

**XI Congreso de Relaciones Internacionales del Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata (IRI).**

**9, 10 y 11 de noviembre del 2022. La Plata. - Eje: Relaciones Económicas Internacionales**

**AMERICA LATINA EN LA POLITICA COMERCIAL DEL REINO UNIDO (2010-2020). DE LA AGENDA CANNING AL GLOBAL BRITAIN**

**Federico Luis Vaccarezza<sup>1</sup>**

**Introducción**

El objetivo de la siguiente ponencia es caracterizar las relaciones comerciales entre el Reino Unido y América Latina y el Caribe (ALC) durante la última década, con el fin de identificar el rol potencial de la región en la agenda comercial británica post Brexit.

La hipótesis principal del trabajo es que, más allá de las acciones de política comercial que el Reino Unido busque llevar adelante con el objetivo de aumentar los niveles de intercambio comercial con la región, el aumento del comercio se encuentra más condicionado por el patrón de especialización productiva e intercambio internacional que por los acuerdos comerciales preferenciales.

En la introducción, se efectúa una descripción de las acciones de política comercial que el Reino Unido ha llevado adelante con el fin de fortalecer los vínculos comerciales con América Latina y el Caribe (LAC) en el periodo bajo análisis; en segunda instancia se elabora un análisis cuantitativo del desempeño del Reino Unido en el comercio internacional de bienes, servicios e inversiones; en tercera instancia se realiza un análisis de los principales indicadores comerciales del Reino Unido con la región de América Latina y el Caribe con el fin de determinar los factores estructurales y coyunturales que determinaron los niveles de intercambio y por último se expondrán las conclusiones de la investigación.

**Palabras clave:** Reino Unido; Brexit; Relaciones Comerciales Internacionales;

---

<sup>1</sup> Doctorando en Relaciones Internacionales (IRI-UNLP) Profesor de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV) y Universidad Austral. [federico.vaccarezza@gmail.com](mailto:federico.vaccarezza@gmail.com)

## Desde la Agenda Canning al Global Britain

La llegada al poder de la coalición liberal – conservadora liderada por el ex primer ministro David Cameron en 2010, marcó el inicio de una etapa de replanteos, no solamente sobre la pertenencia británica a la Unión Europea (UE) sino sobre el rol mismo del Reino Unido en el sistema internacional.

En este contexto, el oportunamente Secretario de Relaciones Exteriores William Hague, anunció en la reunión anual de la Canning House celebrada en 2010, la intención del Reino Unido de fortalecer las relaciones políticas y comerciales con América latina y el Caribe (LAC). La denominada “*Canning Agenda*”<sup>2</sup> fue la iniciativa desarrollada para alcanzar este objetivo. Los resultados del referéndum del Brexit en junio de 2016 fortalecieron el enfoque de la coalición conservadora gobernante respecto de la necesidad de diversificar su comercio con mercados emergentes y extra europeos.

Con el objetivo de estrechar los vínculos entre ambos actores se llevaron diversas misiones y visitas de funcionarios de alto nivel a América Latina. El ex primer ministro Nick Clegg visitó México en 2011 y 2014 como también Colombia en 2014 y aprovechando la etapa de liberalización pro mercado de varios países de la región en agosto de 2017 el entonces ministro de hacienda Philip Hammond visito Cuba y Argentina.

En 2015, los gobiernos de Brasil y Reino Unido establecieron el denominado “*Dialogo Económico y Financiero*”, un foro bilateral para fortalecer la cooperación en materia de comercio, infraestructura y servicios financieros y se establecieron dos nuevos consulados en Recife y Belo Horizonte recibiendo fondos y apoyo británico para el desarrollo y las reformas económicas. Mientras Boris Johnson se desempeñó en el rol de Ministro de Relaciones Exteriores visitó Perú, Chile y Argentina con el objetivo de estrechar los lazos afirmando que esperaba “*una nueva era dorada*” de las relaciones británicas con la región. A pesar de la retórica diplomática de la Agenda Canning la importancia de América Latina

---

<sup>2</sup> La iniciativa recibió esta denominación en honor a George Canning (1770-1827), ex Ministro de Relaciones Exteriores británico quien apoyó activamente a los movimientos independentistas latinoamericanos a principios del siglo XIX.

y Caribe para los británicos no creció en relación a otros socios comerciales alrededor del mundo (Elliot y Mills, 2018).

Los líderes políticos latinoamericanos consideraban que, el referéndum del Brexit en 2016 podía ser el inicio de una nueva etapa en el estrechamiento de las relaciones comerciales, pero, la necesidad de acordar un nuevo estatus comercial con los países de la UE antes de su salida definitiva, limitaba a las autoridades británicas a concentrar sus esfuerzos en las negociaciones con el bloque europeo desplazando nuevamente a la región a un lugar de menor importancia en la agenda comercial británica.

Durante este periodo Reino Unido ha mantenido una intensa agenda de negociaciones comerciales con otras regiones del mundo como son la *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)*, Corea del Sur, India, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos y México fijando como un objetivo prioritario de política comercial alcanzar los 66 acuerdos de libre comercio vigentes para 2025 lo que la postularía como la economía más abierta del mundo (GOV.UK, 2021). Durante 2019 y 2020 renovó sus Tratados de Libre Comercio (TLC) con México, los países del CARIFORUM, con los países de Centroamérica Costa Rica; El Salvador; Guatemala; Honduras; Nicaragua; Panamá y en Sudamérica con Colombia, Chile, Ecuador y Perú.

Si bien, los únicos países de América Latina con quienes actualmente no posee acuerdos comerciales preferenciales vigentes son Argentina; Brasil; Bolivia; Uruguay; Paraguay y Venezuela, la embajadora británica en Uruguay Faye O'Connor, dejó trascender en marzo de 2021 que el Reino Unido se encontraba predispuesto a negociar un acuerdo comercial con el bloque MERCOSUR (Niebieskikwiat, 2021). El ex embajador británico en Argentina Mark Kent había manifestado públicamente en 2020 que, luego de la salida de la Unión Europea, podrían cambiar las relaciones comerciales con la Argentina, aunque actualmente los negociadores británicos está priorizando las negociaciones comerciales con la región del Indo Pacífico mediante la solicitud de acceso británico al *Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (CPTPP)*<sup>3</sup>; las negociaciones con el bloque

---

<sup>3</sup> El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, actualmente denominado Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP*) es un tratado de libre comercio entre varios países de la Cuenca del Pacífico firmado el 4

europeo por las normas de aplicación del recientemente acuerdo comercial post Brexit; la apertura de negociaciones comerciales con los países del *Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG)*<sup>4</sup> y la búsqueda de un acuerdo comercial preferencial con los Estados Unidos<sup>5</sup>.

Además del intercambio de mercancías, hay otros aspectos de las relaciones comerciales que son relevantes considerar. En cuanto a la inversión externa británica en América latina y Caribe (LAC) representa menos del 10% del total invertido en el extranjero y en el comercio de servicios especialmente financieros y apenas el 4,6% del total de las exportaciones británicas de servicios financieros en comparación con el 20,8 % que represento en promedio el resto del mundo en 2018. En cuanto al crecimiento de las exportaciones de servicios hacia América Latina aumentaron desde los USD 3.665 millones en 2010 hasta los USD 5.200 millones anuales en 2018. Los cuatro destinos que más crecieron en este periodo son Brasil 20%; México 84,0%, Argentina 84,5% y Chile 243%. (Elliot y Mills, 2018). En el comercio de alimentos, aunque la región tiene claras ventajas comparativas en cuanto a los precios y calidad de sus productos a nivel mundial es de notar que el 75 – 80% de los alimentos que importan los británicos proviene de la Unión Europea (UE) mientras que solamente el 1,6% proviene de Brasil y la Argentina (Canning House, 2020).

Mientras que el Reino Unido le asigna un rol periférico a la región latinoamericana en su política comercial post Brexit, la relación de China con la región su principal competidor sistémico (GOV.UK, 2021) está orientada por una definida estrategia que forma parte de su política de desarrollo e inserción internacional y se encuentra compilada en el Libro Blanco para América Latina lanzado en 2008. El libro explicita la estrategia política y económica

---

de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda. Los países firmantes del tratado son: Vietnam, Japón, Canadá, México, Brunei, Chile, Malasia, Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Perú.

<sup>4</sup> El Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG) es una organización de integración regional formada por seis naciones del Oriente Próximo, antiguamente denominada como: Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y está integrado por los siguientes Estados miembro: Bareín, Kuwait, Omán, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Catar.

<sup>5</sup> En reiteradas oportunidades el Reino Unido ha buscado abrir negociaciones comerciales con los Estados Unidos pero el país norteamericano ha desestimado tal posibilidad. En septiembre de 2021, Boris Johnson ha anunciado que el Reino Unido deseaba ingresar al Acuerdo T-MEC que es el acuerdo de liberalización comercial regional integrado por México, Estados Unidos y Canadá pero que esto no sería factible de alcanzarse antes del 2024. Para más información ver Donaldson, K. (21 de septiembre de 2021).

para la región y constituye una referencia obligada sobre la visión china en la materia tanto para los actores chinos como para el resto de mundo (Sevares, 2015)

Dada el grado de especialización productiva y comercial de la región latinoamericana, no sería difícil especular sobre el fortalecimiento de los vínculos comerciales con Reino Unido, por ejemplo, mediante un aumento del intercambio tecnológico. Habría oportunidades de negocios para el Reino Unido en sectores clave como infraestructura, energía, minería, servicios tecnológicos, farmacéuticos, ciberseguridad y energías limpias en el contexto de la relevancia que tienen los esfuerzos por detener el calentamiento global y podría ser un socio relevante en la mejora de las capacidades tecnológicas en la región (Stott, 2021).

Al mismo tiempo, aunque hay potencial para estrechar las relaciones comerciales con la región latinoamericana, no hay garantía de que la salida de la Unión Europea vaya a tener esto como resultado automático y mucho dependerá de las decisiones políticas que el Reino Unido tome en esta nueva etapa, dado que, los objetivos económicos no son independientes de los objetivos políticos (Gilpin, 1990). El Brexit, tuvo el efecto de hacer reconsiderar a los británicos el valor de sus relaciones con el resto del mundo, incluidas las regiones olvidadas del mundo por mucho tiempo como América Latina (Taylor, 2018).

En cuanto a una ponderación de los resultados comerciales de la Agenda Canning en perspectiva histórica, es necesario considerar no solo los cambios en la política internacional sino también los factores domésticos y regionales que condicionaron la evolución de la iniciativa. En 2010, las ratios de crecimiento del comercio de las economías latinoamericanas eran positivos como consecuencia, principalmente, de la recuperación favorable de los términos de intercambio internacionales post crisis internacional, pero, después de 2012/13, comenzó un ciclo de deterioro en las principales economías de la región, a saber, México, Brasil y la Argentina. El crecimiento de las economías entre 2014-2019 fue el más bajo para la región en siete décadas (CEPAL, 2019). Durante 2020, el comercio exterior de América Latina y el Caribe mostró su peor desempeño desde la crisis financiera mundial de 2008-2009 sobre todo, a causa de la crisis económica generada por la pandemia del COVID-19 y las restricciones impuestas por los gobiernos para frenar su propagación. Según las proyecciones de la CEPAL, se estima que el valor de las

exportaciones regionales disminuyó un -13%, mientras que las importaciones se redujeron en -20% (CEPAL, 2020).

Con un escenario positivo de recuperación post pandemia COVID-19, la región latinoamericana sigue presentando potencial de mercado para las relaciones comerciales con el Reino Unido pero, aprovecharlo dependería tanto de la gestión oportuna de variables como el rol que el Reino Unido le asigne a la región, la organización y disposición de sus recursos materiales e inmateriales en la estrategia, como también de los factor estructurales que condicionan a la economías latinoamericanas en el comercio internacional. .

En retrospectiva, es posible considerar a la Agenda Canning como una política oportuna implementada en una coyuntura inoportuna. Con el Reino Unido actualmente en posibilidad de desarrollar una política comercial externa independiente, con la prioridad de abrir nuevos mercados para sus productos; en vías de normalización de sus relaciones con la Unión Europea y con una recuperación del comercio mundial post pandemia, el mercado latinoamericano puede ser una oportunidad de planificar su relanzamiento.

En los siguientes apartados se evalúa el rol del Reino Unido en el comercio internacional de mercancías, servicios e inversiones, como, asimismo, la evolución del intercambio comercial con América Latina y Caribe 2010 -2020, a los fines de identificar los factores estructurales y principales obstáculos que limitaron el crecimiento del intercambio entre ambos actores.<sup>6</sup>

### **El Reino Unido en el comercio mundial**

Durante la última década, el Reino Unido ha demostrado un dinámico nivel de integración en el comercio mundial. Según estadísticas públicas del Banco Mundial el promedio mundial del comercio total (exportaciones + importaciones) de bienes y servicios en relación al producto bruto entre 2011 y 2020 ha sido del 57,0%, mientras que, el Reino Unido alcanzo un promedio anual del 59,9% para el mismo periodo, lo que implica 2,9 puntos porcentuales por encima del promedio mundial. En comparación, para América

---

<sup>6</sup> Los datos expuestos en el trabajo han sido obtenidos mediante la consulta de los indicadores del intercambio comercial y de inversiones de las bases estadísticas de datos del Fondo Monetario Internacional (FMI); Banco Mundial; Organización Mundial del Comercio(OMC) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Latina y el Caribe (LAC) el porcentaje del comercio exterior de bienes y servicios representó en promedio 45,7% del valor del PBI para el mismo periodo.

Pero no es únicamente su dinamismo en el nivel de integración al comercio mundial lo que caracteriza a la economía británica, sino también su peso relativo medido en términos de valor y participación en el ranking del comercio mundial de bienes y servicios.

Según datos estadísticos obtenidos mediante la plataforma COMTRADE<sup>7</sup> de las Naciones Unidas, durante la última década, el Reino Unido ocupó el 10° lugar como exportador mundial de mercancías.

El promedio anual de las exportaciones británicas fue de USD 473.216 millones, lo que equivale al 2,3% del valor anual promedio de las exportaciones mundiales de mercancías.

En cuanto a las importaciones de mercancías, ocupó la 6° posición del ranking mundial con un valor promedio anual de USD 666.420 millones, lo que equivale al 3,6% del valor anual de las importaciones mundiales.

En el rubro del comercio de servicios, el Reino Unido se consolidó durante la última década como el 2° exportador mundial en esta categoría con un valor promedio anual de exportaciones de USD 368.323 millones y el 7,1% del mercado mundial superado únicamente, por los Estados Unidos.

En las importaciones mundiales de servicios ocupó la 5° posición con un valor promedio anual de importaciones de USD 230.481 millones de dólares, lo cual representa el 4,6% del valor anual de las importaciones mundiales para esta categoría a lo largo del periodo bajo análisis.

Por *Inversión Extranjera Directa (IED)* se entiende la entrada neta de inversiones que tienen como fin obtener un control de gestión duradero de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista. Es la suma del capital accionario, la reinversión de las ganancias, otras formas de capital a largo plazo y capital a corto plazo, tal como se describe en la balanza de pagos. (Krugman, P; Obstfeld, M; Melitz, M; 2016). La IED neta en la

---

<sup>7</sup> La plataforma COMTRADE es la base de datos estadísticos del comercio mundial de la Naciones Unidas vinculados con el comercio internacional. La misma se puede consultar públicamente en <https://comtrade.un.org/>.

economía británica proveniente de fuentes extranjeras descontando la IED neta de la economía invertida por el Reino Unido en el resto del mundo tuvo una merma considerable en los valores de 2016 y 2017 como consecuencia del impacto del Brexit, de todas maneras, a pesar de las fluctuaciones, el Reino Unido muestra un saldo favorable neto en la IED anual promedio de USD 82.813 millones de dólares para el periodo bajo análisis.

### ***La balanza comercial***

La balanza comercial del Reino Unido fue deficitaria durante la última década. Mientras que las exportaciones agregadas (de Bienes y Servicios) acumularon un valor promedio anual de USD 841.932 millones las importaciones agregadas sumaron un promedio anual de USD 896.606 millones y como resultado, un déficit comercial promedio anual de USD 54.674 millones. Entre 2011 y 2020 el valor de las exportaciones totales (Bienes + Servicios) se redujo 14,1% mientras que el valor total de las importaciones se redujo 10,2%. Durante la última década, el valor de las exportaciones británicas de mercancías se redujo aproximadamente 21%, mientras que el valor de los servicios aumento 5,4%. Los servicios, aumentaron sistemáticamente su participación en el valor total de las exportaciones británicas desde el 32,9% en 2011 hasta el 46,1% en 2020 mientras que, las mercancías disminuyeron su participación desde el 60,9% del valor total en 2011 hasta el 53,9% en 2020.

En resumen, durante el periodo bajo análisis, las mercancías representaron el 56,2% del valor total de las exportaciones por un monto promedio de USD 473.609 millones anuales, mientras que los servicios representaron el 43,8% lo que asimismo equivale a un promedio anual de USD 368.323 millones.

En cuanto al valor y la composición de las importaciones, las mismas se mantuvieron relativamente constantes con una contracción acumulada del valor del 7,7% a lo largo del periodo. Las importaciones de bienes se contrajeron 11,4% en valor mientras que, las importaciones de servicios aumentaron 6,7%. El valor promedio anual de las importaciones se distribuyó en 74,3% en mercancías y 26,7% correspondiente a las importaciones de servicios.

En cuanto al resultado de la balanza de mercancías, el Reino Unido ha mantenido un déficit comercial constante a lo largo de la década como consecuencia de las importaciones de manufacturas industriales, alimentos y energía. El valor de las exportaciones de mercancías se ha contraído 21,3% a lo largo del periodo con un valor promedio anual de USD 473.609 millones mientras que las importaciones de mercancías lo hicieron un 11,4% por ciento con un valor promedio anual de USD 666.125 millones. En conclusión, el Reino Unido ha sostenido un déficit comercial anual crónico correspondiente al comercio de mercancías por un valor anual promedio de USD 192.515 millones a lo largo del periodo bajo análisis.

Con respecto a la balanza de servicios, la misma ha mostrado un comportamiento superavitario a lo largo de toda la década. Las exportaciones de servicios han crecido 5,4% a lo largo del periodo con un valor promedio anual de USD 368.323 millones mientras que las importaciones de servicios se han expandido 6,7% durante el periodo alcanzando un valor promedio anual de USD 230.482 millones. El resultado ha sido un crecimiento del 8,4% del superávit comercial a lo largo de la década por un valor anual promedio de USD 137.841 millones.

En conclusión, si bien el Reino Unido mantuvo un déficit anual crónico promedio de balanza comercial de USD 54.674 millones durante el periodo bajo análisis - mayoritariamente generado por el déficit comercial en bienes que el superávit de servicios, no alcanzo a compensar - también es cierto que obtuvo un resultado neto de inversión promedio de USD 82.813 millones anuales, lo que permitió compensar ampliamente el signo negativo de la balanza comercial y obtener un saldo neto positivo en la balanza de pagos británica de USD 281.390 millones a lo largo del periodo.

### **El patrón de intercambio del Reino Unido en el comercio mundial**

Luego de haber analizado los resultados de la balanza comercial es necesario analizar la relación de intercambio y especialización del Reino Unido en el comercio internacional.

Para determinar la relación de intercambio y especialización del Reino Unido utilizaremos una segmentación de las mercancías en 8 categorías en base a los 99 capítulos que componen la 6° enmienda de la *Nomenclatura del Sistema Armonizado (SA)* de la *Organización Mundial de Aduanas (OMA)*. Las mismas son *Manufacturas Industriales*;

*Maquinaria y Equipamiento Industrial; Equipamiento de Transporte, que incluye vehículos automotores, aeronaves, material y equipamiento ferroviario y barcos; Productos químicos – orgánicos e inorgánicos – y farmacéuticos; Minerales y combustibles; Alimentos y Bebidas; Equipamiento tecnológico y de precisión; y por ultimo Armamento.*

El valor anual promedio de las exportaciones de maquinaria industrial, bienes de capital, sus partes, accesorios y repuestos (Cap.84 SA), y de equipamiento tecnológico y de precisión (Cap.85 SA) conjuntamente, representan el 24,6% del valor de las exportaciones de mercancías y están proporcionalmente en equilibrio en relación con las importaciones de esta misma categoría de bienes.

Las exportaciones de material de transporte, vehículos automotores, aeronaves, material y equipamiento ferroviario y barcos (Cap. 86; 87; 88 y 89 SA) representan el 14,8% del valor anual promedio por encima del 10,8% que representan estos bienes dentro del valor total importado.

En cuanto a los productos químicos – orgánicos e inorgánicos – y farmacéuticos estos representan en promedio el 14,3% del valor anual exportado mientras que las importaciones, para estos mismos productos, equivalen en promedio el 9,3% por ciento del valor anual importado para este periodo.

Donde se encuentra la mayor diferencia entre los porcentajes promedio anual del valor exportado e importado, es en las manufacturas de productos industriales difundidos de intensidad tecnológica baja y media como son las manufacturas de madera, papel y cartón, telas, tejidos, fibras textiles, tejidos, indumentaria y calzado, juguetes, manufacturas plásticas, productos cerámicos y manufacturas industriales de metales y minerales y sobre todo en la importación de metales preciosos de oro y plata. Es en estos segmentos de la producción, que el Reino Unido posee el mayor desbalance en el intercambio y es el componente que mayor peso tiene dentro del déficit comercial crónico en el intercambio de bienes a lo largo del periodo.

En cuanto a los minerales y combustibles, el promedio del valor de las exportaciones anuales fue del 9,5% para el periodo y si bien, supera proporcionalmente al componente

porcentual dentro de las importaciones que fue del 5,76% en términos de valores están relativamente, en equilibrio.

En lo que respecta a los alimentos y bebidas en todas sus formas (Cap. 1 al 24 SA), los mismos representaron en promedio el 5,6% del valor total exportado anualmente, mientras que, las importaciones representaron el 10,5 % del valor total importado anualmente.

Por último, dada la especificidad de las armas, sus partes y accesorios y municiones (Cap. 93 SA) es que hemos optado por considerarlo una categoría en sí mismo. Las exportaciones de estos productos representaron en promedio el 0,2% anual del valor exportado frente al 0,1% del valor total importado.

En resumen, dada la distribución del valor exportado respecto de la previa categorización podemos afirmar que, el valor de anual promedio de las exportaciones británicas de manufacturas industriales y bienes terminados, maquinaria, equipamiento industrial y sus partes, material de transporte terrestre, marítimo y aéreo, equipamiento tecnológico y de precisión, productos químicos y farmacéuticos; representan conjuntamente el 87,3% del valor exportado mientras que para las importaciones, la sumatoria de las mismas categorías dio, sorpresivamente, como equivalente el 87% del valor anual promedio importado a lo largo del periodo. El intercambio de productos minerales, combustibles, alimentos y bebidas sumadas conjuntamente representan solamente en promedio el 16,3% tanto para el valor exportado como importado.

En virtud de lo expuesto, se puede observar que el Reino Unido presenta un claro patrón de intercambio comercial de tipo intraindustrial, el cual puede ser apropiadamente definido como el proceso de intercambio comercial de productos equivalentes que pertenecen al mismo sector industrial (Krugman, P; Obstfeld, M; Melitz, M; 2016). Según Paul Krugman, la mayor parte del comercio internacional, especialmente entre países avanzados (por ejemplo, con abundancia de capital), es explicado por la existencia de la competencia imperfecta y de economías de escala crecientes. La competencia imperfecta, como la competencia monopolística, implican que estos países producen productos semejantes pero diferenciados (productos no homogéneos) por lo tanto, el patrón de intercambio intraindustrial es aquel en cual, el mayor porcentaje del intercambio comercial tiende a efectuarse entre economías que producen bienes y servicios similares, mayoritariamente

con abundancia de capital y tecnología. Pero para que esta explicación del patrón de intercambio intraindustrial se corrobore efectivamente, el valor del intercambio del Reino Unido (exportación e importación) debe ser efectuado con economías avanzadas con escalas, productos y tecnologías de producción homologas o similares.

Efectivamente, siguiendo los postulados de la denominada “*Nueva Teoría del Comercio Internacional*”, a lo largo de la última década, el valor de las exportaciones de mercancías del Reino Unido con destino a los países desarrollados y economías avanzadas se mantuvo constante en torno al 70-75% del total exportado, mientras que, las exportaciones al resto de las economías de menor avance relativo oscilaron entre el 25-30% del total.

En cuanto al origen de las importaciones, a lo largo del periodo se corrobora el patrón de intercambio intraindustrial, dado que, el valor anual de las importaciones de mercancías osciló entre el 25-32% con origen en las economías en vías de desarrollo, mientras que se mantuvo en un 68-75% del valor, con origen en las economías desarrolladas.

En cuanto al destino de las exportaciones por países, regiones y bloques comerciales, la Unión Europea (UE) fue el destino preferencial del 47,3% de las exportaciones anuales de mercancías del Reino Unido medido en términos de valor durante el periodo bajo análisis, seguido por los Estados Unidos con el 16%; China y Hong Kong 7,2%; Medio Oriente 6,3%; los países que componen la denominada de la *Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)* compuesta por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein con el 6,0%, los países del bloque de la *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)* con el 2,8%; África 1,8%; Japón 1,8; y recién después le siguen América Latina y el Caribe (ALC) que en su conjunto representan 1,6% del valor total anual de las exportaciones británicas de mercancías, entre otros.

Las economías avanzadas de la UE y el bloque EFTA, Estados Unidos y Canadá, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda son los socios principales y conjuntamente representan el 74% del valor anual de las exportaciones británicas. China, Hong Kong, Medio Oriente, los países del bloque ASEAN, África, América Latina y el Caribe (ALC), la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y la Europa del Este e India, entre otros representan a los países en vías de desarrollo a los que corresponde el 26% del valor restante.

En cuanto a las importaciones, la UE fue el origen del 46,9% de las importaciones británicas de mercancías para el periodo bajo análisis seguido por China y Hong Kong 14,2%; Estados Unidos y Canadá 11,6%; los países del bloque EFTA 4,1%; Medio Oriente 2,9%; los países del bloque ASEAN 2,7%; África 2,1%; Australia y Nueva Zelanda 1,8% y América Latina y Caribe (ALC) 1,7%, entre otros. Como se puede apreciar, se reitera el patrón de intercambio intraindustrial con las economías de mayor desarrollo relativo.

En cuanto al déficit del Reino Unido en mercancías, la Unión Europea representa en promedio el 56% del déficit; China y Hong Kong 17%, África 4%; las economías de la *Comunidad de Estados Independientes (CEI)* 3%, las economías del bloque EFTA 3%; Japón 3%; los países del bloque ASEAN 2%, entre otros.

La magnitud del déficit comercial anual en mercancías, medido en términos de valor con la UE fue de USD 116.811 millones y con China y Hong Kong USD 11.124 millones y representan el 73% del déficit para esta categoría.

### **Las reexportaciones británicas de mercancías**

Por último, antes concluir el análisis del comercio de mercancías es importante hacer una evaluación de las reexportaciones del Reino Unido, definiendo estas como la exportación de bienes extranjeros, que siendo importados previamente pudieron estar sujetos a un proceso de transformación y valor agregado o bien, ser reexportados en el mismo estado en el cual fueron importados con anterioridad. Las reexportaciones determinan el nivel de integración de una economía en las cadenas globales de valor (CGV) y su estudio es útil a los fines de analizar el agregado de valor en el comercio internacional. (Krugman, P; Obstfeld, M; Melitz, M; 2016).

En cuanto a las re-exportaciones del Reino Unido, no se ha encontrado una serie completa del periodo bajo análisis, pero, según datos del sistema COMTRADE durante el 2020, el Reino Unido reexporto mercancías por un valor de USD 25.550 millones, lo que equivale al 6,4% del valor total de sus exportaciones de mercancías.

La distribución geográfica de las reexportaciones tuvieron como destino principal las economías de América del Norte, Asia y la región de Europa (88%). Las reexportaciones británicas con destino a la región de América Latina y Caribe alcanzaron en 2020 un valor

de USD 736 millones, lo que equivale al 2,8% del valor total, de los cuales, USD 436 millones tuvieron como destino final Brasil (61,5%); USD 43 millones a Colombia (5,8%); USD 40 millones a México (5,4%); U\$S 33 millones a Guyana (4,4%); Chile U\$S 22 millones (2,8%); Argentina USD 20 millones (2,5%) y Perú USD 16 millones (2,17%) mientras que, los restantes USD 115 millones (15,4%) se distribuyeron entre los países del Caribe a saber, Islas Vírgenes Británicas, Antigua y Barbuda, Costa Rica, Guatemala, Panamá, entre otros. Los productos reexportados hacia la región corresponden a productos químicos y farmacéuticos, automóviles, aeronaves y embarcaciones marítimas, equipamiento eléctrico y electrónico.

En resumen, el valor de las re-exportaciones del Reino Unido en 2020 equivalió al 6,4% ciento del valor total de las exportaciones de mercancías. Las mismas estuvieron compuestas principalmente de manufacturas industriales con alto valor agregado representando el 87,7% lo que implica un alto nivel de integración a las cadenas globales de valor con destino final, principalmente, en los países de desarrollo avanzado de las regiones de Norteamérica, Europa y el Asia (91%). La región de América Latina y el Caribe representó el 2,8% del valor total re-exportado por el Reino Unido, de los cuales, Brasil fue indiscutiblemente el principal destino de las mercancías desempeñando el resto de las economías un destino periférico.

### ***El Reino Unido en el comercio global de servicios***

El Reino Unido, es un indiscutible líder en la prestación de servicios a nivel global. Durante la última década ha ocupado el 2º lugar como exportador mundial de servicios por un valor anual promedio de USD 368.323 millones lo que equivale al 7,1% de las exportaciones de servicios a nivel mundial, superado solamente por los Estados Unidos con el 14,1% de las exportaciones mundiales de servicios por un valor anual promedio de USD 763.299 millones.

El principal rubro de exportaciones de servicios británicos fueron los denominados “*Servicios empresariales*” que están compuestos por la prestación de servicios de consultoría económica, comercial, contable, financiera, jurídica internacional en inversiones y en servicios de IT, entre otros y sus exportaciones representan el 31,5% del total anual por un valor anual promedio de USD 116.193 millones.

En 2° lugar lo ocupan los servicios financieros que representaron el 22,1% del valor exportado con un promedio anual de USD 84.322 millones solo superados a nivel mundial por los Estados Unidos.

El 3° lugar en valor lo ocupan las exportaciones de servicios de viajes y turismo, dado que, el Reino Unido, es uno de los destinos preferenciales a nivel internacional. El turismo receptivo generó un ingreso anual promedio de USD 44.983 millones durante la última década lo que representó el 12,2% del valor de las exportaciones de servicios.

La 4° posición medido en termino de valor lo ocupó la exportación de servicios de transporte internacional de personas y mercancías con un valor anual promedio de USD 32.238 millones anuales y el 8,8% del total.

El 5° lugar lo ocupan los servicios de telecomunicaciones que acumularon USD 27.730 millones y el 7,5% del total.

El 6° lugar fue para la exportación de servicios de seguros y pensiones que conjuntamente acumularon USD 26.977 millones anuales y el 7,3% del total.

El 7° lugar en términos de ingresos por exportaciones de servicios lo ocuparon las regalías por uso de propiedad intelectual que acumularon un promedio anual de USD 19.503 millones y el 5,3% del total y el 8° lugar fue para las exportaciones de servicios personales, culturales, educativos y creativos por USD 5.377 y el 1,5% del total, entre otros.

En cuanto a los servicios financieros el Reino Unido, ocupa el 2° puesto como exportador mundial, con un promedio anual de U\$S 81.299 solo superado por los Estados Unidos lo que la coloca en la 2° plaza financiera en importancia a nivel global. Si bien, el Reino Unido mantuvo su posición como el 2° exportador mundial de servicios financieros, su peso relativo a nivel mundial a lo largo de la última década se ha ido reduciendo paulatinamente desde el 23% del total mundial en 2011 hasta el 14,7% de las exportaciones mundiales en 2020.

De los USD 368.232 millones anuales promedio exportados en servicios durante la última década, los principales 20 destinos acumularon un valor de USD 309.143 millones el equivalente al 84% del valor total anual. La Unión Europea, es el destino del 38% del valor anual de las exportaciones de servicios británicas; los Estados Unidos 22,9%; Suiza 4,3%;

Australia 2,4%; Japón 2,2%; Canadá 1,8%; China 1,6%; Singapur 1,4%; Arabia Saudita 1,4%; Noruega 1,2%; Hong Kong 1,1% e India 1,0%, entre otros.

En conclusión, el Reino Unido es un proveedor de categoría mundial en el comercio de servicios empresariales y financieros únicamente superado por los Estados Unidos y su cartera de inversiones externa está compuesta, preferencialmente, por activos en economías avanzadas o en grado de desarrollo avanzado.

### **El intercambio comercial con América Latina y Caribe**

Como fuera expuesto inicialmente, las mercancías con origen en la región de América Latina y Caribe (ALC) representan en promedio el 1,6% del valor anual de las importaciones británicas y un valor equivalente para sus exportaciones. Es una cifra reducida considerando el tamaño de las economías británica y latinoamericana, pero, los distintos patrones de especialización productiva e inserción en la economía global condicionan la evolución del comercio entre ambas partes. Durante la última década, el Reino Unido exportó mercancías a América Latina y Caribe por un valor acumulado de USD 94.172 millones e importó mercancías de la región por valor de USD 101.696 millones lo que dejó un déficit comercial acumulado a la economía británica de USD 7.524 millones.

Las exportaciones latinoamericanas hacia el Reino Unido se redujeron 36,1% en valor a lo largo del periodo, mayoritariamente como consecuencia de las variaciones de los precios internacionales de las mercancías que la región exporta, mientras que, las importaciones con origen en el Reino Unido se redujeron 31% por ciento como consecuencia de las variaciones en el ingreso de los países latinoamericanos como también, por el aumento de la participación de las importaciones de manufacturas con origen del Indo Pacífico.

En cuanto a la distribución porcentual del valor de las exportaciones británicas por destino, Brasil representó el principal mercado con aproximadamente el 31,1% del valor total exportado a la región; México 17,5%; Chile 8,9%; las Islas del Caribe<sup>8</sup> 7,8%; Colombia

---

<sup>8</sup> En la categoría de Caribe fueron incluidas los territorios de Trinidad y Tobago, Jamaica, Islas Caimán, Barbados, Guyana, Aruba, Islas Vírgenes Británicas, Bahamas, Santa Lucía, Antigua y Barbuda, Surinam, San Vicente y las Granadinas, Belice, Saint Kitts y Nevis, Islas Malvinas – Falkland, Montserrat, Islas Turcas y Caicos y Anguila.

5,9%; Argentina 4,8%; Perú 2,3%; Panamá 2,3%; Uruguay 1,9%; Ecuador 1,8%; Republica Dominicana 1,3%; Costa Rica 0,8%; Guatemala 0,5%; Paraguay 0,4%; Bolivia 0,3%; El Salvador 0,3%; Cuba 0,29%; Haití 0,16%; Honduras 0,15%; Nicaragua 0,08%.

Las importaciones del Reino Unido con origen en América Latina y Caribe (LAC) tienen similar distribución y valor que sus exportaciones. Brasil y México, son las dos economías más importantes de la región en términos de intercambio comercial. Ambas acumulan el 48,7% del valor total importado desde la región y en conjunto con Chile, Colombia, Argentina, Ecuador, Perú, Ecuador y Uruguay acumulan el 75% del valor total importado desde la región para el periodo bajo análisis. Vale aclarar que, si bien Venezuela representa el 11,3% del valor importado por el Reino Unido durante el periodo por el comercio de combustibles y energía, pero, después del 2013 el comercio se redujo drásticamente como consecuencia de sanciones internacionales aplicadas al país caribeño por cuestiones políticas.

En lo que respecta al resultado del intercambio comercial de mercancías con la región latinoamericana, el mismo ha sido mayoritariamente deficitario para el Reino Unido. Las principales economías de la región (Brasil, México, Colombia, Argentina y Perú) representan el mayor déficit comercial en mercancías y en conjunto suman un déficit para el Reino Unido de USD 17.096 millones de dólares a lo largo del periodo.

México ha sido la economía con la cual el Reino Unido ha acumulado mayor déficit comercial a lo largo de la década por un valor de USD 8.083 millones lo que equivale al 24,8% del déficit conjunto acumulado con la región. Brasil le representa al Reino Unido un déficit de intercambio de USD 7.011 millones, equivalente al 23,8%. Colombia representa un déficit de USD 3.997 millones equivalente al 12,7%, Argentina representa un déficit de USD 3.442 millones equivalente al 12,0% y Perú represento un déficit en el intercambio comercial de USD 2.059 millones que equivale al 6,4% del déficit total. En conjunto estas economías representan el 90,1% del déficit comercial con la región.

El Reino Unido ha mantenido un relativo equilibrio comercial con las economías de Republica Dominicana, Guatemala, Nicaragua, el Caribe, Bolivia, Paraguay, Cuba, Haití, Ecuador, El Salvador, un incipiente superávit comercial con Chile USD 846 millones, Uruguay USD 875 millones, Panamá USD 2.033 millones y un considerable superávit con

Venezuela de USD 8.372 millones. De todas maneras, el superávit comercial con algunas de las economías de la región no alcanzó a compensar el déficit con las principales economías, pero lo redujo al menos hasta un neto de USD 7.254 millones a lo largo de la década.

Con respecto a las importaciones latinoamericanas con origen en el Reino Unido, las manufacturas industriales acumulan un valor promedio anual de USD 1.780 millones, seguidas por las maquinarias y equipamiento industrial (Cap. 84 SA), sus partes y repuestos USD 1.600 millones, en 3° lugar en valor está el material de transporte como vehículos de pasajeros, camiones, material ferroviario, aeronaves y transporte de navegación marítimo por valor promedio anual de USD 1.224 millones, en 4° lugar están los productos químicos por valor promedio anual de USD 1.220 millones, en 5° lugar está el equipamiento tecnológico, informático y de precisión por un valor anual promedio de USD 1.025 millones, el 6° lugar es el de alimentos y bebidas, mayoritariamente compuesto de bebidas espirituosas en las que el Reino Unido ocupa un destacado prestigio a nivel mundial por un valor promedio anual de USD 998 millones, el 7° lugar lo ocupan las importaciones de productos farmacéuticos con un promedio anual de USD 894 millones, en 8° lugar lo ocupan las importaciones de minerales y combustibles USD 665 millones promedio anuales a lo largo del periodo bajo análisis.

Las exportaciones de mercancías desde la región hacia el Reino Unido han seguido mayoritariamente un patrón de intercambio de tipo *interindustrial* en el cual, el país capital abundante, exporta mayoritariamente manufacturas e importa mayoritariamente productos primarios o con escaso valor agregado lo que podría ser explicado a través de la ventaja comparativa (Krugman, P; Obstfeld, M; Melitz, M; 2016).

Las exportaciones de alimentos y bebidas hacia el Reino Unido representaron en promedio el 42% del valor con un valor aproximado de USD 4.270 millones anuales, principalmente compuestas por frutas y frutos comestibles; residuos alimentarios para animales; bebidas alcohólicas; carne y sus preparaciones; semillas y frutos oleaginosos; hortalizas y sus preparaciones, entre otras.

El 2° lugar estuvo compuesto por las manufacturas industriales que represento en promedio el 29% del valor anual exportado por USD 2.920 millones, principalmente oro, plata y sus

metales preciosos, metales y sus manufacturas, y manufacturas de madera, caucho, plástico, cuero, entre otros.

El 3° lugar lo ocuparon las exportaciones de minerales y combustibles por un valor anual promedio de USD 1.118 millones lo que equivale al 11,5% del valor total promedio anual.

El 4° lugar estuvo ocupado por maquinaria y equipamiento industrial como maquinaria industrial, turbinas y turbopropulsores, equipo para el procesamiento de datos, motores a pistón, entre otros por un valor anual promedio de USD 569 millones anuales lo que representa el 5,6% del total.

El 5° lugar en valor exportado estuvo compuesto por el material de transporte, mayoritariamente vehículos automotores para el transporte de pasajeros y mercaderías por valor de USD 467 millones anuales lo que equivale al 4,6% del total anual exportado.

El 6° lugar en exportaciones fue para los productos químicos, tanto orgánicos como inorgánicos por un valor anual promedio de USD 376 millones y, por último, el 7° lugar en relevancia fue ocupado por el equipamiento tecnológico de precisión y de procesamiento de datos por un valor equivalente a los USD 330 millones anuales equivalente al 3,1% valor total exportado

En promedio, el Reino Unido importó alimentos por USD 65.679 millones anuales de los cuales USD 46.751 millones tuvieron origen en la Unión Europea (71%); USD 5.386 millones tuvieron origen en Asia (8,1%); USD 5.068 millones tuvieron como origen América Latina y Caribe (7,9%); USD 2.805 millones tuvieron su origen en África (4%); USD 1.985 millones tuvieron como origen los Estados Unidos y USD 5.386 millones anuales, tuvieron origen el resto del mundo.

Como se puede apreciar, el patrón de especialización primaria de la economía latinoamericana no determina el grado que posee esa participación en el mercado mundial de alimentos, ya que hay otros factores que deben ser considerados en el intercambio y la competitividad exportadora como distancia, grado de integración económica, costo logístico, aranceles, barreras burocráticas, normas de inocuidad alimentaria, estabilidad en los negocios, vinculación entre las empresas, entre otros que condicionan la evolución de las relaciones comerciales.

Es de considerar también que, a pesar que la mayoría de los países de la región, como México, Chile, Colombia, Perú, Ecuador y los países del CARIFORUM poseen tratados de libre comercio (TLC) vigentes con el Reino Unido, el intercambio de mercancías entre ambos actores permaneció en niveles muy bajos a lo largo de la última década. Es posible, por lo tanto, que el comercio de mercancías entre ambos actores pueda estar más determinado por las características estructurales (domesticas e internacionales) del comercio internacional, de especialización productiva y del patrón de intercambio que por las iniciativas políticas y de promoción comercial, que eventualmente puedan llevar adelante.

### **Las exportaciones de servicios a América Latina y Caribe**

En cuanto a las exportaciones británicas de servicios a América Latina y Caribe (LAC), si bien el valor anual ha oscilado considerablemente entre 2011 y 2020, han acumulado en promedio USD 5.300 millones anuales a lo largo del periodo, lo que equivale al 1,46% del total anual exportado, México y Brasil, representan el 64,2% del valor anual de las importaciones de servicios de la región con origen en el Reino Unido, Chile equivale al 9%, Argentina al 9% y Colombia al 7%; mientras que el resto de los países de la región equivalieron conjuntamente al 9,1% del total anual importado.

Los niveles de participación de América Latina y Caribe (ALC) en la exportación de servicios británicos permanecieron en niveles muy bajos a lo largo de la década, lo que indica un escaso interés del sector de servicios de capitales del Reino Unido por participar de los negocios de la región en comparación con Europa, Estados Unidos y Canadá y Asia Oriental, entre otros. La distribución del valor de los servicios importados por la región con origen en el Reino Unido, estuvo principalmente compuesto de viajes y turismo, servicios de comunicaciones, entretenimiento, propiedad intelectual, seguros y servicios empresariales. Algunos de los sectores de servicios británicos que más se han beneficiado en el intercambio son viajes y turismo, transporte, telecomunicaciones, pero, en comparación con otras regiones. la banca y los servicios financieros británicos prácticamente no han demostrado interés por el financiamiento a la región a lo largo de la última década.

### **La inversión externa británica en la región**

Durante el periodo 2013 -2015 la inversión externa del Reino Unido en el extranjero acumuló un stock anual promedio de USD 1,75 billones de dólares. Según datos obtenidos de la plataforma *Trade Investment Map*, los organismos multilaterales del FMI y la OMC, América Latina y Caribe (ALC) fueron el destino de USD 38.680 millones para el periodo en cuestión lo que equivale al 2,3% del stock total. Brasil fue el principal destino de la inversión exterior británica en la región con un stock de capitales por valor de USD 18.100 millones, seguido por México con USD 11.417 millones; Argentina USD 5.566 millones y Chile USD 1.871 millones. Los rubros que fueron los principales destinatarios de la inversión británica en la región son energía; gas y petróleo; química; minería; banca y seguros; telecomunicaciones y agronegocios, entre otros. Las principales economías receptoras de la inversión externa británica en la región fueron Brasil con el 47% del stock total, seguido por México con 30%; Argentina 14% y Chile 5%.

### **Conclusiones**

Desde las postrimerías de la crisis internacional del 2008, el Reino Unido ha estado considerando posibilidad de diversificar sus lazos comerciales con las economías del Indo Pacífico; Medio Oriente y América Latina y Caribe (ALC) con el fin de dinamizar sus exportaciones; aumentar su participación en el comercio mundial y disminuir su dependencia del mercado europeo.

La “*Agenda Canning*”, nombrada así en honor al ex Secretario de Relaciones Exteriores británico George Canning, fue la iniciativa de política comercial ideada por el gobierno de la coalición liberal conservadora del ex primer ministro David Cameron en 2010 para fortalecer los vínculos económicos y comerciales con los mercados de América Latina y Caribe (ALC).

A pesar de las posibilidades de complementariedad comercial en diversos rubros y sectores, el comercio bilateral entre ambos socios comerciales fue muy bajo durante la última década, de alrededor del 1,4% de su comercio total. Para el Reino Unido, el comercio con la región estuvo apenas en importancia por encima del África Subsahariana (Payne y Parker, 2021).

Las causales de estos niveles de intercambio pueden ser explicadas posiblemente por la sumatoria de diversos factores estructurales, como los patrones de especialización productiva e intercambio (interindustrial – intraindustrial) de las economías de América Latina y el Caribe (ALC) en relación con el Reino Unido, como asimismo por factores coyunturales, dado que, desde 2014, los países latinoamericanos atravesaron una coyuntura económica adversa como consecuencia de la caída del comercio internacional y para 2019, todavía no se habían recuperado del todo, mientras que simultáneamente, el Reino Unido ha tenido que centrar sus esfuerzos en las negociaciones con la UE para el periodo post Brexit. Por último, en 2020 la pandemia del COVID - 19 causó un desmoronamiento del comercio mundial sin precedentes desde la crisis internacional de 2009 (OMC, 2021).

Los lineamientos de la nueva política comercial del Reino Unido post Brexit contenidos en el documento oficial *Global Britain in a Competitive Age (2021)* manifiestan que la estrategia de fortalecimiento del intercambio, comercio e inversiones tendrá como objetivo primordialmente a los países con los que ya posee estrechos vínculos comerciales como son, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda; las regiones de Indo Pacífico y la Unión Europea; como también otros países como la India, Japón, Corea del Sur e inclusive China (GOV.UK, 2021). Excepto por los casos específicos de México o Brasil, que figuran como objetivos en los documentos oficiales, los criterios para la selección de socios comerciales y estrechamiento de los vínculos comerciales y de inversiones del Reino Unido se corresponden específicamente con el patrón de intercambio intraindustrial de las economías avanzadas.

Tan apropiadamente se corresponde este patrón para entender la evolución de los vínculos comerciales a lo largo del periodo que, a pesar de la necesidad de diversificar sus mercados en el periodo Post Brexit, no ha habido un cambio en las prioridades regionales del gobierno británico incluyendo a América Latina y Caribe (LAC) a pesar del peso que tiene esta región en el comercio global. Inclusive, los países latinoamericanos, que han negociado renovaciones de acuerdos existentes de la Unión Europea con el Reino Unido, se han quejado de que los funcionarios comerciales de Londres les manifestaban no tener

tiempo suficiente para estas negociaciones, porque están ocupados con otras regiones (Stott, 2021).

La salida definitiva de la Unión Europea, la necesidad de aumentar las exportaciones de bienes y servicios, de diversificar los destinos de exportación y contener a sus competidores sistémicos como China y Rusia, podrían hacer de América Latina y el Caribe (ALC) un socio estratégico apropiado para el intercambio de bienes y servicios, el desarrollo de servicios financieros, infraestructura y ciencia y tecnología. Podría ser la oportunidad para trabajar conjuntamente en iniciativas que permitan superar las barreras estructurales que condicionan el estrechamiento de los lazos comerciales entre ambos actores.

## **Bibliografía**

Asociación Latinoamericana de Integración ALADI (2012). 30 años de integración comercial en la ALADI. Montevideo. Recuperado el 15 de junio de 2021 del sitio

[http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria\\_General/Documentos\\_Sin\\_Codigos/Caja\\_061\\_004.pdf](http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Documentos_Sin_Codigos/Caja_061_004.pdf)

Belfield, C; Cribb, J; Hood, A; y Joyce, R. (2015), Living standards, poverty and inequality in the UK. London, Institute for Fiscal Studies. Recuperado el 10 de Agosto de 2019 del sitio

<https://ifs.org.uk/uploads/publications/comms/R107.pdf>

Brummer, A. (2020). The Great British Reboot: How the UK Can Thrive in a Turbulent World. Yale University Press. Recuperado el 3 de marzo de 2021 del sitio

<https://doi.org/10.2307/j.ctv18sqxz2>

Canning House (2020). The Canning Agenda: 10 years on. Canning paper. London.

Recuperado el 6 de marzo de 2021 del sitio

[https://www.canninghouse.org/storage/uploads/resources/canning-agenda/Canning\\_Agenda\\_10\\_Years\\_On.pdf](https://www.canninghouse.org/storage/uploads/resources/canning-agenda/Canning_Agenda_10_Years_On.pdf)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2020). Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2020: la integración regional es clave para la recuperación tras la crisis. Santiago de Chile. Recuperado el 15 de junio de 2021 del sitio

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46613-perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2020-la-integracion>

Cordesman, A. H. (2021). Global Britain in a Competitive Age and Defense in a Competitive Age: A Critique. Center for Strategic and International Studies (CSIS). Recuperado el 6 de marzo de 2021 del sitio <http://www.jstor.org/stable/resrep33759>

Elliot, E; Mills, T. (2018). Revitalising UK - Latin America engagement post – Brexit. The British Foreign Policy Group. London. Recuperado el 3 de marzo de 2021 del sitio <https://bfpg.co.uk/2018/11/revitalising-uk-latin-america-engagement-post-brexite/>

Gilli, A. (2019). The United Kingdom and the Indo Pacific: Return of Global Britain? In S. Stirling (Ed.), Mind the Gap: National views of the Free and Open Indo-Pacific (pp. 44–48). German Marshall Fund of the United States. <http://www.jstor.org/stable/resrep21474.11>

Gilpin, R. (1990). La Economía Política de las Relaciones Internacionales. Grupo Editor Latinoamericano. 449 pag.

GOV.UK. (2021). Global Britain in a Competitive Age. The Integrated Review of Security, Development and Foreign Policy. <https://www.gov.uk/government/publications/global-britain-in-a-competitive-age-the-integrated-review-of-security-defence-development-and-foreign-policy/global-britain-in-a-competitive-age-the-integrated-review-of-security-defence-development-and-foreign-policy>

Krugman, P; Obstfeld, M; Melitz, M; (2016). Economía Internacional. Teoría y práctica. 10.Ed. Pearson. Madrid. 751 pag.

Niblett, R. (2021) Global Britain, global broker: A blue print for the Uk's future international role. Research paper- Europe Programme. Chatham House, London. Recuperado el 6 de marzo de 2021 del sitio <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2021-02/2021-01-11-global-britain-global-broker-niblett.pdf>

Organización Mundial del Comercio OMC (2021) Informe Anual de la OMC. Ginebra. Recuperado el día 12 de octubre de 2021 del sitio: [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/anrep21\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/anrep21_s.htm)

Seely, B; Rogers, J. (2019) Global Britain: A twenty first century vision. Global Britain Programme. Henry Jackson Society, London. Recuperado el 10 de marzo de 2021 del sitio <https://henryjacksonsociety.org/shop-hjs/global-britain-a-twenty-first-century-vision/>

Sevares, J. (2015) China: Un socio imperial para Argentina y América Latina. 1º Ed. Buenos Aires. Edhasa. 208 pag.

*Artículos periodísticos*

Brexit y MERCOSUR (29 de marzo de 2021) “El Reino Unido propuso en Uruguay un acuerdo con el MERCOSUR”. Perfil. Recuperado el 12 de julio de 2021 del sitio <https://www.perfil.com/noticias/economia/el-reino-unido-propuso-en-uruguay-un-acuerdo-con-el-mercosur.phtml>

Donalson, K. (21 de septiembre de 2021). Reino Unido considera unirse al T-MEC al ver posibilidades reducidas con EE.UU. Bloomberg. Recuperado el 22 de septiembre de 2021 del sitio <https://www.bloomberglinea.com.mx/2021/09/21/reino-unido-considera-unirse-al-t-mec-al-ver-posibilidades-reducidas-con-eeuu/>

Niebieskikwiat, N. (29 de marzo de 2021) “En Uruguay, en medio de la tensión entre Alberto Fernández y Lacalle Pou, el Reino Unido ofrece un acuerdo con el Mercosur”. Clarín. Recuperado el 13 de julio de 2021 del sitio [https://www.clarin.com/politica/medio-tension-alberto-fernandez-lacalle-pou-reino-unido-ofrece-acuerdo-mercosur\\_0\\_KMjd3sSYL.html](https://www.clarin.com/politica/medio-tension-alberto-fernandez-lacalle-pou-reino-unido-ofrece-acuerdo-mercosur_0_KMjd3sSYL.html)

Política (31 de enero de 2020) “El embajador Mark Kent sobre el impacto del Brexit: Pueden cambiar las relaciones comerciales con la Argentina”. INFOBAE. Recuperado el 13 de julio de 2021 del sitio <https://www.infobae.com/politica/2020/01/31/el-embajador-britanico-mark-kent-sobre-el-impacto-del-brexit-pueden-cambiar-las-relaciones-comerciales-con-argentina/>

Política (19 de mayo de 2018) “Reino Unido quiere "reavivar la era dorada" de relaciones bilaterales con la Argentina” INFOABE. Recuperado el 13 de julio de 2021 del sitio <https://www.infobae.com/politica/2018/05/19/reino-unido-quiere-reavivar-la-era-dorada-de-relaciones-bilaterales-con-la-argentina/>

Stott, M. (07 de marzo de 2021) “UK trade: UK faces uphill struggle to rebuild trade ties with Latin America”. Financial Times. Recuperado el 17 de marzo de 2021 del sitio <https://www.ft.com/content/a00f03e0-407f-44d8-a912-f76c056f32a4>

Payne, S; Parker, G. (10 de octubre de 2021) “Liz Truss plotting reset of UK foreign and trade policy in style of Aukus deal” Financial Times. Recuperado el 30 de octubre de 2021 del sitio <https://www.ft.com/content/c6f50683-5bdc-45b5-b8c8-fc4fa5fc9ef5?signupConfirmation=success>