

EUCAM
EU-CENTRAL ASIA MONITORING



Relaciones empresariales y comerciales entre la UE y Asia Central

Sébastien Peyrouse

documento de trabajo 01

Junio 2009



Junio 2009

RELACIONES EMPRESARIALES Y COMERCIALES ENTRE LA UE Y ASIA CENTRAL

Documento de Trabajo EUCAM No. 1

Sébastien Peyrouse

Índice

Introducción	4
I. LA UE COMO UNO DE LOS PRINCIPALES SOCIOS DE LOS ESTADOS CENTROASIÁTICOS	4
La cuota europea del comercio exterior centroasiático	4
Los intereses económicos de los Estados miembros	6
El corazón de las relaciones económicas entre la UE y Asia Central: Alemania	6
Los partenariados tradicionales: Italia, Francia, Reino Unido y Benelux	6
España, Suecia, Finlandia, Grecia y Austria	7
El partenariado centroeuropeo: Asia Central, un mercado para quien lo quiera	8
El mercado báltico: El desarrollo del eje báltico-centroasiático	8
Un breve análisis de la industria	9
II. ¿ADOPTAR UNA AGENDA EMPRESARIAL COLECTIVA DE LA UE?	10
¿Creciente competencia con las potencias vecinas?	10
¿Encaja el sector empresarial en la estrategia general de la UE?	10
Crear mecanismos de incentivo para sectores objetivo	11
La lucha contra la pobreza	12
Promover el sector sanitario y otros sectores con una fuerte importancia ética	12
Hacer hincapié en el factor humano	13
Recomendaciones	13
Conclusión	14
(Notas finales)	15
Publicaciones relacionadas del autor	15

Introducción

La Unión Europea (UE) busca establecer un lugar para sí en Asia Central, ante el crecimiento exponencial de la presencia de China y la fuerte influencia rusa en la región. A pesar de los grandes discursos sobre la asociación de la UE con los Estados centroasiáticos, las relaciones entre ambas regiones han permanecido limitadas. Dificultadas por la falta de una estrategia de largo plazo, las relaciones sufren aún más por la incapacidad de Bruselas de reconciliar sus objetivos políticos y económicos. Los numerosos programas de asistencia de la UE han hecho que parezca una institución burocrática compleja, costosa y poco eficaz. Desde 2007, no obstante, la UE ha buscado hablar con una voz más afirmativa en Asia Central y ha comenzado a ejercer su influencia económica; hoy en día, la Unión es uno de los principales socios comerciales de los cinco Estados de la región y busca transformar las relaciones económicas bilaterales de sus Estados miembros en una estrategia general que tendría un impacto más amplio en las sociedades centroasiáticas. La Estrategia para una Nueva Asociación anuncia el apoyo de la UE a la entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) de cada uno de los cuatro Estados que aún no son miembros, así como para un mejor acceso de los productos centroasiáticos al mercado europeo mediante el renovado sistema de preferencias generalizadas de la UE (SPG – 2006/2015).¹ Asimismo, la estrategia tiene el objetivo de fomentar las exportaciones, la diversificación económica y las estructuras económicas de mercado, en particular a través del desarrollo de asociaciones público-privadas.²

Asia Central representa un mercado limitado para la UE: los cinco Estados tienen menos de 60 millones de habitantes, la mayoría de los cuales cuentan con niveles de vida muy bajos, con la excepción de las clases medias kazajas. De hecho, sólo Kazajstán, que tiene un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de \$11.500, ha experimentado un cierto grado de prosperidad, mientras Uzbekistán, Kirguistán y Tayikistán siguen siendo muy pobres, con niveles de PIB per cápita entre \$2.600 y \$2.100 (las cifras para Turkmenistán están alrededor de los \$6.000, gracias a los ingresos derivados del gas).³ En el lado comercial, por tanto, Asia Central no suscita mucho interés, y por ello la participación económica de la UE en la región sigue estando dominada, de manera abrumadora, por el sector de hidrocarburos. Si dejamos de lado esa industria, pronto se puede evidenciar cuán frágiles, desproporcionadas y limitadas son las demás relaciones empresariales y comerciales entre la UE y Asia Central. No obstante, cuando termine la recesión mundial, es probable que aparezcan algunas oportunidades comerciales que podrían estimular el comercio regional, posiblemente relacionado con la geografía de la región y el corredor de transporte China-Europa. Por lo tanto, este documento tiene el objetivo de analizar el estado de los siguientes tres elementos: las relaciones comerciales entre la UE y Asia

Central (con la excepción de la energía); la diversidad de los intereses económicos de cada Estado miembro de la UE y de las diferentes regiones europeas; y las industrias en las que las compañías europeas ya están bien establecidas.

La participación comercial de la UE en Asia Central le permite avanzar los objetivos europeos en la región, que incluyen la consolidación de la relación general entre la UE y Asia Central, evitando una dependencia excesiva de los países centroasiáticos en algunos mercados; ayudar a fortalecer las instituciones de la sociedad civil, que podrían, a su vez, acelerar la llegada de una presencia europea importante; el desarrollo del Estado de derecho, del sector privado y de la transparencia gubernamental; y, finalmente, afrontar la pobreza, la raíz de la inestabilidad. Por tanto, el presente documento reflexionará sobre la pertinencia de tener una agenda empresarial y comercial europea colectiva con Asia Central, lo que se puede ganar y perder tanto económica como socialmente, y los objetivos que ésta podría incluir. Es ahora esencial averiguar si esta agenda debería o no estar al servicio de estrategias europeas más globales de promoción de su modelo social, y en caso afirmativo, hasta qué punto.

I. LA UE COMO UNO DE LOS PRINCIPALES SOCIOS DE LOS ESTADOS CENTROASIÁTICOS

La cuota europea del comercio exterior centroasiático

Para entender mejor el papel de la UE como socio comercial de los Estados centroasiáticos es crucial primero analizar su cuota de mercado en las economías centroasiáticas, consideradas como una única unidad económica. Al hacerlo, no obstante, ha de tenerse en cuenta que las relaciones comerciales son establecidas por compañías individuales, no por países como tales. Eso dificulta el desarrollo de una estrategia comunitaria amplia en áreas que siguen siendo no solo nacionales, sino también *privadas*. Asimismo, cabría mencionar una serie adicional de elementos problemáticos.

En primer lugar, existe la dificultad asociada a la carencia de un marco legal común para la región, dado que solo Kirguistán es miembro de la OMC. Turkmenistán aún no ha presentado su candidatura, y Tayikistán y Uzbekistán están todavía lejos de cumplir con los requisitos necesarios. Kazajstán, el único candidato plausible, debería pronto convertirse en un país elegible. Las relaciones comerciales de la UE con Kazajstán, Kirguistán y Uzbekistán se rigen por un Acuerdo de Asociación y Cooperación (PCA, por sus siglas en inglés). El PCA es un acuerdo no preferencial en el cual las partes otorgan una a la otra el estatus de

“nación más favorecida” (NMF), prohibiendo así aranceles y restricciones cuantitativas en el comercio bilateral. Las relaciones bilaterales de la UE con Tayikistán se rigen por un Acuerdo Interino sobre comercio y aspectos relacionados con el comercio, quedando pendiente la ratificación del PCA firmado con el país en 2004. El PCA firmado con Turkmenistán en 1998 todavía no ha sido ratificado por la UE debido a la situación política interna (ver *infra*). Consecuentemente, las relaciones comerciales entre la UE y Turkmenistán todavía se basan en el Acuerdo de Comercio y Cooperación firmado con la antigua Unión Soviética en 1989. Los cinco Estados centroasiáticos son beneficiarios del sistema de preferencias generalizado de la UE.⁴ Con la excepción de Kirguistán, los países de Asia Central –especialmente Uzbekistán y Turkmenistán, que tienen economías muy proteccionistas– han impuesto diversas restricciones sobre las empresas, con la concomitante limitación de las relaciones comerciales.

La UE es el principal socio comercial de la región centroasiática, representando casi un tercio de todo el comercio exterior (29,1 por ciento en 2007), con una suma de €22.900 millones en 2007.⁵ No obstante, si analizamos las cifras de comercio bilateral para Estados individuales, el comercio ruso-centroasiático y el sino-centroasiático empujan el de cualquier otro Estado. En 2007, Rusia y China dominaron las relaciones económicas exteriores con los Estados centroasiáticos; el comercio con Moscú sumó \$21 mil millones⁶ y con Beijing \$14 mil millones,⁷ mientras que con Alemania –el principal socio comercial europeo de Asia Central– el comercio ascendió a menos de €7 mil millones para el mismo año.

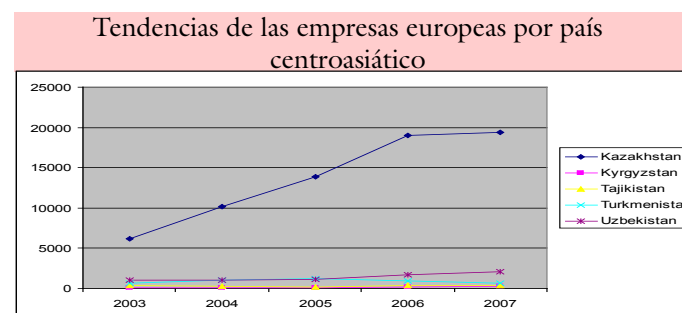
El comercio entre la UE y Asia Central está caracterizado por la posición primordial del sector energético. Aproximadamente el 80 por ciento de las importaciones de la UE desde Kazajstán son productos derivados del petróleo, mientras que desde Turkmenistán la cifra es del 90 por ciento. Desde Uzbekistán, la cifra cae al 30 por ciento, aunque permanece en la agrupación de productos más alta en términos de valor.⁸ Dado que es un área de especial importancia para las economías nacionales, el sector energético está sujeto a su propia serie de volatilidades geopolíticas y puede conllevar resultados muy paradójicos en la esfera social. Por lo tanto, no puede considerarse en términos de un modelo de negocio clásico.

Asimismo, es importante hacer hincapié en el marcado desequilibrio en las relaciones económicas entre la UE y Asia Central. Mientras que la UE, en su conjunto, constituye uno de los principales socios comerciales de Asia Central, lo mismo no se aplica a la inversa. En 2007, Kazajstán representó menos de un 1 por ciento del total de

importaciones europeas y sólo el 0,5 de sus exportaciones, situándolo en el puesto 29 en la lista de los socios comerciales de la UE. Los demás Estados centroasiáticos ocupan lugares aún más bajos en la clasificación. Este flagrante desequilibrio comercial no puede remediarse solamente mediante la voluntad política. En comparación con otras regiones del mundo, Asia Central es limitada a nivel económico, dado que su riqueza fundamental consiste en su posición geopolítica y sus recursos energéticos. Mientras que la UE tiene todos los motivos para desarrollar su presencia económica en Asia Central –en vista de sus objetivos políticos y geopolíticos–, no es probable que la región se convierta en un socio comercial fundamental en comparación con la relación con América del Norte y las potencias asiáticas emergentes.

Desequilibrios en las relaciones comerciales (2007) ⁹		
	Posición del país como un socio comercial de la UE (importaciones, exportaciones)	Posición de la UE como socio comercial (importaciones, exportaciones)
Kazajstán	29 (22, 36)	1 (2, 1)
Uzbekistán	79 (69, 93)	2 (2, 1)
Turkmenistán	120 (106, 122)	3 (1, 3)
Tayikistán	142 (116, 151)	3 (6, 1)
Kirguistán	147 (163, 133)	4 (3, 8)

Por último, la cuota de comercio de Kazajstán con la UE no está en consonancia con las de los demás Estados de la región. Kazajstán emergió como el principal socio centroasiático de la UE desde comienzos de los años noventa. El desarrollo del comercio entre la UE y Kazajstán ha aumentado de manera exponencial, de \$6.200 millones en 2003 a casi \$14 mil millones en 2005 y \$19.400 millones en 2007.¹⁰ Uzbekistán se encuentra en segundo lugar –muy por detrás de su competidor kazajo–, mientras que Turkmenistán es el tercer país más importante de los centroasiáticos. El comercio con Kirguistán y Tayikistán sigue siendo ínfimo y el establecimiento de compañías extranjeras en esos dos países es extremadamente limitado, a menudo relacionado con programas de asistencia de la UE.



Fuente: <trade.ec.europa.eu/doclib/html>

Los intereses económicos de los Estados miembros¹¹

El corazón de las relaciones económicas entre la UE y Asia Central: Alemania

La principal potencia manufacturera europea, el segundo mayor exportador del mundo en términos de volumen y la cuarta mayor potencia económica mundial, Alemania es el socio clave que conduce las relaciones de la UE con Asia Central. La asociación germano-kazaja es considerada de largo plazo tanto por Berlín como por Astana, y se basa en antiguos vínculos históricos indirectos, relacionados con la diáspora alemana en Kazajstán (cerca de un millón de personas al final de la Unión Soviética, aunque actualmente la cifra es algo mayor que 200.000). Durante los años noventa, la mayor parte de esta diáspora regresó a Alemania y, al hacerlo, algunos de sus participantes se convirtieron en intermediarios económicos que buscaban desarrollar relaciones comerciales bilaterales. En términos del comercio de Alemania con los países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), Kazajstán ocupa la tercera posición después de Rusia y Ucrania; Kazajstán está en segundo lugar después de Rusia en términos de importaciones y en cuarto lugar en materia de exportaciones, detrás de Rusia, Ucrania y Bielorrusia. El comercio bilateral alcanzó los €2.900 millones en 2004, y aumentó a los €5.600 millones en 2007 (un incremento del 17,6 por ciento en comparación con el año anterior).

Si bien Berlín está interesado en el sector energético, no busca invertir a gran escala en proyectos de hidrocarburos, sino en áreas de infraestructuras medianas con un gran valor añadido, incluyendo la producción industrial, industrias manufactureras como la automovilística, la construcción, la industria electrónica, la agricultura y la gestión y formación de especialistas cualificados. El interés, además, es mutuo. De hecho, el marco estratégico de Kazajstán para el desarrollo tecnológico e industrial tiene el objetivo de atraer a alemanes que invertirán en los sectores industriales no relacionados con los hidrocarburos; en otras palabras, las tecnologías de transformación y seis industrias piloto (la construcción, el turismo, la agricultura, las infraestructuras de transporte, el agronegocio y la industria textil). El interés alemán en estos sectores puede explicarse por la naturaleza específica de su economía, en particular la importancia de pequeñas y medianas empresas, que representan el 80 por ciento de su actividad económica. Teniendo en cuenta la ralentización en la demanda de productos manufactureros alemanes tanto en Europa como en Estados Unidos, los mercados post-soviéticos y chinos han adquirido una nueva importancia para las compañías automovilísticas alemanas atentas a nuevas aperturas. Asimismo, ven el potencial de Kazajstán como una puerta para expandirse hacia Asia.

Alemania considera Kazajstán como su principal socio centroasiático, pero intenta desarrollar relaciones con todos los países de la región, incluso si las cifras comerciales con los demás Estados son relativamente insignificantes. Uzbekistán es el segundo mayor socio de Berlín en la región. El volumen del comercio entre los dos países fue de \$329 millones en 2007. Las áreas de cooperación van desde la industria ligera y los servicios relacionados con el transporte hasta la producción de bienes médicos y farmacéuticos y la transformación de productos agrícolas. En Turkmenistán, las compañías alemanas trabajan esencialmente en las industrias médica, textil, de transportes y de comunicación, así como en la agrícola.

Los partenariados tradicionales: Italia, Francia, Reino Unido y Benelux

La economía italiana se caracteriza por fuertes contrastes regionales, pero sin embargo tiene “varios ases en la manga”, incluyendo una reputación de *savoir-faire*. Dominada por pequeñas y medianas empresas, no obstante, ha estado luchando por establecerse en el mercado mundial. Es uno de los principales socios comerciales de Kazajstán, principalmente debido al liderazgo de Agip en el Consorcio del Mar Caspio del Norte en Kashagan. El comercio bilateral ha aumentado considerablemente en los últimos años, alcanzando los \$8.900 millones en 2007 (incluyendo \$7.700 millones en exportaciones kazajas y \$1.200 millones en importaciones). Se está desarrollando la cooperación en áreas muy diversas, desde el tratamiento de recursos agrícolas e industriales, hasta la industria ligera, los productos alimenticios y la construcción de equipamiento agrícola. Como en el caso de Francia, el comercio italiano con Uzbekistán ha disminuido en los últimos años debido a las políticas de Tashkent que no favorecen a la inversión extranjera. Sin embargo, Roma sigue interesada en los textiles uzbekos.

Por su parte, mientras que Francia tiene una presencia en Asia Central, París ha estado poco entusiasta debido a las dificultades para invertir en la región. Francia es el quinto mayor socio comercial de Kazajstán, por detrás de Rusia, China, Italia y Suiza. El comercio entre ambos países ha aumentado de manera considerable en los últimos años, alcanzando casi los \$4.000 millones en 2007 (incluyendo \$3.300 millones en exportaciones y \$603,8 millones en importaciones). Las exportaciones kazajas a Francia consisten principalmente en petróleo, metales y productos metalúrgicos, químicos y agrícolas; mientras que Kazajstán compra a Francia equipamientos eléctricos, electrónicos y manufactureros, bienes de consumo básicos, medicamentos y cosméticos, coches, productos alimenticios y materiales de construcción. Si bien los patrones de importación y exportación tienen muchos aspectos en común con otros países europeos, Francia se distingue por su reputación en

materia de vinos, mariscos, quesos, colonias y perfumes, cosméticos, ropa y accesorios. En términos del volumen de inversiones Francia se sitúa en el cuarto puesto, detrás de Holanda, Estados Unidos y el Reino Unido: el 1 de octubre de 2007, el volumen de inversiones francesas en la economía kazaja ascendía a \$3.760 millones (incluyendo \$2.820 millones en inversión extranjera directa).

El Reino Unido se ha convertido en el tercer mayor socio económico europeo de Kazajstán. En el período de unos pocos años, el nivel de comercio entre ambos países ha aumentado de manera considerable, alcanzando los \$1.800 millones en 2007. En las exportaciones kazajas predominan las materias primas (ferrocromo, acero, cobre, lana, fertilizantes, y metales preciosos y semipreciosos), y sus importaciones están esencialmente relacionadas con la industria de la transformación, la innovación tecnológica y componentes científicos (equipamientos de transporte, dispositivos de alta tecnología, óptica y productos químicos), pero también productos alimenticios (alcohol y tabaco) y textiles. Durante muchos años, el Reino Unido fue el mayor inversor en la economía kazaja después de Estados Unidos: de 1993 a 2003, el volumen de las inversiones británicas aumentó en \$3.650 millones, el 13,8 por ciento del total de inversión extranjera directa que recibió Kazajstán. Adelantado por Holanda en 2007, actualmente el Reino Unido se sitúa en tercer lugar con \$15.200 millones – incluyendo \$1.000 millones en inversión extranjera directa. El Reino Unido busca diversificar sus inversiones en otros sectores que los hidrocarburos, como las nuevas tecnologías, los parques tecnológicos y científicos, y la producción agrícola. Asimismo, el Reino Unido ha demostrado sensibilidad al deseo de Astana de convertirse en un centro financiero regional. Los intercambios regionales se desarrollan sobre todo debido a la ciudad escocesa de Aberdeen, que ha establecido asociaciones con Atyrau, Mangistau y Kazajstán occidental. El comercio del Reino Unido con Uzbekistán es mucho más modesto, alcanzando los \$162 millones en 2007.

La décima mayor economía mundial, Holanda, es uno de los principales inversores de Asia Central, especialmente en Kazajstán. Ámsterdan está particularmente interesada en la inversión extranjera directa, puesto que su economía depende en gran medida del comercio exterior. Asimismo, el país europeo ha estado testando nuevos mercados en la región post-soviética, a menudo mediante la explotación de su posición clave en materia de transporte aéreo, tras varios baches a lo largo de los últimos diez años en el sector de transportes. Asimismo, Holanda es uno de los mayores exportadores del mundo de productos agrícolas y de cultivo. Las relaciones comerciales entre Kazajstán y Holanda son relativamente extensas: en 2007, el comercio bilateral ascendió a un total de \$2.800 millones, incluyendo \$2.000 millones en exportaciones desde Kazajstán.

Asimismo, existen varios proyectos en curso relacionados con la energía solar, eólica e hidroeléctrica. Entre 1993 y 2008, Holanda invirtió un total de \$39.000 millones (que incluían \$7.000 millones en inversión extranjera directa), convirtiéndose así en el principal inversor extranjero de Kazajstán. Esas inversiones incluyen el sector energético, el sector financiero, el transporte y las comunicaciones, y las industrias de transformación. Las relaciones de Holanda con Uzbekistán han disminuido de manera drástica durante la última década: las cifras son cuatro veces menores. El comercio aumentó a \$200 millones en 1996, pero cayó a \$40 millones en 2006 (aunque hubo un incremento perceptible en 2007, ascendiendo a \$55,9 millones).

Como Holanda, Bélgica depende en gran medida del comercio exterior (las exportaciones constituyen dos tercios del PIB del país). Actualmente, Bélgica ocupa el puesto número 13 entre los socios comerciales europeos de Kazajstán. El volumen de comercio ha experimentado un incremento considerable en los últimos años, de \$66,9 millones en 2003 a \$297 millones en 2007. Las exportaciones kazajas a Bélgica incluyen los metales no ferrosos, la lana, los productos textiles, los metales base y sus derivados, y los productos químicos, mientras que Bélgica exporta maquinaria, equipamiento industrial y electrónico, textiles, agronegocio y productos químicos, y tabaco. Se está desarrollando la cooperación entre ambos países en los sectores sanitario y de la construcción. Luxemburgo, por su parte, depende sobre todo del sector bancario y las perspectivas de cooperación con Kazajstán son prometedoras en esta esfera. Se están creando acuerdos para la formación de financieros y banqueros kazajos en Luxemburgo. Dado que en el país los secretos bancarios están protegidos por ley, los bancos luxemburgueses están asimismo bien colocados para proporcionar facilidades a las riquezas personales de los jefes de Estado centroasiáticos. Además, el país espera participar en la manufactura del vidrio, así como en el transporte por flete aéreo a través de la compañía Cargolux.

España, Suecia, Finlandia, Grecia y Austria

El crecimiento económico de España a lo largo de la década del año 2000 ha convertido el país en uno de los potenciales socios más importantes para Asia Central. Su comercio con Kazajstán ha subido a \$906 millones en 2007, el doble de 2005. Por su parte, Kazajstán exporta productos minerales y químicos a España y, desde el mismo territorio, importa productos alimenticios, bebidas alcohólicas y no alcohólicas y tabaco, así como productos químicos, materiales plásticos, caucho y productos derivados de la resina, equipamiento electrónico y mecánico, y materiales de transporte. Con Uzbekistán, el comercio es algo escaso. Suecia y Finlandia también son países bien establecidos en la región, en particular en Kazajstán. El comercio entre

Suecia y Kazajstán ha alcanzado los \$534 millones, mientras que Finlandia y Kazajstán han intercambiado bienes y servicios por un valor de \$732 millones en 2007. De hecho, el volumen de intercambio ha doblado desde 2004-2005. Kazajstán exporta sobre todo productos químicos y metales, e importa equipamiento de transporte y materiales de telecomunicación, así como muchos productos derivados de la madera y agrícolas.

Con Austria, las relaciones permanecen algo limitadas; en 2007 el comercio con Kazajstán ascendió a \$232 millones. Las relaciones de Asia Central y Grecia son aún más insignificantes, ascendiendo a sólo \$80 millones (una vez más con Kazajstán) en 2007. No obstante, Grecia tiene ventajas sobre las que avanzar. En primer lugar, los miembros de la minoría griega en Asia Central, quienes fueron o deportados a la región o se establecieron allí en los años treinta, contribuyen al desarrollo de las relaciones económicas mediante la creación de pequeñas empresas conjuntas. Segundo, los griegos gozan de gran reputación en el sector náutico, algo de gran interés para Kazajstán, que actualmente busca cooperación internacional para ayudar a desarrollar su flota mercante caspia. El comercio entre Asia Central, por un lado, y Dinamarca, Portugal, Irlanda, Malta y Chipre, por el otro lado, es ínfimo o incluso inexistente.

El partenariado centroeuropeo: Asia Central, un mercado para quien lo quiera

Están surgiendo diversas constelaciones de interés entre Europa Central y Asia Central. Eslovaquia y Eslovenia siguen teniendo una presencia marginal en el mercado centroasiático, mientras Bulgaria y Rumanía están interesadas sobre todo en cuestiones energéticas relacionadas con el eje Mar Caspio-Negro. Por su parte, Polonia –que es una potencia regional en Europa Central– está cada vez más involucrada en Kazajstán, energizada por la presencia de su diáspora. En 2007, el volumen de intercambio entre ambos países fue de alrededor de \$884 millones. Se han firmado acuerdos regionales entre la región de Almaty y la de Mazovia, una de las más dinámicas en Polonia. Los polacos están particularmente interesados en el sector de la construcción, en la agricultura y la industria química kazajas. El comercio entre Hungría y Kazajstán también ha crecido, y se ha multiplicado por seis entre 2003 y 2007, finalmente alcanzando los \$350 millones en 2007. Y por último, Kazajstán y la República Checa han aumentado sus vínculos comerciales, con \$336 millones en negocios concluidos en 2007.

De esta manera, el comercio entre los antiguos “países hermanos” sigue el mismo patrón. Todos esos países están interesados sobre todo en el petróleo y los productos metalúrgicos centroasiáticos, así como en la producción

textil de la región. En 2006, por ejemplo, la fibra de algodón representó dos tercios de las importaciones checas desde Uzbekistán (si bien está previsto que esta cifra disminuya debido a la creciente debilidad de la industria textil checa y porque Uzbekistán espera poder tratar el algodón por sí mismo). Por lo tanto, desde la perspectiva de los Estados centroeuropeos, Asia Central es un mercado prometedor a desarrollarse. La otra cara de la moneda es que Europa Central –a pesar de no ser tan competitiva como Europa Occidental– cuenta con industrias químicas (productos de limpieza y fertilizantes, entre otros), y también fabrica la clase de equipamiento técnico que es de interés para los países centroasiáticos; más baratos que los mercados mundiales, y de mayor calidad que lo que ofrece China. Esto es igualmente cierto para la producción farmacéutica desde Europa Central, así como para ciertos productos alimenticios (por ejemplo, la cerveza checa y las carnes cocidas húngaras) y los sectores madereros y mobiliarios.

El mercado báltico: El desarrollo del eje báltico-centroasiático

Desde los tiempos de la Unión Soviética, los Estados bálticos han sido una de las principales bases para la exportación de productos centroasiáticos hacia Europa, en particular el algodón, pero también los productos metalúrgicos. Asimismo, los países bálticos se han especializado en la construcción y suministro de autobuses, tranvías y vagones, así como en las telecomunicaciones. Sin embargo, con la caída de la Unión Soviética sus industrias entraron en crisis y las relaciones comerciales colapsaron, para volver a despegar a comienzos de 2000. Letonia sigue siendo el principal socio comercial báltico de Kazajstán (los intercambios bilaterales aumentaron a \$196 millones en 2007), seguido por Lituania (\$118 millones en 2007). Estonia es el menor (\$46 millones en 2007). Las exportaciones kazajas incluyen sobre todo los minerales combustibles, el petróleo y los metales pesados, mientras que las importaciones bálticas incluyen los automóviles, los productos farmacéuticos, los dispositivos eléctricos y los productos para la ganadería. Aparentemente, casi el 90 por ciento del algodón uzbeko sigue siendo exportado a través de los puertos del Mar Báltico.

La cuestión principal en las relaciones entre los países bálticos y Asia Central está relacionada con el tránsito y flete. En esa área, Kazajstán no esconde sus ambiciones; su programa “Camino hacia Europa” claramente establece su intención de convertirse en uno de los principales centros de comunicación entre Asia y Europa. Por lo tanto, Kazajstán naturalmente tiene la mirada puesta en el mercado de los puertos bálticos. Por su parte, los países bálticos esperan beneficiarse de la construcción de una vía férrea y una carretera que les uniría a Asia Central y después a Irán, fomentando así los intercambios entre

el Norte y el Sur. En 2003, se lanzó, a instancias de las administraciones ferroviarias de Estonia, Letonia, Lituania, Rusia y Kazajstán, el proyecto Baltika-Tránsito para trenes de mercancías, como parte de un intento de reorganizar el tránsito centroasiático alrededor de los puertos bálticos. Desde que los tres Estados bálticos se adhirieron a la UE en 2004, los intercambios con Asia Central se han de hecho intensificado, en particular en los puertos de Riga, Liepaia y Ventspils. Kazajstán ha propuesto a Estonia que ambos países participen en empresas conjuntas en la zona de libre comercio entre el puerto de Muuga y el de Tallin. Además, en 2005 Kazajstán abrió una terminal para cereales en Ventspils (la primera de este tipo en Europa). El puerto de Klaipeda también espera convertirse en uno de los centros de exportación para los productos agrícolas uzbekos, que son de interés para la industria textil lituana. No obstante, esas relaciones entre los Estados bálticos y centroasiáticos dependen casi en su totalidad de su vecino común Rusia y la buena voluntad que éste demuestre en su política arancelaria.

Un breve análisis de la industria

Un breve repaso de las industrias que suponen las relaciones entre los Estados de la UE y Asia Central revela cinco áreas específicas (excluyendo las industrias de hidrocarburos). Tras definir las, listaremos brevemente las principales empresas europeas que han establecido una presencia en Asia Central.

Es probable que las industrias nucleares se conviertan en una de las futuras fuerzas motoras detrás de una mayor presencia europea en Asia Central, ya sea debido a la extracción de uranio en Kazajstán o Uzbekistán, o a la construcción de plantas de energía nuclear en colaboración con Astana (Areva). Eso es igualmente cierto para los sectores militar y aeroespacial. Aquí las empresas van desde industrias estatales –como las industrias de armamento (Francia es el mayor exportador de armas de Europa)– hasta las empresas aeronáuticas y aeroespaciales europeas (Thales, EADS, Finmeccanica, British Aerospace). Las cuestiones relativas a las últimas industrias no solo están relacionadas con los negocios, sino también con intereses estatales de seguridad y cuestiones geopolíticas. Las empresas dedicadas a la extracción de minerales preciosos y a la metalurgia pueden ser incluidas en esa categoría (Oxus Mining, Awex, Hambleton Mining, Aurum Funds, Eramet), así como elementos del sector eléctrico de Asia Central (Alstom, First Alpeen Hydropower), en el cual las empresas europeas están bien establecidas, a pesar de la fuerte competencia internacional.

La UE tiene otras opciones y fortalezas. Las más obvias, pero no necesariamente las más rentables (dado que las sumas son bastante modestas), están relacionadas con las industrias

que explotan productos tradicionales con connotaciones culturales, como los cosméticos, perfumes y ropa de lujo en el caso de Francia, pero también (aunque en menor medida) en el resto de Europa: tabaco del Benelux, mármol y joyas de Italia, productos madereros de Escandinavia y Europa Central, y productos alimenticios a lo largo de la UE, junto con artesanía de lujo y bebidas alcohólicas. Dichos productos de calidad gozan de reputación internacional, a los que los mercados de Asia Central no son impermeables, incluso si su impacto comercial sigue siendo modesto puesto que están dirigidos a las clases media y alta, que no son grandes en la región.

La UE también puede presumir de varias áreas de especialización donde es capaz de rivalizar a sus actuales competidores internacionales en Asia Central. En la industria manufacturera, el área dominante es probablemente la industria automovilística (Mercedes-Benz, Volkswagen, BMW, Škoda, Renault, Peugeot-Citroën, Volvo), seguida de sectores como los productos químicos (BASF, Bayer, Foster Wheeler Italiana, Maksam), la construcción (Bouygues, Knauf, Scania, Budimex, Besix, J.C. Decaux), el vidrio (Saint-Gobain, Pilkington Glass), el cemento (Heidelberg Cement Group, Vicat) y el algodón (Geocoton), así como ciertos tipos de equipamiento industrial (ThyssenKrupp, Bosch, Alstom), si bien las últimas son a menudo demasiado caras para las economías centroasiáticas, que prefieren conseguir sus suministros de los mercados asiáticos. Podemos añadir a la lista el agronegocio, que es cada vez más sofisticado, así como técnicas agrícolas específicas como el tratamiento del algodón. El *know-how* europeo en el comercio marítimo y náutico igualmente podría ser de interés para Kazajstán y posiblemente también para Turkmenistán.

Otra gran fortaleza de la economía europea son sus sectores de alta tecnología, vinculados a la innovación tecnológica, científica y biológica. Este es el caso, por ejemplo, de las compañías de telefonía móvil (Nokia, Ericsson, Alcatel, Teltronic), de tecnologías de la información y telecomunicaciones (Deutsche Kabel AG, Indra), ópticas y del sector médico (Siemens), las compañías relacionadas con la biotecnología como las del sector farmacéutico (Inter Medico, Novo Nordisk, Solvay Pharmaceuticals, Sanofi-Aventis, Berlin-Chemie AG/Menarini), las empresas de transporte vial, ferroviario y aéreo (BAE Systems, Alstom, Geismar, Talgo, Sofema) y, finalmente, la nanotecnología y las compañías vinculadas a cuestiones medioambientales como la energía solar, eólica e hidroeléctrica (Iberdrola, Vivendi, Degrémont, Culligan Italiana, Générale des Eaux). Esas áreas de especialidad europeas merecen apoyo en sus esfuerzos de comercio internacional.

Por último, el quinto gran sector son los servicios de formación y educación (un área donde la UE goza de una fuerte reputación internacional, tanto en términos de calidad como de cantidad). Este sector incluye la

investigación científica, el sistema bancario y financiero, el asesoramiento estratégico, la ingeniería financiera y la medicina avanzada. Uno de los principales objetivos de la Comisión Europea en los próximos años es asegurar el crecimiento de la competitividad de la economía europea y, por lo tanto, el enfoque se centra en la innovación, algo igualmente beneficioso que promover en Asia Central.

II. ¿ADOPTAR UNA AGENDA EMPRESARIAL COLECTIVA DE LA UE?

Las conclusiones de esta breve presentación de las relaciones empresariales no dejan lugar a ambigüedades: los intereses de grandes compañías, principalmente del sector energético, moldean la actual participación de la UE en Asia Central. Las pequeñas y medianas empresas europeas son débiles en el mercado centroasiático, que es considerado demasiado arriesgado para garantizar incluso modestas inversiones privadas. La propia UE no puede proceder sólo mediante la fuerza de voluntad política e ir en contra de las realidades económicas de los mercados centroasiáticos. En comparación con muchas otras regiones del mundo, Asia Central no es una región rentable para las compañías europeas; el coste de la mano de obra es relativamente alto, las habilidades técnicas desarrolladas en la era soviética están en proceso de desaparecer, el clima de inversión es malo y el contexto político frágil. Sin embargo, las actividades de las empresas europeas en Asia Central deberían ir más allá de simplemente el comercio y los beneficios; deberían promover un cierto modo de vida europeo y proporcionar un modelo de economía de mercado que respete los derechos sociales más que la versión americana. En el largo plazo, el objetivo es extender el modelo europeo a las personas que desde principios de los años noventa han tendido a identificar la economía de mercado y la democracia con niveles de vida cada vez más bajos y una brutal y creciente privación.

Eso suscita varias cuestiones, pero con respuestas poco definidas. En primer lugar, si la UE fuera a presentarse como una potencia comercial, ¿en qué industrias correría el riesgo de tener que competir con las otras potencias presentes en la región? Segundo, ¿podría la promoción del sector empresarial encontrar un lugar en la estrategia general de la UE sin contradecir sus objetivos políticos? Tercero, ¿es necesario crear mecanismos de incentivos europeos especiales en ciertas áreas clave? En cuarto lugar, ¿el objetivo debería ser la promoción de una estrategia empresarial comprometida con las nociones del respeto por los derechos sociales y los principios de la buena gobernanza y que a la vez apoye el surgimiento de las clases medias? Y en quinto lugar, ¿debería la UE prestar apoyo a empresas que tratan importantes cuestiones éticas, como la lucha contra la pobreza? Como a menudo es el caso, las soluciones no dependen tanto del tipo de relación mantenida con

Asia Central como de las elecciones internas de la UE y la capacidad de los Estados miembros de reconciliar sus intereses rivales.

¿Creciente competencia con las potencias vecinas?

La primera cuestión arriba mencionada es la creciente competencia con las demás potencias presentes en Asia Central. Dado que la UE, por lo general, no se considera un bloque de poder comercial, cuando de repente actúa como tal corre el riesgo de crear nuevas tensiones. La cuestión es si el precio a pagar en este aspecto es demasiado alto. Con la excepción del sector energético, el mercado centroasiático está lo suficientemente sub-explotado a lo largo de un abanico de industrias para poder decirse que hay suficiente espacio en la mesa para que cada potencia se establezca, ya sea en la industria agrícola o la de transformación, por ejemplo. Dichas industrias se caracterizan por inversiones extremadamente fuertes y, por lo tanto, requieren de fusiones internacionales, como los proyectos hidroeléctricos en Tayikistán y Kirguistán. Asimismo, muchas áreas de especialización europeas no chocan con sus contrapartes rusas o chinas, dado que implican tecnologías vanguardistas (farma-biotec, óptica, nanotecnologías, etc.) que estos países todavía no poseen. Por otro lado, las empresas europeas no pueden competir con sus competidores chinos en áreas como los textiles, el calzado, los productos eléctricos, etc. Aquí, las únicas excepciones son los productos europeos de “representación nacional”.

No obstante, puede que varias industrias lleguen a tener una férrea competencia en el futuro. Este es claramente el caso de la industria armamentística –en la cual Rusia y China compiten directamente con los Estados miembros de la OTAN– y de los sectores aeronáutico y aeroespacial (Rusia lidera la cooperación con Kazajstán, aunque India también se promociona como un posible socio futuro). La competencia podría también aumentar en el sector bancario; mientras China ofrece apoyo bancario sobre todo en relación con la cooperación interestatal en grandes proyectos, los bancos rusos se están estableciendo en los sectores financiero e inmobiliario, así como en la venta de servicios y productos bancarios a individuos. Eso les convierte en competencia directa de los bancos europeos. Asimismo, Beijing busca controlar el mercado de las tecnologías de la información y los concomitantes parques tecnológicos en Kazajstán, lo que una vez más convierte a China en competencia directa de empresas europeas y rusas. Además, es muy probable que todos choquen unos con otros en el sector de las telefonías móviles.

¿Encaja el sector empresarial en la estrategia general de la UE?

¿Puede haber un lugar para la promoción del sector empresarial en la estrategia general de la UE hacia Asia Central? Una vez más, los problemas que afronta la UE a la hora de presentar un frente unido fuera de sus fronteras derivan de las dificultades internas relativas a la armonización de las prioridades de los Estados miembros. Alemania tiende a privilegiar a las pequeñas y medianas empresas –como se ha señalado con anterioridad–, que están en el centro de la dinámica económica alemana. Por otro lado, Francia e Italia tienden a defender sus grandes compañías públicas y privadas. Mientras los Estados europeos no lleguen a un acuerdo sobre las prioridades empresariales, no podrán implementar una política europea coherente en Asia Central.

El establecimiento de una agenda europea común tendrá otras ventajas. Por ejemplo, permitirá una mejor integración de los nuevos Estados miembros en la dinámica empresarial conjunta europea. Como hemos visto con anterioridad, esos nuevos Estados miembros –Europa Central, los Balcanes y los Estados bálticos– no son indiferentes al mercado centroasiático y podrían, por lo tanto, actuar de cabeza de puente en algunos mercados y áreas específicos. Aunque es poco probable que ello tenga un impacto significativo en el mercado centroasiático, por lo menos ayudaría a estos nuevos miembros de la UE a desarrollar áreas de especialización y, de esta manera, podrían establecer su lugar en el mercado interno europeo.

Igualmente, surge la cuestión de la relación entre la agenda política de la UE, los intereses económicos de las empresas europeas y la política energética de la Unión. Por ejemplo, la firma de acuerdos interinos sobre comercio (ITA, por sus siglas en inglés) entre la UE y los países centroasiáticos parece ser un problema, especialmente con relación a Turkmenistán. En febrero de 2009, el presidente turkmeno, Gurbanguly Berdimukhammedov, anunció que estaba esperando ofertas concretas relativas a la participación de su país en el proyecto Nabucco. La firma de un ITA podría ser un elemento en este acercamiento, pero ha sido bloqueada por el Parlamento Europeo desde 2006 debido a la situación de los derechos humanos en el país. Los debates llevados a cabo entre grupos políticos y *lobbies* en el Parlamento Europeo revelan claras diferencias de opinión a la hora de escoger entre los intereses energéticos y la cuestión de los derechos humanos. Hasta la fecha, Ashgabat todavía no ha adoptado las recomendaciones de la resolución del Parlamento sobre esta cuestión.¹² Y, por último, no fue sino hasta 2008, tras repetidas acciones por parte de grupos de derechos humanos que protestaban contra el trabajo forzado infantil en la cosecha del algodón

en Uzbekistán, que la mayor cadena de supermercados británica, TESCO, declaró que se negaría a vender algodón uzbeko, una posición apoyada por grandes consumidores textiles como Wal-Mart, Hennes & Mauritz, JC Penney y Marks & Spencer.¹³ El debate sobre la exclusión del algodón uzbeko del sistema generalizado de preferencias todavía no se ha concluido.

En teoría, Europa podría usar su potencial empresarial para ayudar a expandir su modelo social. De esta manera, la UE podría elegir privilegiar las relaciones empresariales que comprometen a los participantes a asegurar ciertos estándares legales en la actividad económica y a fortalecer el Estado de derecho. Ello podría llevarse a cabo, por ejemplo, dando preferencia a las compañías centroasiáticas comprometidas con el respeto de los derechos de los trabajadores locales, la lucha contra la corrupción, la promoción de la competencia justa y la buena gobernanza corporativa, y el reconocimiento de la importancia de los contratos. El objetivo a largo plazo sería aumentar la responsabilidad social de las empresas centroasiáticas; algo que tiene repercusiones indirectas en las propias sociedades en la medida en que favorece el surgimiento de una clase media con peso político. Pero, ¿puede la UE realmente promover un “entorno empresarial limpio” en Asia Central cuando tiene paraísos fiscales en su propio territorio –particularmente Luxemburgo– donde los jefes de Estado centroasiáticos, sus familias y los oligarcas cercanos a ellos depositan dinero desviado del patrimonio nacional? ¿Puede hacer hincapié en el respeto por los derechos humanos cuando Bouygues luchó por ganar los proyectos de construcción más grandiosos del ex dictador Saparmurat Niazov en Turkmenistán y también participó activamente en el culto a la personalidad del presidente?¹⁴ No obstante, incluso si compañías europeas han estado involucradas en casos de corrupción alrededor del mundo, son de todas formas más responsables hacia la sociedad civil, otros gobiernos y accionistas, y tienen un imperativo más fuerte de actuar según la ley y de manera socialmente responsable.

Crear mecanismos de incentivo para sectores objetivo

Como el sector comercial está dirigido, en su mayoría, por actores del sector privado, su motor es la razón lucrativa que implica la competencia entre compañías europeas y no conlleva su cooperación a nivel internacional. Por ejemplo, es difícil imaginar una cooperación entre los principales fabricantes de coches alemanes y franceses en Asia Central, y tampoco en otras industrias como la maquinaria y los productos químicos e industriales: las empresas europeas compiten entre sí para entrar y dominar los mercados extranjeros. Mientras que es difícil imaginar un cambio en

las reglas del juego –las de la economía de mercado–, es no obstante posible imaginar mecanismos europeos (ventajas financieras mediante reducciones fiscales, asistencia legal en la creación de empresas, etc.) que podrían favorecer la cooperación entre empresas de diferentes Estados miembros y convertir en rentable su alianza con respecto a proyectos específicos dirigidos al mercado centroasiático.

Además, algunas áreas comerciales tienen un toque más europeo que otras. Esto es cierto para el sector agrícola, por ejemplo; la política agrícola común (PAC), que es uno de los principales pilares de la UE, podría incluir mecanismos que permitan las empresas especializadas en esta área exportar sus tecnologías en asociación con otras compañías europeas. Las principales potencias agrícolas –Francia, Polonia y España– podrían, de esta manera, intentar unir algunas de sus compañías agrícolas o agronegocios. Ese tipo de agenda común europea podría establecerse igualmente en diversos otros sectores: el financiero, en general, y el bancario, en particular; el transporte aéreo (de pasajeros y flete de mercancías); y otras áreas de especialización tecnológica. Así, la UE intenta promover sinergias que darán lugar a compañías paneuropeas, y dicha dinámica podría también servir para las relaciones con Asia Central.

La lucha contra la pobreza

La Estrategia para una Nueva Asociación con Asia Central, adoptada en 2007, canaliza la ayuda europea hacia tres objetivos principales: estabilidad y seguridad, la lucha contra la pobreza, y la cooperación entre los propios Estados de Asia Central y de éstos con la UE (en las áreas de la energía, transporte, educación superior y el medioambiente). De esta manera, las compañías podrían ser favorecidas en tanto que asistan en la lucha contra la pobreza, en particular en las áreas rurales. Aproximadamente el 60 por ciento de la población de Tayikistán vive por debajo del umbral de la pobreza, así como el 50 por ciento de la de Kirguistán y Turkmenistán.¹⁵ El rápido empobrecimiento del Valle de Fergana en Uzbekistán también implica un alto riesgo político; la agricultura, donde trabaja el 60 por ciento de los habitantes de Turkmenistán y Tayikistán (y más del 40 por ciento de los de Uzbekistán), se caracteriza por la masiva desmecanización y la alta superpoblación.

Por lo tanto, la UE podría implementar mecanismos que ayuden a establecer empresas europeas especializadas en cuestiones agrarias y puedan ofrecer un abanico completo de actividades integradas. Con respecto a Asia Central, por ejemplo, la Unión podría promover la ya existente estrategia europea de “polos de excelencia rural”, que está diseñada para respetar las riquezas naturales de la región, fomentar un modelo de gestión de recursos que respete el medioambiente, proveer servicios a la población (como el mantenimiento de escuelas, hospitales, carreteras y redes

de transporte público), e intentar producir artesanía local. Aquí podrían converger varios objetivos: la lucha contra la pobreza en las regiones rurales; ralentizar el éxodo rural a las ciudades; aumentar la visibilidad de la UE en las poblaciones pobres y culturalmente marginalizadas; y facilitar la presencia de pequeñas empresas europeas que, sin mecanismos de apoyo específicos de la UE, serán incapaces de promover sus actividades innovadoras en Asia Central.

Promover el sector sanitario y otros sectores con una fuerte importancia ética

La UE tiene todos los motivos para promover industrias que aborden importantes cuestiones éticas, tanto para la protección de sus propios habitantes –que se ven enfrentados a amenazas globales sin fronteras– como para la promoción de su concepto de una economía respetuosa de los seres humanos y el futuro del planeta. Aquí, existen tres sectores clave: las biotecnologías, en particular las farmacéuticas; la ecología; y la seguridad alimentaria. Asia Central se encuentra en una posición muy frágil con respecto a estos tres sectores.

Las poblaciones centroasiáticas carecen de medicamentos y sus mercados farmacéuticos tienden a ser invadidos por productos rusos, chinos e indios que no siempre cumplen con los estándares más estrictos. Además, dada la falta de poder financiero de los hogares centroasiáticos y la privatización generalizada del mercado sanitario, Asia Central ha sido inundada con productos de imitación, que son, en el mejor de los casos, ineficaces para combatir enfermedades y, en el peor, peligrosos para la salud pública. Por lo tanto, ayudar a las compañías europeas a establecerse en Asia Central, especialmente aquéllas que producen medicamentos genéricos, es una tarea esencial. Cabe mencionar la importancia del legado soviético en materia de asistencia sanitaria; la memoria de un sistema sanitario público que era de libre acceso para todos hace de la cuestión sanitaria un asunto de particular delicadeza para la opinión pública en Asia Central. Para una UE que busca demostrar que puede tener un impacto positivo en la vida cotidiana de las personas, ésta podría ser un área lista para intervenir. De hecho, el sector sanitario es uno de los objetivos de la política social de la UE, que además coincide plenamente con sus metas empresariales.

La promoción de empresas ecológicas también representa cada vez más un nicho económico de mercado y, en este sentido, los Estados centroasiáticos cuentan con un importante legado soviético pero, esta vez, negativo. La existencia de industrias altamente contaminantes en ciertas regiones urbanas (alrededor de Karaganda, Tashkent y en diversas áreas de Kirguistán) está teniendo un enorme impacto en la salud pública (causando enfermedades

dermatológicas y respiratorias en particular) y en ecosistemas ya debilitados. Cabe destacar y promocionar el *know-how* de las empresas europeas sobre estas cuestiones. Es importante apuntar que compañías europeas trabajan en áreas como la promoción de energías renovables de bajo coste (solar, eólica e hidroeléctrica), el tratamiento de residuos industriales, y la construcción de sistemas de tratamiento del aire y del agua a ser aplicados en industrias contaminantes. Asimismo, cabría analizar operaciones más modestas con un período de tiempo específico, como la implementación de sistemas operacionales de gestión de residuos en áreas urbanas, la construcción de unidades de eliminación de residuos de acuerdo a normas sanitarias internacionales, y la construcción de miniplantas de tratamiento de agua cerca de hospitales y escuelas rurales. También en este punto, el impacto en las poblaciones relevantes debería ser una prioridad, dado que daría a la UE una visibilidad política que hasta la fecha no ha conseguido entre la mayoría de los centroasiáticos.

La cuestión de la seguridad en la industria alimenticia es también crucial en la encrucijada geopolítica que se enfrenta Asia Central. Dada la epidemia de gripe aviar procedente de China, así como el mal estado de la industria alimenticia en Rusia y, más en general, en los Estados post-soviéticos, este es un área sobre el cual las empresas europeas y su *savoir-faire* podrían establecerse y construir. Lo necesario aquí son equipamientos para el control sanitario y epidemiológico a lo largo del sector del agronegocio; el establecimiento de grandes compañías agrícolas de acuerdo con las normas higiénicas; equipamientos de refrigeración y congelación; generadores eléctricos; etc. En esta área, una vez más, la UE podría animar a empresas europeas mediante la implementación de mecanismos especiales e intentando alejar la competencia de las compañías asiáticas dispuestas a sacar provecho del vacío legal de la región y vender productos que no cumplen con las normas éticas.

Hacer hincapié en el factor humano

Por último, y quizás más importante, cabe recordar que una de las áreas de especialización europea es la importancia del factor humano. La mayor riqueza de un país o empresa proviene del desarrollo del potencial humano, no solamente de su capacidad de obtener beneficios. Este credo filosófico, asociado a la calidad de vida europea, representa una de las mejores maneras de promocionar el modelo europeo a nivel internacional, en general, y en Asia Central, en particular. Hacer hincapié en el factor humano en el sector empresarial es insistir en la importancia de la formación y los servicios profesionales. Por lo tanto, estos elementos deben definirse de manera clara en la política de la UE hacia Asia Central. Uno de los únicos aspectos reales de riqueza de largo plazo que tienen estos Estados es su población, no su riqueza natural o su situación geográfica. La UE podría, por lo

tanto, priorizar la ayuda técnica y tecnológica, la formación de artesanos, trabajadores industriales y toda la serie de trabajos del sector terciario, y la supervisión y formación a todos los niveles del desarrollo profesional.

Recomendaciones

Las empresas son privadas y, por lo tanto, los Estados no pueden imponer objetivos políticos que van en contra de la economía de mercado. Las decisiones en materia de inversión se basan en criterios comerciales, y no políticos o geopolíticos. No obstante, la UE puede implementar mecanismos que proporcionen incentivos positivos y negativos, y enfocar sus esfuerzos en algunas actividades clave.

- Sistemas legales y un entorno favorable a las empresas

1° - La UE debería trabajar con los gobiernos centroasiáticos para promover estándares europeos en los productos (bienes de alta calidad) y en las prácticas empresariales (el estricto Estado de derecho en la elaboración de contratos, la regulación del mercado, licitaciones, etc.). Según dicho marco, la cuestión del libre comercio y la participación en la OMC es importante. Dentro del nuevo PCA con Kazajstán propuesto, por ejemplo, la UE podría enfocar en cuestiones comerciales.

2° - La UE debería tener en cuenta las dificultades a las que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas que desean operar en Asia Central. La mejor manera de promoverlas es fomentar las condiciones comerciales que las permitirían invertir: mercados abiertos y transparentes, cumplir con el Estado de derecho en los asuntos empresariales, la protección de las inversiones, y estándares comunes.

3° - La UE debería ayudar a establecer una infraestructura comercial –carreteras, ferrocarriles y mejores conexiones aéreas– y trabajar intentando facilitar los controles fronterizos, usando las instituciones ya existentes como el programa de Cooperación Económica Regional para Asia Central (CAREC, por sus siglas en inglés), el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo (BAD).

- Incentivos positivos y negativos

1° - La UE debería definir sus mecanismos de incentivos negativos. Debería identificar las áreas de “negocio sucio” que han de excluirse de las ventajas comerciales de la UE (ejemplos actuales incluyen la prohibición del algodón uzbeko debido al trabajo infantil, así como de los productos químicos producidos por industrias altamente contaminantes de la era soviética).

2° - La UE debería publicar información mostrando

como los sectores empresariales pueden beneficiarse de los mecanismos de ayuda de la UE.

3° - La UE debería reforzar los vínculos históricos entre la Unión y Asia Central mediante la promoción de empresas establecidas por las diásporas. De hecho, los alemanes, polacos y griegos de Asia Central tienen un importante papel que jugar en las pequeñas y medianas empresas que comercian con sus respectivas “tierras natales”.

- Enfocar en actividades clave

1° - La UE debería priorizar su participación en mercados donde puede marcar la diferencia en términos de prácticas comerciales (especialmente en Kazajstán y, potencialmente, en Uzbekistán y Turkmenistán), así como en aquellos lugares donde las empresas son esencialmente un componente del desarrollo (Kirguistán y Tayikistán).

2° - La UE debería fortalecer su representación en la región mediante el establecimiento de delegaciones con secciones comerciales que provean asistencia a compañías europeas en términos de información y contactos. Asimismo, debería promover el modelo europeo, trabajando con asociaciones empresariales profesionales en Asia Central, como las de contabilidad, de gestores de las finanzas públicas, las cámaras de comercio, y los organismos reguladores, entre otros.

3° - La UE debería enfocar en criterios económicos, priorizando las áreas europeas de excelencia en el largo plazo y a nivel global, como los productos de alta calidad, las tecnologías vanguardistas y los servicios. Ello permitiría a las empresas centroasiáticas beneficiarse de un traspaso de tecnología y *know-how*, mediante la cooperación con compañías europeas. Esto también implicaría que Europa escuchara las demandas de los Estados centroasiáticos que desean invertir en nuevos sectores de valor añadido y escapar de la dependencia de las materias primas. Por ejemplo, Astana desea convertirse en un centro financiero para toda la región y desarrollar una flota mercante; y Bishkek desea desarrollar la industria de servicios que está vinculada al tránsito de bienes chinos.

4° - La UE debería enfocar en los criterios políticos. Debería priorizar a las empresas que se adhieran a ciertos estándares legales en la vida económica y que busquen fortalecer el Estado de derecho en el contexto de su implementación en Asia Central. Además, debería promover dominios con valor político, como las tecnologías de la información. Eso evitaría que el mercado fuera dominado por los regímenes autoritarios de Rusia y China, lo que tendría consecuencias para las poblaciones locales en términos de su acceso a la información.

5° - La UE debería prestar especial atención a los criterios

sociales. Debería priorizar a las compañías cuyas actividades ayuden a luchar contra la pobreza en Asia Central y que respeten las normas éticas y ecológicas, proporcionando así, aunque de manera indirecta, un mejor futuro para las sociedades centroasiáticas.

6° - La UE debería enfocar en la educación empresarial dentro de su iniciativa de educación.

Conclusión

Como hemos visto, y dejando de lado el sector energético (que consiste principalmente en los hidrocarburos, pero también en uranio), las relaciones comerciales entre la UE y Asia Central siguen siendo bastante limitadas y será difícil fortalecerlas, tanto desde Bruselas como desde los Estados centroasiáticos. A pesar de la rentabilidad limitada de los mercados industriales y terciarios de Asia Central –especialmente fuera de Kazajstán–, y las dificultades a las que se enfrenta Bruselas al intentar influenciar el libre mercado, la UE debería estar muy interesada en promover un debate sobre el comercio como una fuerza motora del desarrollo. Las principales consecuencias de la crisis global para las economías centroasiáticas –desde las más desarrolladas, como Kazajstán, a las más débiles, como Kirguistán y Tayikistán– de hecho confirman que la cuestión económica tiene que ser un elemento central de la estrategia europea en la región. Asia Central no será capaz de evitar la desestabilización social y religiosa a menos que tenga perspectivas de desarrollo; sobre todo en las áreas rurales así como en los sectores urbanos carenciados (sobre todo porque las dinámicas demográficas de la región están produciendo más y más personas jóvenes que desean mejorar sus niveles de vida). Si es poco probable que la industria conlleve un mercado rentable –dada su proximidad con China–, el sector de servicios será, de todas formas, un futuro eje clave en las economías centroasiáticas, así como lo serán las actividades empresariales relacionadas con el desarrollo. Por lo tanto, la UE tiene todos los motivos para implementar formas de ayuda al desarrollo que, asistiendo a las compañías europeas para que se establezcan en el mercado, jugarán un papel clave en la reducción de la vulnerabilidad social de Asia Central y contribuirán a la lucha contra la pobreza, que es actualmente el principal problema que necesitan abordar la comunidad internacional y los gobiernos regionales.

(Notas finales)

- 1 Kirguistán, que se adhirió en 1998, es actualmente el único país centroasiático que forma parte de la OMC.
- 2 The EU and Central Asia: Strategy for a New Partnership, Bruselas, 2007, pp. 17-18.
- 3 Ver CIA World Factbook, <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>>.
- 4 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/cis/index_en.htm>.
- 5 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/cis/index_en.htm>.
- 6 V. Paramonov y A. Stokov, The Evolution of Russia's Central Asian Policy, Academia de Defensa del Reino Unido: Central Asia Series, 2008, p. 15.
- 7 Cifra basada en la información proporcionada por los países centroasiáticos. En gran medida, subestima la escala del comercio con China, y no tiene en cuenta ni el comercio transfronterizo ni el contrabando. La cifra probable para 2007, según estimaciones de China, está más cerca de los \$18.000 millones.
- 8 "Kazakhstan. EU Bilateral Trade and Trade with the World", septiembre de 2008; "Uzbekistan. EU Bilateral Trade and Trade with the World", septiembre de 2008, <<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm>>.
- 9 Tabla creada en base a cifras oficiales disponibles para cada país en <<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/data.htm>>.
- 10 <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/kazakhstan/index_en.htm>/
- 11 Todas las cifras presentadas en esta sección están disponibles al público. Para Kazajstán, ver <http://portal.mfa.kz/portal/page/portal/mfa/ru/content/policy/cooperation/europe_america>; para Uzbekistán ver <http://mfa.uz/rus/mej_sotr/uzbekistan_i_strani_mira/uzbekistan_strani_evropi_es/>. Estas cifras no están incluidas en las páginas web de los demás Ministerios de Asuntos Exteriores. No obstante, las cifras específicas están disponibles en las páginas webs de las embajadas europeas, aunque a menudo contradictorias y no comprobables.
- 12 La resolución exige que se autorice al Comité Internacional de la Cruz Roja el libre acceso al país, que se deje en libertad a todos los prisioneros políticos y los prisioneros de conciencia, que se eliminen todas las restricciones a los viajes al extranjero de los ciudadanos turkmenos, y que se permita a las ONG y las organizaciones de derechos humanos a operar en el país; <http://www.rferl.org/Content/EU_Weighs_Image_Energy_In_Relations_With_Turkmenistan/1496786.html>.
- 13 Gulnoza Saidzimova, "Uzbekistan: Cotton Industry Targeted by Child-Labour Activists", 19 de enero de 2008, <<http://www.rferl.org/content/article/1079375.html>>.
- 14 Ver David Garcia, Le pays où Bouygues est roi, París: Danger Public, 2006.
- 15 Para más detalles, ver Central Asia Human Development Report; Bringing Down Barriers, Washington: PNUD, 2005.

Publicaciones relacionadas del autor

Sebastien Peyrouse, *Des chrétiens entre athéisme et islam. Regards sur la question religieuse en Asie centrale soviétique et post-soviétique*, París, Maisonneuve & Larose, 2003.

Sebastien Peyrouse y Marlene Laruelle, *Les Russes du Kazakhstan. Identités nationales et nouveaux Etats dans l'espace post-soviétique*, París, Maisonneuve & Larose, 2004.

Sebastien Peyrouse y Marlène Laruelle, eds., *Islam et politique en ex-urss (Russie d'Europe et Asie centrale)*, París, L'Harmattan, 2005.

Sebastien Peyrouse, ed., *Gestion de l'indépendance et legs soviétique en Asie centrale. Les Cahiers d'Asie centrale*, (no. 13-14), Edisud, 2004.

Sebastien Peyrouse y Marlène Laruelle, *Asie centrale, la dérive autoritaire. Cinq républiques entre héritage soviétique, dictature et islam*, París, Autrement - CERI, 2006.

Sebastien Peyrouse, *Turkmenistan. Un destin au carrefour des empires*, París, Berlín, 2007.

Pierre Chuvin, Rene Letolle, y Sebastien Peyrouse, *Histoire de l'Asie central contemporaine*, París, Fayard, 2008.

Sebastien Peyrouse, *Facing the Challenges of Separatism: The EU, Central Asia and the Uyghur Issue*, EUCAM Policy Brief No. 4, enero de 2009.

La iniciativa EUCAM es un ejercicio de investigación y concienciación, de 18 meses de duración, que tiene los siguientes objetivos: incrementar el perfil de la Estrategia de la UE para Asia Central; fortalecer el debate sobre la relación entre las dos regiones y el papel de la Estrategia en ésta; mejorar la rendición de cuentas mediante la provisión de información y análisis de alta calidad; promover el entendimiento mutuo mediante la profundización del conocimiento en las sociedades europea y centroasiática sobre las políticas de la UE; así como desarrollar una capacidad “crítica” dentro de la UE y Asia Central a través del establecimiento de una red que vincule a las comunidades interesadas en el papel de la Unión en la región.

EUCAM está financiado por el Open Society Institute (OSI) y el Ministerio de Asuntos Exteriores de Holanda. Asimismo, el proyecto cuenta con el apoyo del Ministerio de Asuntos Exteriores de la República Checa, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España y el Foreign and Commonwealth Office del Reino Unido.

FRIDE es un think tank europeo, con sede en Madrid, que busca influir en las políticas y prácticas de actores estatales y no estatales en Europa y otros ámbitos internacionales sobre paz y seguridad, democratización y derechos humanos, desarrollo y acción humanitaria, mediante la investigación aplicada y la promoción de un debate informado y basado en valores de justicia e igualdad.

Fundado en Bruselas en 1983, el Centre for European Policy Studies (CEPS) es actualmente uno de los think tanks con mayor experiencia y reputación de la Unión Europea. CEPS sirve como un foro líder de debate sobre asuntos europeos y su característica más destacada es su fuerte capacidad interna de investigación, que se complementa con una extensa red de institutos socios alrededor del mundo. CEPS tiene el objetivo de llevar a cabo una investigación sobre políticas vanguardista que conlleve soluciones a los desafíos a los que se enfrenta Europa actualmente, y alcanzar un alto grado de excelencia académica con una independencia incondicional. Asimismo, CEPS proporciona un foro de debate entre todas las partes involucradas en el proceso de políticas europeo y establece redes colaboradoras de investigadores, políticos y representantes de empresas a lo largo de Europa.