Informe

La relación entre la Unión Europea, la Alianza Pacífico y el Mercosur

Ignacio Bartesaghi
Natalia Melgar

UCU

KONRAD ADENAUER STIFTUNG

Mercosur, la Alianza del Pacífico y la Unión Europea
Flujos de comercio e inversión

Luciano Magnífico, José Luis Curbelo y Andrés Jung[1]

Índice

Introducción 2
1. Caracterización de las relaciones entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico 3
1.1 Las relaciones comerciales entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico 3
1.1.1 El intercambio de bienes 3
1.1.2 El intercambio de servicios 7
1.2 Flujos de inversión 10
2. Relaciones con la Unión Europea 13
2.1 Oportunidades comerciales 17
2.2 ¿Por qué profundizar en las relaciones América Latina y Unión Europea? 20
El caso Telefónica 21
3. Conclusiones 23
4. Referencias 24
Artículos 24
Otras fuentes consultadas 25

[1] Universidad Católica del Uruguay

Introducción

En los últimos 70 años, han existido pocos elementos que cuenten con consensos amplios en el terreno económico, político o social. Sin embargo, la relevancia de la integración con otras naciones y regiones ha sido un tópico que, en la mayor parte de ese período, ha contado con una aceptación general a nivel internacional. Una excepción a este fenómeno se configura en el presente, en un contexto en el que algunas potencias mundiales parecen haber retornado a prácticas proteccionistas estableciendo restricciones al comercio en sus fronteras. Dentro de este marco, surge la necesidad para el resto de los países, que participan activamente del comercio, de plantearse caminos de profundización de sus relaciones económicas y comerciales.

América Latina y el Caribe no es una región ajena a esta realidad, sobre todo considerando las dificultades que ha mostrado en el último siglo para alcanzar una senda de crecimiento persistente. En alguna medida, algunos de sus países han sido reticentes a la hora de integrarse, sea con jugadores extrarregionales como con otras naciones latinoamericanas. Los acuerdos de índole comercial y en materia de inversiones no solo son un elemento relevante en el camino hacia el desarrollo económico de los países, sino que, además, representan una herramienta de cohesión y relacionamiento más fluido entre las naciones que participan activamente del concierto internacional. En particular, la suscripción de este tipo de tratados por parte de los distintos actores son en general un punto de partida para la convergencia normativa y disciplinaria que hacen que las reglas entre naciones sean más claras y justas para todos. Asimismo, ello sienta las bases para la negociación de nuevos acuerdos, más avanzados, constituyendo así un círculo virtuoso.

En un contexto de estancamiento de las relaciones comerciales a nivel mundial, y ante la reticencia de algunos jugadores relevantes a sumarse a esta dinámica, los países latinoamericanos tienen una oportunidad de asumir una actitud proactiva para salir en busca de oportunidades de integración. Este proceso puede darse en dos niveles complementarios. Por un lado, considerando que en el continente el comercio intrarregional solo representa el 16% del total, existe margen para buscar un relacionamiento más estrecho que el que se ha constatado hasta la fecha. Esto implicaría la reducción de barreras al comercio y la inversión entre los dos bloques hegemónicos de la región, la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Por otra parte, el segundo nivel posible de acción incluye la integración de América Latina como conjunto, esto es Alianza del Pacífico y Mercosur, con otros actores relevantes a nivel mundial. En este punto, la estrategia seguida por países como Estados Unidos y China, lleva a que un foco de atención natural para América Latina

sea la Unión Europea. Ésta, si bien manteniendo ciertas prácticas proteccionistas, ha apostado por configurar una red de socios globales que mejore su posicionamiento global.

En virtud de lo anterior, el trabajo se articula considerando las tres dinámicas relevantes de la inserción internacional en materia económica: el comercio de bienes, el intercambio de servicios y los flujos de inversión; en primer lugar, entre los dos bloques claves del análisis, Mercosur y Alianza del Pacífico, para luego pasar a considerar las relaciones de América Latina en su conjunto con la Unión Europea.

1. Caracterización de las relaciones entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico

1.1 Las relaciones comerciales entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico

1.1.1 El intercambio de bienes

Para comenzar con el tratamiento de este punto, es fundamental resaltar la trascendencia del Mercosur y de la Alianza del Pacífico en el contexto latinoamericano. Esta importancia se sustenta bajo consideraciones tan diversas como la magnitud de sus poblaciones en el total del continente, la porción del PIB regional que representan (elementos que ya fueron exhibidos en informes anteriores de esta serie) o en el porcentaje sobre los flujos comerciales totales registrados en la región. Esto último se ve reflejado en el hecho de que las exportaciones conjuntas de bienes del Mercosur y la Alianza del Pacífico representaron en 2018 (según datos de *Trade Map*) en torno al 90% del valor total de las mismas en América Latina. Esto se ve replicado en materia de importaciones, donde la participación superó el 80% del total.

Lógicamente, en un estudio de convergencia entre dos unidades de cualquier tipo es vital estudiar cómo son las interrelaciones entre las mismas, de forma de encontrar aristas de complementariedad que colaboren en la intensificación de relaciones.

En ese sentido, en la actualidad no se observa una gran interdependencia entre ambos bloques. En 2018, el Mercosur solamente representó, en valor, el destino del 3% de las exportaciones totales de bienes de la Alianza del Pacífico (Chile y México concentraron en torno al 70% de esas exportaciones que fueron dirigidas mayoritariamente -82%- a Brasil y Argentina) y apenas el 4% de

sus importaciones. En sentido inverso, en el mismo año, la Alianza del Pacífico fue destino del 6% del valor total de bienes exportados por los miembros del Mercosur (Brasil y Argentina fueron responsables de más del 90% del total que, a su vez, tuvo como destino en un 60% a Chile y México) y fue el origen también del 6% del total importado por los mismos. Si se hace referencia a la evolución de los últimos años, el intercambio entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur tuvo su auge histórico en 2012 al alcanzar un valor de 51.000 millones de dólares. Sin embargo, lejos de alentarse su crecimiento, los años que siguieron al récord representaron sendas caídas, lo que se explica principalmente a partir de la recesión sufrida por los países de mayor peso en el Mercosur, Argentina y, fundamentalmente, Brasil. En 2018, un contexto algo más favorable de ambos países significó un repunte (US$ 37.000 millones) que, sin embargo, estuvo lejos del desempeño pico de 2012.

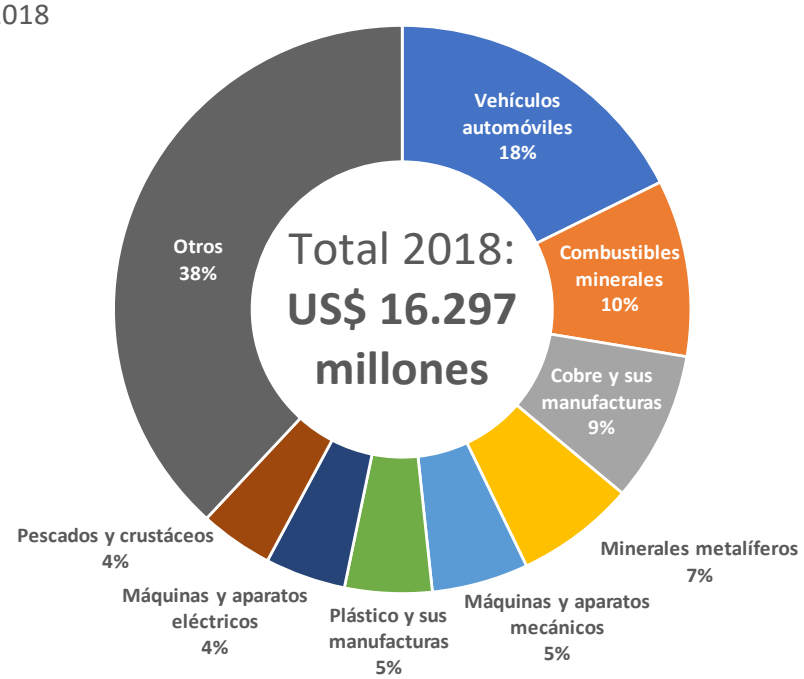
Quizás en este punto vale la pena realizar la salvedad de que esta escasez de comercio entre ambos bloques pueda estar explicada por una dinámica más amplia, basada en una baja participación de intercambios intrarregionales. En particular, solo tres de los países que forman parte de uno de los dos grupos (Argentina, Paraguay y Uruguay), destinan más del 25% de sus exportaciones totales de bienes al mercado intrarregional. En el caso de la Alianza del Pacífico, Estados Unidos actúa como el referente en materia tanto de exportaciones como de importaciones, mientras que, en el Mercosur, ese lugar es ocupado por el continente asiático.

Más allá de los montos y la evolución de las cifras, se destacan las características que presenta el comercio entre estos dos conjuntos de naciones. El intercambio entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur se caracteriza por el comercio intraindustrial, particularmente en el sector automotor, en el farmacéutico y el de plásticos y sus manufacturas. Dentro del sector automotor, se destaca, por ejemplo, la exportación de la Alianza del Pacífico al Mercosur de vehículos para el transporte de personas, mientras que, en los envíos del Mercosur a la Alianza del Pacífico, se observa una mayor presencia de vehículos para el transporte de mercancías. Otro elemento clave se exhibe en el ámbito de los productos primarios, donde también se produce un tipo de comercio “intraindustrial”, aspecto que se repite en las manufacturas basadas en recursos naturales. De esta forma, el cobre, el salmón, la hulla bituminosa y la gasolina figuran entre los principales productos exportados por la Alianza del Pacífico al Mercosur, y el petróleo, la carne bovina, los productos de la soja y el arroz están entre los principales productos exportados de forma inversa.

Gráfico 1

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

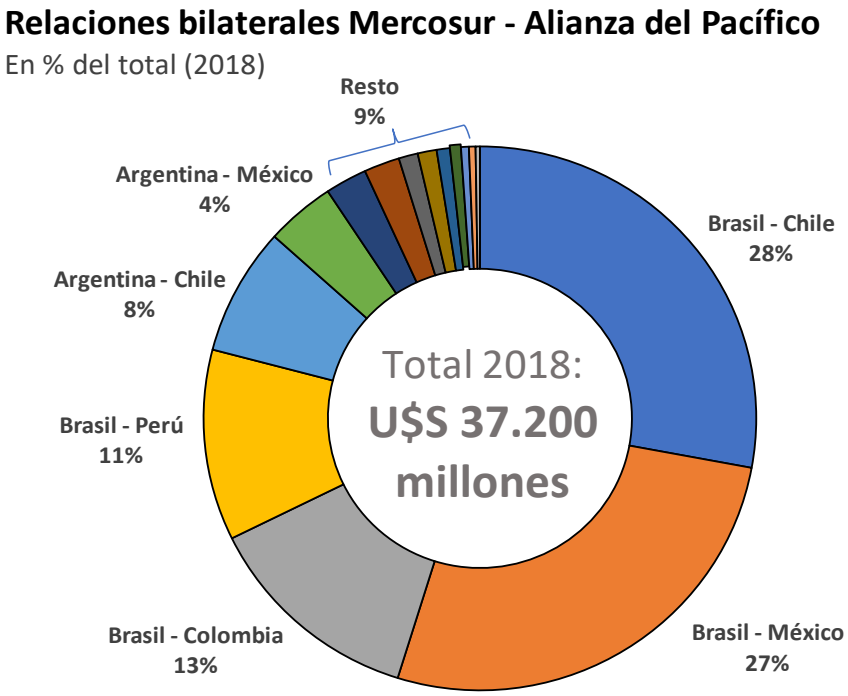
Gráfico 2



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Si por un momento se deja de lado el estudio de las relaciones agregadas de los bloques y se enfoca la atención hacia el plano de las relaciones bilaterales entre países de ambas agrupaciones, se debe destacar las existentes entre Brasil y Chile, y entre Brasil y México (ver gráfico siguiente).

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Lo anterior muestra que una de las posibilidades de expansión pasa por la promoción del nexo que pueda existir entre Brasil y los países líderes de la Alianza del Pacífico, Chile y México. En particular, teniendo en cuenta, a su vez, el peso relativo de sus economías a nivel global, afianzar los vínculos entre Brasil y México sería un camino de cara a generar certidumbre y transparencia que sirvan de atracción en materia comercial y de inversión. Ello es válido para los propios países, para naciones y bloques que ya mantienen vínculos con la región, y para otros actores internacionales relevantes.

Más allá de esto, hay algunas características que diferencian a ambas agrupaciones en su modalidad actual. En 2018, el comercio de bienes entre quienes integran el Mercosur superó ampliamente al existente entre países de la Alianza del Pacífico (US$ 41.600 millones a US$ 15.700 millones). Además, en cuanto al valor total exportado por cada bloque, las exportaciones intra-Mercosur representaron para los países que lo componen el 13%, mientras que para la Alianza del Pacífico las

exportaciones intra bloque representaron apenas el 3%. Ello se explica por el escaso flujo exportador de México (el país hegemónico del bloque) hacia sus socios, con solo el 2% del total de sus ventas de bienes al exterior. De hecho, desde 2011, año de la conformación de la Alianza del Pacífico, ese guarismo ha disminuido considerablemente, lo que sugeriría que el bloque no busca, al menos como prioridad, fortalecer una interacción comercial directa entre sus miembros.

1.1.2 El intercambio de servicios

Los flujos comerciales no son materia única de bienes, sino que, desde hace ya tiempo, los intangibles han aumentado su importancia en el relacionamiento económico entre naciones. Este tipo de "mercancía", a su vez, es propenso a poseer un valor agregado superior al que caracteriza a los bienes tradicionales de intercambio, máxime cuando estos últimos se asocian a una producción mayormente primarizada, como sucede con muchos países latinoamericanos.

En la coyuntura latinoamericana, el peso del comercio de servicios relacionado a los dos bloques es mucho menor que en el caso de los bienes, algo que evidencia el potencial de crecimiento que ofrece. En 2016 (último año para el cual se cuenta con datos precisos), según datos de la CEPAL entre ambos grupos de países, se alcanzó apenas el 58% del total del comercio de servicios en países de América Latina y el Caribe (rondando cada bloque los US$ 50.000 millones). Lo anterior muestra el peso relativo de algunos países centroamericanos que son grandes exportadores de servicios relacionados fundamentalmente al turismo, como Costa Rica, Cuba y Panamá (que no pertenecen a ninguno de los dos bloques). No obstante, las importaciones de servicios sí tienen al Mercosur y a la Alianza del Pacífico como actores primordiales; entre ambos, totalizaron el 75% en 2016 y se ubicaron sobre el 80% entre 2010 y 2015.

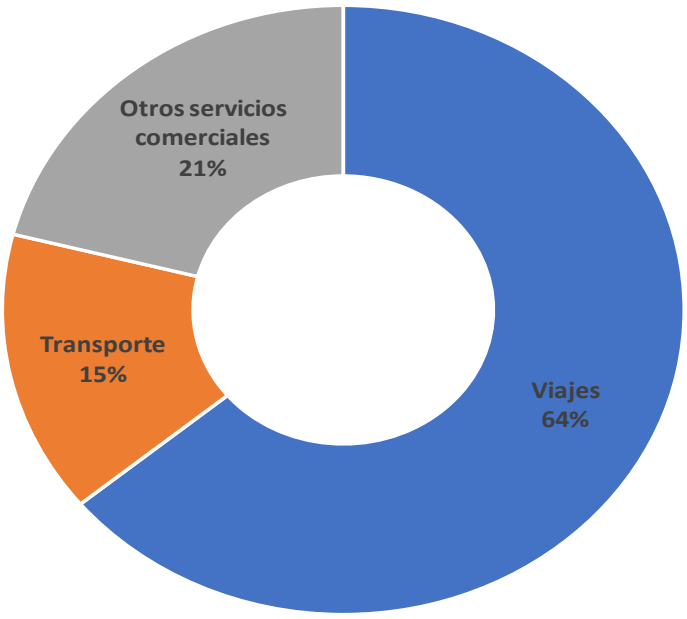
En cuanto a la concentración existente en el comercio de servicios dentro de las agrupaciones señaladas, se destaca el protagonismo de Brasil en el Mercosur, donde representa dos tercios del total de exportaciones e importaciones. Argentina representó el 25% de las exportaciones y el 20% de las importaciones, mientras que alrededor del 10% de ambos flujos correspondió a los restantes países del bloque. En la Alianza del Pacífico, si bien no se puede hablar de un fenómeno idéntico, sí se destaca el papel de México, que concentra la mitad de las exportaciones e importaciones de servicios del bloque. Chile, a su vez, fue el responsable del 20% de los intercambios.

Por otra parte, ambos bloques presentan, desde 2005, un balance deficitario en la balanza de servicios. En el caso del Mercosur ese desequilibrio alcanzó los US$ 44.000 millones en 2016. Esta consideración puede representar un punto relevante en la agenda de convergencia.

La composición según sectores de los flujos relacionados con servicios puede echar luz sobre la situación actual y las oportunidades a futuro. En ese punto, la misma varía sustancialmente de un bloque al otro. En particular, mientras que la categoría "viajes", asociada directamente a la industria del turismo, representó para la Alianza del Pacífico una cifra cercana a los dos tercios del valor total de las ventas externas de servicios, en el Mercosur no superó el 25%. Esto se compensa por una mayor proporción de las actividades vinculadas a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), incluidas en la categoría de "servicios modernos", que explican un 60% del valor total exportado del Mercosur.

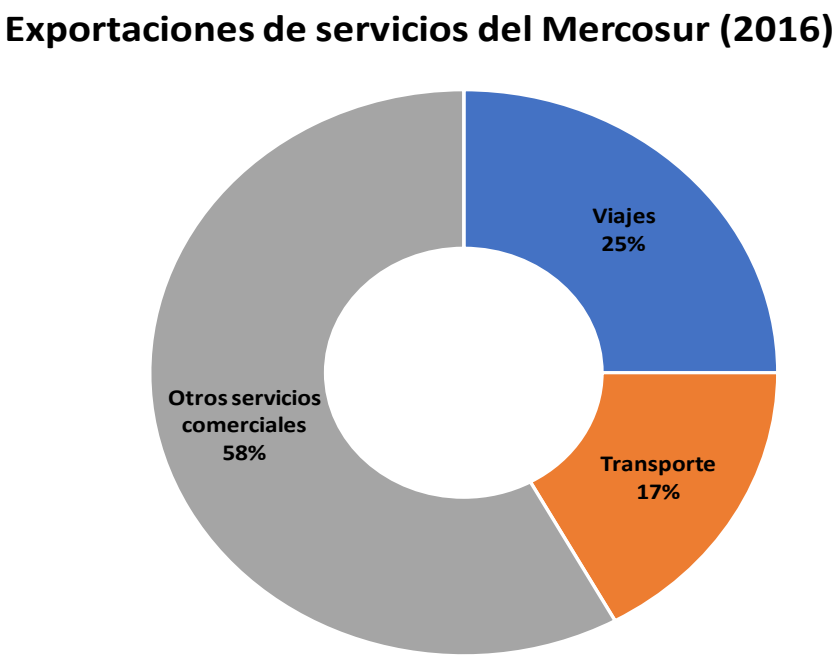
Gráfico 4

Exportaciones de servicios de la Alianza del Pacífico (2016)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

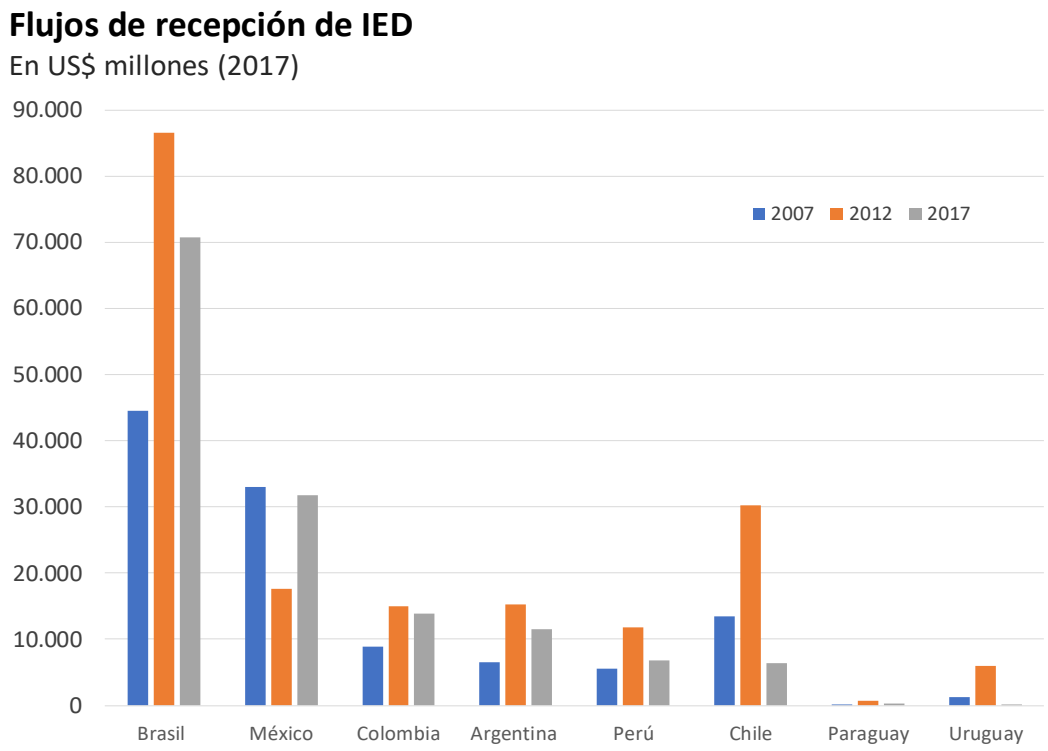
Esto puede interpretarse de distintas maneras; por una parte, es llamativo que, con las ventajas comparativas que sobre todo poseen Brasil, Argentina y Uruguay en materia turística, el peso de esta categoría sea secundario en el Mercosur. Esto puede implicar que aún falta camino por recorrer para acercar turistas tanto de la región, como de otros continentes, aspecto que parece haberse logrado de forma más satisfactoria en los países del Pacífico. También podría hipotetizarse que el Mercosur ha registrado un desarrollo robusto de los llamados servicios modernos, que cuentan con un valor agregado y una sofisticación mayores a los de otros bienes y servicios y que, por ende, estos países han recorrido aún con mayor profundidad el camino de la diversificación productiva y la captación de aquellos tramos de las cadenas de valor más beneficiosos.

Sin embargo, cuando se hace zoom sobre estos datos se observa que Brasil explica la mayor parte de esta realidad, con exportaciones de los “otros servicios comerciales” que alcanzan el 77% del total exportado por el Mercosur en estos rubros, lo que corresponde a un 45% del monto total de América Latina y el Caribe (aproximadamente US$ 16.400 millones en 2016).

1.2 Flujos de inversión

Los flujos de inversión constituyen un factor clave para el crecimiento económico y para promover la convergencia entre países y bloques de mayor y menor desarrollo relativo. La inversión extranjera directa (IED) es un componente fundamental en este proceso, y facilita el intercambio de conocimiento, la disponibilidad de nuevas tecnologías y la apertura de mercados, viabilizando la integración de empresas en cadenas productivas globales. En ese marco, se constata que la región en general, aun conviviendo con tasas de interés internacionales reducidas, ha sufrido una caída del monto recibido en concepto de IED en los últimos años. De hecho, como se observa en el siguiente gráfico, se observa en casi todos los casos un incremento entre 2007 y 2012 y un descenso posterior.

Gráfico 6



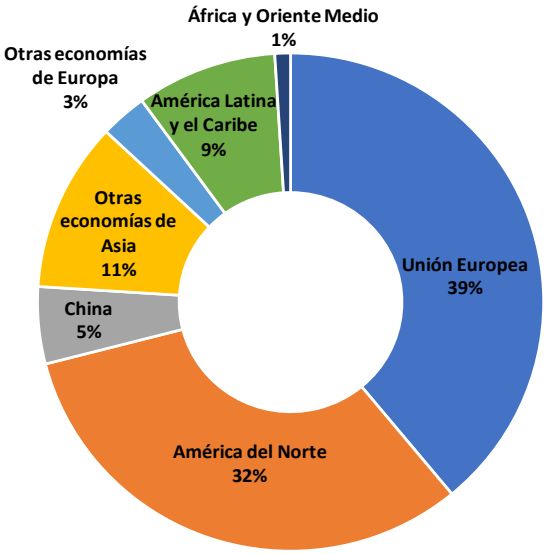
Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

Las empresas de América Latina y el Caribe enfrentan importantes retos para incrementar sus bajos niveles de productividad, mejorar los salarios, insertarse en cadenas de valor mundiales y renovar las capacidades de sus recursos humanos. En este contexto, la IED puede promover mayor diversificación productiva, mejorar capacidades locales, crear empleo de calidad y acercarse a cadenas regionales y globales de valor. Asimismo, la IED puede ser un factor clave para la

transferencia de tecnología y la incorporación de nuevos sistemas de gestión y modelos de negocios que aumenten la competitividad y la productividad. En ese marco, es relevante identificar desde qué orígenes y destinadas a qué sectores han llegado este tipo de flujos en los últimos años, ya que ello es relevante para captar y utilizar mejor estos recursos.

Gráfico 7

Distribución de los anuncios de IED en América Latina y el Caribe por origen (2005-2017)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

Dentro de los orígenes, de acuerdo a la información disponible, la Unión Europea es el socio primordial en América Latina y el Caribe superando a América del Norte, lo que demuestra el potencial que un mayor acercamiento con el bloque europeo puede permitir para los países de la región, aspecto que será analizado posteriormente.

En un marco de caída de la inversión extranjera directa (IED) en la región, que se viene manifestando desde el año 2015, y ante mayores restricciones de socios claves, como sucede con China, es importante que América Latina explore oportunidades en el concierto internacional, sin que esto signifique descuidar el desarrollo de un flujo intrarregional de mayor intensidad.

En particular, si se observa el panorama global, la IED aumentó en la mayoría de los países en el año 2017 respecto a 2016 (últimos períodos para los cuales se cuenta con datos), aunque cayó en

algunas de las economías que concentran la mayor captación de fondos como Brasil, México y Chile. Este fenómeno puede explicarse porque la mayor parte de las inversiones que llegan a la región se concentran en la actividad primaria y, con la caída de los precios internacionales que ha tenido lugar desde 2012 al concluir el súper ciclo de los commodities, el atractivo de estas inversiones ha disminuido notoriamente. Asimismo, las inversiones en el sector servicios también cayeron en los últimos años, aunque en una magnitud menor a las del primer grupo considerado, mientras que las destinadas a los sectores manufactureros se mantuvieron estables.

En los últimos años, sin embargo, se ha dado un reperfilamiento incipiente de la recepción de inversiones por sector, creciendo la participación relativa de los servicios y de la industria manufacturera en detrimento de los recursos naturales.

Un indicador de oportunidades es el hecho de que la Unión Europea es la principal fuente de IED para los países latinoamericanos (en Brasil, la economía más relevante del Mercosur y de América Latina, la IED europea representó en 2016 el 71% de lo recibido). A su vez, los miembros de la mencionada unión económica son en su conjunto los principales emisores de IED a nivel mundial (a pesar de una caída de un 4% en 2017, las inversiones europeas ascendieron a US$ 435.736 millones durante ese año, lo que equivale al 30% de las salidas mundiales de IED). Vale la pena destacar que, entre los años 2010 y 2017, el 39% del valor total de los proyectos presentados en la región tienen origen a la UE.

En este análisis, nuevamente se constata la importancia de Brasil y México. Brasil recibe casi el 50% mientras que México recibe prácticamente una tercera parte de la IED que llega a la región. De esa forma, entre ambos bloques se concentra aproximadamente un 91% de la IED que tiene como destino a América Latina.

Con estas salvedades, en ambas agrupaciones, los montos de IED intrarregional son reducidos. En el acumulado 2010 - 2016, el 2,3% de la IED que ingresó al Mercosur lo hizo desde el propio Mercosur y un 3,2% desde los países de la Alianza del Pacífico. La situación en la Alianza del Pacífico es similar: el 2,8% de la IED recibida provino de los países de la propia Alianza, y el mismo porcentaje provino del Mercosur. Dentro de la Alianza del Pacífico, las inversiones intrazona tuvieron un mayor peso en Chile y Colombia, mientras que en México tuvieron mayor relevancia las inversiones desde el Mercosur. Esto refleja la importancia de los mercados cercanos de la Alianza

del Pacífico para las firmas de Colombia o Chile, que se han expandido en los sectores del comercio minorista y servicios financieros, entre otros.

Uno de los aspectos a explorar como oportunidad es el hecho de que, si bien existe un caudal relativamente importante de acuerdos firmados de forma bilateral entre países de ambos bloques, aún no se ha concretado acuerdos de inversión amplios entre ambas agrupaciones. Esto podría dar uniformidad a las reglas de juego, de forma de atraer nuevos actores privados con el capital necesario para embarcarse en proyectos de inversión que tengan un impacto en la región.

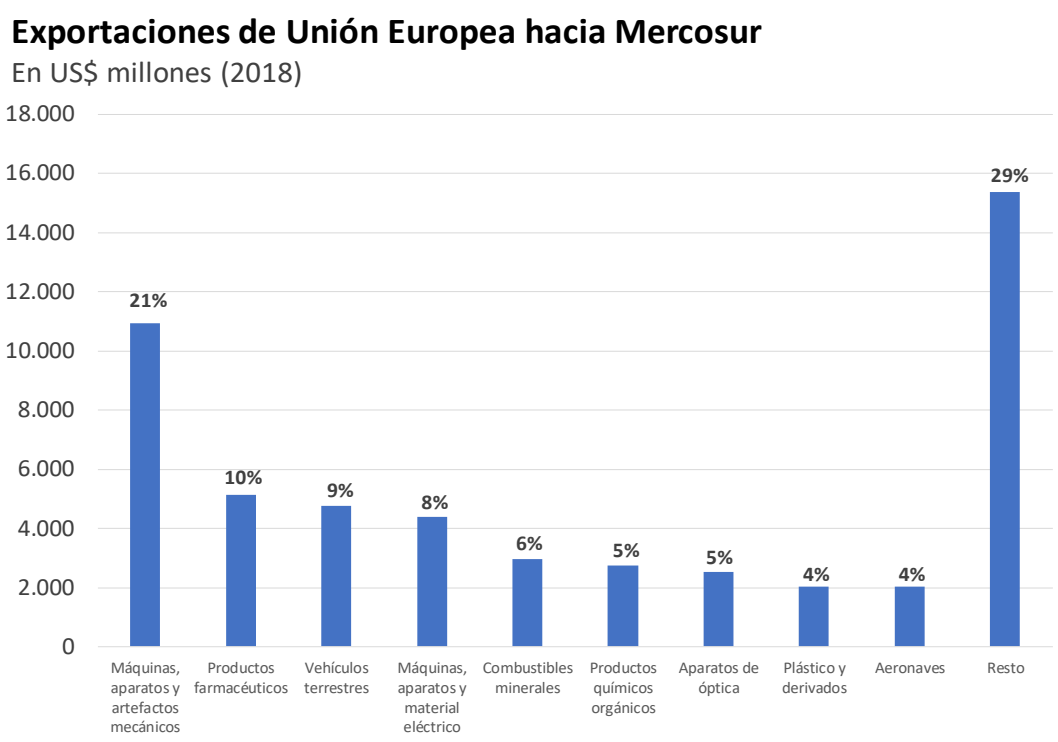
2. Relaciones con la Unión Europea

Debe destacarse que, hasta el momento, la Unión Europea cuenta con acuerdos comerciales con 27 de los 35 países de América Latina y el Caribe, a la espera de la ratificación por los parlamentos correspondientes del acuerdo entre el bloque europeo y el Mercosur. La Alianza del Pacífico ha tenido un rol mucho más activo en propulsar a sus países miembros para acceder a posibilidades de relacionamiento con terceros.

Es importante mencionar que el incipiente acuerdo entre el Mercosur y la UE contempla en la mayoría de los casos las asimetrías existentes entre los países de ambos bloques, lo que se ve claramente reflejado en los plazos de desgravación; mientras la Unión Europea liberalizará de manera inmediata el 76% de sus importaciones (el resto se desgravará en un máximo de 10 años), el Mercosur solo hará lo propio con el 13% de lo que importa desde aquel bloque y el 60% de los productos serán desgravados gradualmente en un plazo de 10 a 15 años.

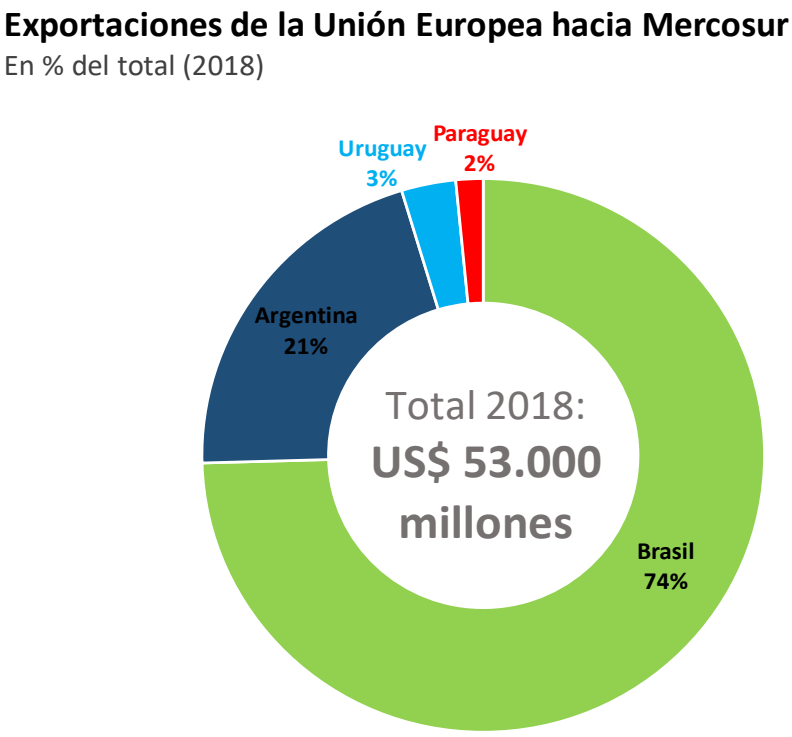
Los países que han firmado acuerdos con la Unión Europea ingresan a la misma con condiciones muy favorables, con un arancel promedio que oscila entre 0% y 2%, lo que se ubica sustancialmente por debajo del arancel de nación más favorecida de 6,3%. Esto se hace evidente en los productos manufacturados, que la gran mayoría de los países exporta con una tasa del 0%, en comparación con los bienes agrícolas donde la protección imperante en la Unión Europea no da cabida a una liberalización comercial tan profunda.

Gráfico 8



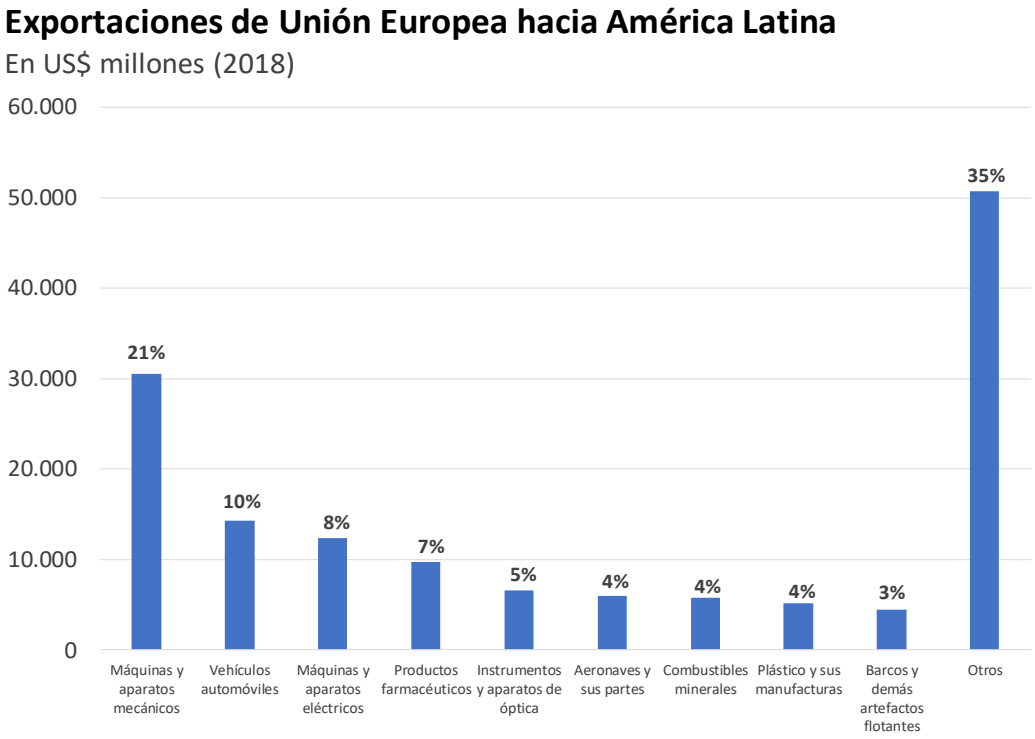
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Gráfico 9



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Gráfico 10



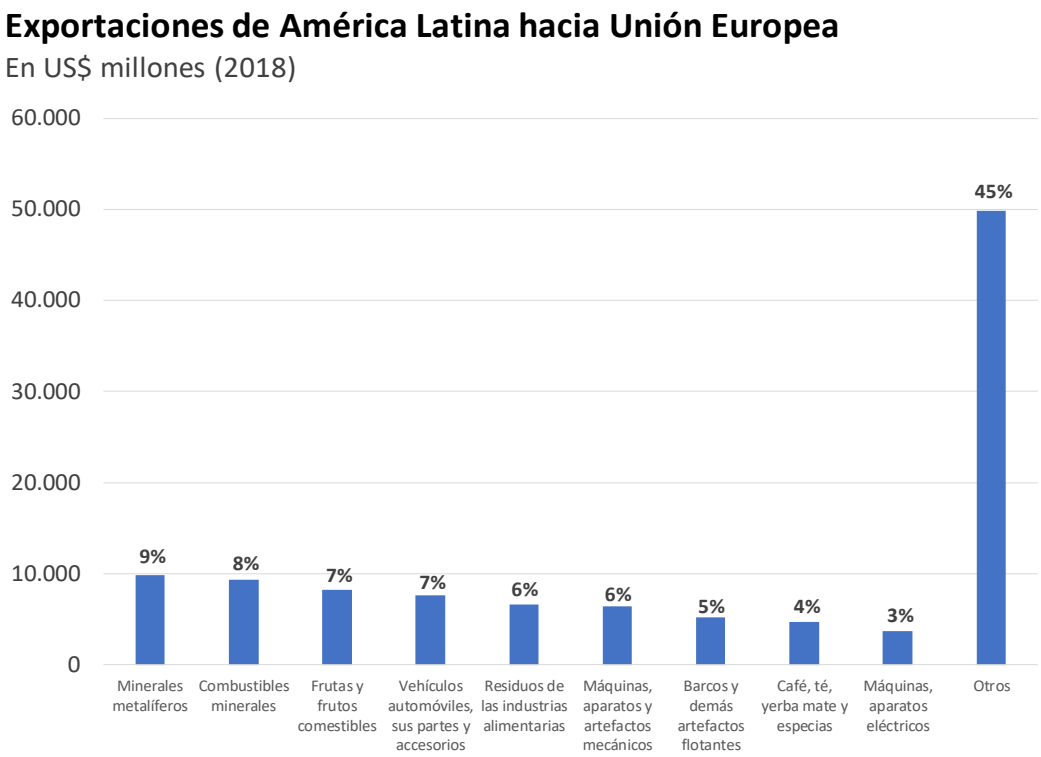
Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Observando el gráfico, se hace evidente las características de las exportaciones de la Unión Europea hacia América Latina. En particular, se constata un alto peso de mercancías con contenido tecnológico, que, según datos del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), superan el 75% del total exportado. Especialmente, las exportaciones de nivel tecnológico medio soportaron casi la mitad del monto total colocado en América Latina y el Caribe.

Si se considera los primeros cuatro productos, se observa un grado importante de sofisticación en rubros como máquinas y artefactos mecánicos, productos farmacéuticos, vehículos terrestres, máquinas y aparatos eléctricos.

Si se analiza el intercambio en el otro sentido, los principales productos exportados por ALC fueron productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (con bajo grado de transformación). En concreto, se destacan los minerales, residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, café y especias, pasta de madera, frutas comestibles y semillas y oleaginosos con una participación agregada que supera el 20% del total adquirido por la UE desde ALC.

Gráfico 11



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Lo anterior abre espacio a pensar que la complementariedad que se viene observando pueda mantenerse o incrementarse. Sin embargo, no parece ser un buen acuerdo para América Latina contentarse con exportar materias primas o manufacturas básicas, que son bienes con baja rentabilidad y mucho más volátiles en precio, sin tener algún otro respaldo. El mismo podría ser la inversión y el apoyo tecnológico que pueda brindar la Unión Europea para dotar a esos productos de mayor valor agregado, que permitan a los países de la región no solo exportarlos al viejo continente sino principalmente a terceros países, como los miembros del continente asiático. Esto también puede extenderse al campo de los servicios, donde, si bien las estadísticas dejan mucho que desear en cuanto a las posibilidades de análisis que brindan, queda claro que la UE juega un papel central en el comercio mundial de los mismos. Particularmente, dicho bloque concentra cerca del 40% tanto en exportaciones como en importaciones, lo que puede significar una oportunidad para seguir apostando a los “otros servicios comerciales”, en los que solo Brasil parece asomarse en la escala internacional, y promover una división de trabajo en este rubro que ayude a instalar la idea de un campo productivo regional.

2.1 Oportunidades comerciales

Tras el estudio realizado sobre la realidad de la interacción comercial entre los bloques, en esta sección se presentan oportunidades de intercambio que aún no se han explotado. Para esto, se realizará, en primer lugar, un breve desarrollo respecto a las alternativas de comercio entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico, para luego pasar a estudiar la potencialidad que podrían alcanzar las relaciones entre la Unión Europea y América Latina en su conjunto (lo que implica el liderazgo de los dos bloques disparadores del informe).

En lo referente a las posibilidades de intercambio entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur, los subproductos de los combustibles minerales pueden constituir una de las principales alternativas para incrementar exportaciones del Mercosur hacia la Alianza del Pacífico. Dentro de este subgrupo se destaca la incidencia de productos como aceites crudos de petróleo o gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos, en los que el peso agregado de las exportaciones del Mercosur es únicamente del 12% del total importado por la Alianza del Pacífico. En este punto vale realizar la salvedad de que el principal escollo para una mayor participación es la fuerte interacción que la Alianza del Pacífico, y en particular México, sostiene con Estados Unidos, el principal proveedor del bloque en este tipo de compuestos. Adicionalmente, otros sectores en los que se observa espacio para una expansión son el automovilístico y el de máquinas mecánicas.

Sin embargo, cuando se analiza el comercio en el otro sentido, gran parte de las oportunidades radican en los mismos sectores, es decir, combustibles minerales, vehículos automóviles y sus partes y en los artefactos mecánicos. Esto indicaría la posibilidad de desarrollar un comercio intraindustrial más intenso que el actual, particularmente en estos tres sectores, lo que sería coherente con los flujos ya existentes.

Con respecto al intercambio de América Latina con la Unión Europea, más allá de la potencialidad de ese vínculo como acuerdo productivo más que de comercio directo, aún surgen algunas oportunidades comerciales inexploradas. Específicamente, al estudiarse aquellos bienes en los que el continente americano es un gran exportador y que la UE importa desde extrazona, es posible identificar algunos en los que la incidencia de las exportaciones de América Latina y el Caribe es mínima. En virtud de lo anterior, podría darse una expansión comercial en productos que ya se exportan, como las máquinas y aparatos mecánicos; combustibles y aceites minerales; máquinas y aparatos eléctricos; vehículos automotores y sus partes, entre otros. Lógicamente, cada uno de estos

sectores posee características propias que podrá promover o menguar las posibilidades de un intercambio más intenso.

Si se realiza el análisis inverso, es decir, si se estudia en qué bienes exportados por la Unión Europea hacia América Latina se podría lograr una mayor interacción, se muestra la particularidad de que algunos capítulos se repiten. En concreto, se observan oportunidades en materia de máquinas y aparatos mecánicos; combustibles y aceites minerales; máquinas y aparatos eléctricos, así como en vehículos automotores y sus partes. En todo caso, el bajo intercambio en alguno de estos sectores puede deberse a ciertas dinámicas inherentes a cada mercado. Por ejemplo, se observa que en materia de combustibles y aceites minerales hay un espacio para un mayor desarrollo del comercio, pero la diferenciación de los bienes adquiridos puede significar una traba casi que inmediata para lograrlo.

Un caso interesante es el de los vehículos automotores. Este tipo de producto tiene la particularidad de encontrarse dentro de un sector donde Europa es un jugador importante en el total de las exportaciones mundiales y que se encuentra relativamente regulado y protegido. Caso similar ocurre con América Latina, donde países que se dedican a este tipo de industria (por ejemplo, Brasil) han construido un sistema de protección arancelaria y no arancelaria importante para favorecer a la industria local. Sin embargo, los datos comerciales indican que tanto la Unión Europea, como América Latina importan cantidades relativamente altas de vehículos, lo que es un indicador de la importancia de identificar relaciones y oportunidades que no se hayan desarrollado aún entre los bloques. Asimismo, empresas europeas tienen fuerte presencia en América Latina.

En base a los flujos de comercio existentes, se identifican oportunidades para América Latina en vehículos para el transporte de turistas, de mercancías o destinados a la actividad agrícola, contándose en la actualidad, en todos los casos, con una brecha significativa en la incidencia que tienen ambos bloques a nivel mundial y la relevancia que los flujos representan en su comercio recíproco. Lo mismo se aplica a las autopartes, cuyas exportaciones desde América Latina son relativamente fuertes a nivel mundial pero no tanto cuando se considera a la Unión Europea como destino. Uno de los factores a tener en cuenta al evaluar un comercio intraindustrial más intenso, es la existencia de un intercambio intragrupo empresarial que ocupa una gran parte de los flujos de este mercado. En ese caso, además de establecer mejores condiciones de intercambio, son importantes las condiciones de inversión que incentiven el establecimiento de filiales en cada región, sea de nuevos grupos como de grupos ya instalados en ambos bloques, lo que seguramente sea un elemento a tener en cuenta a partir del acuerdo firmado entre el Mercosur y la Unión Europea.

Cuadro 1

Descripción del producto	Exportaciones desde ALC hacia la UE (US$ millones)	Importaciones totales de la UE (US$ millones)	% importado de la UE desde ALC	Exportaciones totales de ALC (US$ millones)	% exportado de ALC hacia la UE
Máquinas y aparatos mecánicos	6.418	760.721	1%	93.482	7%
Combustibles y aceites minerales	9.318	740.916	1%	143.627	6%
Máquinas y aparatos eléctricos	3.732	681.076	1%	90.231	4%
Vehículos automóviles y sus partes	7.594	651.649	1%	137.316	6%
Plástico y sus manufacturas	1.243	248.403	1%	18.437	7%
Instrumentos y aparatos de óptica	1.992	186.083	1%	25.317	8%
Manufacturas de fundición, de hierro o acero	558	119.181	0%	10.129	6%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

Cuadro 2

Descripción del producto	Exportaciones desde la UE hacia ALC (US$ millones)	Importaciones totales de ALC (US$ millones)	% importado de ALC desde la UE	Exportaciones totales de la UE (US$ millones)	% exportado de la UE hacia ALC
Máquinas y aparatos eléctricos	14.306	158.198	9%	610.306	2%
Máquinas y aparatos mecánicos	31.067	146.278	21%	907.926	3%
Combustibles y aceites minerales	7.100	142.197	5%	372.439	2%
Vehículos automóviles y sus partes	14.571	100.409	15%	766.385	2%
Plástico y sus manufacturas	6.144	51.327	12%	264.077	2%
Productos químicos orgánicos	5.069	30.538	17%	174.239	3%
Instrumentos y aparatos de óptica	6.313	29.849	21%	236.427	3%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Trade Map.

2.2 ¿Por qué profundizar en las relaciones América Latina y Unión Europea?

- La región americana demanda recursos que permitan desarrollar procesos de inversión de forma de alcanzar un desarrollo sostenible, reduciendo su dependencia de sus recursos naturales, que, aunque abundantes, no son ilimitados.

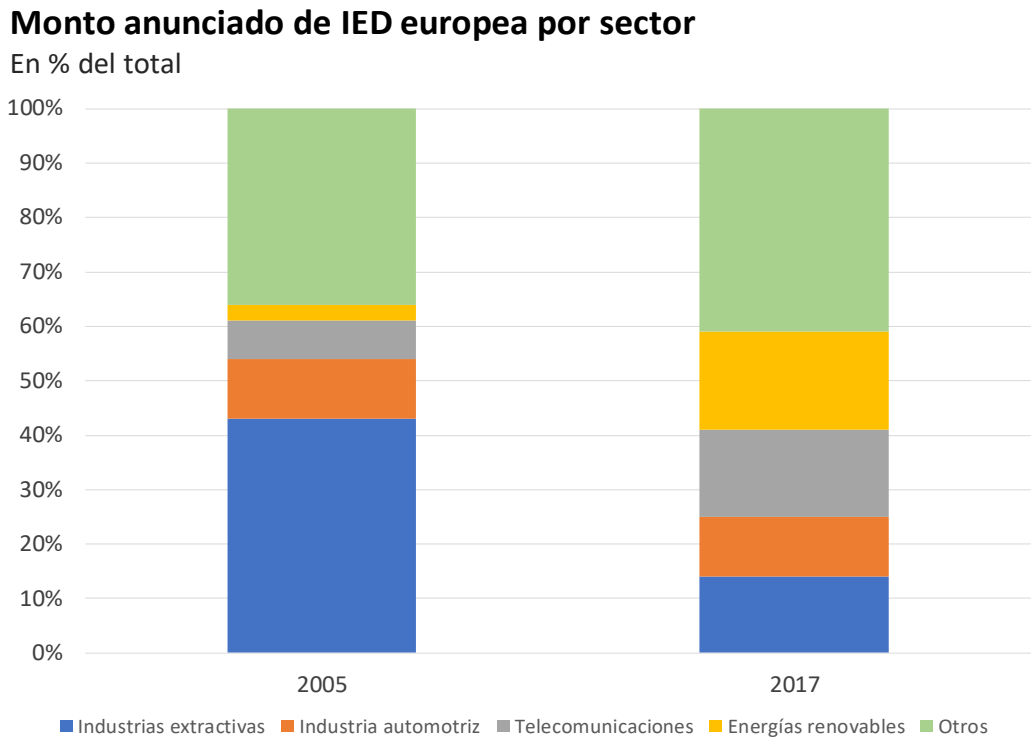
- La Unión Europea tomada en su conjunto se ha consolidado como el principal emisor de inversión extranjera directa en el mundo, alcanzando en 2016 los US$ 400.000 millones (alrededor de un 34% del total), superando a Estados Unidos con US$ 300.000 millones o a potencias asiáticas como Japón y China que invierten en torno a los US$ 100.000 millones anuales.

- Para 2023 (según datos del World Economic Outlook) se estima que la cantidad de habitantes en China e India alcanzará los 2.800 millones, lo que representará algo más del 30% de la población mundial para esa fecha. Asimismo, con una pujante clase media asiática que ha venido creciendo en los últimos 10 años y que se estima continúe en esa trayectoria, aumentará marcadamente la demanda por bienes y servicios y en particular de alimentos de calidad y variedad. En ese marco, es posible que la Unión Europea y América Latina tengan un espacio para cooperar, además de competir, en mercados cuya demanda es tal que viabiliza la expansión de la oferta exportadora de ambos bloques.

- Consecuentemente, con la tecnología desarrollada por la Unión Europea y el know-how innovador que se ha acumulado en la segunda mitad del siglo XX, se abre una posibilidad de fortalecimiento de la inversión en América Latina como base de exportación a China y otros países de Asia y el Pacífico.

- Como es sabido, la Unión Europea es el principal origen de la inversión que llega a América Latina, con un 53% del total ingresado en 2016. Sin embargo, dentro del continente, se distingue una más marcada incidencia europea sobre los países sudamericanos y una mayor de Estados Unidos principalmente sobre México y los países centroamericanos, además de la creciente presencia china en la región.

Gráfico 12



Fuente: elaboración propia a partir de datos de CEPAL.

A partir del gráfico anterior, se observa la calidad de la IED de origen europea, que cada vez se dirige más a sectores donde el potencial valor agregado es superior al de las industrias extractivas básicas de petróleo, metales y minerales. Esto refuerza la idea de que esta inversión puede aportar un camino de mayor conocimiento en aquellos sectores que serán claves en el futuro. Un ejemplo de ello, son las adquisiciones realizadas por Telefónica S.A. en Brasil en 2010 y 2015 por un monto acumulado de US$ 20.000 millones, así como en Argentina en 2005 por otros US$ 6.000 millones. Asimismo, los proyectos de energía en los que se han invertido representan otros US$ 10.000 millones entre 2005 y 2017, destacando inversiones de origen español en Chile y Brasil.

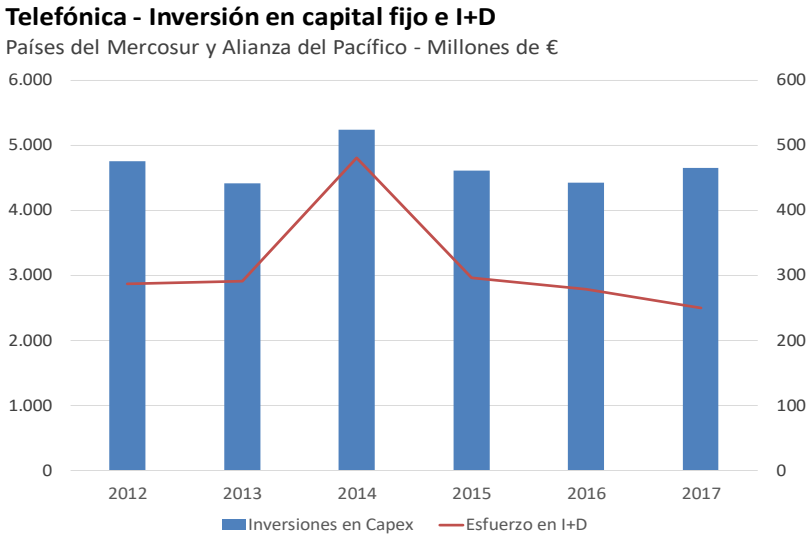
El caso Telefónica

Como se analizó previamente, el sector de las telecomunicaciones no solo es uno de los de mayor dinamismo, sino que, a su vez, continúa acumulando inversiones que permiten pensar que será uno de los pilares del desempeño económico a nivel mundial en los próximos años. En concreto, en América Latina y el Caribe, con un caudal de inversiones en el sector de US$ 77.000 millones en el período 2013-2018, se espera que el gasto en investigación y desarrollo y capital se mantenga en niveles históricamente altos, al

menos hasta el año 2020. Por otra parte, según datos de "GSM Intelligence", este sector representó en 2017 el 5% del PIB latinoamericano (US$ 280.000 millones de valor agregado), así como 1,6 millones de puestos de trabajo (700.000 puestos directos), más allá de no ser un sector intensivo en trabajo. Por otra parte, salvo en los casos de Argentina, Uruguay y Chile, existe aún un amplio espacio de penetración, que se estima en torno al 32% de la población que aún no es suscriptora de una compañía operadora. En ese punto, tanto Brasil como México se perfilan como los países de mayor potencial por su tamaño y la relativa desigualdad que aún experimentan, y se espera que la cantidad de suscriptores aumente en ambos casos en 20 millones hacia el año 2025.

En este contexto, resulta interesante el caso de Telefónica y el impacto ha generado en el mercado latinoamericano a partir de sus inversiones en empresas subsidiarias. En particular, esta empresa española fundada en 1924 cuenta con presencia en los mercados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela y México, además de otros países centroamericanos de relativa importancia en el concierto regional. En todos estos mercados, a través de sus distintas firmas representantes, ha apostado por la inversión en I+D y capital, de forma de permitir un salto de calidad en las telecomunicaciones de los mercados receptores.

Gráfica 13



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Telefónica.

En el gráfico se observa cómo, a pesar de experimentar algunas oscilaciones en los últimos años, los flujos de capital destinados a mejorar la potencialidad de los servicios

continúan en niveles relativamente altos. En particular, en 2017 (último dato publicado por la empresa) la inversión en capital fijo alcanzó los 4.700 millones de euros, mientras que el esfuerzo en I+D se situó en 250 millones de euros.

Se espera que el uso de la tecnología móvil tendrá un fuerte impacto en la productividad y la eficiencia de las empresas. Es sabido que los niveles de productividad de América Latina se encuentran estancados y el aporte de la productividad total de los factores al crecimiento económico de la región en los últimos años fue incluso negativo. En un escenario de este tipo, la tecnología móvil puede ayudar a cerrar la brecha con los mercados desarrollados. En total, el impacto en la productividad que este sector generó en 2017 se calcula en más de US$ 190.000 millones (3,4% del PIB latinoamericano).

Continuando con el análisis de las consecuencias de la recepción de IED en América Latina, es palpable la relación positiva que existe entre la llegada de capitales a determinado sector y el aumento del potencial exportador del mismo. Un caso claro de esto es la industria automotriz y de autopartes del Mercosur, que ha experimentado fuertes inversiones externas en los últimos años y que, particularmente, entre 2014 y 2017 concentró el 11,7% del total de anuncios de inversión realizados. Esto motivó un incremento de cerca de 10% del monto exportado en los últimos cinco años y de más de 20% si se consideran los últimos diez.

Lógicamente, no todos los países atraen el mismo tipo de inversión, con México concentrando buena parte de estos flujos en el sector manufacturero, en particular en el sector automotriz y de autopartes, además del fortalecimiento de su industria electrónica.

Sin embargo, dadas las ventajas comparativas basadas en recursos naturales de la región, desde el aspecto climático y la calidad de los suelos, y en algunos casos por el insuficiente desarrollo industrial, la mayoría de las inversiones que se acercan a estos países se derivan al sector primario.

3. Conclusiones

En un contexto mundial complejo en lo relativo a la profundización de las relaciones internacionales y con los aparentes espacios dejados por potencias como Estados Unidos y China en el concierto internacional, es fundamental que el resto de las economías sean proactivas en la búsqueda de estrechar los lazos con otras naciones.

En ese marco, para los países de América Latina y el Caribe se abre una ventana de oportunidades. En particular, para bloques como el Mercosur y la Alianza del Pacífico, la incertidumbre internacional puede colaborar en la elaboración de una agenda de convergencia en varios niveles. Por un lado, en el plano comercial, los flujos reales son relativamente pequeños, lo que abre un espacio para generar un vínculo que se puede materializar en forma de acuerdos que otorguen condiciones más favorables que a terceros. Por otra parte, en el plano de las inversiones, tampoco se ha visto mayor acción regional organizada más allá de las empresas multilatinas, que fueron trascendentes para el proceso de crecimiento que se observó en los últimos años. Finalmente, y quizás principalmente, la convergencia entre ambos bloques puede abrir nuevas oportunidades de acercamiento a socios internacionales relevantes y, en particular, a un líder mundial en materia de inversiones que en la actualidad está a la búsqueda de un mayor papel global como la Unión Europea. En el documento se presentaron algunas razones que podrían motivar un estrechamiento de las relaciones entre América Latina y la UE, siendo una de ellas que la región actúe como un proveedor de bienes primarios con cierto contenido tecnológico de forma de abastecer la creciente demanda china y de otros países asiáticos en aras de un crecimiento futuro de su población.

Para concluir, la complementariedad y las posibilidades de colaboración que puedan existir entre América Latina y la Unión Europea abre un espacio para promover el crecimiento de ambos. En particular, esto es importante para América Latina, para la cual cerrar la brecha de conocimiento y de productividad, e insertar a sus firmas en cadenas globales de valor, es un objetivo primordial. Esta oportunidad puede comenzar a aprovecharse en la medida que el tratado recientemente firmado sea ratificado por los parlamentos de las naciones parte, aunque su ejecución práctica probablemente implique esfuerzos adicionales en los próximos años de forma de extraer la mayor potencialidad.

4. Referencias

Artículos

- Bartesaghi, I (2017). Bases para un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano
- Bartesaghi, I. (2014). El Mercosur y la Alianza del Pacífico, ¿más diferencias que coincidencias?
- CAF-SEGIB-ALADI (2018). Convergencia en la Diversidad. Diálogo entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico. Obtenido de:

http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/7109A7717008984D03258249005A7E33/%24FILE/ Libro_Convergencia_en_la_Diversidad.pdf

- CEPAL (2018). La Unión Europea y América Latina y el Caribe. Estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global. Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43740/6/S1800903_es.pdf
- CEPAL (2018). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43689/13/S1800684_es.pdf
- CEPAL (2018). La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur. Enfrentando juntos un escenario mundial desafiante. Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43614/1/ S1800528_es.pdf
- CEPAL (2017). Opciones para la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). La regulación de la inversión extranjera directa. Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42176/1/S1700855_es.pdf
- CEPAL (2014). La Alianza del Pacífico y el Mercosur. Hacia la convergencia en la diversidad. Obtenido de: https:// repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/1/S1420838_es.pdf
- GSM Association (2018). La Economía Móvil en América Latina y el Caribe 2018. Obtenido de: https://www.gsmaintelligence.com/research/?file=6823ce60a8b9e547cb4ed1d85c6215d8&download
- SELA (2013). La Alianza del Pacífico en la Integración Latinoamericana y Caribeña. SP/Di N°1-13. Obtenido de: http://www.sciencespo.fr/opalc/sites/sciencespo.fr.opalc/files/SELA%20AP%20y%20la%20 integracion%20Latam.pdf
- SELA (2017). Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europea. Obtenido de: http://www.sela.org/media/2758857/relaciones-alc-union-europea-2017.pdf
- Tremolada, E (2013) ¿Y ahora la Alianza del Pacífico? En: Eric Tremolada (Ed), Repensando la integración y las integraciones (pp. 233 – 261). Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.

Otras fuentes consultadas

- Trade Map. Extraído de www.trademap.org.
- Telefónica. Extraído de www.telefonica.com.