



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

María Salvadora Ortiz  
(Compiladora)



**FLACSO Secretaría General**  
Adrián Bonilla Soria, Secretario General FLACSO

**Compiladora**  
María Salvadora Ortiz

382.3

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

ISBN 978-9977-68-276-1

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

### **Créditos**

**Transcripción, corrección filológica y de estilo:** Rodrigo Soto

**Colaboradora en la edición:** Mercedes Vázquez Bello, Consultora SEGIB

Impreso en San José, Costa Rica

por Perspectiva Digital S.A.

Junio 2014

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

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <b>PRESENTACIÓN</b>              |   |
| <i>Enrique V. Iglesias</i> ..... | 5 |

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>INTRODUCCIÓN</b>                |   |
| <i>María Salvadora Ortiz</i> ..... | 9 |

### **SESIÓN INAUGURAL**

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

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

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

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

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

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

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

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

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| Un escenario de oportunidades |    |
| <i>Tomás Dueñas</i> .....     | 67 |

|                            |    |
|----------------------------|----|
| Comentarios finales        |    |
| <i>Carlos Quenan</i> ..... | 73 |

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

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

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

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

Comentarios finales  
*Susanne Gratius*..... 103

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

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

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

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

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

**CLAUSURA**

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

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

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

Evitar falsas dicotomías  
*Rafael Estrella*..... 169

**EPILOGO**  
*Enrique V. Iglesias*..... 171

**ANEXO**

Relatoría  
*Susanne Gratius*..... 181

**RELACION DE AUTORES**..... 197

## EPILOGO

*Enrique V. Iglesias* <sup>24</sup>

### **Una perspectiva de los economistas iberoamericanos**

La Secretaria General Iberoamericana con el inestimable patrocinio de la CAF, Banco de Desarrollo de América Latina y Fundación UCEIF convoca anualmente desde el año 2008 a un grupo de economistas iberoamericanos para analizar, desde una perspectiva de economía política, temas candentes de vida económica del espacio iberoamericano. Los análisis de estos Encuentros han sido útiles para promover las discusiones, ilustrar las agendas y obtener conclusiones en las actividades de la Conferencia Iberoamericana.

El VI Encuentro de Economistas celebrado en la ciudad de Santander los días 18 y 19 de junio de 2013 se convocó bajo el lema *Tendencia y Retos de los Acuerdos de Comercio e Inversión en Iberoamérica* y en sus sesiones se presentaron y discutieron desde la perspectiva económica muchos de los temas que se incluyen en este libro. Si bien las discusiones se plantearon inicialmente con un enfoque económico, estas se completaron con las experiencias políticas y profesionales de los participantes.

Una presentación libre y comentada de las conclusiones del Encuentro de Economistas es una forma fructífera y atractiva de finalizar este libro. Con ello difundimos las perspectivas y matices de cualificados economistas iberoamericanos lo que sin duda generara sinergias con las ideas y desarrollos de este libro. Pero además, nos da la

---

<sup>24</sup> Secretario General Iberoamericano

oportunidad de agradecer de nuevo a los patrocinadores de los Encuentros de Economistas Iberoamericanos por su generosidad y confianza.

### **El multilateralismo se está debilitando, pero ha logrado controlar ciertas tendencias proteccionistas**

Tres factores entrelazados están erosionando la fortaleza del multilateralismo, tal como surgió después de la Segunda Guerra Mundial. Esta erosión alcanza también a la OMC que en definitiva es hija del multilateralismo de la segunda mitad del siglo XX. El primer factor es la transferencia de poder de los últimos años de Occidente a Oriente. Esto también implica que se pase del reinado de las instituciones y las normativas que constituyen el pilar de Occidente, a las conversaciones y negociaciones no escritas que tienen larga tradición en la vida y costumbres del Oriente. El segundo factor es que la OMC se ha venido involucrando en temas de interés que no ha sido capaz de cerrar. Por ejemplo, no ha podido concluir la Ronda Doha. Pocos creen que será factible su culminación. El tercer factor es la profusión de acuerdos bilaterales y regionales que están ocurriendo en el mundo en general y en América Latina en particular.

Cabe destacar dos logros de la OMC en los últimos años. Primero, el funcionamiento institucional en materia de disciplina comercial ha ido bien. En estos años de crisis, desde el 2008, se incrementó el número de medidas restrictivas de comercio pero no se entró en un período proteccionista como se temía. El stock de medidas de restricción al comercio alcanza el 3% del comercio mundial. Segundo, la OMC ha puesto nuevos temas sobre la mesa que son de interés para los sectores público y privado de todos los

países, entre los que hay que destacar la protección de los inversionistas y las inversiones , y los mecanismos de solución de controversias.

Una agenda prioritaria para la OMC tiene que incluir las preocupaciones de los países del Sur. Los jugadores del Sur tienen interés en el fortalecimiento del sistema comercial multilateral, pero quieren que se atiendan sus preocupaciones. Las prioridades podrían agruparse en tres planos: facilitación de las cadenas de valor, comercio agrícola y algunas cuestiones relacionadas con países de menor desarrollo relativo. La facilitación de las cadenas de valor requiere el establecimiento de un acuerdo plurilateral que establezca principios de no discriminación, contenido local, etc., que sustituya la enorme cantidad de acuerdos bilaterales existentes actualmente. En el tema agrícola, la creciente divergencia entre las posiciones de USA y Europa puede hacer difícil el avance. Los países emergentes no tienen todos los mismos intereses y por ello forman “clubes” flexibles que responden a las necesidades de cada uno. Por ejemplo, los países menos avanzados y de reciente incorporación a la OMC solicitan un “trato especial y diferenciado” y no lo hacen a título individual, sino dentro de un colectivo.

### **Los Acuerdos de Comercio e Inversión pueden cambiar el marco del comercio mundial**

A continuación revisaremos dos grandes acuerdos de Comercio e Inversión: el Acuerdo entre Europa y Estados Unidos (TTIP) y Acuerdo TransPacífico (TPP) de Asociación Económica. Algunos especialistas coinciden en afirmar que la culminación de estos acuerdos significara el mantenimiento de las actuales en las reglas de comercio e

inversión, a pesar de la transferencia de poder económico y político desde Occidente a Oriente. Sin embargo, parece demasiado pronto para destilar conclusiones de estas características

Los temas claves del Acuerdo (TTIP) se refieren la eliminación de los aranceles al comercio bilateral, la mejora de las reglas en materia de inversión, la eliminación de las barreras no arancelarias “detrás de las fronteras” (incluyendo productos agrícolas), la reducción significativa del costo de las diferencias en regulaciones y estándares, el mejoramiento del acceso a los mercados en servicios, el desarrollo de principios sobre reglas y nuevas formas de cooperación en temas de preocupación global, incluyendo propiedad intelectual, empresas estatales y barreras al comercio por requisitos de localización. Merece la pena destacar tres temas en los que las posiciones no son coincidentes entre EEUU y la UE. En primer lugar, el tema de la “excepción cultural”, apoyada por Francia pero opuesta por muchos otros Estados Miembros. El segundo tema se refiere al momento en que deben aplicar los mecanismos de protección de inversiones: si el mecanismo de solución de diferencias se aplica en las etapas de acceso al mercado se aumenta el riesgo de demandas poco justificadas, mientras que si se excluyen totalmente los mecanismos de protección en esta etapa, se puede de hecho impedir el acceso a nuevos mercados. El tercer tema se refiere a la posibilidad de sanciones criminales por delitos contra la propiedad intelectual a las que se opone el el Parlamento Europeo

Según estimaciones de la Comisión Europea, los beneficios económicos esperados para ambas partes de un tratado de



esta naturaleza superarían los 200 mil millones de Euros. El NAFTA tuvo un impacto importante en la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay porque dio gran impulso a temas sustantivos como servicios y, sobre todo, a propiedad intelectual y, más importante, incentivó a las demás partes contratantes del GATT a concluir la Ronda.

El Acuerdo TransPacífico (TPP) de Asociación Económica es el otro gran acuerdo de comercio que se está desarrollando en esta década. La producción y el comercio del conjunto de países que están negociando esta iniciativa representan el 38 % y 26 % de la producción y el comercio del mundo. Además, aproximadamente del 40% del comercio de USA, motor de esta iniciativa, procede o se dirige a estos países. Un punto a destacar es que a pesar de que China no está dentro de este bloque, más de un 33 % del comercio de este bloque se realiza precisamente con China.

Las negociaciones pueden avanzar rápidamente puesto que EEUU ya tiene tratados de libre comercio con 6 de los 11 miembros del TPP: Australia, Canadá, Chile, México, Perú y Singapur, y empezó negociaciones con el resto: Japón, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Vietnam. China no ha solicitado su ingreso en las negociaciones del TPP, pero si participara seguramente se avanzaría más lentamente: No obstante, algunos países de América del Sur para los que China es un mercado fundamental de sus materias primas podrían promover esta participación. Caben pocas dudas sobre la relevancia de esta iniciativa comercial, sin duda la más importante de EEUU con América Latina después del intento del ALCA. Pero los interrogantes son todavía muchos

## **.....Y tendrán impactos sobre América Latina**

Un análisis de escenarios con posibles impactos sobre América Latina de los eventuales Mega-Acuerdos Comerciales interregionales” (TPP y TATIP) es prematuro porque estos acuerdos están todavía en proceso y además, hay muchas incertidumbre en las negociaciones. No obstante cabe apuntar los siguientes posibles impactos con la intención de contribuir al análisis y la reflexión que con una pretensión predictiva

En primer lugar, los Acuerdos definirán una nueva arquitectura del comercio mundial. Habrá muchas disposiciones que beneficien a todos los países, particularmente en el área de normas y estándares. Otras disposiciones beneficiaran exclusivamente a las partes firmantes, con pocos efectos sobre terceros. Hay que prestar atención a aquellas normas que podrían tener un efecto negativo para los países de América Latina no participantes en los acuerdos.

En segundo lugar, los Mega- Acuerdos TPP y TTIP pueden acentuar una división entre la América Latina que mira al Atlántico y la América Latina que mira al Pacífico, o la América Latina que tiene Tratados de Libre Comercio con EEUU y la Unión Europea y la que no lo tiene.

En tercer lugar, los países de América Latina que tienen mucho comercio con China, demandaran su presencia y participación en el acuerdo TTIP. Sin embargo, en la medida que esta participación no sea aceptada por otros países participantes del TTIP, América Latina podría perder el interés en el avance de estas negociaciones.

En cuarto lugar, los países de América Latina con acuerdos de libre comercio con la UE y USA tienen un interés genuino en opinar sobre el Acuerdo entre los dos espacios, pero una participación ahora retrasaría el avance de las negociaciones. En un futuro cabría esperar un acuerdo especial para a los países que tengan acuerdos con las dos partes ambos.