iila - ISTITUTO ITALO-LATINO AMERICANO

1° CORSO DI PERFEZIONAMENTO IN COMMERCIO INTERNAZIONALE E IN AFFARI EUROPEI ECONOMICI, COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE

Saggi elaborati

novembre 2010 - dicembre 2010

1° Corso di Perfezionamento in Commercio Internazionale e in Affari Europei Economici, Commerciali e di Cooperazione

novembre 2010 - dicembre 2010

Coordinamento: Ambasciatore Raffaele Campanella

SAGGI ELABORATI*

ROMA

* I saggi rispecchiano unicamente l'opinione degli Autori e non coinvolgono in alcun modo né gli Enti Promotori né i Ministeri o le Rappresentanze Diplomatiche di appartenenza dei partecipanti al Corso.

© IILA 2011

Foto di gruppo all'IILA

Partecipanti al "1º Corso di Perfezionamento in Commercio Internazionale e in Affari Europei Economici, Commerciali e di Cooperazione"

(8 novembre – 7 dicembre 2010)

PARTECIPANTI EDIZIONE 2010

Argentina	Juan Guzik
Brasile	Vanessa Gattermann De Carvalho
Brasile	Luis Fernando Corrêa da Silva Machado
CAN	Oscar Isaac Ochoa Ochoa
Cile	Giancarlo Alberti Barrios
Costa Rica	Ariana Tristán Jiménez
Costa Rica	Simmel Ortegarrieta Marenco
Cuba	Annet Aracelia Del Rey Roa
Ecuador	Luis Gustavo Espinosa Salas
Guatemala	Edgar Daniel Leal Matta
Guatemala	Julio René Aguilar Albizúrez
Haiti	Elive Jules
Messico	Hany Itzel Sánchez Hernández
Panama	Ana Raquel Torres Sieiro
Paraguay	Eliana Raquel Duarte Torales
Perù	Katia Mercedes Angeles Vargas
Perù	Julissa Emmy Macchiavello Espinoza
Repubblica Dominicana	Altagracia Carolina Encarnación Martínez
Uruguay	Patricio Javier Silva Muñoz
Venezuela	David Quintana de la Riva

INDICE

PREFAZIONE del Segretario Generale dell'IILA 11

SAGGI

RELAZIONI INTERREGIONALI

- **LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DEL MERCOSUR, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE**
  Juan Guzik – Argentina; Vanessa Gattermann De Carvalho – Brasile; Luis Fernando Corrêa da Silva Machado – Brasile; Eliana Raquel Duarte Torales – Paraguay; Patricio Javier Silva Muñoz – Uruguay 15

  - Introducción 17
  - Las relaciones comerciales y de inversiones entre el Mercosur y la Unión Europea: las perspectivas con el relanzamiento de las negociaciones entre los dos bloques 17
  - Las relaciones comerciales y de inversiones entre Argentina e Italia 22
  - Las relaciones comerciales y de inversiones entre Brasil e Italia 25
  - Las relaciones comerciales y de inversiones entre Paraguay e Italia 29
  - Las relaciones comerciales y de inversiones entre Uruguay e Italia 31
  - Consideraciones finales 36
  - Bibliografía 36

- **LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DELLA CAN, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE**
  Katia Mercedes Angeles Vargas – Perù; Julissa Emmy Macchiavello Espinoza – Perù; Luis Gustavo Espinosa Salas – Ecuador; Oscar Isaac Ochoa Ochoa – CAN 39

  EL SISTEMA ANDINO DE INTEGRACIÓN (SAI) 41
  - Reuniones de representantes 41
  - Objetivos de las reuniones 42

  COMERCIO DE BIENES 42
  - Comercio de bienes 42
  - Perfeccionamiento y administración del mercado ampliado 43
  - Politica arancelaria común 43
  - Normas de origen 43

- Convenio automotor 43
- Salvaguardias 44
- Derechos correctivos por diferencias arancelarias 44
- Competencia 44
- Obstaculos técnicos al comercio 44
- Instrumentos aduaneros 44
- Sanidad humana 45
- Comercio de productos agropecuarios y agrocadenas 45
- Sistema andino de sanidad agropecuaria 45

COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIONES 45
- Comercio de servicios 46
- Inversiones 46

RELACIONES ECONOMICO - COMERCIALES CAN-UE 46
- Negociaciones del TLC CAN-UE 49
- Retiro de las negociaciones de Bolivia y Ecuador y situación de las negociaciones entre Ecuador y la UE 52
- Situación de las negociaciones entre Ecuador y la UE 52
- Acuerdo comercial multipartes Perú, Colombia y Unión Europea 55
- Beneficio del Acuerdo 55
- Situación actualizada del proceso de perfeccionamiento 56

COOPERACION UNION EUROPEA – COMUNIDAD ANDINA 57

Conclusiones 59

Fuentes de información 62

• **LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DELL'ALBA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE**
David Quintana de la Riva - Venezuela 63

• **LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DEL SICA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE**
Arianna Tristán Jiménez - Costa Rica; Daniel Leal Matta – Guatemala; Julio Aguilar Albizúrez - Guatemala 81

- Presentación 83
- Las Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea 84
- El Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG) 90
- La Cooperación de la Unión Europea en Centroamérica 93
- El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea 97

- Diálogo político 98
- Cooperación 99
- Comercio 100
- Referencias bibliográficas 103

• **ZOOM IN SULL'ACCORDO DI ASSOCIAZIONE CENTRO AMERICA-UNIONE EUROPEA (AACUE)**
Simmel Ortegarrieta Marenco – Costa Rica 105

RELAZIONI TRA I PAESI DELL'AMERICA LATINA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA

• **LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA MESSICO, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE**
Hany Itzel Sánchez Hernández – Messico 127

- A 50 años de relaciones entre México y la Unión Europea 129
- Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación: mecanismos y resultados 131
- En medio de la crisis: socios estratégicos 136
- Microcosmos de la relación México-Italia 139
- Futuro de las relaciones entre México y la Unión Europea 143
- Referencias 145

• **PANAMA E L'UNIONE EUROPEA**
Ana Raquel Torres Sieiro – Panama 147

• **HAITI E L'UNIONE EUROPEA: ACCORDO DI PARTENARIATO ECONOMICO**
Elive Jules – Haiti 157

- Antécédents entre Haïti et l'Europe 160
- Accords de Partenariat Économique (APE) 161
- Haïti et l'Accord de partenariat économique 162
- Opportunités et défis de l'APE pour Haïti 163
- Application de l'Accord 164

• **RELAZIONI COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA UNIONE EUROPEA, REPUBBLICA DOMINICANA E ITALIA**
Carolina Encarnación – República Dominicana 167

• **LA COOPERAZIONE TRA IL CILE E L'UNIONE EUROPEA**
Giancarlo Alberti Barrios - Cile 175

- Introdución 177
- Unión Europea y Cooperación Externa 178
- La Unión Europea y Latinoamérica 178
- Documentos de estrategía país: Chile 180
- Chile y Unión Europea, cooperación dentro del Acuerdo de Asociación 184
- Conclusiones 192
- Bibliografía 194

Prefazione

Concluso con viva soddisfazione il Ciclo Quinquennale del "Corso di Perfezionamento in Affari Europei per Diplomatici Latinoamericani e per funzionari in servizio presso Organizzazioni Latinoamericani", organizzato dall'IILA tra gli anni 2005 e 2009, al quale hanno partecipato 73 diplomatici appartenenti agli Stati membri dell'IILA, è con vero piacere che presentiamo i saggi elaborati dai partecipanti al ***"1º Corso di Perfezionamento in Commercio Internazionale e in Affari Europei Economici, Commerciali e di Cooperazione"***, svoltosi a Torino e a Roma tra l'8 novembre e il 7 dicembre 2010.

Al Corso hanno partecipato funzionari del Ministero del Commercio Estero, di Istituti Nazionali di Commercio Estero e istituzioni affini e del Ministero degli Affari Esteri dei Paesi membri dell'IILA. In considerazione delle materie trattate durante il Corso e dei relativi settori di applicazione, abbiamo ritenuto opportuno estendere il Corso anche a Organismi regionali, pertanto sono stati invitati a partecipare anche funzionari appartenenti alle tre principali Organizzazioni per l'integrazione dell'America Latina: MERCOSUR, CAN e SICA, portando così il numero dei candidati ammessi a partecipare al Corso da 20 a 23.

Il continuo aumento e diversificazione delle importazioni, soprattuto in un'epoca di grandi trasformazioni dell'economia e del commercio internazionale, ha spinto l'IILA a offrire ai funzionari latinoamericani che si occupano di commercio con l'estero, la possibilità di aggiornare e perfezionare la propria formazione professionale in Italia e in Europa mediante specifici studi interdisciplinari di taglio europeo e internazionale, con lezioni impartite da professionisti qualificati e, in modo particolare, con incontri presso Organismi internazionali ed europei e presso Ministeri ed Enti italiani. Gli argomenti trattati sono stati, tra gli altri, la globalizzazione dei mercati, le politiche economiche e commerciali dell'Unione Europea, i rapporti economici, commerciali e di cooperazione UE-ALC, le esperienze italiane ed europee in materia di mercato unico, moneta unica, promozione delle esportazioni, internazionalizzazioni delle imprese; i nuovi scenari internazionali della "post-crisi" e il ruolo sempre più importante dei paesi BRIC nel commercio mondiale.

Il vasto programma di questo Corso si è svolto in due fasi: la prima ha avuto luogo nel prestigoso "Centro Internazionale di Formazione dell'OIL" di Torino, istituzione con la quale l'IILA ha instaurato un fruttifero rapporto di collaborazione e che ha ospitato i partecipanti nelle proprie strutture. I funzionari hanno realizzato inoltre viaggi di studio a Bruxelles presso la Commissione Europea e a Ginevra presso

l'OMC e altre istituzioni delle Nazioni Unite con sede in questa città per conoscerne il funzionamento. Infine, nel corso del soggiorno a Torino, hanno avuto contatti con enti regionali e provinciali (Regione Piemonte, Unioncamere Piemonte, Camera di Commercio di Torino e Unione Industriali di Torino), e realizzato visite sul territorio.

La seconda fase, che prevedeva l'approfondimento teorico-pratico degli argomenti trattati durante la prima fase, si è svolta a Roma e comprendeva incontri operativi presso il Ministero degli Affari Esteri, Ministero dello Sviluppo Economico, Confindustria, Istituto del Commercio Estero, Simest, Sace, Rappresentanza in Italia della Commissione UE e altre istituzioni competenti, nonché visite sul territorio per conoscere la realtà economica, commerciale, industriale e tecnologica del Lazio.

Il Corso si è potuto svolgere grazie al fondamentale sostegno della Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri il quale, come già avvenuto per il Ciclo precedente, ha finanziato gran parte dell'organizzazione e della partecipazione dei borsisti. Ad esso hanno inoltre contribuito la Regione Piemonte e l'Unioncamere Piemonte, alle quali va il più sincero riconoscimento dell'Istituto Italo-Latino Americano.

I temi dei saggi elaborati dai partecipanti sono attinenti agli argomenti sviluppati in questo primo Corso. In essi sono state approfondite materie economico-commerciali e di cooperazione tra Italia, Europa e ogni singolo paese latinoamericano e Organismo di integrazione latinoamericana. Per l'elaborazione della maggior parte dei saggi i partecipanti hanno formato gruppi di lavoro in base a criteri di affinità subregionali. I lavori presentati invece singolarmente hanno permesso di approfondire la realtà economico-sociale dei paesi di appartenenza degli autori. Il volume è suddiviso quindi in due grandi aree tematiche: i rapporti interegionali e i rapporti tra paesi dell'America Latina, l'Unione Europea e l'Italia.

Infine riteniamo che il materiale qui raccolto sia la prova che gli autori hanno messo a frutto le conoscenze acquisite durante il soggiorno a Torino, Bruxelles, Ginevra e Roma, e che esso costituisce un interessante ed aggiornato documento di consultazione per coloro che si occupano di tutti gli aspetti dei rapporti tra l'Europa e l'America Latina.

Giorgio Malfatti di Monte Tretto
Segretario Generale dell'IILA

SAGGI

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DEL MERCOSUR, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Juan Guzik Argentina
Vanessa Gattermann De Carvalho Brasile
Luis Fernando Corrêa da Silva Machado Brasil
Eliana Raquel Duarte Torales Paraguay
Patricio Javier Silva Muñoz Uruguay

1. Introducción

Los datos económico-comerciales entre la Unión Europea y el Mercosur hablan por sí mismos. La Unión Europea es considerado el mayor socio comercial del Mercosur, al representar aproximadamente un 23% del comercio exterior del bloque. En 2009, se estima que los miembros del Mercosur exportaron hacia la Unión Europea cerca de 45 billones de dólares, al tiempo que importaron 37 billones. Por tanto, tienen los países del Mercosur una relación superavitaria. En términos de inversión directa, la Unión Europea es la segunda mayor fuente, con inversiones estimadas en 560 billones de dólares.

En ese contexto, Italia sobresale. No sólo los lazos histórico-culturales justifican la intensidad de las relaciones comerciales y de inversión, sino que también existe una complementariedad económica entre Italia y los países del Cono Sur. Pese a las dificultades de la crisis económica mundial, dicho relacionamiento no puede ser subestimado y gana nuevo ímpetu con iniciativas que toman los Gobiernos. Existe, por tanto, un significativo potencial para que se incremente el volumen comercializado y las inversiones mutuas entre Italia y el Mercosur.

Uno de los factores que puede influir y dinamizar los flujos comerciales con Italia es la posible conclusión de las recientemente relanzadas negociaciones para la creación de un área de libre comercio entre el bloque europeo y el Mercosur. Luego de analizar, en líneas generales, las perspectivas del relanzamiento de las negociaciones entre los dos bloques y el flujo comercial reciente, este artículo buscará examinar el intercambio comercial de cada miembro del Mercosur con Italia, sin la pretensión de agotar el asunto.

2. Las relaciones comerciales y de inversiones entre el Mercosur y la Unión Europea: las perspectivas con el relanzamiento de las negociaciones entre los dos bloques

Luego de culminar las negociaciones comerciales con Corea del Sur, Perú, Colombia y América Central, la Unión Europea considera una de sus principales metas la reapertura de las negociaciones con el Mercosur a fin de constituir un área de libre comercio entre las dos regiones, según consta en el documento "Trade, Growth and World Affairs: trade policy as a core component of the EU´s 2020 strategy"[1].

---

1 Disponible em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf

El relanzamiento de las negociaciones, ocurridas en la Cumbre América Latina y el Caribe con la Unión Europea que tuviera lugar en Madrid, en 2010, constituye un esfuerzo para retomar las discusiones iniciadas en 1999 y suspendidas en 2004, sin un acuerdo final.

Con el estancamiento de las negociaciones en la Ronda Doha, se considera que el camino para la liberalización del comercio recae en la suscripción de acuerdos bilaterales de alcance más limitado. Esa parece ser la estrategia adoptada por la Unión Europea, que en la Cúpula de Madrid anunció la conclusión de las negociaciones con el Mercado Común Centro-Americano (MCCA), compuesto por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, además de los mencionados con Colombia y Perú.

Donizeti[2] explica que:

> *"Estos acuerdos firmados en la Cumbre de Madrid inauguran un nuevo paradigma de acuerdos por parte de la UE. Son parte de una nueva modalidad europea de inserción internacional caracterizada por un progresivo abandono del trato especial que ofrecía unilateralmente a sus ex colonias. Este trato unilateral siempre ha sido bastante criticado por la demás países de ALC que han sido discriminados por las preferencias unilaterales que han sido otorgadas por la UE a los países del Caribe, que junto con otras economías de África y el Pacífico, integran el grupo ACP, y las demás economías latino americanas que no gozan de estas preferencias. Esto, incluso, ha generado un conflicto de posiciones entre los países caribeños y demás países latinoamericanos en las negociaciones de la OMC. Los países caribeños siguen defendiendo su acceso preferencial al mercado europeo y alegan que la extensión de esas concesiones podría provocar una erosión de sus preferencias y afectar sus economías. Los demás países latinoamericanos han argumentado que esas preferencias unilaterales son discriminatorias respecto a terceros países."*

Sin cuestionar la legitimidad de las tarifas preferenciales concedidas para los países ACP, es claro que la Unión Europea está sustituyendo el sistema de concesiones unilaterales por uno de concesiones recíprocas en el marco de acuerdos de asociación económica, cuyas disposiciones extrapolan el ámbito meramente comercial y abarcan cuestiones de cuño político y de cooperación.

En el caso de que las negociaciones con el Mercosur tengan una conclusión satisfactoria, será creada la mayor área de libre comercio del mundo, con 700 millo-

---

2 http://www.iica.org.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=582:relanzamiento-de-las-negociaciones-mercosur-union-europea&catid=60:coyuntura-2010

nes de consumidores y 31 países, con elevada cooperación y coordinación en las esferas comercial, política y económica. El punto crucial para alcanzar el consenso entre los negociadores dependerá de las ofertas que sean presentadas por cada bloque en el inicio de 2011, lo cual influirá en el futuro de las negociaciones.

A pesar de lo dificultoso del proceso negociador, por englobar intereses contradictorios en diferentes áreas, los representantes europeos han señalado su predisposición a alcanzar una fórmula que abarque resultados positivos para los dos lados, lo que pasa necesariamente por el área agrícola. Si el acuerdo contempla items que beneficien a las economías de ambas regiones, todos tienden a ganar, sobre todo los países con tradicional participación en el comercio con los países del Mercosur, como Italia.

En lo tocante a los datos comerciales, en el 2009 el intercambio comercial alcanzó una cifra de más de 82 billones de dólares, lo cual implicó una caída de 23,3% en relación al año anterior, período más agudo de la crisis mundial, y que interrumpió la trayectoria de crecimiento. En 2002, por ejemplo, el comercio entre las regiones era de apenas 32 billones, o sea que entre 2002 y 2009 hubo un incremento de 119,6%. En los datos consolidados se verifica un saldo comercial en favor de los países del Mercosur del orden de los 8 billones de dólares.

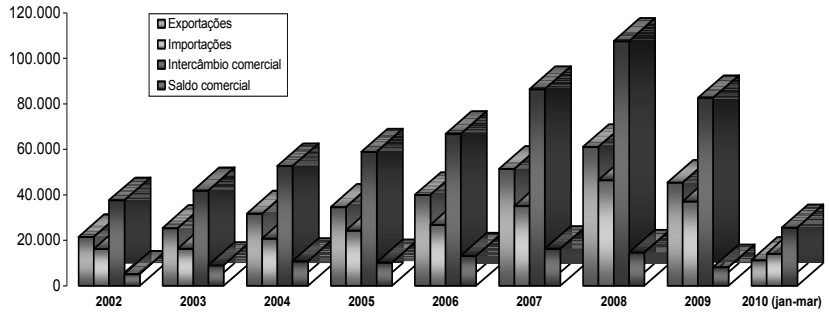
En 2009, Brasil lideró las exportaciones con 34,080 billones de dólares, seguido por la Argentina, con 10,279 billones; Uruguay, con 827 millones, y Paraguay, con 191 millones. Del lado de las importaciones, en 2009, Brasil fue el país que más importó de Europa, com USD 29,230 billones, seguido de Argentina, com USD 6,818 billones, Uruguay, com USD 749 millones, y Paraguay, con USD 384 millones.

Cuando se analiza la pauta exportadora, el Mercosur aún concentra sus productos en el sector agroalimentar de minerales, con destaque para las exportaciones de residuos alimenticios, semillas, minerales, carnes y café. En contrapartida, la Unión Europea exporta para el Mercosur productos de mayor valor agregado como calderas, máquinas, vehículos, productos farmacéuticos, productos químicos, entre otros.

INTERCÂMBIO COMERCIAL MERCOSUL X UNIÃO EUROPÉIA
2002 - 2009, 2010 (jan-mar)
(US$ MILHÕES)

D I S C R I M I N A Ç Ã O	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009[1]	2010[2] Jan-Mar	Var. % 2002-2009
Exportações	**21.480**	**25.535**	**31.730**	**34.682**	**40.031**	**51.406**	**61.115**	**45.377**	**11.400**	
Variação em relação ao ano anterior (%)	3,7%	18,9%	24,3%	9,3%	15,4%	28,4%	18,9%	-25,8%	N.a	**111,3%**
Brasil	*15.639*	*18.853*	*24.721*	*27.099*	*31.123*	*40.492*	*46.459*	*34.080*	*8.839*	
Importações	**16.123**	**16.372**	**20.845**	**24.359**	**26.772**	**35.085**	**46.488**	**37.181**	**14.229**	
Variação em relação ao ano anterior (%)	-23,0%	1,5%	27,3%	16,9%	9,9%	31,1%	32,5%	-20,0%	n.a	**130,6%**
Brasil	13.504	13.062	15.999	18.244	20.211	26.746	36.218	29.230	9.156	
Intercâmbio comercial	**37.603**	**41.907**	**52.575**	**59.041**	**66.803**	**86.491**	**107.603**	**82.558**	**25.629**	
Variação em relação ao ano anterior (%)	-9,7%	11,4%	25,5%	12,3%	13,1%	29,5%	24,4%	-23,3%	n.a	**119,6%**
Brasil	*29.143*	*31.915*	*40.720*	*45.343*	*51.334*	*67.238*	*82.677*	*63.310*	*17.996*	
Saldo comercial	**5.357**	**9.163**	**10.885**	**10.323**	**13.259**	**16.321**	**14.627**	**8.196**	**-2.828**	**n.a**

INTERCÂMBIO COMERCIAL MERCOSUL X UNIÃO EUROPÉIA
2002 - 2009
US$ milhões



Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados da UNCTAD/ITC/Trademap.

EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UNIÃO EUROPÉIA
2001 - 2009 e 2010(jan-mar)
US$ milhões

PAÍSES EXPORTADORES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (jan-mar)[1]
Brasil	15.516	15.639	18.853	24.721	27.099	31.123	40.492	46.459	34.080	8.839
Argentina	4.697	5.309	6.081	6.317	6.878	8.123	9.838	13.134	10.279	2.143
Uruguai	392	449	515	590	600	674	833	1.149	827	295
Paraguai	112	83	86	102	105	111	243	373	191	122
TOTAL	**20.717**	**21.480**	**25.535**	**31.730**	**34.682**	**40.031**	**51.406**	**61.115**	**45.377**	**11.400**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados da UNCTAD/ITC/Trademap.
Países listados em ordem decrescente de valor em 2009.
(1) Dados do FMI - Direction of Trade Statistics, setembro de 2010.

IMPORTAÇÕES DO MERCOSUL PROCEDENTES DA UNIÃO EUROPÉIA
2001 - 2009 e 2010(jan-mar)
US$ milhões

PAÍSES IMPORTADORES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 (jan-mar)[1]
Brasil	15.452	13.504	13.062	15.999	18.244	20.211	26.746	36.218	29.230	9.156
Argentina	4.719	2.110	2.814	4.266	5.475	5.849	7.444	9.011	6.818	4.699
Uruguai	572	356	305	372	417	487	578	770	749	262
Paraguai	198	153	191	208	216	225	317	489	384	112
TOTAL	**20.941**	**16.123**	**16.372**	**20.845**	**24.352**	**26.772**	**35.085**	**46.488**	**37.181**	**14.229**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados da UNCTAD/ITC/Trademap.
Países listados em ordem decrescente de valor em 2009.
(1) Dados do FMI - Direction of Trade Statistics, setembro de 2010.

MERCOSUL: EXPORTAÇÕES PARA A UNIÃO EUROPÉIA, POR PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS
2009[1]
US$ MILHOES, FOB

Grupos de produtos	Exportações do MERCOSUL para a União Européia		Importações totais da União Européia		Exportações totais do MERCOSUL	
	Valor	Part.% no total	Valor	Part.% das exportações do MERCOSUL nas importações da União Européia	Valor	Part.%
Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares	7.739	17,1%	25.621	30,2%	13.915	6,4%
Sementes e frutos oleaginosos, grãos	3.695	8,1%	18.140	20,4%	14.918	6,9%
Minérios, escórias e cinzas	2.815	6,2%	23.086	12,2%	15.783	7,3%
Carnes e miudezas comestíveis	2.327	5,1%	41.914	5,6%	13.629	6,3%
Café, chá, mate e especiarias	2.232	4,9%	13.875	16,1%	4.095	1,9%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	1.819	4,0%	587.405	0,3%	21.999	10,1%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	1.772	3,9%	539.575	0,3%	9.633	4,4%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	1.623	3,6%	80.805	2,0%	4.818	2,2%
Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	1.512	3,3%	16.913	8,9%	3.492	1,6%
Preparações de produtos hortícolas, de frutas	1.400	3,1%	23.644	5,9%	2.711	1,2%
Pastas de madeiras ou de matérias fibrosas celulósicas	1.318	2,9%	12.154	10,8%	3.446	1,6%
Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios	1.169	2,6%	392.563	0,3%	13.950	6,4%
Preparações de carne, de peixes ou de crustáceos	1.101	2,4%	17.681	6,2%	1.921	0,9%
Frutas, cascas de cítricos e de melões	1.030	2,3%	38.309	2,7%	1.987	0,9%
Produtos diversos das indústrias químicas	993	2,2%	54.765	1,8%	2.278	1,0%
Ferro fundido, ferro e aço	909	2,0%	105.136	0,9%	7.256	3,3%
Pérolas, pedras preciosas, semipreciosas	907	2,0%	57.410	1,6%	3.071	1,4%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	783	1,7%	40.377	1,9%	2.352	1,1%
Produtos químicos orgânicos	759	1,7%	134.874	0,6%	2.876	1,3%
Peixes e crustáceos, moluscos	686	1,5%	31.224	2,2%	1.420	0,7%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	621	1,4%	458.906	0,1%	5.784	2,7%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	574	1,3%	37.459	1,5%	2.193	1,0%
Peles, exceto peleteria, e couros	558	1,2%	6.965	8,0%	2.037	0,9%
Calçados, polainas e artefatos semelhantes	553	1,2%	39.548	1,4%	1.516	0,7%
Plásticos e suas obras	536	1,2%	160.327	0,3%	4.266	2,0%
Gorduras, óleos e ceras animais ou vegetais	533	1,2%	22.761	2,3%	6.308	2,9%
Obras diversas de metais comuns	502	1,1%	20.504	2,4%	718	0,3%
Produtos químicos inorgânicos	391	0,9%	35.064	1,1%	2.378	1,1%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	366	0,8%	83.722	0,4%	3.083	1,4%
Subtotal	**41.223**	**90,8%**	**3.120.727**	**1,3%**	**173.833**	**80,0%**
Outros grupos de produtos	**4.154**	**9,2%**	**1.447.079**	**0,3%**	**43.383**	**20,0%**
Total	**45.377**	**100,0%**	**4.567.806**	**1,0%**	**217.216**	**100,0%**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados da UNCTAD/ITC/Trademap.
(1) Última posição disponível em 18/08/2010.

MERCOSUL: IMPORTAÇÕES PROCEDENTES DA UNIÃO EUROPÉIA, POR PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS
2009[1]
US$ MILHÕES, FOB

Grupos de produtos	Importações do MERCOSUL procedentes da União Européia		Exportações totais da União Européia		Importações totais do MERCOSUL	
	Valor	Part.% no total	Valor	Part.% das importações do MERCOSUL nas exportações da União Européia	Valor	Part.%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	8.936	24,0%	669.230	1,3%	29.207	16,1%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	3.565	9,6%	433.032	0,8%	22.488	12,4%
Veículos automóveis, tratores, suas partes e acessórios	3.287	8,8%	444.257	0,7%	18.596	10,2%
Produtos farmacêuticos	2.925	7,9%	291.572	1,0%	5.962	3,3%
Produtos químicos orgânicos	2.663	7,2%	144.200	1,8%	9.274	5,1%
Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia	1.767	4,8%	149.810	1,2%	6.021	3,3%
Plásticos e suas obras	1.511	4,1%	178.338	0,8%	7.162	3,9%
Produtos diversos das indústrias químicas	1.210	3,3%	65.309	1,9%	3.672	2,0%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	1.155	3,1%	106.029	1,1%	3.549	2,0%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos	885	2,4%	93.970	0,9%	3.328	1,8%
Adubos ou fertilizantes	844	2,3%	9.848	8,6%	4.658	2,6%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	737	2,0%	253.263	0,3%	23.985	13,2%
Ferro fundido, ferro e aço	726	2,0%	113.725	0,6%	3.148	1,7%
Papel e cartão, obras de pasta de celulose	674	1,8%	90.196	0,7%	2.137	1,2%
Borracha e suas obras	547	1,5%	49.869	1,1%	3.273	1,8%
Produtos químicos inorgânicos	510	1,4%	31.380	1,6%	2.326	1,3%
Extratos tanantes e tintoriais, taninos e derivados	364	1,0%	32.467	1,1%	1.274	0,7%
Alumínio e suas obras	306	0,8%	47.502	0,6%	906	0,5%
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	281	0,8%	53.186	0,5%	544	0,3%
Óleos essenciais e resinóides, produtos de perfumaria	281	0,8%	49.520	0,6%	1.018	0,6%
Gorduras, óleos e ceras animais ou vegetais	229	0,6%	19.025	1,2%	718	0,4%
Obras diversas de metais comuns	203	0,5%	22.198	0,9%	615	0,3%
Subtotal	**33.606**	**90,4%**	**3.347.926**	**1,0%**	**153.861**	**84,6%**
Outros grupos de produtos	**3.574**	**9,6%**	**1.144.550**	**0,3%**	**27.926**	**15,4%**
Total	**37.180**	**100,0%**	**4.492.476**	**0,8%**	**181.787**	**100,0%**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, com base em dados da UNCTAD/ITC/Trademap.

(1) Última posição disponível em 18/08/2010.

3. Las relaciones comerciales y de inversiones entre Argentina e Italia

A partir de 2003, se advierte un crecimiento sostenido del intercambio comercial entre ambos países, tendencia que recién se revierte en el año 2009. En este sentido, es de resaltar el bienio 2007 y 2008 en que las exportaciones argentinas a Italia registraron incrementos del 26% y 21%, respectivamente.

En 2008, la cifra de comercio total entre la Argentina e Italia alcanzó los USD 2.783 millones, transformándose en el valor más significativo alcanzado en el comercio bilateral histórico, y registrando un superávit a favor de la Argentina de casi USD 565,90 millones. En dicho año, las exportaciones argentinas al mercado italiano crecieron un 20,9% en relación al año 2007 mientras que las importaciones desde Italia lo hicieron en un 3,6% en igual período. A diferencia de lo ocurrido en el año 2008, en el 2009 se registra una caída en el comercio total como consecuencia de la crisis económica y financiera internacional, aunque cabría observar que dicha disminución fue inferior a la verificada en el comercio argentino con el resto del mundo.

BALANZA COMERCIAL CON ITALIA - Expresado en millones de USD
Elaborado por DIREB sobre datos del INDEC.

Período	Exportaciones FOB	Var. % Anual Expo	Importaciones CIF	Var. % Anual Impo	Balance Comercial	Comercio Total
1998	753,07	3,2%	1.604,98	-8,1%	-851,91	2.358,05
1999	688,83	-8,5%	1.354,63	-15,6%	-665,81	2.043,46
2000	734,57	6,6%	1.013,51	-25,2%	-278,93	1.748,08
2001	851,96	16,0%	838,67	-17,3%	13,29	1.690,63
2002	847,24	-0,6%	310,87	-62,9%	536,37	1.158,11
2003	930,77	9,9%	443,30	42,6%	487,46	1.374,07
2004	948,59	1,9%	623,40	40,6%	325,18	1.571,99
2005	983,49	3,7%	747,74	19,9%	235,76	1.731,23
2006	1.095,40	11,4%	908,00	21,4%	187,40	2.003,00
2007	1.381,78	26,1%	1.071,39	18,0%	310,40	2.453,00
2008	1.670,00	20,9%	1.110,00	3,6%	565,90	2.783,00
2009	1.500,00	-10,2%	850,00	-23,4%	646,00	2.345,00
Ene - Sep 2009	1.156,03	-	615,05	-	540,97	1.771,08
Ene - Sep 2010	1.125,23	-2,7%	931,95	51,5%	193,27	2.057,18

Para el año 2009, las exportaciones argentinas al mercado italiano ascendieron a USD 1.500 millones y las importaciones procedentes de ese país superaron los USD 850 millones, arrojando un saldo superavitario para nuestro país de USD 646 millones. En el mismo año, Italia ocupó el lugar N° 7 en el ranking de destinos de las exportaciones argentinas (8° posición en 2008). En el ranking de orígenes de importaciones argentinas del año 2009, Italia se ubicó en el lugar N° 7 (9° en 2008).

Cabe destacar que las exportaciones argentinas estuvieron concentradas durante el trienio 2007-2009 en el capítulo de Residuos y desperdicios de la industria alimentaria superando el 50% de lo exportado al mercado italiano. En cuanto a las importaciones desde Italia, mostraron asimismo un alto grado de concentración en el capítulo 84: reactores nucleares, calderas y artefactos mecánicos (40,81%).

Cuando comparamos el período enero - septiembre 2009 y el período enero-septiembre 2010, se puede observar un incremento en el comercio total (16,15%) debido a un incremento de las importaciones argentinas (51,55%). Por el contrario las exportaciones argentinas se vieron reducidas en un 2,7%.

EXPORTACIONES ARGENTINAS HACIA ITALIA - Expresado en miles de USD
Elaborado por DIREB sobre datos del INDEC

	CAPITULO	2007		2008		2009	
		USD	%	USD	%	USD	%
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarías	535.881	38,78%	648.222	38,71%	751.148	50,25%
02	Carne y despojos comestibles.	118.736	8,59%	128.649	7,68%	139.304	9,32%
03	Pescados, crustáceos y demás invert acuáticos.	117.903	8,53%	135.005	8,06%	110.618	7,40%
08	Frutos comestibles; cortezas de citrus o de melones.	64.641	4,68%	115.905	6,92%	80.183	5,36%
72	Fundición, hierro y acero.	32.117	2,32%	15.231	0,91%	52.159	3,49%
38	Productos diversos de las industrias químicas.	2.681	0,19%	19.577	1,17%	44.930	3,01%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros.	79.757	5,77%	70.941	4,24%	43.941	2,94%
07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos.	30.950	2,24%	36.891	2,20%	36.429	2,44%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	68.739	4,97%	73.254	4,37%	27.632	1,85%
16	Prep. de carne, de pescado, de crustáceos y otros	14.824	1,07%	32.057	1,91%	24.582	1,64%
51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.	36.040	2,61%	29.832	1,78%	23.161	1,55%
84	Reactores nucleares, calderas, artef. mecánicos; partes	47.645	3,45%	51.090	3,05%	23.099	1,55%
20	Prep. de legumbres, hortalizas, frutos o, partes de plantas.	12.300	0,89%	16.769	1,00%	16.308	1,09%
04	Leche y productos lácteos; otros proa. de origen animal.	10.041	0,73%	17.729	1,06%	15.605	1,04%
12	Semillas y frutos oleaginosos.	29.122	2,11%	26.015	1,55%	11.991	0,80%
	RESTO	**180.406**	**13,06%**	**257.313**	**15,37%**	**93.749**	**6,27%**
	TOTAL	**1.381.785**	**100%**	**1.674.479**	**100%**	**1.494.841**	**100%**

IMPORTACIONES ARGENTINAS DESDE ITALIA - Expresado en miles de USD
Elaborado por DIREB sobre datos del INDEC

	CAPITULO	2007		2008		2009	
		USD	%	USD	%	USD	%
84	Reactores nucleares, calderas, artef. mecánicos; partes	470.310	43,90%	542.576	45,03%	346.752	40,81%
85	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	93.979	8,77%	96.845	8,04%	76.992	9,06%
30	Productos farmacéuticos.	55.377	5,17%	60.580	5,03%	56.547	6,66%
29	Productos químicos orgánicos	30.831	2,88%	31.313	2,60%	38.391	4,52%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	44.799	4,18%	51.372	4,26%	37.010	4,36%
87	Automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes.	42.980	4,01%	24.784	2,06%	35.414	4,17%
39	Plástico y manufacturas de plástico.	43.978	4,10%	46.037	3,82%	30.368	3,57%
90	Instrum. y aparat. de óptica, fotografía o cinematografía	27.168	2,54%	35.369	2,94%	28.302	3,33%
95	Juguetes, juegos y artículos para deporte;y accesorios.	11.087	1,03%	19.888	1,65%	17.597	2,07%
40	Caucho y manufacturas de caucho.	17.108	1,60%	23.393	1,94%	15.525	1,83%
38	Productos diversos de las industrias químicas.	24.228	2,26%	25.364	2,11%	13.282	1,56%
48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa	13.096	1,22%	16.349	1,36%	10.273	1,21%
72	Fundición, hierro y acero.	12.321	1,15%	8.464	0,70%	9.507	1,12%
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus deriv.	11.727	1,09%	12.046	1,00%	9.410	1,11%
54	Filamentos sintéticos o artificiales.	7.600	0,71%	11.562	0,96%	7.991	0,94%
	RESTO	**164.804**	**15,38%**	**198.946**	**16,51%**	**116.294**	**13,69%**
	TOTAL	**1.071.393**	**100%**	**1.204.889**	**100%**	**849.656**	**100%**

El stock de inversión extranjera directa ("IED") de Italia en Argentina alcanzó los US$ 1.305 millones en 2009, resultando en una tasa anual promedio de crecimiento de 4% desde 2004. Italia ocupa la posición 15ta entre los inversores extranjeros en nuestro país, con una participación del 2% en el stock de IED en 2009.

Los flujos de IED italiana en Argentina han sido irregulares en los últimos años y se han mantenido en niveles relativamente bajos.

IED de Italia en Argentina, 2004-2009
En millones de US$

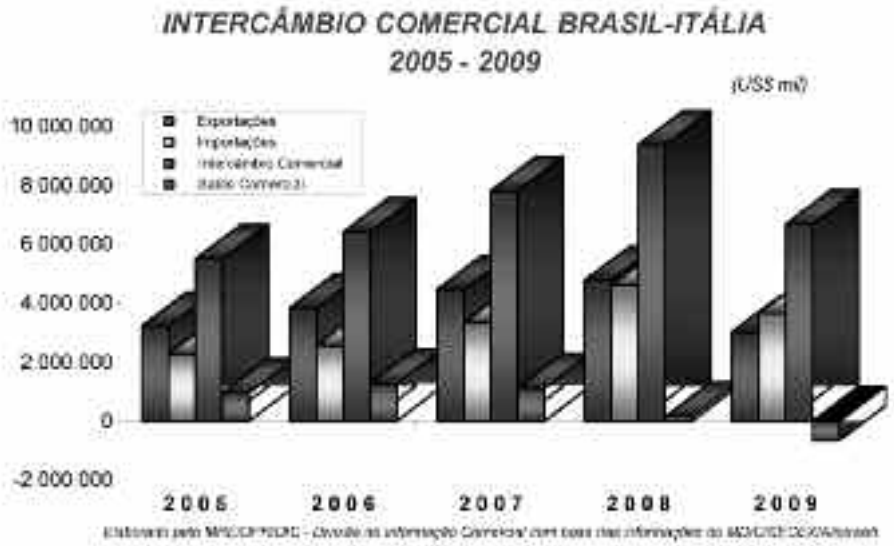
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Stock	1.062	1.224	1.230	1.406	1.318	1.305
Flujo	s/d	-21	20	57	28	12

Fuente: ProsperAr en base a BCRA

El stock de IED italiana en Argentina está relativamente diversificado. Si bien Italia no es un actor principal en ningún sector en particular, tiene presencia en un gran número de actividades. Entre ellas, transporte y telecomunicaciones; agricultura, ganadería y otras; sector financiero; alimentos, bebidas y tabaco; gas; automotriz y autopartes; maquinaria y equipos; y siderurgia y metalurgia.

4. Las relaciones comerciales y de inversiones entre Brasil e Italia

Para Italia, Brasil es el 24º. destino de sus exportaciones mundiales, el segundo de las Américas después de Estados Unidos, y el 25º. país de origen de sus importaciones. En contrapartida, para Brasil, Italia representa el 10º. mercado para sus exportaciones y el 9º. origen de sus importaciones. Los flujos de comercio bilateral en los últimos años presentan un aumento consistente alcanzando una cifra de más de 9 billones de dólares en el año 2008. En el año siguiente, con la crisi económica mundial, se registró una caída de ese valor, pero las estadísticas indican que ese valor será nuevamente alcanzado al cerrarse la cifra del 2010. Se trata, por lo tanto, de una relacionamiento comercial denso y prolífico, con oportunidades de intensificarse.



Cuando se analizan los principales productos de comercio bilateral, se verifica que los productos exportados por Brasil aún se concentran en productos primarios como café, minerales, pasta de madera, semillas, pieles. En relación a ello, las importaciones desde Italia indican la compra de mayor valor agregado como calderas, máquinas, vehículos, productos químicos.

DADOS BÁSICOS E PRINCIPAIS INDICADORES ECONÔMICO-COMERCIAIS
ITÁLIA

COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - ITÁLIA (US$ mil - fob)	2007	% no total	2008	% no total	2009	% no total
EXPORTAÇÕES: (por principais produtos e grupos de produtos)						
Café, chá, mate e especiarias	**380.233**	**8,5%**	**482.163**	**10,1%**	**355.095**	**11,8%**
Café não torrado, não descafeinado, em grãos	375.638	8,4%	477.300	10,0%	349.833	11,6%
Minérios, escórias e cinzas	**527.188**	**11,8%**	**692.314**	**14,5%**	**312.071**	**10,3%**
Minérios de ferro aglomerados e seus concentrados	321.449	7,2%	379.237	8,0%	192.699	6,4%
Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	205.204	4,6%	312.558	6,6%	118.699	3,9%
Pastas de madeira ou matérias fibrosas celulósicas	**339.668**	**7,6%**	**415.464**	**8,7%**	**296.056**	**9,8%**
Pasta química madeira de n/conif a soda, semi-branq	339.668	7,6%	415.464	8,7%	295.877	9,8%
Sementes e frutos oleaginosos, grãos	**335.765**	**7,5%**	**479.473**	**10,1%**	**287.736**	**9,5%**
Outros grãos de soja, mesmo triturados	331.861	7,4%	477.469	10,0%	278.508	9,2%
Peles, exceto peleteria (peles com pelos), e couros	**625.719**	**14,0%**	**511.715**	**10,7%**	**266.502**	**8,8%**
Outros couros/peles, inteiro bovino, preparados	175.985	3,9%	206.428	4,3%	103.885	3,4%
Outros couros bovinos, inclusive búfalos, não divididos umid. pena flor	117.510	2,6%	79.381	1,7%	47.334	1,6%
Outros couros/peles bovinos, secos, pena flor	127.925	2,9%	102.246	2,1%	39.224	1,3%
Outros couros bovinos, inclusive de búfalos, divididos umid. pena flor	61.096	1,4%	28.479	0,6%	24.667	0,8%
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	**266.351**	**6,0%**	**270.965**	**5,7%**	**180.973**	**6,0%**
Motocompressor hermético, capacidade <4700 frigorias/hora	56.173	1,3%	50.949	1,1%	35.074	1,2%
Motores de explosão p/ aviação	0	0,0%	11.440	0,2%	32.032	1,1%
Blocos de cilindros, cabeçotes p/ motores diesel/semidiesel	68.256	1,5%	77.055	1,6%	22.547	0,7%
Refrigeradores combin. com congeladores, porta ext. separada	10.916	0,2%	11.794	0,2%	12.101	0,4%
Aeronaves e outros aparelhos aéreos, etc e suas partes	**345**	**0,0%**	**1.851**	**0,0%**	**148.942**	**4,9%**
Carnes e miudezas, comestíveis	**265.507**	**5,9%**	**93.541**	**2,0%**	**137.902**	**4,6%**
Carnes desossadas de bovino, congeladas	150.757	3,4%	37.155	0,8%	89.697	3,0%
Carnes desossadas de bovino, frescas ou refrigeradas	88.866	2,0%	23.714	0,5%	28.847	1,0%
Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos p/ animais	**109.577**	**2,5%**	**139.331**	**2,9%**	**106.936**	**3,5%**
Ferro fundido, ferro e aço	**249.618**	**5,6%**	**223.756**	**4,7%**	**99.351**	**3,3%**
Lamin ferro/aço L>=6DM estanhado, E<0,5 MM	14.331	0,3%	17.199	0,4%	16.469	0,5%
Lamin. Ferro/aço L<= 6DM, revest óxido de cromo e/ou cromo	13.290	0,3%	9.576	0,2%	8.934	0,3%
Fio-máquina de ferro/aço, sec. circ. d<14mm, carbono>=0,6%	22.779	0,5%	22.502	0,5%	6.129	0,2%
Ferro fundido bruto não ligado, com peso<=0,5% de fósforo	16.838	0,4%	73.711	1,5%	1.110	0,0%
Produtos semimanufaturados, de ferro/aço não ligados, carbono>=0.25%	38.623	0,9%	32.776	0,7%	855	0,0%
Calçados, polainas e artefatos semelhantes	**94.410**	**2,1%**	**157.349**	**3,3%**	**97.948**	**3,2%**
Produtos químicos orgânicos	**62.915**	**1,4%**	**76.378**	**1,6%**	**69.472**	**2,3%**
Veículos automóveis, tratores e ciclos	**121.149**	**2,7%**	**103.658**	**2,2%**	**55.092**	**1,8%**
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	**106.731**	**2,4%**	**82.651**	**1,7%**	**49.809**	**1,7%**
Gorduras, óleos e ceras animais ou vegetais	**49.813**	**1,1%**	**94.767**	**2,0%**	**49.238**	**1,6%**
Cobre e suas obras	**24.151**	**0,5%**	**176.735**	**3,7%**	**49.131**	**1,6%**
Subtotal	**3.559.140**	**79,7%**	**4.002.111**	**84,0%**	**2.562.254**	**85,0%**
Demais Produtos	**904.508**	**20,3%**	**762.936**	**16,0%**	**453.900**	**15,0%**
TOTAL GERAL	**4.463.648**	**100,0%**	**4.765.047**	**100,0%**	**3.016.154**	**100,0%**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, tendo por base os dados do MDIC/SECEX/Aliceweb.

Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2009.

DADOS BÁSICOS E PRINCIPAIS INDICADORES
ECONÔMICO-COMERCIAIS
ITÁLIA

COMPOSIÇÃO DO INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - ITÁLIA (US$ mil - fob)	2007	% no total	2008	% no total	2009	% no total
IMPORTAÇOES: (por principais produtos e grupos de produtos)						
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	**1.212.044**	**36,2%**	**1.656.847**	**35,9%**	**1.334.615**	**36,4%**
Válvulas tipo esfera	13.759	0,4%	14.720	0,3%	45.164	1,2%
Outs.máquinas e apars.p/ empacotar/embalar mercadorias	38.982	1,2%	42.688	0,9%	43.253	1,2%
Outras máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	43.735	1,3%	42.104	0,9%	38.137	1,0%
Outras partes de máquinas e aparelhos de terraplenagem, etc	34.899	1,0%	77.424	1,7%	34.451	0,9%
Caixas de transmissão, redutores, etc, de velocidade	27.304	0,8%	36.882	0,8%	22.605	0,6%
Maq e apars p/ encher/fechar latas, capsular vasos, etc	19.323	0,6%	30.989	0,7%	20.899	0,6%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	**350.816**	**10,5%**	**442.303**	**9,6%**	**356.822**	**9,7%**
Transformador de dilelétrico líquido, pot>10000KVA	0	0,0%	1.111	0,0%	24.382	0,7%
Fornos de arco voltaico, industriais	0	0,0%	0	0,0%	18.656	0,5%
Equip. term./rep. fib. óticas. Veloc.>2,5 Gbits/s	17.438	0,5%	14.297	0,3%	14.756	0,4%
Outs. Interruptores, etc de circuitos eletr.p/ tensão <=1KV	13.450	0,4%	16.145	0,3%	13.749	0,4%
Circuitos impr. c/ comp. elétr./eletr. montados	18.743	0,6%	38.193	0,8%	13.010	0,4%
Outras partes p/aparelhos interrup circuito eletr	14.703	0,4%	15.230	0,3%	12.761	0,3%
Veículos automóveis, tratores, ciclos	**291.645**	**8,7%**	**505.015**	**10,9%**	**293.126**	**8,0%**
Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis	97.850	2,9%	136.410	3,0%	72.095	2,0%
Outras partes e acessórios de carroçarias p/ veículos automóveis	52.088	1,6%	94.080	2,0%	51.079	1,4%
Caixas de marchas p/veículos automóveis	17.732	0,5%	67.246	1,5%	35.795	1,0%
Produtos químicos orgânicos	**143.814**	**4,3%**	**193.869**	**4,2%**	**182.904**	**5,0%**
Outros antibióticos	5.104	0,2%	13.081	0,3%	24.149	0,7%
Outras cefalosporinas e cefamicinas, derivados e sais	5.948	0,2%	12.285	0,3%	11.749	0,3%
Ciexatim	2.442	0,1%	3.912	0,1%	7.490	0,2%
Outros hormônios, prostaglandinas, etc	607	0,0%	4.956	0,1%	6.852	0,2%
Outros derivados halogen dos hormônios corticossupra-renais	4.089	0,1%	4.440	0,1%	6.275	0,2%
Produtos farmacêuticos	**131.422**	**3,9%**	**193.185**	**4,2%**	**169.414**	**4,6%**
Instrumentos e aparelhos de ótica e fotografia	**121.451**	**3,6%**	**149.109**	**3,2%**	**162.415**	**4,4%**
Plásticos e suas obras	**159.105**	**4,8%**	**192.681**	**4,2%**	**134.543**	**3,7%**
Aeronaves e outros aparelhos aéreos e suas partes	**9.216**	**0,3%**	**48.777**	**1,1%**	**87.368**	**2,4%**
Ferro fundido, ferro e aço	**84.719**	**2,5%**	**112.464**	**2,4%**	**78.762**	**2,1%**
Produtos diversos das indústrias químicas	**55.979**	**1,7%**	**58.040**	**1,3%**	**56.558**	**1,5%**
Subtotal	**2.560.210**	**76,5%**	**3.552.290**	**77,0%**	**2.856.527**	**78,0%**
Demais Produtos	**787.775**	**23,5%**	**1.060.629**	**23,0%**	**807.599**	**22,0%**
TOTAL GERAL	**3.347.985**	**100,0%**	**4.612.919**	**100,0%**	**3.664.126**	**100,0%**

Elaborado pelo MRE/DPR/DIC - Divisão de Informação Comercial, tendo por base os dados do MDIC/SECEX/Alíceweb.

Grupos de produtos listados em ordem decrescente, tendo como base os valores apresentados em 2009.

El relacionamiento comercial bilateral con Italia contrasta con la evolución del relacionamiento de Brasil con los países de la Unión Europea considerada como un todo, una vez que en los últimos años tuvo lugar una pérdida de importancia relativa del bloque europeo en el comercio total brasileño, aunque sea responsable por una porción importante, de cerca del 20%, de las exportaciones brasileñas. En el inicio de la década de 1990, los países de la UE absorbían más del 33% del total de las ventas externas y eran el origen del 24% de las importaciones brasileñas. La participación europea como destino de las exportaciones de Brasil tuvo una trayectoria descendente a lo largo de las últimas dos décadas, situándose actualmente en un 22%, porcentaje semejante al observado para la participación del bloque europeo en las importaciones brasileñas. Dicho dato no significa, sin embargo, que el mercado no sea relevante, sobretodo cuando se analiza el volumen del comercio y la mayor diversificación de los mercados para los cuales Brasil exporta verificado en los últimos años. Se

percibe, de todas formas, la intención de ambos lados de intensificar el relacionamento sea en el plano comercial, sea en otras áreas.

En esa línea, en 2007, Brasil y la Unión Europea firmaron un acuerdo de Asociación Estratégica. En el continente latinoamericano sólo México obtuvo el mismo reconocimiento. La asociación representa un canal para el diálogo directo entre las autoridades brasileñas y europeas en diversos campos, pero el Acuerdo no incluye negociaciones comerciales, que siguen un camino birregional. Más allá de la asociación estratégica firmada en el ámbito europeo, algunos países reiteraron su deseo de afianzar los lazos con el Brasil en el plano bilateral. Tomando en consideración los lazos históricos y el volumen de comercio e inversiones, es natural por lo tanto que Brasil e Italia hubieran seguido esa estrategia.

En ese marco fue firmado un plan de acción de asociación estratégica entre los dos países el 12 de abril de 2010, por el Presidente de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva y por el Presidente del Consejo de Ministros de la República Italiana, Silvio Berlusconi. Su objetivo es el de ampliar y diversificar el comercio Brasil-Italia, la cooperación industrial y el flujo de inversiones bilaterales, así como de explorar las ventajas y los beneficios mutuos derivados de la cooperación entre las respectivas industrias nacionales. Se espera, por tanto, que en los próximos años se verifique una multiplicación de las iniciativas entre las economías de ambas naciones.

En lo que refiere a las inversiones directas italianas en Brasil, de acuerdo con los datos divulgados por el Banco Central de Brasil, se registró un aumento de 26% en 2008, en relación a 2007, con un volumen total de cerca de U$S 327 millones. De enero a abril de 2009, Italia invirtió poco más de US$ 47 millones. A pesar de que los datos consolidados aún no estén disponibles, si ese ritmo se mantuviera, al final de 2009 Italia habrá invertido cerca de US$ 142 millones en Brasil, lo que representaría una caída de más del 50% en relación a 2008. Es intensa, por tanto, la presencia de empresas italianas en Brasil, tales como: Fiat, Pirelli, Barilla, Campari, Eni, Ferrero, Assicurazioni Generali, Illy, Marcegaglia, Ducati, Lavazza, entre otras.

A pesar de esa caída, Brasil es considerado un mercado emergente importante para la internacionalización de las empresas italianas. Los empresarios italianos conocen los resultados positivos de las políticas sociales y económicas promovidas por el Gobierno Lula, que permitieron un aumento del universo de consumidores y la consolidación del crecimiento económico y de la estabilidad necesária para convertir al país seguro para las inversiones. En ese sentido, las empresas italianas vislumbran un gran potencial para la ampliación del comercio bilateral y de las inversiones directas, que, según la Sociedad italiana para las Empresas en el Exterior (SIMEST), podrían concentrarse en proyectos relacionados al Programa de Aceleración Económica (PAC), en asociaciones para la producción de energía y en obras relacionadas a la

Copa del Mundo de 2014. Son considerados estratégicos los sectores de máquinas y mecánica instrumental, agronegocios, infraestructura, construcción civil, energía y saneamiento ambiental.

5. Las relaciones comerciales y de inversiones entre Paraguay e Italia

Productos de interés comercial entre Paraguay y Italia

Código	Producto	Criterio 1 - Intercambio comercial existente entre Paraguay y Italia	Criterio 2 - Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Italia	Criterio 3 - Importaciones de Italia desde Sudamérica	Criterio 4 - Precios favorables	Criterios cumplidos
201	Carne bovina fresca o refrigerada		x	x	x	3
202	Carne bovina congelada	x	x	x	x	4
1001	Trigo y morcajo		x			1
1005	Maiz		x	x		2
1006	Arroz			x		1
1108	Almidón y fécula; inulina				x	1
1202	Maníes		x	x	x	3
1207	Los demás oleaginosos incl. sésamo		x			1
1507	Aceite de soja		x			1
1512	Aceites de girasol, cártamo o algodón					0
1515	Demás grasas y aceites vegetales fijos		x	x		2
1701	Azúcar	x	x	x		3
2102	Levaduras; polvos para hornear				x	1
2304	Tortas de soja	x	x	x		3
3004	Medicamentos, aptos p/ venta minorista		x		x	2
3808	Insecticidas y demás plaguicidas		x		x	2
3923	Art. p/ el transp. o envasado, de plást.				x	1
4407	Madera aserrada longitudinalmente		x	x		2
4412	Madera contrachap., chapada, estratific.		x	x	x	3
6204	Vestid., pantal., faldas, sin de punto, p/ dama				x	1
6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina		x			1
7010	Botellas, frascos y demás recipientes, de vidrio				x	1

Criterios seleccionados y cantidad de productos obtenidos por criterio

Criterio 1 - Intercambio comercial existente entre Paraguay y Italia	
Exportaciones de Paraguay a Italia mayores a USD	1.000.000
Cantidad de productos hallados:	8

Criterio 2 - Correlación entre la oferta de Paraguay y la demanda de Italia	
Importaciones de Italia mayores a USD	5.000.000
Crecimiento de las importaciones de Italia mayor a	5,0%
Inclusión productos recientes (aún no importados en 2003)	No
Balanza Comercial de Italia menor a USD	0
Exportaciones de Paraguay mayores a USD	5.000.000
Cantidad de productos hallados:	30

Criterio 3 - Importaciones de Italia desde Mercosur	
Importaciones de Italia de Mercosur mayores a USD	5.000.000
Crecimiento de las importaciones de Italia mayor a	3,0%
Inclusión productos recientes (aún no importados en 2003)	Si
Exportaciones de Paraguay mayores a USD	1.000.000
Cantidad de productos hallados:	20

Criterio 4 - Precios favorables	
Importaciones de Italia mayores a USD	5.000.000
Importaciones de Italia de Mercosur mayores a USD	5.000.000
Exportaciones de Paraguay mayores a USD	5.000.000
Diferencia de precio global mayor a USD	500
Diferencia de precio regional mayor a USD	500
Cantidad de productos hallados:	24

EXPORTACIONES DE PARAGUAY A ITALIA	
Exportaciones Paraguay - Italia	Valores (USD)
2001	66.641.222
2002	60.814.859
Ene-Nov 2008	51.157.402
Ene-Nov 2009	59.057.716
Crecimiento anual 2001 - 2008	8,5%

Principales productos de exportación 2008	Valores (USD)	Participación
Tortas de soja	30.234.140	49,7%
Semillas de soja	12.423.084	20,7%
Cueros bovinos o equinos curtidos	7.185.450	12,1%
Madera cepillada o de parquet	1.927.412	3,3%
Hilados de seda para venta minorista	1.899.164	3,2%
Otros	6.796.379	11,2%

Participación de Italia en las exportaciones de Paraguay (% del total)	
2001	2,4%
2008	1,2%

Participación de Paraguay en las importaciones de Italia (% del total)	
2001	0,01%
2008	0,01%

Productos de interés comercial entre Paraguay y Italia

1) Carne bovina congelada
2) Carne bovina fresca o refrigerada
3) Trigo y morcajo
4) Maíz
5) Arroz
6) Almidón y fécula; inulina
7) Maníes
8) Las demás oleaginosas incl. Sésamo
9) Aceite de soja
10) Aceites de girasol, cártamo o algodón
11) Demás grasas y aceites vegetales fijos
12) Azúcar
13) Levaduras; polvos para hornear
14) Tortas de soja
15) Medicamentos, aptos p/ venta minorista
16) Insecticidas y demás plaguicidas
17) Art. p/ el transp. o envasado, de plást
18) Madera aserrada longitudinalmente
19) Madera contrachap., chapada, estratific
20) Vestid., pantal., faldas, no de punto, p/ damas
21) Ropa de cama, mesa, tocador o cocina
22) Botellas, frascos y demás recipientes, de vidrio

6. Las relaciones comerciales y de inversiones entre Uruguay e Italia

Comercio Uruguay – Italia
Datos en USD

	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones	93.883.725	111.042.160	101.113.982	144.738.657	117.575.239
Importaciones	75.324.114	81.934.048	77.015.325	96.991.831	106.514.665
SALDO	**18.559.610**	**29.108.112**	**24.098.657**	**47.746.827**	**11.060.574**

EXPORTACIONES

NCM 4	Descripcion NCM 4	2007	2008	2009
0202	Carne bovina, congelada	6.499.290	52.956.175	52.119.583
0304	Filetes y demas carne de pescado, frescos, refrig. O cong.	19.781.740	18.679.145	15.283.279
5105	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados	23.670.928	16.366.395	10.725.775
0504	Tripas, vejigas y estomago de animales, excpto pescado	7.335.138	12.402.825	7.455.052
0805	Agrios (citricos) frescos o secos	4.513.391	4.838.622	4.360.270
0201	Carnes bovina, fresca o refrigerada	5.067.178	11.159.039	3.851.492
4104	Cueros y pieles de bovino o equino,depilados,excep.4108/4109	1.964.061	915.259	2.684.101
5101	Lana sin cardar ni peinar	3.860.883	3.337.532	2.397.881
1605	Crustaceos, moluscos, preparados o conservados	7.888.279	6.079.611	2.205.502
2309	Preparaciones del tipo de las utilizadas para aliment.animal	803.648	1.130.583	1.955.714
0204	Carne ovina o caprina refrigerada	1.596.827	1.344.636	1.902.892
1604	Preparaciones y conservas de prescado, caviar	2.531.872	1.067.567	1.839.407
0205	Carne caballar, asnal o mular, fresca,refrigerada o congela.	1.372.939	1.830.361	1.328.893
4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente(esp.sup 6mm)	1.323.439	1.629.264	1.108.581
2833	Sulfatos, alumbres y peroxosulfatos	196.224	1.795.605	1.086.405
1006	Arroz	0	1.353.660	938.729
0808	Manzanas, peras y menbrillos, frescos	1.002.457	646.039	874.757
1602	Las demas preparaciones y conservas de carne	80.544	1.482.999	612.702
5103	Desperdicio de lana o pelo fino u ordinario	457.210	493.105	595.119
0303	Pescado congelado, excepto filetes y pescados part. 0304	776.755	870.183	496.257
SUB TOTAL		**90.722.806**	**140.378.604**	**113.822.393**
TOTAL EXPORTACIONES		**101.113.982**	**144.738.657**	**117.575.239**

Fuente: URUNET en base a DNA

Principales empresas exportadoras 2009

Empresa	2009
Frigorifico Pesquero del Uruguay S.A. (FRIPUR) (210294700013)	20.090.428
Establecimientos Colonia S.A. (210137490011)	7.367.979
Frigorifico Matadero Carrasco S.A. (210417550014)	7.231.066
Frigorifico Canelones S.A. (210137360010)	6.030.945
TOPS Fray Marcos S.A. (211443720019)	5.575.332
Frigorifico Las Piedras S.A. (210745160018)	5.274.844
Frigorifico Tacuarembo S.A. (210220860017)	4.960.277
INALER S.A. (213522890010)	4.790.844
ONTILCOR S.A. (212465950015)	4.772.562
CLEDINOR S A (214405900018)	4.508.139
SUBTOTAL	**70.602.416**
TOTAL	**117.575.239**

Fuente: URUNET en base a DNA

IMPORTACIONES

NCM 4 Imp.	NCM 4 Desc Imp.	2007	2008	2009
9018	Intrumento y aparato medicina cirugia odontologia	312.721	278.613	5.864.473
3004	Medicamentos (excep.part 3002-3005-3006), dosificados	4.052.166	3.371.270	4.642.957
9022	Aparato rayos x y generador de rayos x	8.668	52.462	4.285.058
8606	Vagon transporte mercancias rieles	0	0	3.717.763
8422	Maquinas p/lavar vajilla, p/envasamiento de botellas	948.434	2.363.218	3.627.754
8413	Bombas p/liquidos, elevadores de liquidos	2.519.334	2.986.926	3.068.423
8418	Refrigeradores,congeladores y aparatos p/produccion de frio	2.123.507	2.110.234	2.755.935
7309	Depositos y recipientes,de fund.hierro/acero(capac.sup.300l)	313.234	413.110	2.731.253
2401	Tabaco en rama o sin elaborar, desperdicios de tabaco	1.500.110	2.660.587	2.726.492
8424	Aparatos mecanicos p/proyectar o pulverizar mat. Liqui/polvo	1.052.569	1.584.718	2.050.804
8438	Maquinas no comprendidas en otra parte, p/ind. De alimentos	3.568.502	692.729	1.848.869
8477	Maquinas para trabajar caucho no comprendidas en otra parte	1.016.508	837.365	1.813.498
8503	Parte destinada maquina partida 8501 o 8502	6.357	19.102	1.768.999
8419	Aparatos p/tratamiento de materias con cambio de temperatura	3.069.034	2.468.772	1.695.207
8479	Maquinas con funcion propia nocomprendidos en otra parte	379.235	5.163.232	1.508.602
8536	Aparato corte, seccionador hasta 1000 volts	1.486.498	1.575.096	1.472.315
8428	Las demas maquinas o aparatos de elevacion,carga y descarga	387.494	195.579	1.450.064
8609	Contenedor equipados para varios transportes	2.493	1.869.587	1.410.975
8441	Las demas maquinas p/el trabajo de la pasta de papel	254.006	293.087	1.296.649
8453	Maquinas y aparatos p/prep. O curtido de cuero,piel,calzado	3.400.974	1.471.053	1.292.169
SUB TOTAL		**26.401.845**	**30.406.741**	**51.028.260**
TOTAL IMPORTACIONES		77.015.325	96.991.831	106.514.665

Fuente: URUNET en base a DNA

Principales empresas importadoras 2009

Empresa	2009
Administracion De Los Servicios De Salud Del Estado(214935520018)	9.430.943
Ministerio De Transporte Y Obras Publicas (212226480018)	3.717.763
Cia Industrial De Tabacos Monte Paz S.A. (210256320012)	2.785.527
Intendencia Municipal De Montevideo (211763350018)	2.765.687
Qualix Servicios Ambientais Ltda, Partry S A Y Otros (216209910010)	2.535.237
Cristalpet S.A. (212697900017)	2.381.125
Administracion Nacional De Usinas Y Trasmisiones Electricas (210778720012)	2.317.874
Industria Papelera Uruguaya S.A. (210066450012)	1.883.774
Gianni S.A. (110050760010)	1.723.563
Gerdau Laisa S.A. (Ex Siderurgica Laisa S A) (210000320013)	1.226.463
SUBTOTAL	**30.767.955**
TOTAL	**106.514.665**

Fuente: URUNET en base a DNA

Comercio Uruguay-Italia 2010 (Primer Trimestre – T1)

	2009(T1)	2010(T1)
Exportaciones	32.947.108	35.858.202
Importaciones	26.192.903	24.135.822
SBC	6.754.205	11.722.380
Fuente URUNET		

Principales productos exportados a Italia – 2010 (T1)

USD FOB

NCM 4	Descripcion NCM 4	2010 (T1)	%
0202	Carne bovina, congelada	13.257.973	37%
0304	Filetes y demas carne de pescado, frescos, refrig. O cong.	7.043.179	20%
5105	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados	3.694.715	10%
0504	Tripas, vejigas y estomago de animales, excpto pescado	2.618.474	7%
4104	Cueros y pieles de bovino o equino,depilados,excep.4108/4109	2.075.532	6%
0201	Carnes bovina, fresca o refrigerada	1.269.215	4%
1604	Preparaciones y conservas de prescado, caviar	1.126.103	3%
0808	Manzanas, peras y menbrillos, frescos	1.103.629	3%
1605	Crustaceos, moluscos, preparados o conservados	756.421	2%
5101	Lana sin cardar ni peinar	485.370	1%
SUB TOTAL		**33.430.611**	93%
TOTAL EXPORTACIONES		35.858.202	100%

Fuente: URUNET en base a DNA

Principales productos importados a Italia – 2010 (T1)

USD CIF

NCM 4 Imp.	NCM 4 Desc Imp.	2010 (T1)	%
8462	Maquinas forjar y estampar y otras, p/trabajar metal	3.255.720	13%
8453	Maquinas y aparatos p/prep. O curtido de cuero,piel,calzado	1.227.812	5%
8535	Aparato corte,seccionador mas de 1000 volt	1.144.761	5%
3004	Medicamentos (excep.part 3002-3005-3006), dosificados	1.018.811	4%
8413	Bombas p/liquidos, elevadores de liquidos	878.381	4%
8537	Cuadro,panel, consola,armario demas soportes	618.569	3%
8701	Tractores	585.277	2%
8479	Maquinas con funcion propia nocomprendidos en otra parte	512.152	2%
8418	Refrigeradores,congeladores y aparatos p/produccion de frio	481.243	2%
8422	Maquinas p/lavar vajilla, p/envasamiento de botellas	410.245	2%
SUB TOTAL		**10.132.971**	42%
TOTAL IMPORTACIONES		24.135.822	100%

Fuente: URUNET en base a DNA

En los últimos 5 años Uruguay ha incrementado significativamente la recepción de Inversión Extranjera Directa (IED). El año 2008 mostró el nivel más alto de los últimos 9 años, alcanzando aproximadamente U$S 1.839.000.000. La tendencia desde el año 2004 ha sido creciente, incrementándose en el año 2006 producto de la inversión realizada por la empresa finlandesa UPM Botnia. El crecimiento del año 2008 respecto al año anterior fue muy destacado, ya que dicho guarismo alcanzó un 48%. El año 2009 mostró un descenso respecto a los niveles exhibidos en los tres años anteriores como consecuencia de la crisis financiera internacional, aunque los montos de inversiones foráneas continuaron siendo importantes, ubicándose por encima de los 1.100 millones de dólares.

Según los datos del Banco Central de Uruguay (BCU), Italia habría transferido flujos de inversión extranjera directa (IED) entre 2001 – 2007 (últimos dato disponible) solamente en el año 2006, por U$S 3 millones. Esta cifra representa el 0,2% del total de la Inversión Extranjera Directa recibida por nuestro país en el año 2006. En base a estos datos, la presencia de inversiones italianas es marginal, ya que no se exhiben registros en otros años.

Por otra parte los datos del total de las inversiones extranjeras directas italianas en todo el mundo son obtenidos del programa Investement Map, de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). En el año 2007 Italia presentó el mayor nivel de IED en todo el mundo, con U$S 62.922.000.000.

Empresas italianas en Uruguay

- Dirox Gruppo Stoppani (industria química);
- OMB SpA, presente en Uruguay con la empresa “Alfanor S.A.”;
- FOX Petroli SpA, en la empresa Agrima S.A., destinada a producir y comercializar esencia de menta;
- Fatro SpA, con la filial Fatro Fedagro Srl comercialización de productos farmacéuticos veterinarios;
- CIT Uruguay (Compañía Italiana de Turismo);
- FAAM SpA, jointventure con la local “Fedesir SA”, producción de baterías industriales;
- Inmobiliaria Lamaro SA, construcción;
- CALIBEL S.A. (CO.RI.PRO, Consorzio italiano), grupo de interés económico constituido por capitales franceses e italianos para la plantación y producción de olivos;
- Sabor de Uruguay, grupo de interés económico destinado a la actividad hortifrutícula;

- PUERTA DEL SUR S.A., consorcio para la concesión del servicio del Aeropuerto internacional de Montevideo;
- RAI International. Canal de televisión con sede para América Latina;
- FIAT, Iveco, Alfa Romeo ("Sevel Uruguay SA");
- Pirelli (Petin);
- Caffè Illy (Vanacity SA);
- Luxottica (Fenicia Uruguay);
- Amor Tessuto, asociada con la empresa textil Paylana S.A.

7. Consideraciones finales

En un contexto de situación económica mundial incerta y de estancamiento de la Ronda de Doha, la perspectiva de ganar preferencias comerciales en los mercados de los países del Mercosur es bastante atractiva para la industria europea. A pesar de la coyuntura económica y de la sensibilidad política de algunos países europeos en la cuestión agrícola, las exportaciones europeas para los países del Mercosur venìan creciendo en el período anterior a la eclosión de la crisis económica de 2008. Las inversiones europeas en la región suman 165 billones de Euros y superan las inversiones europeas en China, India y Rusia juntas. Del lado del Mercosur, el reinicio de las negociaciones fue recibido con cautela. Las perspectivas para la economía europea no permiten tener una visiòn optimista y todo dependerá del intercambio de listas de ofertas de liberalización de bienes y de la negociación de temas sensibles como: régimen de origen, salvaguardas, tratamiento para subsidios a la agricultura, normas técnicas; y sanitarias y fitosanitarias y los cronogramas de desgravación arancelaria.

De alcanzar un acuerdo positivo entre las dos regiones, la Unión Europea ganará espacios que actualmente están siendo perdidos ante el creciente peso de China en la economía del Cono Sur. Se abrirían, además, grandes posibilidades de inversión para las industrias europeas en la región, en la medida en que los países del Mercosur tienen previsto financiar en los próximos años importantes obras en las àreas de infraestructura y logística de transporte, energìa y comunicaciones.

8. Bibliografía

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS INDÚSTRIAS, *Informativo da CNI: Integração Internacinal*. Ano 2, número 4, abril/junho de 2010.

DONIZETI, Antonio. *El Relanzamiento de las Negociaciones Mercosur-Unión Europea: Los Desafios y Oportunidades de la Asociación Económica Birrregional*. Disponible en: http://www.iica.org.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=582: relanzamiento-de-las-negociaciones-mercosur-union-europea&catid=60:coyuntura-2010 Aceso en: 14.12.2010.

EUROPEAN COMMISSION. *Trade, Growth and World Affairs: trade policy as a core component of the EU´s 2020 strategy*, disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf, acesso em: 15.12.2010.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO. www.mrecic.gov.ar

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. www.itamaraty.gov.br

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. www.mdic.gov.br

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. www.mre.gov.py

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. www.mrree.gub.uy

DEPARTAMENTO DE PROMOÇÃO COMERCIAL E INVESTIMENTOS DO ITAMARATY. www.btn.gov.br

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍTICAS Y CENSOS DE ARGENTINA. www.indec.mecon.ar

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY. www.bcp.gov.py

URUNET – FOREIGN TRADE STATISTICS. www.urunet.com.uy

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DELLA CAN, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Katia Mercedes Angel Vargas Perù
Julissa Emmy Macchiavello Espinoza Perù
Luis Gustavo Espinosa Salas Ecuador
Oscar Isaac Ochoa Ochoa CAN

1. EL SISTEMA ANDINO DE INTEGRACIÓN (SAI)

El Sistema Andino de Integración (SAI) es el conjunto de órganos e instituciones de la Comunidad Andina que tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva entre sí para profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración.

El SAI está conformado por los siguientes órganos e instituciones: Consejo Presidencial Andino; Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores; Comisión de la Comunidad Andina; Secretaría General de la Comunidad Andina; Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina; Parlamento Andino; Consejo Consultivo Empresarial; Consejo Consultivo Laboral; Corporación Andina de Fomento; Fondo Latinoamericano de Reservas; Convenio Simón Rodríguez, Organismo Andino de Salud - Convenio Hipólito Unanue; y Universidad Andina Simón Bolívar.

Los órganos e instituciones se rigen por el **Acuerdo de Cartagena**, y por sus respectivos tratados constitutivos y sus protocolos modificatorios.

1.1. Reuniones de Representantes

Los Representantes de las instituciones que conforman el SAI se reúnen de manera ordinaria al menos una vez al año y, en forma extraordinaria, cada vez que lo

solicita cualquiera de sus instituciones integrantes, en el lugar que se acuerde antes de su convocatoria.

Dichas reuniones son convocadas y presididas por el presidente del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. La Secretaría General de la Comunidad Andina actúa como Secretaría de la Reunión.

Con el fin de lograr la mejor coordinación del Sistema Andino de Integración, el Presidente del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores convocará y presidirá la Reunión de Representantes de las instituciones que conforman el Sistema.

1.2. Objetivos de las reuniones

a) Intercambiar información sobre las acciones desarrolladas por las respectivas instituciones para dar cumplimiento a las Directrices emitidas por el Consejo Presidencial Andino;

b) Examinar la posibilidad y conveniencia de acordar, entre todas las instituciones o entre algunas de ellas, la realización de acciones coordinadas, con el propósito de coadyuvar al logro de los objetivos del Sistema Andino de Integración; y,

c) Elevar al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en reunión ampliada, informes sobre las acciones desarrolladas en cumplimiento de las Directrices recibidas.

Datos básicos de la CAN al año 2008

Población	**96,9 millones de habitantes**
Extensión territorial	**3 798 000 km2**
PIB	**US$ 407,9 mil millones de dólares**
Exportaciones intracomunitarias	**US$ 7 171 millones de dólares**
Exportaciones totales al mundo	**US$ 93 142 millones de dólares**
Importaciones del mundo	**US$ 94 176 millones de dólares**

2. COMERCIO DE BIENES, SERVICIOS E INVERSIONES

2.1. COMERCIO DE BIENES

Luego de alcanzar el objetivo de establecer una zona de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina, ahora se busca perfeccionar la normativa que rige dicho mercado ampliado e impulsar acciones que contribuyan a la transparencia y faciliten el libre flujo de mercaderías. En tal sentido están previstas acciones en los siguientes campos:

2.1.1. PERFECCIONAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN DEL MERCADO AMPLIADO

El perfeccionamiento de la zona de libre comercio implica la adopción de una serie de medidas que permitan contrarrestar los obstáculos a la libre circulación de los bienes al interior del mercado andino y que, al mismo tiempo, contribuyan a la transparencia y facilitación del comercio. Es así cómo se han desarrollado sistemas como el ARIAN (Sistema de Arancel Integrado Andino) y el "Alerta al Exportador", que amplía el Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica (SIRT), entre otros.

2.1.2. POLITICA ARANCELARIA COMUN

En la Cumbre de Lima (julio 2005), los Presidentes andinos dieron mandatos precisos para la definición y adopción de una Política Arancelaria Común. El 1 de agosto de 2007, mediante la Decisión 669, la Comisión de la CAN dispuso la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel de Política Arancelaria encargado de recomendar proyectos de Decisión con miras al establecimiento de una Política Arancelaria de la Comunidad Andina que incorpore a todos los Países Miembros. Actualmente se encuentra suspendido el establecimiento de una Política Arancelaria Común.

2.1.3. NORMAS DE ORIGEN

Se dispone de la Decisión 416 que establece las normas para la calificación de las mercancías como originarias a efectos de beneficiarse del mercado ampliado. Existe asimismo, la posibilidad de que la SGCAN fije Requisitos Específicos de Origen, cuando dichas normas no resulten adecuadas para determinada producción, para lo cual se aprobaron mediante la Decisión 417, los criterios y procedimientos. Por otra parte, la SGCAN mantiene actualizado el Sistema Andino de Firmas Habilitadas para la certificación de mercancías como originarias de los Países Miembros.

2.1.4. CONVENIO AUTOMOTOR

Inicialmente suscrito entre los Gobiernos de la República Bolivariana de Venezuela, por una parte, y los de Colombia y Ecuador, por otra, actualmente éstos últimos dos países mantiene en aplicación las disposiciones previstas en el Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor y sus instrumentos derivados, según lo dispuesto en el Memorando de Entendimiento Anexo a la Decisión 641.

2.1.5. SALVAGUARDIAS

La normativa andina sobre Salvaguardias se basa en lo dispuesto en el Capítulo XI del Acuerdo de Cartagena y en los artículos 90 al 92 en lo que respecta al Régimen para Productos Agropecuarios. A la fecha se adelantan acciones para reglamentar dicho Régimen y la Salvaguardia para Productos Específicos; y, para revisar la lista de productos afectos al artículo 90 del Acuerdo de Cartagena.

2.1.6. DERECHOS CORRECTIVOS POR DIFERENCIAS ARANCELARIAS

Los Países Miembros, cuentan con determinados mecanismos para aplicar, en su comercio bilateral, derechos correctivos por diferencias arancelarias (artículo 12 de la Decisión 370 sobre Arancel Externo Común, artículo 16 de la Decisión 371 del Sistema Andino de Franjas de Precios, y la Decisión 415 sobre Medidas correctivas por diferencias arancelarias entre Perú y los demás Países Miembros).

2.1.7. COMPETENCIA

En desarrollo de lo dispuesto en el Capítulo X del Acuerdo de Cartagena, los Países Miembros cuentan con la Decisión 608 que establece las Normas para la Protección y Promoción de la Libre Competencia en la Comunidad Andina. Asimismo, dispone de las Decisiones 456 y 457 para contrarrestar dichas prácticas de dumping y subsidios en el comercio intracomunitario, respectivamente, así como de la Decisión 283, en lo que respecta a las prácticas en importaciones que provengan de terceros países.

2.1.8. OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

La Red Andina de Normalización, conformada por los Organismos Nacionales de Normalización, está reglamentada por la Resolución 313. Se encuentran activos 35 Comités Técnicos trabajando un promedio de 180 temas de armonización; y a la fecha, existen 23 normas andinas de producto. De otra parte, se llevó a cabo un inventario de Reglamentos Técnicos y está en marcha un proceso de eliminación de obstáculos técnicos al comercio. Están en revisión el reglamento de la Red Andina de Acreditación y la Decisión 506 sobre reconocimiento de certificados.

2.1.9. INSTRUMENTOS ADUANEROS

La Comunidad Andina tiene una serie de instrumentos aduaneros que facilitan las transacciones comerciales de sus países miembros. Entre ellos, figuran la Nomenclatura Común Nandina (Decisión 653 y sus actualizaciones), las normas sobre Valoración Aduanera (Decisión 571), Tránsito Aduanero Comunitario (Decisión

617 Y 636), la Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad Andina (Decisión 728), el Arancel Integrado Andino (ARIAN) (Decisión 657), el Programa Andino de Formación Aduanera (Decisión 573), el Régimen Andino sobre Control Aduanero (Decisión 574), el Documento Único Aduanero (Decisión 670) y la Armonización de Regímenes Aduaneros (Decisión 671). Actualmente se viene trabajando en la identificación de acciones adicionales en materia aduanera para la facilitación del comercio y el perfeccionamiento de la libre circulación de bienes.

2.1.10. SANIDAD HUMANA

Se dispone de la Decisión 516 sobre Armonización de legislaciones en materia de cosméticos, así como de la Resolución 797 que reglamenta el control y vigilancia sanitaria de los mismos. Adicionalmente, se desarrolla una nueva Decisión para productos de higiene doméstica y productos absorbentes de higiene personal.

2.1.11. COMERCIO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y AGROCADENAS

Se ha avanzado en superar los problemas que presenta el comercio agropecuario intrasubregional, y se administra el Sistema Andino de Franjas de Precios y el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria. Además, se cuenta con propuestas para mejorar la productividad de las cadenas de oleaginosas y café

2.1.12. SISTEMA ANDINO DE SANIDAD AGROPECUARIA

En el marco de la administración del Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, se actualizó el Registro Subregional, las normas de emergencia y el Sistema Andino de Información y Vigilancia Fito y Zoosanitaria; y, se ha establecido una mesa de trabajo con organismos internacionales para trabajar en apoyo de las actividades priorizadas. De otra parte, se adelantó en la elaboración de una propuesta del Sistema Andino de Inocuidad de Alimentos

2.2. COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIONES

El objetivo es propiciar el desarrollo y armonización de la normativa referente a la circulación de servicios al interior del mercado andino; contribuir al fortalecimiento de las capacidades de los Países Miembros para el aprovechamiento de los beneficios del comercio intrasubregional de servicios; y apoyar a los países andinos con miras a las negociaciones internacionales conjuntas en materia de servicios, en especial con la Unión Europea. En tal sentido, se vienen trabajando los siguientes campos:

2.2.1. COMERCIO DE SERVICIOS

a) Liberalización del comercio de servicios (Decisión 659); b) Turismo; c) Telecomunicaciones y Tecnologías de la Comunicación y de la Información (TIC); d) Transporte Internacional (Decisiones 399, 582 y 619); y e) Interconexión eléctrica (Decisión 536).

2.2.2. INVERSIONES

La Comunidad Andina cuenta con un Régimen Común de Inversiones (Decisión 291) que garantiza un tratamiento igualitario y no discriminatorio a los inversionistas extranjeros y otorga a los Países Miembros la libertad de definir sus políticas de inversión a través de sus respectivas legislaciones nacionales. La implementación de una estrategia de promoción de inversiones para la CAN persigue fortalecer los esfuerzos nacionales y coordinar acciones conjuntas orientadas a asegurar la contribución de la inversión subregional y extranjera al proceso de integración y al desarrollo social y económico de los Países Miembros.

3. RELACIONES ECONOMICO – COMERCIALES CAN – UE

La III Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea que se llevó a cabo en Guadalajara, México el 28 de mayo de 2004, marcó el desarrollo futuro de las relaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. Luego en 1999, en Río de Janeiro, los Jefes de Estado de ambas regiones reiteraron su compromiso de consolidar la asociación estratégica birregional, con la futura suscripción de un Acuerdo de Asociación CAN-UE que incentive el comercio entre ambas partes.

Las relaciones CAN – UE se basan en tres pilares fundamentales: político, cooperación y comercio. Con relación a este último, los países andinos se benefician del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea desde 1991 mediante un régimen especial (antes SGP Drogas y ahora SGP Plus). En un inicio este acceso fue otorgado como una forma de contribuir a la lucha contra las drogas en la subregión andina bajo el principio de responsabilidad compartida.

El SGP Drogas fue sometido a un proceso de revisión y adecuación en atención a los cuestionamientos surgidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio, por lo que luego se adoptó un nuevo Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para el período 2006-2015, cuyo Reglamento (CE) 980/2005 entró en vigencia el 1 de julio de 2005.

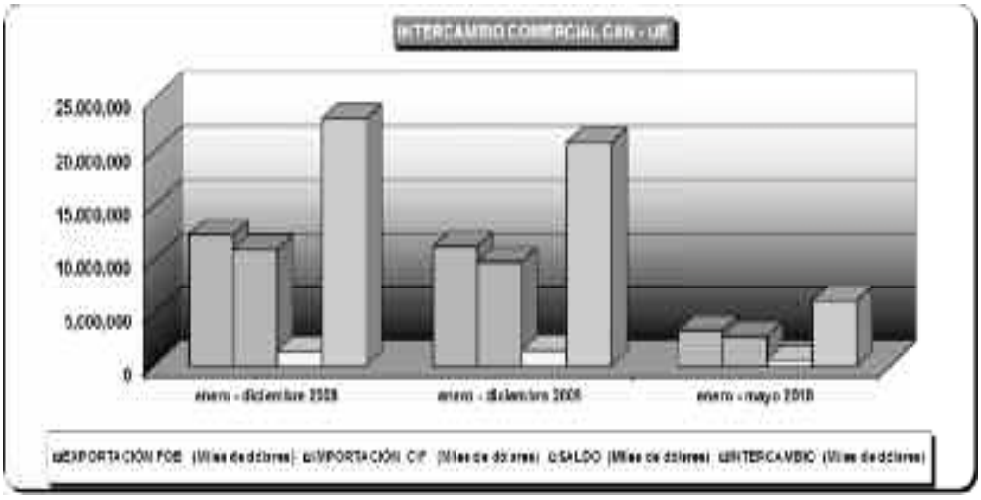
El Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP "Plus") incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, dere-

chos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción y la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos.

El intercambio comercial entre ambos bloques con cifras actualizadas a mayo de 2010, es menor que el alcanzado en años anteriores, como consecuencia de la crisis económica internacional que afectó en gran medida a los países de la UE. En este sentido, las exportaciones de la CAN a la UE en el período de enero a mayo del año en curso alcanzaron el monto de 3, 291,851 millones de dólares, mientras que las importaciones fueron de 2,736,831 millones de dólares.

INTERCAMBIO COMERCIAL CAN - UE			
	enero - diciembre 2008	enero - diciembre 2009	enero - mayo 2010
EXPORTACIÓN FOB (Miles de dólares)	12,201,305	11,114,124	3,291,851
IMPORTACIÓN CIF (Miles de dólares)	10,822,875	9,678,192	2,736,831
SALDO (Miles de dólares)	1,378,430	1,435,932	555,020
INTERCAMBIO (Miles de dólares)	23,024,180	20,792,316	6,028,682

Fuente: comunidadandina.org
Período: (enero - diciembre 2008-2009) (enero - mayo 2010*)



Mayor información sobre los indicadores de comercio exterior puede ser apreciada en el boletín informativo de la CAN, de mayo de 2010.

En el caso del Perú, la UE es el tercer mercado de las exportaciones peruanas. El 75% de las exportaciones peruanas tienen como destino Alemania, España, Italia, Países Bajos y Bélgica, entre otros. La balanza comercial es favorable para el Perú, que hasta agosto de 2010 mostró un total de exportaciones de 3,750,863,755 US$ FOB y 1,850,196,236 US$ FOB en importaciones. Se puede apreciar un mayor detalle en el "Consolidado de Exportaciones e Importaciones Perú – Unión Europea" que consta como **Anexo I.**

En lo que respecta a inversiones europeas en el Perú, la UE en su conjunto es la principal fuente de inversión extranjera directa, siendo España el país con mayores inversiones en el Perú. En el caso de Italia, según las cifras de ProInversión, a diciembre de 2008 el stock de Inversión Extrajera Directa (IED) italiana alcanzó US$ 195.39 millones y en 2009 US$ 119 millones, cabe señalar que estas constituyen cifras referenciales.

Los principales sectores fueron finanzas, minería, energía, industria y servicios. Cabe señalar que la presencia de inversión italiana en el Perú es bastante limitada y en los últimos años, se han registrado operaciones de mediano valor. El factor geográfico constituye probablemente el principal obstáculo a una presencia italiana más fuerte, habida cuenta que la proyección económica italiana hacia la región ha favorecido a los países de la cuenca atlántica, es decir Brasil, Argentina y Venezuela.

- **Principales inversionistas italianos en el Perú**

– Grupo Intesa.
– ENEL a través de su participación en la española Endesa desde 2007.
– Impregilo, que con ACEA S.P.A., obtuvo en 2000 una concesión por 30 años para un proyecto de agua potable en la zona norte de Lima.
– ENI-Saipem (industria petrolífera).
– Maccaferri (sector metalúrgico, ingeniería medioambiental y estructural)
– Marcegaglia (infraestructura vial de la Interoceánica Perú-Brasil).
– Astaldi (proyectos de infraestructura hídrica y facilitación del tránsito de mercadería y personas, puertos, etc).
– Grupo Loro Piana, que en 2008, adquirió una propiedad de 2 mil hectáreas en la sierra peruana para la crianza de vicuña.
– Industrie Bitossi en el sector minero.
– Fiatgeotech.

Según los últimos reportes de las Oficinas Comerciales existe un creciente

interés italiano para invertir en el Perú en Turismo, agroindustria, energía e hidrocarburos.

3.1. NEGOCIACIONES DEL TLC CAN – UE[3]

Es evidente que incluso antes de su creación ambas regiones se relacionaban por medio del comercio. Se puede entonces estudiar los diferentes aspectos de las relaciones CAN-UE en orden cronológico, comenzando por los intercambios comerciales, siguiendo con la cooperación y, finalmente, pasando al diálogo político.

Conforme a las características intrínsecas de los procesos de integración, las relaciones económicas precedieron a las relaciones políticas entre ambos bloques. Desde un punto de vista cuantitativo, entre 1969 y 1998 la tasa promedio de crecimiento anual de las exportaciones andinas hacia Europa fue de 6.5%, mientras que para las importaciones dicha tasa llegó a 7.8%. Así, si en 1969 el intercambio comercial entre ambas regiones llegaba casi a los 2000 millones de dólares, en 1998 alcanzaba más de 14000 millones[4]

Merece la pena resaltar que en trece oportunidades la balanza comercial de los andinos con la UE arrojó un excedente y en diecisiete, un déficit. Finalmente, es importante subrayar el crecimiento de la inversión europea en los países andinos: de 225 millones de dólares en 1990 se pasó a más de 2000 millones en 1997 (cifra que no ha sido superada hasta hoy). La connotación positiva de estas cifras no puede esconder algunos desequilibrios notorios. Mientras que la UE es el segundo socio comercial de la CAN, ésta no representa más que el 0.8% del comercio europeo. Asimismo, es conveniente precisar que a lo largo de los últimos diez años el peso comercial de la UE en la CAN no ha dejado de disminuir: Europa fue el destino del 10% de sus exportaciones y el origen del 16% de sus importaciones el año 2000, contra 18% y 21%, respectivamente, en 1990.

Las desigualdades se agudizan cuando se procede a analizar el aspecto cualitativo. No podemos olvidar que, en un inicio, una de las razones para la creación del Pacto Andino fue la posibilidad de implementar una estrategia común de substitución de importaciones a fin de transformar la estructura del comercio de sus miembros. Al final de los años sesenta esta mantenía esencialmente el formato colonial, caracterizado por la exportación de materias primas y la importación de productos manufacturados – saliendo beneficiados los países desarrollados. Hoy en día no se puede hablar de una modificación estructural substancial al menos en lo referente al comercio con Europa.

Por un lado, según las estadísticas en subpartidas NANDINA, la CAN exportó

---

[3] http://www.fes-ecuador.org/media/pdf/cooperacion_EU_CAN.pdf

[4] http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00075.pdf

el año 2000 2434 tipos de productos hacia la UE, mientras que esta cifra alcanzó los 5812 tipos de productos en el sentido contrario. Por otro lado, estos productos fueron esencialmente materias primas en el caso de la CAN y productos manufacturados en el caso de la UE. Además, la oferta andina se concentra en un puñado de productos primarios: en 1998, el café, el carbón, el plátano, el petróleo y el oro representaron el 56% del valor de sus exportaciones; en cambio, la oferta europea fue mucho más diversa ya que los cinco primeros productos sólo representaron el 9% del valor total.

En ese contexto de comercio asimétrico, el otorgamiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) estaba dirigido a contribuir al despegue de las exportaciones andinas así como a su diversificación. Dicho sistema, aprobado por el Consejo Europeo para los países andinos el 13 de diciembre de 1990, elimina unilateralmente los aranceles que la UE imponía a casi todos los productos industriales y a numerosos productos primarios provenientes de la subregión andina. Introducido a fin de abrir mercados a la economía lícita que perdía terreno ante el avance de la economía ilícita de la droga, el SGP andino era inicialmente más generoso que el que se le aplicaba a los otros beneficiarios de dicho régimen, ya que tenía un mayor margen de preferencia y las condiciones para mantenerlo eran menos exigentes. Es muy probable que haya contribuido al fuerte incremento de las exportaciones andinas hacia Europa entre 1993 y 1996, cuando estas registraron un aumento de 983 millones de dólares.

Sin embargo, el efecto del SGP conoce ciertos límites. En primer lugar, cabe mencionar que la liberalización del comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) conllevó a una reducción del margen de preferencia andino, puesto que la UE se vio obligada a reducir sus aranceles. En segundo lugar, se debe tener en cuenta que el SGP cubre tan sólo el 23% de las exportaciones andinas, porcentaje que disminuye constantemente. En tercer lugar, no podemos ignorar el hecho que cuando los mercados emergentes enfrentaron la crisis de 1997-98 las exportaciones de la CAN sufrieron una fuerte caída y, desde entonces, no han podido recuperar el nivel de 1996. Finalmente, el carácter temporal del SGP no brinda las garantías de largo plazo que necesitan las empresas para invertir: en efecto, además de ser propuesto para periodos de diez años, el régimen fue modificado en 1994, 1998 y sobre todo el año pasado. En la segunda parte de este informe veremos en detalle los problemas ligados a la última renovación del SGP y sus consecuencias sobre las relaciones de la CAN con la UE.

Después de más de 40 años de proceso, en 1992 con la firma del tratado de Maastricht, la Unión Europea, logró consolidarse económica y políticamente. Este proceso ha servido como iniciativa para otras regiones del mundo, especialmente los países del sur para fomentar un fortalecimiento de sus instituciones y conseguir una

integración no solo comercial sino también política, económica, social, cultural y de seguridad. Tal es el caso de América Latina y de los Países Andinos, congregados en la Comunidad Andina de Naciones.

La formación de la Unión Europea ha impulsado las negociaciones en bloques entre países, convirtiéndolos en interlocutores legítimos de diálogo interregional para que se consoliden dentro del escenario mundial. La Unión Europea, a la vez que polo en el sistema internacional, capaz de hacer frente a las potencias tradicionales, fomenta el desarrollo de áreas regionales que faciliten el desarrollo del comercio, la cooperación y el diálogo poliítico.

Entre los objetivos comunes que se han convertido en los ejes de cooperación birregional, Europa y la Comunidad Andina coinciden en la necesidad de mantener el estado social de derecho, fomentando la cohesión social; la creación de fuentes de empleo para evitar la migración hacia países del norte; erradicar las plantaciones de droga porque afectan la seguridad de los países andinos y son un serio problema social; disminuir la pobreza extrema que aqueja especialmente a las zonas rurales de los países andinos.

Si bien la cooperación entre ambas regiones inició en la década de los 60, "este diálogo político se fortaleció e institucionalizó a través de la firma del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y la Comunidad Andina y sus Países Miembros, en diciembre 2003, el mismo que permitió la profundización de todo tipo de relaciones. Este acuerdo institucionaliza el diálogo político y extiende su alcance para incluir asuntos como la prevención de conflictos, la buena gobernabilidad, la inmigración, el blanqueo de dinero, la lucha contra la delincuencia organizada y el terrorismo".

Se puede especular mucho acerca de los motivos que han llevado a la Unión Europea a invertir dinero y esfuerzos en los países andinos. Sin embargo, Europa ha visto en la Comunidad Andina de Naciones un proyecto duradero de integración y apuesta a su desarrollo político y económico para convertirlo en un mercado comercial más amplio. Los cuatro países miembros tienen una alta concentración de materia prima, biodiversidad, agua, petróleo, gas y otros recursos energéticos que son necesarios para el desarrollo de la industria.

Así, como se mencionara anteriormente, durante la III Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea que se llevó a cabo en Guadalajara, México el 28 de mayo de 2004, marcó el desarrollo futuro de las relaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea.

Los Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea reiteraron su compromiso con la consolidación de la asociación estratégica birregional, acordada en Río de Janeiro en 1999. Asimismo, decidieron abrir el pro-

ceso que condujera a un Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina (CAN) y la Unión Europea (UE), el cual incluía un Tratado de Libre Comercio[5]. Este proceso comenzó con una valoración conjunta del proceso de integración económica de la Comunidad Andina, que en su momento condujo al inicio de las negociaciones

El 17 de mayo de 2008 se realiza una reunión de trabajo entre la Comunidad Andina y la Troika UE con ocasión de la V Cumbre entre América Latina, el Caribe y la Unión Europea, celebrada en Lima, en la que se deja constancia que en las negociaciones para un Acuerdo de Asociación se tomarán en cuenta las asimetrías entre y al interior de las regiones

El 17 de setiembre de 2008 se inician las negociaciones entre la Comunidad Andina y la Unión Europea para el establecimiento del Acuerdo de Asociación entre ambos bloques con tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

3.2. RETIRO DE LAS NEGOCIACIONES DE BOLIVIA Y ECUADOR Y SITUACION DE LAS NEGOCIACIONES ENTRE ECUADOR Y LA UE

Es evidente que frente a la crisis económica mundial que se empezó a gestar desde finales de 2007, mantener paralizado o con lentos avances un acuerdo comercial con la Unión Europea, se hizo cada vez más insostenible. Por ello y ante el retiro de Bolivia de las negociaciones bloque a bloque en octubre de 2008; a finales de dicho año, se decide continuar, pero esta vez sólo con Colombia, Ecuador y Perú; los mismos que negociarían juntos, pero de manera individual, lo que implicaba que no necesariamente tenían que ir a la misma "velocidad", sino que se efectuaría de acuerdo a los intereses que priman para cada país y con la agilidad que las visiones de comercio de cada uno requiriera. El Acuerdo tendría validez y aplicación a medida que cada país y la UE vayan concluyendo sus negociaciones. A diferencia de lo que implica un acuerdo bloque a bloque en el que todos los miembros van al mismo ritmo, independientemente de sus necesidades.

3.2.1. SITUACION DE LAS NEGOCIACIONES ENTRE ECUADOR Y LA UE

En julio de 2009 el Gobierno del Ecuador decidió interrumpir las negociaciones comerciales que se mantenían hasta esa fecha entre la Unión Europea (UE) y los países de la Comunidad Andina (CAN), exceptuada Bolivia. Dos razones básicas pueden citarse para la toma de dicha medida: la primera, el incumplimiento sistemático de la UE de reducir los aranceles para el ingreso del banano en su territorio, no obstante las resoluciones que en varios paneles dictaminó en ese sentido la Organización Mundial

---

[5] El que devino en un Acuerdo Multopartes entre el Perú y Colombia y la Unión Europea, cuya conclusión de las negociaciones se llevó a cabo en Madrid durante la VI Cumbre AlC-UE, llevada a cabo en Madrid el 19 de mayo de 2010.

de Comercio (OMC) a favor de Ecuador; y la segunda, la negativa de la UE para avanzar en la negociación de un Memorando de Entendimiento sobre Diálogo Político y Cooperación que complemente el Acuerdo Comercial. Esta decisión unilateral no impidió que Colombia y Perú sigan adelante y culminen las negociaciones que por estas circunstancias dejaron de ser entre bloques regionales y pasaron a denominarse "Multipartes".

Para resolver las dificultades anteriores y luego de varios acercamientos liderados por Ecuador en el último trimestre de 2009, la UE aceptó negociar una propuesta de desgravación arancelaria con los principales países latinoamericanos exportadores de banano[6] con quienes acordó una reducción arancelaria de 176 euros por tonelada a 114 euros, en el plazo de 8 años. Para el efecto, el 15 de diciembre de ese año los representantes técnicos de las dos partes concluyeron el Acuerdo de Ginebra sobre Comercio de Bananos (Acuerdo de Ginebra), instrumento que finalmente se suscribió por los plenipotenciarios en la misma ciudad el 31 de mayo de 2010. Este acuerdo dio fin a 16 años de conflictos legales sobre el arancel del banano e implicó para el Ecuador un ahorro de 564 millones de dólares en pago de aranceles durante el período de implementación y más de 80 millones de dólares anuales hacia adelante.[7]

Adicionalmente, el citado acuerdo abrió la puerta para retomar las negociaciones con la UE, anuncio que lo oficializó el Presidente de Ecuador, Rafael Correa, quien en febrero de 2010 comunicó este particular por escrito a las autoridades de la UE. Un mes más tarde, en marzo, el Jefe Negociador ecuatoriano, embajador Méntor Villagómez, viajó Bruselas para reunirse con su par europeo con el ánimo de discutir las condiciones para retomar el proceso negociador.

Si bien en un inicio la UE manifestó su complacencia para que Ecuador adhiera a los acuerdos ya alcanzados con Colombia y Perú, con algunas modificaciones específicas relativas a su propia situación, el Gobierno ecuatoriano dejó en claro que su objetivo no era negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC), sino un acuerdo denominado de "Comercio para el Desarrollo", instrumento de carácter integral que no se limite a lo comercial, sino que tome en consideración las condiciones particulares que se deben respetar en observancia de las normas que prevé la nueva Constitución del Ecuador[8] y el Plan Nacional del Buen Vivir vigentes en Ecuador.

El interés de las dos partes por seguir adelante en este proceso se verificó con la primera reunión preparatoria, celebrada en Quito, del 14 al 16 de junio de 2010. La

---

[6] Los países que negociaron con la Unión Europea fueron Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela.

[7] Es de señalar que las exportaciones bananeras de Ecuador a la UE en 2009 se elevaron a casi 1'300.000 toneladas métricas, por un valor de casi 800'000.000 de dólares, con una participación en el mercado europeo de 28%.

[8] En vigencia desde octubre de 2008.

Delegación Europea, encabezada por el Embajador Gustavo Martín Prada, Director Político de la Comisión Europea para América Latina y el Jefe Negociador Gaspar Frontini, mantuvo varias reuniones con autoridades ecuatorianas para definir las opciones reales de continuar con las negociaciones.

Para el caso del Ecuador, la reunión citada fue el momento idóneo para ratificar la voluntad política de retomar las negociaciones sin limitarlas a acuerdos comerciales, de manera tal que incluyan temas como inversión, compras públicas, propiedad intelectual y de igual manera aspectos de diálogo político, migración, derechos humanos, principios democráticos, etc. Para este efecto, Ecuador propuso oficialmente la suscripción paralela de un Memorándum de Entendimiento Bilateral sobre Diálogo Político y Cooperación.

En seguimiento a esta primera reunión de evaluación, entre el 4 y el 6 de octubre el Jefe Negociador ecuatoriano mantuvo reuniones con autoridades de Comercio y de Relaciones Exteriores de la Comisión Europea en Bruselas con el objetivo de aclarar inquietudes de ambas partes en cuanto a la posibilidad de reiniciar las negociaciones. Esta reunión, la última en lo que va del año, implicó un avance significativo en cuanto a clarificar aspectos de propiedad intelectual y agricultura. Además, Ecuador presentó una propuesta de texto del Memorándum de Entendimiento Bilateral sobre Diálogo Político y Cooperación. Hasta diciembre de 2010 este documento está bajo estudio de la Comisión Europea, la que entregará una contrapropuesta previa la aprobación de los miembros de la UE. Este instrumento se negociaría en forma paralela a la del acuerdo comercial.

Entre los temas pendientes definidos por las dos partes están las compras gubernamentales, sobre las cuales el Ecuador ha puesto en vigencia una nueva Ley de Empresas Públicas; así como los compromisos que puede adquirir en materia de servicios en aquellos sectores que la Constitución ecuatoriana define como estratégicos.

Como resultado de la última reunión se fijó una hoja de ruta mediante la cual Ecuador proporcionó información para el análisis de la Comisión Europea, institución que de estar conforme someterá una recomendación a los Estados Miembros de la UE para la aprobación del reinicio formal de las negociaciones.

Es de señalar que en el período transcurrido entre las dos reuniones preparatorias de junio y de octubre, las partes intercambiaron información de mutuo interés, entre la que vale destacar la referente a las leyes aprobadas por Ecuador en cumplimiento con sus principios constitucionales, tales como la de Minería; de Empresas Públicas; del Régimen sobre Soberanía Alimentaria; del Sistema de Contratación Pública y la reforma a la Ley de Hidrocarburos y Régimen Tributario.

Los acercamientos que se han verificado entre Ecuador y la Unión Europea permiten mantener una visión optimista de que en el corto plazo será posible que las dos

partes reinicien las negociaciones con miras a alcanzar acuerdos que definan las reglas que guiarán su relación en los pilares de comercio, diálogo político y cooperación.

3.3. ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTES PERÚ, COLOMBIA Y UNIÓN EUROPEA

Luego de nueve rondas de negociaciones, la primera iniciada en Bogotá del 9 al 13 de febrero de 2009 y la última realizada en Bruselas del 22 al 28 de febrero de 2010, en el marco de la VI Cumbre de la Unión Europea-América Latina y Caribe, que tuvo lugar en Madrid el 19 de mayo de 2010, se firmó una Declaración de la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartes entre el Perú, Colombia y la Unión Europea.

La ceremonia de ratificación contó con la presencia del Presidente peruano Alan García y el entonces Presidente colombiano, Álvaro Uribe. Por la parte europea participaron Herman Van Rompuy, Presidente del Consejo Europeo, José Manuel Durão Barroso, Presidente de la Comisión Europea, y el Presidente de turno de la Unión Europea, José Luis Rodríguez Zapatero.

Actualmente el Acuerdo se encuentra en proceso de revisión legal, el cual se estima que debe concluir a finales del presente año.

Según lo estipulado en la Declaración de Madrid, luego de la firma del Acuerdo, se someterá a los procedimientos internos de aprobación y de ratificación por parte del Perú, Colombia y la Unión Europea.

3.3.1. Beneficios del Acuerdo

1. El Acuerdo Comercial consolida e incrementa el acceso preferencial del que ya gozaban el Perú y Colombia através del SGP y del SGP Plus, ambos sistemas de carácter unilateral y transitorios o temporales (el SGP Plus vence el 31 de diciembre de 2011), con efectos significativos respecto a las exportaciones pero efectos menores en cuanto a la atracción de Inversiones. A diferencia de esos mecanismos, el Acuerdo comercial incluye todo el universo arancelario, previéndose diferentes modalidades de apertura o desgravación para algunos productos de alta sensibilidad de las partes.

2. Este Acuerdo inaugurará un nuevo marco de relaciones bilaterales comerciales y de inversión entre la Unión Europea, ya que es un acuerdo comercial que no se limita a la desgravación arancelaria: cubre servicios y contiene disciplinas y una serie de otras áreas relacionadas con el comercio, como aduanas, normas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual y competencia, incluyendo un importante capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible. Asimismo, el Acuerdo cubre aspec-

tos políticos, tales como la protección de los derechos humanos y la no proliferación de armas de destrucción masiva.

3. En especial, el Acuerdo establece la liberalización gradual y casi total del comercio entre el Perú y la Unión Europea. En cuanto a los sectores, ofrecerá nuevas perspectivas de acceso al mercado exportador tanto para europeos como para andinos en frutas y verduras, productos pesqueros, automóviles, electrónica y maquinaria, vinos y bebidas alcohólicas, sin olvidar los servicios, en especial telecomunicaciones, bancos, etc.

4. Más allá del acceso al mercado, el Acuerdo contiene también compromisos en áreas tales como propiedad intelectual, defensa comercial y competencia, yendo más allá de lo que está acordado a nivel multilateral.

5. Un principio de base del Acuerdo es el compromiso de las Partes respecto al respeto de derechos humanos y al desarrollo de economías sostenibles basadas en la protección y la promoción del trabajo y de los derechos ambientales.

6. Tiene como objetivo contribuir a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, ya que la liberalización del comercio no es un fin en sí mismo, sino una herramienta eficaz para estimular el crecimiento y crear puestos de trabajo; así, este Acuerdo ayudará a los países signatarios a hacer frente a muchos de los problemas socioeconómicos más urgentes, como la pobreza o la desigualdad social.

7. El acuerdo reforzará los lazos que unen a Colombia y Perú con la Unión Europea, lo que permitirá a estos Países Andinos integrarse de manera estable como socios fiables en el comercio mundial.

8. El acceso al mercado europeo se ampliará y se consolidará, dando así una mayor estabilidad a las exportaciones a la UE. La Unión Europea es un mercado de casi 500 millones de consumidores, con un ingreso promedio por cápita de USD $ 30.000, lo que significa un enorme mercado potencial para los productos andinos;

9. Además, el Acuerdo permitirá que los mercados colombiano y peruano se hagan más atractivos para los inversores extranjeros y la inversión extranjera directa, importante catalizador para el desarrollo.

3.3.2. Situación actualizada del proceso de perfeccionamiento

1. En el caso del Perú, la revisión legal que actualmente está en proceso tomará hasta finales del año 2010, dada la complejidad de tener textos negociados en dos idiomas.

2. A principios del 2011 se inicializaría el Acuerdo a nivel del Comisario de y los Jefes Negociadores (eventualmente los Ministros de Comercio).

3. Luego se inicia su traducción a los 22 idiomas restantes, lo cual tomaría aproximadamente 6 meses.

4. El Colegio de Comisarios enviaría en julio de 2011 la propuesta al Consejo de la Unión Europea para la adopción (conclusión) del Acuerdo y su entrada en vigencia provisional.

5. Los juristas lingüistas del Consejo procederán a la revisión del Acuerdo durante unos 3 a 4 meses, luego de lo cual el Consejo adoptará las decisiones propuestas por la Comisión.

6. El Acuerdo es enviado al Parlamento Europeo para su aprobación y entrada en vigencia provisional, lo que podría ocurrir en febrero del 2012. La entrada en vigencia provisional incluye cuando menos los capítulos relativos a la liberalización del comercio de bienes y servicios.

7. El proceso de perfeccionamiento del acuerdo comercial negociado implica de parte de la Unión Europea una co-decisión del Consejo de la Unión Europea y del Parlamento Europeo. En ese sentido, luego de la aprobación por parte del Consejo de las decisiones para la adopción y la entrada en vigencia provisional del Acuerdo, éste las transmite, con el texto del Acuerdo, al Parlamento Europeo para su aprobación. El Parlamento Europeo, sólo puede aceptarlo o rechazarlo en bloque, sin aportar modificaciones.

8. El Parlamento Europeo, por su parte, busca afirmar sus competencias comunitarias a partir del Tratado de Lisboa (vigente desde el 1º de diciembre de 2009) y, por lo tanto, buscaría ser la última palabra en la aprobación de este tipo de instrumentos. Es en el Consejo de la UE donde se registran tendencias que favorecen involucrar a los parlamentos nacionales como una forma de preservar competencias nacionales en una Europa que, al menos en el discurso, dice avanzar hacia la supranacionalidad.

4. COOPERACION UNION EUROPEA – COMUNIDAD ANDINA

La cooperación andino-europea ha evolucionado con el tiempo. En una primera etapa (1973 – 1982), la cooperación estuvo dirigida al impulso del desarrollo rural, la agricultura, la salud y la educación. En una segunda etapa (1983 – 1992), que se inició con la firma del acuerdo de cooperación de "segunda generación", puso énfasis en asuntos de la cooperación económica y comercial. En una tercera etapa (1993 – 2003), iniciada con la suscripción de un acuerdo de cooperación de "tercera generación", incorporó elementos vinculados con el desarrollo político y social.

Actualmente, esta cooperación se encuentra en una cuarta fase del acercamiento entre la CAN y la UE, que se ha iniciado con las Cumbres de Madrid (2002) y Guadalajara (2004) y con las negociaciones para la firma de un Acuerdo Estratégico de Asociación, con tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. El objetivo

de este acuerdo es reforzar su diálogo político, intensificar su cooperación y potenciar el comercio entre ambos bloques.

En materia de cooperación, a partir del año 2000, la cooperación de la Unión Europea con los países latinoamericanos se situó en un contexto más global de estrategias plurianuales. En mayo de 2002, la Comisión Europea aprobó su primera Estrategia Regional para la CAN, que abarcaba el periodo 2002-2006 y en año 2007, aprobó la Estrategia Regional para el periodo 2007-2013, basada en la integración económica, lucha contra las drogas, y cohesión económica y social.

Conforme se detalla en el Documento de Estrategia Regional 2007-2013 del 12.04.2007 (E/2007/678) el sistema andino de integración regional es uno de los más antiguos del continente latinoamericano. A pesar de las considerables diferencias existentes entre los distintos países miembros de la Comunidad Andina, que en ocasiones han complicado seriamente el proceso, la integración es cada vez más profunda y se está ampliando, transcendiendo los temas puramente económicos y comerciales para llegar a una amplia variedad de sectores, como la cohesión social, la creación de empleo, la lucha contra las drogas o la protección del medio ambiente.

La mencionada estrategia identifica a la integración como el principal objetivo, o el principal reto, para la Comunidad Andina. Se hace un gran hincapié en la cooperación entre los países de la CAN en un gran número de sectores, debido a sus efectos para reforzar el sistema de integración y, por ende, la estabilidad política, el crecimiento económico y el desarrollo sostenible en la región. A lo largo de los años la cooperación de la CE con la Comunidad Andina, que complementa su cooperación con cada uno de los países andinos por separado, ha demostrado que tiene un valor añadido.

Se seleccionaron tres sectores fundamentales para las actividades de cooperación en la subregión de la Comunidad Andina: ayudar a la Comunidad Andina a reforzar su integración económica, situándola así en una posición más importante dentro de la economía mundial, apoyar iniciativas para mejorar la cohesión social y económica dentro de la Comunidad Andina y colaborar con los países andinos en su difícil lucha contra la droga, con arreglo al principio de responsabilidad compartida que rige las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina en este ámbito.

Se ha destinado una asignación indicativa de 50 millones de euros para la Comunidad Andina en el periodo 2007-2013 mediante el instrumento financiero de cooperación para el desarrollo (DCI). Estos recursos pueden ser complementados con proyectos y programas financiados mediante programa bilaterales para cada país de la CAN y mediante el programa regional latinoamericano, así como con programas temáticos.

Proyectos recientemente concluidos:

• Proyecto ANDESTAD en materia de Estadísticas

Propició la mejora de la calidad de las estadísticas y la armonización de las metodologías estadísticas para hacer comparable la información entre los países.

• Proyecto SOCICAN – Acción con la Sociedad Civil para la Integración Andina

Priorizó generar espacios de diálogo y concertación entre los grupos de la sociedad civil de los Países Miembros.

Proyectos en ejecución:

• Proyecto DROSICAN de Apoyo en el Área de Drogas Sintéticas

Su objetivo es proponer metodologías y herramientas que permitan prevenir y controlar los posibles efectos de la oferta y demanda de drogas sintéticas

• Proyecto FAT - Facilidad de Asistencia Técnica al Comercio

Financia proyectos de instituciones del sector público y de la sociedad civil en temas relacionados con el comercio.

• Proyecto FORTICAN - Fortalecimiento Institucional de la Unidad de Cooperación Técnica de la Secretaría General de la CAN

Su objetivo es el fortalecimiento institucional de la Unidad de Cooperación Técnica de la Secretaría General de la CAN.

• Proyecto de Apoyo a la Cohesión Económica y Social en la Comunidad Andina

Tiene por objeto mejorar la capacidad para formular y aplicar políticas regionales en materia de cohesión social y económica y de desarrollo territorial

• Proyecto INTERCAN I de Apoyo a la Integración Económica Regional de la Comunidad Andina

En el marco de los instrumentos de la cooperación regional de la Unión Europea con la Comunidad Andina, la Comisión Europea y la Secretaría General identificaron la necesidad de ejecutar acciones concretas para profundizar la integración comercial de la Comunidad Andina y mejorar el comercio interregional, así como facilitar y promover la comprensión y la cooperación en áreas de interés de compartido.

5. CONCLUSIONES

• La Comunidad Andina tiene en el Sistema Andino de Integración (SAI), al conjunto de órganos e instituciones que permiten una coordinación efectiva entre sí para

profundizar la integración subregional andina. Dicho proceso de integración ha evolucionado desde un ámbito comercial y aduanero que se viene perfeccionando, hacia otros ámbitos como el ambiental, social, sociedad civil, telecomunicaciones, entre otros.

• El Acuerdo Multipartes entre Colombia y Perú con la Unión Europea constituye un nuevo marco de relaciones bilaterales comerciales y de inversión, ya que es un acuerdo comercial que no se limita a la desgravación arancelaria; ya que abarca también el comercio de servicios, además de contener otras áreas relacionadas con el comercio, como aduanas, normas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual y competencia, incluyendo igualmente un capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible, así como la protección de los derechos humanos y la no proliferación de armas de destrucción masiva.

• El Acuerdo Multipartes entre Colombia y Perú con la Unión Europea permitirá que los mercados colombiano y peruano se hagan más atractivos para los inversores extranjeros y la inversión extranjera directa. En este contexto, las inversiones italianas en ambos países recibirán un incentivo importante para establecerse en los mismos, aprovechando las ventajas que generará dicho Acuerdo, cuando entre en vigencia aproximadamente en el primer semestre del año 2012.

• Los acercamientos entre Ecuador y la Unión Europea permiten mantener una visión optimista de que en el corto plazo será posible que las dos partes reinicien las negociaciones con miras a alcanzar ser parte de un Acuerdo Multipartes que contenga reglas que basen su relación en los pilares de comercio, diálogo político y cooperación.

• La cooperación andino-europea con miras a perfeccionar el proceso de integración subregional andino recibirá un importante impulso, al ser indispensable para el perfeccionamiento e implementación plena del Acuerdo Multipartes entre Colombia y Perú con la Unión Europea, el consolidar la Zona de Libre Comercio y la Unión Aduanera Andina, entre otros ámbitos no solo comerciales. Se espera que con el posible reinicio de las negociaciones entre Ecuador y la UE, y un futuro acercamiento de Bolivia, se consolide esta tendencia, en beneficio del proceso de integración y principalmente de los ciudadanos andinos.

ANEXO I

CONSOLIDADO DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
PERÚ - UNIÓN EUROPEA
PERÍODO : ENERO - AGOSTO 2010
(orden descendente por cifras de exportación)

POSICIÓN	TOTAL UNIÓN EUROPEA 27	EXPORTACIÓN		IMPORTACIÓN		SALDO	INTERCAMBIO	
		VALOR FOB US$	% FOB	VALOR FOB US$	% FOB	VALOR FOB US$	VALOR FOB US$	% FOB
		3,750,863,755	100%	1,850,196,236	100%	1,900,667,519	5,601,059,991	100%
1	ALEMANIA	929,285,775	24.78%	544,912,195	29.45%	384,373,580	1,474,197,970	26.32%
2	ESPAÑA	742,372,286	19.79%	230,997,081	12.49%	511,375,205	973,369,367	17.38%
3	ITALIA	586,929,482	15.65%	229,818,437	12.42%	357,111,045	816,747,919	14.58%
4	PAISES BAJOS	382,421,111	10.20%	63,729,090	3.44%	318,692,021	446,150,201	7.97%
5	BELGICA	312,641,105	8.34%	102,200,918	5.52%	210,440,187	414,842,023	7.41%
6	FINLANDIA	178,090,960	4.75%	55,686,793	3.01%	122,404,167	233,777,753	4.56%
7	BULGARIA	158,815,167	4.23%	2,740,274	0.15%	156,074,893	161,555,441	2.88%
8	REINO UNIDO	134,028,005	3.57%	121,432,770	6.56%	12,595,235	255,460,775	4.85%
9	FRANCIA	130,237,944	3.47%	141,376,636	7.64%	-11,138,692	271,614,580	4.17%
10	SUECIA	95,927,104	2.56%	159,295,247	8.61%	-63,368,143	255,222,351	4.56%
11	DINAMARCA	52,421,658	1.40%	34,363,966	1.86%	18,057,692	86,785,624	1.55%
12	PORTUGAL	21,903,518	0.58%	12,028,858	0.65%	9,874,660	33,932,376	0.61%
13	POLONIA	6,522,425	0.17%	21,579,408	1.17%	-15,056,983	28,101,833	0.50%
14	IRLANDA (EIRE)	4,201,576	0.11%	17,983,831	0.97%	-13,782,255	22,185,407	0.40%
15	RUMANIA	2,860,473	0.08%	3,629,536	0.20%	-769,063	6,490,009	0.12%
16	GRECIA	4,372,045	0.12%	4,386,631	0.24%	-14,586	8,758,676	0.16%
17	LITUANIA	1,858,388	0.05%	233,195	0.01%	1,625,193	2,091,583	0.04%
18	REPUBLICA CHECA	2,046,291	0.05%	14,438,543	0.78%	-12,392,252	16,484,834	0.29%
19	AUSTRIA	2,143,205	0.06%	61,353,328	3.32%	-59,210,123	63,496,533	1.13%
20	ESTONIA	989,970	0.03%	477,461	0.03%	512,509	1,467,431	0.03%
21	HUNGRIA	505,770	0.01%	7,511,336	0.41%	-7,005,566	8,017,106	0.14%
22	ESLOVENIA	102,623	0.00%	1,981,339	0.11%	-1,878,716	2,083,962	0.04%
23	LETONIA	70,239	0.00%	12,050,555	0.65%	-11,980,316	12,120,794	0.22%
24	ESLOVAQUIA	97,105	0.00%	4,371,586	0.24%	-4,274,481	4,468,691	0.08%
25	LUXEMBURGO	13,500	0.00%	1,407,714	0.08%	-1,394,214	1,421,214	0.03%
26	CHIPRE	4,607	0.00%	3,459	0.00%	1,148	8,066	0.00%
27	MALTA	1,423	0.00%	206,049	0.01%	-204,626	207,472	0.00%
TOTAL UNIÓN EUROPEA		3,750,863,755	100%	1,850,196,236	100%	1,900,667,519	5,601,059,991	100%

TOTAL DE EXPORTACIONES	UNIDADES EN DOLARES US$	%
TOTAL DE EXPORTACIONES (FOB) DEL PERÚ AL RESTO DEL MUNDO	21,664,583,773	100%
TOTAL DE EXPORTACIONES (FOB) DEL PERÚ A LA UNIÓN EUROPEA	3,750,863,755	17.31%

TOTAL DE IMPORTACIONES	UNIDADES EN DOLARES US$	%
TOTAL DE IMPORTACIONES (FOB) DEL PERÚ AL RESTO DEL MUNDO	17,508,417,358	100%
TOTAL DE IMPORTACIONES (FOB) DEL PERÚ DE LA UNIÓN EUROPEA	1,850,196,236	10.57%

Fuente : SUNAT

6. FUENTES DE INFORMACION

1. http:// www.comunidadandina.org (Comunidad Andina). Fecha de consulta: 03.12.10.
2. http:// www.mincetur.gob.pe (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú). Fecha de consulta: 03.12.10.
3. http:// www.rree.gob.pe (Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú). Fecha de consulta: 03.12.10.
4. http:// www.proinversion.gob.pe (Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Perú). Fecha de consulta: 03.12.10.
5. http://www.fes-ecuador.org/media/pdf/cooperacion_EU_CAN.pdf
6. http://www.mmrree.gob.ec/2010/cext_nov_2010.asp (Ministerio de Relaciones Exteriores de Ecuador). Fecha de consulta: 03.12.10.
7. Documento de Estrategia Regional 2007-2013 del 12.04.2007 (E/2007/678) de la Unión Europea.

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DELL'ALBA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

David Quintana de la Riva Venezuela

EL ALBA TCP, DEL SUEÑO DE BOLIVAR A LA MATERIALIZACIÓN DEL MECANISMO DE INTEGRACIÓN PARA EL DESARROLLO DE NUESTROS PUEBLOS

CARTA DE JAMAICA
Simón Bolívar
Kingston, Jamaica, 6 de septiembre de 1815

"Yo deseo más que otro alguno ver formar en ***América la más grande nación del mundo****, menos por su extensión y riquezas que por su libertad y gloria".*

"que nos sirviese de consejo en los grandes conflictos, de punto de contacto en los peligros comunes, de fiel intérprete en los tratados públicos cuando ocurran dificultades, y de conciliador, en fin, de nuestras diferencias"

"Europa haría un bien a España en disuadirla de su obstinada temeridad, porque a lo menos le ahorrará los gastos que expende, y la sangre que derrama; a fin de que fijando su atención en sus propios recintos, fundase su prosperidad y poder sobre bases más sólidas que las de inciertas conquistas, un comercio precario y exacciones violentas en pueblos remotos, enemigos y poderosos. Europa misma por miras de sana política debería haber preparado y ejecutado el proyecto de la independencia americana, no sólo porque el equilibrio del mundo así lo exige, sino porque éste es el medio legítimo y seguro de adquirirse establecimientos ultramarinos de comercio. Europa que no se halla agitada por las violentas pasiones de la venganza, ambición y codicia, como España, parece que estaba autorizada por todas las leyes de la equidad a ilustrarla sobre sus bien entendidos intereses.

Cuantos escritores han tratado la materia se acordaban en esta parte. En consecuencia, nosotros esperábamos con razón que todas las naciones cultas se apresurarían a auxiliarnos, para que adquiriésemos un bien cuyas ventajas son recíprocas a entrambos hemisferios. Sin embargo, ¡cuán frustradas esperanzas! No sólo los europeos. pero hasta nuestras hermanas del Norte se han mantenido inmóviles espectadores de esta contienda, que por su esencia es la más justa, y por sus resultados la más bella e importante de cuantas se han suscitado en los siglos antiguos y modernos, ¿porque hasta dónde se puede calcular la trascendencia de la libertad en el hemisferio de Colón?"

I. Consideraciones Preliminares.

La Dirección Hegemónica en una sociedad se ejerce mediante dispositivos morales e intelectuales, por tal razón las instituciones de un Estado a través del cono-

cimiento que producen y divulgan, promueven la interiorización de una representación ideológica y valorativa del mundo.

El sistema educativo, valorativo, ideológico, las relaciones económicas, comerciales, culturales y socio-políticas forman un conjunto de reproducciones simbólicas de un tipo de sociedad, la cual se convierte en el resultado del conjunto de relaciones de poder que se materializan en la conformación de una determinada sociedad. Los pueblos, en todos sus niveles, son un campo de control simbólico, los cuales solo al tomar un grado de consciencia social son los únicos capaces de regular los medios y los contextos de reproducción cultural que ellos requieren, legitimando sus posibilidades de optar por un verdadero desarrollo.

Históricamente el mundo ha estado profundamente involucrado en un conflicto en torno al problema de la hegemonía, entendida como la efectiva capacidad de dirección intelectual, moral y de dominación, en virtud de la cual las clases aún dominantes y otras clases, aspirantes a no ser dominadas, disputan acreditarse las guías morales e intelectuales que legitimen su acción.

Dentro de este contexto es posible entender como los pueblos del continente Latinoamericano han asumido su papel protagónico en el transcurso de su historia, comenzando por los procesos de independencia que iniciados hace más de 200 años, de la mano de líderes juveniles que, sin alcanzar la edad que la sociedad colonialista establecía como norma para estar supuestamente formados para la formulación de políticas públicas, selección de finalidades y toma de decisiones, se dieron cuenta que el estado de las cosas no era el correcto, el sometimiento de un tipo de ser humano por prejuicios raciales, culturales e ideológicos, estableció una sociedad donde una parte tenía derechos y otra parte simplemente obligaciones. Esta sociedad dividida por las grandes diferencias sociales existentes fue el detonante para que la conciencia de estos jóvenes los llevara al poco tiempo a convertirse en libertadores, emprendiendo la lucha por la dominación de sus propios destinos y por la adquisición de su verdadera identidad.

Los conflictos por la hegemonía se manifestaron como disputas por el modelo cultural, por los modelos y los sentidos de vida individual y colectivo que debían asumir nuestras sociedades. Las luchas por la afirmación de un conjunto de rasgos distintivos que clasificaban a nuestras naciones dentro de estándares espirituales, materiales, intelectuales y afectivos eran las herramientas para someternos y alejarnos de la posibilidad de manejar nuestros propios destinos, lo que condujo a los padres de las independencias latinoamericana a trazar como objetivo fundamental el modelo de integración que los llevara a ser lo suficientemente fuertes para lograr efectivamente el dominio de sus realidades, entendiendo que la libertad no se debía tratar solo como un asunto exclusivamente formal sino como un compendio de instituciones y valores

con sustento político y filosófico que permitieran a sus pueblos la capacidad de dominar su legitimación del saber para poder avanzar hacia una verdadera actuación en el dominio de sus destinos y poder confrontar los desafíos que comportaba ser libres en un contexto internacional.

Esta lucha por establecer una simbología propia de sus pueblos y para cortar los lazos de la dominación, tanto política como económica, es la que marca el gran proyecto de Simón Bolívar, el cual haciendo una especie de predicción, sabía que la dominación pasaría por la fragmentación del territorio latinoamericano en pequeñas naciones dependientes de las grandes potencias, por lo que trata de plasmar en la conciencia de los habitantes de la América Meridional su celebre frase ***"Nuestra Patria es la América"***.

Ahora bien, aquella época, las independencias logradas, los hechos que las impulsaron y los logros de aquellos héroes libertadores, son considerados por la presente generación, como el inicio del proceso de independencia, ya que trasladados a los tiempos contemporáneos, la realidad es semejante pero con agentes dominantes diversos, los cuales han introducido en la mayoría de los Estados que conforman la América Latina su reproducciones simbólicas con el fin de generar una visión del mundo que no contrarreste con su forma de dominación, imponiendo conceptos en todos las áreas del saber y condicionándolos a recibirlos sin opción a critica, porque para el entender de los agentes dominantes sus reproducciones simbólicas son las únicas formas aceptables de desarrollo del mundo moderno. Estos hechos y sus inevitables consecuencias, las cuales se resumen en el empobrecimiento de los países dominados y el enriquecimiento de los dominantes, demostraron que si bien los países de la América Latina son independientes en lo formal no lo son en lo material, lo que comporta a esta generación la concientización de los legados dejados por los padres de las nuevas naciones para transformarlos en realidades concretas que permitan, como decía el Libertador Simón Bolívar, "*el sistema de Gobierno mas perfecto, aquel que produce mayor suma de felicidad posible, mayor suma de seguridad social y mayor suma de estabilidad política"*.

Bajo estas premisas, lideres latinoamericanos han llevando adelante la construcción de un modelo de integración que permita a los Estados que ellos representan llevar la mayor suma de felicidad posible a sus pueblos, basados en los principios de cooperación, solidaridad y la voluntad común de avanzar todos los países hacia los niveles más altos de desarrollo, con el objetivo de tratar de satisfacer la necesidades y anhelos de los países latinoamericanos y caribeños, consolidando su independencia, soberanía e identidad.

Este modelo de integración denominado Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos **(ALBA.TCP)**, configura uno

de los más grandes desafíos de la América Latina, ya que busca cortar con las cadenas que el modelo de los países dominantes han introducido en las naciones latinoamericanas y a su vez se consolida como el instrumento de alternativa a la hegemonía ideológica impuesta por el gran imperio del Norte del continente Americano que continua alimentando sus apetitos de dominación sobre la región, fomentando los instrumentos que aumenten niveles de dependencia y subordinación sin precedentes, que permitan consolidar su estatus hegemónico y voraz por la eternidad. A manera de ejemplo se puede citar el denominado ALCA (**Área de Libre Comercio de las Américas**), que sin priorizar los problemas sociales y las asimetrías económica de los países negociantes, pretendía instaurar una dictadura de las industrias de los países mas fuertes en perjuicio de los aparatos económico-productivos de los países con economías mas pequeñas, **procurando el sometimiento y desaparición del motor productivo de las economías Latinoamericanas, trayendo con sí, más pobreza, exclusión social y la imposibilidad de alcanzar proyectos de desarrollo integral soberanos que generen las oportunidades y el bienestar para sus pueblos.**

I. La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos. Inicios; Conformación; Objetivos Principales; Logros; Cronología de los vértices del ALBA.

La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Tratado de Comercio de los Pueblos, nace en primer termino como se refirió anteriormente como una Alternativa al modelo neoliberal que quería consolidar los Estados Unidos en los países latinoamericanos, en el cual se pretendía establecer un acuerdo de libre comercio que aseguraría su dominio en todo el continente, gracias a las asimetrías de las económicas de los países que eran parte en las negociaciones. Ante esta situación, las reacciones por todo el sub-continente americano no se hicieron esperar, grandes movilizaciones populares y la presencia de los lideres latinoamericanos con el sustento de las mayorías de sus pueblos, lograron frenar esta avanzada de dominación de la Economía más grande del continente, la cual provocó en cierto sentido pronunciamientos de conciencia que marcaran la pauta y el fin de las negociaciones del mal llamado instrumento de integración.

Este panorama trajo como consecuencia que algunos de estos mismos lideres, el presidente de la República Bolivariana de Venezuela Hugo Chávez Frías y el Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba Fidel Castro Ruz, crearan el mecanismo de integración que se denominó en un inició Alternativa Bolivariana para las Américas, el cual quedó establecido oficialmente en la ciudad de la Habana el 14 de diciembre de 2004, afirmando en la Declaración de creación que emitieron ambos países que el ALBA " *no se hará realidad con criterios mer-*

cantilistas ni intereses egoístas de ganancia empresarial o beneficio nacional en perjuicio de otros pueblos. Solo una amplia visión latinoamericanista, que reconozca la imposibilidad de que nuestros países se desarrollen y sean verdaderamente independientes de forma aislada, será capaz de lograr lo que Bolívar llamó "ver formar en América la más grande nación del mundo, menos por su extensión y riqueza, que por su libertad y gloria" y que Martí concibiera como la "América Nuestra" para diferenciarla de la otra América, que consideraba expansionista y con grandes apetitos de dominación Imperial; conscientes de que se tenía que impulsar un mecanismo que promoviera la integración con principios de solidaridad y complementariedad que permitiera poner atención a la satisfacción de las necesidades y el desarrollo de los pueblos.

Este novedoso mecanismo de integración se fue consolidando con el pasar del tiempo en la misma medida que la idea del ALCA fue perdiendo sus fuerzas lo que permitió evolucionar su denominación a Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, promoviendo la transformación de la sociedad latinoamericana hacia una sociedad más justa, con profunda identidad latinoamericana, más solidaria, más culta, con más igualdad, sustentable y sobretodo una sociedad más libre donde todos los ciudadanos gocen de la satisfacción de sus derechos fundamentales y sean agentes transformadores de sus propios destinos.

Estos criterios iniciales fueron evolucionando y enriqueciéndose de contenido moral e institucional, provocando la incorporación de otros país como miembros del ALBA y la inclusión de nuevas terminologías como el concepto que anexó el Presidente Evo Morales de Tratado de Comercio de los Pueblos ALBA-TCP, el cual nace para representar el instrumento de intercambio solidario y complementario entre los países, basado en el principio de traer beneficio directo para los pueblos en consecución con la satisfacción de sus necesidades.

Actualmente, la alianza cuenta con ocho países miembros, (Cuba, Bolivia, Dominica, Ecuador, Nicaragua, Antigua, Barbuda, Venezuela San Vicente y las Granadinas), los cuales conforman un espacio de cooperación con 73 millones de habitantes y 2,6 millones de km2, permitiendo a otros países que no son miembros de participar en aquellos proyectos, programas o actividades que consideren de interés, lo que ha permitido consolidar en muy poco tiempo planes concretos con resultados palpables en el bienestar directo de la población, destacando como ejemplo, la erradicación del analfabetismo en Cuba, Venezuela, Bolivia y Nicaragua; el Plan Latinoamericano de tratamiento de salud gratuito llevando a mas de un millón de personas a recuperar la visón, las cuales carencia de recursos económicos para hacerlo, y el Fondo de Emergencia Social y de integración energética entre los países miembros, a través del cual se ha garantizado el suministro de combustibles a los países que

no lo tienen o que se tienen que ver obligados a sufragar altísimas cantidades de dinero que no poseen, condenándolos a los endeudamientos externos perpetuos.

Objetivos principales del ALBA

Los objetivos principales del ALBA se deben enmarcar en su visión, la de establecer un mecanismo que una en un solo bloque a sus países miembros, que les permita, en atención a sus fortalezas y debilidades, encontrar la vía para su desarrollo sustentable, consagrando como ejemplo de éste el denominado *"buen vivir"*, buscando como norte que los ciudadanos que habitan en estos países logren la justicia social y las respuestas efectiva a sus necesidades, procurando la eliminación de las desigualdades y dando como resultado la participación efectiva en la creación de sus propios destinos.

Esta visión, alternativa, por estar en contraposición a aquella impuesta por los países dominantes en estas últimas décadas que trajo a los países latinoamericanos división y pobreza, hace un llamando a la reflexión y la conciencia de los pueblos del mundo sobre aquellos problemas que afectan a lo que denominamos la Aldea Global y no solo a los grandes poderes económicos, haciendo hincapié en la necesidad de encontrar soluciones urgentes a estos problemas en vista de que estos problemas causados mayormente por el sistema implantado y promovido por la mayor economía del continente americano, afectan y afectarán a todas las naciones, poniendo incluso en riesgo la existencia humana.

Para alcanzar este gran cometido, que se manifiesta en varios objetivos principales, los promotores del ALBA,TCP han establecido como guía los siguientes principios y bases cardinales, consagradas en la Declaración suscrita por el presidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez, y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, Fidel Castro, en la ciudad de La Habana, Cuba, el 14 de diciembre de 2004:

- *Entender que el ALBA, TCP es primero que nada un espacio de encuentro de los pueblos y gobiernos principalmente América Latina Caribeña para enfrentar conjuntamente, con principios de solidaridad y complementariedad, los desafíos del presente y del futuro. En este mismo sentido, es entender que este punto de encuentro, basado en el pensamiento de lideres latinoamericanos como Bolívar, Martí, Sucre, O'Higgins, San Martín, Hidalgo, Petión, Morazán, Sandino, y tantos otros próceres, es el espacio propicio para conformar la Patria Grande Latinoamericana y caribeña.*
- *El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, entendiendo que el verdadero*

fin es generar una alianza política estratégica que tenga el propósito histórico fundamental de unir las capacidades y fortalezas de los países que lo integran, en la perspectiva de producir las transformaciones estructurales y el sistema de relaciones necesarias para alcanzar el desarrollo integral requerido para la continuidad de nuestra existencia como naciones soberanas y justas, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estrategia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica.

- *Trato especial y diferenciado, que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías, y que garantice el acceso de todas las naciones que participen en los beneficios que se deriven del proceso de integración.*
- *La complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes y no la competencia entre países y producciones, de tal modo que se promueva una especialización productiva, eficiente y competitiva que sea compatible con el desarrollo económico equilibrado de cada país, con las estrategias de lucha contra la pobreza y con la preservación de la identidad cultural de los pueblos.*
- *Cooperación y solidaridad que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados en la región, que incluye un Plan Continental contra el Analfabetismo, utilizando modernas tecnologías que ya fueron probadas en Venezuela; un plan latinoamericano de tratamiento gratuito de salud a ciudadanos que carecen de tales servicios y un plan de becas de carácter regional en las áreas de mayor interés para el desarrollo económico y social.*
- *Fortalecimiento del Fondo de Emergencia Social, propuesto por el Presidente Hugo Chávez en la Cumbre de los Países Sudamericanos, celebrada en Ayacucho.*
- *Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte entre los países latinoamericanos y caribeños, que incluye planes conjuntos de carreteras, ferrocarriles, líneas marítimas y aéreas, telecomunicaciones y otras.*
- *Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo mediante normas que protejan el medio ambiente, estimulen un uso racional de los recursos e impidan la proliferación de patrones de consumo derrochadores y ajenos a las realidades de nuestros pueblos.*
- *Integración energética entre los países de la región, que asegure el suministro*

estable de productos energéticos en beneficio de las sociedades latinoamericanas y caribeñas, como promueve la República Bolivariana de Venezuela con la creación de Petroamérica y Petrocaribe.

- *Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la dependencia de los países de la región de los inversionistas foráneos. Para ello se crearían, entre otros, un Fondo Latinoamericano de Inversiones, un Banco de Desarrollo del Sur, y la Sociedad de Garantías Recíprocas Latinoamericanas.*
- *Defensa de la cultura latinoamericana y caribeña y de la identidad de los pueblos de la región, con particular respeto y fomento de las culturas autóctonas e indígenas. Creación de la* Televisora del Sur *(TELESUR) como instrumento alternativo al servicio de la difusión de nuestras realidades.*
- *Medidas para que las normas de propiedad intelectual, al tiempo que protejan el patrimonio de los países latinoamericanos y caribeños frente a la voracidad de las empresas transnacionales, no se conviertan en un freno a la necesaria cooperación en todos los terrenos entre nuestros países.*
- *Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones, incluida la lucha por la democratización y la transparencia en los organismos internacionales, particularmente en las Naciones Unidas y sus órganos.*
- *Fortalecimiento de una moneda común que permita la independencia del dólar estadounidense como instrumento de cambio entre las transacciones entre los países miembros.*

Estos principios, contenidos en la Declaración Conjunta de la Habana, marcan el inicio de un nuevo tipo de relaciones entre los países involucrados, lo que reafirma la decisión de dar pasos concretos hacia una integración ya no solo basada en la solidaridad, sino en el intercambio de bienes y servicios que resulten más beneficiosos para las necesidades económicas y sociales de ambos. En este sentido, los gobiernos firmantes propusieron un Plan Estratégico para garantizar la más beneficiosa integración productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en una y otra parte, ahorro de recursos, ampliación del empleo útil, acceso a mercados u otra consideración sustentada en una verdadera solidaridad que potencie las fuerzas de ambas partes y ponga atención a las debilidades de sus economías, priorizando los intereses nacionales sobre los intereses económicos-empresariales.

Dentro del Plan Estratégico se catalogaron diferentes acuerdos que abarcan desde el intercambio tecnológico hasta la eliminación del analfabetismo, favorecien-

do las inversiones de interés mutuo en igualdad de condiciones que permitan apalancar las economías y el comercio justo, utilizando estos como medios para el desarrollo de los pueblos.

Logros del ALBA

Para entrar a analizar los logros del ALBA. TCP, en forma concreta, no es baladí, realizar unas consideraciones sobre el panorama en que se enmarca esta nueva forma de integración y su principal logro dentro de este contexto.

Considerando que el mundo de hoy se observan alarmantes desigualdades: de una parte, poquísimos países que se han constituidos en grandes potencias económicas, apropiándose del mas del 70 % del producto interno bruto mundial, y de la otra parte, el 80 % de la población mundial, configurada en mas de 150 países, la cual se encuentra en situación de pobreza y abandono. Situación que ha estado por siglos más o menos igual, con sutiles cambios en sus protagonistas pero no en sus resultados, ya que continua el mismo estado de pobreza, abandono, miseria, subdesarrollo e injusticia social que tantos han buscado de solucionar sin tener éxito en el tiempo.

Este estado de cosas, pareciera que históricamente funge como una suerte de condena perpetua para la gran parte de la población mundial, la cual se encuentra materialmente imposibilitada de entrar al nivel de lo que para los países dominantes significa desarrollo.

Sobre este punto es que el ALBA a apuntado el mayor de sus logros, en promover una especie de conciencia que hace creer que salir de este estado de cosas es posible, demostrando que existen otras alternativas a las que tradicionalmente han dominado la humanidad, a través de la cual se puede salir de esta crisis que más que económico pareciera de principios y valores de la concepción humana.

Esta alternativa busca encontrar la solución a los problemas mirando hacia adentro, no copiando ni introduciendo modelos ajenos a las tradiciones de los países, escribiendo sobre las lineas de la historia un sin fin de experiencias propias, no encontradas en las bibliotecas sino en la construcción de una nueva realidad.

Este gran sentimiento de que una nueva América Latina es posible, donde reinen los valores supremos de la dignidad humana, es el logro más sublime que ha logrado sembrar el ALBA en la conciencia de los ciudadanos, haciéndolos portadores y protagonistas de un proyecto de integración que por primera vez prioriza sus necesidades y no la de los mercados.

Este logro general, ha visto su luz a través de innumerables resultados concretos dentro de los cuales se pueden destacar los siguientes:

- Programa de Alfabetización, más de 3.000.000 de personas hoy pueden leer y escribir.

- Misión Milagro, le ha devuelto la capacidad visual a más de 1.000.000 de personas.
- Programas para Personas con Discapacidad, se han atendido más de 800.000 personas.
- Escuela Latinoamericana de Medicina, más de 1.730 jóvenes estudiantes de 70 países, totalmente becados.
- Fondo de Cultura ALBA - Casas del ALBA, defensa de nuestra cultura a través del incentivo a la creación, producción y distribución de bienes y servicios culturales de nuestros pueblos.
- Soberanía Comunicacional, puesta en funcionamiento de **ALBA-TV, Radio del Sur y TeleSur,** instrumentos que proyectan nuestras realidades a través de medios de comunicación independientes.
- Juegos Deportivos ALBA, participación de 8.000 atletas de 31 naciones en tres ediciones.
- Solidaridad con Haití, luego del terremoto se matiene 5 campamentos que proporcionan albergue, alimentación, salud, educación, recreación y suministro energético a 17.112 personas
- Construcción de una zona de desarrollo compartido.
- Banco del ALBA, construcción de la soberanía financiera, a través de la Nueva Arquitectura Financiera Regional, al servicio de los pueblos, financiando el desarrollo a largo plazo y sin aceptar condicionamientos políticos.
- Proyectos y Empresas Grannacionales, apoyo al Sistema Productivo garantizando el acceso de bienes y servicios básicos a los pueblos.
- Soberanía Agroalimentaria, financiamiento a países del Caribe, Centro-américa y Sur-américa de proyectos agroproductivos que potencian la seguridad alimentaria.
- Seguridad Energética, integración energética al servicio de los pueblos y su desarrollo, propuesta de Petroamerica, iniciativa que engloba a las propuestas subregionales Petrocaribe, Petrosur y Petroandina.
- SUCRE, mecanismo de cooperación, integración y complementación económica y financiera el cual crea un "sistema único de compensación regional", con la finalidad de establecer un mecanismo de cambio que libere a los países de la dependencia del dólar, la unión monetaria es inicialmente virtual, para el uso entre los intercambios inter-regionales de los Estados. Sin embargo, se perfila en el futuro la impresión de billetes y monedas en todos los países del AlBA, la

unión ALBA-Sucre es similar a la del Euro en la Unión Europea.

- Apertura de entidades bancarias estatales, un Convenio de Crédito Recíproco para facilitar los pagos y cobros de transacciones comerciales; y comercio compensado, entre otras iniciativas.
- Banco del ALBA.
- La propuesta sobre la constitución de un Fondo Humanitario Social, fue acogida por los Estados integrantes de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) en el XVI Consejo Presidencial Andino, celebrado en la ciudad de Lima, Perú, del 14 al 18 de julio de 2005. En ese encuentro, los estados Andinos también acordaron evaluar su participación efectiva en Telesur.
- Creación de Universidades del ALBA.
- Derrota de la exclusión que Estados Unidos mantenía sobre Cuba ante el seno de la OEA.
- Promoción de un nuevo orden internacional basado en la multipolaridad, impulsando el diálogo Sur-Sur.

Cronología de los Vértices del ALBA.

I Vértice **La Habana, Cuba** **14 diciembre 2004**	Declaración Conjunta Venezuela – Cuba. Rechazan el ALCA y establece los 12 principios fundadores del ALBA, afirmando que el principio cardinal es la solidaridad. Acuerdo para la aplicación del ALBA. Contiene 13 artículos que establecen las acciones promovidas por Venezuela y Cuba para profundizar la integración.
II Vértice **La Habana, Cuba** **27 y 28 abril 2005**	Declaración final. Se establece un Plan Estratégico Conjunto para la aplicación del ALBA, estableciendo acciones concretas en Cuba y Venezuela.
III Vértice **La Habana, Cuba** **28 e 29 abril 2006**	Ingreso de Bolivia al ALBA, se introduce la propuesta de Tratado de Comercio de los Pueblos, en contraposición a los Tratados de Libre Comercio impulsados por los Estados Unidos. Se firma un acuerdo entre Venezuela, Cuba y Bolivia para la aplicación del ALBA,TCP.

IV Vértice **Managua, Nicaragua** **11 enero 2007**	Ingreso de Nicaragua al ALBA,TCP, con la toma de posesión del Presidente de Nicaragua, Daniel Ortega.
V Vértice **Tintorero, Venezuela** **28 e 29 abril 2007**	Introducción de "Proyectos y empresas Grannacionales". Firma del Tratado Energético.
VI Vértice **Caracas, Venezuela** **26 enero 2008**	Ingreso de la Mancomunidad de Dominica. Firma del Acto de Fundación del Banco del ALBA. Definición conceptual de "Proyecto y Empresa Grannacional". Declaración de apoyo al Proceso de Transformación Boliviano.
I Vértice **Extraordinario** **Caracas, Venezuela** **23 abril 2008**	Firma del Acuerdo para la Implementación de los Programas de Cooperación en materia de Soberanía y Seguridad Alimentaria. Apoyo al Proceso de Transformación Boliviano.
II Vértice **Extraordinario** **Tegucigalpa, Honduras** **25 agosto 2008**	Ingreso de Honduras. Declaración para participar en modo inmediato a los esfuerzos realizados por Honduras para reducir con la pobreza e incentivar los programas sociales.
III Vértice **Extraordinario** **Caracas, Venezuela** **26 noviembre 2008**	Propuesta de construir una zona monetaria, a través de una moneda común, el SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional), una Camera de Compensación de Pagos y un Fondo de Estabilización.
IV Vértice **Extraordinario** **Caracas, Venezuela** **2 febrero 2009**	Decisión de concentrar los recursos y los esfuerzos sobre áreas prioritarias: alfabetización, post-alfabetización, salud, alimentación, energía, ambiente, telecomunicaciones y cultura. Promoción de iniciativas agroalimentarias, a través de la firma de los Acuerdos marcos de Petrocaribe y el Acuerdo de Seguridad y Soberanía Alimentaria; Constitución de una empresa Grannacional de Alimentos.

V Vértice Extraordinario Cúmana, Venezuela 16 e 17 abril 2009	Activación del Proyecto del Fondo Cultural del ALBA, Empresa Grannacional para la Energía, el Gas y el Petroleo. Creación de un Centro de Regulación para la elaboración de un Registro Sanitario (ALBAMED). Acuerdo para el financiamiento de un programa de alfabetización y de un proyecto agrícola para HAITI. Concertación de la posición de los Países del ALBA para el V Vértice de las Américas.
VI Vértice Extraordinario Maracay, Venezuela 24 Julio 2009	Ingreso de Ecuador, San Vicente y Las Granadinas, y Antigua y Barbuda. Firma del Acto Constitutivo de la Comisión del Grupo ALBA para la conmemoración del Bicentenario.
VII Vértice Cochabamba, Bolivia 17 octubre 2009	Definición de los Principios Fundamentales del TCP. Aprobación del Plan de Acción para el Desarrollo del Comercio en la Zona Económica de Desarrollo compartido del ALBA-TCP. Aprobación de la modificación de la estructura del ALBA-TCP. Declaraciones especiales sobre: Derechos de la Madre Tierra, Cambios Climáticos, Honduras, fin al bloqueo económico, Comercial y Financiero de los Estados Unidos en contra de Cuba.
VIII Vértice La Habana, Cuba 13 e 14 diciembre 2009	Ratificación de los Principios Fundamentales del ALBA-TCP. Aprobación de la estructura de funcionamiento del ALBA–TCP. Comunicado Especial sobre los Cambios Climáticos.
IX Vértice Caracas, Venezuela 19 abril 2010	Se declaró que la victoria del Socialismo, la única garantía de autentica independencia y soberanía y de justicia para los pueblos, razones por las cuales se debe intensificar el trabajo en las siguientes áreas: Integración y Unidad, lucha contra el intervencionismo y la Guerra, defensa de los Derechos de la Madre Tierra y los Derechos Humanos, Independencia Económica, Misiones Sociales y Movimientos Sociales.

X Vértice **Otavalo, Ecuador** **15 julio 2010**	Ratificación del compromiso por los derechos de los pueblos indígenas y de la Declaración del Programa de Acción Urbana contra el racismo, la xenofobia y la intolerancia. Constitución de un mecanismo de encuentro y dialogo entre los pueblos, la comunidad indígena y afro-descendiente, dentro del Consejo de los Movimientos Sociales del ALBA.

III. CONSIDERACIONES FINALES.

La integración Latinoamericana está actualmente en construcción**,** día tras día se escribe la historia de estos pueblos que buscan la vía alternativa de desarrollo, tratando de afrontar los grandes desafíos que plantea el mundo actual como un bloque heterogéneo y unitario. Referencia de esto lo constituyen las diferentes formas que han buscado sus países para interrelacionarse y tratar de lograr una integración que permita a través de la unidad ejercer una posición consolidada ante la comunidad internacional.

Como se resaltó a lo largo del presente trabajo, en América Latina emerge un modelo alternativo que se complementa con las otras formas de integración existentes en la región, el cual persigue transformar estructuralmente todos aquellos factores que ha producido la profundización de la pobreza en sus sociedades, este instrumento se construye sobre los pilares del pensamiento de los libertadores Latinoamericanos, utilizando diversos mecanismos e instituciones que le provean de forma jurídico-institucional que le garantice su estabilidad en el tiempo.

Considerando que han bastado unas cuantas décadas para reducir a la pobreza y a la nada a países que poseen los recursos necesarios para dar a cada uno de sus ciudadanos una alta "calidad de vida", este modelo evoca su mayor fortaleza en la complementación de los países que lo componen y no en su competencia, tratando de subsanar las asimetrías existentes, promoviendo la integración en la educación, la salud, la economía, el trabajo, el comercio justo, la cultura, entre otros aspectos, que permita establecer un tejido económico-social latinoamericano sustentable, promoviendo la consolidación de un desarrollo armónico y abriendo las puertas para que se pueda comenzar a hablar de Unión Latinoamericana como hoy podemos hablar de Unión Europea.

Calificar su éxito en el tiempo es sin duda una valoración que solo la dará el pasar de los años, pero aun cuando es un mecanismo de muy temprana data observamos como en muy cortos periodos ha logrado establecer instrumentos que redundan directamente sobre el beneficio de los pueblos latinoamericanos, establecer una moneda común para lograr la independencia del dólar norteamericano, acabar con el

analfabetismo, suministrar energía a bajos costos a los pueblos mas necesitados, impulsar proyectos de desarrollos e instituciones financieras que los soporten y atacar problemas de salud a los estratos poblacionales que jamas hubieran podido sufragar, lo que comporta un gran avance en la consolidación de este modelo como una alternativa que provee desarrollo y permite vislumbrar que su incidencia en el campo internacional dará mucho de que hablar.

Es evidente que los centros de poder que más se han beneficiados del atraso de los pueblos latinoamericanos estarán luchando por mantener su poder hegemónico y sus representaciones simbólicas, atacando ferozmente todo intento de emancipación de los países latinoamericanos, por lo que, fortalecer las instituciones del ALBA a nivel internacional, comporta su mayor desafío.

BIBLOGRAFÍA:

LIBROS Y REVISTAS.

- "FUNDAMENTOS FILOSÓFICOS DE LA NUEVA INTEGRACIÓN DEL SUR". Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual. Caracas, República Bolivariana de Venezuela. 2007.
- "POLÍTICA EXTERIOR Y SOBERANÍA". Instituto de Altos Estudios Diplomáticos Pedro Gual. Anno 3. N° 2. Abril - Junio 2008. Caracas, República Bolivariana de Venezuela.
- REVISTA "ALBA, per la amicizia e la solidarietà tra i popoli", publicada por el Centro Cultural "La Città del Sole" y de la Asociación "L'Internazionale", número 1, 2 y 3. Napoli, Italia
- B. CAMPANELLA - R. CAMPANELLA "L'Organizzazione degli Stati Americani dalle origini ai nostri giorni"
- M. TRAMPETTI "Il continente diviso. I processi di integrazione in America Latina"

AGENCIAS DE NOTICIAS:

- Agencia Bolivariana de Noticias (ABN)
- Telesur
- Venezona de televisión

SITIOS WEB

- http://www.alianzabolivariana.org
- http://www.comunidadandina.org/sudamerica.htm
- http://www.mercosur.org.uy/
- http://www.mre.gov.ve/
- http://www.uniondenacionessuramericanas.com/
- http://www.ine.gov.ve/condiciones/educacion.asp

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA I PAESI DEL SICA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Arianna Tristán Jiménez Costa Rica
Daniel Leal Matta Guatemala
Julio Aguilar Albizúrez Guatemala

Presentación

El elemento fundamental de las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Central (AC) es el "Diálogo de San José"; foro de discusión política iniciado hace más de veintiséis años (1984) con el fin de apoyar la resolución de los conflictos armados internos, la democratización y el desarrollo de la región. Se renovó en Florencia (1996) y Madrid (2002), ampliando su alcance a la integración regional, seguridad, medio ambiente y catástrofes naturales, relaciones birregionales y concertación política sobre asuntos internacionales. En materia de cooperación, en el año 1985 se suscribe el primer Acuerdo de Cooperación entre ambas regiones, que entra en vigencia en 1987. El Acuerdo fue ampliado y renovado con la suscripción del Acuerdo Marco de Cooperación, firmado en 1993, pero que entró en vigencia hasta 1999. En diciembre de 2003, se suscribió el "Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación"; que sustituye al Diálogo de San José, aunque conserva el nombre, y a los acuerdos de cooperación[9].

En materia comercial, la UE es socio comercial de importancia para la mayoría de los países de la región centroamericana, ya que representa entre el 6% y el 19% de las exportaciones totales de cada país miembro. Para la región como un todo, la Unión Europea representa el destino de un 14% de sus exportaciones y el origen del 7% de sus importaciones. Las relaciones comerciales entre la UE y CA están sujetas al Sistema General de Preferencias (SGP), que la UE otorga unilateralmente desde 1971 a los países en desarrollo; que inició con pocos productos y bajo el sistema actual, conocido como SGP Plus, se eliminan o reducen los aranceles a un grupo de aproximadamente 7,200 productos. Actualmente, gran parte de las exportaciones centroamericanas entran en la UE libres de derechos o con derecho preferencial.

La cooperación de la UE con la región inició con el apoyo en sus esfuerzos por alcanzar la paz y la democracia; más adelante al desarrollo rural y seguridad alimentaria, así como en la prevención y mitigación de desastres, como el Programa Regional de Reconstrucción para América Central, post Mitch, que contó con 250 Millones de Euros. El apoyo a la integración regional ha cobrado fuerza y protagonismo en los últimos años. En la Cumbre UE-América Latina y Caribe que se celebró en mayo de 2004 en Guadalajara, los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y CA expresaron su satisfacción con el progreso alcanzado en el fortalecimiento del proceso de integración centroamericana y la UE reafirmó su compromiso de intensificar su

[9] El Acuerdo se encuentra pendiente de ratificación por Grecia por la UE y Costa Rica por CA.

cooperación con Centroamérica, con miras a continuar fortaleciendo el proceso de integración. En ese sentido, la Estrategia de Cooperación Regional 2002-2006 se enfocó en la integración regional, fortalecimiento de la institucionalidad y la sociedad civil y reducción de la vulnerabilidad, con un monto de 74,5 millones de Euros.

Para el período 2007-2013, la Estrategia de Cooperación Regional de la UE, por un monto de 75 millones de Euros, está enfocada hacia apoyar el proceso de integración regional con miras al futuro Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (ADA CA-UE); tomando en consideración que en la Cumbre de Viena, en el año 2006, se hizo pública la voluntad de centroamericanos y europeos para lograr un Acuerdo de región a región. El proceso de negociación para dicho Acuerdo inició en octubre de 2007 y finalizó con la suscripción el 19 de mayo de 2010.[10]

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea sustituirá los acuerdos previos en materia de diálogo político y cooperación y por primera vez incluirá el tema comercial en las relaciones birregionales[11]. El ADA se constituye por tanto, como el primer logro bajo la modalidad de región-región y es un instrumento integral, más allá de los tradicionales tratados de libre comercio, con compromisos de ambas regiones en tres áreas complementarias: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

En el diálogo político, Centroamérica y la UE reforzarán el diálogo como socios en temas internacionales de interés mutuo; y, en la defensa y respeto de los valores básicos de la libertad, la democracia, los derechos humanos y el estado de derecho. En materia de cooperación, tiene el objetivo de apoyar la implementación del Acuerdo y profundizar la cooperación bi-regional en todas las áreas de interés común, con el fin de alcanzar un desarrollo social y económico más equitativo y sostenible. Es importante señalar que la UE ya es una de las principales fuentes de cooperación de Centro América.

En el área de comercio, se contempla la creación de una zona de libre comercio entre CA y la UE, que facilite el intercambio de bienes y servicios, y amplíe las oportunidades de negocios para los empresarios centroamericanos en el mercado europeo.

Las Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea

Cuando hacemos referencia a las relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea (UE-27), lo primero que cabe mencionar son las diferencias o asimetrías que caracterizan a estos dos bloques.

---

[10] Actualmente el Acuerdo se encuentra en la etapa de revisión legal, antes de ser sometido al proceso de aprobación y ratificación por cada una de las Partes.

[11] El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+) es un acuerdo que concede ventajas unilaterales y sus beneficios son concedidos si se cumplen ciertos requisitos.

La Unión Europea es un mercado de más de 500 millones de habitantes, mientras que Centroamérica al conformarse de una población de poco más de 39 millones representa únicamente el 8% de la población del bloque europeo.

En términos de su riqueza, el monto promedio del PIB per cápita de la UE-27 es tres veces el PIB per cápita más elevado que se registra para un país de la región centroamericana, el cual corresponde al de Costa Rica; evidentemente la comparación es menor favorable si se compara con el de alguno de los otros países miembros cuyo PIB per cápita es inferior.

Estas asimetrías también estarán presentes en el peso de cada uno de estos bloques en el comercio internacional, ya que para el año 2009 la UE-27 tuvo una participación del 16.2% en las exportaciones mundiales y del 17.4% en las importaciones mundiales, mientras que Centroamérica tuvo una participación del 0.21% y 0.33% respectivamente. Sin embargo, cabe destacar que el comercio entre ambas regiones se ha incrementado al menos desde el año 1998.

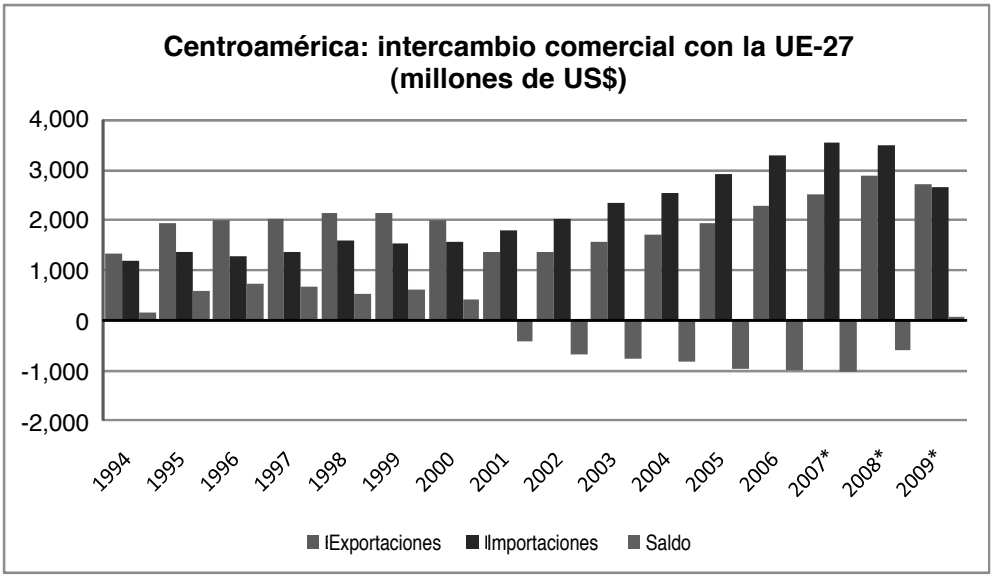
El comercio total[12] de la región centroamericana con la Unión Europea ascienda a US$ 5,388 millones en el año 2009, lo cual significa un crecimiento del 51% si se le compara con el comercio registrado 10 años atrás y una tasa de crecimiento promedio anual del 4% en la última década.

Al analizar el intercambio comercial entre Centroamérica y la Unión Europea podemos observar que para el año 2009 se registra un saldo positivo, aunque esto se debe principalmente a una contracción en el monto importado, el cual fue de US$ 2,664 millones y se redujo en un 24% en comparación al año 2008.

Esta situación podría considerarse atípica si se observa la evolución del intercambio comercial desde el año 2001, momento a partir del cual Centroamérica registra un saldo negativo en su intercambio comercial con la Unión Europea. La historia anterior se replica en casi todos los países miembros, ya que para el último año disponible únicamente Honduras y Costa Rica registran un intercambio comercial positivo. Si se amplía el período de análisis a la última década, Honduras es quien muestra la mayor cantidad de años con un saldo a su favor (únicamente en el 2003 y 2004 se reporta una balanza negativa) y en el extremo contrario se encuentran Guatemala y El Salvador quienes reportan a lo largo de dicho período un valor importado superior al exportado.

---

[12] El comercio total incluye el monto de las exportaciones y de las importaciones.



* Datos estimados.

Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

Al desagregar el comercio de la región con el bloque europeo, su composición por país es considerablemente disímil, ya que un solo país abarca más de la mitad del monto exportado por la región y la tercera parte del valor importado.

Específicamente, Costa Rica es quien ocupa la primera posición dentro de la región en ambos flujos de comercio, es decir, como principal exportador con una participación del 56% y como importador con una participación del 34%. En el caso de las exportaciones la segunda posición la ocupa Honduras con casi una quinta parte (18%), seguido por Guatemala (11%) y con una participación menor al 10% cada uno se encuentra El Salvador (8%) y Nicaragua (7%).

En el caso de las importaciones, estas están relativamente menos concentradas que las exportaciones, ya que Costa Rica es quien importa el 34% del valor registrado por la región, Guatemala un 28%, El Salvador un 17%, Honduras un 13% y Nicaragua el restante 8%.

Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

Para la región como un todo, la Unión Europea representa el destino de un 14% de sus exportaciones, y el origen del 7% de sus importaciones. Por otra parte, la región centroamericana es un socio extremadamente pequeño para la Unión Europea, ya que si se toma en consideración el comercio extracomunitario, Centroamérica representa el destino de un 0,28% de las exportaciones europeas y el origen del 0,32% de las importaciones, es decir, la región es prácticamente nula dentro del comercio del bloque europeo.

Individualmente, la Unión Europea se convierte en un socio de interés para varios de los países centroamericanos, ya que para dos de ellos (Honduras y Costa Rica) este es el destino de casi una quinta parte de sus exportaciones. Cabe mencionar el caso de Nicaragua, ya que si bien es cierto este es el país con menor valor absoluto exportado a la UE dentro de la región centroamericana, este monto representa el 13% de sus exportaciones totales.

Participación de la UE en las exportaciones totales de cada país
(Porcentajes, 2009)

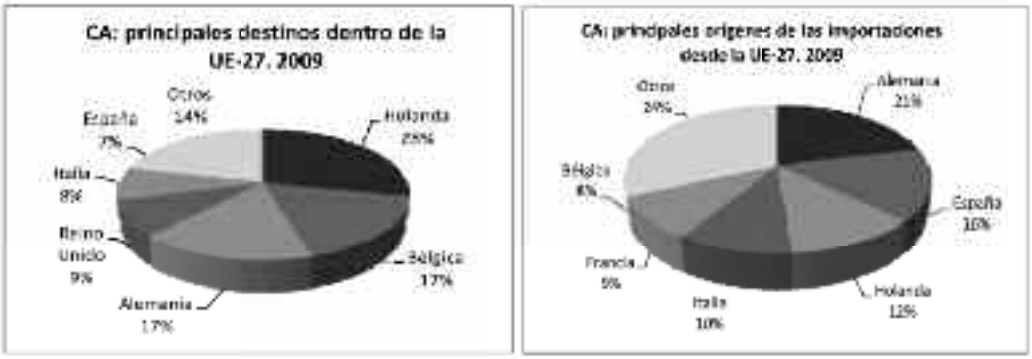
País	**Part. de la UE-27**
Honduras	19%
Costa Rica	18%
Nicaragua	13%
El Salvador	9%
Guatemala	6%

Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

Más del 60% de las exportaciones centroamericanas tienen como destino únicamente 3 países de la Unión Europea. Holanda es el principal socio comercial de la región con más de una cuarta parte de las exportaciones centroamericanas a dicho bloque; cabe mencionar que este país es un importante puerto de entrada del comercio regional, por lo que no necesariamente Holanda sea el principal centro de consumo de los productos centroamericanos.

El siguiente socio comercial es Bélgica con una participación del 17%, con igual importancia se encuentra Alemania y con una participación menor al 10% cada uno se sitúa Reino Unido, Italia y España.

Por su parte, el origen de las importaciones está menos concentrado que el de las exportaciones, aunque los tres principales proveedores si tienen una participación considerable; específicamente Alemania, España y Holanda son los principales orígenes de las importaciones centroamericanas provenientes de la Unión Europea, en su conjunto tienen una participación casi del 50%, le siguen en importancia Italia (10%), Francia (9%) y Bélgica (8%).



Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

Uno de los grandes retos para la región centroamericana es la diversificación y profundización de su oferta exportable a la Unión Europea; tal y como se aprecia en los siguientes cuadros, la principal característica de las exportaciones centroamericanas al bloque europeo es la concentración de las mismas en una oferta reducida y el poco valor agregado de las mismas, ya que los principales productos exportados corresponden a bienes agrícolas.

Para el año 2009, más de la mitad del valor exportado estuvo concentrado únicamente en tres productos: café tostado, banano y piña; todos ellos pertenecientes al sector agrícola. Incluso, si se toman como referencia los principales 10 productos exportados la mitad de ellos pertenecen al sector agropecuario.

Centroamérica: principales productos exportados a la UE-27. 2009
(Millones de US$ y porcentajes)

Descripción	Valor	Participación %
Café tostado	752.8	28%
Banano	335.5	12%
Piña	333.6	12%
Partes para máquinas y aparatos	283.3	10%
Alcohol etílico	107.7	4%
Jugos de frutas	95.9	4%
Crustáceos	93.5	3%
Follajes	74.5	3%
Artículos y aparatos de ortopedia	71.3	3%
Preparaciones y conservas de pescado	62.9	2%
Otros	513.2	19%
Total	**2,724.2**	**100%**

Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

Contrario a las exportaciones, los productos importados desde la Unión Europea son bienes industriales, y su concentración es bastante reducida ya que los principales 10 productos importados no representan ni la tercera parte del valor total importado. Específicamente, los medicamentos son el principal producto con una participación del 10%, le sigue en importancia los aceites de petróleo con un 5% y luego una serie de bienes industriales finales como lo son los teléfonos (4%) y los automóviles (3%). Los siguientes cuatro productos son bienes intermedios como abonos minerales, partes para motores y máquinas e insecticidas y fungicidas. En términos generales, la composición de las importaciones dista de la de las exportaciones, especialmente porque son bienes con mayor valor agregado y las mismas se encuentran considerablemente diversificadas.

Centroamérica: principales productos importados desde la UE-27. 2009
(Millones de US$ y porcentajes)

Descripción	Valor	Participación %
Medicamentos	261.4	10%
Aceites de petróleo	138.1	5%
Teléfonos	101.2	4%
Automóviles	76.5	3%
Abonos minerales	73.1	3%
Partes para motores	47.2	2%

Partes para máquinas	47.2	2%
Insecticidas y fungicidas	44.5	2%
Otras preparaciones alimenticias	38.3	1%
Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos	37.6	1%
Otros	1,799.0	68%
Total	**2,664.1**	**100%**

Fuente: elaboración propia a partir de SIECA.

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)

Los países centroamericanos se benefician del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) que aplica la Unión Europea. El SPG es un instrumento de la política comercial externa de la Unión Europea, que consiste en otorgar preferencias arancelarias, a una lista de productos importados procedentes de cerca de 180 países y territorios aduaneros en desarrollo y menos adelantados. Los beneficios arancelarios que se conceden bajo el SPG se aplican de manera unilateral, es decir, sin exigir reciprocidad a los países beneficiarios. En el caso de los países menos adelantados, 49 en total, los beneficios del SPG los utilizan sin condiciones. En el caso de los países en desarrollo, entre ellos los países centroamericanos, éstos deben cumplir con determinadas normas ambientales y laborales, para poder ser beneficiarios del sistema.

El concepto del Sistema de Preferencias Generalizadas tiene sus orígenes en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) de 1968; en la cual, se recomendó a las economías desarrolladas otorgar beneficios comerciales a países en desarrollo, para enfrentar las estructuras económicas y los niveles de desarrollo de sus países. Su objetivo fue contribuir a incrementar los ingresos por concepto de exportaciones de las economías más pobres, promover su industrialización y acelerar sus tasas de crecimiento.

En 1971 surgió el primer SPG de la Unión Europea, como un instrumento de cooperación económica para las economías en desarrollo y menos adelantadas. El primer SPG de las entonces Comunidades Europeas era bastante limitado en cuanto a su cobertura y se desarrolló en el marco de diferentes reglamentos para productos industrializados, productos textiles, productos agrícolas y los productos incluidos en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). El SPG estaba contemplado para un período inicial de diez años, que concluiría el 31 de diciembre de 1980. Sin embargo, fue extendido a un segundo período de diez años, seguido de diferentes prórrogas hasta el 31 de diciembre de 1994.

El SPG fue evolucionando y actualmente comprende tres regímenes:

1. El **Régimen General** que otorga a los productos originarios de los 179 países y territorios beneficiarios, acceso preferencial al mercado de la Unión Europea, eliminando o reduciendo los aranceles de importación. La cobertura de los productos se amplió de 6,900 a 7,200 productos, la mayoría agrícolas y pesqueros. En este régimen, los productos se clasifican como sensibles o no sensibles. La mayor parte de los productos agrícolas figuran como sensibles, mientras que los productos no sensibles son principalmente no agrícolas. Entre los productos sensibles no agrícolas están los textiles, prendas de vestir, alfombras y calzado.

2. El nuevo **Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza**, mejor conocido como **SGP Plus**, proporciona beneficios adicionales a países con economías pequeñas y vulnerables; siempre que hayan ratificado y aplicado efectivamente convenciones internacionales sobre ambiente y desarrollo sostenible, derechos humanos y laborales y buena gobernanza.

Dicho régimen se incluye en la sección del Capítulo II del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo. Para poder ser benefiario, el país debía comprometerse a ratificar y aplicar las 16 convenciones sobre derechos humanos y laborales y las siete convenciones relacionadas con buen gobierno y el medio ambiente. Los países actualmente beneficiarios de dicho Sistema son Bolivia, Colombia, **Costa Rica,** Ecuador, **El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá,** Perú, Venezuela, Mongolia, Sri Lanka, Georgia y Moldavia.

3. El **Régimen Especial para Países Menos Adelantados**, también conocido como "Todo menos armas", otorga acceso libre de aranceles para todos los productos originarios de los 49 países más pobres, exceptuando armas y municiones.

El nuevo SPG inició en el año 2006 y tiene una vigencia hasta el año 2015. En julio de 2008 se realizó la primera revisión para actualizar el otorgamiento de preferencias, según las necesidades de los países en desarrollo, a la luz del cumplimiento de los requisitos estipulados por la Unión Europea. Dicha revisión está vigente desde enero de 2009 hasta finales de 2011, fecha en la que se revisará nuevamente su implementación.

Según información de la propia Unión Europea, el SPG Europeo es el régimen más generoso de todos los sistemas preferenciales aplicados por países desarrollados. Por su parte, de acuerdo al último Exámen de las Políticas Comerciales de la Unión Europea, realizado en febrero de 2009 por la OMC; las importaciones totales realizadas por la UE en el marco del SPG en el 2007 sumaron € 57,000 millones, frente a € 51,000 registrado en el 2006, lo que representó un incremento del 12%. No obstante, el nuevo SPG y sus tres regímenes otorgan acceso preferencial al mercado europeo a bienes originarios de países en desarrollo que tienen una participación pequeña en las importaciones de la Unión Europea. Por lo tanto, los grupos de productos ori-

ginarios de países beneficiarios que totalicen más del 15% de las importaciones de la Unión Europea y 12.5% en el caso de los textiles y vestuarios, serían "graduados" y ya no se beneficiarían del acceso preferencial.

De acuerdo a un estudio de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA: 2009), en el año 2007, de los prinicipales productos centroamericanos exportados al mercado de la Unión Europea, sólo el 50% estaban incluidos en los beneficios del SPG; como puede observarse en el siguiente cuadro.

Participación del SGP en las exportaciones de los Países Centroamericanos al mercado de la Unión Europea
(Millones de dólares, año 2007)

País	Exportaciones Totales a la UE	Exportaciones Fuera SPG	Exportaciones Dentro SPG	Participación SPG
Costa Rica	1375.8	543.4	832.4	65.8%
El Salvador	207.3	169.7	37.6	18.4%
Guatemala	276.1	194.7	81.4	31.1%
Honduras	484.2	318.6	165.6	34.7%
Nicaragua	167.5	94.1	73.4	44.1%
Centroamérica	2510.9	1320.5	1190.4	50.1%

Fuente: SIECA.

Es importante señalr que al ser el SPG un régimen preferencial "unilateral", es otorgado sólo en ciertas condiciones. Como ya vimos, en el caso del SPG Plus, del cual son beneficiarios los países centroamericanos, se adquirió el compromiso de ratificar y aplicar las 16 convenciones sobre derechos humanos y laborales y las 7 relacionadas con el buen gobierno y el medio ambiente. Adicionalmente, los productos importados bajo dicho régimen deben ser originarios del país beneficiario, de acuerdo con las normas de origen de la Unión Europea. Estas normas son generalmente bastante rígidas, en el sentido de que deben utilizar materia prima del país exportador o de los países europeos, lo cual limita su aprovechamiento, sobretodo en los productos manufacturados y agroindustriales.

No obstante, la mayor limitación del SPG está relacionada con la política agrícola de la Unión Europea. De acuerdo al listado del SPG, los productos agrícolas primarios, de gran potencial exportador para los países en desarrollo, como los centroamericanos, están excluidos de los beneficios arancelarios. Entre los productos excluidos del SPG están los pecuarios (bovino, porcino, avícola), los lácteos, el azúcar y el banano, los rones y licores, los cereales y granos, embutidos, entre otros. Asimismo, en el caso de las frutas y vegetales frescos y procesados, algunos también están

excluidos, tales como tomate, ajos, limones, naranjas, etc. Para otra cantidad de frutas y vegetales, frescos y procesados, así como en algunos productos agroindustriales, se eliminan o reducen los aranceles Ad-Valorem, que consisten un un porcentaje sobre el valor del producto, pero se mantienen aranceles específicos y estacionales.

La Cooperación de la Unión Europea en Centroamérica

La cooperación de la Unión Europea con Centroamérica data de mediados de los años 1980 cuando su objetivo principal fue promover la pacificación en la región; debido a que durante las décadas de 1970 y 1980 varios países centroamericanos enfrentaron conflictos internos que incidieron negativamente en la situación socioeconómica y afectaron gravemente el proceso de integración regional iniciado en los años sesenta. La cooperación de la Unión Europea en el istmo se enfocó en apoyar la pacificación y la democratización, a través del proceso del Diálogo de San José, descrito anteriormente; que fue la base de las relaciones entre las dos regiones, gracias a un sólido esfuerzo de cooperación regional y bilateral.

El primer Acuerdo Marco de Cooperación se suscribió en noviembre de 1985 y entró en vigencia en marzo de 1987. Dicho Acuerdo creó un marco institucional en tres áreas fundamentales: **cooperación económica, comercio y asistencia técnica para el desarrollo.** Este Acuerdo fue sustitido por el segundo Acuerdo Marco de Cooperación en 1993, durante la IX Conferencia del Diálogo de San José, realizada en El Salvador, el cual entró en vigencia hasta marzo de 1999. El Acuerdo incluyó nuevas áreas de cooperación, entre ellas la consolidación del proceso de integración económica centroamericana, en temas como: asistencia relativa a los aspectos técnicos y prácticos de la integración, promover el comercio subregional e interregional, desarrollar la cooperación medioambiental regional, fortalecer las instituciones regionales y apoyar la realización de políticas y actividades comunes, y fomentar el desarrollo de las comunicaciones regionales.

Debido a la vulnerabilidad de Centroamérica ante el impacto de desastres naturales como el huracán Mitch en 1998, la cooperación europea se reorientó para incluir progragras para atender las prioridades derivadas de estos desastres. Para ello, se estableció el Programa Regional para la Reconstrucción en Centroamérica (PRRAC), cuyo objetivo fundamental era atender las necesidades ocasionadas por el huracán, aportando en su momento 250 millones de Euros.

Es importante resaltar que a raíz de estos programas Centroamérica se convirtió en la región más beneficiada de América Latina y entre 1995 y 2002, la ayuda de la Unión Europea alcanzó más de 1160 millones de Euros, constituyéndos como el principal cooperante de Centroamérica.

En diciembre de 2003, se suscribió el Acuerdo de Diálogo Político y

Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, por otra. Este acuerdo sustituía al de 1993, una vez ratificado por todas las partes, lo cual no se logró, debido a que no fue ratificado por Costa Rica y por Grecia. Como objetivos del acuerdo, las partes acordaron fortalecer el diálogo político e intensificar la cooperación en los ámbitos del comercio y de las inversiones, así como en materia de relaciones económicas y trabajar para negociar un Acuerdo de Asociación viable y mutuamente beneficioso que incluyera un acuerdo de libre comercio.

En este marco se aprobaron los documentos de estrategia regional para Centroamérica, suscribiéndose el primero para el período 2002–2006. En este documento se prioriza la cooperación al proceso de integración, en un marco de desarrollo sostenible y de afianzamiento de la democracia, la equidad social y la convivencia pacífica, propiciando así la creación de una zona de paz y de un bloque económico con mejores oportunidades en la economía global. En 2001, la UE y los países centroamericanos suscribieron acuerdos de entendimiento para establecer programas de cooperación nacional y regional por un monto de 655 millones de Euros para un período de cinco años. Estos recursos incluyeron 74.5 millones de Euros de cooperación regional; para apoyar los proyectos de integración regional, promover la participación de la sociedad civil y reducir el impacto de desastres naturales.

Partiendo de este punto, se establece como objetivo global de la Estrategia Regional 2007-2013 para Centroamérica apoyar el proceso de integración política, económica y social en el marco de la preparación del futuro Acuerdo de Asociación con la UE. Se destinan originalmente 75 millones de Euros para la cooperación regional. Se dedican 20 millones al fortalecimiento del sistema institucional para el proceso de integración centroamericana, apoyo orientado a las instituciones que participen en temas relacionados con el proceso de integración regional.

Por otro lado, se destinan 47 millones de euros a la creación de una unión aduanera centroamericana y la "aceptación de estándares internacionales, como el marco normativo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para asegurar y facilitar el comercio global, medidas sanitarias y fitosanitarias, desarrollo de un enfoque regional relativo a las regulaciones técnicas de bienes y estandarización sobre la base de normas internacionales, para promover la libre circulación de bienes y evitar las barreras técnicas al comercio. Para el "buen gobierno" regional y aspectos de seguridad se prevén 8 millones de euros: "mitigar el impacto de la libre circulación de bienes, capitales y personas debido al incremento de la integración regional, especialmente en el proceso de creación de una Unión Aduanera y el desarrollo de un mercado interno".

Esta estrategia ha sido sometida a un examen intermedio en el 2010. En función

de la evolución de la situación y de los principales retos de la región, incluyendo los principales indicadores socioeconómicos y los avances de la cooperación, se consolidaron los temas prioritaros de la Estrategia Regional y el monto de la cooperación se incrementó en 20 millones de Euros, para totalizar 95 millones de Euros para el período.

Las cuatro principales áreas de cooperación de la Estrategia Regional de la Unión y Centroamérica son:

1. Fortalecimiento del sistema institucional para el proceso de la integración en CA
2. Consolidación del proceso económico de integración regional
3. Reforzamiento del buen gobierno y de la seguridad regional
4. Reducción de la vulnerabilidad y mejoras ambientales

La cooperación técnica y financiera que la UE destina anualmente a Centroamérica, se complementa con un monto variable destinado a financiar proyectos de cooperación con actores no estatales (tales como ONGs, fundaciones, autoridades locales, municipalidades, universidades, centros de estudios, etc.) en diferentes áreas como derechos humanos, democracia, seguridad alimentaria, educación, salud, medio ambiente, migración y asilo, etc.

Cada uno de los países centroamericanos cuenta con un Documento de Estrategia País, en la cual se determinan las áreas prioritarias de acción para ese país durante un periodo de programación determinado, así como el monto de ayuda bilateral destinado por la UE para la aplicación de esta estrategia, monto que está determinado en base a una serie de criterios objetivos que se analizan para cada país. Este documento es elaborado en conjunto entre la UE y el país en cuestión. En total hay seis Documentos de Estrategia País en la región: Guatemala Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá.

La Comisión Europea ha dado preferencia a los siguientes criterios esenciales en esta estrategia de cooperación con cada uno de los países:

- Definir los sectores prioritarios de acuerdo con las dos grandes prioridades de la Declaración de Guadalajara confirmadas por la Cumbre de Viena: la cohesión Social y la integración regional, adaptándolos a los desafíos del país.
- Concentrar los esfuerzos de la cooperación en temas que formen parte de las grandes prioridades nacionales del Gobierno.
- Integrar en todos los programas, siempre que sea pertinente, las siguientes dimensiones: la promoción de los derechos humanos, la igualdad de género, la democracia y la gobernabilidad, los derechos de la infancia y de las poblaciones indígenas, el medio ambiente y la lucha contra el SIDA.
- Determinar la estrategia de cooperación y las modalidades de ejecución, inclui-

do el calendario, en función de los resultados obtenidos durante el período 2002-2006 y de las contrapartes nacionales.

- Acompañar la asistencia de la Comisión Europea de un mayor diálogo político, también sectorial, con posibles transferencias de experiencias y un refuerzo de las políticas públicas.
- Promover un diálogo constante entre los agentes nacionales (Gobierno central, municipios, partidos políticos y sociedad civil), para alcanzar una participación real y una apropiación adecuada de los programas por parte del país, en lo que respecta al desarrollo y al lanzamiento de la futura cooperación.
- Reforzar la coordinación con la estrategia regional que da prioridad a la integración de América Central (anexo 12) así como con los programas regionales actuales y futuros (RSP 2007-2013 América Latina).

En cuanto a los montos de cooperación, la Unión Europea ha destinado un monto de 1,498.3 millones de euros de cooperación no reembolsable para toda la región de Centroamérica (CA) para el periodo 2002-2013, según se presenta en la siguiente tabla:

Cooperación de la Unión Europea hacia Centroamérica
Período 2002-2013. En Euros

País	**2007-2013**	**2002-2006**
Honduras	223 millones	147 millones
Nicaragua	214 millones	207.4 millones
Guatemala	135 millones	93 millones
El Salvador	121 millones	60.6 millones
Panamá	38 millones	24.3 millones
Costa Rica	34 millones	31.5 millones
Regional	95 millones	74.5 millones
Total	**860 millones**	**638.3 millones**

Fuente: Estrategias Regionales y Nacionales y Sitios Web de las Delegaciones de la UE en Centroamérica.

En mayo de 2006, se celebró en Viena la IV Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea - América Latina y Caribe. La Declaración Final subraya la importancia "de una estrategia birregional para la negociación de Acuerdos de Asociación que incluyen áreas de diálogo político, cooperación y de libre comercio". Si bien Centroamérica es un socio comercial marginal dentro del comercio de la UE (tomados conjuntamente Centroamérica y Panamá suman cerca del 0,4 por ciento de las exportaciones y del 0,3 de las importaciones europeas), la importancia de este Acuerdo es más de carácter geoestratégico para la Unión Europea.

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea[13]

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, incluida Panamá; representa una nueva etapa en las relaciones entre ambas regiones, iniciadas en 1984 con el Diálogo de San José, que como se explicó en la introducción, es esencialmente un foro de discusión política, que en su origen fue dirigido a contribuir en la solución de conflictos, la democratización y el desarrollo de Centroamérica. Las negociaciones del Acuerdo iniciaron en octubre de 2007 y concluyeron el 19 de mayo de 2010 en Madrid, en el marco de la Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe. Actualmente, se encuentra en proceso de revisión legal; antes a ser sometido a la aprobación de las Partes.

El objetivo del Acuerdo de Asociación es fortalecer las relaciones políticas, comerciales y de cooperación entre ambas regiones. El Acuerdo es un instrumento integral, más allá de los tradicionales tratados de libre comercio, con compromisos de ambas regiones en tres áreas complementarias: **Diálogo Político, Cooperación y Comercio**. Cuando cobre vigencia, sustituirá, por lo tanto, al Acuerdo de Dialogo Político y de Cooperación de 1993 (en vigencia) y el de 2003 (pendiente de entrar en vigor); así como al actual Sistema Unilateral de Preferencias Generalizadas (SGP+) que rige las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Centroamérica.

El Acuerdo, señala en su preámbulo, los lazos históricos, políticos, económicos, sociales y culturales que unen a las dos regiones, Centroamérica y la Unión Europea; y destaca el deseo de los países de mejorarlos y fortalecerlos a través de principios y valores comunes. Además, se reconoce el desarrollo que ha alcanzado el proceso de integración centroamericano, el deseo de fortalecer y consolidar las relaciones entre ambas regiones, su respeto a los derechos humanos y al estado de derecho y la buena gobernanza, su compromiso para luchar contra la pobreza y la exclusión social y la promoción del desarrollo sostenible, entre otros.

El Acuerdo de Asociación se basa en los siguientes principios:

- Respeto a los derechos humanos y libertades fundamentales
- Compromiso con los principios del desarrollo sostenible
- Compromiso con la buena gobernanza y el estado de derecho
- El Acuerdo tienen los siguientes objetivos:
- Consolidar las relaciones entre las dos regiones;
- Desarrollar una asociación política privilegiada;
- Incrementar la cooperación birregional;
- Expandir y diversificar la relación comercial birregional

[13] La información contenida en el presente Capítulo se basa en informes preliminares de los Gobiernos Centroamericanos sobre los resultados del Acuerdo de Asociación.

- Profundizar y fortalecer la integración regional;
- desarrollar el nivel de buena gobernanza, los estándares sociales, laborales y ambientales alcanzados;

Un aspecto relevante del Acuerdo, es que contempla un marco institucional, que no estaba contemplada en el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación de 2003; lo que permitirá dar seguimiento y monitorear su implementación, y resolver adecuadamente cualquier conflicto que surja de su implementación o incumplimiento de alguna de sus disposiciones.

Diálogo Político

El componente de dialogo político en el Acuerdo, tiene como objetivos establecer una asociación bi-regional privilegiada basada en los valores, principios y objetivos comunes, en particular el respeto y la promoción de la democracia y los derechos humanos, el desarrollo sostenible, la buena gobernanza y el Estado de Derecho. El acuerdo busca intensificar el diálogo político entre las partes a fin de lograr un amplio intercambio de criterios y posiciones comunes e información que conduzca a iniciativas conjuntas a nivel internacional.

El diálogo político abarcará todos los aspectos de interés mutuo y otros asuntos internacionales, tales como la integración regional, la reducción de la pobreza y la cohesión social, el desarrollo sostenible, la seguridad y la estabilidad regionales, la prevención y la resolución de conflictos, los derechos humanos, la democracia, la buena gobernanza, la migración y la lucha contra la corrupción, el terrorismo, las drogas y las armas ligeras y de pequeño calibre, entre otros.

Asimismo, Centroamérica y la Unión Europea ratifican:

- Fortalecer el sistema multilateral de desarme con énfasis en el tráfico ilícito de las armas pequeñas y ligeras;
- Importancia de no proliferación de armas de destrucción en masa y la importancia de luchar por que éstas no caigan en manos de terceros (actores no estatales).
- Importancia de la lucha contra el terrorismo y sobre todo, en pleno respeto a los derechos humanos. Este artículo también enfatiza la importancia de las resoluciones del Consejo de Seguridad ONU.
- Que ningún crimen de preocupación internacional debe quedar impune. Se establece también el compromiso de luchar contra la impunidad internacional por crímenes de guerra o de lesa humanidad y sugiere promover la universalización de Estatuto de Roma como complementariedad a la jurisdicción nacional.
- La importancia de apoyar los esfuerzos internacionales para la consecución de los objetivos de la Declaración de Monterrey para financiamiento para el desarrollo.

- La importancia que tiene el manejo conjunto de las migraciones, reconociendo que la pobreza es uno de los factores que la provocan y que deben respetarse los derechos humanos de los migrantes y luchar contra la xenofobia, racismo y discriminación contra éstos.
- Que debe haber más intercambio de información sobre la protección del medio ambiente.
- Dialogar sobre las consecuencias de la inseguridad ciudadana para los derechos humanos, democracia, y buena gobernanza.
- La importancia de la negociación de un mecanismo común económico financiero para reducir la pobreza y promover el desarrollo de la región centroamericana.

Cooperación

En materia de Cooperación, el Acuerdo busca ir más allá de la ayuda de la Unión Europea, que ya se encuentra comprometida para el período 2007-2013. El Acuerdo pretende incrementar la cooperación bi-regional en todas las áreas de interés común, con el fin de alcanzar un desarrollo social y económico más equitativo y sostenible en ambas regiones. En ese sentido, el componente de cooperación tiene el objetivo apoyar a los países en la implementación del Acuerdo de Asociación. Asimismo, el Acuerdo incorpora una "cláusula evolutiva" en materia de cooperación, lo cual significa que las partes podrán expandir la cooperación en todas las áreas del acuerdo.

El Acuerdo incorpora la cooperación en materia de seguridad ciudadana, migración, tráfico ilícito de armas pequeñas y ligeras, lucha contra el terrorismo con pleno respeto a los derechos humanos, desarrollo de microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYMES); grupos vulnerables; microcrédito y micro financiamiento y; turismo justo y sostenible.

La cooperación estará basada en las prioridades fijadas por los países, de común acuerdo y como se explicó, sus objetivos son apoyar la implementación del Acuerdo; así como el fortalecimiento de las instituciones democráticas, contribuir a la cohesión social, promover el crecimiento económico, profundizar el proceso de integración centroamericano y mejorar las capacidades de producción y competitividad.

La cooperación está dividida en las siguientes áreas:

- Democracia, Derechos Humanos Y Buena Gobernanza: Democracia y derechos humanos, buena gobernanza, modernización del estado y la administración pública y la descentralización, prevención y resolución del conflicto, reforzamiento de las instituciones del Estado de Derecho.
- Justicia, Libertad y Seguridad: Protección de datos personales, migración, drogas ilícitas, lavado de dinero, incluyendo financiamiento al terrorismo, crimen

organizado y seguridad ciudadana, lucha contra la corrupción, tráfico de armas livianas y ligeras, lucha contra el terrorismo.

- Desarrollo Social y Cohesión Social: Cohesión social, incluyendo la lucha contra la pobreza, la desigualdad y la exclusión; empleo y protección social; micro, pequeñas y medianas empresas; educación y formación, salud pública; pueblos indígenas y grupos minoritarios centroamericanos; grupos vulnerables, género, juventud
- Medio Ambiente y desarrollo Sostenible: Protección del medio ambiente, manejo de desastres naturales,
- Desarrollo Económico y Comercial: Políticas de competencia; aduanas y asistencia mutua; asistencia mutua en aduanas y facilitación del comercio; propiedad intelectual y transferencia de tecnología; establecimiento, comercio en servicios y comercio electrónico; obstáculos técnicos al comercio; compras del estado; acuicultura y pesca; bienes artesanales y bienes orgánicos; seguridad alimentaria y bienestar animal; comercio y desarrollo sostenible; industria, energía, minas, transporte; buena gobernanza en materia fiscal; microcrédito y micro financiamiento; turismo justo y sostenible.
- Integración Regional Centroamericana y Cooperación regional.
- Cultura y Cooperación Audiovisual
- Sociedad de la información, científica y tecnológica

Comercio

En materia comercial, el Acuerdo de Asociación establece la creación de una zona de libre comercio entre Centroamérica y Panamá, y la Unión Europea; de conformidad con los principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Asimismo, se reafirma los derechos y obligaciones existentes entre las Partes bajo el Acuerdo sobre la OMC.

El Acuerdo mejora las condiciones actuales de acceso para los bienes y servicios centroamericanos al mercado de la Unión Europea; mejorando las preferencias unilaterales otorgadas por la UE a través del SPG explicado anteriormente; asimismo, amplía las oportunidades y abre nuevas oportunidades de ingreso al mercado europeo para otra gran cantidad de productos.

Los principales objetivos de la parte comercial del Acuerdo son:

- La expansión y diversificación del comercio de bienes entre las Partes, mediante la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio;
- La facilitación del comercio en bienes, en particular mediante las disposiciones

acordadas en relación con aduanas y facilitación del comercio, estándares, regulaciones técnicas y procedimientos de evaluación de conformidad y medidas sanitarias y fitosanitarias;

- La liberalización del comercio de servicios, de conformidad con el Artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC (AGCS);
- La promoción de la integración económica regional en el área de procedimientos aduaneros, regulaciones técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias que faciliten la circulación de bienes a lo interno de las Partes;
- El desarrollo de un clima conducente a incrementar el flujo de inversiones, el mejoramiento de las condiciones de establecimiento entre las Partes, sobre la base del principio de no discriminación y la facilitación del comercio y la inversión entre las Partes a través de los pagos corrientes y los movimientos de capital relativos a la inversión directa;
- La apertura efectiva, recíproca y gradual de los mercados de contratación pública de las Partes;
- La adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las obligaciones internacionales vigentes entre las Partes, para asegurar el balance entre los derechos de los propietarios y el interés público; tomando en consideración las diferencias entre las Partes y la promoción de la transferencia tecnológica entre las regiones;
- La promoción de la libre competencia sin distorsiones en las relaciones económicas y comerciales entre las Partes;
- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias efectivo, justo y predecible; y
- La promoción del comercio internacional y la inversión entre las Partes de una manera que contribuya al objetivo de desarrollo sostenible mediante trabajo conjunto colaborativo.

En la siguiente tabla, se resumen los principales temas incluidos en la parte comercial del Acuerdo de Asociación:

Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea
Resultados Generales del Pilar Comercial

TEMA	RESULTADOS ALCANZADOS
1. Acceso a Mercados	En el Acuerdo se amplían y mejoran los beneficios del SPG; la región centroamericana concederá acceso a los productos europeos en plazos mayores y se mantiene la defensa de los productos y sectores sensibles.

2. Reglas de Origen	Centroamérica logró la flexibilización de algunas reglas de origen de interés y acumulación con otros países; atendiendo la capacidad de producción la región.
3. Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio	Se establece un mecanismo de cooperación y asistencia mutua en aduanas, que permitirá a las autoridades aduaneras el intercambio de información, para velar por la correcta aplicación de la legislación aduanera. Se contempla cooperación relacionada con la introducción de procedimientos y prácticas que reflejen los instrumentos internacionales y estándares aplicables en el campo aduanero.
4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	El objetivo es facilitar el comercio entre las Partes, mediante la implementación de los principios del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Se contemplan mecanismos de cooperación para fortalecer la capacidad de la región en asuntos sanitarios y fitosanitarios; y se constituye un Comité para atender los problemas que pueda enfrentar el sector exportador centroamericano para ingresar al mercado europeo.
5. Obstáculos Técnicos al Comercio	Se establecen medidas para prevenir y eliminar los obstáculos por la adopción y aplicación de reglamentos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad. Se contempla la cooperación y asistencia técnica para lograr el acceso al mercado europeo, y para la armonización de los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad, para permitir la libre circulación de mercancías en la región.
6. Defensa Comercial	Se amplían las disposiciones que la OMC prevé para la aplicación de derechos antidumping y medidas compensatorias y se regula la aplicación de las salvaguardias bilaterales. Se prevé cooperación y asistencia técnica para su correcta aplicación.
7. Servicios y Derecho de Establecimiento	Se contemplan medidas para generar mayor certeza jurídica en el establecimiento de inversiones y conceder acceso al comercio de servicios.
8. Propiedad Intelectual	Se mantienen los compromisos similares a otros acuerdos comerciales firmados por Centroamérica y la coordinación con el Acuerdo de Propiedad Intelectual de la OMC.
9. Contratación Pública	El Capítulo contempla medidas de transparencia y no discriminación; así como un acceso al mercado de contrataciones públicas de ambas regiones. Se contempla el establecimiento de medidas a favor de la MIPYME.
10. Comercio y Competencia	Se contemplan medidas para evitar conductas anticompetitivas que puedan menoscabar los beneficios de la liberalización comercial; y se plantean mecanismos de intercambio de información y asistencia técnica para la aplicación efectiva de las normas nacionales.
	Se establece que después de cumplir un período de transición; los

países centroamericanos adoptarán una normativa centroamericana de competencia y crearán un órgano centroamericano de competencia.

11. Integración Económica Regional — Se reafirma el fortalecimiento y la profundización de los procesos de integración económica regional; y se incorporan disposiciones para facilitar la circulación de los bienes dentro de cada una de las regiones (procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias).

12. Solución de Controversias y Asuntos Institucionales — Además del establecimiento de un grupo especial para resolver las diferencias que puedan surgir, relativas a la interpretación y aplicación del Acuerdo; se plantean dos mecanismos amigables las consultas y la mediación.

FUENTE: Informes y documentos preliminares de la Negociación.

Referencia Bibliográficas

Academia Centroamericana, *El desafío de un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Granados, Lizano, Ocampo; Editores. San José, Costa Rica: 2008.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Un Puente para el Crecimiento. Oportunidades y Desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Granados, Lizano, Ocampo; Editores. 2009.

CIA World Factbook. 2011. Sitio oficial en https://www.cia.gov/library/public ations/the-world-factbook/

Comisión Europea, *El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea SPG*. Comunidades Europeas, 2004.

Comisión Europea, *Documento de Estrategia Regional para América Central, 2002-2006*.

Comisión Europea, *Documento de Estrategia Regional para América Central, 2007-2013*.

Comisión Europea, *What is Europe's trade policy?*. Comunidades Europeas, 2009.

Diario Oficial de la Unión Europea, *REGLAMENTO (CE) No 980/2005 DEL CONSEJO de 27 de junio de 2005 relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas*.

Eurostat. 2011. Sitio oficial, en http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/po rtal/eurostat/home/

Organización Mundial del Comercio, *Exámen de las Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas, Informe de la Secretaría*. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, OMC. Ginebra, 2009.

Pardo, Josefita, Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. AGEXPORT, GTZ, CENPROMYPE, BMZ, GUATEMALA, OCTUBRE DE 2006.

SIECA, *Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea,* Febrero, 2009.

SIECA. 2011. Sitio oficial, en http://www.sieca.int/site/

WTO. 2011. Sitio oficial, en http://stat.wto.org/

ZOOM IN SULL'ACCORDO DI ASSOCIAZIONE CENTROAMERICA – UNIONE EUROPEA (AACUE)

Simmel Ortegarrieta Marenco Costa Rica

Texto y fotos: Simmel Ortegarrieta

De la misma manera en que Google Earth nos permite ver la esfera terrestre como un todo y luego poder hacer un zoom-in a nivel de calle en cualquier región del planeta, también podemos analizar el recién firmado Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, (AACUE) tanto a nivel macro, como microeconómico.

Sólo analizando ambos niveles se puede comprender las dos percepciones tan distintas que persisten en torno al el AACUE, de parte de dos bloques profundamente asimétricos tanto en sus economías, como en su verdadero interés por el Acuerdo.

A grandes rasgos, cuando uno enciende la televisión, abre el diario, escucha la radio o navega por Internet, todos los noticieros nos informan que el ACCUE representa un hecho histórico muy positivo, por ser el primer acuerdo que la Unión Europea concreta a nivel Región-Región. Agregan que las oportunidades no sólo se limitan al Intercambio Comercial de productos y servicios, como en un Tratado de Libre Comercio tradicional, sino que también se fundamentan en dos pilares adicionales que son: el Diálogo Político y la Cooperación.

Si bien estas informaciones constituyen una excelente primer acercamiento a la materia, para uno que viene de la parte centroamericana del Acuerdo, la única manera de conocer en profundidad y en detalle su verdadera dimensión es haciendo una

inmersión directa en su quehacer diario: desde intercambiar ideas y opiniones con funcionarios del Parlamento Europeo; reunirse los altos representantes de industrias, cámaras comerciales, productores y empresarios; escuchar las ponencias de distinguidos profesores universitarios, hasta comprar y comparar precios, calidades y proveniencias de productos en supermercados y pequeños comercios.

Por ello, aprovechando la oportunidad que nos brindó el Instituto Italo Latinoamericano (IILA) de asistir al Primer Curso de Perfeccionamiento en Comercio Internacional, Asuntos Europeos, Económicos, Comerciales y de Cooperación con América Latina, decidí observar y absorber las distintas experiencias que conforman la intrincada estructura de los mercados europeos.

Y es que, cruzar el vasto Océano Atlántico para poner pies en Europa resulta siempre una sensación altamente gratificante. Perderse en los callejones, recovecos y mercados de alguna milenaria ciudad y toparse de frente con algún producto proveniente de Centroamérica, lo es aún más.

Significa sentirse en casa por un breve instante; inflar el pecho con orgullo por lograr el objetivo comercial de nuestros países de colocar productos en el día a día del intercambio europeo, es dejar una huella enormemente positiva por la calidad de nuestro trabajo, sea cual sea el sector al que pertenezcan las mercancías.

Ya sea encontrar frutas centroamericanas en los mercados al aire libre de Turín; degustar un refinado chocolate hecho con cacao de costarricense, en las lujosas tiendas de dulces en Bruselas; empezar el día con una buena taza de café hondureño, en Suiza; o culminar una cena de lujo en Francia, degustando colas de langostas nicaragüenses, es posible gracias al esfuerzo colectivo de millones de trabajadores que se levantan cada día con el objetivo de empeñarse en sus labores, sacar adelante a sus familias y a sus respectivas naciones.

El ACCUE, los dos actores:

Desde el punto de vista políticamente correcto, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica se ha definido siempre como una relación "ganar-ganar". Sin embargo, a pesar de los grandes logros que contiene el AACUE es evidente que existen gigantescas asimetrías entre ambos bloques regionales.

La Unión Europea (UE) es un gigante. Se considera como el principal exportador e importador de mercancías a nivel global. Así lo confirma la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA): "Los intercambios comerciales de la UE, son por mucho, los más grandes del mundo, sus exportaciones promedian 38% de las exportaciones mundiales y sus importaciones el 39%".

En cuanto al número miembros, sus 27 naciones superan en gran medida a las 6 de América Central; pero, mucho más relevante que el número de integrantes, lo es

sobre todo, el poder económico y geopolítico que detenta cada bloque: en el caso de la Unión Europea, seis de sus veintisiete miembros se encuentran en la lista de las diez naciones más desarrolladas del mundo. Del lado centroamericano, dos de sus partes (Honduras y Nicaragua) figuran en la lista de países más pobres del continente Americano.

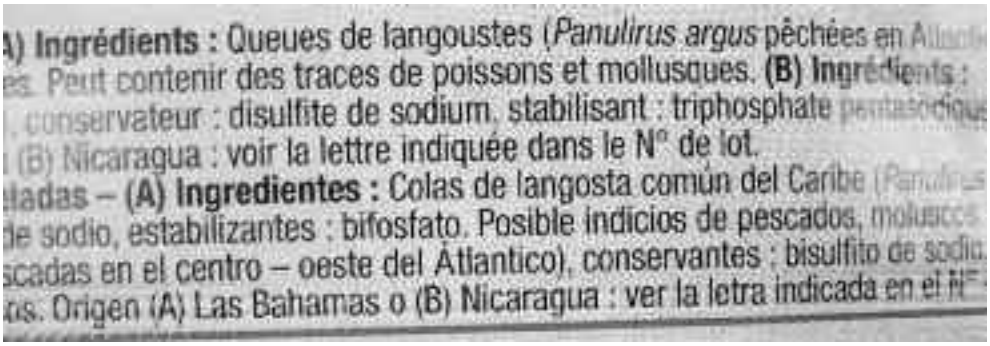
En cifras demográficas y recursos humanos, el contraste persiste, pues la UE se aproxima a los 500 millones de habitantes, mientras que América Central apenas ronda los 30 millones de habitantes. Tan solo Alemania supera por más del doble (82 millones de habitantes) al Istmo.

En lo relativo a la extensión territorial, tan solo Francia (675.400 km2) es más grande que toda su contraparte americana (424,000 km2), y en total, la Unión Europea (4,300,000 km2) supera al Istmo en 10 veces.

Y por último, cuando de nivel de vida y de adquisición se habla, se observa una de las más drásticas disparidades, ya que la UE tiene un ingreso per cápita anual de $29,615, mientras que Centroamérica sobrevive con un magro $2,600 anual, por habitante.

En el caso de específico del más alto y el más bajo, en esta Región se ubican, respectivamente, Costa Rica, con $5,600 y Nicaragua con escasos $1.018, para doce largos meses.

Zoom-In Centroamérica:



Por estas características, el ACCUE obviamente posee dos puntos de vista distintos según el lado de cada actor. A grandes rasgos el Acuerdo representa una oportunidad única para el comercio del Istmo ya que permite consolidar las preferencias arancelarias contenidas hasta el momento bajo el SGP Plus, y asimismo, brinda la seguridad jurídica de acceso al mercado y a los consumidores finales europeos. Un reto difícil de conquistar, pero que si se logra, reportará mayores réditos que en otras latitudes.

Sergio Navas, Vicepresidente de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica, Panamá y el Caribe (FECAEXCA) subraya que: "Para tener éxito en Europa hay que satisfacer a un sofisticado consumidor, con un alto nivel educativo y un ingreso anual de más-menos 25 mil euros anuales. Es un público que exige altas normas de calidad y es muy selectivo en el tamaño, la facilidad de consumo, preparación y operación de los productos".

Por ello, si hacemos un zoom in aún mayor, veremos que el reto radica en que el mayor músculo productivo de América Central es el sector agrícola, un sector que si bien es cierto, abrió, consolidó y ensanchó importantes ventanas hacia Europa, también topó con resistencias herméticas de parte de la UE.

Ante estos panoramas, el camino por seguir es el de la diversificación, la innovación y el mayor valor agregado para los productos centroamericanos. Es por ello, que los empresarios están encontrando nuevas formas de mercadear sus bienes tradicionales: cultivos con menos agroquímicos, o con mucho mayor respeto por los derechos de los trabajadores y mano de obra contratada, dos áreas que encuentran gran acogida entre un mercado de consumidores europeos muy conscientes de la importancia de comprar y fomentar estas nuevas formas de producción responsable.

Si bien estas variables introducen nuevas aristas que consolidan los encadenamientos productivos y abren nuevos nichos de mercados, para los exportadores del

Istmo, también es cierto que son muy limitadas aquellas que puede invertir en innovación, maquinaria o el personal calificado para superar las altas barreras no arancelarias europeas.

Esto por cuanto la gran fuerza productiva centroamericana proviene de las pequeñas y medianas empresas (PYME), las cuales constituyen el 97% del total. Ellas aportan el 42% de total de empleos de la región, y reportan el 30% del Producto Interno Bruto (PIB), según datos del informe Estado de la Región 2009.

Sin embargo, del total de estas valientes Pyme, el 88% de ellas son barcos de un solo marinero: el autoempleo. Este factor implica un serio peso en las posibilidades de las empresas (o bien, individuos) de adquirir nuevas maquinarias, implementar innovaciones en sus procesos productivos o hacer un mayor y mejor uso de las tecnologías digitales para mercadear sus productos, si bien es cierto que hay programas europeos que se enfocan en internacionalizar las Pyme, con miras al ingresar con éxito en los mercados del Viejo Continente.

En este escenario, según el sitio Contrapunto.com, el coordinador de la Fundación Nacional para el Desarrollo de El Salvador (FUNDE), José Ángel Tolentino advirtió: "El futuro de las Pyme irá por dos alternativas en la mayoría de los casos: cerrar o ser absorbidas por las corporaciones europeas".

El sitio recoge asimismo el análisis y entrevista de Fernando de Dios, hacia el director de Asuntos Económicos de la Asociación Nacional de Empresas Privadas de El Salvador (ANEP), Waldo Jiménez, quien acotó: "Se pueden firmar tratados comerciales con todo el mundo, pero si no tenemos bienes que exportar a estos destinos con la calidad suficiente que demandan esos mercados internacionales, los tratados de libre comercio no van a ser aprovechados".

Sin embargo, si hacemos un zoom-out y nos enfocamos en el nivel macroeconómico, el cierre del AACUE luce más ventajoso. Las siguientes opiniones y estrategias de los países del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), resumidas de diversos medios de comunicación, dan fe de la importancia que para ellos reviste el Acuerdo y permite adelantar la forma en que los variados sectores se están preparando para cuando entre en vigor el tratado:

NICARAGUA:

Para José Adán Aguerri, Presidente del Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP): "El Acuerdo hizo permanentes las ventajas para Nicaragua del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP Plus), eliminando el carácter discrecional y transitorio de ese sistema. Aunque para la vigencia efectiva se deba esperar por lo menos dos años, ya se destacan algunas de las ventajas concretas para la producción exportable de Nicaragua:

- Los principales productos exportados a Europa, el camarón y el café, dejarán de pagar aranceles, en forma inmediata a la entrada en vigencia.

- Los ingresos por exportaciones de carne aumentarán en €42 millones, y además se ahorrarán otros €20 millones en aranceles que se dejarán de pagar.

COSTA RICA:

Según publica el Semanario El Financiero: "Más allá de exportar el grano verde, el mejor negocio en Europa está en vender el café tostado", reconoce Luis Madrigal, gerente financiero de Coopedota.

Según el Instituto del Café de Costa Rica (ICAFE), el reto del sector es consolidar los mercados actuales de café tostado (Rumania, Holanda y Letonia), y recuperar a Francia e Italia.

Ya la firma Coopevictoria trabaja en el mejoramiento de sus empaques y marca bajo el asesoramiento de la Cámara de Exportadores. Por su parte, según Xinia Chaves, viceministra de Agricultura, el ICAFE tendría inscrita en julio la denominación de origen "Café de Costa Rica" para luego registrarla en la UE".

Costa Rica lidera el comercio internacional regionales con Europa, pues exporta el 70% del total e importa el 40%.

GUATEMALA:

Esta nación, teniendo en cuenta la gran importancia del AACUE empezó a organizar (con ayuda de la UE), desde el 2009, las primeras ferias empresariales de conocimiento mutuo de mercados, con lo cual fomenta el establecimiento de los primeros contactos comerciales y la exploración de nuevos nichos de colocación para la producción nacional y del Istmo:

"Del 19 al 22 de julio se llevó a cabo Euro Expo 2010, segunda edición, en el Expocenter del Grand Tikal Futura Hotel. El evento fue organizado por la Cámara de Comercio e Industria Guatemalteco-Alemana junto con la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), gracias al apoyo del programa para el Fortalecimiento de la Posición de Guatemala en los Mercados Internacionales (FOGUAMI), cofinanciado por la Unión Europea y el Ministerio de Economía.

El principal objetivo de EuroExpo 2010 es el establecimiento de un espacio de diálogo e intercambio comercial y cultural entre la Unión Europea y Centroamérica. Esto tiene especial relevancia en el marco de la conclusión de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, el cual significará en la práctica, un incremento significativo en el intercambio comercial, entre ambas regiones.

EuroExpo tuvo la participación de empresas europeas y guatemaltecas, promovió 303 citas de negocios y generó grandes expectativas entre ambas regiones por un estimado de más de Q20 millones. Asistieron 24 empresas europeas, de las cuales el 45% lo hizo de manera presencial y el 55% de manera virtual, a través de videoconferencias. Los sectores que mayor demanda tuvieron fueron: textiles, artesanías, y alimentos procesados.

EL SALVADOR:

El Presidente de El Salvador, Mauricio Funes, mostró su "beneplácito por el importante Acuerdo de Asociación con la Unión Europea" en su discurso ante los jefes de estado presentes en la Cumbre.

Funes, que centró su intervención en el interés de su gobierno por fortalecer el proceso de integración centroamericana, añadió que "el tratado de asociación que ahora estamos celebrando, debe de ser visto como un elemento complementario a los esfuerzos de integración de Centroamérica y no como un sustituto de dicho proceso".

También se acordó, según el viceministro de Economía, que el sector textil centroamericano podrá exportar a Europa un total de 7 millones de prendas, de los que 2 millones son exclusivos de El Salvador; además de 4 millones de pares de calcetines, de los cuales 2,5 millones son salvadoreños.

HONDURAS:

Con la firma del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea se definió una cuota de 150,000 toneladas métricas de azúcar libres de aranceles y ahora tendrá que ser dividida.

Carlos Melara, gerente general de la Asociación Nacional de Productores de Azúcar (APAH), aseguró que Honduras espera exportar 25,000 toneladas métricas.

"Esperamos una distribución justa, que refleje aspectos históricos y de crecimiento en el país; además, Honduras tuvo una importante contribución durante las negociaciones", aseguró Melara.

Una de las principales posiciones del sector azucarero nacional es la premisa de crecimiento que tiene Honduras, ya que para el próximo año esperan cerrar la zafra con 10 millones de quintales y superar los 15 millones de quintales en el largo plazo.

PANAMÁ:

Luis Martínez, presidente de la Asociación Nacional de Ganaderos (ANAGAN), detalló que Europa es un mercado totalmente defensivo, pero uno que ofrece precios excelentes y que tiene un déficit de unas 800 mil toneladas de carnes anuales, lo que le conviene a Panamá.

Otros productos de exportación de Panamá como las hortalizas, las frutas no tradicionales como melón, sandía, piña y variados productos del mar se verían igualmente beneficiados.

Según datos oficiales, Panamá exportó a la UE en 2008 por 361 millones de dólares, el 31,7% de sus exportaciones totales.

CENTROAMÉRICA:

Una vez logrado el Acuerdo, las distintas voces unidas de los actores centroamericanos reforzaron la importancia clave del Acuerdo.

La Secretaria General de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana Yolanda Mayora de Gavidia, al celebrarse los 50 años de la integración regional, el pasado 13 de diciembre del 2010, puntualizó: "Los resultados son importantes; lo que se alcanzó unidos no lo hubiéramos logrado cada país por su lado, como el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. En conjunto somos más atractivos, hemos crecido de un comercio de $30 millones a inicios de los años 60, a más de $5 mil millones en la actualidad".

Y para los miembros de FECAEXCA, el Acuerdo conlleva de manera directa e indirecta el renacimiento de los esfuerzos de unión regional:

"La integración regional es un tema prioritario en nuestra agenda de trabajo por

lo que apoyamos el relanzamiento de los procesos de integración regional y la reincorporación de Honduras al SICA esto como una forma de sumar acciones para el fortalecimiento regional tanto a lo externo como interno; así como la incorporación de Panamá a los mecanismos de integración de la región".

Sin embargo, por el lado menos feliz del Acuerdo, también se puede hacer un zoom-in sobre los sectores que se verán fuertemente afectados por la competencia desigual entre ambos bloques económicos.

Según detalla El Financiero: "persisten reservas de empresarios que resienten la apertura drástica de sus mercados. Entre ellos se sitúan el sector del plásticos, los chocolates y algunos lácteos, que deberán competir con los bienes europeos".

En este mismo sentido se expresa Fernando de Dios, del sitio Contrapunto, quien acota: "Para el sector agropecuario el Acuerdo no representa una ventaja, más bien es una amenaza social que indudablemente puede impactar incluso en la generación de empleo en el campo".

De Dios continúa: "No se han tenido en cuenta las asimetrías. Muchas organizaciones han expresado preocupación ya que el AACUE establece la apertura del mercado en muchos sectores en condiciones de igualdad, sin tener en cuenta la enorme superioridad de la capacidad de inversión y empresarial de la UE respecto de Centroamérica.

Otras voces hablan de que "con el AACUE se afianzarán los intereses de las grandes multinacionales europeas y algunas centroamericanas", y como ejemplo, se citan las transnacionales españolas Telefónica, quien controla el 35% de la telefonía centroamericana, y a Unión Fenosa, que posee el 80% de las empresas eléctricas, antes estatales, de Panamá, Nicaragua y Guatemala.

El caso de los bancos y de absorciones corporativas también es evidente y puede observarse un proceso acelerado de fusiones y compras en el sector financiero, como se ampliará más adelante en el texto.

Entre otros sectores que preocupan a diversas organizaciones no gubernamentales se destacan: "los servicios, la energía, las finanzas, las comunicaciones e incluso servicios básicos como agua, transporte o energía".

Incluso OXFAM se refiere a que: "en el momento en el que se había consensuado el 95% del Acuerdo, se incluían temas como compras públicas y reglamentos de propiedad intelectual que van más allá de lo acordado dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), lo cual limita el espacio político de Centroamérica para proteger sus industrias y productores como parte de su estrategia de desarrollo".

La ONG también llama la atención sobre "la forma como la UE viene utilizando las medidas aduaneras para bloquear el tránsito de medicamentos genéricos produ-

cidos en la India hacia los países suramericanos, tal y como denunciaron la sociedad civil peruana y colombiana días antes de la Cumbre".

En este juego de claroscuros, de tira y afloja entre los niveles micro y macro y viceversa, debe exponerse un último punto y se debe recalcar el hecho de que uno de los objetivos adicionales del AACUE es también lograr beneficios concretos para los consumidores del Istmo.

En ese sentido, el tratado permitirá el ingreso sin aranceles y, por lo tanto, a mejores precios, de productos que en los mercados centroamericanos se consiguen a precios mucho mayores y que incluso son catalogados como de "lujo" "delicatessen" o "gourmet", para el amplio público consumidor del Istmo como: vinos, manzanas, cerezas, uvas, pasas, aceitunas, aceite de oliva, pastas rellenas, perfumes, cosméticos, o bien, telas e hilados, candados, cerraduras, artículos deportivos e incluso leche.

Precisamente este último sector, está verdaderamente monopolizado en algunos países del Istmo y se vende a precios mucho mayores que el costo real de producción, lo cual recae a diario sobre el limitado bolsillo de los sectores vulnerables, que mantienen la leche como un producto básico de su dieta, y que gracias al AACUE tendrán, en teoría, mejores precios.

En medio de este zoom-in, zoom-out, de fortalezas y debilidades, de aspiraciones y cautelas, de aciertos y yerros regionales, las exportaciones hacia Europa totalizaron $2,724 millones de dólares, en 2009, según estadísticas del SICA.

En términos generales, para la región ístmica, los principales productos exportados fueron: Café oro, circuitos integrados, bananos frescos, partes y accesorios de máquinas, instrumentos médicos, azúcar de caña en bruto, piñas tropicales, medicamentos, aceites de petróleo, hilos y cables de electricidad, aceite de palma, camarones, tapas y tapones de plástico y preparaciones alimenticias.

Zoom-In Europa:

Si bien en el caso de América Central se observan grandes contrastes entre las opiniones de los actores principales, lo cierto es que el Tratado ya está cerrado y no hay modificaciones posibles, en el corto plazo. Sin embargo, el términos globales la región, como se ha expuesto, ya está enfilando sus armas con tal de sacar el mejor provecho de las condiciones que se ofrecen.

El Istmo, más unido que nunca, defendió de la mejor manera que pudo sus intereses, e incluso, en diversos puntos de las largas negociaciones se dio el lujo de levantarse de la mesa y no aceptar las condiciones propuestas/impuestas por la Unión Europea. Y, más unido que nunca, se apresta para que cada sector penetre de manera acertada en los nichos explorados y en aquellos por descubrir, haciendo un notable esfuerzo por acoplarse a las distintas normativas sanitarias y fitosanitarias, de origen y demás que estipula el Tratado.

La importancia que reviste el AACUE para el Viejo Continente, sin embargo, es muy distinta. Visto desde un zoom-out sobre el subcontinente, no puede ser de otra manera, pues agrupar a 27 naciones, bajo 23 idiomas distintos no es un rompecabezas fácil de armar.

Menos aún cuando el mismo Presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy admite que: "Tenemos socios Estratégicos, ahora necesitamos una estrategia".

Esta falta de un norte claro (o para efectos de mapamundi, de un Oeste claro que lleve hacia América Central) se evidencia incluso más tras las diversas reuniones con los miembros de las cámaras, asociaciones de productores italianos, instituciones nacionales y europeas que sostuvimos los asistentes al Primer Curso de Perfeccionamiento en Comercio Internacional, organizado por el IILA.

No puede dejar de sentir uno un sinsabor, al darse cuenta, tras más 20 de citas formales, con diversos sectores europeos, que América Central no sólo no es una prioridad, sino que existe incluso cierto desconocimiento sobre los alcances del Acuerdo, de los países integrantes del Istmo y de las proyecciones y posibilidades europeas en ese mercado.

Aún más, queda la impresión de que el AACUE fue más que todo un formalismo o una estrategia europea encaminada a relanzar el diálogo con el MERCOSUR (Mercado Común Suramericano), bloque, éste último, que fue la cereza en el pastel de prácticamente todas las reuniones que sostuvimos. De hecho, no hubo ninguna de ellas en las que no se hablara del interés-temor, conquista-precaución, amor-desamor, que implicaría abrir los mercados europeos, en el espacial el agrícola, para la entrada de la gigantesca oferta exportable de Brasil.

Como subraya el canciller español, Miguel Ángel Moratinos: "Cuando España inició los trabajos preparatorios de su semestre de presidencia europea, cundía el desánimo frente a las perspectivas de cerrar o avanzar hacia la conclusión de los acuerdos pendientes. El escepticismo era especialmente marcado en el caso del acuerdo Unión Europea-Mercosur".

Asimismo, en dichas reuniones se mencionó siempre a Chile y a México como dos países altamente dinámicos, no sólo en cuanto a sus materias primas, sino también en lo respectivo a sus industrias y servicios, pero de América Central…

En torno al Istmo, las impresiones, ideas u opiniones eran escasas. Llegué incluso a escuchar a quienes consideraban a América Central, prácticamente como un apéndice de México, o a México como el brazo exterior del Istmo que le hacía caricias y cosquillas a Estados Unidos.

A todas luces es claro, que el espacio comercial centroamericano es accesorio con respecto a otros mercados latinoamericanos, y esa opinión se reforzó a lo largo de las visitas que realizamos a las sedes de Unioncamere Piemotne, Confindustria, SACE, Parlamento Europeo, Istituto di Comercio al Estero, Unione degli Industriali e delle Imprese di Roma, Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero degli Affari Esteri, entre otros, quienes parecen no haber explorado a nivel microscópico las amplias posibilidades que abre el comercio con el Istmo.

Solo algunos exponentes fueron lo suficientemente detallados para aterrizar sus ideas en la cintura de América, y hacer énfasis en las oportunidades que han marcado las relaciones bilaterales de ambas regiones desde antes y a partir del cierre del Tratado.

De hecho, incluso al buscar y rebuscar en los recovecos de Internet (al igual que he rebuscado los productos locales en los mercados europeos), en los sitios web de los principales medios de comunicación de España, Italia, Francia, o bien en los sitios oficiales de los órganos de la Unión Europea, la información en torno al AACUE, que América Central calificó como "Histórico", es sumamente escasa. Es prácticamente como si nunca se hubiera firmado el primer Acuerdo Región-Región de la Unión Europea.

La información en los diarios de España (quizá el país más interesado en el Acuerdo por su cercanía histórica, económica y cultural con América Central, y bajo cuyo mandato temporal se firmó el AACUE), se reduce a unas cuantas opiniones personales de estudiosos del tema, muy difíciles de encontrar, en las amplias vías de Internet. Su aparición como noticia principal es casi utópica, y los medios destacan mucha más la relación entre Iker Casillas con Sara Carbonero que la relación entre 6 + 27 países, o lo que es lo mismo: el intercambio comercial entre 30 + 500 millones de personas.

Para la Unión Europea, el pilar Comercial del Acuerdo pasa a un segundo plano ante los aspectos de Cooperación o Diálogo Político.

Quizá nadie lo explique con mayor sinceridad y directo al grano, como Javier Rodríguez, de la Comisión Europea, quien manifestó con pasmosa franqueza: "Desde el punto de vista práctico, Centroamérica es un mercado insignificante, pues es de solo 30 millones de habitantes. Por ende, la esfera política y de cooperación son las áreas más importantes del AACUE".

Y es que: "La Unión Europea y el Mercado Común Centroamericano tienen un peso muy diferente en el comercio internacional. Frente al mastodonte europeo que alcanza más de un tercio del comercio mundial, un 36,7% de las exportaciones y un 38,09% de las importaciones, Centroamérica representa un 0,18% de las exportaciones y un 0,33% de las importaciones mundiales. Frente a esta diferencia, ambas regiones están registrando una ligera caída en su importancia en los flujos internacionales de comercio". Así lo desmenuzan las investigadoras Ángeles Sánchez Díez y María Lourdes Villalobos Álvarez en su ensayo *El análisis de las relaciones comerciales de Centroamérica y la Unión Europea desde una perspectiva de economía política.*

Los investigadores Héctor Mata y Martha Cordero, de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) en México, van más allá, y explican dónde subyace el verdade-

ro interés del Viejo Continente en fortalecer las relaciones: “Para la Unión Europea el mercado centroamericano es sin duda un mercado pequeño que no representa una diferencia de peso en el conjunto de sus relaciones comerciales con el exterior. No obstante, más allá de lo comercial, Centroamérica ha tenido y tiene importancia en la posición geopolítica de la UE y el en fortalecimiento de sus alianzas estratégicas en torno a posiciones y principios sostenidos en los distintos foros multilaterales. También ha tenido la oportunidad de participar con éxito en la solución de conflictos internacionales e internos y desea mantenerla para consolidar la paz y el impulso al desarrollo sostenible.

“Incluso en términos comerciales y económicos, para la UE el acuerdo con Centroamérica se presenta como una oportunidad para aplicar su nueva visión sobre el impulso al desarrollo y el abatimiento de la pobreza, en un acuerdo interregional. En particular, puede ser un punto de referencia importante para implementar una nueva política hacia todos los países exportadores de productos tropicales”, amplían Mata y Cordero.

Y a partir de ahí podemos verificar con lujo de detalle, que en efecto Europa, enfocará su interés en el AACUE hacia esos otros dos pilares, aún y cuando el mismo Javier Rodríguez haya admitido que en su opinión: “ésta será la década de América Latina”.

En esa misma línea se expresa el canciller español, Miguel Ángel Moratinos: “Si bien el nivel de intercambio comercial entre los países centroamericanos y la Unión no destaca por su volumen, el acuerdo de asociación UE-Centroamérica es trascendental por su vertiente de cooperación y diálogo político”, agrega.

De hecho, la cooperación europea, muy significativa y agradecida por Centroamérica tiene desde hace varias décadas diversos programas de asistencia, capacitaciones, internacionalización de Pyme, intercambios culturales y académicos. Algunos de los programas más sobresalientes son: AL-INVEST, URB-AL, ALFA, ALBAN, @LIS, ALURE, EUROSOCIAL, ERASMUS MUNDUS, entre otros.

Sin duda alguna, tanto las aproximaciones para fortalecer la cooperación, como el diálogo político entre ambos bloques, son motores altamente eficaces para lograr un mejor engranaje entre las partes.

Centroamérica necesita precisamente de un aliado estratégico que le ayude a encauzar y homologar el rumbo de sus instituciones nacionales; crear una estructura aduanal simétrica entre los países; acceder a oportunidades académicas laborales y profesionales; conformar un núcleo cada vez mayor de trabajadores altamente capacitados; potenciar los encadenamientos productivos entre las empresas de la región; y por supuesto, también serán muy bien recibidos todos los esfuerzos que vayan en pos de robustecer la inversión extranjera directa, las democracias, la trasparencia de los gobiernos, la libertad de prensa y el respeto por los derechos humanos (aunque aquí se puede y debe hacer un paréntesis en cuanto al confuso discurso europeo, sobre todo en lo referente a su postura ante China).

Es este sentido, el liderazgo ejercido internacionalmente por la Unión Europea

es sin duda, la mejor carta de presentación para que las naciones centroamericanas emprendan un nuevo camino hacia el logro de estos objetivos.

Sobre la misma línea se manifestó el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, al expresar su deseo por que el Acuerdo de Asociación con la UE contribuya a impulsar la integración regional centroamericana. Según Barroso, "en Centroamérica hace mucho que se habla ya de integración, pues empezó el proceso más o menos al mismo tiempo que la Comunidad Europea".

Sin embargo, si bien todos estos esfuerzos son muy loables, ninguno de los dos pilares (cooperación y diálogo político) podrán por sí solos encaminar al Istmo, a salir de su rezago, su pobreza y sus dificultades sociales.

Una mesa no se sostiene con dos patas, y por ende, consolidar el pilar comercial será esencial a largo plazo.

Muy consciente de esta realidad, sobretodo por el interés geopolítico propio de Europa, Emilio Menéndez del Valle, ex embajador español en Italia y Jordania, y actualmente eurodiputado socialista escribe: "No hay región del mundo más adecuada para actuar conjuntamente en las relaciones internacionales (y debería serlo en las relaciones económicas) que América Latina. Por historia, cultura y religión. Y, además, por instituciones políticas similares puesto que la democracia ha avanzado allí significativamente.

Y continúa Menéndez: "la Unión Europea debe concentrar sus esfuerzos en prestar la máxima colaboración, ayuda y cooperación para que la asociación privilegiada con Latinoamérica, basada en la democracia, no desaparezca por consunción de ésta. Al presidente Van Rompuy se le puede contestar que, en el caso latinoamericano, esta es la estrategia".

"Finalmente, hay un aspecto económico, comercial y financiero que reviste especial importancia. Existen proyecciones que indican que, debido al auge imponente de China en este campo, las exportaciones de dicho país a Latinoamérica superarían en 2015 a las que realiza la UE, al tiempo que en 2014 China se convertiría en el segundo mayor mercado para las exportaciones latinoamericanas, sobrepasando igualmente a la Unión. Cabe, no obstante, hacer una interesante reserva. Y es que la UE podría retrasar tal circunstancia si nuestros Acuerdos de Asociación con Centroamérica, el Multipartes con Perú y Colombia y el eventual con Mercosur dinamizan el comercio bilateral. De todo ello depende el futuro de una asociación estratégica satisfactoria para ambas partes", concluye el eurodiputado.

A la misma conclusión ante el avance del gigante asiático arriba el periodista de la BBC, Marcelo Justo, al publicar que: "La UE es el mayor inversor en América Latina y su segundo socio comercial detrás de Estados Unidos, pero mira con inquietud la creciente presencia comercial de China en la región.

De esta situación es muy consciente José Ignacio Salafranca, eurodiputado popular español, ya que considera que: "A pesar de que la Unión Europea es el mayor donante a la ayuda al desarrollo y el principal inversor en América Latina, está retrocediendo en sus posiciones en el subcontinente en favor de otros actores mundiales como China o Estados Unidos". Por ello, para intentar revertir este escenario, Salafranca pidió avances concretos en la Cumbre entre ambas regiones, en Madrid.

"Es importante que pensemos que la UE está retrocediendo en sus posiciones en el subcontinente; aunque es el principal donante de ayuda al desarrollo, el principal inversor en América Latina, y el segundo socio comercial en Mercosur y en Chile, está perdiendo posiciones. La Unión Europea tiene que reaccionar, salir de su letargo, y dar un paso decisivo en la buena dirección con la conclusión de acuerdos, y con el relanzamiento rápidamente del acuerdo con el Mercosur", externó el eurodiputado.

Para el funcionario, en interés especial de la Unión Europea en América Latina radica en su valoración: "Creo que hay pocas zonas del mundo que tengan una afinidad tan alta en valores e intereses como las que unen a la Unión Europea con América Latina. Tenemos unos valores como la democracia pluralista y representativa, el respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales, la libertad de expresión, el Estado de Derecho, el respeto a las reglas del juego, y el rechazo a toda forma de dictadura y totalitarismo. Tenemos una historia común, que nos hace que tengamos una visión del mundo muy parecida en lo que se refiere a principios y valores".

"Formamos una población de más de mil millones de personas, con una contribución muy importante al PIB mundial, más del veinticinco por ciento. Y formamos, con los países del Caribe, casi un tercio de los países de las Naciones Unidas", puntualizó Salafranca.

Y es que, si bien América Latina y, más específicamente América Central, han sido regiones menos atractivos para las inversiones y estrategias de crecimiento de Europa, también es cierto que el Nuevo Continente se constituyó en la tabla de salvación para la decaída y fuertemente golpeada economía europea en la reciente crisis económica.

Como se mencionó anteriormente con respecto a la "neocolonización española", en lo referente a los bancos y entidades financieras, y como revela el zoom-in que realizó el periodista Marcelo Justo de BBC, en su artículo *El segundo desembarco*: "En el sector bancario, la entidad líder española, el Santander, anunció ganancias del 20% en la región en comparación con las pérdidas de un 6% en Europa, mientras que su seguidor, el BBVA, vio una disminución de sus beneficios en el nivel global del 9,7%, aunque incrementó sus ingresos en América Latina en un 7,6%."

Justo agrega: "En medio de la profunda crisis que sacudió a España, América Latina se convirtió en un refugio para las grandes empresas de ese país. Los mayores

bancos españoles, Telefónica y Repsol están obteniendo ganancias en la región que superan holgadamente a las que les reportan las inversiones globales o la anémica economía nacional. En el sector energético, Repsol YPF, la filial argentina de la compañía española, contribuyó con alrededor del 30% de los beneficios del grupo en el primer semestre de 2010".

Quizá sea por todo este conjunto de factores positivos de América Latina y de América Central, clave para los intereses geopolíticos y económicos europeos, que el mismo Parlamento Europeo expresara en su informe sobre las relaciones comerciales UE-América Latina, del 7 de octubre del 2010:

"L. Considerando que en América Latina reina el deseo de aumentar la importancia económica de la región dentro de la economía global, y considerando que América Latina ha reducido su dependencia económica diversificando activamente sus relaciones económicas; considerando que Europa debe actuar con sensatez para reforzar su papel como interlocutor comercial de primera línea a este fin, y considerando que Europa y América Latina mantienen el compromiso de continuar promoviendo y reforzando su relación estratégica basada en sus principios, valores e intereses comunes,

19. Considera que la Unión Europea debe tratar de hacer una oferta más atractiva para servir a los intereses de desarrollo económico de nuestros socios, con objeto de garantizar su presencia en la región, junto con los Estados Unidos y China; considera que ello debe incluir ofertas complementarias relativas, por ejemplo, a la creación de capacidades y a las transferencias de tecnologías; subraya, además, la obligación de dispensar un trato respetuoso a nuestros socios y reconocer la existencia de necesidades asimétricas".

No en vano, el presidente español José Luis Rodríguez Zapatero, al firmarse el AACUE dijo las exportaciones de América Central a Europa se incrementarían en 2.600 millones de euros (3.200 millones de dólares), mientras que de Europa al Istmo aumentarían en 2.400 millones de euros (2.955 millones de dólares).

En este sentido, estaríamos hablando de un incremento cercano al 100% en cada caso, si tomamos en cuenta que las exportaciones hacia América Central totalizaron $2,660 millones, en 2009 (ligeramente en desventaja con relación a las ventas Centroamericanas), siendo los principales productos vendidos: Aceites de petróleo, circuitos integrados, medicamentos, automóviles de turismo, teléfonos, vehículos de carga, maquinaria para procesar datos, gas maíz, circuitos impresos, polímeros de etileno, papel y cartón kraft, insecticidas y artículos para envasados.

Como todo, los puntos de vista dependerán del cristal con que se mire, del foco que se haga sobre tal o cual arista, del lente que se utilice para arrojar luz o ensombrecer determinada área, del alcance del zoom-in que se elija. Por ello, vistos los

datos, cifras, opiniones, pareceres y realidades, sólo queda realizar el último zoom-out y dejar que sea el tiempo, el espacio y los actores quienes se encarguen de balancear todas las variables que les permite el campo de juego llamado AACUE.

Y como parte de ese gran escenario, cruzaré nuevamente el Atlántico, para regresar a Centroamérica y encontrarme en nuestros propios mercados locales. Estoy seguro que pronto me toparé de frente con algún aroma, sabor o color europeo, que hará un zoom-in en mi memoria y me hará sentir como si nuevamente estuviera perdido en las pintorescas calles en Turín, Roma, Florencia, Lyon, Bruselas, Ginebra, Barcelona.

Bibliografía y Fuentes:

- *3er. Informe Estado de la Región*. San José, Costa Rica, 2009.
- Bungerberg, Marc: *Going Global? The EU Common Commercial Policy After Lisbon*. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2010.
- Cordero, Martha; Mata, Héctor: *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas*. Naciones Unidas, México D.F., 2009.
- Doctor, Mahrukh: *Why Bother with Inter-Regionalism? Negotiations for a European Union-Mercosur Agreement*. Blackwell Publishing, 2007.
- Eurolat: *Textos Aprobados y otros documentos 2006-2009*. Parlamento Europeo, 2009.
- European Commission: *Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European Economic and Social Committee, and the Committe of the Regions. A twelve-point EU action plan in support of the Millenium Development Goals*. European Commission, 2010.
- European Comission of External Relations: *The UE, Latin America and MERCOSUR*. Power Point, November 2010.
- Navas, Sergio: *UE a la vuelta de la esquina*, Revista Mercados y Tendencias, Junio 2010.
- Ponencias varias, expositores de: Unioncamere Piemotne, Confindustria, SACE, Parlamento Europeo, Istituto di Comercio al Estero, Unione degli Industriali e delle Imprese di Roma, Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero degli Affari Esteri, Noviembre – Diciembre 2010.
- Ponencias varias, profesorado, expositores y documentos: Organización Internacional del Trabajo, Turín, Italia; y del Istituto Italo-Latinoamericano, Roma, Italia, Noviembre – Diciembre 2010.
- Sánchez Díez, Ángeles; Villalobos Álvarez, María Lourdes: *El análisis de las relaciones comerciales de Centroamérica y la Unión Europea desde una perspectiva de economía política*. 2009
- Secretaría de Integración Económica Centroamericana: *Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea*. Centroamérica, 2009.
- Sistema de Integración Centroamericana, discursos, declaraciones, noticias y estadísticas, varias, 2010.

- http://cujucuyo.wordpress.com/2010/05/20/gobiernos-ca-y-ue-celebran-acuerdo-pero-productores-estan-nerviosos/
- http://eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_es.pdf
- http://www.bbc.co.uk/mundo/america_latina/2010/05/100518_argentina_malvinas_solicitud_cumbre_ue_aw.shtml
- http://www.elmundo.es/elmundo/2010/05/19/solidaridad/1274265733.html
- http://www.elmundo.es/elmundo/2010/05/19/union_europea/1274272049.html
- http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20100426STO73406+0+DOC+XML+V0//ES&language=ES
- http://www.lamoncloa.es/ServiciosdePrensa/NotasPrensa/MIN/_2010/ntpr20100518_UnionEuropea.htm
- http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2010/mayo/30/enportada23796 64.html
- http://www.sica.int/
- http://www.sieca.int/

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA MESSICO, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Hany Itzel Sánchez Hernández Messico

Tras cumplirse la primera década del siglo XXI yen medio de una crisis mundial, los polos de poder se reacomodanpara dar paso tanto a nuevas potencias -China, India y Brasil-como a nuevas estructuras de integración. El sistema internacional de nuestros díashace especial hincapié en la necesidad de un regionalismo más abierto. Procesos de integración que contribuyan en la dinámica internacional y fomenten a su vezlos nuevos balances, en busca de unorden mundial más equilibrado.

Bajo ese esquema,México y la Unión Europea (UE) se reconocen en una relación bilateral más estrecha. Una relación que han declarado y mantienen como ¨estratégica¨ a la hora de hacer frente a los retos y oportunidades del entorno.El creciente y mayor acercamiento de la relacióna todos los niveles institucionales, así en el ámbito bilateral como en el multilateral,han hecho posible que México y la UElleguen a tener posturas y visiones convergentesfrente a temas globales. Ejemplo de esa convergencia es su participación en el"Proceso para el Diálogo de Heiligendamm", que busca encauzar mejor todo el fenómeno de la globalización. Un proceso de diálogo multilateral que incluye temas como la innovación y los derechos de propiedad intelectual; la inversión y la responsabilidad social; así como el desarrollo y la eficiencia energética.[14]

No obstante, si bien hablamos de una relación con enormes puntos de coincidencia gracias al pasado históricode México con el continente europeo, todavía resulta algunas veces complejo entender del todo cómo se ha construido la relación entre un país en desarrollo -de identidad latinoamericana y origen geográfico norteamericano- y un conjunto de economías avanzadas que sonla Unión Europea.De tal suerte que, en el marco del Bicentenario de la Independencia y el Centenario de la Revolución Mexicana,justo cuando se cumple ya medio siglo de relaciones diplomáticas y la primer década del Acuerdo Global que comercialmente los integra, vale la pena recapitular hacia dónde va la relación económico-comercial y de cooperación bilateral entre México y la Unión Europea (UE); y a la par conocer el microcosmos de la relación de este país latinoamericano con la Italia, en particular.

A 50 años de relaciones entre México y la Unión Europea

Desde siempre, México se ha reconocido por una amplia participación en el ámbito internacional y activa presencia en temas de política exterior. Algunas veces,

14 En la Cumbre celebrada en Heiligendamm, Alemania, 2007, los Jefes de Estado y de Gobierno del G8 y el G5 establecieron una nueva asociación —el Proceso para el Diálogo de Heiligendamm (PDH)— a fin de analizar los retos cruciales que enfrenta la economía mundial.

punta de lanza de la actuación de América Latina al detonar cierto liderazgo en temas tanto políticos como económicos de la región. Para hacer frente a los diferentes momentos del entorno internacional México ha hecho uso de mecanismos y estrategias institucionales para mantenerse a la vanguardia en los procesos deun orden mundial cada vez más interdependiente.

Las relación entre la Unión Europea y México se ha caracterizado por sus vínculos cada vez más estrechos. De inicio, históricos y culturales, esos vínculos llevaron con el tiempo a una mayor integración en temas económicos y políticos de mayor trascendencia. La relación inició en 1960 con la formalización de sus relaciones diplomáticas, al acreditar una comisión especial de México ante la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). Aunque la distancia geográfica y disparidad económica existente entre ellos pareciera ofrecer en ese momento apenas una relación precaria, ésta significaba ya en sí una de las relaciones más activas entre el bloque europeo y un país de América Latina.

Más tarde, en1975 Méxicoy la CEE le dieron otro carácter a la relación, al firmar lo que se conoció como el primer Acuerdo Marco de Cooperación.Pese a que la coyuntura internacional de entonces no permitió el mejor aprovechamiento de éste Acuerdo, para fines del siglo XX con el auge de la liberalización del comercio fue posible incrementar los contactos bilaterales. El constante intercambio entre México y los países miembros de la ahora Unión Europea, llevó a la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Comercial, Económica, Científico-Técnica y Financiera, celebrado el 26 de abril de 1991, en Luxemburgo.

La década de los noventa presentaba a todos un nuevo orden internacional. Con la unificación de las dos Alemanias y el desmembramiento de la URSS, seponía fin alo que se conoció como la guerra fría. Finalmente, el nuevo entorno permitía a los bloques políticos plantear un libre comercio mundial que pronto daría paso aimportantes integraciones económicas como hoy las conocemos. Los bloques comerciales más destacados entonces fueron el Tratado de Libre comercio para América del Norte (TLCAN) y el establecimiento del Mercado Único Europeo, ambos acuerdos de los que México es parte.

A partir de ese momento, se construía ya una nueva relación bilateral. Conla Declaración Conjunta Solemne del 2 de mayo de 1995, México y la Unión Europea expresaron formalmente su amplia voluntad por intensificar las relaciones económico-comerciales y políticas entre ellos, así como el impulsoa la cooperación.De ahí nació el ambiente propicio para las negociaciones que permitieronfirmar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, que entró en vigor en el año 2000,

con objeto de lograr la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios.[15]

Finalmente, el 1º de diciembre de 2009 entró en vigor el Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (en Lisboa el 13 de diciembre de 2007).[16] A diez años de iniciar la liberación de comercio entre la Unión Europea y México, se mantienen con igual ímpetu los compromisos sobre el intercambio de bienes y servicios, con capítulos especiales sobre compras públicas, competencia, propiedad intelectual e inversión.

Actualmente, en términos de valor comercial, México representa para la Unión Europea el 21° lugarcomo socio comercial y el 18° de sus socios exportadores a nivel mundial, pero sobretodo es uno de los dos principales socios comerciales y captadores de inversión en América Latina. Para México la Unión Europea es el 2° mercado destino de sus exportaciones después de Estados Unidos y,ahora,la tercera fuente de importaciones después de China.[17] Mantener las relaciones comerciales a este ritmo no sólo ha obligado a modernizar mecanismos e instituciones para hacer los intercambios más eficientes, también los ha enfrentado a retos y temas en los que se ha planteado la cooperación como principal elemento. De ahí que, a diferencia de otras relaciones bilaterales, la relación México-UE no se resume solamente al tema comercial, lo que eleva el grado de complejidad institucionalbilateral, con el desarrollo de mecanismos que continuación abordamos brevemente.

Acuerdo de Asociación económica, concertación política y cooperación: mecanismos y resultados

Con el inicio del s.XXI, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea también abrió una nueva

---

15 En ese marco, fueron también signados el Acuerdo Global, sobre diálogo político, cooperación y lo relativo a los objetivos y mecanismos de la negociación comercial. Asimismo, el Acuerdo Interino, que establece los mecanismos y el formato para llevar a cabo la liberalización comercial. El 23 de marzo de 2000, México y la Unión Europea firmaron finalmente el acuerdo comercial mediante la Declaración de Lisboa firmada por el presidente Ernesto Zedillo y el presidente de turno de la Unión Europea, Antonio Gutiérrez, que terminó por establecer la liberalización gradual de ambos mercados. Ese año entró en vigor el TLCUEM o Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México.

16 El 29 de noviembre de 2009, la OMC recibió una nota verbal (WT/L/779) del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión de las Comunidades Europeas en la que se indica que, en virtud del Tratado de Lisboa, a partir del 1º de diciembre de 2009 la Unión Europea sustituye y sucede a la Comunidad Europea.

17 De acuerdo con datos de la OMC, China ha avanzado significativamente en sus ventas dentro de la región, donde también está invirtiendo en sectores estratégicos. Por otra parte, México ha perdido terreno en la captación de inversiones sobre todo provenientes de Europa. Por ejemplo, en un estudio realizado por la EUROSTAT que titula ¨Surplus in thetrade of goodswithMexico in 2008 doeslittleto offset sharpdeficitwithBrazil¨, se señala entre otras cifras que durante el 2007 la Unión Europea destinó EUR 15.3 billion a Brasil (60% de lo destinado a Latinoamerica en total) en actividades de inversión, seguido por México con apenas menos de la mitad de esa cantidad (EUR 6.0 billion).

etapa de sus relaciones bilaterales. Al establecer vínculos políticos, económicos, comerciales, financieros y de cooperaciónsurgieron diferentes mecanismos institucionales, sin duda nunca antes desarrollados entre ellos.

Los nuevos mecanismos institucionales responden no sólo al entorno de la relación sino al interés por atender los propios objetivos del Acuerdo.[18] Puesto en marcha desde el año 2000, el Acuerdo Global tiene tres pilares básicos que son: el diálogo político, la creación gradual de un área de libre comercio y la cooperación, con base en los derechos humanos y los principios democráticos cómo a continuación describimos brevemente.

Cooperación

Elprimero de los pilares a los que haremos referencia es la Cooperación. Se basa en el apoyo y fomento de la cooperaciónen 29 áreas y el establecimiento de una "cláusula evolutiva", por la cual las partes podrán ampliar los temas y niveles de cooperación y complementarlos mediante acuerdos relativos a sectores o actividades específicas. Destacan la consolidación del Estado de Derecho, la cooperación económica, educativa y cultural y científica-técnica, la lucha contra la pobreza y el desarrollo social, entre otras; sin embargo, existen áreas que han evolucionado al ritmo que la dinámica comercial exige, a fin de fortalecer los diversos sectores de las economías, especialmente los más sensibles al comercio.

La voluntad de esfuerzos conjuntos en otros campos como el agropecuario; minero; de la energía; de los transportes; del turismo y el pesquero; así también, en el ámbito de las estadísticas; la administración pública; en la lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de precursores químicos; y trascendentalmente se establece la cooperación científica y tecnológica en esferas de interés mutuo respetando sus políticas respectivas. Así también, en asuntos sociales y para la superación de la pobreza y la cooperación regional donde las partes fomentarán actividades destinadas a desarrollar acciones conjuntas, mediante proyectos de cooperación para la promoción y el seguimiento de la cooperación conjunta hacia terceros países.[19]

Los esfuerzos de la cooperación bilateral se orientan así,tanto a sectores como a los propios operadores económicos de ambas partes, a fin de establecer condiciones atractivas y sólidas que promuevan los intercambios. Lo mismo en el tema de

---

[18] La naturaleza y ámbito de aplicación del mismo, señala que el Acuerdo tiene por finalidad fortalecer las relaciones entre las Partes sobre la base de la reciprocidad y del interés común. A tal fin, el Acuerdo institucionalizará el diálogo político, fortalecerá las relaciones comerciales y económicas a través de la liberalización del comercio de conformidad con las normas de la OMC, y reforzará y ampliará la cooperación. (Artículo 2)

[19] En ese sentido, el Acuerdo también establece la cooperación en materia de formación y educación; cultural; en el sector audiovisual; en materia de información y comunicación; en materia de medio ambiente y recursos naturales. Asimismo, en materia de refugiados; sobre derechos humanos y democracia; en materia de protección al consumidor.

Servicios financieros, que inversiones recíprocas o cooperación industrial, que fomente el mejoramiento y la diversificación de la productividad y la competitividad, a través de programas con transferencia de recursos y prácticas que fortalecen la red empresarial.[20] Asimismo, abarca otros temas particulares del intercambio comercial, tal como la cooperación aduanera, que ya considera contar con un Protocolo de asistencia mutua en la materia para facilitar esas operaciones.

La UE y México han establecido una activa cooperación al desarrollo para el período 2007- 2013 por un importe indicativo de 55 millones de euros en el marco del ICD (Instrumento de Cooperación al Desarrollo). Para ello, se han definido tres sectores prioritarios de cooperación: cohesión social, economía sostenible y competitividad, y educación y cultura. Estos tres sectores prioritarios están vinculados a diversos aspectos transversales que deberán integrarse: se trata de los derechos humanos, las cuestiones de género y los aspectos medioambientales.

Diálogo político

El diálogo político, que se promueve como otro de los pilares en la relación, es importante no sólo porque se ha convertido en el vehículo para conducir formalmente todas las cuestiones bilaterales e internacionales de interés común, sino porque ha dado lugar a una comunicación bilateral más estrecha y efectivaa la hora de hacer frente común en diversos foros multilaterales.

En el ámbito bilateral, los principales mecanismos de diálogo institucionalizado entre México y la UE hasta ahora son: la Cumbre (bienal); el Consejo Conjunto (bienal); el Comité Conjunto (anual); el Foro de Diálogo con la Sociedad Civil (bienal); la Comisión Parlamentaria Mixta (semestral); y diversos diálogos sectoriales para temas de la agenda internacional como son Educación; Ciencia y Tecnología; Cohesión Social; y el Diálogo Político sobre Medio Ambiente.

La Décima reunión del Comité Conjunto, mecanismo establecido por el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (UE) –Acuerdo Global–, se realizó recientemente en la Ciudad de México, los días 27 y 28 de octubre de 2010. Bajo este mecanismo, México y la Unión Europea decidieron reafirmar su intención de establecer un Diálogo Macroeconómico lo antes posible, a fin de intercambiar puntos de vista, potenciar la comprensión mutua y fomentar la coordinación en los diversos foros que abordan los asuntos económicos y financieros de relevancia mundial.

---

[20] Destaca, entre otros, la cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas que prevé fomentar contactos entre agentes económicos, impulsar inversiones conjuntas y el también establecimiento de empresas conjuntas y redes de información por medio de los programas horizontales ya existentes tales como ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET. Asimismo, facilitar el acceso al financiamiento, proporcionar información y estimular las innovaciones.

El Acuerdo, en general, establece el compromiso de promover y desarrollar valores compartidos tales como la democracia y la defensa de los derechos humanos a través precisamente del diálogo político, considerado además como una oportunidad para intercambiar experiencias entre México y la Unión Europea y abordar en conjunto los retos que actualmente se enfrentan a nivel mundial en foros multilaterales. Destacan las participaciones hechas en el Proceso de Diálogo de Heiligendamm, la Ronda de Doha y el foro del G-20.[21]

Por otra parte, dada la importancia de la relación birregional, en el marco de las Cumbres América Latina y el Caribe – Unión Europea (ALCUE), ya se promueve de forma conjunta la creación de la Fundación Unión Europea – América Latina y el Caribe (UE-ALC), que pretende contribuir no sólo al fortalecimiento de la asociación birregional sino a la comprensión mutua y a la visibilidad de cada región en la otra.[22] Asimismo, la importancia del diálogo Grupo de Río-UE y de la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. Todo ello como un esfuerzo común para fortalecer los balances de poder en el sistema internacional y encauzar el curso de la globalización para su mejor aprovechamiento económico, más equilibrado y próspero para todos.

Comercio

México y la Unión Europea acordaron crear una zona de libre comercio para un acceso más amplio entre ambos mercados. Bajo un proceso que tomara en cuenta la asimetría existente entre sus economías se inició en el 2000 la liberalización comercial. Eso implicó en su momento un periodo de desgravación más lento para México.[23] Así como el cuidado al aspecto comercial, en cuanto a la inversión extranjera directa, el Acuerdo prevé esquemas que buscarían promover sus efectos directos

---

[21] En particular, reconocieron al Grupo de los 20 como principal foro de nuestra cooperación económica internacional y expresaron su interés por que la próxima Cumbre del G20, que tendrá lugar en Corea en noviembre, contribuya a promover una recuperación más sólida y de largo plazo de la economía mundial y a construir una gobernanza financiera global más incluyente y democrática, a fin de que los países en desarrollo tengan voz y representación adecuadas en los organismos financieros internacionales. En "Comunicado Conjunto" del 10° Comité Conjunto México - Unión Europea, Ciudad de México, 27 y 28 de octubre de 2010.

[22] Así expresado formalmente como la intención de implementar los compromisos alcanzados en la VI Cumbre ALCUE, celebrada en Madrid, España, el 18 de mayo de 2010.

[23] Desde 2007, salvo casos particulares existe libre comercio para los productos industriales entre México y la Unión Europea. La liberalización arancelaria para los bienes mexicanos exportados a la UE concluyó el 1 de enero de 2003; la del mercado mexicano el 1 de enero de 2007. Sobre los productos agrícolas, los períodos de eliminación de aranceles son más largos que los aplicados a los bienes industriales. Algunos productos agrícolas considerados como "sensibles", no están sujetos al calendario de desgravación arancelaria; en particular los productos cárnicos, granos y lácteos. Para otros bienes también clasificados como "sensibles", se establecieron cupos de exportación que pueden encontrarse en los Anexos I y II de la Decisión 2/2000 (Calendarios de Desgravación de la Comunidad y de México).

en la generación de empleo, el fortalecimiento de la planta productiva y el fomento de la transferencia de tecnología de la Unión Europea a México. Como resultado de ese esfuerzo se dio origen a los programas ECIP, AL-INVEST, BRE y BC-NET de fomento a la industria. Asimismo, un marco único en materia de promoción y protección recíproca de las inversiones.[24]

Existe también lo que se conoce como el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM). Se trata de un programa institucional tendiente a para promover la cooperación bilateral en materia comercial y agilizar los trámites gubernamentales y empresariales. Con ello, se busca simplificar algunas de las actividades previstas en el Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados miembro de la Unión Europea. El PROTLCUEM reconoce un esfuerzo importante no sólo el diseño de mecanismos para la cooperación intergubernamental, sino también generó una mayor coordinación bilateral en ejecución hasta este 2011.[25] Otro caso fue el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), cuya ejecución concluyó en 2009 y actualmente se platica sobre la posibilidad de tener una segunda etapa del mismo.

Por otra parte, el Acuerdobilateral también retoma en nuestros días una serie de cláusulas de revisión que profundice en las relaciones comerciales entre la UE y México. Esta vez orientadas a una mayor liberalización en el ámbito de los servicios, la inversión y los productos agrícolas. Es claro entonces que los retos presentados sobre todo para los sectores económicos más sensibles obligan no sólo a una revisión más exhaustiva, sino a desarrollar constantemente políticas y programas orientados a promover una mejor sociedad comercial entre los diferentes entes económicos de la UE y México. Pero no todo es tema de cooperación, vincular el conocimiento tecnológico con la planta productiva; el desarrollo tecnológico y la innovación con el sector empresarial, con miras a fortalecer la competitividad del sector, es todavía una enorme área de oportunidad que tiene México ala hora dediseñar sus políticas para hacer frente a sus competidores globales.[26]

---

[24] México cuenta con Acuerdos para la Promoción y Protección REccíproca de las Inversiones (APRI´s) con Alemania, Austria, Belarus, Dinamarca; España, Finlandia; Francia, Grecia, Islandia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza, Unión Belgo-Lux.

[25] PROTLCUEM se orienta sobre el mejor aprovechamiento del TLCUEM, las oportunidades que brinda el tratado y sobre las actividades del proyecto en general. Los diferentes componentes que trabaja son Aduanas; Normas Técnicas; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Inversión; Competencia; Protección al Consumidor; Propiedad Intelectual; Información, Visibilidad y Comunicación, en particular busca el desarrollo de un sitio Web interactivo con información relevante para facilitar el intercambio comercial entre México y la Unión Europea.

[26] De acuerdo con Estadísticas del comercio internacional 2010 de la Organización Mundial del Comercio, en el 2005 México tenía una partición del 3% en el comercio mundial de prendas de vestir y se encontraba entre los 5 principales exportadores del sector textil mundial, para el 2009 su participación menos significativo fue reemplazada por países como Bangladesh y una mayor participación en el mercado de China y la India.

En medio de la crisis: socios estratégicos

Con veintisiete Estados miembros y una población de casi quinientos millones de personas la población de la UE es la tercera mayor del mundo. Representa un mercado con un Producto Interno Bruto de 12,276.2 Miles de millones de euros. Es la mayor potencia comercial del mundo al encabezar en cifras oficiales el comercio internacional. Su producción de bienes y servicios, crece a un ritmo constante y ha logrado que el PIB de la UE sea, pese a la recesión, superior al de los Estados Unidos.En todos los países de la UE, más del 60% del PIB es generado por el sector de los servicios (que incluye actividades como la banca, el turismo, el transporte y los seguros). De acuerdo con cifras presentadas por la propia UE, la industria y la agricultura, aunque siguen teniendo importancia, han perdido peso económico en los últimos años. Su importancia, sin embrago, no estriba únicamente en el potencial y tamaño de su economía, sino también en el papel de liderazgo que ha desempeñado en la actual recomposición del sistema internacional a partir de la lenta recuperación que se presenta después de la recesión mundial que experimentamos en esta primera década del s.XXI.

México, por su parte, tiene una población de más de 100 millones, en su mayoría jóvenes, más del 45% de mexicanos son menores de 20 años. La importancia de este elemento demográfico radica en que de acuerdo con los indicadores mundiales, la proporción de la población del mundo desarrollado está disminuyendo con respecto a la del resto del mundo, pasando del 30 % en 1960 al 16 % en 2005. En la actualidad, cuatro de cada cinco personas de este planetaviven en países en desarrollo.

Así también, México ha mantenido un constante esfuerzo por poner en marcha diferentes reformas estructurales que dieron paso a la apertura de su economía en 1986, con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y más tarde con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Ambos fueron aspectos que aumentaron el interés dela Unión Europea por generar y construir una relación especial con México.[27] Tanto las reformas como la apertura han permitido que el país llegue a posicionarse como una de las 20 economías más destacadas del mundo al sumarse como miembro del G-20 y antes al del G5, también com-

---

[27] México es miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde 1994 y ha celebrado una serie de acuerdos de libre comercio (ALC) con sus principales socios comerciales. En la actualidad, es uno de los pocos países emergentes que ha firmado ALC con los EE.UU., la UE y Japón. Además, ha celebrado acuerdos con la mayor parte de los países latinoamericanos, con los países de la AELC y con Israel. Este conjunto de acuerdos comerciales cubre gran parte de su comercio exterior. México es el único país latinoamericano que pertenece a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), a la que se adhirió en 1994 y miembro activo de la Organización Mundial del Comercio.

puesto por Brasil, India, Sudafrica y China. Por tanto, para Europa resultó clara la posición política, comercial y geográfica privilegiada con la que México se presenta a partir de dos décadas al mundo. Mientras que para México, por otra parte, la composición de la Unión Europea se abría como un abanico de nuevos mercados para las exportaciones mexicanas y otras oportunidades comerciales.[28]

Por tanto, la zona de libre comercio construida durante la última década entre México y la UE, ha conseguido que el comercio bilateral aumentara más de un 100%. México ha pasado a ser uno de los socios comerciales más importantes de la UE dentro de América Latina, con un potencial de crecimiento considerable, ya que cuenta con una población de más de 105 millones de habitantes y una renta per cápita de alrededor de 10,000USD, México es una de las dos mayores economías de América Latina. La UE, por su parte se mantiene como uno de los tres principales socios comercial de México, junto con China y Estados Unidos. Además, los flujos de inversión extranjera directa de la UE han aumentado en un 120 %, con lo que la Unión es ya el segundo mayor inversor en México, después de los Estados Unidos.[29]

Más allá de lo comercial, la UE comparte con México una visión común y de desarrollo globalizador sobre los asuntos de importancia mundial. Hoy la relación también se basa en la perspectiva de afianzar sucoordinación en los principales foros e instituciones multilaterales ya mencionados en los apartados anteriores, como la Ronda de Doha y el foro del G-20. En la visión de Europa, México hadesarrollado la capacidad de conciliar las percepciones de la OCDE con las preocupaciones delos países en desarrollo, lo cual podría resultar útil para alcanzar un consenso mundial. La Unión Europea busca un mayor y mejor entendimiento con el resto de sus socios latinoamericanos, donde México tiene capacidad de ser un puente regional en el impulso a la globalización y el balance de contrapesos ante economías emergentes como Brasil.

América Latina como entidad geográfica fueresponsable de 5,9% del valor total de los bienesexportados fuera de la Unión Europea en 2008.La mayor parte de este porcentaje correspondió aBrasil (2,0%) y México (1,7%). En 2008, los países latinoamericanos representaron poco más del 6% del valor de todos los bienes importados

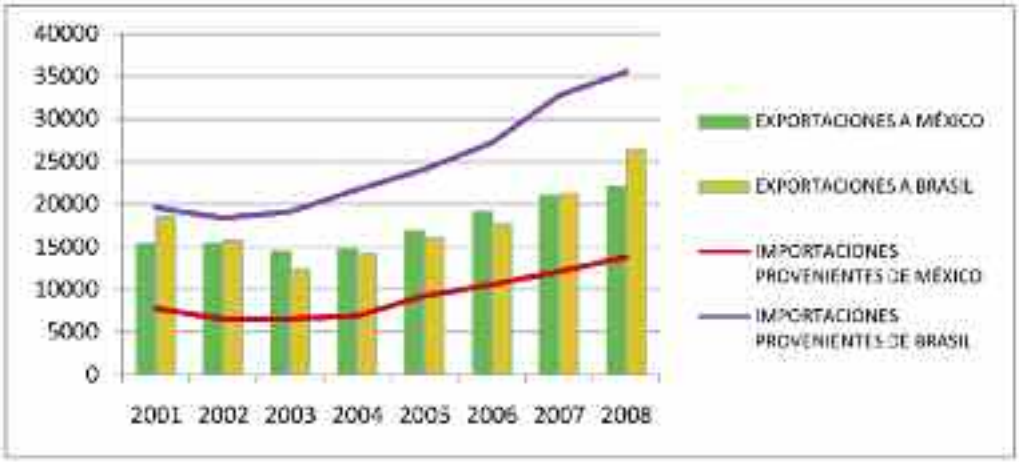
---

[28] Al final la estrategia de diversificación a la que México apostaba al negociar con la Unión Europea, resultó efectiva al registrar en la última década, tasas de crecimiento de las exportaciones superiores a las alcanzadas con Estados Unidos, según lo publicado por la página web del PROTLCUEM.

[29] Entre enero de 1999 y marzo de 2010, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones por $US 81,556 millones, cantidad que representa el 35% de la IED total que ingresó al país en ese lapso ($US 236,043 millones). El subsector que más inversión recibió en este tiempo son los servicios con $US 35,043 millones. Con ello en total, la Unión Europea ocupó la segunda posición como fuente de inversión en México. Destaca el año 2007, en el cual las inversiones de la UE sobrepasaron los de Estados Unidos.

por la UE. Los porcentajes más elevados corresponden a Brasil(2,3%) y en segundo lugar México (0,9%).[30]

COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA UE-27 CON MÉXICO Y BRASIL.[31]



Pero la asociación estratégica entre la UE y México no sólo impacta sobre el comercio internacional. Brinda, además, posibilidades de tratar en profundidad los aspectos sensibles de la propia relación bilateral. La relación se enmarca,como ya mencionamos, en una metodología de consultay coordinación que brinda una comunicación institucional cada vez más eficaz. Bajo los mecanismos puntualizados en el apartado anterior, destaca el camino de coordinación que se ha logrado sobre temas de aspectos:

1. Políticos: multilateralismo, democracia, derechos humanos, Estado de Derecho, diálogo cultural, América Latina, integración regional, Grupo de Río, etc.;
2. Relativos a la seguridad: lucha contra el terrorismo, Estados desestructurados, delincuencia organizada, tráfico de drogas, trata de seres humanos, etc.;
3. Medioambientales: cambio climático, catástrofes naturales, lucha contra lasobreexplotación de las poblaciones de peces, etc.;
4. Socioeconómicos: política de desarrollo, inversión y responsabilidad social, innovación y derechos de propiedad intelectual, mercados abiertos, políticas sociales, empleodigno/protección social, migración, pobreza, estabilidad macro-

[30] En ¨Surplus in the trade of goods with Mexico in 2008 does little to offset sharp deficit with Brazil EU-27 trade and investment with selected Latin American countries¨ de EUROSTAT Statics in Focus 51/2009.
[31] Fuente: EUROSTAT

financiera global, buenagobernanza en el ámbito fiscal, seguridad, sostenibilidad e incremento de la eficiencia energética, precios de los alimentos, pesca, política marítima y gobernanza de los mares, cuestiones de interés común en el ámbito de los transportes, etc.

En suma, cuando hablamos del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación no hablamos, por tanto, de un acuerdo simple sino de uno complejo. Un mismo textoque reúne aspectos políticos, comerciales y de cooperación. Se dice que con seguridad fue,en su momento, el convenio más ambicioso que jamás hayan negociado México y la Unión Europea, entre ellos, con otro país o conjunto de países. De tal suerte que, es fácil comprender el espectro de oportunidades y retos que ha significado para ambas partes en la primera década desde su puesta en marcha en el año 2000.El Acuerdo no sólo ha permitido a México consolidarse en la escena internacional sino también fortalecer su propia estrategia de diversificación comercial frente a su mercado natural que son los Estados Unidos. Se trata dela explosión de múltiples polos de inversión,participación de los diversos sectores productivos y socialesy un abanico de campos de oportunidad que representan a México el espectro de países como los que integran el Acuerdo. Así como la posibilidad de ser un puente al comercio y la inversión en América Latina, lo que a través de éste ofrece México a la Unión Europea en su conjunto.

Microcosmos de la relación México-Italia

En el marco del Acuerdo Global con la Unión Europea, destaca una relación bilateral de uno de los miembros de la UE con México:Italia. Se trata del doceavo socio comercial de México a escala mundial, décimo como abastecedor y 23vo como comprador.La relación bilateralMéxico-Italia, se rige en gran medida por el Acuerdo Global pero también encuentra forma en otros acuerdos firmados de forma exclusiva entre ellos dos. Seincluyen el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones, que entró en vigor en 2003; el Acuerdo Marco de Cooperación Económica, en vigor desde 1994; el Convenio de Cooperación Turística, en vigor desde 1995; el Protocolo de Cooperación Financiera, en vigor desde 1991; y el Convenio sobre Transportes Aéreos, en vigor desde 1993 y modificado en 2005.

Para reforzar la actividad bilateral, entre los principales mecanismos de diálogo institucional entre México e Italia,tenemos la Comisión Binacional México-Italia y el Comité Consultivo de Consultas Económicas, precedido por la Secretaría de Economía en México, a fin de examinar las relaciones comerciales y de inversión y ampliar el intercambio económico, la cooperación y la asociación empresarial entre

ambos países.Bajo ese esquema,también fue suscrito un Memorando de Entendimiento sobre colaboración entre las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que pretende incrementar el flujo de inversión directa italianapero con valor agregado para el desarrollo del país.

Entre otras acciones específicas destinadas a México, encontramos la participación italiana en el área de la cooperación tecnológica, a través de la instalación de dos Centros de Innovación Tecnológica Italo-Mexicano, uno equipado con máquinas para trabajar metales (ubicado en el Estado de Hidalgo[32]) y otro más equipado con máquinas para el procesamiento de plásticos (localizado en el Estado de Puebla). Están, además,las acciones para la promoción de tecnologías para el procesamiento de mármol y cerámica; participación en la ejecución del Centro Tecnológico para la Biotecnología (en el Estado de Nuevo León) y otras acciones para promover la industria aeroespacial y la industria de la moda italiana.

En el tema comercial, las ventajas arancelarias para México también son importantes en su relación con Italia. Tales ventajas se dirigen a sectores italianos como el automotriz, prendas de vestir, plásticos, pieles y cueros, y maquinaria y equipo eléctrico.[33] Por su parte, las empresas italianas tienen a su vez oportunidad de aprovechar el mercado interno mexicano. Esas oportunidades se orientan asectores de inversión de componentes para la industria de electrodomésticos, aeroespacial, manufacturas plásticas, calzado, vestido y turismo, sin mencionar la oportunidad que México significa en materia de acuerdos comerciales con otros países. En tema de licitaciones, destaca el interés de impulsar la participación de empresas italianas en proyectos que promueve el Gobierno mexicano con un nuevo esquema de concesión de carreteras, así como de Proyectos de Prestación de Servicios (PPS).

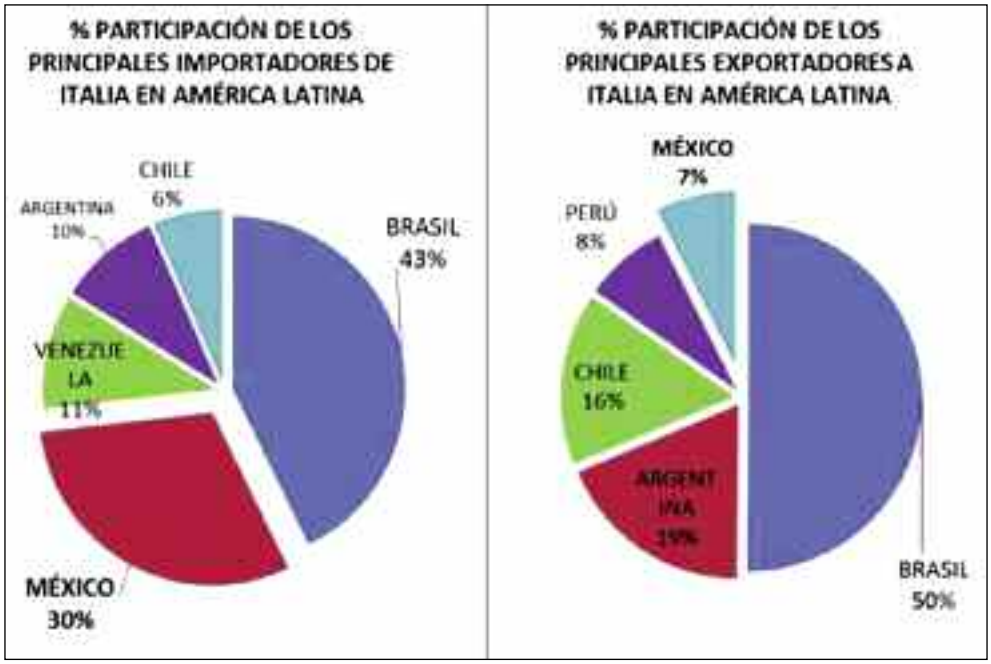
Es un hecho que,a pesar de la fuerte reducción registrada por efecto de la crisis internacional, de acuerdo con las cifras oficiales durante el primer semestre 2009 el país continuó como uno de los mercados de referencia para las exportaciones italianas, junto con Brasil, tal como muestran las siguientes gráficas, donde también se observa la tendencia a perder participación del mercado italiano como el europeo en relación con Brasil e incluso con otros países de América Latina como Argentina, Chile y Perú.[34]

---

[32] Véase http://ciimmath.org.mx para los servicios, convenios, equipos y proyectos que ofrece el centro, como un ejemplo de la cooperación bilateral entre México e Italia.

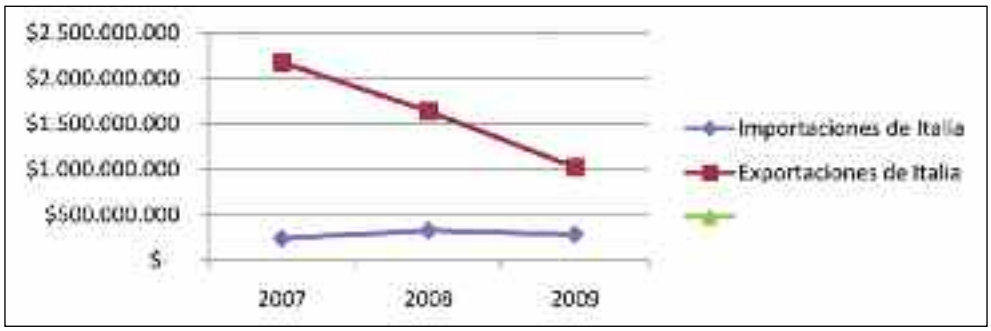
[33] De acuerdo con datos del COMTRADE, existen oportunidades para exportar los siguientes productos de México a Italia: aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso, vehículos para transporte de personas y mercancías, aparatos emisores para radiotelefonía y radiotelegrafia, partes y accesorios de vehículos y máquinas, aparatos receptores de televisión y unidades de memoria.

[34] Datos proporcionados por el Ministerio de Desarrollo Económico de Italia



Son,además,1163 empresas con participación italiana en su capital social, las registradas que mantienen inversiones directas extranjeras en México. Italia es el octavo inversionista en México entre los países de la UE. Durante 2009, se registró una inversión de 15 mdcorrespondiente a empresas italianas en México, lo que representó una caída de 85%, con respecto al mismo periodo del año anterior (101.2 md). Una tendencia similar se mostró con el resto del comercio.[35]

Intercambio comercial en Euros Italia-México, enero-julio2007-2008-2009[36]

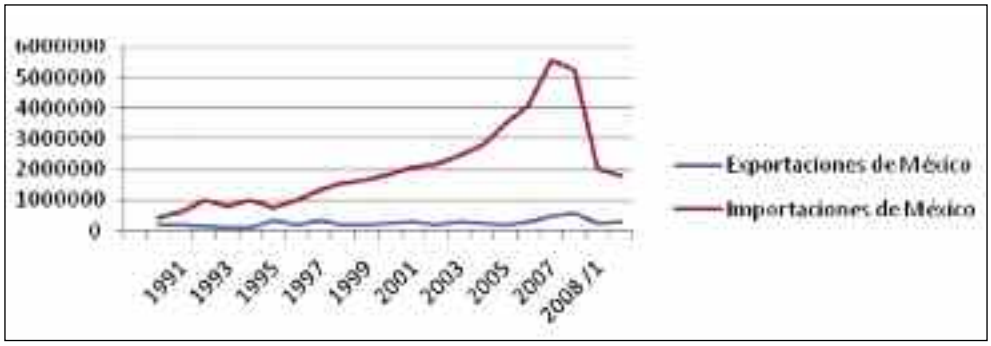


35 En " Síntesis de la Relación Comercial México - Italia" Unidad de Inteligencia de Negocios, PROMEXICO. Fecha de actualización: 08/03/10

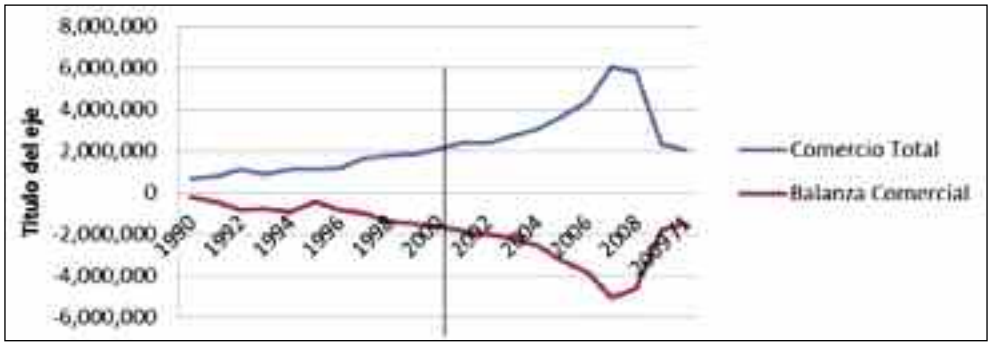
36 Fuente: ISTAT publicado por la Cámara de Comercio Italiana

Si hacemos referencia a casi una década de comercio bilateral, al finaltenemos como saldo un crecimiento de 116% en las exportaciones(pasó de 240 md en 2001 a 518 md en 2009, lo que representó una tasa media anual de crecimiento de 10%). En cuanto a las importaciones, estas aumentaron en 50% en el mismo período (pasó de 2,100 md en 2001 a 3,147 md en 2009, con una tasa de crecimiento media anual de 5%) Al cierre de 2009, México registró un déficit de 2,629 md en su comercio con ese país.[37]

Balanza comercial de México con Italia y su comportamiento (Valores en miles de dólares)[38]



No obstante, las cifras oficiales demuestran que en total el intercambio comercial entre México e Italia ha crecido en suma un 57%, al pasar de 2,340 md en 2001 a 3,664 md en 2009, que representa una tasa media anual de crecimiento de 6%.



---

[37] Casi el 80% de las exportaciones de Italia a México está compuesto por bienes intermedios e instrumentales (maquinaria; productos metalúrgicos; químicos; plásticos; aparatos eléctricos) y el 20% por bienes de consumo (moda y textil; piel; calzado; joyería; diseño de interiores; agro-alimentar; medicamentos). En cambio, México exporta hacia Italia productos químicos; maquinaria automática y eléctrica; motores para auto-vehículos; turbo-reactores y turbo-propulsores; pescado congelado y leguminosas, según reportes de la Cámara Italiana de Comercio en México.

[38] Fuente: Secretaría de Economía Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

El tema bilateral muestra la posibilidad de incrementar la cooperación en torno a un desarrollo económico que beneficie a ambos países. El marco general que ofrece la relación bilateral con la Unión Europea representa ya un macroentrono que facilita el microcosmos de la relación entre México e Italia. México significa un mundo de oportunidades de inversión y para la internalización de las empresas italianas. Pero para México, Italia debe ser considerada no sólo como un socio comercial destacado de la Unión Europea, sino como un modelo de políticas industriales exitosas que guardan sentido con los retos económicos que se le presentan a México. Italia ha conseguido,en gran parte, su crecimiento económico a través de la vocación industrial regional bien articulada, como es -entre otros- el caso de la empresa FIAT. El desarrollo de clusters industriales y una economía sostenida primordialmente por PYMEScon visión exportadora, hacen de Italia un socio que no sólo ofrece un mercado con oportunidades comerciales sino la posibilidad de transferir experiencias y conocimiento tecnológico a un país en vías de desarrollo como México.

Futuro de las relaciones entre México y la Unión Europea

Pese a los efectos de la recesión mundial y la reciente crisis presentada en Grecia durante el 2010, el modelo de integración de la Unión Europea es un tema novedoso que explora no sólo ámbitos relacionados con la economía sino con estructuras que llevan anuevos esquemas de organización política y social. Pese al entorno económico-político de este nuevo siglo yno sin unintenso proceso interno, es evidente que la UE ha logradohasta ahora una creciente consolidación de su propio modelo. Al interior y en el propio escenario internacional ha provocado y ha replanteadonuevas estrategias. A partir de una dinámica vertiginosa y cambiante, se ha propuesto considerar nuevas áreas prioritarias para sícomo lo son África, Brasil y México. El mundo se concibe otro a la hora de establecer en estos días una estrategia de acción que atienda las necesidades del orden mundial.

La decisión de definir una asociación estratégica con México, entre otros, responde a un entorno que invita a encontrar nuevos equilibrios de poder. La cooperación y el diálogo como herramientas para el consenso de un nuevo orden internacional. Un fenómeno de mayor interdependencia entre los países y sus bloques, obliga a generar acuerdos no sólo entre las grandes potencias sino también con aquellas que se consideran emergentes, tal como pretende el foro del G-20. México, por su parte, ha orientado con precisión las transformaciones en materia de política económica necesarias para lograr una postura de desarrollo globalizador como el que promueve la Unión Europea.

Empezó con un interés porque los bienes, los capitales y los servicios gozarán

de garantías y libre movimiento.Para ello se hizo necesario un marco de acuerdos de libre comercio, la mayoría firmados con las principales potencias, así como con países latinoamericanos de influencia en la región. México se convirtió así en uno de los Miembros de la OMC que tiene más tratados de libre comercio. Doce tratados que le dan acceso preferencial a más de mil millones de consumidores en más de 40 países que representan alrededor del 75% del PIB mundial. Según el último reporte de la OMC, elaborado con datos de 2009, estos tratados han colocado a México en el décimo lugar en el mundo en el valor de sus exportaciones y el primero en América Latina y el Caribe, así como en uno de los principales receptores de inversión extranjera directa entre los países en desarrollo.[39]

Consolidarse en la escena internacional fortaleciendo su estrategia de diversificación, es un esquema que representa a México una amplia gama de oportunidades para que el país promueva su inserción en un sistema internacional cada vez más interdependiente y globalizado. Sin embrago, todavía no logra combinar su discurso económico con una política industrial y agropecuaria queimpulse y sepa aprovechar el espectro de oportunidades comerciales y de inversión bajo un desarrollo sostenido e integral. Lo anterior se debe a que su actuación en el orden internacional no siempre ha tenido un impacto positivo sobre el crecimiento económico, el empleo, los salarios o el nivel de vida de su población. Pero precisamente es ese aspecto el que lo ha impulsado a convertirse en un agente estratégico a la hora de generar alianzas de comercio y política internacional.

Es cierto que, por varias razones ya expuestas en este trabajo, México mantiene cierto peso político en el escenario internacional, y así lo confirma además su pasada nominación como miembro no permanente del Consejo de Seguridad de la ONU durante el 2009-2010, y su presidencia del Grupo Río durante el 2008-2010. Sin embargo, los aspectos menos positivos del comercio han hecho estrago en sus instituciones y estructuras internas. Ante el compromiso de fortalecer al interior su cohesión social, la asociación estratégica es una propuesta que si bien resulta en un tiempo de crisis económica y financiera, puede resultar benéfica al largo plazo. Puede por otro lado significar una posibilidad de consensos entre la UE y el resto de AL que brinde un balance social y económico de la relación bilateral.

Asimismo,la relación se orienta a lograr acuerdos regionales que consigan la promoción conjunta de los intereses compartidos en foros regionales o globales como hasta ahora. Hay que recordar que aún cuando los balances de poder se inclinan hacia Brasil por condiciones de mercado, México sigue manteniéndose como un actor de contrapeso importante y de vinculación entre las economías de América y el resto del mundo.

---

[39] De acuerdo con el Reporte de "Estadísticas del comercio internacional 2010" de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Es claro que los acuerdos bilaterales y regionales son uno de los pilares de la política comercial de México desde la última década del siglo pasado, abriendo mercados para las exportaciones mexicanas y aumentado el atractivo de México para la inversión, no sólo por su ya estratégica situación geográfica, sino sobre todo por la mayor certidumbre que a partir de ese marco normativo que ha construido a través de su red comercial. Con ello ofrece a los agentes económicos de todos sus socios comerciales certeza en sus operaciones y trasparencia sobre las reglas del juego. En congruencia con su postura frente a los foros multilaterales de negociación y de la propia OMC.

Ciertamente todavía existen retos que van más allá del tema comercial y son precisamente los que obligan a mantener vigentes los pilares del Acuerdo que mantiene con la Unión Europea. Un acuerdo mucho más articulado y con un futuro más prometedor al tomar en cuenta aspectos que integran un todo. El diálogo político, la cooperación y un comercio cada vez más justo son las vertientes que buscan atender una mejor distribución de la riqueza. Un enfoque bilateral que ayuda a aminorar parte de los fenómenos que el proceso globalizador también ha detonado. Es necesario y benéfico para todos atender las causas de los movimientos migratorios más importantes, la creciente economía informal, y el debilitamiento de la cohesión social, la disminución del desempleo y en vez de ello buscar la promoción de la igualdad de oportunidades y un mejoramiento en la calidad de vida de las personas, que constituyen ese abstracto que llamamos "mercado".

Como el ejemplo de Italia, un desarrollo económico basado en la vocación regional, la vinculación tecnológica y la articulación industrial, puede ser parte de un plan para conseguir el mejor aprovechamiento de la diversificación comercial que ofrece el mercado internacional y en especial el del TLCUEM. No obstante, todas ellas siguen siendo tareas en las que México encuentra un reto mayor, considerando además la reciente entrada en vigor del Tratado de Lisboa 2009, que sugiere un mayor impulso a la facilitación comercial y provoca la internacionalización de las empresas, que se obligan ante la competitividad que la enfrentan los mercados

Referencias:

- "Comunicado Conjunto" del 10° Comité Conjunto México – Unión Europea, Ciudad de México, 27 y 28 de octubre de 2010.
- "Surplus in the trade of goods with Mexico in 2008 does little to offset sharp deficit with Brazil EU-27 trade and investment with selected Latin American countries¨ de EUROSTAT Statics in Focus 51/2009. 8 de jul de 2009 8pp.
- "Estadísticas del comercio internacional 2010" de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

- "Síntesis de la Relación Comercial México – Italia" Unidad de Inteligencia de Negocios, PROMEXICO. Fecha de actualización: 08/03/10
- Examen de las políticas comerciales. Informe de MÉXICO. OMC WT/TPR/G/195. 7 de enero de 2008
- La agenda del Proceso de Heiligendamm–L'Aquila (PHA), Secretaría de Relaciones Exteriores ANEXO_DEC_G8_G5_HAP
- Comisión Europea: ¨Hechos y cifras clave sobre Europa y los europeos¨ Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. 2007 — 79 pp.
- Consejo de la Unión europea. ASOCIACION ESTRATEGICA MEXICO - UNION EUROPEA. PLAN EJECUTIVO CONJUNTOComillas, 16 de mayo de 2010, 9820/10 36pp.
- Subsecretaría para asuntos multilaterales y derechos humanos dirección general de derechos humanos y democracia.INFORME ANUAL DE PROGRESO 2009 PROGRAMA DE DERECHOS HUMANOS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO DCI-ALA/2007/019-116
- Commission of the European Communities: COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL AND THE EUROPEAN PARLIAMENT Towards an EU-Mexico Strategic Partnership. Brussels, 15.7.2008 COM(2008) 447 final
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. América Latina y la Unión Europea: una integración esperanzadora pero esquiva /ed. Doris Osterlof Obregón. —1a. ed.— San José,
- Ciambur, C: THE EU -MEXICO FREE TRADE AGREEMENT: STEPPING STONE OR STUMBLING BLOC?,
- European Commission (2010): `EU-Mexico Bilateral Trade and Trade with the World', DG Trade Statistics

Sitios web:

- http://ciimmath.org.mx
- http://www.italtrade.com/countries/americas/mexico/statics1.htm
- http://www.camaraitaliana.com.mx/Presencia-Italiana-en-Mexico.html
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/
- http://www.protlcuem.gob.mx
- http://www.promexico.gob.mx
- http://publications.europa.eu/index_es.htm
- http://europa.eu/index_es.htm
- http://www.italtrade.com/countries/americas/mexico/index.htm
- http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mexico
- http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Comercio_Exterior
- http://ec.europa.eu/trade

PANAMA E L'UNIONE EUROPEA

Ana Raquel Torres Sieiro Panama

Unión Europea: un socio con vasto mercado de consumidores

Este grupo de 27 países, con casi 500 millones de habitantes es la mayor economía mundial y es el mayor exportador e importador a nivel global.

Para la América Central, Europa representa un socio comercial importante, donde a Panamá le toca el mayor porcentaje de ese intercambio comercial (más del 50% de las relaciones comerciales con la región, en ambas vías, son con Panamá).

De manera más concreta, la Unión Europea ocupa la segunda posición como destino de nuestras exportaciones, representando el 31% del total. Además, la Unión Europea representa el principal destino de nuestras exportaciones agrícolas; ocupando el 80% de las mismas. Es decir que a parte del banano, también nuestros productos no tradicionales de exportación agrícola tales como la sandía, el melón y la piña son consumidos, en su gran mayoría, por nuestros socios europeos.

Los europeos, además de tener un alto poder adquisitivo, son amantes de las frutas tropicales y de los productos del mar, por lo que Panamá cuenta con ese vasto conglomerado de consumidores y podría incrementar sus exportaciones hacia esa dirección.

Acuerdo ADA versus SGP+

Con la reciente finalización de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la América Central y la Unión Europea, son muchas las oportunidades que se abren para incrementar las relaciones económicas en general y comercial en particular entre ambos bloques. De una relación comercial regida por el Sistema Generalizado de Preferencias, se pasará a una relación de verdaderos socios, reconociendo las asimetrías existentes.

Los productos centroamericanos en general y los panameños en particular no deberán estar expuestos a requisitos puramente administrativos y burocráticos, donde como ocurrió con nuestro país el año pasado que fue excluido de este sistema unilateral. Ahora contamos con éste nuevo marco jurídico que es el Acuerdo de Asociación, donde una vez firmado y ratificado por ambos bloques, creará una zona de libre comercio entre los dos socios; el primero en lograrse entre dos bloques regionales.

Una unión aduanera que se negocia entre los países centroamericanos y que ya empieza a mostrar sus frutos, permitirá a los socios europeos a hacer un solo pago al ingreso de sus productos a los países centroamericanos.

En este punto, cabe resaltar que Panamá logra hacerse miembro pleno en las negociaciones de dicho Acuerdo, apenas este año, pues había sido observador por más

de año y medio, ya que no es miembro de SIECA. Sin embargo, mediante una diplomacia agresiva y elegante a la vez, se logra adherir a dicho proceso negociador que le permitió defender sus intereses y de esa manera, dar un valor agregado al mismo, toda vez que Panamá es el socio comercial principal en la región centroamericana para la Unión Europea.

Otro aspecto importante a destacar, es el hecho de que la economía panameña podría actuar como complementaria a las otras de la región, puesto que es totalmente diferente a la de los otros países.

En ese mismo sentido, por la posición geográfica y privilegiada; además de una infraestructura bien desarrollada con excelentes puertos en ambos océanos, carreteras; sin olvidar el Canal Interoceánico y una economía de servicios totalmente dolarizada; Panamá podría servir de "puerto de entrada" para los productos europeos en la región y viceversa. En otras palabras, Panamá podría convertirse en una plataforma regional exportadora para los productos europeos que lleguen a Centroamérica.

Todo lo arriba mencionado, podría lograrse, a través de la prestación de servicios de transporte marítimo internacional, puesto que ya Panamá cuenta con toda la logística para que el ya existente sistema multimodal incremente su utilidad, ahora en beneficio del intercambio comercial entre los dos socios regionales.

Hay que destacar que uno de los compromisos más relevantes, dentro de lo acordado en el ADA, es el de crear el Mecanismo de Inversión en América Latina (MIAL) que facilitará la movilización de recursos de las instituciones financieras para financiar proyectos de inversión en infraestructura energética, incluidos el rendimiento energético y los sistemas de energías renovables, transporte, medio ambiente y la cohesión social. Esta transferencia de capital europeo en la región, también reitera una estrategia de acciones concretas en favor de la integración en proyectos tales como carreteras, oleoductos y gaseoductos, entre otros.

Intercambio comercial Panamá-Unión Europea

Las inversiones europeas podrán hacerse en Centroamérica con la plena seguridad jurídica que necesitan los inversores y las mismas se incrementarán, como se espera ocurra con el intercambio comercial, producto de la libre circulación de los productos en ambas direcciones.

Como el Acuerdo no se limita al ámbito comercial, sino que tiene un componente político, así como un pilar de cooperación, el mismo contribuirá al acercamiento de nuestros pueblos, los cuales cuentan con muchos valores en común. Los canales de comunicación serán más variados, amplios y fluidos, por lo que permitirá un mayor acercamiento en todos los aspectos.

Los productos que Panamá exporta a Europa son en su mayoría productos agríco-

las, tales como el banano y el café, así como los no tradicionales y productos del mar; entre los más importantes están la piña, melones, sandía, langostinos y camarones.

Como el comercio tiene dos direcciones, también deseo mencionar que Europa exporta a Panamá y que el mismo está básicamente compuesto de productos industriales, entre ellos: partes de hornos industriales, vehículos, partes de máquinas y aparatos.

Con relación a Alemania, podemos mencionar que Panamá es el país centroamericano con mayores inversiones germanas: aproximadamente US$ 390 Millones. Son muchos los incentivos que se ofrecen a los inversionistas extranjeros que garantizan la seguridad jurídica que necesitan las grandes multinacionales y cualquier inversionista para instalarse en otras latitudes.

Prueba de ello lo tenemos en la compañía alemana Bilfinger + Berger, la cual construyó el "Puente Centenario" con una inversión estimada aproximadamente en US$ 110 Millones. La compañía alemana de construcción Bauer Fundaciones Panamá, S.A. participó y participa actualmente en diferentes macroproyectos de infraestructura.

Tenemos el orgullo de contar con otras oficinas regionales alemanas con sede en Panamá como lo son GTZ International Services (Agencia de Cooperación Alemana); Adidas Group; BMW Latinoamérica; Adolf Würth Centroamérica, S.A.; DHL; BASF; Grunenthal; Commerzbank. Además existen en nuestro país representaciones de compañías alemanas tales como Nivea; Lufthansa;Porsche; BMW; Bayer Mercedes Siemens, S.A.Panamá, S.A. - Productos Farmacéuticos y Wella.

La economía panameña siempre se ha caracterizado por ser una economía abierta; desde que el país entró al mundo de las naciones libres. Sin embargo, con la negociación y firma de una serie de tratados de libre comercio, la economía se ha vuelto más dinámica y con mayor interrelación con otros países.

Actualmente Panamá tiene TLCs con Taiwán, El Salvador, Singapur, Chile, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Guatemala, Cuba y Canadá. Está pendiente la ratificación por parte de un tratado de promoción comercial con los Estados Unidos y se encuentra negociando con Colombia y CARICOM. Por otro lado se tiene intenciones de negociar próximamente con Corea del Sur, Perú y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (Suiza, Liechtenstein, Islandia y Noruega).

Cooperación Panamá - Unión Europea

La cooperación entre Panamá y la Unión Europea para lograr los objetivos expuestos, la Comisión Europea considera necesaria que su cooperación hacia Panamá se dirija a las siguientes áreas de interés:

- Consolidación económica (30% del presupuesto indicativo)
- Institucionalización democrática del Estado (40% del presupuesto indicativo)
- Desarrollo social (30% del presupuesto indicativo)

Consolidación económica

El aumento de la competitividad y productividad de la economía, a través de una mayor integración en el mercado mundial.

Se pretende que los esfuerzos realizados en este sentido no se centren únicamente en aquellos sectores en los que Panamá tiene ventajas comparativas las cuales son el Centro Bancario Internacional, Zona Libre de Colón y Canal de Panamá, sino también en acelerar la incorporación de tecnología más avanzada que permita diversificar la economía.

Institucionalización democrática del Estado

La Unión Europea puede ofrecer su experiencia en áreas tales como la descentralización de los servicios públicos y la participación de la sociedad civil. Así como la reforma de la justicia, la policía y el sistema penitenciario, la ampliación de la cobertura electoral, la descentralización y la política fiscal. Está previsto que la institucionalización democrática del Estado absorba alrededor del 40% de los recursos disponibles.

Desarrollo Social

Encontrar la mejora de la calidad y la prestación de los servicios básicos, educación y salud, mediante la reforma normativa y mejora de acceso a dichos servicios. Es vital que sectores necesitados o que viven en zonas rurales tengan garantizado el acceso a los servicios básicos. Está previsto que a este apartado se le dedique el 30% de los recursos disponibles.

Servicio Financiero

Para diciembre de 2009, el Centro Bancario Internacional de Panamá registró operaciones bancarias con la Unión Europea por el orden de 3,428 millones de activos.

Entre los bancos europeos con presencia en el istmo están: Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria, Paribas Sucursal Panamá, HSBC Bank, Paribas Wealth Management, ESBank-Panamá, Banco Santander-Panamá y Banco CreditAndorra-Panamá.

El sector financiero se vislumbra prometedor y podría presentar un incremento, toda vez que por un lado la Unión Europea ofrece oportunidad de acceso a su mercado, principalmente para el establecimiento de instituciones financieras en el sector bancario y de empresas aseguradoras; mientras que por el otro lado Panamá tiene una vasta experiencia en ese sector, toda vez que es ya un centro financiero estable y reconocido, con tendencias a consolidarse como el más importante, no sólo en la región centroamericana, sino a nivel latinoamericano.

Panamá negocia Tratados para Evitar la Doble Tributación

Panamá también ha desarrollado una dinámica estrategia de negociar Acuerdos para evitar la Doble Tributación con países de la OCDE, con miras a demostrar que no somos un paraíso fiscal y que estamos dispuestos a cooperar con los países miembros de esta importante organización. De esta manera podremos ser eliminados de las llamadas listas grises. Con esta estrategia no solo lograremos salir de las listas grises, donde de manera injusta nos han colocado algunos países, sino que seremos más atractivos, como puntos de inversión de capital extranjero; beneficioso y necesario para el desarrollo de cualquier país.

Actualmente hemos concretado el proceso de negociación, firmado y ratificado el tratado de doble tributación con México; con Barbados e Italia se han finalizado las negociaciones y firmado los tratados, pendiente sólo la ratificación por las Asambleas Nacionales. Con Bélgica, España, Holanda, Francia, Qatar, Luxemburgo y Portugal han finalizado las negociaciones y han sido rubricados, pendiente la firma y luego la ratificación. De igual manera, estamos interesados y exploramos la posibilidad de negociar un Tratado para Evitar la Doble Tributación con países como: Corea del Sur, India, Japón, Israel y el reino Unido de Gran Bretaña.

Panamá y el Proceso de Integración Centroamericano

El proceso de integración centroamericano tiene casi cinco décadas de perfeccionamiento, lo cual ha ocurrido bajo el paraguas jurídico del Sistemade la Integración Centroamericana (SICA).

Sin embargo, con la premisa de concretar de manera efectiva este proceso de Integración Económica se instituye mediante el Protocolo de Guatemala (1993) el Subsistema de Integración Económica (SIECA) el cual esta conformado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Si bien Panamá suscribió el Protocolo de Guatemala, el mismo no entraría en vigencia hasta que se negociarán con los restantes Estados Signatarios, los términos, plazos, condiciones y modalidades de la incorporación de Panamá en el proceso centroamericano de integración económica (Artículo transitorio IV del Protocolo de Guatemala).

Proceso de adhesión de Panamá a SIECA

Panamá ha avanzado en los últimos años hacia la zona de libre comercio de Centroamérica, luego de haber cerrado los cinco acuerdos bilaterales del Tratado de Libe Comercio entre Centroamérica y Panamá. No obstante; pasar de un estadio de una zona de libre comercio a una unión aduanera, va más allá de una relación comercial intrarregional ya que conlleva efectos macroeconómicos, jurídicos y sociales.

Integrarse implicaría un cambio estructural en el modelo de la política comercial, tributaria y económica panameña, donde nos vamos a tener que someter a organismos supranacionales. Esto implica tomar acciones delicadas que incluso pudiesen generar conflictos a nivel de nuestra sociedad civil.

Compromisos adquiridos por los Países Miembros de SIECA

De acuerdo al Protocolo de Guatemala, el Perfeccionamiento de las diferentes etapas del Proceso de Integración Económica va a estar comprendido por:

1. Establecimiento de una La Zona de Libre Comercio Centroamericana; todas las mercancías circulan libres de arancel.
2. Adopción del Arancel Externo Común Centroamericano (todavía no se ha logrado en su totalidad)
3. Establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana; (todavía en proceso)
4. La Libre Movilidad de los Factores de Producción (capital y trabajo) (Proceso a futuro)
5. Integración Monetaria y Financiera Centroamericana. (Proceso a futuro)

Procedimiento para la integración de Panamá a SIECA

1. Panamá antes de ratificar el Tratado General de Integración Económica (TGIEC) y el Protocolo de Guatemala, tiene que negociar con los cinco países centroamericanos un instrumento jurídico (v.g. Protocolo de Incorporación) mediante el cual se establezcan los términos, plazos, condiciones y modalidades de su incorporación al proceso de integración económico centroamericano, y los términos de su aprobación y vigencia a fin de que pueda surtir efecto en sus relaciones económicas y comerciales.

2. Dicho "Protocolo de Incorporación" tendría que ser ratificado en la Asamblea Nacional junto con el TGIEC y su respectivo Anexo A (debe ser negociado antes de su ratificación) y el Protocolo de Guatemala.

3. Posteriormente, se deberá adoptar el resto de la normativa regional centroamericana que se desprenda del SIECA de acuerdo a las condiciones establecidas en el Protocolo de Incorporación negociado entre Panamá y los países de Centroamérica.

Costos de la adhesión de Panamá a SIECA a corto plazo

1. La sumisión a organismos supranacionales presentes y futuros (COMIECO).

2. La definición de los aranceles pasan a la competencia del Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) y, por ende, el Consejo de Gabinete en Panamá perdería la facultad constitucional de fijar y modificar los aran-

celes, tasas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas, cuando el Órgano Legislativo no haya dictado Ley o Leyes relacionados a estos temas.

3. Las exclusiones que Panamá logró por sensibilidad en los protocolos bilaterales con cada país centroamericano podrían terminar en libre comercio, lo que implicaría un impacto negativo en la estructura productiva de Panamá.

Costos de la adhesión de Panamá a SIECA a mediano y largo plazo

Panamá tendría que adoptar el Arancel Centroamericano de Importación, con su impacto en todas sus negociaciones llevadas a la fecha y renegociar consolidados ante la OMC. Igualmente, conllevará a la adopción e implementación de normas regionales centroamericanas tales como:

- Procedimientos aduaneros, Reglas de Origen, Medidas de Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Reglamentaciones Técnica, Servicios e Inversiones. (CAMBIO ESTRUCTURAL)

- El principio de Cláusula Centroamericana de Excepción se hará presente en todas nuestras negociaciones. Este principio consiste en que todo los beneficios, ventajas, privilegios, tratamientos especiales, etc., que se aplican entre sí los países centroamericanos, sean siempre más amplios, más liberales y más flexibles que los que se otorguen a terceros Estados con quiénes se conciertan acuerdos preferenciales o de libre comercio.

- Posibilidad de renunciar a la soberanía en ciertas políticas económicas como moneda única y política tributaria. La "libre movilidad de los factores productivos" (mano de obra y del capital de la región), en virtud de que Panamá sería el país receptor de migración. Tema sensible en todas las negociaciones de Panamá.

Conclusión

Actualmente las relaciones entre los países centroamericanos y la Unión Europea se encuentran en un buen estado, sin embargo con la finalización de las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre ambos bloques, hacen crecer las expectativas de que las mismas se verán reforzadas e incrementadas en todos los sectores, especialmente en el comercial.

En ese mismo sentido, uno de los principales logros de las negociaciones de Servicios e Inversión en el marco del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, fue el de conseguir un acuerdo que brindara nuevas oportunidades en el comercio de servicios y el establecimiento de inversiones, bajo un marco jurídico balanceado, comprensivo, que tomara en cuenta la reciprocidad de derechos y obligaciones.

Al respecto, cabe señalar que Panamá en su lista de compromisos negociada en el marco del Acuerdo de Asociación, brinda amplias oportunidades de inversión tanto

en el sector de servicios como en el industrial, ampliando de forma considerable el abanico de oportunidades de inversión que ya brinda a los países europeos como resultado de sus compromisos en la Organización Mundial de Comercio.

Como ejemplo de lo antes señalado, podemos resaltar las oportunidades de negocio mediante el establecimiento de inversiones en el sector marítimo, de transporte, telecomunicaciones, financiero, manufactura industrial, entre otros.

Consideramos que el Acuerdo de Asociación, complementado con los Acuerdos de Promoción y Protección Reciproca de las Inversiones (APRI's), que tenemos vigentes con varios países de la Unión Europea, fortalecerá el flujo de inversiones entre la Unión Europea y Panamá; además. potencializará la rentabilidad de las mismas, bajo un marco regulatorio que brinda todas las certezas jurídicas necesarias para propiciar un ambiente de tranquilidad y estabilidad a los inversionistas.

HAITI E L'UNIONE EUROPEA: ACCORDO DI PARTENARIATO ECONOMICO

Elive Jules Haiti

INTRODUCTION

Quels que soient l'étendue de son territoire, la structure de sa population, ses ressources économiques, ses capacités industrielles, sa force militaire, aucun pays ne peut vivre en autarcie. Comme tous les autres Etats du monde, des raisons d'ordre économique, politique, stratégique, culturel et autres poussent l'Etat haïtien à entretenir des relations avec d'autres Etats en vue de faire face aux difficultés auxquelles il est confronté. Parmi ses principaux partenaires, les pays de l'Europe, après les Etats-Unis d'Amérique et la République Dominicaine, occupent une place importante. Ses relations avec certains de ces pays ne datent pas d'hier; elles remontent à près de deux siècles. Mais elles étaient surtout établies sur la base d'engagements conclus entre la République d'Haïti et chacun d'eux en particulier. Mais, avec l'avènement de la mondialisation qui implique, entre autres, un processus d'intégration régionale à l'échelle planétaire de part et d'autre du globe, les relations commerciales entre Haïti et ses partenaires européens ont pris une toute autre dimension et s'entretiennent à travers de nouveaux dispositifs tels: ALA-86/5, ALA89/16...

Ainsi donc, à la fin du XXème siècle, soit en 1989, la République d'Haïti est devenue partie à la Convention de Lomé IV. Décision qui a changé les rapports commerciaux entre Haïti et les Etats membres de la Communauté Européenne et lui permet du même coup d'intégrer le Groupe Afrique Caraïbes Pacifique(ACP). Au terme de cette convention, les Etats du Groupe ACP, dont Haïti, bénéficiaient des préférences tarifaires non réciproques dans le cadre du commerce avec la Communauté Européenne. Quelques années plus tard, en l'an 2000, l'Accord de Cotonou a remplacé la convention susmentionnée et opère non seulement un changement de perspective dans les relations ACP-UE en combinant la politique, le commerce et le développement, mais prévoit également une libéralisation totale du commerce entre les partenaires à travers des accords de partenariat économique à partir de septembre 2002. Des négociations sont menées de part et d'autre et finalement, le 11 décembre 2009, l'Etat haïtien a signé l'Accord de partenariat économique paraphé depuis la fin de 2008. Cette décision du Gouvernement haïtien attire l'attention de plus d'uns et suscite maintes interrogations dont:

- Quelles sont les opportunités qui s'offrent à Haïti à travers l'accord de partenariat économique Cariforum/Communauté Européenne? Et quels en sont les défis?
- Comment pallier les problèmes qui pourraient résulter d'un tel engagement d'Haïti?

Pour répondre à ces interrogations nous limiterons notre argumentation à l'analyse des antécédents commerciaux entre Haïti et les pays de l'Europe avec une emphase sur la période 1989-2002 et une analyse des différents aspects de l'accord de partenariat économique et son implication pour Haïti.

Antécédents entre Haïti et l'Europe

Comme nous l'avons déjà souligné, la République d'Haïti entretient des relations de commerce avec certains pays de l'Europe depuis prés de deux siècles. Et après les Etats-Unis d'Amérique, l'Europe constitue l'un des partenaires commerciaux les plus importants de la République d'Haïti. Cependant force est de constater que, depuis quelques décennies, le volume d'échanges entre Haïti et ses partenaires européens reste peu significatif (les exportations ne dépassant que rarement 10% du volume total des exportations et les importations inférieures à 15 %). Et aujourd'hui, les marchés européens ne reçoivent qu'à peine 5% des exportations haïtiennes. La balance commerciale d'Haïti avec l'UE s'avère déficitaire et le taux de couverture des importations par les exportations s'est affaissé jusqu'à environ 10 %. Ce qui implique un manque à gagner pour Haïti qui a accédé à la Convention de Lomé IV à partir de 1989. Le pays n'a pas su profiter des préférences tarifaires non réciproques octroyées par ladite convention non seulement en raison de la faiblesse de sa production mais aussi de la prépondérance des Etats-Unis qui attire près de 70% de ses exportations.

Il convient de noter que la mise en œuvre de la convention a été retardée suite au coup d'état de 1991 et à l'embargo économique décrété sur le pays jusqu'en 1994. Ce n'est qu'après la levée de l'embargo en novembre 1994 que le pays a bénéficié des avantages découlant du 7^{e} FED (Fonds européen de développement), principal instrument d'aide de la Communauté au développement des pays du Groupe ACP et territoires d'outre-mer, soit un total de 112,5 millions d'euro alloués au Programme Indicatif National (PIN). Ce programme définit des objectifs de développement en matière d'enseignement fondamental et de santé et contient un engagement annuel de dépenses réparti en cinq tranches.

A partir de l'année 2000, le souci de rendre le régime commercial entre les pays ACP et l'UE compatible avec les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) change la donne commerciale entre le Groupe ACP et l'UE. Ainsi, le 23 juin 2000 l'Accord de Cotonou est signé. Cet accord opère un changement de perspective dans les relations ACP-UE en combinant la politique, le commerce et le développement et révise profondément le principe de non réciprocité à la base du régime commercial établi par les Conventions de Lomé. Signataire dudit accord, Haïti tombe sous le coup de l'article 96 suite aux élections contestées de mai 2000 qui aggravent la

situation politique précaire qui sévit déjà dans le pays. En réaction, l'Union Européenne a décidé, en janvier 2001, de réorienter les fonds alloués au pays dans le cadre du 8e FED vers des actions bénéficiant directement à la population, à la société civile, au secteur privé, au processus de démocratisation, et au renforcement de l'Etat de Droit. Sanctions qui n'ont été levées qu'en 2005. Les reliquats des 7e et 8e FED ont permis d'accompagner le processus de transition en consacrant des ressources substantielles à l'appui au processus électoral (18 millions d'euros) et en contribuant à la marche d'Haïti vers davantage de stabilité et de démocratie. Quant à celles provenant du 10ème FED prévu pour 2008-2013, elles sont soumises à des conditions particulières telles : le besoin de performance, une programmation impliquant les acteurs non gouvernementaux et autres.

L'article 37 de l'accord prévoit la négociation d'Accords de Partenariat Economique qui sont des accords de libre échange par lesquels chaque partie s'engage à supprimer les restrictions aux importations en provenance de l'autre partie. L'accord prévoit également qu'à partir de septembre 2002 les pays désireux pouvaient s'engager avec l'Union européenne, sur une base nationale ou régionale, à travers un accord de partenariat économique (APE) d'ici à 2008.

Accords de Partenariat Économique (APE)

Objectifs et principes

Préconisés par l'Accord de Cotonou, les Accords de Partenariat Economique sont en fait des accords de libre échange dont la mise en place repose sur quatre principes : la compatibilité avec les règles de l'OMC, le régionalisme, la réciprocité et le traitement différencié. Ce sont des accords dits de 3ème génération qui appellent la réduction et la suppression progressive et réciproque non seulement des barrières tarifaires et non tarifaires mais aussi des obstacles techniques aux échanges. Ils englobent, outre le commerce des biens, celui des produits agricoles, de la pêche, les services et les investissements. D'autres domaines tels que la concurrence, la propriété intellectuelle, les marchés publics, les normes et l'environnement sont également inclus.

Les objectifs de ces accords sont de deux ordres:

- Les objectifs généraux: les APE visent le développement durable des pays du groupe ACP, leur intégration harmonieuse et progressive dans l'économie mondiale ainsi que l'éradication de la pauvreté.
- Les objectifs spécifiques: ils visent à promouvoir la croissance de l'offre des pays ACP et à faciliter la transformation structurelle, stimuler la diversification des économies ACP et encourager l'intégration régionale.

Haïti et l'Accord de partenariat économique

Les négociations sur les APE ont été lancées à Bruxelles en septembre 2002. Les parties se sont mises d'accord pour conduire les négociations en deux phases:

a) la première phase tous ACP, déroulée entre la commission et le groupe ACP dans son ensemble, elle avait pour but de définir le format, la structure et les principes des négociations. Durant cette phase, il s'agissait pour les pays ACP d'identifier leurs problèmes communs et l'approche appropriée de sorte à mieux défendre leurs intérêts individuels et collectifs.

b) La deuxième phase portait sur les négociations de fond entre l'UE et les divers groupements régionaux. Afin de préserver la cohésion du groupe ACP tout au long du processus, un mécanisme de suivi a été adopté. Ces négociations ont été formellement lancées en octobre 2003 pour l'Afrique de l'Ouest (CEMAC, CEDEAO, UEMOA), en avril 2004 pour le Forum des Caraïbes (CARIFORUM) et en septembre 2004 pour le Pacifique. Notons que durant cette période, pour des raisons politiques, Haïti ne siégeait pas à la CARICOM bien qu'il y soit admis depuis le 2 juillet 2002).

L'objectif du CARIFORUM est de favoriser la coopération Caraïbes-UE dans le souci d'une utilisation rationnelle et équitable des ressources du Fond européen de développement. Cependant, chaque Etat pouvait faire valoir sa position en fonction de ses intérêts spécifiques.

Haïti ne s'est vraiment impliqué dans ces négociations à travers le CARIFORUM qu'à partir de mars 2007 avec une prise en compte de ses spécificités qui sont de deux sortes: son degré d'ouverture commerciale et son statut de PMA à l'OMC. D'où sa réticence à signer l'accord en question en décembre 2007 comme les autres pays de la région. Car, la République d'Haïti se voit particulièrement concernée par l'une des clauses de l'accord portant sur la liste d'offre régionale relative au commerce des marchandises comportant un groupe de produits devant être objet de libéralisation immédiate, des groupes de produits assujettis à une libéralisation échelonnée (5 ans, 10 ans, 15 ans, 20 ans, 25 ans) et un groupe de produits considérés comme sensibles placés sur une liste d'exclusion(soit pour des raisons fiscales et/ou parce qu'il existe une production nationale ou encore parce qu'il existe le potentiel de développement d'une production nationale).

Sur la base de la présentation des engagements d'Haïti dans le cadre du Système commercial multilatéral géré par l'OMC, il s'avère évident que le pays dispose d'une marge de plus en plus limitée dans certaines négociations commerciales internationales portant sur les marchandises. Ces engagements peuvent constituer des entraves à son intégration au sein d'unions douanières constituées de pays appliquant un régime commercial moins ouvert. Certaines contraintes relatives à l'intégration d'Haïti au

Marché commun de la Caraïbe en sont un parfaite illustration. En effet, dans le contexte de son intégration à la CARICOM, le pays a dû négocier, pour certains produits, une exemption de l'application du Tarif extérieur commun (TEC) parce que les droits de douane, concernant certains de ces produits, ont été consolidés à des taux inférieurs à ceux appliqués au niveau du TEC. D'autres considérations, comme celles liées au coût de la vie, ont été prises en compte dans l'établissement de cette liste de suspension. Il est à signaler que la pleine application du TEC impliquera pour Haïti une renégociation de sa liste d'engagements relative aux marchandises consignée à l'OMC.

Pour ce qui s'agit des offres de la région relatives aux services et à l'investissement, Haïti a négocié et obtenu un moratoire de 6 mois dont l'échéance arriverait en juin 2008. Et, l'UE s'est engagée à fournir à Haïti l'assistance technique nécessaire à la réalisation d'une étude devant lui permettre d'établir ses listes d'offres relatives à ces deux domaines.

Des circonstances internes n'ont pas permis à Haïti de respecter les échéances qui lui ont été accordées pour la signature officielle de l'accord. Finalement le 11 décembre 2009 la République d'Haïti s'est engagée en émettant les réserves suivantes:

- **Préférence régionale.** La clause de préférence régionale en vertu de laquelle les concessions d'un membre du CARIFORUM à l'UE s'étendent automatiquement aux autres membres du CARIFORUM demeure, pour Haïti, une question sensible tenant compte de sa situation par rapport à la République dominicaine.
- **Liste d'offre régionale concernant les biens.** Dans la liste d'offre régionale relative à l'accès aux marchés concernant les biens, Haïti a identifié certaines anomalies par rapport à la proposition qu'elle avait soumise. Une mission technique du CRNM (Caribbean Regional Negociating Machinery) a, dans ce cadre, rencontré en juin dernier le BCS et les Représentants de l'Administration Générale des douanes auprès du BCS. Les corrections appropriées se font encore attendre.
- **Version officielle en français de l'APE.** Haïti exige également, pour la signature de l'APE, que la version française officielle du texte lui soit communiquée.

Opportunités et défis de l'APE pour Haïti

La signature de l'APE CARIFORUM/UE offre certaines opportunités au pays mais le met aussi face à certains défis. D'une part, cela peut provoquer l'augmentation des flux d'investissements directs étrangers, le verrouillage du processus de libéralisation commerciale et peut être un cadre d'incitation favorisant une meilleure allocation du soutien financier du Fonds européen de développement et de la Banque européenne d'investissement et par là redresser l'économie du pays. Elle offre égale-

ment la possibilité de réaliser des reformes structurelles solides et modernes en matière de commerce extérieur grâce à la coopération disponible (165 millions d'euros).

Dans le domaine des biens: Cela peut renforcer et promouvoir l'entrée de biens sur les marchés européens et créer des conditions permettant de conquérir de nouveaux marchés pour les filières à valeur ajoutée et non traditionnelles. Dans le domaine des services et investissements : la population représente un atout important pour le pays. Les dispositions concernant la libéralisation de services offrent un avantage important au pays dans le cadre d'éventuelle délocalisation.

D'autre part, l'impact peut être ressenti négativement à deux niveaux: au niveau de la fiscalité, suite à la perte anticipée de recettes de l'Etat et au niveau de l'appareil productif, suite à la baisse de la production des industries de substitution aux importations confrontées à une concurrence accrue des entreprises européennes et aux interférences potentiellement nocives avec le processus d'intégration régionale.

Les principaux défis à relever pour palier ces différents problèmes consistent alors à renforcer les mesures aux frontières, renforcer les institutions, envisager une réglementation interne appropriée portant sur les mesures de sauvegarde et former le personnel technique nécessaire à l'administration et à l'application de ces normes.

Application de l'Accord

L'article 243 prévoit l'entrée en vigueur dudit accord le premier jour du mois suivant la date à laquelle les parties se seront notifié l'accomplissement des procédures nécessaires à cet effet et envisage une application temporaire en attendant l'entrée en vigueur. Cependant, Haïti jouit d'une situation particulière ; la mise en application même temporaire de l'accord se fait encore attendre du fait que, le 12 janvier 2010, soit un mois après la signature de l'accord, le pays est frappé par un violent séisme de magnitude 7.2 sur l'échelle de Richter. Cet événement porte un coup fatal a l'économie du pays. Il a causé des destructions matérielles évaluées à 4,3 Md $ et des pertes économiques associées à 3,6 Md $, pour un total approchant les 8 Md $, supérieur au PIB du pays calculé en 2009. A travers le Programme Indicatif Régional l'Union Européenne dispose une enveloppe de 500.000 euros en vue de la mise en place d'une unité de mise en œuvre de l'accord. Mais jusqu'à date cette unité peine encore à voir le jour.

Références bibliographiques

- ANNE Duhamel et JEAN-PAUL Calero, L'intégration dans les Amériques, note d'information observatoire des Amériques, Février 2003.
- Jean-Pierre RICOT, «Pourquoi lutter contre les APE», Coalition haïtienne, octobre 2008.
- Michel RAINELLI, Le commerce international, La découverte, Paris 2003.

- OXFAM, «Deux poids, deux mesures: commerce, globalisation et lutte contre la pauvreté», février 2002.
- Patrick GUILLAUMONT & Sylviane GUILLAUMONT, Ajustement et développement: l'expérience des pays ACP Afrique, Caraïbes, Pacifique, Economica, Paris, 1994.
- Raoul Marc JENNAR, «Ces accords que Bruxelles impose à l'Afrique», Le Monde diplomatique, février 2005.
- Accord de Georgetown, 1975/
- Accord de partenariat de Cotonou/Révisé, 2000/2005
- Convention Lomé IV
- Traite de Chaguaramas/Révisé, 1973/2005
- http//www.acpsec.org
- www.caricom.org

LE RELAZIONI COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA LA REPUBBLICA DOMINICANA, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Carolina Encarnación Repubblica Dominicana

República Dominicana

La República Dominicana se ha comprometido dentro de un proceso de apertura de su economía desde el comienzo de los años 90, persiguiendo de esta forma su integración dentro del comercio mundial. El gobierno de la República Dominicana se concentra actualmente en la adopción de medidas modernas y de gran alcance como política de modernización.

Nuestro país ofrece grandes oportunidades de inversión debido a que nuestra posición geográfica nos permite tener acceso fácilmente a los mercados de Estados Unidos, América Latina y El Caribe, nuestra economía cuenta con el apoyo continuo de un proceso de modernización, apertura e integración comercial y gozamos de un estabilidad política y consolidación democrática.

La República Dominicana exporta una gran variedad de productos terminados y semiterminados. La mayoría de las exportaciones se encuentran en el sector de las zonas francas, las cuales comprenden ropa, zapatos, artículos eléctricos, medicamentos, cigarros, alimentos, entre otros. Las exportaciones tradicionales comprenden: azúcar, café, cacao y tabaco. El país exporta también minerales como el oro, el aluminio, la plata y el ferroníquel.

El comercio internacional juega un papel importante dentro de la economía de la República Dominicana. Los bienes importados representan el 60% del valor total de los bienes consumidos dentro del mercado nacional. Por otro lado, las exportaciones han aumentado considerablemente durante estos últimos años debido principalmente al desarrollo de las zonas francas, la apertura de los mercados y los diversos acuerdos y sistemas preferenciales.

Acuerdos y Sistemas preferenciales

Estos sistemas ofrecen a los exportadores dominicanos las exenciones de impuestos aduanales con relación a numerosos productos fabricados en República Dominicana. Estos son el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y las rubricas 806.30001 y 807.00.001 de tarifa aduanal de los Estados Unidos (U.S. Tarif Schedule). Además, la República Dominicana es miembro de la Convención de Cotonou, firmada en julio del 2000, posterior a la Convención de Lomé y beneficia de derechos preferenciales que la Convención confiere a los países ACP y dicha Convención continuará beneficiándonos con preferencias comerciales unilaterales.

El Sistema Generalizado de Preferencias es un esquema preferencial, utilizado por la mayoría de los países desarrollados, acordando una reducción parcial o total de los derechos aduanales de productos de los países en vías de desarrollo. A los fines de beneficiarse del S.G.P. los productos deben cumplir con las normas de orígenes, es decir, deben ser fabricados en un país beneficiario y sufrir transformaciones substanciales.

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe, la cual entró en vigor en 1984, es un acuerdo de no-reciprocidad instalado por el Gobierno de Estados Unidos a los fines de promover el desarrollo económico de la zona del Caribe (concierne 27 países). Los productos de la región se benefician de una exoneración total de los derechos aduanales en el territorio americano, con excepción de la tuna en caja, el azúcar, el petróleo y sus derivados, ciertos artículos de confección, ciertos tipos de zapatos y la fibra de vidrio.

El Congreso de Estados Unidos aprobó el 11 de mayo del 2000, el principio de la "Paridad Textil", es decir, un tratamiento de las exportaciones textiles de los 24 miembros de la ICC, del cual es miembro la República Dominicana, equivalente a México, dentro del ámbito del NAFTA.

El Acuerdo EU-ACP tiene como objetivo en materia de cooperación económica: promover la integración armoniosa y progresiva de la economía ACP en la economía mundial, fortalecer las capacidades de producción, de oferta y exportación estimular la inversión y asegurar la perfecta conformidad con las disposiciones de la OMC.

Igualmente, la República Dominicana firmó un Acuerdo Comercial con el Mercado Común del Caribe (CARICOM) y los países de América Central que libera los intercambios de mercancías. La Comunidad del Caribe o CARICOM prevee la cooperación positiva y la creación de un mercado común con los otros países de la región. El Acuerdo entre la República Dominicana y CARICOM fue firmado el 22 de agosto de 1998, con el objetivo de promover la participación activa de los agentes económicos privados y comprende la promoción de inversiones conjuntas.

Otro Acuerdo de Libre Comercio fue suscrito con América Central el 16 de abril de 1998. Los países signatarios son miembros del Sistema de Integración Económica de América Central, compuesto por Costa Rica, el Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala.

Nuestro pais es también signataria de la Ronda de Negociaciones de Uruguay y miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La adaptación del país a las normas establecidas por la OMC conlleva modificaciones en diferentes áreas, las cuales son analizadas y seguidas por los diferentes sectores.

Unión Europea y República Dominicana

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea y República Dominicana han sido confirmadas con la entrada del país, al Acuerdo de Lomé en 1989 y el establecimiento de una Delegación en 1991. Desde ese momento, la cooperación, el comercio y la inversión han crecido significativamente. Casi 616 millones de euros han sido destinados a nuestro país desde el año 1990, sin mencionar los fondos regionales.

Los países miembros de la U.E, principalmente Holanda, Reino Unido, Alemania, Espana, Francia, Italia y Bélgica son la fuente principal de Inversión Extranjera Directa; el flujo de comercio ha aumentado en ambas direcciones. Los ciudadanos de los países miembros son los clientes principales de la industria turística.

Mediante el séptimo y el octavo Fondo Europeo de Desarrollo (FED), la cooperación incluyó una gama amplia de sectores desde el apoyo al ajuste estructural hasta el apoyo al sector privado, incluyendo el desarrollo rural, la salud, la educación, el sector minero, la cultura, la infraestructura, el saneamiento de los barrios marginales y la reforma del Estado. Con el Acuerdo de Cotonú y el noveno FED, el programa de 176 millones de euros para 2002-2007 enfoca dos sectores principales. Los sectores inicialmente programados eran la educación (con un enfoque especial en la básica y la profundización de las reformas ya emprendidas y la calidad de la educación) y el agua (la gestión sostenible de los recursos y el acceso al agua potable y a los servicios de saneamiento en áreas pobres).

Los fondos inicialmente destinados al sector agua serán utilizados para un apoyo directo al presupuesto nacional mediante una asistencia técnica importante para fortalecer el sistema de gestión de finanzas públicas (10,000 millones de euros) y un aporte al presupuesto nacional de 38 millones. Los 5 millones restantes de la asignación original para agua (53 millones) se utilizarán en un apoyo a la capacidad de presupuesto (4 millones en asistencia técnica y 48 en aporte al presupuesto).

Estas dos formas de apoyo presupuestario representan una evolución importante en la manera de realizar la cooperación de la UE, apoyando la estrategia y los planes de desarrollo del país directamente.

El control se ejerce mediante el monitoreo del cumplimiento de indicadores acordados entre el Gobierno y la Comisión Europea y esta es una manera más madura de manejar una cooperación entre socios, que implica una vigilancia ciudadana más activa.

Hay también un Programa para Iniciativas Locales de la Sociedad Civil (PRIL), de 7 millones de euros, que busca el fortalecimiento del sector como clave del desarrollo sostenible.

El país se beneficia también, junto con los países del CARICOM, de los recur-

sos del Programa Indicativo Regional (57 millones de euros en el noveno FED). La República Dominicana tiene una relación excelente con el Banco Europeo de Inversión que aprobó, en el 2002, préstamos de 80 millones de euros para nuestro país, de los cuales 40 millones ya han sido prestados a cuatro bancos dominicanos.

A esto hay que añadir los recursos disponibles a través de la cooperación descentralizada, en una relación directa con la sociedad civil dominicana. Aparte de los préstamos blandos del B.E.I, todos son donaciones.

Los fondos del octavo FED y la ejecución de los programas están llegando a su fin. El noveno FED ha entrado en fase de ejecución y el décimo está en una etapa avanzada de preparación.

El convenio de Cotonú implica cambios importantes en el marco de las relaciones comerciales bilaterales y en la naturaleza del diálogo político. Desde 1989, casi todas las exportaciones hacia la U.E desde la R.D han entrado libres de impuestos. Entre 2002 y 2007 se negoció un nuevo marco recíproco y, por lo tanto, compatible con la OMC. Los instrumentos de esta inserción progresiva a la economía internacional serán los Acuerdos de Asociación Económica, que enmarcarán una relación global más allá de un mero Acuerdo de Libre Comercio.

Con el Convenio de Cotonú, la UE y la RD han firmado un acuerdo que abarca temas como los derechos humanos y el Estado de Derecho y que se abre a la participación de la sociedad civil.

Italia y República Dominicana

Italia y República Dominicana son dos países geográficamente distantes, pero en realidad, cercanas, con sus diversos puntos de contactos en sus respectivas historias nacionales. El 05 de diciembre del 1492, en ocasión que lo lleva al descubrimiento del Nuevo Continente, Cristóbal Colon, pone sus pies en la isla que actualemente es dividida entre República Dominicana y Haití. Fue en ese momento, con el hecho que Cristóbal Colón, era italiano, no obstante las contrastantes ipótesis, que inizian las relaciones entre Italia y la República Dominicana.

Las relaciones comerciales entre la República Dominicana e Italia están caracterizadas por un saldo ampliamente activo a favor de ambos países, son de entidad muy modesta y representan un porcentaje muy bajo del comercio italiano con el exterior. La tipología de los productos de intercambio resalta el modelo típico entre países en vía de desarrollo y países industrializados. Las importaciones italianas desde la República Dominicana reguardan principalmente productos agrícolas, materia prima que representan cerca del 85% del total, mientras la importaciones italianas hacia nuestro país se refieren a maquinarios y productos textiles (estos últimos dedicados en gran parte como materia prima para las zonas francas textiles), les siguen otros sec-

tores como la electrónica, industria alimentare, productos en cuero, productos en plástica y autovehículos.

Las inversiones directas italianas en el país según los datos fornidos por el Banco Central Dominicano, es en el sector manufacturero (principalmente las empresas de cemento), en el sector turismo y en las zonas francas.

El inversionista italiano en la República Dominicana es representado por familias de vieja inmigración que han encontrado en el pasado terrenos fértiles para sus inversiones, en la actualidad existen una gran variedad de microempresas, principalmente conducidas en familia, la cual explica el gran flujo migratorio de italianos atraídos por la belleza paisagística, condición climática y las oportunidades que es susceptible de ofrecer la economía de un país en vía de desarrollo.

También están presentes en nuestro país grandes sociedades italianas operando en el sector público y turístico, que en los últimos años han aprovechado la expasión del turismo y la modernización del país para contribuir al aumento de infraestructuras sobre todo en la capital de Santo Domingo.

El 12 de junio del 2006 fue firmado el Acuerdo sobre la Promoción y Protección de las Inversiones que, una vez puesto en marcha, dará más vigor a las inversiones italianas en la República Dominicana.

Entre la República Dominicana e Italia están vigentes los siguientes tratados:

"Acuerdo Comercial" (vigente desde el 12 de marzo del 1954). "Acuerdo sobre los transportes aéreos" (vigente desde el 9 de mayo del 1978). Memorando de cooperación para la provisión de ayudas extraordinarias italianas (vigente desde el 21 de junio del 1990). "Declaración conjunta sobre la cooperación para el desarrollo" (Roma, 18 de enero del 1999).

El 5 de diciembre del 2006 fue firmado el "Acuerdo de Cooperación Cultural y Científica", que para entrar en vigor necesita ahora ser ratificado por el Parlamento italiano y el Parlamento dominicano.

Conclusiones

Los flujos comerciales entre la Unión europea y República Dominicana se han intensificado, así como también importantes proyectos de cooperación.

Negociaciones de Acuerdos con la Unión Europea, resultan oportunas en el contexto actual de crisis económica internacional, favoreciendo el desarrollo comercial, reforzando y dando una mayor expansión a éste.

Los sectores que ameritan una gran atención de parte de la Unión Europea hacia nuestro país, es la concretización de programas con miras a crear modelos de seguridad social, el fortalecimiento del poder civil, el desarrollo sostenible, la reducción de

la pobreza, la protección del medio ambiente, la corrupción y el narcotráfico. Así como también la política energética, desarrollando formas nuevas y renovables.

La Unión Europea es una de las fuentes principales de ayuda al desarrollo en el país y las relaciones entre los 27 países de la UE y la República Dominicana pueden ser caracterizadas de muy exitosas, estrechando así, las relaciones políticas, económicas y de cooperación, logrando enfocarse en las partes de interés a ambas.

Fuentes:

- Delegación de la Comisión Europea en República Dominicana y en Cuba
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana CEI-RD
- Banco Central de la República Dominicana
- Base datos del Ministerio de Relaciones Exteriores de Italia

LE RELAZIONI ECONOMICO-COMMERCIALI E DI COOPERAZIONE TRA IL CILE, L'UNIONE EUROPEA E L'ITALIA: ANALISI E PROSPETTIVE

Giancarlo Alberti Barrios Cile

Introducción

El Acuerdo de Asociación Política y Económica entre Chile y la Unión Europea, suscrito el 18 de noviembre de 2002, fue en ese momento el más moderno que la UE había firmado con un país que no circundaba sus fronteras. Principalmente, el grado de asociación trascendía el capítulo puramente comercial - que implicaba una Zona de Libre Comercio entre ambos socios – sino que incluía un diálogo político y, además, la cooperación.

Los pilares Político y de Cooperación inauguraban entonces un punto de progreso en relación a los acuerdos bilaterales o multilaterales existentes hasta entonces, y se basaban fundamentalmente en el nivel de confianza con que Chile se había desempeñado en la resolución de un marco institucional democrático y la consecución de estándares de desarrollo social que destacaban por sobre los del resto de los países de la región latinoamericana.

A la fecha, el diálogo bilateral ha avanzado de manera evidente, posicionando a Chile como un interlocutor privilegiado de la Unión Europea, como lo demuestra el cumplimiento periódico anual de los Comité de Asociación Chile-UE, establecidos en el Acuerdo de Asociación, cuyo más reciente encuentro, la VIII versión, se realizó en Santiago de Chile, en noviembre de 2010, con la presencia del Director para América Latina de DG RELEX y el Subsecretario de Relaciones Exteriores por la parte chilena, Embajador Fernando Schmidt.

El Comité de Asociación no sólo sirvió, en este caso, para destacar los avances en temas de la agenda bilateral, en la que asuntos como la prevención de desastres naturales y reconstrucción, la importancia de la Comisión Parlamentaria Mixta Chile-UE y la marcha del Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica son actualmente de enorme relevancia, sino que además ocupa un lugar excepcional la relación biregional. En efecto, Chile funciona como un puente de diálogo entre Latinoamérica y la Unión Europea.

Chile ocupa la actual presidencia de América Latina y el Caribe en el diálogo con la Unión Europea, tras los compromisos alcanzados en la VI Cumbre ALC-UE celebrada en Madrid, y de cara al proceso que debe conducir a la VII Cumbre, que se realizará en Chile en el año 2012. Dicho rol propone al país como actor positivo en el entendimiento de las dos regiones, abocándose a un trabajo de ampliación de la experiencia obtenida durante estos ocho años del Acuerdo de Asociación con la UE, del que espera ver resultados fructíferos.

En la esfera bilateral, el pilar de Cooperación tiene a su vez una importancia

política, y así fue destacado por las autoridades del VIII Comité de Asociación. Hoy, la Cooperación entre Chile y la Unión Europea se desarrolla bajo el criterio de costos compartidos en un cincuenta por ciento: los aportes financieros de la cooperación de la UE constituyen un complemento a los Programas que desarrolla el Gobierno de Chile en sus sectores prioritarios de intervención. Ambos socios han trabajado en la implementación de los programas bilaterales definidos en el Documento de Estrategia País 2007-2013, cuyos plazos Chile tiene interés en cumplir.

El presente ensayo tratará sobre los distintos programas de Cooperación entre Chile y la Unión Europea, intentando exponer un mapa que derive, primeramente, del sistema de cooperación de la UE hacia el mundo y, en lo específico, hacia Latinoamérica, hasta los programas del ámbito exclusivamente bilateral. Finalmente, se esbozará una proyección estimativa que permita extraer algunas conclusiones.

I - Unión Europea y Cooperación Externa

La Comisión Europea cuenta con la Oficina de Cooperación EuropeAid, una Dirección General (DG) que provee asistencia al desarrollo a escala mundial. EuroepAid se encarga de transformar en acción práctica las estrategias y políticas diseñadas por DG Desarrollo para los países de África, el Caribe y el Pacífico, y por DG Relaciones Externas para otras regiones y países en el mundo. Su principal misión es disponer los instrumentos de ayuda externa de la Comisión Europea para su uso en colaboración estrecha con sus socios.

EuropeAid envía ayuda a través de un conjunto de instrumentos financieros, con el objeto de asegurar la calidad de ayuda que la UE presta, y su efectividad. Como actor proactivo en el campo del desarrollo, promueve la buena gobernanza, el desarrollo económico y humano, y aborda problemas globales, tales como la lucha contra el hambre y la preservación de los recursos naturales.

La Comisión Europea opera en el contexto de los compromisos adquiridos en el año 2000, junto a 189 países, a favor de una asociación global conocida como los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODMs). La Unión Europea es el primer donante de ayuda al desarrollo, y provee la mitad de la cooperación para el desarrollo en el mundo (49 billones de euros en 2009). A través de la Comisión Europea, en 2010 renovó su compromiso adoptando un ambicioso plan de acción dirigido a progresar en los ODMs.

II - La Unión Europea y Latinoamérica

El principal instrumento legal y financiero que rige la cooperación de la Unión Europea con Latinoamérica para el periodo 2007-2013 es la Regulación del Parlamento Europeo y del Consejo que establece un instrumento para la cooperación

al desarrollo, basado en los artículos 177, 179 y 181 de la Comunidad Europea. En virtud de los mismos, la Comisión Europea provee apoyo a los países latinoamericanos a través del Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD), que entró en vigor en enero de 2007. Las más altas prioridades de cooperación con la región son fomentar la cohesión social y fortalecer la integración regional.

La cooperación al desarrollo con Latinoamérica está organizada de la siguiente manera:

- Con los países, mediante acuerdos de cooperación bilateral
- Con las sub-regiones: Centroamérica, la Comunidad Andina y Mercosur
- Con la región como un todo, mediante programas regionales

Cooperación regional

Los Programas de Cooperación Regional cubren el total de la región de Latinoamérica. Las áreas comprendidas son: educación, desarrollo de PyMEs, gobierno local, tecnologías de la información y cohesión social. Están dirigidos a fortalecer los lazos con la Unión Europea a través del intercambio de experiencias y la creación de redes. Más allá, fomentan el desarrollo de relaciones vecinales "Sur-Sur", como asimismo la integración sub-regional. Dichos programas son:

Euroclima, Copolad, ALFA, Alban, AL-INVEST, @LIS, URB-AL, Euro-Solar, EurosociAL

Las prioridades para la cooperación birregional EU-Latinoamérica fueron definidas en las cumbres que tuvieron lugar en Rio de Janeiro (1999), Madrid (2002), Guadalajara (2004), Viena (2006) y Lima (2008). Dichas prioridades son:

- La lucha contra la pobreza y la inequidad social
- La consolidación de la buena gobernanza y la promoción de la paz
- Cooperación económica, desarrollo del comercio y apoyo a la integración regional

Cooperación con los países

Así como las prioridades de cooperación con las sub-regiones han sido definidas en los "Documentos de Estrategia Regional", las prioridades de cooperación con cada país están definidas por los "Documentos de Estrategia País". Muchos programas de apoyo presupuestario han sido aprobados en este contexto.

Las principales áreas de intervención en los países latinoamericanos han sido mencionadas, destacándose la promoción de la cohesión social y la consolidación del estado de derecho y de la paz, como asimismo la cooperación económica y el desarrollo del comercio.

III - Documentos de Estrategia País: Chile

Antecedentes

Desde el restablecimiento de la democracia en Chile, la UE firmó un primer Marco de Cooperación en diciembre de 1990, restableciendo las relaciones políticas con el país. Dicho acuerdo fue reemplazado por otro Acuerdo Marco de Cooperación, suscrito en 1996, que apuntaba a establecer una asociación política y económica entre los dos socios.

El Acuerdo de Asociación (AA) entre la UE y Chile firmado en noviembre 2002, está en vigor desde el 1º de marzo de 2005. Es un acuerdo ambicioso e innovador que cubre los aspectos fundamentales de las relaciones entre Chile y la Unión Europea que, como es sabido, son el político, el económico y la cooperación. En forma paralela, en septiembre de 2002, la UE y Chile firmaron un Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica. También, en junio de 2005, ambos socios adoptaron un Acuerdo Horizontal en el Campo del Transporte Aéreo.

En el marco del Acuerdo de Asociación, varios Consejos de Asociación, Comités de Asociación y Cumbres UE-Chile han tenido lugar desde 2003, así como varios encuentros de diálogo político. Como las cifras lo pueden demostrar además, el AA ha tenido un fuerte y positivo impacto en el comercio entre Chile y la UE, como también en las relaciones y la cooperación bilateral. Los detalles pueden leerse en el Documento de Estrategia País 2007-2013.

La Revisión de Mediano Plazo al Documento de Estrategia País finalizó en julio de 2010, confirmando que la estrategia de respuesta sigue siendo pertinente y apropiada. Los dos mayores sectores priorizados desde 2007 en adelante, a saber, cohesión social e innovación y competitividad, han sido mantenidos y los fondos de cooperación de la UE serán divididos 50:50 entre dichos sectores durante la fase de implementación 2011-13.

Los programas de cooperación europea en que Chile es parte

Los Programas Centralizados de Cooperación Regional de la UE están estructurados acorde a los siguientes puntos:

(a) Estrategia de influencia - una herramienta privilegiada para promover intereses mutuos;

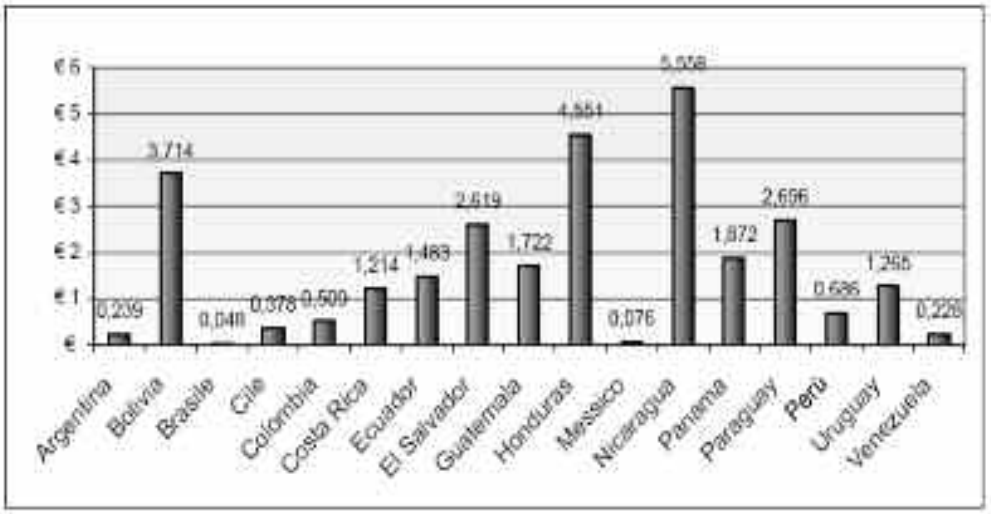
(b) Existencia de redes de socios en ambas regiones; y

(c) Financiamiento a través de la línea presupuestaria de cooperación económica.

Los criterios-fuerza que conjugan los puntos estructurales, para el caso de UE y LAC, son entre otros: un fuerte sentido de propiedad en los actores directamente

implicados; visibilidad según las prioridades políticas UE/ LAC expresadas en las Cumbres, que son transformadas en acciones concretas; "valor agregado" europeo específico, que complementa la asociación interestatal; intercambios de *know-how*; redes específicas que dan cobertura a toda la región latinoamericana; efectos multiplicadores de las redes; permanentes esfuerzos para construir sinergias entre los varios niveles de la cooperación – bilateral, sub-regional y regional - , que se abastecen recíprocamente.

Para desarrollar los lazos entre la Unión Europea y Latinoamérica, se ha establecido un número de programas de cooperación que en la última década ha comprendido las diversas áreas de interés específico de la región. Chile, en el período 2007-2010, recibió 25.3 millones de euros de la Comisión Europea, lo que significa una baja cifra anual per cápita en comparación con los demás países de la región, como lo indica la siguiente tabla:



Ministero Affari Esteri - DGIE Ufficio III

Los proyectos en los que Chile ha participado en dicho periodo, desglosados por presupuesto, son cuatro:

Programas para el periodo 2007-2010	**Presupuesto en millones de euros**
Apoyo a la cohesión social "Growth with Equity"	10,2
Programa de apoyo a la Innovación y la competitividad	9,3
Apoyo a la evaluación ambiental estratégica en Chile	0,9
Erasmus Mundus - Chile	4,9

En los que respecta al financiamiento de la cooperación con Latinoamérica durante el septenio completo, la Comisión Europea ha destinado un presupuesto de 556 millones de euros por el periodo 2007-2013 para los siguientes programas, de los cuales Chile es parte:

AlBan – Programa de la Unión Europea de Becas de Alto Nivel para Latinoamérica

Apunta a ensanchar la cooperación en el campo de la Educación Superior entre UE y LATAM, promoviendo el incremento de la movilidad de graduados latinoamericanos en el área europea. Hoy al final de su segunda fase (2006-2010), el presupuesto total del programa (2002-2010) es de 109.98 millones de euros.

En su primer llamado de candidatos para el año académico 2003/ 04, fueron consignadas 251 becas por un periodo de 2 años. Del total de candidatos seleccionados, 22 (8,8% aprox.) eran chilenos y sus principales áreas de estudio eran las Ciencias Sociales y de la Agricultura.

En el segundo llamado (2004/05), fueron entregadas 779 becas, también para periodos de 2 años. De éstas, 65 (8,3%) fueron destinadas a chilenos, que estudiaban principalmente Ciencias Sociales, Ciencias Médicas e Ingeniería y Tecnología.

Al tercer llamado, (2005/06), fueron entregadas 553 becas para 2 años, de las cuales 31 (5%) correspondieron a seleccionados chilenos. Al cuarto llamado (2006/ 07), del total de 930 becarios, 73 eran chilenos.

Al quinto llamado (2007/08), fueron consignadas 806 becas, de las cuales 56 (7% aprox.) eran chilenas y sus principales áreas, las Ciencias Sociales y Naturales.

Erasmus Mundus – Ventana de Cooperación Externa

Apunta a contribuir al perfeccionamiento de la educación y al entrenamiento de recursos humanos, promoviendo asociaciones e intercambios de cooperación entre instituciones de Educación Superior. El presupuesto para el periodo 2009-2013 es de 41.6 millones de euros.

ALFA – Entrenamiento Académico Latinoamericano

Comenzó en 1994 para fortalecer la cooperación en Educación Superior. Hoy en su tercera fase (2007-2013), con una contribución de la Comisión Europea de 85 millones de euros, es vista como una oportunidad para capitalizar la experiencia ya adquirida. El 77% de las instituciones comprometidas en propuestas aprobadas en la primara llamada son latinoamericanas.

En el primer llamado a propuestas de ALFA III, 9 Instituciones de Educación Superior chilenas elegibles participan en 8 de los 14 proyectos aprobados. La contribución de la CE a las actividades llevadas a cabo por los 8 proyectos en los que Chile

participa es de 12.8 millones de euros, que representa un promedio del 79% del costo total de los proyectos.

AL-INVEST ampliando el comercio entre PyMEs

Este programa apoya la internacionalización de las PyMEs en Latinoamérica. La Comisión Europea (CE) lanzó su cuarta fase (2009-2012), con un aporte total de 62.5 millones de euros, implementada a través de 3 grupos de organizaciones de negocios o *consortia*, que perteneces a tres áreas geográficas de Latinoamérica: (1) Centroamérica-México-Cuba; (2) Mercosur-Chile-Venezuela; y (3) Región Andina. El aporte de la CE es de 50 millones de euros, equivalente al 80% del costo total.

El proyecto AL-INVEST IV "Internacionalización y competitividad de las PyMEs en MERCOSUR, Chile y Venezuela para un desarrollo sustentable" es implementado por un consorcio de organizaciones de negocios dirigidos por la Confederación Nacional de la Industria de Brasil. En Chile, dos organismos implementarán la fase cuarta del programa: la Fundación de Negocios Eurochile y la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo en Santiago de Chile.

@LIS – Alianza para una Sociedad de la Información

Destinado a combatir la división digital en la región. Su presupuesto es de 31.25 millones de euros, de los cuales el 70.4% es financiado por la CE. El programa, que hoy se encuentra en su segunda fase, apunta a fomentar el desarrollo de una sociedad de la información sustentable, competitiva, innovadora e inclusiva, como parte del esfuerzo en la reducción de la pobreza, la inequidad y la exclusión social, en concordancia con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. @LIS tiene 3 líneas de acción que comprenden un conjunto de proyectos a ser desarrollados en el periodo 2009-2001, que son: (1) Diálogo Político y Regulador; (2) Estimulación y apoyo a la investigación dentro de Latinoamérica y con Europa; (3) Homogeneización y armonización de los procesos regulatorios en el sector latinoamericano de las telecomunicaciones.

En Chile hay 3 proyectos @LIS actualmente en curso:

- "Consolidación de la red de Reguladores de Telecomunicaciones de América Latina", cuyo miembro es Red Universitaria Nacional (REUNA)
- "Extendiendo y Fortaleciendo RedCLARA como e-infraestructura para Investigación Colaborativa y Apoyo al Desarrollo", de Subsecretaría de Telecomunicaciones (SUBTEL)
- "@LIS 2 – Alianza para la Sociedad de la Información 2, - Diálogo político inclusivo e intercambio de experiencias", cuyo miembro es la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en Chile, ECLAC, más representantes del gobierno.

URB-AL – Coordinación de Política Urbana

Programa de cooperación descentralizada dirigido a las comunidades locales de UE y LATAM. Está en su tercera fase y la contribución de la CE es de 50 millones de euros para 4 años. Apunta a estimular y apoyar procesos y políticas en Latinoamérica, que contribuyan a generar cohesión social en las ciudades y entidades territoriales medianas – departamentos, provincias, estados federales, etc. - .

En su segunda fase, el programa URB-AL consistió en 13 redes temáticas coordinadas por una sola autoridad local. Todos los actores locales que quisieran cooperar en un tema determinado, podían participar en una red correspondiente, que servía como punto focal y foro de discusión. Fueron designados proyectos conjuntos, implementados a través de las redes. De los 6 casos en que redes temáticas fueron coordinadas por una autoridad local latinoamericana, Chile dirigió dos: "Santiago de Chile – Red 1 La Ciudad y las Drogas" y "Valparaíso – Red 14 "Seguridad Ciudadana en la Ciudad". Al momento, en el marco de URB-AL I y II, 188 proyectos conjuntos han sido seleccionados, de los cuales 78 cuentan con la participación de autoridades locales chilenas.

EUROsociAL – Programa Regional para la Cohesión Social

Apunta a contribuir al incremento de la cohesión social en Latinoamérica, promoviendo reformas y mejoras en el manejo de los servicios públicos. La segunda fase de este programa comienza a fines de 2010, y será financiada a través de un fondo único de 40 millones de euros destinado a un consorcio de entes públicos representativos de Estados Miembros en calidad de postulantes o asociados de países o socios latinoamericanos.

EUROsociAL actúa en las políticas públicas de educación, salud, administración de justicia, tributación y empleo, considerados como los principales vectores de cohesión social. Estas cinco áreas son coordinadas por 4 diferentes consorcios y la Organización Internacional del Trabajo. Chile participa en 2 de los 4 consorcios, en las áreas de justicia y salud, a través de, respectivamente, el Centro de Estudios de Justicia de las Américas y el Fondo Nacional de Salud de Chile.

Chile y Unión Europea, cooperación dentro del Acuerdo de Asociación

Como lo expresa el Documento Estrategia País para Chile 2007-2010, países como Chile tienen generalmente recursos y capacidad más que suficientes para dirigir los problemas sociales y de desarrollo internos que son el objetivo normal de la cooperación tradicional. En cualquier caso, los fondos de cooperación de la CE no son los suficientemente abundantes para tener un impacto significativo en la situación del país.

En la mirada de la Unión Europea, para alcanzar sus objetivos externos, que incluyen la cohesión social, en países importantes y más desarrollados - como Chile es considerado – es necesaria una nueva aproximación a la cooperación, respondiendo a los intereses de ambas partes de ampliar y profundizar la relación bilateral.

En este sentido, Chile ya no es un país simplemente receptor de cooperación, sino que participa con un presupuesto equivalente al que aporta la CE para la ejecución de los proyectos incluidos en los programas de cooperación bilateral y también para aquellos comprendidos en la Asociación para el Desarrollo y la Innovación.

Es claro que la experiencia de integración europea, de más de 40 años, puede ofrecer lecciones útiles a los países emergentes. Ello está consignado además en la Declaración Conjunta en Políticas de Desarrollo de la UE de 2005, que establece que el apoyo a los países de ingreso medio es importante para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio y asegurar el desarrollo sustentable global.

En el caso chileno, ya existe un marco legal para las relaciones políticas, comerciales y de cooperación con la CE, en el Acuerdo de Asociación (AA) entre Chile y la Unión Europea. Los objetivos generales del AA establecen que las Partes desarrollarán una estrecha cooperación destinada a:

- Fortalecer la capacidad institucional para asegurar la democracia, el estado de derecho, y el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales;
- Promover el desarrollo social, que debería ir mano a mano con el desarrollo económico y la protección del medio ambiente;
- Estimular sinergias productivas, creando nuevas oportunidades para la inversión y promoviendo competitividad e innovación;
- Incrementar y profundizar la cooperación, a la vez teniendo en cuenta la relación de asociación entre las Partes.

De esta manera, el AA armoniza y legaliza la cooperación Chile-CE dentro de un marco definido, vista también como un instrumento necesario para establecer una asociación más fuerte entre Chile y la Unión Europea.

El objetivo prioritario de la estrategia de respuesta de la CE para el periodo 2007-2013 es la profundización del AA a través de diálogos de cooperación y políticas en las áreas de cohesión social, educación (intercambios académicos y becas) e innovación y competitividad.

Para la Comisión Europea, Chile se ha posicionado, gracias a las exitosas políticas macro económicas de las últimas dos décadas, entre las economías más dinámicas del mundo. El desafío para el país viene a ser ahora el mantener su crecimiento y el desarrollo socio-económico en conjunto, asegurando la equidad social y la justicia, y a la vez un buen nivel de protección medioambiental. Son éstos los puntos focales elegidos para la cooperación, pues constituyen las falencias internas del país, y son

factores clave para el desarrollo futuro de Chile, encontrándose entre las mayores prioridades de la agenda de gobierno. La cohesión social y la educación son, asimismo, prioritarias para la UE, así como la modernización del Estado, la cooperación económica y la innovación tecnológica.

El Acuerdo de Asociación es el eje de la relación Chile – UE, y el marco que constituye es adecuado para el desarrollo de actividades mutuamente benéficas y de interés común. Además, el AA conforma la base para el diálogo político y de cooperación, capaz de fortalecer los lazos sociales, culturales y económicos entre ambos socios, y de mejorar el desarrollo social y económico del sistema chileno.

Bajo estos aspectos, la estrategia se ha centrado en áreas focales destinadas a tener un impacto en asuntos transversales como derechos humanos, democracia, participación ciudadana, género, población indígena, medio ambiente, entre varios otros. Los diversos proyectos aprobados rescatan uno o varios elementos dentro de las áreas mencionadas.

Además, como vía paralela, mediante la aprobación en 2009 de la Asociación para el Desarrollo y la Innovación (ADI), ambas partes proponen dar una dimensión regional al Acuerdo de Asociación Chile - Unión Europea, lo que permitirá extender los beneficios de la relación Chile-UE a otros países de la Región de América Latina y el Caribe.

Títulos y artículos de cooperación del AA

La Cooperación constituye la Parte III del Acuerdo de Asociación. Consta de 39 artículos divididos en un primer artículo sobre Objetivos Generales (art. 16) y siete Títulos, como se analiza a continuación:

Título I: Cooperación Económica. Son 19 artículos en los distintos ámbitos del comercio, entre los que destacan la cooperación industrial (art. 17), pequeñas y medianas empresas (art. 19), servicios (art. 20), promoción de inversiones (art. 21), sector energético (art. 22), transporte (art. 23), pesca (art. 25), cooperación aduanera (art. 26), medio ambiente (art. 28), diálogo macroeconómico (art. 31), sector túrístico (art. 34) y minero (art. 35).

Título II: Ciencia, tecnología y sociedad de la información. Consta de 2 artículos, sobre cooperación científica y tecnológica (art. 36) y sociedad de la información (art. 37).

Título III: Cultura, educación y sector audiovisual. Son 3 artículos sobre educación, información y cooperación cultural.

Título IV: Administración pública y cooperación interinstitucional. Son 2 artículos.

Título V: Cooperación en materia social. Consta de 3 artículos, sobre diálogo social (art. 43) y cooperación en materia social (art. 44) y de género (art. 45).

Título VI: Otros ámbitos de cooperación. Son 2 artículos, en que figura la cooperación en materia de inmigración ilegal (art. 46) y en materia de drogas y lucha contra el crimen organizado (art. 47).

Título VII: Disposiciones generales. El último título consta de 7 artículos, que incluyen la participación de la sociedad civil en la cooperación (art. 48), la cooperación e integración regionales (art. 49), cooperación triangular y birregional (art. 50), una cláusula evolutiva (art. 51), y las tareas específicas del Comité de Asociación en materias de cooperación (art. 54).

Proyectos conjuntos

La estrategia para 2007-2013 se puede clasificar en 3 sectores focales en tanto que asuntos prioritarios: (1) Cohesión social; (2) Educación; (3) Innovación y competitividad.

El tercer punto, especialmente la cooperación en innovación y competitividad en el ámbito de la ciencia y tecnología, puede tener un impacto en la esfera medioambiental, por ejemplo, promoviendo el uso de energías limpias entre las empresas. De ahí que un proyecto medioambiental de importante envergadura esté asociado al sector de innovación y competitividad.

Otro aspecto de actualidad es el proyecto orientado a la reconstrucción material de los daños producidos por el terremoto del 27 de febrero de 2010 en Chile, que se enmarca en la programación para 2011-2013. Ello da cuenta del dinamismo de respuesta en los mecanismos de cooperación UE – Chile.

Acorde a lo anterior, el periodo de cooperación 2007-2013, que se encuentra hoy en el lineamiento 2011-2013, comprende por una parte los programas regulados por el AA, derivados de los 3 principales sectores focales, más reconstrucción, y por la otra, cuatro proyectos extraordinarios que fueron aprobados como marco ADI para el periodo 2010-2013. Esto significa que dichos proyectos prevén generar beneficios para el resto de la región latinoamericana o los países vecinales y/ o para-vecinales.

Es importante destacar que la cooperación bilateral Chile-UE derivada de ADI – enfocada para toda la región latinoamericana, las sub-regiones y los países - se desarrolla actualmente con aportes equivalentes (50:50) de Chile y la CE.

De esta manera, podemos organizar la cooperación Chile-UE dentro del Acuerdo de Asociación Chile-UE de la siguiente manera:

I. Cooperación entre Chile y la UE para 2007-2013 (comprende los 3 puntos focales y está basada primordialmente en el pilar de Cooperación del AA)

II. Asociación para el Desarrollo y la Innovación (ADI) (está regulada por el AA pero los proyectos tienen asimismo un carácter regional)
III. Enfoque en la Reconstrucción (2011-2013)

El estado de la cooperación entre Chile y la Unión Europea dentro del AA viene descrito a continuación:

I. Cooperación entre Chile y la UE para 2007 - 2013

El periodo de cooperación actual, 2007-2013, cuenta con un financiamiento total de €77,08 millones – el aporte de la Unión Europea es de €41 millones - y consiste en los siguientes programas, según las prioridades ya mencionadas:

(1) Cohesión Social

El Programa "Apoyo a la Cohesión Social en Chile" tiene un presupuesto total de €36.080.000 (€18.040.000 son aporte de la UE) para todo su periodo de ejecución (2007-13). El Programa se divide en 2 fases: para 2007-10, el aporte europeo es de €10.250.000, y para 2011-13, de €7.790.000. Los aportes nacionales son equivalentes.

Para la primera fase de programación (2007-10), de 30 propuestas recibidas en respuesta a la convocatoria a proyectos, se seleccionaron 7 proyectos, por un total de €7.014.250 (aporte europeo). Dichos proyectos están en su fase inicial de ejecución, y se orientan a:

- Generar empleo decente utilizando TICs:

"Mejoramiento de la Cohesión Social a nivel local, mediante la generación de empleo decente para segmentos vulnerables de la población de la comuna de Peñalolén, utilizando tecnologías de información y comunicación", por la Municipalidad de Peñalolén. El aporte europeo es de €1.000.000.

- Profundizar el sistema de los derechos de los consumidores:

"La protección de los consumidores/as como estrategia de la cohesión social: Hacia un Chile más justo y solidario en materias de consumo", de SERNAC. El aporte europeo es de €950.000.

- Aumentar la participación de pueblos indígenas en la gestión de asuntos de su interés:

"Participación de los Pueblos Indígenas para la cohesión social en Chile", de MINSEGPRES, CONADI y DOS. El aporte europeo es de €501.900.

- Mejorar la calidad de la educación pública, desarrollando competencias ciudadanas en estudiantes, docentes y familias a través del modelo ECBI (enseñanza

y aprendizaje basado en la indagación), la reconstrucción psicosocial y la animación pedagógica en zonas de catástrofe:

"Expansión y profundización del programa de Educación en Ciencias Basada en la Indagación (ECBI), como instrumento de Cohesión Social", de MINEDUC. El aporte europeo es de €1.242.548.

- Introducir y potenciar los mecanismos alternativos de resolución de conflictos (mediación familiar, vecinal, comunitaria, penal y civil), así como la prevención de la escalada de la conflictividad social:

"Mejorando el acceso a la Justicia y resolución colaborativa de conflictos sociales y familiares", del Ministerio de Justicia. El aporte europeo es de €949.802.

- Aumentar y mejorar la participación ciudadana y control social ejercido por las mujeres en la sociedad chilena:

"Acciones estratégicas para aumentar la participación ciudadana de las mujeres en la Sociedad Chilena", de SERNAM. El aporte europeo es de €1.000.000.

- Fortalecer las políticas de inclusión y sus mecanismos de seguimiento para personas con discapacidad:

"Seguimiento, evaluación y fortalecimiento de políticas descentralizadas de inclusión social de las personas en situación de discapacidad en Chile", de SENADIS. El aporte europeo es de €1.370.000.

(2) Innovación y Competitividad

Este Programa tiene un presupuesto total de €36.080.000 (€18.040.000 son aporte de la UE) para todo su periodo de ejecución (2007-13). El Programa se divide en 2 fases: para 2007-10, el aporte europeo es de €10.250.000, y para 2011-13, el aporte europeo es de €7.790.000. Los aportes nacionales son equivalentes.

Para la primera fase de programación (2007-10), de 24 propuestas recibidas en respuesta a la convocatoria, se seleccionaron 6 proyectos, por un total de €6.123.046 (aporte europeo). Ellos se enfocan en los siguientes ámbitos:

- El sector agrícola:

"Plataforma tecnológica de Inteligencia Competitiva para el Cluster Alimentario", de MINAGRI-ODEPA. El aporte europeo es de €872.770.

"Sistema de Alerta de las Principales Plagas Presentes de Importancia Económica para el Sector Hortofrutícola Exportador", del SAG. El aporte europeo es de €1.188.754.

- El sector energético:

"Fortalecimiento Institucional para la Profundización del Mercado Energético", del Ministerio de Energía. El aporte europeo es de €324.080.

- El sector logístico:

"Plataforma Logística Región Arica y Parinacota", de la Agencia Regional de Desarrollo Productivo de Arica y Parinacota. El aporte europeo es de €830.209.

- Las empresas de menor tamaño:

"Programa de Apoyo en Tecnologías Limpias (PTL) a Empresas de Menor Tamaño (EMT)", del Consejo Nacional de Producción Limpia. El aporte europeo es de €1.579.621.

"Región Innovadora: Soporte profesional calificado para la innovación en empresas de menor tamaño en la región de Valparaíso", del Gobierno Regional de Valparaíso. El aporte europeo es de €1.327.612.

El Programa Innovación y Competitividad también comprende el proyecto "Evaluación Ambiental Estratégica" (EAE), ejecutado por CONAMA, con un presupuesto total de €1.832.500 (el aporte europeo es de €949.500). Dicho proyecto adquiere aún más importancia con la nueva institucionalidad medioambiental en Chile, debido a que la aplicación del instrumento EAE será obligatoria.

(3) Educación Superior

Un Programa de Becas para Chile gestionado directamente por la Comisión Europea, llamado "Erasmus Mundo Ventana de Cooperación Externa", con aporte sólo de la UE de €4.920.000. Se decidió no continuar con este Programa durante el próximo periodo (2011-13), agregando el aporte europeo correspondiente (€3.280.000) a los Programas de Cohesión Social e Innovación y Competitividad.

II: Asociación para el Desarrollo y la Innovación (ADI)

Fueron aprobados 4 proyectos con proyecciones regionales, por un total de 1.619.749 euros (aporte europeo) con un aporte nacional equivalente, para ser incorporados en el ciclo de cooperación 2007-10, utilizando parte del remanente de la convocatoria del Programa Innovación y Competitividad.

En el Programa Innovación y Competitividad, se incorporan los siguientes proyectos:

- "Apoyando el Desarrollo de un Sistema Regional de Innovación que Promueva Regiones Innovadoras", de SUBDERE con MINECON, CORFO INNOVA y CONICYT. El aporte europeo es de €1.100.400.

  Busca contribuir a la regionalización de la innovación, una de las líneas estratégicas de la Política Nacional de Innovación para la Competitividad. Entre otras

acciones, se entrega apoyo a 6 regiones para formular Agendas Regionales de Innovación, aplicando la metodología europea "Regional Innovation Strategy". Se proyecta la replicación del proyecto en otras regiones de Chile y en otros países de la Región ALC.

- "Diseño y Organización Inicial de un Centro de Innovación e Investigaciones Silvoagropecuarias para las Zonas Desérticas de la Región de Arica y Parinacota, Chile", de MINAGRI (INIA) con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura y la Universidad de Tarapacá. El aporte europeo es de €50.132.

  Busca preparar la instalación de un Centro de Investigaciones para Zonas Desérticas para aplicar soluciones innovadoras a la producción sustentable de la agricultura, ganadería y forestación en zonas desérticas y áridas. Para lograr este objetivo, se colaborará con las regiones vecinas de Argentina, Bolivia y Perú.
- "Plataforma de Difusión de la Propiedad Industrial", del Instituto Nacional de Propiedad Industrial. El aporte europeo es de €292.372.

  El proyecto apunta al desarrollo de una plataforma piloto de difusión de la propiedad industrial y transferencia de conocimiento, que permita fortalecer las competencias de la comunidad nacional - empresarios MiPyMEs, investigadores y unidades de transferencia tecnológica de universidades, y miembros del poder judicial - en materias de propiedad industrial. Para lograr este propósito, se incluye la incorporación de la *expertise* de la Oficina Europea y la Oficina Española de Patentes. Asimismo, la iniciativa ha de ser dada a conocer a las Oficinas de Patentes de Latinoamérica.
- "Evaluación Técnica preliminar de 15 centrales hidroeléctricas menores de 20 MW asociadas a obras de riego", de la Comisión Nacional de Riego. El aporte europeo es de €176.845.

  Se busca incorporar energías limpias y otros factores de sustentabilidad en la producción agrícola chilena - particularmente la pequeña y mediana -, a través de la promoción de proyectos de pequeña hidráulica en las VII y VIII Regiones, incorporando experiencias europeas y latinoamericanas en la materia.

III: Enfoque en la Reconstrucción

Programación actual 2007 – 2010

Debido a los acontecimientos del 27 de febrero de 2010, algunos de los proyectos del actual ciclo de cooperación han incorporado un enfoque en la reconstrucción nacional. Además, en el marco del Programa "Apoyo a la Cohesión Social en Chile", se inserta el proyecto "Reconstrucción Psicosocial y Cohesión Social de Personas

Desplazadas con Motivo del Terremoto y Tsunami (Aldeas)", presentado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo a través del Comité Interministerial para la Reconstrucción. Dicho proyecto contribuirá a la atención psicosocial de las familias instaladas en las Aldeas de las regiones más afectadas (Valparaíso, O'Higgins, Maule y Biobío). Esto se traduce en la atención de necesidades como salud, integración y redes sociales, y fomento productivo. La Unión Europea aporta €2.080.000, aplicando remanentes de la convocatoria a proyectos, y Chile aporta un monto equivalente.

Dentro de las denominadas "acciones directas" de los Programas actuales, se incorporan también dos estudios solicitados por la Subsecretaría de Pesca: uno para el establecimiento de las bases para el diseño de una política pública de desarrollo productivo para la pesca artesanal chilena, con un aporte europeo de €195.000, y otro para establecer las bases de desarrollo para caletas pesqueras artesanales en las regiones afectadas por el terremoto y tsunami, con un aporte europeo de €197.000.

Programación 2011 – 2013

La Comisión Europea recientemente aprobó la estrategia para la segunda fase del ciclo de cooperación actual, la denominada Revisión de Mediano Plazo - *Mid Term Review* - del Documento Estrategia País - *Country Strategy Paper* – 2007-2013. La cooperación 2011/ 13, para la cual se dispone de un aporte europeo de €15.58 millones, mantendrá las prioridades de Cohesión Social e Innovación y Competitividad, pero incorporará una orientación hacia la reconstrucción nacional. Se buscará una metodología que permita agilizar la selección y puesta en marcha de las nuevas iniciativas, priorizando las que tendrán el mayor impacto posible en las poblaciones más afectadas por el desastre.

Conclusiones

La cooperación entre Chile y la Unión Europea no sólo engloba a la Comunidad Europea como un todo, sino que además, se desglosa en varios acuerdo de cooperación bilateral con países europeos, de los cuales, aquellos socios prioritarios son Alemania, la Comunidad de Flandes de Bélgica, la Comunidad Francesa de Bélgica y Región Valona, España, Francia, el Gobierno Vasco y Suecia.

Como fuente de cooperación multilateral, la Unión Europea representa el principal socio de cooperación con Chile, existiendo en el Acuerdo de Asociación un potencial aún no del todo explotado. En efecto, dentro del AA, el capítulo de Cooperación amplía significativamente los ámbitos de este pilar contemplados en el Acuerdo Marco Chile-Unión Europea de 1996, siendo uno de los más importantes el artículo único denominado "Cooperación en el Marco de la Relación de Asociación", también llamado *"Upgrading"*, que permite promover la participación de Chile, en

su calidad de país asociado, en programas marco específicos u otras actividades de los Estados miembros de la Unión Europea, en una base caso a caso y según lo permitan las disposiciones internas de cada parte (Artículo Nº 52 del AA).

Chile es, en este ámbito, una suerte de Estado miembro, por así decirlo, de la Unión Europea, que no se encuentra en su territorio geográfico ni comparte fronteras con los países de ésta. Es ésta la peculiaridad del AA con Chile, que ha sido el principal beneficiario de la cooperación con la Unión Europea, a través de la Agencia de Cooperación Internacional (AGCI), el interlocutor oficial a nivel gubernamental.

Basada en Memorandos de Entendimiento para ciclos plurianuales, de los cuales el actual es el segundo ciclo (2007-2013), la cooperación entre Chile y la Unión Europea no puede desligarse del pilar Político del acuerdo, que facilita el diálogo y lo promueve a nivel birregional.

Las prioridades programáticas de la Cumbre de Madrid, cuyos rostros más visibles son la cohesión social y las operaciones post-crisis global, se verán testeadas en la próxima Cumbre ALC-Unión Europea que tendrá lugar en Chile en 2012. La Unión Europea reconoce el importante rol de Chile en la cooperación birregional, consolidado ulteriormente por su función como co-presidencia ALC del proceso ALC-Unión Europea.

La agenda bilateral Chile-Unión Europea observa el avance de los acontecimientos más relevantes, como son las medidas de reconstrucción adoptadas con posterioridad al terremoto de febrero y las medidas de reforma legal y constitucional para consolidar la institucionalidad política y en beneficio de la plena inserción de los pueblos originarios.

Por ser la cooperación bilateral, esto es, en ambos sentidos, Chile sigue también con atención los asuntos particularmente europeos, como es la implementación del Tratado de Lisboa, la creación del nuevo Servicio Europeo de Acción Externa, el proceso de ampliación y los alcances de la crisis económica en algunos países de la eurozona.

Otros temas relevantes que tendrán proyección a futuro son la reciente firma, en marzo de 2010, del Acuerdo que permitirá el funcionamiento del Banco Europeo de Inversiones en Chile, y la invitación formulada al país para iniciar negociaciones conducentes a la firma de un Acuerdo Marco para la participación en Operaciones de Gestión de Crisis. También tuvieron durante 2010 un buen fin las negociaciones del nuevo Entendimiento entre Chile y la Unión Europea sobre la conservación de las poblaciones de pez espada en el Océano Pacífico Sudeste, lo cual permite lograr un avance positivo y balanceado en las relaciones entre Chile y la Unión Europea sobre este tema.

Un tema de alta importancia inserto en el pilar de Cooperación de manera para-

lela al AA, es la marcha del Acuerdo de Cooperación Científica y tecnológica suscrito en 2002, cuya V Reunión del Comité Directivo tuvo lugar en Santiago en noviembre de 2010. En ella se constataron los positivos avances de la cooperación bilateral a través de la realización de la casi totalidad de las actividades comprometidas en el *Roadmap* 2009/ 10, y la creciente participación de los investigadores chilenos en proyectos del 7º Programa Marco Europeo de Investigación, fortalecida a su vez por el trabajo de los Puntos Nacionales de Contacto en diversas áreas temáticas coordinadas por la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT). Se espera continuar profundizando la cooperación en las materias prioritarias y actualizar el *Roadmap* para 2010/ 11.

La cooperación en ciencia y tecnología es sólo un buen ejemplo del espectro abierto de la cooperación bilateral, que no termina ahí sino que incluye a todas las instituciones estatales y a la sociedad civil. Encuentros, diálogos, comités, reuniones, grupos de trabajo son eventos normales de la relación, que en lo específico pueden citarse como el Diálogo Sectorial en Empleo, las Cartas de Entendimiento entre la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo de Chile y la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea, los Encuentros de la Sociedad Civil, el Diálogo en Derechos Humanos, por nombrar sólo algunos, cuyos alcances son temas de interés mutuo como la Energía, el Medio Ambiente y Cambio Climático y las Pequeñas y Medianas Empresas.

Todo lo anterior, con su dinamismo y positivo desenvolvimiento, hace augurar un excelente futuro a la cooperación bilateral Chile-UE y, por extensión, a aquella birregional ALC-UE. Como ambos socios lo han reconocido, hoy existe una nueva realidad institucional en la Unión Europea y Chile, por su parte, ha experimentado en las últimas dos décadas un relevante proceso de crecimiento económico y de consolidación institucional, que exige un esfuerzo de actualización de los fundamentos de la cooperación bilateral.

La cooperación puede acelerar el proceso de desarrollo, y para ello, Chile y la Unión Europea coinciden en la necesidad de establecer un diálogo sobre el futuro de ésta.

Bibliografía

European Commission. Latin America, Regional Programming Document 2007-2013.

European Commission, EuropeAid Co-operation Office. Country Briefing on Regional Cooperation Programmes, CHILE. Programme Review July 2010.

Gobierno de Chile, Agencia de Cooperación Internacional. Guía sobre Áreas de Cooperación ofrecidas por las Fuentes de Cooperación Internacional. Febrero de 2010.

Gobierno de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores y Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea.

VIII Comité de Asociación Chile-Unión Europea. Comunicado Conjunto. Santiago, 25 de Noviembre de 2010.

Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa. www.celare.org

Comisión Europea, Development and Cooperation – EuropeAid. http://ec.europa.eu/europeaid/index_es.htm

Consegna dei diplomi all'IILA

"STAMPA 3" snc
Via del Colle della Strega, 49/51 - 00143 Roma
Tel. / Fax 06.5917592 - E-mail: stampa3@hotmail.i

Il Corso è stato realizzato con il contributo di:

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri

Regione Piemonte

Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Torino