado en vigor luego de tal adhesión. Es de destacar que en el listado no aparece Brasil y que México sólo posee un Acuerdo siendo el país que más invierte en Europa Central y Oriental, especialmente si se tiene en cuenta que el Acuerdo de Asociación con la UE vigente no cubre lo relacionado con la protección de inversiones.

Tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, que otorga nuevas competencias a la UE, los Acuerdos de Asociación sí cubrirán la protección de inversiones. En la medida en que estos se vayan actualizando los acuerdos bilaterales entre países de ALC y ECO serán sustituidos por uno solo para toda la UE con el país o grupo de países de ALC correspondientes con la consecuente simplificación del marco jurídico. Ello proporcionará una mayor cobertura a los inversores a uno y otro lado del atlántico. No ocurre lo mismo con los acuerdos de doble tributación que seguirán siendo bilaterales y en la actualidad son muy escasos. Estos acuerdos son interesantes para las empresas internacionalizadas, pero sobre todo son muy importantes para la movilidad de las personas.

Si bien es cierto que la celebración de Acuerdos como los descritos es de vital importancia para brindarle un marco jurídico y legal a las relaciones (en especial comerciales y de inversión), no menos importante es el apoyo que, tanto organismos gubernamentales como así también asociaciones empresariales, pueden recibir empresas e inversores a través de la realización de eventos de promoción, foros económicos y/o misiones comerciales.

⁵¹ Como parte de esta estrategia Letonia firmó un Memorandum de entendimiento para consultas políticas primero con Uruguay y después con Brasil, Chile, Argentina, Perú, Colombia, México, Panamá, Cuba y Costa Rica. (Elteto, 2014)

⁵² Cerrada en 2010

Tabla 7: Acuerdos Bilaterales de Inversión

Partes		Suscripción	Entrada en vigor
Argentina	Bulgaria	21/09/1993	11/03/1997
Argentina	Hungría	05/02/1993	01/10/1997
Argentina	Lituania	14/03/1996	01/09/1998
Argentina	Polonia	31/07/1991	01/09/1992
Argentina	República Checa	21/09/1996	-----
Chile	Hungría	10/03/1997	-----
Chile	Polonia	05/07/1995	22/09/2000
Chile	República Checa	24/04/1995	02/12/1996
Chile	Rumania	04/07/1995	27/08/1997
Costa Rica	República Checa	28/10/1998	-----
El Salvador	República Checa	29/11/1999	28/03/2001
Guatemala	República Checa	08/07/2003	29/04/2005
México	República Checa	04/04/2002	-----
Panamá	República Checa	27/08/1999	20/10/2000
Paraguay	Hungría	01/08/1993	01/02/1995
Paraguay	República Checa	21/10/1998	24/03/2000
Paraguay	Rumania	21/05/1994	03/04/1995
Perú	Rumania	16/05/1994	16/01/1995
Uruguay	Hungría	25/08/1989	01/07/1992
Uruguay	Polonia	02/08/1991	21/10/1994
Uruguay	Rumania	23/11/1990	30/08/1993
Uruguay	República Checa	26/09/1996	20/12/2000
Venezuela	República Checa	27/04/1995	23/07/1996

Elaboración propia (Fuente: OEA)

Al respecto, es interesante destacar que una mayor representatividad de cada país a través de embajadas, secciones comerciales y consulados genera un mayor conocimiento y por lo general realizan actividades promocionales, tanto económicas como culturales.

C) ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN ECONÓMICA.

Como se señaló anteriormente uno de los obstáculos que se repite entre los entrevistados para

Tabla 8: Acuerdos Bilaterales de Doble Imposición

Partes		Materia	Suscripción
Argentina	Polonia	Transporte Aereo y Marítimo	28/12/1950
Brasil	Hungría	Renta y Capital	20/06/1986
Brasil	Eslovaquia	Renta y Capital	26/08/1986
Brasil	República Checa	Renta y Capital	26/08/1986
Ecuador	Rumania	Renta y Capital	24/04/1992
México	República Checa	Renta y Capital	04/04/2002
México	Polonia	Renta	30/11/1998
México	Eslovaquia	Renta	13/05/2006
México	Rumania	Renta y Capital	20/06/2001
Uruguay	Hungría	Renta y Capital	25/10/1988
Uruguay	Polonia	Renta y Capital	02/08/1991
Venezuela	República Checa	Renta y Capital	26/04/2006

Elaboración propia (Fuente: UNCTAD)

el proyecto es el desconocimiento mutuo. De ahí que la dinamización de las relaciones hace necesario realizar políticas activas por parte de los gobiernos, pero en colaboración con el sector privado. El incremento de las representaciones ha facilitado este tipo de iniciativas que son puntuales pero muy importantes para establecer espacios de diálogo mutuo que contribuyan a generar mayores intercambios. Observamos a través de estos ejemplos puntuales que luego de la crisis se confirma la tendencia señalada de que los países de ECO han salido en busca de nuevos mercados fuera de Europa para así aumentar y diversificar sus exportaciones.

Entre las diferentes iniciativas encontramos varias modalidades: El establecimiento de Cámaras de comercio bi-nacionales; la colaboración entre organismos de promoción de inversiones; las misiones comerciales; y la asistencia a ferias seminarios y foros de promoción de negocios e inversiones.

A título de ejemplo entre la colaboración entre cámaras de comercio encontramos: En abril de 2011 se abrió la Cámara de Comercio Brasileña-Lituana; en diciembre de 2013 se llevó a cabo la apertura de la Cámara de Comercio Letonia-Argentina/Uruguay; en mayo de 2012 se reactivó la Cámara de Comercio Polaco-Argentina en Buenos Aires; en abril de 2014 se creó la Comisión Económica Conjunta Hungría-México.

Respecto a los acuerdos con las agencias de promoción encontramos como ejemplos: en abril de 2012 la Agencia húngara de Inversión y Comercio (HITA, por sus siglas en inglés)⁵³ abrió su primera oficina en São Paulo y firmó acuerdos con otras organizaciones similares en Argentina (Exportar) y Brasil (Apex). En octubre de 2013 la Agencia polaca de Información e Inversiones

Extranjeras (PAIIZ, por sus siglas en polaco)⁵⁴ firmó un acuerdo de cooperación con ProChile. Otros países, como México, atienden los países ECO desde las oficinas de Proméxico en Alemania y Suecia.

Entre las misiones comerciales más recientes se encuentran: Misión empresarial de Estonia en México (Sector Logístico, mayo de 2013); misión empresarial de Rumania en México (Sector Naval, junio de 2013); delegación de la Cámara Empresarial de Río de Janeiro a Hungría (mayo de 2014); y la IV reunión del grupo de alto nivel México-Rumania⁵⁵ (marzo de 2014). Estas iniciativas son un ejemplo más del interés creciente de las empresas de los ECO en el mercado latinoamericano, especialmente de los países más grandes.

Por el otro lado, las ferias, seminarios y foros comerciales representan un gran impulso para el comercio y la inversión, ya que los contactos se realizan de manera directa entre empresas e inversores. En relación a este último punto podemos enumerar una serie de eventos recientes en los cuales ambas regiones han podido converger, lo cual denota el creciente y renovado interés mutuo: Czech-Argentine Technology Days (noviembre de 2009); Czech-Mexico Technology Days (septiembre de 2009); Czech-Brasil Technology Days (noviembre de 2010); Foro Hungría-América Latina (Budapest, marzo de 2012); Latin America Economic forum of the Danube Region (Budapest, octubre de 2012); Seminario: "Investment Possibilities in Brazil and Rio de Janeiro" (Budapest, mayo de 2013); Bilateral Business Summit North America –CEE (Bratislava, septiembre 2013).⁵⁶ En junio de 2010 la Agencia Eslovaca de Desarrollo del Comercio (SARIO, por sus siglas en eslovaco)⁵⁷ organizó una Cumbre de negocios bilateral con México y Eslovaquia en Bratislava, y no por último, en septiembre de 2013 se realizó una reunión del Comité económico conjunto Hungría-Brasil en la ciudad de Budapest.⁵⁸

De nuevo aquí vemos que destacan México y Brasil por parte latinoamericana y Polonia, Hungría y República Checa por parte de los ECO. Los países menores o con menos recursos deberían tratar de aprovechar más los espacios que proporcionan los programas de cooperación europea, que hoy están infrautilizados.

D) COOPERACIÓN CULTURAL

Como último pero no menor punto, hemos de destacar que en los últimos años, se han estado realizando avances también en el campo de la cooperación cultural. Dado el mencionado grado de desconocimiento entre ambas regiones la promoción de las relaciones culturales es un elemento fundamental para dar visibilidad a los países de una región en la otra. Se han firmado

⁵³ Hungarian Investment and Trade Agency

⁵⁴ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (Polish Information and Foreign Investment Agency).

⁵⁵ Esta relación se puede calificar de éxito dado que Rumania entre otras cosas logró vender dos plataformas petroleras a PEMEX y dos patrulleras al gobierno.

⁵⁶ La próxima se realizará en Junio 2014 en México.

⁵⁷ Slovak Investment and Trade Development Agency

⁵⁸ La próxima se realizará en otoño 2014 en Brasil.

un importante número de acuerdos de cooperación cultural entre ambos grupos de países, muchas veces en ocasión de las visitas de Estado. Así, por ejemplo: en 2004 Perú y Rumania suscribieron un convenio de cooperación en los campos de Educación, Ciencia, Cultura, Juventud y Deporte; en 2005 México y Letonia celebraron un acuerdo en materia de cooperación en áreas de Cultura, Educación y Deporte; en 2006 Colombia y Eslovenia firmaron un convenio de intercambio Cultural y Educativo; y en 2008 hicieron lo propio los gobiernos de Argentina y Lituania, firmando un acuerdo de cooperación cultural en ocasión de la visita oficial del presidente lituano a Buenos Aires.

Existen asimismo un gran número de eventos culturales que se realizan en ambas regiones a fin de promocionar y consolidar los lazos entre las diversas culturas. Generalmente las embajadas son quienes apoyan estas iniciativas, brindando espacios y promocionando las actividades culturales como conciertos de música, exposiciones de artistas, festivales de cine o presentaciones de libros. Algunos eventos de una reconocida relevancia son, por ejemplo: Festival cultural “Hungria en Cancún” (Séptima edición); Concurso Internacional de Piano “Federico Chopin” en Lima (Tercera edición); Festival internacional de Tango “Tango Sun Festival” en Riga (Séptima edición); Festival Internacional de Tango “Lodz Tango Salón Festival” en Polonia (Cuarta edición).

Sin embargo raramente existe una política estructurada de cooperación cultural. Hay países como Polonia que sí tiene un Departamento de Diplomacia Pública y Cultural con un programa extenso, aunque según el estudio de caso que figura entre los anexos on-line las actividades no están muy adaptadas a la región latinoamericana (Brudzinska y Rostowka, 2014). Para ganar en visibilidad y capacidad de convocatoria y fomentar una visión de comunidad y valores compartidos dentro del conjunto de los ECO se han establecido varios grupos que responden a unos lazos comunes. El más establecido es el Grupo de Visegrado, compuesto por Polonia, República Checa, Eslovaquia y Hungría, que realizan actividades conjuntas y coordinan algunas de sus actividades en el exterior a través de sus representaciones según se informó por alguno de los entrevistados. Un ejemplo citado en el estudio de caso es el “European Quartet – One Melody” realizado en Brasil (Brudzinska y Rostowka, 2014); otro ejemplo es la conversión del Foro Hungría-América Latina celebrado en Budapest en 2012 en un Foro AL-V4 (Silva, 2014). Otro grupo de países que mantienen coordinación entre ellos son los bálticos (Estonia, Letonia y Lituania) aunque su actividad en ALC es escasa.

En el ámbito de la educación y la investigación además de los programas europeos existen programas bilaterales. Aunque no disponemos de muchos datos precisos la afluencia de estudiantes latinoamericanos a los ECO no es alta debido al desconocimiento y la barrera idiomática. Sin embargo, se detecta un lento crecimiento en algunos países, como por ejemplo Polonia, que dobla en número de estudiantes latinoamericanos en una década (Brudzinska y Rostowka, 2014). Es clave destacar el programa educativo desarrollado por el Gobierno de Brasil, denominado “Ciencia Sin Fronteras” (CSF). Lanzado en 2011, CSF constituye un programa de intercambio y movilidad internacional en el marco de la expansión, consolidación e internacionalización de la ciencia brasileña. En él se encuentran como destinos disponibles para realizar

estudios de grado o posgrado, Hungría, República Checa, y a partir de este año también Polonia (Carrizo y Villar, 2014).

Pero para el fomento de los intercambios tanto económicos como sociales y culturales es necesaria una revisión de la política de visados que se adapte a las necesidades de movilidad con el fin de facilitar las inversiones directas y la cooperación en investigación (Ayuso y Sánchez-Montijano, 2012). Los nuevos Acuerdos de Asociación deberían promover la reciprocidad en las condiciones de admisión en el territorio de los estados miembros de la UE para empleo altamente cualificado en desarrollo de la Directiva 2009/50/CE relativa a la tarjeta azul, incluyendo la movilidad de investigadores para el fomento de los programas de cooperación en ciencia y tecnología. Igualmente se deberían potenciar los acuerdos bilaterales recíprocos de doble tributación.

Es necesario además que los países elaboren políticas más estructuradas de cooperación cultural que permita establecer sinergias entre la oferta existente nacional y la europea desarrollando programas de becas e intercambios conjuntos que faciliten la movilidad entre países de ALC y ECO. Esto influye en una mejora del acceso a la información, acuerdos de colaboración y programas conjuntos.

5.2) OTRAS VÍAS DE COOPERACIÓN NO OFICIAL

A) DIÁSPORAS

Hemos destacado en la introducción el flujo migratorio ha sido fundamentalmente unidireccional: de los países de Europa Central y Oriental hacia América Latina y Caribe. La presencia de inmigrantes procedentes de Europa Central y del Este se ha dirigido mayoritariamente hacia Sudamérica, y principalmente a Brasil, Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela. No obstante, México ha sido también destino de inmigración de esta parte de Europa, aunque en menor medida y de forma más tardía.

Sin duda Polonia es quien tiene mayor presencia migratoria en ALC. Si bien no existen estadísticas recientes, se estima que hoy en día la diáspora polaca, solo en Brasil, sobrepasa el millón de personas.⁵⁹ Argentina también ha recibido a gran cantidad de polacos, sobre todo en el norte del país, más precisamente en la provincia de Misiones. La comunidad polaca en Argentina representa la segunda más importante de América Latina y cuenta hoy en día con entre 600 mil y un millón de personas. En México⁶⁰ las cifras oficiales estiman que en la actualidad residen alrededor de 80.000 polacos y descendientes. También existe una presencia polaca relativamente importante en Chile⁶¹ (10 mil – 20 mil) y en Venezuela (8 mil – 10 mil).⁶²

⁵⁹ HAI respecto, las estimaciones sitúan el número de inmigrantes y descendientes entre 800 mil y 2 millones. Se encuentran establecidos fundamentalmente en el Estado de Paraná. Ver “Brasil e Polonia – 90 anos de relações diplomáticas” (J. Mazurek);

⁶⁰ Estas estadísticas oficiales de México www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema1_Poblacion.pdf

⁶¹ https://www.msz.gov.pl/es/p/santiagodechile_cl_a_es/

⁶² http://joshuaproject.net/people_groups/14431/VE

Podemos también destacar otras importantes diásporas procedentes de los países ECO en América Latina; por ejemplo los húngaros en Brasil superan los 80 mil, así como también los búlgaros, que se estima que actualmente alcanzan las 60 mil personas, incluyendo a la Presidenta Dilma Rousseff. En Argentina existe una gran comunidad húngara, de alrededor de 40 mil ciudadanos húngaros y sus descendientes, más de 30 mil checos y cerca de 35 mil pertenecientes a de la comunidad lituana.⁶³

En los demás países la influencia ha sido mucho más limitada y con el paso del tiempo se ha ido diluyendo, aunque aun se pueden encontrar pequeñas diásporas de europeos del Centro y Este en Perú, Colombia y Uruguay.

En épocas de auge migratorio, sobre todo a principios del siglo XX y finalizada la Segunda Guerra Mundial, cada comunidad publicaba periódicos, revistas y gacetas destinadas a sus propios conciudadanos y emitidas en su propio idioma.⁶⁴ Se formaron centros regionales y culturales para mantener y fomentar las tradiciones y para apoyar a los extranjeros en su intento por adaptarse a las nuevas circunstancias. Algunos de estas instituciones continúan hasta nuestros días y son quienes mantienen las costumbres vivas y promueven actividades culturales, deportivas, viajes e intercambios.

La existencia de estas diásporas mejora las capacidades para poder realizar actividades de promoción cultural de forma sostenida. Por ello, según se desprende de algunas de las representaciones una importante labor de estas es tratar de reunir a las personas vinculadas con el país de origen y esa es una de las tareas permanentes de las representaciones. El conocimiento de estas poblaciones con sus países de origen hace que sean además los más interesados en aprovechar las facilidades de programas de movilidad e intercambio de estudiantes e investigadores tanto bilaterales como de la UE, por lo que deberían ser un grupo objetivo específico para dinamizar las relaciones.

B) TURISMO

El turismo entre ambas regiones no se ha caracterizado por un gran dinamismo. La falta de rutas directas que unan Europa Central y Oriental con América Latina ha sido una de las principales causas. Sumado a ello, el desconocimiento por parte de los potenciales turistas latinoamericanos acerca de la cultura y situación de los países luego de la disolución de la URSS, ha llevado a estos a elegir otros destinos europeos más tradicionales como España, Francia, Reino Unido o Italia que son las grandes potencias turísticas de Europa. En lo que respecta a Latinoamérica, en la última década el sector turístico creció de manera constante y así lo demuestran los estudios realizados por la OMT.⁶⁵

⁶³ Datos provenientes de varias fuentes: <http://www.mfa.gov.hu/kulkepviselet/MX/hu/> ; <http://memoria.csasp.g12.br/default.aspx> ; <http://www.centrolituano.com/>; http://www.buenosaires.gob.ar/areas/secretaria_gral/colectividades/?col=14 ; <http://www.rumania.org.ar/prumania.html> ; <http://www.dprp.gov.ro/america-latina/>

⁶⁴ Como ejemplo de estas publicaciones podemos encontrar al periódico "Argentinos-Lietuviu Balsas" que se publicó entre 1927 y 1968, o el "Lud" que circuló desde 1921, luego en 1990 denominado "Nowi Lud".

No obstante ello, el porcentaje de afluencia de turistas provenientes de los países ECO es escaso. Por ejemplo en el caso de México, que es con diferencia el país latinoamericano que más turistas recibe, de los 25 primeros países por cantidad de turistas ingresados, no figura ningún país ECO. Lo mismo sucede con Brasil. Es interesante destacar que en el caso de Argentina, el segundo país con más afluencia turística de América Latina, presenta datos que confirman el crecimiento del turismo de ciudadanos europeos del Centro y Este. Vemos en la que dentro de los turistas europeos, la región que más creció fue Europa Central y Oriental.

Tabla 9: Porcentajes de arribos en Argentina sobre el total de Europa.

Región / Año	2000	2005	2011	2012
Europa del Norte	11,9 %	13,4 %	12,3 %	12,1 %
Europa Occidental	36,0 %	31,5 %	31,1 %	31,7 %
Europa Central y Oriental	17,9 %	20,1 %	20,2 %	20, %
Europa Meridional	34,1 %	34,8 %	35,7 %	36,1 %

Elaboración propia (Fuente: Anuario Estadístico de Turismo 2012 - Ministerio de Turismo de la Nación – Argentina)

A través de la serie de entrevistas que hemos realizado durante el proyecto, representantes de diversas entidades de República Dominicana, El Salvador, México y Ecuador, han destacado que el turismo esta destinado a ser un sector muy interesante para unir ambas regiones. De hecho en noviembre de 2013 la empresa polaca de aviación LOT firmó un acuerdo con Rainbow Tours para realizar vuelos charter directos (con 1 o 2 escalas) desde Varsovia a Cancún, los cuales saldrán cada 14 días.⁶⁶ Asimismo, existen varias agencias turísticas checas en El Salvador, que vienen operando desde hace aproximadamente cinco años y que han multiplicado el número de visitantes de ese país.⁶⁷

También en la última década, gobiernos de ambas regiones han suscrito Acuerdos de Cooperación turística, por ejemplo Chile y República Checa (abril de 2011), Argentina y República Checa (abril de 2005) o México y Polonia (mayo de 2004). Sin dudas este sector se presenta como un nicho de mercado clave a desarrollar a corto y mediano plazo, para lo cual la existencia de rutas más directas facilitaría los intercambios.

⁶⁵ World Tourism Organization (2013), Tourism in the Americas – 2013 Edition, UNWTO, Madrid.

⁶⁶ En principio el acuerdo registrará hasta marzo de 2014.

⁶⁷ Entrevista con personal especializado de PROESA (Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador) para este trabajo.

6 BALANCE Y FUTURO DE LAS RELACIONES ENTRE LOS PAÍSES ECO Y ALC

Las relaciones entre los países de ALC y los de ECO durante las últimas dos décadas han evolucionado favorablemente, pero continúan siendo débiles en términos relativos si se las compara con las que tienen con los países de Europa occidental. La adhesión de los ECO a la UE inicialmente tuvo el efecto de concentrar la actividad política y económica de estos países en su plena incorporación y las oportunidades que ofrecía su membresía, por lo cual ALC no formó parte de sus prioridades.

Sin embargo la adhesión también supuso la incorporación de los ECO a la política europea exterior y de seguridad común y con ello la asunción de todo el acervo de políticas y marco jurídico de relacionamiento que se ha ido configurando en torno al proyecto de Asociación estratégica birregional entre la UE y los países de ALC. Esto incluye el diálogo político, los acuerdos económicos y la cooperación y ha tenido un efecto dinamizador de las relaciones.

Para los países de ALC los países ECO no han sido una prioridad de su política exterior y siguen sin serlo, pero ha habido un acercamiento en los últimos años. Es una aproximación asimétrica en la que destacan unos cuantos países: Polonia, República Checa y Hungría de una parte y México y Brasil del otro lado, pero se observa un paulatino acercamiento selectivo de otros países y aparecen nuevas iniciativas bilaterales.

La primera barrera que se destaca para profundizar las relaciones, tanto económicas como políticas y sociales, es la falta de conocimiento mutuo. Este factor fue casi unánimemente resaltado durante las 30 entrevistas que se realizaron. A ello se suman las barreras idiomáticas. Sin embargo, las relaciones históricas previas y la presencia de diásporas fruto de las oleadas migratorias de centroeuropeos hacia ALC en el pasado han sido y son determinantes para la dinamización de las relaciones.

Otra dificultad genérica que se evidencia es la distancia geográfica, que se suma a las carencias de infraestructuras de conectividad marítima, terrestre y aérea tanto en lo referente al transportes de personas como de mercancías. Sin embargo el proceso de globalización y la reducción genérica de los costes del transporte ofrece nuevas oportunidades de interrelación económica y social.

A continuación se analizan los obstáculos y potencialidades divididos en dos apartados: los intercambios económicos y la cooperación social y el diálogo político. No obstante todos estos factores están relacionados entre sí y es necesario avanzar en todos ellos de forma coordinada.

6.1) DIFICULTADES Y OBSTÁCULOS PARA LOS INTERCAMBIOS

El desconocimiento mutuo en el terreno de los intercambios comerciales abarca desde los patrones de consumo, al funcionamiento del sector empresarial e incluye las barreras idiomáticas.

La percepción general de Europa Central y del Este para los latinoamericanos y caribeños se relaciona más con lo que fue la Unión Soviética que con su pertenencia a la UE. Del otro lado, América Latina y el Caribe es aun una incógnita para muchos empresarios de los ECO que prefieren profundizar sus lazos dentro de la UE antes que lanzarse a la conquista de mercados desconocidos, y en ocasiones percibidos riesgosos por la desconfianza en los sistemas políticos y monetarios de algunos países.

Por la distancia geográfica el tema del transporte y sus costos es crucial. El problema principal radica en la falta de redes de transporte, rutas y logística que relacionen ambas regiones de manera directa. Los productos que entran desde Hamburgo, Rotterdam o Amberes provenientes de ALC precisan distribución a través de empresas mediadoras por carretera o por ferrocarril a los países ECO, lo que encarece el precio final. Al otro lado del Atlántico, la falta de conectividad interna, de infraestructuras y de rutas de transporte adecuadas entre los países latinoamericanos y caribeños dificultan el traslado de la mercadería que llega a los puertos.

Al no realizarse intercambios directos muchas veces las estadísticas terminan no reflejando el comercio real. Pero no es el único caso, la falta de cifras fiables afecta además del comercio, al sector de servicios y a las inversiones.

Como gran traba para las exportaciones agrícolas latinoamericanas subsiste la PAC de la Unión Europea que afecta en mayor medida a los países sudamericanos. En cambio, la temida competencia de los ECO y ALC en el mercado agrícola no ha producido desvíos significativos. Sin embargo, las normas fitosanitarias y de seguridad para la entrada en el mercado europeo son señaladas como un obstáculo.

Por su parte, los países de ECO chocan contra obstáculos en su comercio de productos industriales que suelen ser altamente competitivos pero afrontan fuertes barreras de entrada, sobretodo en los países de Mercosur. Ejemplo claro de esta situación se da en el caso de los automóviles terminados.

Los países de ECO también señalan las trabas que encuentran al querer instalarse o realizar intercambios con algunos países de ALC a causa de las diferentes legislaciones, los obstáculos comerciales intra-regionales, la doble tributación aduanera o las barreras no arancelarias y/o demoras meramente burocráticas que impiden la facilitación del comercio.

Las decisiones de grandes inversiones también se toman en función de parámetros bien establecidos que valoran costes de todo tipo, marcos regulatorios, seguridad jurídica y mercados potenciales entre otros como los que se tienen en cuenta para elaborar el ranking Doing Business en el que los países de ALC están mucho más rezagados que los de ECO.

Las corrientes de exportación entre ALC y los países ECO están dominadas por las grandes empresas que han llevado el surgimiento de las global latinas. A las PyMEs les resulta muy complicado el camino hacia la internacionalización. El entramado de pequeñas y medianas empresas es en Latinoamérica mucho más débil que en la UE, lo cual se presenta también como una dificultad para establecer partenariados.

Otros factores que dificultan los intercambios son aquellos relacionados con la movilidad de las personas, como la obligación de obtención de visado, especialmente en la UE, las limitaciones en la prestación de servicios y la doble tributación.

La estrategia de diversificación de mercados es un patrón común en ambas regiones. Como consecuencia de la crisis los países ECO han visto la necesidad de buscar nuevas opciones y socios fuera de Europa que les permitan diversificar su economía. En el caso de ALC, la expansión del comercio con la UE pasa por aumentar los volúmenes con los países ECO.

La estructura de los intercambios ECO-ALC sigue el patrón clásico de intercambios Europa – Latinoamérica. Es decir, exportaciones de materias primas, productos agrícolas o provenientes de la explotación minera y algunas manufacturas de poco valor agregado, desde ALC a Europa; y en dirección opuesta bienes manufacturados, en general con mayor valor agregado. Pero existen algunas excepciones a esta regla. El caso más notable es México, pero también ocurre con Brasil en algún sector concreto como la Aeronáutica.

Los países ECO tienen nichos de mercado altamente definidos y desarrollados, lo que les permite insertarse en sectores particulares como por ejemplo la industria militar, la naviera, las autopartes, maquinaria industrial o telefonía móvil.

Tanto los países de ALC como algunos de ECO son de renta media, por lo que tienen un potencial de crecimiento mayor que los países de renta alta. Esta característica los convierte en mercados de consumo cada vez más atractivos. Para mejorar el conocimiento mutuo de las oportunidades existentes, el principal mecanismo empleado ha sido el de la organización de misiones empresariales en sectores definidos, pero no se ha avanzado en una utilización masiva de sistemas organizados de información o de redes para conectar empresas a distancia.

La existencia de mercados conexos para la triangulación del comercio tanto a ALC como a los países ECO puede ser un incentivo para las inversiones. México aparece como un socio atractivo por los costos de producción competitivos, la cercanía con los Estados Unidos y la existencia del TLCAN. Por parte de los ECO el gran mercado ruso es un factor de atracción.

El nivel de inversiones entre los ECO y ALC es muy bajo. Está en una etapa de exploración, pero con enormes potencialidades de crecimiento. Las inversiones mutuas se centran fundamentalmente en el sector automotor, productos primarios y explotación de recursos mineros, algunas empresas de base tecnológica y software y el sector farmacéutico.

En la actualidad las inversiones están protagonizadas bien por multinacionales que realizan sus inversiones en función de la fragmentación de la producción en GVC o bien grandes empresas que establecen sedes nacionales o regionales para ganar mercados.

Las pequeñas y medianas empresas tienen más problemas para invertir en mercados poco conocidos y requieren de un acompañamiento y políticas de promoción y protección de las inversiones. La situación de las PYMES latinoamericanas es menos favorable, pues sus vínculos con los mercados internacionales a través de las exportaciones son escasos.

En América Latina, entre los sectores de atracción de inversiones que están generando la atención de los países ECO destaca la explotación de recursos naturales en Sudamérica. Este es un sector en el que se dan relaciones de complementariedad, tanto en extracción como en maquinaria.

El turismo es un área estratégica en crecimiento que merece una atención especial, no sólo por sus implicaciones económicas, sino también por su aporte al entendimiento y al acercamiento cultural para superar las barreras básicas que inhiben un intercambio más fluido.

La mayor participación de valor agregado extranjero en el comercio se encuentra en América Central y México mientras en Sudamérica, dado el menor valor agregado sobre las exportaciones, las empresas se ubican más como proveedoras de materias primas que como generadoras de valor agregado.

Las inversiones relacionadas con las GVC tienen muy en cuenta para su ubicación factores como las tarifas a la importación y exportación y otras barreras, como las reglas sobre porcentaje de origen de los componentes nacionales de un producto de ahí la importancia de los Acuerdos de libre comercio que son muy pocos en el caso de los países de Mercosur.

6.2) COOPERACIÓN Y DIÁLOGO POLÍTICO

Históricamente la UE ha sido el primer cooperante de América Latina, hacia donde destina fondos regionales (UE/AL y UE-/Caribe), subregionales (UE/Mercosur-CAN-Centroamérica) y bilaterales (UE/países AL). Sin embargo la política de Cooperación europea está en un proceso de cambio que implica para el próximo período 2014-2020 que 11 países latinoamericanos y caribeños de renta media dejarán de ser elegibles para los programas bilaterales.

No obstante, el impulso al formato regional puede ser una oportunidad para que países con una cooperación menos desarrollada como los ECO y ALC, puedan incorporarse a los programas de cooperación regional que fomentan el trabajo en red y la cooperación triangular.

Los países ECO apenas participan de los programas de cooperación regional de la UE para ALC. Se constata que existe, o bien un desconocimiento de la existencia de dichos programas, o incluso la percepción de que son proyectos muy influenciados por determinados países miembros con mayores conexiones con ALC y que sacan ventaja de sus conexiones previas.

El intercambio académico y la difusión cultural son factores clave para reconocer las afinidades. A esto contribuyen iniciativas como la creación de cátedras conjuntas que pueden verse apoyadas por los programas comunitarios de educación e investigación, el otorgamiento de becas y establecimiento de convenios inter-universitarios, o la organización de festivales de música, cine u otras expresiones artísticas.

Las cumbres birregionales han sido un elemento impulsor de las relaciones tanto en lo que se refiere a construir una red de Acuerdos de Asociación para el lanzamiento o cierre de negociaciones de acuerdos, como para acordar las prioridades e impulsar instrumentos de cooperación birregional. Otros diálogos interregionales de carácter sectorial, como el diálogo sobre el Tráfico ilícito de Drogas, Migraciones, Cohesión social y Medio Ambiente permiten un acercamiento de las posiciones.

Las cumbres permiten un contacto directo entre los mandatarios que contribuye a reducir el alto grado de desconocimiento mutuo que se da entre ambos grupos de países. Pero además, la participación en los debates sobre las estrategias y prioridades de cooperación y en las negociaciones de los acuerdos han contribuido a generar políticas propias bilaterales entre los países de ALC y los ECO en un proceso de europeización de la política exterior.

Al diálogo político se han sumado los diálogos especializados y otros foros como la Asamblea Parlamentaria EuroLat, el diálogo entre los poderes judiciales de ambas regiones y los foros de sociedad civil, de sindicatos, de empresarios y académicos que estimulan el mutuo conocimiento y la participación de los ECO en las políticas de la UE en la región.

El surgimiento de la CELAC tiene implicaciones en el posicionamiento internacional de ALC como región, pues conlleva la necesidad de alcanzar consensos para hablar con una voz única, la toma de posiciones comunes y la definición de posiciones regionales, así como la vocería única a nivel intra y extrarregional que refuerza su identidad.

En la última década, las relaciones bilaterales y birregionales han aumentado considerablemente, no solo a nivel del número de representaciones permanentes de la diplomacia ordinaria, sino también a través de visitas de alto nivel. Sin embargo la red de representaciones diplomáticas es aún limitada.

Todavía es pronto para valorar el efecto de la puesta en marcha del Servicio Europeo de Acción Exterior en las relaciones, pero debería contribuir a fortalecerlas en la medida en que los países ECO con una reducida red de representaciones diplomáticas puedan hacer uso de las representaciones europeas como plataforma para su acción exterior y promoción.

6.3) RECOMENDACIONES

De lo anteriormente expuesto se observa que existen obstáculos importantes para el desarrollo de las relaciones pero también importantes oportunidades para ampliarlas e instrumentos para suprimir o reducir los primeros y potenciar las segundas. Al respecto, se recomienda:

Se necesita consolidar nuevas rutas y sistemas de logística que puedan evitar intermediarios y su consecuente recargo en el precio final del producto. Estonia y Letonia se podrían consolidar como puertos para suministrar a la región báltica y como puerta de acceso al mercado ruso.

El tema de la mejora de la disponibilidad y difusión de información es un aspecto clave que debe ser reforzado, de manera de avanzar hacia el uso masivo de sistemas de intercambio de datos y hacia la generación de redes inter-empresariales.

La actualización de Acuerdos de Asociación entre la UE y ALC, la firma de nuevos y el re-inicio de negociaciones es una oportunidad para disolver la gran mayoría de los obstáculos antes descritos. La liberalización es esencial para potenciar los encadenamientos productivos de las grandes empresas y facilitar los intercambios entre las pequeñas y medianas.

Es importante avanzar en la generalización de APPRIs de alcance comunitario que otorgarán una mejor protección al conjunto de países ECO y de ALC, especialmente a los más pequeños que carecen de una red de acuerdos propia. La implementación de los APPRIs de alcance comunitario simplificará también el marco normativo.

La renovación de los Acuerdos con Chile y México debería incluir el desarrollo sostenible en el intercambio comercial, temas específicos como energía y comunicaciones, así como liberalizar el comercio de bienes agrícolas, de servicios y las inversiones.

Otros aspectos a reforzar y revisar son la colaboración con las PYMES, la facilitación comercial, el desarrollo de cooperación en coherencia regulatoria y las licitaciones públicas, regulación y protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual.

Los acuerdos regionales juegan un papel esencial para la convergencia regulatoria y consolidar un marco de relacionamiento más homogéneo. Esto es importante para mejorar el clima de negocios, la reducción de la burocracia y garantizar la seguridad jurídica de las inversiones.

En la aplicación de los acuerdos con los países menos avanzados se debe atender al impacto en materia tributaria y medioambiental, así como a las asimetrías birregionales, la eliminación de las deficiencias institucionales, de infraestructura y, en general, de las barreras que podrían actuar en detrimento de un crecimiento comercial sostenible. Para ello se requerirán importantes inversiones, tanto del sector público como privado, en infraestructura y en recursos humanos.

Debe buscarse mayor interrelación en sectores complementarios como turismo, cultura, entretenimiento y deportes. Un ejemplo es aprovechar el incremento de los flujos de turismo para

exportar el nicho de vegetales jet fresh, que pueden estar en ocho horas en el mercado europeo de destino. Es necesario incrementar las conexiones aéreas directas.

Para potenciar la diversificación y mejor conocimiento de las oportunidades es necesario reforzar la colaboración público-privada y coordinar las acciones entre cámaras de comercio, agencias de promoción y misiones comerciales nacionales con los programas europeos.

La renovación de la mayoría de los programas regionales de cooperación 2014-2020 debe contemplar la forma de incorporar a más países ECO estableciendo metas e instrumentos específicos para fomentar su conocimiento y su participación efectiva.

En especial los programas de ciencia y tecnología, los de educación superior y la cooperación entre agentes locales que no solo contribuyen a el desarrollo conjunto si no que ayudan a mejorar el conocimiento mutuo que hoy falta.

El Servicio Europeo de Acción Exterior y las representaciones pueden hacer un esfuerzo específico al respecto, pero además ha de haber una acción más proactiva de los actores sociales nacionales para fomentar los vínculos de intercambio. Eso es más fácil para aquellos países que tienen presencia de diásporas pero muy difícil si no hay relación previa.

Las representaciones de la UE deben servir de catalizadores y facilitadores de las relaciones de los países ECO en América Latina cuando estos no tienen una red propia. También es importante potenciar las acciones conjuntas tanto de grupos de países ECO, como los bálticos o los Visegrado 4, como de estos junto con otros países con más presencia en la región.

Debe potenciarse la participación de los ECO en el diálogo político en los diversos niveles, así como en los especializados y los de la sociedad civil. La Fundación EU-LAC puede tener un rol específico en el fortalecimiento de los vínculos entre ciudadanos y organizaciones civiles de ALC y Europa, y debe contribuir a acercar las políticas a los actores sociales directamente afectados e involucrarlos en los diálogos.

Facilitar la movilidad de personas es esencial tanto para el fomento de los intercambios económicos como sociales y culturales. Es necesaria una revisión de la política de visados que se adapte a las necesidades de movilidad con el fin de facilitar las inversiones directas y la cooperación en investigación.

Dado que el comercio de productos de alto valor añadido está directamente relacionado con las inversiones directas y estas con la movilidad de las personas con empleo altamente cualificado, la facilidad en el trámite migratorio contribuirá a impulsar las relaciones. En lo referente a la doble tributación se deberían potenciar los acuerdos bilaterales recíprocos.

Los nuevos Acuerdos de Asociación deberían promover la reciprocidad en las condiciones de admisión en el territorio de los estados miembros de la UE para empleo altamente cualificado

(Directiva 2009/50/CE relativa a la tarjeta azul) incluyendo la movilidad de investigadores para el fomento de los programas de cooperación en ciencia y tecnología.

Es necesario que los países elaboren políticas más estructuradas de cooperación cultural que permita establecer sinergias entre la oferta existente nacional y la europea desarrollando programas de becas e intercambios conjuntos que faciliten la movilidad entre países de ALC y ECO. Esto influye una mejora del acceso a la información, acuerdos de colaboración y programas conjuntos. El diálogo establecido en las cumbres académicas debería servir para impulsar propuestas concretas.

BIBLIOGRAFÍA

Anderle Á, Fischer F y Lilón D (2010) El latinoamericanismo en Hungría en Anuario Americanista Europeo, 2221-3872, N° 8, Sección Tema Central, p. 157-173.

Avendaño R, Daude C y Perea J R (2013) Internacionalización de las PYMES mediante las cadenas de valor ¿Cuál es el rol del financiamiento?, Revista de Integración Económica n°37, pp. 75-85.

Ayuso A y Sanchez-Montijano E (2012) Los costes del rechazo: América Latina ante las barreras a la entrada en España y la UE en Sánchez-Montijano E, Vaquer J y Viilup E La Política de Visados para el siglo XXI”, Colección Interrogar la actualidad. Editorial CIDOB, Barcelona, pp. 290.

Bacaria Colom J y Soria Caballero, M I (2013) La economía mexicana en su relación con Europa y Norteamérica: entre el reto transatlántico y transpacífico Dossier: México Hoy – Estudios empresariales N°142, 2013/2, pp. 40-50.

Baierlein H (2013) 10 Años de vigencia del Acuerdo de Asociación Chile-UE, SOFOFA, octubre, disponible en http://www.sofofa.cl/BIBLIOTECA_Archivos/Eventos/2013/10/29_HBaierlein.pdf

Barcenas A et al. (2012) Latin America and the Caribbean and the European Union: striving for a renewed partnership CELAC-AECID, Santiago de Chile, pp. 83.

Borges Carrijo F y Villar S (2014) Las relaciones entre Brasil y Polonia. Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

Brudzińska K (2013) Copper Opens the Way to a New Beginning en Polish–Chilean Relations en Strategic File No. 8 (35), noviembre, PISM, pp. 5.

Brudzińska K (2013) Polish–Mexican Cooperation: Where Does Poland Stand? PISM Policy Paper No.12, mayo, pp. 7.

Brudinska K y Znojek B (2012) Poland and Brazil: Narrowing the Distance, Exploring Mutual Potential PISM Policy Paper n° 46, noviembre, pp. 9.

Carrington E (2012) Review of the achievements in the relationship with the European Union, Latin America and the Caribbean en De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balance y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, FLACSO, pp. 375.

Casanova L (2009) Global Latinas. Emerging Multinationals from Latin America. Palgrave Macmillan, pp. 240.

Dembicz A y Dembicz K (2004) Relaciones Europa Centro-Oriental y América Latina al inicio del siglo XXI en Europa América Latina: Análisis e Informaciones N° 14, Fundación Konrad Adenauer, Rio de Janeiro, enero, pp. 53.

Durán Lima J y Zaclicever D (2013) América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor, CEPAL – Serie Comercio Internacional N° 124, pp. 66.

Durán Lima J, Herrera R, Lebre P y Echeverría M (2013) La Cooperación entre América Latina y la Unión Europea. Una asociación para el desarrollo. CEPAL, noviembre, pp. 157.

Éltető A Trade and investment – economic relations between Central and Eastern European and Latin American countries” (2014) Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

Fanelli J M y McMahon G (1994) Economic lessons for Eastern Europe from Latin America. CEDES Economía: N° 107, Buenos Aires, p. 52.

Ferrando A (2013) Las Cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado, Instituto de Estrategia internacional, junio, pp. 19.

Grugel J y Guijarro B (2011) Entre las expectativas y las posibilidades; las relaciones económicas Unión Europea-América Latina tras treinta años pp. 39-55 en Pensamiento Iberoamericano n° 8, segunda época 1/2011.

Grupo del Banco Mundial (2014) Doing Business 2014. Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas. Banco Mundial, pp. 33.

Kouzmine V (2001) El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa División de Comercio Internacional e Integración” Serie comercio internacional n° 15, Santiago de Chile, diciembre, pp. 60.

Lanz R, Miroudot S y Nordås H (2011) Trade in Tasks. OECD Trade Policy Working Papers, No. 117, OECD Publishing, pp. 42.

Lohbauer C (2002) Oportunidades de uma relação complementar entre Brasil e Europa en Europa-América Latina. Análises e Informações, N° 5, Fundação K. Adenauer/PEE-UFRJ, Rio de Janeiro, pp. 52.

Meisel S (2014) Policy framework of the cooperation between the European Union and the Latin American and Caribbean countries. Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

Peña F (2012) América latina y la Unión Europea. Posibilidades de integración. Caso Mercosur-UE en De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balance y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, FLACSO, pp. 375.

Ruano L (2013) The Europeanization of national foreign policies towards Latin America, Routledge, New York, pp. 264.

Sanahuja J A (2013) La Unión Europea y el regionalismo latino americano: un balance en Revista investigación & desarrollo vol. 21, n° 1, pp. 156-184.

Sanahuja J A (2012) América Latina en la cambiante política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea en De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades. Balances y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. FLACSO, pp. 375.

Szalavetz A (2014) Inter-regional value chains encompassing Latin-America and Central and Eastern Europe – Signs of a promising future or ad hoc exceptions to the rule of ‘ triadization’ rather than globalization? Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

Silva Parejas M C (2014) “La relación con los países de Europa Central y Oriental como elemento de dinamización del intercambio birregional. Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

UNCTAD (2014) World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. UNCTAD, pp. 236.

Vieira P (2013) Regiones e Infraestructura en la Integración Suramericana en Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos Volumen XIII / N° 2 / julio – diciembre.

Wonja B (2014) Redescubriendo América Latina? Perspectivas y percepciones desde Europa Central en Revista Esglobal 20 de enero, pp. 4.

World Economy Forum (2012) The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy, Geneva, pp. 40.

Xenellis G (2011) Goods trade with Latin America rebounds between 2009 & 2010; EU trade deficit falls by a third EU27 trade and investment with selected Latin American countries” Eurostat Statistics in Focus 15/2011, pp. 8.

Gábor T (2014) Economic cooperation within global value chains among CEE and LAC countries Example of the Volkswagen Group - case study of the Audi Motor Hungaria Kft. Paper del proyecto (disponible online a través de www.eulacfoundation.org).

Znojek B (2012) Emerging Latin America: A Case for Increasing Poland's Interest in the Region PISM Strategic File n° 25, octubre, pp. 5.

SITIOS WEB

CEPAL (<http://www.eclac.cl>);

CIA World FactBook (<http://www.cia.gov/>);

DG Trade (<http://www.ec.europa.eu/trade/>);

Eurostat (<http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/>);

Hungarian Investment and Trade Agency (HITA - www.hita.hu/)

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ - www.paiz.gov.pl/);

Sitios web de Ministerios de Relaciones Exteriores de los países participantes;

UNCOMTRADE (<http://www.comtrade.un.org/>);

UNCTAD (<http://www.unctad.org/>);

World Bank DataBank (<http://www.databank.worldbank.org/>);

World Trade Organization (<http://www.wto.org/>)

ANEXOS

01 Tablas de datos estadísticos

Evolución del PIB regional					
	2000	2001	2002	2003	2004
ECO	400,071,088,192	439,094,317,804	493,369,418,839	590,432,708,980	707,694,106,696
ALC	2,128,621,199,258	2,067,074,083,896	1,840,338,705,861	1,890,204,546,156	2,176,502,073,105
	2005	2006	2007	2008	2009
ECO	825,050,717,334	933,168,176,449	1,174,609,586,325	1,422,493,503,737	1,186,106,123,729
ALC	2,649,829,389,983	3,107,422,163,465	3,669,516,549,578	4,279,857,435,052	4,010,841,437,969
	2010	2011	2012		
ECO	1,221,090,006,620	1,352,450,248,108	1,284,059,542,252		
ALC	4,979,310,687,492	5,585,433,237,106	5,578,609,122,622		

Evolución del PIB per cápita					
	2000	2001	2002	2003	2004
ECO	4404	4751	5503	6923	8338
ALC	3531	3434	3010	3040	3449
	2005	2006	2007	2008	2009
ECO	9406	10686	13515	15897	13393
ALC	4069	4708	5424	6316	6116
	2010	2011	2012		
ECO	13274	15094	14369		
ALC	7224	7908	8401		

Evolución del comercio total				
Total Comercio	2000	2001	2002	2003
	2,856,310,066	3,254,887,074	3,328,642,578	4,016,621,358
	2004	2005	2006	2007
	5,306,835,247	6,332,589,098	7,855,587,584	9,371,180,597
	2008	2009	2010	2011
	11,775,782,959	8,330,406,415	9,713,989,927	11,973,220,808
	2012			
	13,619,675,539			

Comercio total con ECO (2000-2012)

Comercio total con	Arg	Bol	Bra	Chi
	12,227,836,630	184,742,965	34,359,254,666	7,195,458,779
Comercio total con	Col	Cos	Dom	Ecu
	3,835,839,623	2,917,907,036	656,660,006	3,481,468,568
Comercio total con	Els	Gua	Hon	Mex
	778,974,875	553,443,467	511,346,395	19,452,387,891
Comercio total con	Pan	Par	Per	Sur
	3,183,982,291	376,262,528	3,903,183,627	282,795,375
Comercio total con	Tri	Uru	Ven	
	249,772,732	1,102,367,067	2,482,190,403	

Comercio total con ALC (2000-2012)

Comercio total con	Bul	Esq	Esv	Est
	10,208,106,535	5,258,592,565	5,037,619,059	1,953,117,631
Comercio total con	Hun	Let	Lit	Pol
	10,468,082,400	711,473,611	1,848,235,325	33,139,834,611
Comercio total con	Rch	Rum		
	17,652,267,127	11,458,400,386		

02 Lista de entrevistas

LISTA DE ENTREVISTADOS CIDOB

1. Jorge Geraldo Kadri (Embajada de Brasil en Polonia - Embajador)
2. Manoel Otaviano Castro (Embajada de Brasil en Estonia - Secretario)
3. Doménico Fornari (Jefe de la Sección Económica y Comercial de la Delegación de la Unión Europea en México)
4. Beata Wojna (Embajadora de la República de Polonia en México)
5. Erika Martínez Llévano (Directora General Adjunto de Mecanismos Regionales Secretaría de Relaciones Exteriores) y Erik del Angel Landeroa (Jefe Departamento para Conferencia Iberoamericana, UNASUR y ALBA Secretaría de Relaciones Exteriores)
6. Alejandro Negrín (Director General para Europa - Secretaría de Relaciones Exteriores) y Sergio Rivadeneyre Martell (Director General Adjunto para la Unión Europea y el Consejo de Europa - Secretaría de Relaciones Exteriores)
7. Ramon Tonatiuh Romero Reyes (Director de Relaciones Internacionales Económicas Bilaterales para Europa - Dirección General de Cooperación y Relaciones Económicas Bilaterales)
8. Tomás Olvera López (Director para Europa Dirección General de Cooperación y Promoción Económica internacional - Agencia Mexicana de Cooperación Internacional para el Desarrollo)
9. Andrzej Braiter (Embajador de Polonia en Brasil)
10. Egidijus Vareikis (Miembro del Parlamento - Lituania)
11. Ausra Gecaite-Verksniene (Secretaria - Latin America, Asia and Pacific Division – Ministerio de Relaciones Exteriores de Lituania)
12. Titus Tintean (Secretario Económico – Embajada de Rumania en Buenos Aires)

LISTA DE ENTREVISTADOS IWE

1. József Perger (Jefe sección ensamblaje - AUDI Hungría Motor Kft.)
2. Embajadores latinoamericanos en Hungría (Argentina, Brasil, Chile, Cuba, Ecuador, México y Venezuela)
3. Zsuzsanna Vizi (Consejero, Hungarian Investment and Trade Agency)
4. Zsuzsanna László (Representante, Hungarian Investment and Trade Agency -HITA- / Sao Paulo)
5. Paweł Woźny (Embajada de Polonia en México / Consejero Sección Política y Económica)
6. Stefan Bogdan Salej (Consultor independiente - previamente Enviado Especial del Gobierno de Eslovenia para ALC, Presidente & fundador del CeLA Centro para América Latina en Ljubljana, Eslovenia)

LISTA DE ENTREVISTADOS ECSA

1. Agustín Tejeda Rodríguez (Economista-jefe, Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales, INAI)
2. Marco Lélis (Gerente del Área de Inteligencia Comercial, APEX Brasil)
3. Hugo Baierlein (Gerente de Comercio Exterior/ Sociedad de Fomento Fabril, SOFOFA)
4. Carlos Ansorena (Consultor del Instituto de Comercio Exterior de Costa Rica/Cámara de Exportadores de Costa Rica, CADEXCO)
5. Manuel Echeverría (Subdirector General/ Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones, PROECUADOR. Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador)
6. Juan Carlos Lopez (Gerente de Inteligencia de Mercados/PROESA)
7. Erwin Feldhaus (Consejero Comercial en Frankfurt. Director CEE (Central and Eastern European Countries)/PROMEXICO)
8. José Manuel Antonio Luna Calderón (Director General para Europa y África/Subsecretaría de Comercio Exterior. Secretaría de Economía de México)
9. Carlos Perez-Cirera (Consejero comercial en Estocolmo/PROMÉXICO)
10. José Miguel Sepúlveda y Gigliola Di Giammarino (Funcionarios del Departamento Europa, África y Medio Oriente. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile)
11. Mario Ocharán (Sub-director de inteligencia comercial – PROMPERU)
12. Osmar Benítez (Presidente Ejecutivo – Junta Agroempresarial Dominicana)

FUNDACIÓN EU-LAC 2014