

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



FLACSO
Secretaría General

María Salvadora Ortiz
(Compiladora)





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

María Salvadora Ortiz
(Compiladora)



FLACSO Secretaría General
Adrián Bonilla Soria, Secretario General FLACSO

Compiladora
María Salvadora Ortiz

382.3

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

ISBN 978-9977-68-276-1

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

Créditos

Transcripción, corrección filológica y de estilo: Rodrigo Soto

Colaboradora en la edición: Mercedes Vázquez Bello, Consultora SEGIB

Impreso en San José, Costa Rica
por Perspectiva Digital S.A.
Junio 2014

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

PRESENTACIÓN	
<i>Enrique V. Iglesias</i>	5

INTRODUCCIÓN	
<i>María Salvadora Ortiz</i>	9

SESIÓN INAUGURAL

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

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

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

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

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

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

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

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

Un escenario de oportunidades	
<i>Tomás Dueñas</i>	67

Comentarios finales	
<i>Carlos Quenan</i>	73

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

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

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

América Latina ante una opción de suma variable <i>Heraldo Muñoz</i>	93
---	----

Comentarios finales <i>Susanne Gratius</i>	103
---	-----

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

Conciertos y desconciertos en el Triángulo Atlántico <i>José Antonio Sanahuja</i>	109
--	-----

Un escenario de oportunidades y desafíos <i>Roland Schäfer</i>	131
---	-----

Superar el Estado-Nación <i>Francisco Fonseca Morillo</i>	137
--	-----

Comentarios finales <i>José Luis González Vallvé</i>	143
---	-----

CLAUSURA

Aceptar la incertidumbre <i>Enrique V. Iglesias</i>	149
--	-----

El centro geoestratégico se traslada a América <i>Tomás Poveda</i>	157
---	-----

Un acuerdo con implicaciones globales <i>Alfonso Quiñonez</i>	163
--	-----

Evitar falsas dicotomías <i>Rafael Estrella</i>	169
--	-----

EPILOGO <i>Enrique V. Iglesias</i>	171
--	-----

ANEXO

Relatoría <i>Susanne Gratius</i>	181
---	-----

RELACION DE AUTORES	197
----------------------------------	-----

PRESENTACIÓN

*Enrique Iglesias*¹

En los años 2007 y 2008 se produjo una aguda crisis financiera que inició un largo proceso de crisis que se ha constituido en la más profunda y extendida desde la Gran Crisis de los años 30. Esa crisis amenaza con una gran transformación económica, social y política que la constituirían en una crisis de tipo civilizatorio.

Una crisis que nos llevará, a su salida, a otra economía, a otra sociedad y a otro sistema de relaciones internacionales. Llegaremos ciertamente a una nueva economía. La que estará movida fundamentalmente por el conocimiento y la innovación. Dejaremos atrás las estructuras arcaicas de un crecimiento basado fundamentalmente por la explotación de las materias primas o de las industrias tradicionales, para adentrarnos en nuevas formas de crecimiento, donde la introducción de las tecnologías abrirá las puertas de una nueva forma de producir y gestionar las empresas.

En igual forma se verán profundamente transformadas las relaciones internacionales por varios factores entre los que destacaría tres. Primero, el surgimiento de las nuevas economías emergentes de Asia y América Latina. Segundo, enorme crecimiento y transformación del comercio mundial que se constituyó en un poderoso factor de crecimiento y reestructuración de la producción de toda la economía mundial. Se pasó de un comercio de bienes industriales a un comercio de componentes y partes, con demandas de reglas y estándares muy distintos de los del mundo anterior. Tercero, la respuesta a las nuevas demandas no ha sido una respuesta única y homogénea li-

1 Secretario General Iberoamericano

derada por la Organización Mundial de Comercio tal como ocurría en la segunda mitad del siglo XX, sino a través de una proliferación de acuerdos bilaterales en una araña de relaciones.

Además, en los últimos años, se han puesto en marcha dos iniciativas para promover dos grandes acuerdos de comercio e inversión que pueden cambiar la arquitectura mundial de las relaciones comerciales. Uno es el acuerdo TTYP que vincularía a los Estados Unidos con la Unión Europea, y el otro es un acuerdo que viene constituyéndose en los últimos años en el Pacífico.

No es posible ignorar las enormes repercusiones que estos cambios en las relaciones internacionales tendrán sobre el comercio mundial y la inversión de América Latina. Y aunque pronto para pretender hacer predicciones, es el momento para reflexionar y plantear iniciativas comunes para el bienestar y la prosperidad de América Latina.

La Secretaria General Iberoamericana con el patrocinio del Real Instituto Elcano ha promovido una amplia discusión sobre estos temas en el año 2013 que ha culminado en un Seminario titulado *Las Américas y la Unión Europea ante los nuevos escenarios en las relaciones comerciales y políticas* y un Encuentro de Economistas iberoamericanos que se celebró en Santander los días 18 y 19 de Junio de 2013, el VI encuentro bajo el lema *Tendencia y Retos de los Acuerdos de Comercio e Inversión en Iberoamérica*. Este libro recoge las ponencias del Seminario y un resumen comentado de las Conclusiones del Encuentro de Economistas.

Esperamos que esta publicación contribuya a un fructífero diálogo en América Latina que le permita integrarse de forma activa en las negociaciones que conformaran las nuevas relaciones internacionales ya que muchas de las reglas del juego que se adopten marcarán normas que se extenderán más allá de los países que hayan participado en su definición.

INTRODUCCIÓN

*María Salvadora Ortiz*²

Con motivo de la apertura del proceso de negociaciones entre EE.UU. y la UE sobre un acuerdo de libre comercio (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), en junio de 2013, la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) convocó a un seminario que reunió a un grupo de destacados expertos europeos y latinoamericanos para debatir las consecuencias del mismo en las economías emergentes de América Latina y el Caribe. El evento fue co-organizado por el Real Instituto Elcano y la Casa de América, en cuyas instalaciones en Madrid se realizó el encuentro, y contó con el apoyo de FRIDE y el Institut des Amériques.

La eventual suscripción de un acuerdo de esta naturaleza entre la UE y los Estados Unidos, tendría profundas implicaciones en el comercio y, acaso, también en la geopolítica internacional. Como lo manifestaron algunos expositores en el seminario, la suscripción del acuerdo vendrá a constituirse en un auténtico “game changer” de la escena internacional.

Aún con la prolongada crisis económica y financiera que desde hace ya un lustro se abate sobre las economías desarrolladas de los Estados Unidos y la Unión Europea, el eje noratlántico representa alrededor de la mitad del PIB y el 30% del comercio mundial. Pero, más importante aún, concentra un porcentaje muy superior de la inversión global en investigación y desarrollo y de la llamada Economía del Conocimiento. Ello no obstante, no cabe duda de que

² Directora de la División de Relación Externas de la Secretaría General Iberoamericana, SEGIB

en las últimas dos décadas hemos asistido a una transformación profunda, y sin duda irreversible, de la economía planetaria, en la cual concurren complejos y numerosos factores, entre los cuales la emergencia de China –con sus asombrosas tasas de crecimiento sostenidas por más de una década– es uno de los más evidentes e importantes.

Como ya se mencionó, entre las principales inquietudes que motivaron a las instituciones convocantes a realizar el seminario, se encontraba examinar las eventuales implicaciones del TTIP para la región latinoamericana y caribeña. Así, la perspectiva de las relaciones “triangulares” en el espacio transatlántico –Estados Unidos, Europa, América Latina–, fue uno de los ejes que articuló las discusiones.

Pero, como se puso de manifiesto a lo largo del debate, es indispensable situar la negociación del TTIP en el contexto mucho más complejo de otras negociaciones comerciales en curso, en particular el Transpacific Partnership (TPP) lanzado también por los Estados Unidos de América y que excluye a China, así como también la aún no concluida, pero tampoco difunta, negociación de la Ronda de Doha en el seno de la OMC.

Más allá de las consideraciones puramente económicas y comerciales, está de por medio el vínculo y la afinidad cultural. Europa, los Estados Unidos y América Latina pertenecen a eso llamamos el mundo occidental. Quizás con alguna ligereza, se ha dicho que América Latina es el extremo más occidental de ese mundo, cuando en rigor Australia y Nueva Zelanda ocuparían esa posición. Pero, más allá de ello, la comunidad de valores entre las tres regiones es innegable y constituye un poderoso activo.

América Latina, por su lado, no solo es un continente (o subcontinente) vasto y diverso desde el punto de vista de sus recursos y de sus realidades geográficas y políticas, sino también de sus procesos de integración regional y de sus estrategias de inserción en la escena internacional. Una década larga de precios favorables de los bienes primarios en los mercados internacionales ha transformado la fisonomía de la región, que redujo el porcentaje de su población en situación de pobreza y vio crecer en esa misma medida sus clases medias. No obstante, la precariedad de estas clases medias es alta, muchas veces dependiente de ayudas directas del Estado. Asimismo, la nuestra continúa siendo la región más desigual del planeta. Algunos países de la región tienen costas sobre ambos océanos, otros las tienen únicamente sobre el Pacífico o solamente sobre el Atlántico; un número significativo de países tienen acuerdos comerciales suscritos tanto con los Estados Unidos como con la Unión Europea, en tanto otros no los tienen con ninguno de ellos. Y los caribes anglófono y francófono tienen sus propias realidades y dinámicas. Simultáneamente, iniciativas políticas recientes como la Alianza del Pacífico o el ALBA, agrupan a conjuntos de naciones según sus intereses o afinidades y otras, como la CELAC, reúnen por primera vez a todos los países de América Latina y el Caribe. Todo ello promete cambiar la fisonomía de la región. Y la está cambiando día con día.

Los procesos de integración y apertura comercial mencionados más arriba están en marcha simultáneamente y avanzan a diferentes ritmos, de modo que es virtualmente imposible avizorar los resultados que pueden arrojar en su conjunto. Resta ver también cuáles de ellos concluirán con éxito, qué reacciones asumirán otros actores interna-

cionales y cuándo y cómo remontarán los Estados Unidos y Europa la crisis que los azota. El papel singular de España en las relaciones euro-latinoamericanas y, por tanto, sus perspectivas y consideraciones de cara a la apertura de las negociaciones del TTIP, también han de tenerse en consideración. Tampoco debe dejarse de lado el rápido crecimiento de muchas economías africanas ni su potencial de articulación con algunas economías latinoamericanas, como ya se ha insinuado en años recientes.

Con este escenario general, las discusiones del seminario se organizaron en torno a tres temas: 1) las posibles consecuencias del TTIP sobre los países de América Latina; 2) Las relaciones transpacíficas de América Latina, *vis a vis* su vínculo atlántico, y 3) las oportunidades de colaboración de los Estados Unidos y Europa en la actual escena Latinoamericana. Además de los ponentes en cada mesa, se pidió a un especialista que compartiera algunos comentarios finales. Adicionalmente, hubo un acto inaugural que, por la calidad de sus intervenciones, estuvo lejos de ser protocolar, y una mesa de clausura en la cual, además de algunas conclusiones, se compartieron muchas interrogantes.

Durante su intervención en la primera mesa de discusión, el diputado español en el Parlamento Europeo José Ignacio Salafranca resume de manera acertada y asertiva el panorama general en el que se plantea el TTIP, destacando el clima de incertidumbre y tensión generado por las revelaciones de escuchas ilegales ventiladas en el contexto del llamado “caso Snowden”. Asimismo, la crisis por la que atraviesan ambas economías contrasta con la bonanza que ha vivido en años recientes la región latinoamericana.

También destaca los beneficios que, para la economía global –más allá de los Estados Unidos y la Unión Europea-, podría tener la suscripción de un acuerdo de esta naturaleza, beneficios de los que la región latinoamericana, en particular, podría sacar buen partido.

Por su parte, Benita Ferrero-Waldner, quien fuera Comisaria de la Unión Europea para América Latina y preside actualmente las fundaciones EU-LAC y Euroamérica, ahonda en la diversidad de América Latina y el Caribe desde todos los puntos de vista arriba mencionados, y por lo tanto, en los diversos impactos que, hasta donde es posible prever, podría tener la suscripción del TTIP para la región, destacando asimismo que parte de la responsabilidad de aprovechar las oportunidades que el acuerdo abriría, recae naturalmente sobre los países de la región.

El Embajador y jefe de misión diplomática costarricense ante la UE, Tomás Dueñas, pone de relieve la importancia del TTIP para los dos actores principales, pero también sus posibilidades para la región latinoamericana, sin dejar de lado algunas de las dificultades que enfrentará la negociación, como por ejemplo, lo relativo a los subsidios agrícolas y a las normas y estándares que, sin ser barreras arancelarias, han venido operando de hecho como barreras efectivas de protección de los mercados.

Los agudos comentarios finales ofrecidos por Carlos Que- nan, quien es vicepresidente del Instituto de las Américas de Francia, ponen de relieve, entre otras cosas, el carácter reactivo de la propuesta de acuerdo ante la crisis las economías europea y norteamericana y la emergencia de China, al mismo tiempo que recoge la inquietud expresada en su intervención inicial por el Secretario General Ibe-

roamericano, Enrique Iglesias, en torno a la posibilidad de que acuerdos como el TTIP y el TPP, conduzcan a una progresiva fragmentación de los mercados, antes que a su integración.

En la segunda mesa Joaquín Roy, Director del Centro de Excelencia de la Unión Europea de la Universidad de Miami, enfatiza en el carácter triangular de la relación atlántica, en la que América Latina está llamada a jugar un papel protagónico, independiente o coincidentemente con la suscripción del TTIP. Posteriormente, Jean Michel Blaquet, quien es Presidente del Institut des Ameriques, de Francia, distingue entre las actuales tendencias geoeconómicas hacia la región Asia Pacífico y las tendencias políticas e institucionales hacia esa misma región, destacando que la relación entre América Latina y Asia, China particularmente, tiene ante todo una dimensión comercial, mientras las relaciones con Europa han estado, históricamente, cargadas de mayores contenidos, incluyendo el político, el institucional y, desde luego, el migratorio, sin que haya indicios de que eso vaya a cambiar en el futuro próximo. En esa misma mesa, Heraldo Muñoz, quien es Subsecretario General de Naciones Unidas, realiza un rápido repaso de la situación general de la región latinoamericana, poniendo de relieve algunos de sus recientes logros pero, también, de sus perennes desafíos, como la desigualdad y la exclusión. Asimismo, subraya el reto de la diversificación de las exportaciones y, sobre todo, de la creación de mayor valor agregado, para una mejor inserción regional en la economía internacional, en donde el sur, “el nuevo sur” (en el que además de China figuran la India y otras economías), juega un papel cada vez más importante. En sus comentarios finales, Susanne Gratius,

quien es investigadora en FRIDE, subraya la incógnita que rodea a dos actores de creciente peso que podrían ser directamente afectados por los futuros acuerdos Pacífico y Atlántico: Brasil y China.

En la tercera y última mesa de debate, José Antonio Sana-huja, quien es profesor de Relaciones Internacionales en la Universidad Complutense de Madrid, examina las relaciones transatlánticas (Europa, EE.UU., América Latina) y concluye que, lejos de estar signadas por una dinámica triangular, han funcionado en forma de binomios excluyentes del tercer actor de la relación, sugiriendo cuatro posibles lógicas bajo las que podría llegar a articularse una relación transatlántica de carácter verdaderamente triangular. Seguidamente Roland Schäfer, quien se desempeña como Director para las Américas del Servicio Europeo de Acción Exterior, revisa algunas características de las relaciones de la Unión Europea con los Estados Unidos y con América Latina, e identifica algunas áreas críticas donde la relación podría estrecharse y profundizarse en beneficio de las partes. Francisco Fonseca Morillo, jefe de la representación de la Unión Europea en España, destaca el retorno de América Latina a la escena internacional, no solo por la existencia de poderosas economías emergentes en la región, sino también, y por sobre todo, de un rico y complejo entramado de procesos de apertura comercial e integración regional, para concluir con una perspectiva optimista de las posibilidades de colaboración entre Europa y la región. En sus comentarios finales, José Luis González Vallvé, Presidente del Consejo de Producción Exterior de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, pone de relieve la importancia de cimentar la integración regional en procesos “de abajo hacia arriba”, y no

solamente “de arriba hacia abajo”, en referencia a procesos arraigados en la sociedad civil, al tiempo que destaca la importancia de las normas y estándares como barreras no arancelarias que obstaculizan los procesos de apertura e integración, y señala algunas áreas concretas donde la colaboración entre Europa y América Latina podría profundizarse con éxito.

En la mesa de clausura, el Director de la Casa de América, Tomás Poveda, el Vicepresidente del Real Instituto Elcano, Rafael Estrella, el Secretario de Relaciones Externas de la OEA, Alfonso Quiñonez y el Secretario General Iberoamericano, Enrique Iglesias, comparten diversas reflexiones personales derivadas de los debates previos, en algunos casos en forma de conclusiones tentativas, en otros como preguntas abiertas.

Las páginas que siguen recogen, en suma, un conjunto de reflexiones rigurosas y oportunas acerca de un tema que hace no solo a la actualidad, sino también al futuro de América Latina y de Europa. De ahí la importancia de ponerlas a disposición de la comunidad iberoamericana y de todo el público interesado.

I

SESIÓN INAUGURAL

NUEVOS ACUERDOS REGIONALES: RIESGOS Y OPORTUNIDADES

*Enrique V. Iglesias*³

El tema que nos ocupa tiene mucho que ver con la forma como se está perfilando el mundo de hoy. Creo que partimos del reconocimiento de que estamos en medio de una crisis muy profunda, difícil de superar y, por supuesto, aunque empiece a haber señales positivas en un sentido u otro, deberíamos reconocer que estamos todavía en medio de situaciones donde es muy difícil saber cuándo vamos a salir y cómo vamos a salir. Sin embargo, como se ha dicho, creo que estamos en presencia de un cambio de época en el mundo, y esto ciertamente nos debe llevar a pensar cómo evolucionan en este cambio de época las relaciones multilaterales.

El multilateralismo surge como el gran objetivo con que termina el desastre de la II Guerra Mundial; multilateralismo que se manifestó en lo político con la creación de Naciones Unidas, en lo financiero y de desarrollo con los organismos de Bretton Woods, y con la Corte de la Haya. Faltaba la pata comercial, esa pata comercial la reemplazó el GATT por varias décadas, pero realmente llevamos un largo camino para recordar que el multilateralismo comercial adquiriera una institucionalidad importante con la creación de la OMC.

Ese multilateralismo está sometido hoy a tensiones importantes. La primera es la gran transferencia de poder en el mundo: estamos enfrentados a la transferencia más importante en la historia de la humanidad del occidente

3 Secretario General Iberoamericano

al oriente. Eso se manifiesta en muchos aspectos, pero ciertamente en el comercial lo estamos viendo claramente con el surgimiento vigoroso de China y las otras potencias asiáticas que comienzan a tener un papel relevante en el comercio mundial. De modo que lo primero es que el multilateralismo tiene que tomar en cuenta este hecho, que es muy positivo porque le da una dinámica especial al comercio mundial, pero que significa también grandes incógnitas a futuro.

Otro elemento importante es que la Organización Mundial del Comercio atraviesa un período de relativo estancamiento, sobre todo a partir del hecho de que la Ronda de Doha no ha podido completarse todavía. Un estancamiento, entre otras cosas, porque la OMC no ha podido incursionar en ciertos temas nuevos, entre otros, el tema del ingreso de Asia en esta dimensión del comercio mundial. También está el tema de qué hacer con las cadenas globales de valor, por ejemplo, que es una nueva forma de hacer comercio en el mundo, el papel de los fondos soberanos o, lo que es más importante todavía, cómo se puede incorporar a todos estos elementos multilaterales el problema de las políticas cambiarias, de ahí la famosa guerra de divisas que nos ocupó en los últimos años, que forma parte de los fenómenos que no han podido ser abordados por la OMC.

Creo que se abre un período importante. Llega a la dirección de la OMC una persona del mundo en desarrollo con una enorme experiencia diplomática y, por tanto, una puerta de esperanza, pero el desafío es muy grande. Eso tiene mucho que ver precisamente con esta nueva temática con la cual se enfrenta hoy el comercio internacional.

Es cierto, y esto también hay que decirlo, que se han hecho cosas importantes en ese avance de ese multilateralismo. En primer lugar, la creación misma de la OMC es una conquista que hay que defender. Además, de alguna manera hemos puesto en marcha cierta disciplina comercial en el mundo. Gracias a esa disciplina la crisis última del 2000 no provocó un avance espectacular del proteccionismo, se pudo controlar. De alguna manera esto son dividendos de esta creación institucional. También hay contribuciones importantes que no pueden desconocerse, por ejemplo la protección de los inversionistas o los mecanismos de solución de controversias. La OMC es la única institución que puede poner sanciones económicas, y eso forma parte de los avances que no se pueden desconocer.

Agregaría a estos elementos, como otro de los grandes fenómenos del momento actual, el surgimiento de los países emergentes de Asia, África y América Latina, que le abren nuevas oportunidades al mundo. Estos países crecen económicamente, aportan las dos terceras partes del crecimiento de la economía mundial, pero además son socios crecientes en el comercio internacional. De manera que hay que pensar que la forma de amparar estas nuevas realidades es otro de los desafíos que lleva adelante el sistema multilateral comercial.

Hay otro factor importante, que es la forma como en ese multilateralismo comercial vienen proliferando los acuerdos comerciales bilaterales o por grupos de países. En ese sentido hay dos que hoy se ponen arriba de la mesa con especial vigor; uno es este acuerdo entre Estados Unidos y Europa, el Transatlantic Trade and Investment Partnership, que es muy importante porque, como se mencionó

aquí, implica casi el 50% del producto mundial y una tercera parte del comercio mundial, de manera que estamos ante a un importante acuerdo comercial en proceso.

El otro es el acuerdo transpacífico, donde estamos hablando del 38% del producto mundial y algo así como el 28-30% del comercio. De modo que estamos hablando de dos enormes pactos. Examinar cómo esos megapactos van a evolucionar y, sobre todo, cómo van a afectar las opciones de desarrollo y las opciones de internacionalización de América Latina, ese es el tema. Tema difícil, puesto que no sabemos cómo va a evolucionar, pero de todas maneras el hecho de planteárnoslo es importante.

El primero de los grandes acuerdos, el acuerdo transatlántico, se anunció el 17 de junio por Estados Unidos y la Unión Europea, y empezaron las negociaciones el 8 de julio, hace pocos días. ¿Cuáles son los objetivos que explicitó Estados Unidos con este acuerdo? Primero, la eliminación de los aranceles al comercio bilateral, que ya es muy liberal, queda muy poco por abrir, pero de todas maneras la idea es completarlo; la mejora de las reglas en materia de inversión; la eliminación de las barreras no arancelarias detrás de las fronteras, incluso a los productos agrícolas; la reducción significativa del costo de las diferencias en regulaciones y estándares; el mejoramiento en el acceso al mercado de servicios; el desarrollo de principios o de reglas y nuevas formas de cooperación en temas de preocupación global, incluyendo la propiedad intelectual, empresas estatales y barreras al comercio. Es decir, el objetivo es realmente de una enorme ambición y, por tanto, de una enorme complejidad, pero es a eso a lo que apunta Estados Unidos en momentos en que trata de hacerle frente a esta

crisis por la que atraviesa el mundo, y particularmente la zona nor-atlántica.

Para Europa los objetivos son bastante parecidos, con algunas prevenciones, entre otras, la excepción cultural, que apoya Francia. Inversiones en el mecanismo de solución de diferencias que no deberían aplicarse a la etapa de pre establecimiento de acceso al mercado; el mejoramiento de la protección de indicadores e indicaciones geográficas, un tema muy controvertido en la OMC, pero básicamente hay acuerdo en cuanto a la temática que se va a poner en marcha.

¿Cómo nos afecta todo esto a nosotros? Ese es el tema a discutir. Hay que pensar que NAFTA, por ejemplo -es una reflexión interesante-, el acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos, tuvo un gran impacto en la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay; de repente, el avance en las negociaciones noratlánticas puede también movilizar la Ronda de Doha y que se ponga en marcha el mecanismo multilateral al que todos aspiramos.

Los países de América Latina y del Pacífico que tienen tratado con Estados Unidos y con Europa han pedido participar, pero se les ha dicho que por ahora no. Vendrán en su momento, pero por ahora no están incorporados a la negociación.

¿Qué tipo de preguntas podríamos formular frente a este gran tratado que se estaría negociando? Primero, cómo nos afectará en América Latina y Caribe. Pero también: ¿Se dará una liberalización profunda que lleve a la eliminación arancelaria de todos los bienes agrícolas, por ejemplo los lácteos, la carne, el azúcar, los cereales? ¿Se

darán compromisos de eliminación de subsidios a las exportaciones y ayudas internas? Un tema que preocupa muchísimo hoy a algunos países de nuestra región. Las normas de origen, ¿serán flexibles atendiendo las necesidades de las cadenas globales de valor, o serán estrictas, de manera que reconozcan el alto grado de integralidad en las diferentes cadenas productivas, por ejemplo en textiles? Los compromisos en materia de propiedad intelectual ¿qué profundidad van a tener? Los acuerdos en materia de servicios, compras públicas ¿serán la OMC más, o menos? Podemos anticipar algunas conclusiones teóricas. Primero, que va a haber disposiciones que beneficiarían a todos los países, particularmente en el área de normas y estándares. Es Europa la que tiene mayor grado de estandarización y de normas en esta materia; ahí hay decisiones que van a afectar al mundo entero.

Hay otras disposiciones de ese tratado que van a beneficiar solamente a los europeos y a los estadounidenses. Dicho sea de paso, según las estimaciones de la Comisión Europea, los beneficios económicos esperados involucran 119 mil millones de euros para la Unión Europea, y 95 mil millones de euros para Estados Unidos, por año. Estamos hablando de implicaciones importantes.

Como decía, algunas disposiciones benefician a todos los países, otras solamente a ellos y un tercer grupo puede tener efectos negativos para los participantes. Hay que recordar que Estados Unidos y la Unión Europea llevan a cabo una tercera parte del comercio mundial. En productos manufacturados perderían márgenes de preferencia los terceros países, por ejemplo en camionetas, en Estados Unidos, automóviles en la Unión Europea, textiles en Es-

tados Unidos, calzados en Estados Unidos, etc. Estamos frente a una iniciativa de una enorme importancia que puede significar una movilización en la buena dirección para terminar con la Ronda de Doha –lo cual es bueno para el mundo, pero tiene una serie de incógnitas porque en algunos casos va a beneficiar al mundo, en otros casos va a beneficiar solamente a Estados Unidos y a Europa, y en ocasiones podría generar problemas y perjuicios para algunos países.

En relación con el Transpacific Partnership –que es también un acuerdo de asociación económica, mediante el que Estados Unidos compromete el 40% de su comercio con el resto del mundo–, representa el 38% del Producto Interno Bruto mundial y el 26% del comercio. Significa que Estados Unidos además se está metiendo en el patio trasero de China, lo cual genera cejas levantadas en muchas partes, sobre todo en China.

¿Cómo va a incrementar este tratado el comercio mundial y cómo afectará a la América Latina? Por supuesto permitiría a los países participantes incrementar la integración económica entre esos países, dicho sea de paso, los países fueron Brunei, Chile, Nueva Zelandia y Singapur; en el 2008 entra Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam; en el 2010 entra Malasia; en el 2012 México y Canadá son aceptados como miembros oficiales, y Japón está en proceso de incorporación. Es una porción muy importante del mundo en todos los planos, producto y comercio.

La negociación parecería ser que tiene altas posibilidades de éxito. Estados Unidos aprendió de la experiencia de ALCA y se está sentando con los que están dispuestos a avanzar, incrementando el costo de los que no avanzan

a ese ritmo. De manera que es posible que este acuerdo tenga realmente capacidad de volar y poder salir adelante. China no ha dicho si se incorpora, pero Estados Unidos seguramente tendría alguna objeción en el caso que lo hiciera.

¿Cuáles serían las preguntas que nos haríamos? Los compromisos en materia de propiedad intelectual serán de profundidad, muy importantes, materia de la que Estados Unidos hace una cuestión fundamental. Habrá acumulación de origen para el aprovechamiento de las preferencias comerciales.

Estos dos tratados nos ponen frente a grandes opciones para la apertura de América Latina y frente a grandes peligros. Para mí, el peligro global más importante es que esos acuerdos podrían llevar a una fragmentación del comercio mundial. Esto sería particularmente grave. Una fragmentación del comercio mundial puede significar enfrentamientos que van más allá del comercio y podría generar tensiones que no son buenas para nadie. También podrían generar fragmentación de nuestra América Latina. Ya se está planteando hoy una cierta dicotomía entre los países atlánticos y pacíficos. Nosotros queremos ver una América Latina unida. Cualquier instrumento que pueda significar una fragmentación, lo vería como muy negativo para el destino de nuestra región. Esto no quiere decir que los países tengan, en sus relaciones internacionales, ciertas áreas preferenciales por su propia geografía.

Todo esto hay que ponerlo además en el contexto de la coyuntura mundial. Estamos, como decía hoy, en una crisis muy importante, y el comercio es un factor fundamental de dinamización de la actividad internacional. Recuerdo, por

ejemplo, que Europa siempre tuvo con respecto al norte del Atlántico una visión muy universal, porque al tiempo que negociaba con Estados Unidos, también se preocupaba de negociar con América Latina: con América Central, con los países del Pacífico y con los del MERCOSUR. De alguna manera Europa siempre tuvo una visión muy integrada de su relación internacional; privilegiando su relación muy especial con Estados Unidos, pero incorporando una visión latinoamericana que para nosotros era un hecho muy positivo. Por eso diría que estamos enfrentados a uno de los grandes instrumentos que nos pueden sacar de la actual crisis que viven algunas zonas del mundo, particularmente Europa, Estados Unidos y Japón, pero que también podrían tener –si no se hace bajo el amparo del fortalecimiento de la OMC– repercusiones fragmentarias que no serían buenas ni para la humanidad ni para América Latina.

Ese es el tema que nos preocupa. ¿Tenemos bases para decir una cosa u otra? No, porque no sabemos exactamente cómo van a terminar, si van a terminar esos acuerdos y qué dimensión van a tener. Pero es muy importante, en estos momentos, sostener los grandes objetivos de la OMC, es decir, mantener el concepto de que la apertura y la universalidad del comercio debe ser el objetivo final, y ninguna tentativa de promover el comercio a expensas de la fragmentación del mundo debería ser vista con simpatía sino con mucha preocupación.

ESPAÑA ANTE EL FUTURO ACUERDO UE - EE.UU

*Pablo Gómez de Olea*⁴

Lo que nos ocupa aquí es, evidentemente, el inicio de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos, el Transatlantic Trade and Investment Partnership, que es un tratado de una importancia económica evidente, pero que tiene una importancia política que no se nos puede escapar, que se refiere esencialmente al reforzamiento del vínculo transatlántico que contiene el propio acuerdo.

Unos datos pueden ilustrar lo que quiero decir de esta importancia económica: Europa y Estados Unidos representan conjuntamente aproximadamente el 50% del PIB mundial; el comercio bilateral de bienes y servicios actualmente asciende a unos dos mil millones de Euros, lo que representa un 30% del comercio global. Fomentar este comercio, este intercambio, es una apuesta decidida por el libre comercio en unos momentos de crisis.

Quiero hacer una pequeña digresión histórica en este momento. Cuando se produjo el *crack* del año 29 y la última gran depresión a nivel global, la reacción inmediata fue la vuelta al proteccionismo, el abandono del patrón oro y los resultados fueron desastrosos como todos sabemos. Aprovechar estos momentos de crisis para replantear una relación trasatlántica más rica, una relación trasatlántica renovada sobre la base del libre comercio, de la seguridad jurídica, de la libertad de los intercambios, es una apuesta decidida y cambia el patrón de respuestas normales ante

⁴ Director General para Iberoamérica, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España

las incertidumbres que nos plantea la globalización y que nos plantea actualmente la crisis económica mundial.

Es evidente que España tiene un papel esencial en este escenario, porque tiene una presencia histórica en América Latina y tiene una presencia actual importante desde el punto de vista económico y desde el punto de vista de inversiones y comercial. Pero España y América Latina son un pilar fundamental de este vínculo transatlántico, pues participan de los mismos valores democráticos y de libertad que son la base de este vínculo.

Un embajador acreditado en España suele decir que España se encuentra con América camino del Pacífico. Y esto es una realidad. Hace 500 años, las naves españolas y el propio Cristóbal Colón querían llegar a las costas asiáticas y se encontraron con el continente americano. Por lo tanto, la vocación de proyección al Pacífico existe históricamente desde siempre, y ahora la recogen algunos países de América Latina con un especial énfasis en las ideas que refuerzan este vínculo transatlántico y que ellos quieren proyectar hacia el Pacífico. Este es el caso de la Alianza del Pacífico. Por lo tanto, nosotros desde el principio apoyamos la creación de la Alianza del Pacífico, estuvimos en la reunión fundacional en Chile, con la presencia de Su Majestad el Rey, y nos asociamos como primer país observador en el marco de esta iniciativa. Pero esta iniciativa es un elemento más dentro del nuevo papel que América Latina juega en el mundo.

América Latina ha pasado desde hace tiempo de ser un objeto de las relaciones internacionales, a ser un sujeto activo de las relaciones internacionales; una América Latina que experimenta una serie de iniciativas en materia de

integración interesantes y con muy buenas perspectivas, desde la CELAC pasando por UNASUR hasta esta Alianza del Pacífico. Una América Latina que ha abandonado las décadas perdidas de frustración política, de crisis económica y, por lo tanto, como he dicho, una América Latina que se afianza más en el panorama internacional.

En esta América Latina, España y Estados Unidos son los inversores de referencia. Gran parte de esta inversión se produjo a principios de los años 90, cuando las perspectivas de la región no eran tan prometedoras, y es evidente que las empresas españolas tienen una vocación de permanencia en América Latina.

Por tanto, la realidad de América Latina tiene que ser central en las consideraciones que España haga en el marco de este acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos. Y ello por varias razones, pero porque muchas de las decisiones que se tomen en la mesa de negociación afectan a muchos de los países de América Latina. Y les afecta porque muchos de ellos están ya ligados a la Unión Europea y a Estados Unidos por acuerdos de libre comercio. Por lo tanto, tenemos una petición recurrente de muchos países de América Latina que, si no están presentes en las negociaciones, quieren de alguna manera al menos recibir parte de los *inputs* que se pongan encima de la mesa y que, evidentemente, van a afectar sus relaciones tanto con la Unión Europea como con Estados Unidos.

El acuerdo que tenemos encima de la mesa es un acuerdo de una importancia básica. El Ministro Margallo ha dicho desde hace tiempo que España tiene dos anclajes fundamentales, que son los Estados Unidos y la Unión Europea.

Cuando esos dos anclajes están firmemente asentados, las dos vocaciones de España —que son la vocación latinoamericana y la vocación norte africana— transitan por los cauces de entendimiento por los que deben transitar.

El principio con el que nos encontramos después de varias reflexiones, es que el Atlántico es un reflejo de los valores de la civilización occidental, civilización de la que participamos tanto los Estados Unidos como la Unión Europea como América Latina: defensa de los derechos humanos, de las libertades individuales, de la democracia y de los esfuerzos para mantenimiento y propagación de la paz en el mundo.

El reforzamiento de ese vínculo transatlántico va a ayudar a proyectarlo al resto de América. Para consolidar esta comunidad de valores que están basados fundamentalmente en tres tradiciones: la tradición greco-latina, la judeo-cristiana y la tradición de la ilustración europea, de la ilustración francesa de los derechos individuales y de las libertades fundamentales.

¿Qué conclusiones inmediatas podemos sacar? Como he dicho anteriormente, un acuerdo de libre comercio tiene consecuencias no solo comerciales y económicas, sino consecuencias geopolíticas de gran trascendencia. En primer lugar, se va a producir un reequilibrio de la tendencia natural y lógica que existe en América Latina y en Estados Unidos hacia el Pacífico, y este 50% del PIB mundial que supone Estados Unidos y la Unión Europea y este 30% del comercio mundial, con un acuerdo de libre comercio entre los dos bloques, va a suponer el reequilibrio de esta tendencia.

Creo también, y como consecuencia de todo esto, que no se trata solamente de la capacidad que tenemos Estados Unidos y la Unión Europea de influir en cosas tan básicas y tan importantes como son los estándares de producción y calidad de vida de los ciudadanos, sino que es fundamental el acuerdo para reforzar la capacidad de estos dos bloques de influir en que la democracia se reafirme frente a tendencias autoritarias que pueden surgir en países emergentes.

No hay que olvidar que Estados Unidos y la Unión Europea son los dos actores extra regionales más importantes en América Latina, con independencia de que existan otros actores —y esta es otra novedad dentro del escenario latinoamericano—, que muestran interés en América Latina, como son países asiáticos, como Rusia y otros países. Los dos actores extra regionales más importantes en América Latina son, sin lugar a dudas, Estados Unidos y la Unión Europea.

Es evidente que el acuerdo va a extender beneficios a México y a Canadá, por supuesto, a través de los vasos comunicantes que supone el NAFTA, pero también va a suponer un beneficio inmediato para los países de América Latina que ya tienen acuerdos comerciales con estos dos bloques, como ya he dicho anteriormente: Centroamérica, que está en proceso de finalizar la ratificación de su Acuerdo de Asociación con la Unión Europea; Chile, Perú y Colombia, que ya tienen sus acuerdos en vigor y que van a recibir los beneficios de los mismos.

Todo esto nos deja un gran espacio vacío dentro de América, el Mercosur. El acuerdo de la Unión Europea y Estados Unidos va a suponer un gran desafío para el Mercosur

y concretamente para Brasil, que necesita de alguna manera integrarse en estas corrientes nuevas que he dicho y que suponen la mejor respuesta a la crisis.

Una última conclusión. Muchos analistas dicen que este gran acuerdo va a suponer el fin de las negociaciones comerciales multilaterales. No creo que sea así, pero desde luego estamos ante un nuevo diseño de lo que ha sido hasta ahora el papel de la OMC en el mundo y el papel de estas negociaciones multilaterales.

CONVERGENCIA Y DIVERSIDAD DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION

*Rafael Estrella*⁵

No es fácil realizar un seminario de esta naturaleza, sobre todo cuando lo que se espera es que alguien venga a decir cosas brillantes acerca de cómo va a ser el mundo, un mundo que creíamos bastante ordenado en su caótica globalización, pero que, cuando analizamos lo que está ocurriendo en los últimos cuatro o cinco años, vemos que se están produciendo corrientes que eran difícilmente previsibles. Era difícil predecir cómo los países del Pacífico iban a alcanzar una dinámica tan intensa en su acercamiento, en su integración, con una visión política, con una visión también de espacio económico y comercial. Cuando se lanzó el Transpacific Partnership, era absolutamente imposible predecir, porque parecía un tema tabú, que también se pudiera plantear un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Europa, a pesar de existir con todos los elementos para ello. Ahora, lo que se negocia es mucho más que un simple tratado de libre comercio, pues tiene otras dimensiones relativas a inversiones, servicios, etc.

En 1995, cuando se planteó la llamada Nueva Agenda Transatlántica, el equipo del Secretario de Estado Warren Christopher manifestó al Gobierno de España, que en ese momento presidía la Unión Europea, sus reservas para avanzar con esta Agenda -un documento que intentaba diseñar un escenario postguerra fría-, porque temían la oposición del Congreso de los EE.UU., que todavía estaba terminando de digerir el NAFTA. En ese escenario, la idea de un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea

⁵ Vicepresidente del Real Instituto ElCano

parecía como algo absolutamente remoto. Remota parecía también la posibilidad que se cristalizó aquí en Madrid, en 2010, de que se concluyesen los acuerdos entre la Unión Europea y los países de América Central, una Unión Europea que hasta entonces solo tenía los precedentes de México y de Chile; y remoto parecía también que se plantearan acuerdos con los países de la comunidad andina o que se relanzase el proceso de negociación entre la Unión Europea y Mercosur.

Hoy todo eso está ocurriendo, a distintos ritmos, con distintas velocidades. Por primera vez —y ello tiene un significado que me parece relevante— no asistimos a procesos cuyos actores pretenden situarse con ventaja frente a otros de la región. Los partícipes en los diferentes procesos se interrelacionan de diversas maneras; establecen visiones compartidas de cómo organizar la libre circulación de bienes y servicios en el mundo actual, cómo esto constituye en un factor de inmenso dinamismo, cómo puede contribuir a mejorar la calidad de vida y el bienestar de nuestras sociedades y también, por qué no y sobre todo, la relevancia geopolítica que cada uno de estos ejercicios tiene *per se*, pero sobre todo la relevancia del escenario geopolítico y geoeconómico que nos plantean todos ellos en su conjunto. Ese es quizás el elemento más importante.

Visto desde la Unión Europea, está claro que tenemos todos los vientos a favor. Cuando se pregunta a los españoles, por ejemplo, su opinión sobre la Unión Europea, hay, de una parte, una actitud sumamente crítica con el funcionamiento de la Unión, que tiene que ver con la incapacidad de gestionar adecuadamente los elementos económicos y financieros de la crisis, la rigidez de los procesos

de toma de decisiones políticas, la falta de mecanismos adecuados para que haya liderazgo político y económico en la Unión; pero, al mismo tiempo, los españoles se manifiestan claramente a favor de Europa, incluso de una profundización de Europa y de avanzar—responden en el último barómetro que hemos realizado en Elcano—, hacia unos “Estados Unidos de Europa”. En esas mismas encuestas es también inequívoca la prioridad que atribuyen los españoles a la relación con Iberoamérica, a la relación con América Latina. También, especialmente con la actual administración, se ha producido un giro hacia una actitud constructiva y de valoración positiva en la relación con Estados Unidos.

Entre esas consecuencias del nuevo escenario geopolítico resta ver en qué posición queda un país, Brasil, que es pieza clave en el tablero latinoamericano, ante procesos de entendimiento y de acuerdos que afectan al eje del Pacífico y otros que van a afectar al eje del Atlántico, con una mirada que todos, tanto latinoamericanos, en particular Brasil, como europeos y norteamericanos, tenemos hacia África. Ya no podemos decir simplemente que todos miramos hacia el Pacífico; miramos hacia el Pacífico pero miramos desde el Atlántico, desde un Atlántico cada vez más cohesionado y con una visión más integrada, y en ese Atlántico también está África.

Por ello no sé si en el futuro tendremos que buscar una expresión o un término que todos podamos entender y que no sea tanto un acrónimo pero que pueda ser una palabra coloquial: “el palco” Pacífico-Atlántico, que sería un espacio que trasciende los espacios con los que venimos manejándonos ahora. Evidentemente hay otras variables

que influyen y favorecen, por ejemplo, el impulso que se le está dando a estas negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos. Me refiero al papel de Asia y en particular de China.

Todo esto, en un mundo donde los mecanismos para el establecimiento de reglas compartidas están hibernados, hace aún más necesario que la OMC recupere su papel y que no quede relegada a la simple misión de codificar o tomar nota de los acuerdos que se adopten, para buscar fórmulas más o menos creativas para tratar de extender los nuevos mecanismos a otros acuerdos. Creo que la necesidad de crear instituciones potentes y fuertes es uno de los retos que tenemos. Y creo que si nos viéramos aquí dentro de un año, probablemente estaríamos en condiciones de profundizar este ejercicio con variables nuevas y muy sugerentes.

AMÉRICA Y EUROPA: UNA RELACIÓN CON GRANDES POSIBILIDADES

Tomás Poveda ⁶

Las relaciones entre Europa y América se remontan **más de cinco siglos. Europa es en cierto modo americana y América tiene una influencia europea** decisiva. Hace cinco siglos el Atlántico se convirtió en el nuevo *mare nostrum*, al florecer los intercambios y las relaciones comerciales, que desde entonces han sido muy importantes para nuestros continentes. A esto se añaden las relaciones sociopolíticas y, por supuesto, personales, pues existen lazos familiares que se extienden a un lado y otro del Atlántico.

El desarrollo de esta relación dio lugar a uno de los primeros ejercicios de globalización, y pondré como ejemplo el Galeón de Manila, que unía a Filipinas con los puertos de Asia y España a través de los puertos mexicanos, ya desde el siglo XVI.

Europa y América compartimos similitudes, aunque es cierto que con matices y lógicas diferencias. Por una parte, tenemos una concepción similar del ser humano basada en la libertad, una tradición judeocristiana que, en América se complementa y se enriquece con los pueblos originarios y, por otra parte, compartimos una tradición jurídico-política común.

La mayoría de países de ambas orillas del Atlántico aspiramos a la democracia y defendemos este sistema político como el mejor. Por supuesto defendemos la libertad eco-

6 Director General de Casa de América

nómica y comercial como el camino óptimo para la prosperidad humana. Y, a pesar de estas similitudes, americanos y europeos no terminamos de darnos cuenta de la fortaleza que tendríamos si estuviésemos más unidos en este siglo XXI de la globalización de extrema competitividad en la que estamos inmersos.

Debiéramos acercarnos más precisamente para preservar nuestros principios y valores comunes, y también por puro pragmatismo económico, pues redundará en una mayor prosperidad para nuestros pueblos y nuestros conciudadanos.

Entre los dos continentes sumamos cerca de 1,500 millones de personas y **más de la mitad del PIB mundial. La Unión Europea y Norte América aportan polos mundiales de investigación y desarrollo muy relevantes, universidades de primer orden, la mayor proporción de grandes multinacionales en todos los ámbitos, centros financieros mundiales** y una renta per cápita superior a los 30,000 dólares. Latinoamérica y el Caribe, por su parte, aportan elementos muy significativos, como son, entre otros, unos grandes recursos en materias primas y las reservas naturales más importantes del mundo en términos de biodiversidad. El siglo XXI será el siglo del planeta y América Latina tiene esos espacios de biodiversidad que resultarán decisivos en la conservación y sostenibilidad de nuestro mundo. Y, por supuesto, América Latina dispone de una clase media incipiente, a la que en estas últimas dos **décadas** se han sumado 70 millones de personas que han salido de la pobreza, lo que significa, además, poseer un mercado dinámico a la par que joven.

El siglo XXI, parece, es el siglo del Pacífico. El Pacífico se constituye como el nuevo *mare nostrum*. Y digo *parece* porque lo que está claro es que América se convierte en el nuevo cruce de caminos entre su tradición atlántica, de más de cinco siglos, y su relación con el Pacífico del siglo XXI. Un claro ejemplo es el Canal de Panamá, que el año próximo cumplirá un siglo de existencia.

América es una realidad dual. Para América será natural, en este siglo XXI, apostar por la cuenca del Pacífico, pero sin que ello implique renunciar a su vínculo atlántico con Europa y también con la durmiente África, que está despertando a este siglo XXI de la globalización total.

Europa también debe aportar, saliendo pronto de esta situación de crisis en la que nos encontramos, y entendiendo que nuestro lugar en el mundo pasa por tener una vinculación mucho más estrecha con el continente hermano americano.

II

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

A MODO DE INTRODUCCIÓN

*Guillermo Fernández de Soto*⁷

Como fue señalado en las presentaciones iniciales, existen algunas preocupaciones alrededor de qué puede ocurrir con un acuerdo de esta naturaleza, y particularmente sobre sus efectos en América Latina. Quisiera adicionar a lo dicho por don Enrique Iglesias algo que reafirma esas preocupaciones. Cuando examinamos lo que está ocurriendo en materia de integración, tanto en América Latina como en Europa, ciertamente lo que advertimos es una delicada fragmentación. Y se trata de una fragmentación que no solamente tiene efectos en el tema comercial; los tiene también en el campo geopolítico, en el campo geoestratégico. Nada sería más preocupante que una negociación de tanta trascendencia como esta, entre la Unión Europea y Estados Unidos, pueda fragmentar aún más el mundo en lo comercial y en lo geoestratégico, si se llega a entender la negociación como una respuesta al poder de nuevos países emergentes en el contexto global. Por ello mismo, el comentario es también válido para las negociaciones del TTP.

Haciéndome eco de una cifra que nos han entregado con los antecedentes de esta reunión, quiero recordar que la inversión total de los Estados Unidos en la Unión Europea es tres veces más elevada que en toda Asia; mientras que la inversión de la UE en Estados Unidos es aproximadamente ocho veces superior a la cantidad de inversión europea en India y China juntas.

⁷ Director para Europa de CAF- Banco de Desarrollo para América Latina

Surgen, por tanto, una diversidad de interrogantes, y preguntas desde lo comercial, geoestratégico, en torno a las cuales nuestros panelistas con seguridad podrán darnos muchas luces.

SITUACIONES DIFERENTES, UN MISMO OBJETIVO

*José Ignacio Salafranca*⁸

Muchos de ustedes me han oído citar en otras ocasiones a Daniel Bell diciendo que, en el mundo globalizado de hoy, las naciones son demasiado grandes para resolver sus pequeños problemas y demasiado pequeñas para resolver los grandes retos que se plantean a escala planetaria. Nociones de política, de defensa, de seguridad, de comercio, de ayuda al desarrollo, de cultura, o incluso de civilización, se entremezclan entre sí y se plasman en la conciencia común, de que frente a los retos y a los desafíos que nos afectan a todos por igual, la respuesta debería ser también de todos por igual.

En ese contexto, el unilateralismo, incluso el de los más prósperos o de los más poderosos, es en el mundo globalizado de hoy un sueño imposible. Por lo tanto, para nosotros el reto ahora consiste en demostrar, puesto que consideramos que además de factible es éticamente deseable, que el multilateralismo es un factor necesario para hacer frente a los retos que tenemos encima de la mesa.

Sin embargo, la gobernanza global no termina de ser una realidad eficaz, no sólo por la ineficiencia de algunas organizaciones, sino también por el escaso entusiasmo que genera entre ciertos actores emergentes. Ejemplo de ello es la Crisis Siria y las dificultades que, a raíz de la misma, se plantean en el Consejo de Seguridad, el fracaso de la Organización Mundial de Comercio y la dificultad en la aplicación de las conclusiones del G-20.

⁸ Diputado del Parlamento Europeo y Co-Presidente de EUROLAT

Por otro lado, resulta evidente que, entre otros asuntos, los Estados Unidos están volcándose hacia Asia en lo que a su visión de seguridad se refiere retirándose de escenarios y conflictos clásicos y buscando una corresponsabilidad global en ciertos conflictos actuales, sobre la base del lema de “leading from behind”. De la misma manera, su política se orienta a realizar una llamada al resto de actores a la solidaridad para con los otros, si bien poniendo el acento en la necesidad de resolver primero sus propios problemas internos. Así lo demuestra el discurso del Presidente Obama sobre el Estado de la Unión de 12 de febrero de 2013.

La época que siguió a la Administración del Presidente Clinton estuvo basada en el unilateralismo, seguida de una profunda crisis económica, la invasión de Irak y la crisis financiera internacional. A día de hoy, podemos afirmar que si bien los EEUU siguen siendo un país de referencia, están perdiendo influencia global en la escena internacional aunque mantienen, todavía, una gran pujanza como consecuencia de su nivel industrial, su capacidad de contribuir a la producción de bienes y servicios con un porcentaje de la población mundial muy reducido, su capacidad de innovación tecnológica y su poderío militar.

En este contexto, cabe resaltar el inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Comercio e Inversión entre la Unión Europea y Estados Unidos así como la constitución en el Parlamento Europeo de una comisión de investigación destinada a esclarecer el espionaje masivo efectuado por la Agencia de Seguridad Nacional (NSA) de los Estados Unidos y filtrado por la prensa gracias a los datos aportados por el Sr. Snowden. No podemos olvidar que ya desde los tiempos del gran provocador e ideólogo Robert

Kagan, se desató la polémica sobre el papel de la Unión Europea pues según el autor, la Unión Europea, tras la Guerra Fría, se encuentra disfrutando de unas vacaciones estratégicas situándose en un paraíso post histórico en el que las guerras salen de la imaginación y los ciudadanos europeos viven en la ilusión de que la política es posible sin el uso de militares ni poder.

El pasado 10 de julio de 2013 compareció en Bruselas el Ministro español de Defensa, D. Pedro Morenés, dentro de un programa conjunto de las Comisiones de Seguridad y Defensa y Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo en el que participaron también otros ministros, como el francés y el italiano, con vistas a preparar la Cumbre de la Unión Europea del mes de diciembre que se centrará, especialmente, en el desarrollo de la política de seguridad y defensa. La Unión Europea ha de desarrollar sus propias consideraciones estratégicas y convertirse en un actor clave en la escena internacional pero ha de hacerlo junto a los Estados Unidos y no contra los EEUU y guiándose por el vínculo transatlántico que está inscrito en el código genético de la UE ya que, a día de hoy, la Unión Europea no puede garantizar en solitario sus obligaciones en el ámbito de la defensa.

La construcción de la Europa-potencia debería hacerse no frente si no junto a los Estados Unidos pues compartimos una serie de valores elementales, una similar visión del mundo si bien esto no significa, y es importante remarcarlo, que la UE haya de firmar un cheque en blanco, al contrario, la Unión Europea tiene que afirmar sus posiciones en aquellos valores y principios en los que no coincide con los Estados Unidos como, por ejemplo, la pena de

muerte, el Tribunal Penal Internacional, el Protocolo de Kioto, las leyes de efecto extraterritorial, Guantánamo y, por supuesto, los episodios relacionados con el espionaje masivo que afecta a los derechos individuales de los ciudadanos europeos que tienen que ser convenientemente esclarecidos y explicados. De la misma manera, la relación entre los bloques ha de ser construida sobre la base de que Estados Unidos considere a la Unión Europea como un socio necesario reconociendo así su notable capacidad de interlocución general y que se configura como un factor de estabilidad insoslayable en el mundo actual.

Si analizamos el estado y la situación actuales de la Unión comprobamos que vivimos un momento de crisis sin precedentes aunque, a pesar de esto, los profetas del pesimismo no han visto cumplidas sus expectativas: el euro no ha implosionado, Grecia no ha salido de la moneda única, Croacia se ha convertido en el vigésimo octavo Estado de la Unión Europea, Lituania ha asumido con normalidad la presidencia semestral de nuestro proyecto político y, en ese sentido, la Unión Europea, en medio de las dificultades y los problemas que tiene, está desarrollando sus capacidades en ámbitos importantes como son los que vienen referidos a las relaciones comerciales. Somos todavía el principal bloque importador del mundo en bienes y servicios, somos el principal bloque exportador de bienes y servicios, y mucha gente no sabe que en estos momentos —creo que son datos que conviene refrescar y recordar— el superávit de nuestra balanza exterior de productos manufacturados es de 281 mil millones de euros; el superávit de nuestra balanza de servicios es de 86 mil millones y, en lo que se refiere a productos agrícolas, hemos pasado de un déficit de 3.300 millones en el año 2000 a más de 7.000

millones en el año 2011. Por tanto, hemos quintuplicado nuestra capacidad de comercio, y no porque importemos menos, sino porque exportamos más.

En este contexto, la Unión Europea está negociando, aparte de este acuerdo con los Estados Unidos, acuerdos con los países de nuestra vecindad septentrional y meridional, Japón, con Canadá, con Nueva Zelanda, con varios países de Asia y de África, el Caribe y el Pacífico y, evidentemente, si estas capacidades de los acuerdos que está negociando la Unión Europea se pudieran materializar en ventajas concretas, esto supondría un incremento en nuestro producto interior bruto del orden del 2.3 ó 2.4%, lo que implicaría más de 275 mil millones de euros, que representa, la contribución del producto de algún país como Dinamarca o Austria.

En lo que a América Latina respecta, la región ha experimentado una serie de cambios importantes en el ámbito económico en los últimos años. La reducción de la inflación a unos límites muy aceptables, años de bonanza económica como consecuencia del incremento del peso de las materias primas son algunos de los ejemplos más claros. Esto ha supuesto que algunos países de la región hayan venido liderando el crecimiento económico mundial. Al realizar una comparativa entre las previsiones de crecimiento para este año entre América Latina y la Unión Europea, comprobamos que las expectativas para la primera son realmente notables: reducción de la inflación, incremento del ingreso, reducción del déficit y la pobreza... y si bien no es posible negar que existen todavía ciertas bolsas de desigualdad en los que es necesario realizar cambios todavía, el balance concluye de manera positiva.

En el tablero político, después del fracaso de la Cumbre de las Américas de Mar del Plata, varios países de la región iniciaron negociaciones de acuerdos bilaterales con la Unión Europea y con los Estados Unidos. La Comunidad Andina quedó afectada por estas negociaciones, la CE-LAC sustituyó al Grupo de Río. Por otra parte, nacieron la Alianza del Pacífico y UNASUR.

Desde la Unión Europea, a pesar del difícil momento de su agenda, se han cerrado varios Acuerdos de Asociación con países o regiones de América Latina. Estos acuerdos se caracterizan por superar a los de “tercera generación” y en ellos prima el diálogo político, la pretensión de una liberalización progresiva y recíproca de los intercambios y el favorecimiento de una amplia cooperación con los países de la región de acuerdo con los principios inspiradores de la cláusula democrática. Los dos Acuerdos de Asociación principales concluidos son con México y con Chile y ambos, que han producido excelentes resultados, han de ser renovados mediante la aplicación de la cláusula evolutiva. Por otra parte, durante el mes de diciembre de 2012 el Parlamento Europeo ratificó el Acuerdo de Asociación con América Central, el Acuerdo Multipartes con Perú y con Colombia al que recientemente, Ecuador ha manifestado su deseo de vincularse.

No obstante, la Unión Europea y América Latina siguen teniendo una asignatura pendiente: el Acuerdo de Asociación Unión Europea – Mercosur. Las negociaciones del mismo se suspendieron en el año 2004 para reiniciarse seis años después en el año 2010. Tras siete rondas de negociación y dos procesos electorales consecutivos, el de Argentina en primer lugar y el de Francia en segundo, el

acuerdo vuelve a bloquearse sin la presentación de una oferta concreta. El problema primordial en estas negociaciones es la falta de existencia de voluntad política para la culminación del acuerdo ya que las dificultades afectan únicamente al 10% de los intercambios. Durante la Cumbre celebrada en Santiago de Chile en enero de 2013, ambas partes se comprometieron a presentar una oferta negociadora concreta que supere la presentada en 2004 una vez que se produzca la toma de posesión del Presidente de Paraguay, Horacio Cartes, el 15 de agosto de 2013. Seremos testigos de cómo se desenvuelven los acontecimientos. Personalmente, tuve la oportunidad de viajar a Brasil hace poco, en el marco de un visita de la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo, y allí se nos dijo que los socios del Mercosur que eran más reticentes, estarían dispuestos a hacer esa oferta negociadora que mejorase la del año 2004, que suponía una liberalización por parte de la Unión Europea de más del 85.6% de los productos agrícolas y una liberalización mucho más importante, de casi del 100%, para los productos industriales.

Habiendo definido el contexto general en el que se están llevando a cabo las negociaciones del acuerdo entre los Estados Unidos y la Unión Europea, es el momento de presentar algunas conclusiones:

En primer lugar, y esto es una vieja desiderata, las relaciones transatlánticas no deben ser cosa de dos, sino que han de ser cosa de tres: de la Unión Europea, de los Estados Unidos y también de América Latina. Es importante recalcar que, en las presentes circunstancias, América Latina no es ya un continente periférico sino central

como consecuencia del desplazamiento del eje comercial del océano Atlántico al océano Pacífico y al océano Índico.

En segundo lugar, no hemos de olvidar que el ámbito de las relaciones transatlánticas que va a experimentar una gran potenciación a través de la negociación de este acuerdo, pone claramente de manifiesto un cierto contrapeso a la acción de países como China, que tienen un desarrollo y una pujanza casi imparables.

Por otro lado, hemos de poner el acento en un esquema de negociación que refuerce los valores democráticos frente a otros modelos que se están produciendo en otras áreas del mundo, especialmente en los países de la Primavera Árabe y otros países de la región. En ese sentido, la adopción de estándares técnicos entre dos potencias importantes como son la Unión Europea y los Estados Unidos, marca un derrotero y debe de ser un referente para otros procesos negociadores.

La Unión Europea, como hemos comentado, tiene acuerdos con México, con América Central y, por lo tanto, la región no va a sufrir negativamente el impacto de las negociaciones de este acuerdo entre la Unión Europea y los Estados Unidos, sino todo lo contrario: este acuerdo favorecerá, probablemente, la demanda de materias primas de otras regiones y favorecerá la exportación de productos de América Latina hacia este gran mercado trasatlántico.

Los analistas de la Comisión Europea aseguran que, con independencia de los efectos beneficiosos que conllevará para las dos partes, se generarán efectos para otras regiones del mundo de un impacto de más de 100 mil millones de euros anuales.

Es evidente que si el mercado transatlántico va bien, puede generar en un impulso considerable para tratar de consolidar la recuperación. Evidentemente estas previsiones dependen de los resultados finales del acuerdo consecuencia de las actividades de la NSA. Sí sabemos, por el contrario, que el clima actual denota cierta polarización debido a los últimos acontecimientos que se están viviendo en la relación entre los Estados Unidos y la Unión Europea. En el Parlamento Europeo se votó una resolución mediante la que, además de crear este comité de investigación, algunos grupos políticos propusieron que se suspendieran las negociaciones hasta tanto se produjera una clarificación de la situación. Se han creado dos grupos de seguimiento entre los Estados Unidos y la Unión Europea, uno compuesto de expertos de protección de datos en lo que es una competencia más específicamente comunitaria, y otra de responsables de los servicios de inteligencia en unas competencias que están más directamente vinculadas con las responsabilidades a nivel nacional.

Por tanto, podemos afirmar que los resultados dependerán en gran medida de la forma en que evolucionen estas negociaciones, y también del clima que exista entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

No quisiera terminar esta reflexión sin citar a un viejo amigo mío, el Profesor Jáuregui, quien en un libro muy interesante titulado “La interminable Guerra de los Sexos”, relataba la existencia de cuatro fases en la historia de la pareja. En la primera de ellas, cuando el chico conoce a la chica, él habla y ella escucha; la segunda fase, que equivaldría la luna de miel cuando todo es perfecto, los dos hablan y los dos escuchan; en la tercera fase las

cosas empiezan a complicarse un poco, él habla pero ella ya no escucha y, la última fase, los dos gritan y los vecinos escuchan. Estas etapas podrían aplicarse a las relaciones entre la Unión Europea y los Estados Unidos, si bien es cierto que en estos momentos no podemos afirmar con total seguridad si son los vecinos o los servicios de inteligencia de los Estados Unidos quienes escuchan. Aunque el pretender que las relaciones estén fundamentadas en una permanente luna de miel es imposible, hemos de hacer esfuerzos con el fin de que este acuerdo dé todos sus frutos y todo su potencial pues si el mismo se culmina con éxito, es probable que repercuta en la economía global y en los países de América Latina con quienes ya tenemos acuerdos de esta naturaleza.

Quizá el momento no sea todavía el adecuado, por falta de madurez, para realizar análisis triangulares y celebrar una Cumbre tripartita Estados Unidos-Unión Europea-América Latina, sin embargo, hemos de buscar sinergias y, en este sentido, este acuerdo es muy prometedor y esperanzador. Esperemos que pueda concluirse en los tiempos previstos.

LA DIVERSIDAD DE AMÉRICA LATINA DE CARA AL ACUERDO TRASATLÁNTICO

*Benita Ferrero-Waldner*⁹

El resultado de este momento de cambios que vienen ocurriendo en el contexto global, es aún de pronóstico incierto en su forma final, sin embargo se nos ofrecen rasgos que sin duda, serán característicos a permanecer en el futuro. Una de ellas es el significado que tiene la aparición de nuevos espacios de concentración del poder global; éste es un cambio que va más allá de lo que en su momento la OECD llamó *shifting wealth*, que en su conjunto tiende a impactar en lo que tradicionalmente se conoció como la Alianza Transatlántica, para dar cabida a un eje transpacífico que resulta obviamente atractivo por su dinamismo y por su potencialidad.

Insisto en poner estas dos dimensiones, Atlántica y Pacífica, en la mesa de análisis, pues si se fijan cuidadosamente, se encontrará que los Estados Unidos son el único actor constante en ambas, tal y como están concebidos hoy, lo que excluye a cuando menos uno de los otros dos componentes de la trilogía que convoca este seminario. La Unión Europea no forma parte del eje transpacífico, ni América Latina de lo que hemos venido conociendo como la Alianza Transatlántica. Entonces surge también en consecuencia el riesgo de un escenario *have and spoke*.

El desafío para construir una visión estratégica trilateral, reposa en varios pilares. Primero, la liberalización del comercio y de la inversión para solventar la sostenibilidad material de la vinculación triangular. Un primer paso es

⁹ Presidenta de la Fundación EU-LAC y Presidenta de la Fundación Euroamérica

resistir las tendencias proteccionistas, la crisis las estimula y ya hemos oído esta mañana de Pablo Gómez referir cómo esto llevó directamente a la crisis terrible en los años 30.

La liberalización no es fácil ni a corto plazo, pero la naturaleza de los desafíos que confrontamos, obliga a que pensemos en los altos costes de no hacerlo. La Unión Europea abrió significativamente su economía, pero su apertura tuvo como propósito primario la consolidación del mercado interno y la apertura frente a terceros. Tuvo también un carácter subsidiario en ambas dimensiones, la interna y la externa. Es mucho lo que queda aún por recorrer y sin duda contribuirá a generar oportunidades en muchos de sus miembros actuales en dificultades.

Los Estados Unidos también deben revisar sus políticas de subsidios y de protecciones; evitando distorsiones en las condiciones indispensables para la eficiencia competitiva. En América Latina y el Caribe hay cuando menos tres visiones que consecuentemente abarcan retos distintos. Por un lado, las economías liberalizadas del grupo de la Alianza del Pacífico, segundo las economías proteccionistas, como las de Mercosur, y tercero, los países cuya preocupación principal es mantener su soberanía. Ese era el primer pilar.

En el segundo pilar, quisiera destacar la triangulación de intereses estratégicos en torno a temas de la agenda negativa, se podría decir, como el problema mundial de las drogas, el crimen organizado, el terrorismo, a la vez que buscar formas prácticas de establecer avances concretos y mecanismos de verificación eficaces en materia de mitigación y, por ejemplo, adaptación al cambio climático.

El tercer pilar se refiere al fortalecimiento de la vinculación Unión Europea-América Latina-El Caribe a partir de una asociación efectiva para la producción y el comercio, que trascienda la dinámica tradicional del intercambio de bienes y servicios, por la de la producción conjunta para una mayor competitividad frente a terceros. Sabemos que ello no será tarea fácil ni rápida tampoco, pero conseguir plasmar y asumir esa visión en los niveles adecuados, resulta tarea impostergable para quienes estamos convencidos de este camino.

Como cuarto y último pilar, no podemos olvidar que al fin y al cabo la comunidad occidental se basa en valores fundamentales, más allá de los varios matices en cada una de las tres regiones y dentro de cada una de ellas, como la democracia, los derechos humanos, la tolerancia y también, muy importante hoy en día, las sociedades cohesionadas. Por todo eso, reitero, la reconfiguración del contexto económico internacional evidencia no sólo el tantas veces ya evocado cambio de paradigma, sino también la potencialidad estratégica que posee América Latina para convertirse en un socio más cercano de la relación transatlántica, donde por definición debería ser parte. Ya se ha dicho aquí que América Latina ya no es periferia, y creo que es totalmente cierto, está mucho más hoy en día en el centro. Hay que mirar hacia América Latina, que no solamente ha experimentado un auge económico envidiable, sino que también ha ganado margen de maniobra y confianza en el ámbito de la política exterior.

El reconocimiento de la importancia de América Latina para ambas potencias ha sido reiterado constantemente por políticos y académicos. A manera de ilustración, una

relación comercial más profunda con América Latina, es considerada como una oportunidad increíble para la generación de buenos empleos para las clases medias, como ha expresado muy recientemente el presidente estadounidense Barack Obama con ocasión de su visita a Costa Rica en mayo. Además, las pasadas experiencias latinoamericanas en el manejo de la crisis y en la recuperación, pueden ofrecer lecciones útiles para algunas de las preocupaciones europeas al día de hoy.

Ahora bien, frente al posible establecimiento de la asociación transatlántica de comercio e inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos -TTIP por sus siglas en inglés-, se constituiría el área más grande de libre comercio del mundo. Si se le analiza desde una perspectiva latinoamericana, se vislumbran importantes cuestiones en juego. ¿Cómo evitar que las economías latinoamericanas se vean rezagadas del comercio transatlántico? ¿Cómo impedir que los proveedores latinoamericanos sean simplemente desplazados por compañías americanas o europeas? Y al contrario, ¿cómo garantizar una participación de los tres socios en cadenas productivas y de comercialización?

Con el propósito de analizar las posibles consecuencias de la realización de una asociación transatlántica entre la Unión Europea—Estados Unidos, es necesario mencionar que, de consolidarse esta ambiciosa iniciativa, se perfilaría como un *momentum* en el sistema económico internacional al constituirse la zona libre de aranceles más grande del mundo. A su vez, posee el potencial de asegurar el posicionamiento global de estas dos regiones frente a la emergencia de China y otros países asiáticos, y enfrentar el deterioro del crecimiento y del nivel de empleo derivada de la crisis.

Como sabemos, el comercio entre los dos bloques regionales ya representa hoy más del 50% del PIB mundial y el 30% del comercio mundial. Adicionado a esto, la inversión de la Unión Europea en Estados Unidos es efectivamente ocho veces mayor que la combinada en China e India, y el 56% de la inversión extranjera directa estadounidense desde el año 2000, se ha destinado a Europa. Estas cifras muestran la base en la que nosotros tenemos que construir.

Ante dos socios que ya poseen lazos comerciales y de inversión profundos, con aranceles clásicos que giran tan solo en torno al 4%, la representatividad de esta asociación transatlántica se vería sobre todo reflejada en su intención de eliminación de las barreras normativas, esto es, las divergencias en cuanto a las normas reguladoras, incluyendo entre otros, temas de leyes de privacidad, alimentos genéticamente modificados, regulación de bienes culturales o protección de los animales, los cuales, hemos sido testigo, son de una delicada negociación, por lo cual la concreción de consensos no se prevé como un proceso fácil.

Cuando era Comisaria, el entonces Comisario de Comercio, Peter Mandelson y yo intentamos hacer algo de esto. Era muy complicado en aquel contexto. Hoy en día, como todos necesitamos un ímpetu, va a ser algo más fácil, pero fácil no será. Basta considerar, por ejemplo, la reciente reacción de Wall Street a la posibilidad de excluir en el acuerdo los servicios financieros. Por cierto, la iniciativa del establecimiento de un acuerdo comercial total entre Estados Unidos y la Unión Europea, existe desde hace al menos dos décadas, no obstante el contexto internacional nunca había planteado a las grandes potencias, con tan-

ta urgencia como ahora, la necesidad del establecimiento de redes comerciales más profundas, para garantizar una recuperación ante la crisis y el mantenimiento de su posición global y, quizás, una alternativa a la parálisis de las sucesivas rondas de Doha. Así se ve reflejado en el mensaje que Barack Obama dio en su discurso sobre el estado de la Unión en febrero pasado, cuando presentó el inicio de las negociaciones de esta asociación transatlántica de libre comercio e inversión, destacando el potencial que esta asociación tendría en emisión de empleos. Y dice: “el comercio libre, justo, a través del Atlántico, sustenta millones de empleos americanos bien remunerados.” Nosotros tendríamos que añadir, y también, naturalmente, de empleos europeos.

Ahora que se ha logrado el acopio de la voluntad política para negociar esta asociación, que antes no había, no hay que perder de vista que el camino a su consecución no se prevé como fácil. Sin embargo, de constituirse, es innegable que beneficiaría o afectaría a las economías latinoamericanas y la posible constitución de una alianza transatlántica con América Latina.

La cuestión es: de consolidarse esta asociación, creo que derivaría indiscutiblemente en consecuencias de muy importante alcance a América Latina el Caribe, y de hecho para el comercio global. Sin embargo, estas deben analizarse de manera muy diferenciada, atendiendo a la enorme heterogeneidad del continente. De esta forma podemos esbozar un mapa de los efectos potenciales que la asociación Unión Europea-Estados Unidos tendría en América Latina, dependiendo del nivel de integración económica de los países o agrupaciones subregionales con los dos bloques.

Entonces propongo dividir en cinco grupos de países donde el impacto del TTIP abarcará consecuencias distintas.

En primer lugar, podemos identificar a algunos países que, gracias al establecimiento previo de acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos, podrían verse beneficiados por las nuevas dinámicas e inversión transatlántica. Es el caso de países de la Alianza del Pacífico, Colombia, Chile, México, Perú y otros asociados, así como también los países centroamericanos, con quienes la Unión Europea suscribió un reciente acuerdo de asociación, firmado en junio del año pasado. Una asociación transatlántica debería plantearse cómo velar por la inclusión recíproca de los países latinoamericanos en las dinámicas económicas.

En segundo lugar, podemos considerar a países cuya inserción económica internacional es limitada. Es el caso, por ejemplo, de Bolivia o Paraguay. Encaran el desafío de que las preferencias o beneficios comerciales que poseen hasta ahora, no se vean deteriorados por esta asociación.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta al Caribe. Vale la pena anotar que la importancia de las dos potencias en las relaciones comerciales de la CARIFORUM. La asociación Unión Europea-CARIFORUM deberá fortalecerse para que los países en la agrupación caribeña se vean potencialmente beneficiados, y no relegados, de la asociación transatlántica.

Podríamos también visualizar los efectos del tratado para países sin acuerdos, ni con la Unión Europea ni con Estados Unidos, y que además tienen políticas de protección industrial bajo un prisma diferente. Hablo, obviamente,

de Brasil y de Argentina. En este sentido es importante plantear algunos cuestionamientos dadas las dificultades en las negociaciones de un acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur, y las políticas de protección industrial de estos países. ¿Cómo evitar que estos se vean aislados de las dinámicas comerciales y de inversión transatlánticas, teniendo en cuenta la gran relevancia que el Mercosur representa para el comercio de la Unión Europea? Por otra parte, y siguiendo a los más optimistas: ¿podrá este acuerdo dictar normas globales que ayuden a estos países a armonizar sus normas y les permitan llegar al mercado global con costes más bajos?

Finalmente, propongo un quinto grupo que concierne a los países productores de energía que dependen en gran medida de estas exportaciones. En lo que respecta a Venezuela, por ejemplo, dada la configuración de los Estados Unidos como país exportador de recursos energéticos -solo hablo de Shell Gas ahora-, tendrá que analizarse cómo se verán afectadas sus exportaciones de petróleo ante el establecimiento dado.

Con base en estos escenarios, deseo extender un llamado a una reflexión sobre las iniciativas que deberán considerarse para garantizar una participación efectiva de América Latina y el Caribe en estas dinámicas, las cuales deberán propender a un menor aislamiento de los países latinoamericanos de la escena económica internacional, sin perder de vista que, por una parte, está la complejidad de la tarea para sus principales actores, y por la otra, la heterogeneidad de América Latina y del Caribe.

En conclusión, la consolidación de una asociación económica entre la Unión Europea-América Latina y Estados

Unidos, se vislumbra como una oportunidad de favorecer a las economías latinoamericanas en la medida en que se logre integrarlas en las dinámicas comerciales, teniendo en cuenta sus particularidades e impulsando sus posibilidades y potencialidades.

La reflexión que deseamos que tuviéramos, es cómo garantizar una participación inclusiva de América Latina en las dinámicas comerciales de inversión y de cooperación transatlánticas, de manera que la consecución de una asociación tripartita construya oportunidades de desarrollo y de recuperación conjuntas, que beneficien por igual a los socios en ella. Tenemos la esperanza de que una asociación como ésta se consiga, sólo que para lograrla es indispensable tener en cuenta la enorme potencialidad, pero, a la vez, también la sensibilidad latinoamericana.

UN ESCENARIO DE OPORTUNIDADES

*Tomás Dueñas*¹⁰

Deberíamos de comenzar por recordar las palabras del presidente Iglesias, cuando nos indicó que el punto de partida es que Europa está en crisis y los Estados Unidos también. Según los últimos datos, Europa crecerá un 1% en el mejor de los casos este año, y los Estados Unidos está asumiendo que crecerá un 2.3%, si no estoy equivocado. De manera que estos son crecimientos muy, muy bajos, que señalan una época de una gran necesidad de recuperación de las economías, y por tanto este es un momento histórico, económico, muy importante, especialmente para países como el nuestro, países pequeños y en desarrollo que quieren ser parte del mundo moderno, que quieren ser parte de la globalización, que se quieren aprovechar de los beneficios que trae el comercio para poder mejorar las condiciones de nuestra gente, mejorar la educación, mejorar los índices de salud, etc.

Ciertamente para nosotros eso es algo que es indispensable, y para dar una perspectiva que ustedes, europeos, conocen mucho mejor que yo, vamos a hablar sobre la importancia de lo que están llamando en inglés, el “mega deal”, lo que están llamando en español el Súper Acuerdo.

Aquí estamos hablando de las dos economías más grandes del mundo –como se ha mencionado, una parte importantísima del PIB, una parte importantísima del comercio–, pero yo añadiría a esto que estos dos países desarrollan con mayor intensidad la propiedad intelectual que mueve a este mundo. De manera que unir, homologar, juntar esas economías, esos grupos de investigación, de desarro-

¹⁰ Embajador y Jefe de misión de Costa Rica ante la Unión Europea

llo, de educación, etc., es simplemente algo extraordinario de lo que se podría beneficiar todo el mundo.

También hay que recordar que las inversiones que se hacen entre estos dos bloques son permanentes, y por más que China aparezca en la ecuación, Europa tiene mucho más inversión estratégica en los Estados Unidos, y Europa tiene mucho más en Estados Unidos, que en India o en China combinados. Para darnos una idea, aquí hay transferencias de intercambio comercial del orden de más de 2.000 millones de euros al día, de manera que ahí hay una transferencia enorme. Para darles una idea de lo compleja que esta negociación puede llegar a ser, y al mismo tiempo significativa, estamos hablando aquí de que la convergencia regulatoria, que sería posiblemente el mayor de los éxitos (porque curiosamente esto no es un acuerdo para reducir aranceles) pero la tarea aquí es gigantesca, el Monte Everest, la conquista más grande sería lograr algún tipo de convergencia regulatoria, en donde entre ambas regiones existen más de 35 mil estándares.

Ese es el reto más grande que tiene esta negociación. Los estándares son precisamente los que impidieron que en la OMC coronara con un éxito el lanzamiento de la agenda de Doha. Ha sido lamentable para todos, y en particular para los países pequeños, que la ronda de Doha no tuviera éxito porque había sobre la mesa una cantidad importante de modificaciones, algunas de arancel, algunas de costumbres, algunas de facilitación, algunas de propiedad intelectual, de facilitación de comercio, de promoción de inversión, etc. Ya existía sobre la mesa una cantidad importante sobre la cual países pequeños podían beneficiarse, e inclusive los medianos y hasta algunos de los gran-

des. Pero por muchas razones –una de ellas, la principal, el hecho de que la OMC, como ustedes saben, tiene una regla de oro que es la del consenso–, no se pudo plasmar lo negociado en diez años en algún impulso al comercio. Eso coincidió con la caída de la bolsa de valores en el 2008, con las consecuencias que todos conocemos. De manera de que aquí hay un tema histórico-económico, que está sucediendo al mismo tiempo.

Históricamente ha habido un par de actores que le han dado un impulso importante, primero a la Ronda de Uruguay, y luego a otros esfuerzos por facilitar e incrementar el comercio en el mundo. Uno de ellos fue la transformación de la Unión Económica Europea, en una Unión Europea, eso fue un impulso muy grande hacia el comercio del mundo, porque ahí por primera vez se estaba demostrando que los países dentro de su soberanía, dentro de su historia, dentro de sus conveniencias y dentro de su ideología, podía hallar un denominador común que es el comercio. Ese fue un impulsador importante, el otro fue el NAFTA, que también tomó a tres países que, por medio de una negociación exitosa, se convirtieron en la zona de comercio y de intercambio de bienes y servicios, la más grande del mundo. Eso también ayudó a la Ronda de Uruguay.

Hoy necesitamos un impulsador de la Ronda de Doha –llámeme Doha o llámeme de otra forma–, pero ciertamente este inicio, estas conversaciones que tienen que ver con convergencia regulatoria entre dos países (y no 140 o 150 o 60 que son los miembros de la OMC) que representan el 50% del PIB mundial, ciertamente puede impulsar un cambio de visión en las reglas generales de comercio.

¿De qué estamos hablando? Primero que todo hablamos del tema de los subsidios agrícolas, los americanos planteaban la semana pasada una reforma al Farm Bill. Aquí en Europa están todavía en la discusión de la política agrícola común, que tiene sus bemoles. Pues bien, esos dos intereses tienen una repercusión mundial, porque el mandato principal de Doha era precisamente agrícola, entonces aquí se pueden simplificar. No se van lograr todas las cosas que los dos lados desearían, porque esa es la naturaleza de una negociación, pero ciertamente se puede simplificar y se pueden lograr una cantidad importante de impulsos en cuanto a políticas agrícolas y de fortalecimiento y facilitación de intercambio de bienes agrícolas.

Hay también el tema de alimentos genéticamente modificados, en donde hay posiciones encontradas de Europa y de los Estados Unidos. Tal vez pueda llegarse a algo intermedio. El reto nuevamente es una homologación de estándares fitosanitarios, de salud, de procedimientos entre ambos, dadas las visiones antagónicas de ambos socios comerciales en la materia. Visiones antagónicas pero que han sido al mismo tiempo complementarias, porque la visión del legislador europeo, que es que el consumidor consuma sanamente, es igual a la visión del congresista americano, pero quieren llegar ahí por vías distintas. Ojalá pudiéramos, por ejemplo, tener automóviles certificados aquí en Europa y al mismo tiempo en los Estados Unidos, eso nos serviría a los latinoamericanos para poder comprar ya sea en Europa o en Estados Unidos, el mismo estándar. Hoy día eso no se da. El automóvil manufacturado en Europa no sirve en Estados Unidos, o no le dan permiso por x, y o z motivo, e igualmente el americano en Europa.

Hay otros asuntos sensibles, como la simplificación de temas y regulación en propiedad intelectual, estándares laborales, agrícolas, de ambiente, de servicios. En fin, para mí la oportunidad más grande en esto puede ser la simplificación y la modernización, la facilitación del comercio que todos, independiente de cómo seamos o pensemos, todos necesitamos y creemos que es una buena cosa.

Esa es la esperanza de países como los nuestros y, por qué no, de nuestra región. También. Centroamérica ha hecho un esfuerzo muy grande por integrarse a Europa por medio del Acuerdo de Asociación; ya está integrada a la economía de los Estados Unidos, y algunos países, como Costa Rica, ya tienen un acuerdo con China, tienen un acuerdo con Singapur y están viendo hacia el Pacífico. Son dos océanos interrumpidos por la América, y ahí hay una gran cantidad de oportunidades. No estoy diciendo que esto vaya a ser fácil, pero las oportunidades están ahí para los que hacerlo bien.

Esperamos que en el momento en que se abran las negociaciones, haya una especie de invitación al que quiera venir por medio de cláusulas de adhesión: el que quiera aceptar estas reglas que venga y se beneficie de los avances de este acuerdo. Esa es la esperanza, pues ciertamente nuestro país sería un gran interesado en formar parte de esa nueva alianza entre Europa y los Estados Unidos (a pesar de que ya tenemos acuerdos), pues entonces tendríamos mayor capacidad de participar en el intercambio de bienes y servicios y de propiedad intelectual y de cosas de ese tipo.

Por primera vez ya no se está viendo solamente al norte, tenemos una Alianza del Pacífico. Costa Rica está parti-

cipando de la Alianza del Pacífico, que creemos es un gran avance porque tiene un denominador común que es comercio, no es ideología. Podemos tener ideologías distintas, pero es la primera vez que hay una alianza en América Latina que tiene por objetivo el incremento del fomento del comercio y los bienes que vienen, o las consecuencias que vienen de fomentar el comercio, y ahí está México, como sabemos, está Costa Rica, está Colombia, el Perú, Chile. Esperamos que eso se haga más grande, aprovechando que algunos países del Pacífico ya tienen acuerdos con China, o tienen un comercio muy grande. El mayor socio comercial de Chile es China, no Estados Unidos ni Europa. Se están buscando acuerdos con Japón, hay acuerdos con Singapur, con Corea, con China, de manera que para nuestras regiones esto podría ser verdaderamente una forma, para los que quieran nuevamente participar en la invitación, los que quieran venir a la fiesta. Ahora ya tenemos una opción al norte, una opción al sur, que es la Alianza, tenemos una al este, que es la Unión Europea, y estamos abriendo una al oeste, con el Oriente. De manera que esas son las esperanzas que tenemos. Ideologías de lado —y reitero esto porque esa es una de las grandes diferencias de visión en la América Latina, que a veces permitimos que la ideología se meta en un tema donde tiene cabida, que es el comercio, porque el comercio es desarrollo, y el desarrollo no debería ser ideológico—, ahí están los países que quieren tomar la ruta del desarrollo por medio del comercio, ahí están las oportunidades de participar en alguna forma u otra, directa o indirectamente, en esta mesa que se trata de hacer entre Europa y Estados Unidos, y ojalá también podamos participar en las otras que se están haciendo hacia el Oriente.

COMENTARIOS FINALES

*Carlos Quenan*¹¹

Los que hablamos al final tenemos siempre menos materia, porque ya se han abordado muchos temas, pero al mismo tiempo tenemos la ventaja de comentar las intervenciones muy ricas que se han hecho en esta mesa sobre la perspectiva de creación de una zona de libre comercio Estados Unidos / Unión Europea y sus consecuencias para América Latina. Permítanme comenzar señalando dos cuestiones que me parecen importantes.

La primera es que este proyecto de creación de una zona de libre comercio es un intento de reacción, yo diría económico, comercial y geopolítico, del Atlántico Norte, que es el epicentro de la crisis económica internacional actual que emerge en 2007-2008 en Estados Unidos y que en su despliegue afectó y afecta sobre todo a Europa occidental. En un encuentro anterior dedicado a este partnership transatlántico, uno de los panelistas recordaba el film *El Imperio Contraataca*, buscando de alguna manera aprehender la naturaleza de esta iniciativa que trata de hacer frente a la dinámica que, acentuada por la crisis global, ha llevado, como fue mencionado aquí, a producir un reacomodo, una recomposición del peso económico de los grandes países y de las distintas zonas en el mundo en detrimento de Estados Unidos y Europa. Hay que señalar que, en este marco, la dimensión geopolítica se torna extremadamente importante. En un artículo reciente de Uri Dadush, titulado “La política comercial fortuita” (*Política Exterior* 58, mayo/junio 2013, <http://www.revistasculturales.com/articulos/25/>

11 Profesor de Ciencias Económicas del Instituto Alto de Estudios de América Latina-IHEAL en La Sorbonne, Vicepresidente del Instituto de las Américas de Francia

politica-exterior/1643/1/-la-politica-comercial-fortuita.html), se recuerda que la política comercial de Estados Unidos, impulsor decisivo junto con Europa de este proyecto transatlántico, está en buena medida determinada por el Consejo Nacional de Seguridad, y que a partir de esto intervienen otras instancias, incluyendo por supuesto el Departamento de Comercio, que negocian, fijan la agenda y precisan el enfoque. Un elemento importante que no hemos mencionado suficientemente es que da la impresión que en el enfoque estadounidense que prima en este tipo de mega-acuerdos comerciales y de inversión, entre los que contamos también la Asociación Transpacífica, se advierte el objetivo de aislar a China. De hecho, en ese mismo artículo de Dadush se cita al ex Secretario de Estado Henry Kissinger, que se refiere a esta cuestión diciendo que hay que definir con China -principal socio comercial de Estados Unidos- qué es lo que se busca: una asociación más cooperativa o “caer en una nueva versión de pautas históricas de rivalidad internacional”. Aquí hay un tema que me parece relevante para la región. En la medida en que, en el marco de su creciente peso en la arena económica y política internacional, China se ha transformado, como es sabido, en un socio comercial de gran importancia para América Latina, los países de la región no pueden permanecer indiferentes a este aspecto de los grandes acuerdos interregionales en proceso de negociación.

La segunda cuestión tiene que ver con que el lanzamiento de las negociaciones relativas a este mega-acuerdo preferencial se da en un contexto de *impasse* de la OMC y de proliferación de acuerdos bilaterales, regionales, birregionales, o mega birregionales. Es indispensable reflexionar alrededor de la pregunta siguiente: ¿Qué impacto va a te-

ner este mega-acuerdo, si se concreta, sobre la OMC, que a su vez inicia una nueva etapa, con una nueva dirección, como se ha recordado aquí? Me parece que -como se planteó de manera bastante unánime en la mesa- este tema es central. El mega-acuerdo que se plantea implica la posibilidad de la fijación de normas y estándares que podrían implicar la pérdida de importancia relativa o incluso un debilitamiento fatal de la OMC. Es lo que algunos autores como Félix Peña llaman el posible “vaciamiento” de las instancias multilaterales (véase <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2013-02-opciones-negociaciones-mercosur-ue-nuevo-contexto-internacional>) que se produciría si los mega-acuerdos se concretizan y devienen la referencia a nivel de la fijación de normas y reglas.

Ahora bien, más allá del hecho que América Latina tiene que estar muy atenta a las implicaciones del partnership transatlántico con respecto a China y a la OMC y a los efectos que de esto se derivan para la región, el alcance mismo del acuerdo al que se llegue –en un contexto de grandes dificultades y obstáculos en el plano internacional que plantea dudas sobre los resultados concretos del proceso de negociaciones, volveremos sobre este punto- es un tema central para los países de la región.

Se trata entonces del tema siguiente: ¿cuáles son los grados de preferencia que acuerdan los Estados Unidos y la Unión Europea y cómo quedan entonces los terceros? Mirando la situación de los distintos países o grupos de países de América Latina, como lo sintetizó muy bien Benita Ferrero-Waldner, creo que efectivamente hay una diversidad de situaciones, pero en todos los casos hay riesgos y oportunidades.

Se mencionó la cuestión de las materias primas. En efecto, si hay un acuerdo que funciona y genera actividad económica, empleos, etc., obviamente hay más demanda de todo, pero también, además de oportunidades -incluso para los que están más marginados de estas dinámicas transatlánticas, como es el caso de Brasil y Argentina por la inexistencia de acuerdos con la Unión Europea- se plantea el riesgo de ser afectado por la preferencias que acuerden Estados Unidos y Europa. Se mencionó en todas las intervenciones que si hay una dinámica nueva, según el grado de preferencia que se adopte, esto puede afectar negativamente incluso a los que están “bien insertos”, con acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Europa, como es el caso de los países de América Central o República Dominicana.

Aquí tenemos un tema que le interesa a todos los países y que va a tener efectos directos en América Latina. En definitiva, esto va a depender de la concepción que se imponga en las negociaciones de este acuerdo transatlántico. Sabemos que, como se ha reiterado en muchas oportunidades, en principio, el regionalismo raramente se opone al multilateralismo. Lo que se opone al multilateralismo es el proteccionismo. Pero también cabe analizar de modo preciso qué tipo de regionalismo y de mega acuerdo birregional se va a concretizar. ¿Se va a adoptar una perspectiva de regionalismo (o mejor dicho de inter-regionalismo) abierto o se tratará de un inter-regionalismo excluyente? En este último caso estaríamos en una situación reforzamiento de las dinámicas que apuntan en el sentido de un escenario de fragmentación de la economía mundial. Se trataría, claro está, de una “fragmentación *light*”, porque hay que tener presente que en el contexto actual las tentaciones y

las tensiones proteccionistas existen, pero no se ha caído en la segmentación y el cierre de las economías que siguió a la crisis de los años 1930. Con la actual crisis global se han dado múltiples manifestaciones de proteccionismo *light*, como lo muestran los estudios del Banco Mundial que dan cuenta del incremento de las protecciones “sutiles”, es decir a través de un reforzamiento de las normas regulatorias, las reglas sanitarias, etc.

En relación a América Latina no se puede dejar de mencionar que hay una interacción entre la evolución entre las negociaciones transatlánticas y las difíciles negociaciones en curso entre Mercosur y la Unión Europea. Las presiones a favor de un avance en este plano van a ser muy fuertes, sobre todo en Brasil, si las negociaciones transatlánticas progresan.

Justamente, permítanme terminar estos breves comentarios diciendo que estamos discutiendo las perspectivas de un acuerdo que, a mi modo de ver, tendrá grandes dificultades para respetar los plazos que se están planteando. Se está hablando de alcanzar un acuerdo en 2015. Pero 2014-2015, además de estar marcado por una gran incertidumbre, es un período decisivo para la evolución de la crisis global. A Europa le va costar mucho cuesta salir de la crisis: la reactivación es tímida y frágil. En Estados Unidos se ha avanzado mucho en la superación de los problemas ligados al sobreendeudamiento de los agentes económicos, en particular en todo lo referido al sector inmobiliario, pero subsisten numerosas dudas sobre los factores capaces de potenciar el crecimiento de largo plazo. A esto se agrega la incertidumbre asociada al abandono progresivo de las políticas monetarias no convencionales, es

decir cómo seguirá la economía estadounidense en el corto y mediano plazo si efectivamente se eliminan los estímulos monetarios. Y en este marco aparecen nuevos riesgos, en parte ligados al abandono progresivo del *quantitative easing*, principalmente la desaceleración del crecimiento de los países emergentes.

¿Esto qué implicaciones tiene? Tiene implicaciones claras en el sentido de que algo que es intrínseco a esta crisis y, más precisamente a las grandes crisis -como ocurrió en la de los años 1930–, es decir la aparición de tendencias proteccionistas y a la “guerra de monedas”, que no van a desaparecer fácilmente. No se trata de ser profeta del pesimismo, pero es probable que estas tendencias recrudescan en lo inmediato y que esto afecte las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea. Si retomamos la metáfora de la secuencia en la evolución de los matrimonios –no todos, por suerte- que muy bien presentara José Ignacio Salafranca, no habrá gritos ni divorcio entre Estados Unidos y Europa, pero sí numerosas tensiones. De hecho, podríamos decir, en tono de broma, que acabamos de vivir episodios que muestran que hay una persistente desconfianza (caso Snowden), que se espían y que hay miedo a la infidelidad...

Más seriamente, parece claro que va a ser muy difícil concretar acuerdos en muchos de los temas que, como se planteó hoy en la mesa, constituyen el núcleo duro de las negociaciones transatlánticas en curso: los problemas regulatorios, los mecanismos de protección de las inversiones, las políticas agrícolas, el vasto tema de los organismos genéticamente modificados, la cuestión de las compras públicas, etc. Aquí queda obviamente el recurso de que se

concreticen algunos acuerdos en 2015 y que las negociaciones avancen de modo progresivo en los años siguientes.

A modo de conclusión de estos breves comentarios, cabe entonces precisar que hay un abanico de oportunidades y de riesgos que se plantea para los países de América Latina y el Caribe, pero también un riesgo mayor de que finalmente el acuerdo transatlántico sea muy difícil de alcanzar. Esto tiene implicaciones para el posicionamiento de los países de la región latinoamericana respecto de la OMC y el sistema multilateral. Un mega-acuerdo que genere los estándares de referencia haría que la OMC quede como una instancia secundaria para que, en el mejor de los casos, contribuya a la solución de diferendos. Pero un fracaso de las negociaciones con vistas a alcanzar en 2015 el mega-acuerdo Estados Unidos - Unión Europea junto con la ausencia de avances en la OMC podría confirmar que efectivamente persiste el impasse actual y que no conviene poner muchas energías en el relanzamiento de las negociaciones comerciales inter-regionales o multilaterales.

III

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

SOLIDEZ DE LAS RELACIONES TRASATLÁNTICAS

Joaquín Roy ¹²

En los Estados Unidos somos una decena de centros de excelencia de la Unión Europea y una veintena de catedráticos Jean Monnet. Teóricamente, tendríamos que dedicarnos a lo mismo que el resto de los centros en Estados Unidos, a la investigación, a la enseñanza y a la divulgación de la Unión Europea y, sobre todo, de las relaciones entre los Estados Unidos-Unión Europea, pero desde hace mucho tiempo, desde el principio de nuestras actividades, en Miami nosotros interpretamos este tema triangularmente. Quiero recalcar esto para decirles que, en estas reuniones de los centros de la Unión Europea, ya mis actuaciones son notorias, porque cuando se menciona *the transatlantic relationship*, yo inmediatamente exijo que se entienda que esa relación transatlántica incluye a América Latina.

La verdad es que nos ha ido muy bien esa tarea, ya que no tenemos competencia en ese tema. Llevamos cuatro ciclos de renovación de la subvención en el centro de la Unión Europea y creemos firmemente en ese triángulo, que naturalmente no deja de lado la realidad de la Unión Europea. Si alguno de ustedes duda sobre ese detalle, si en este momento examináramos la creación académica de la Unión Europea (libros, artículos, revistas, etc), veríamos que la producción de ese tipo llega precisamente al 60% en el subcampo de la teoría de las relaciones internacionales, de la propia teoría de la integración europea, y que un nú-

¹² Catedrático Jean Monnet y Director del Centro de Excelencia de la Unión Europea de la Universidad de Miami

mero altísimo de los especialistas son norteamericanos o han trabajado en universidades de Estados Unidos. Desde ahí analizamos, dentro de lo posible, el proceso de la integración latinoamericana, y notamos que hay un contraste entre los dos conceptos -aunque se solapan- de lo que podríamos llamar el modelo de la Unión Europea de integración histórica, desde los tiempos de Jean Monnet hasta la actualidad, y lo que podríamos llamar el modelo de Estados Unidos, no de integración sino de cooperación económica. Creo que mi compañero Quenan lo denominó esta mañana “regionalismo light.” Esos dos conceptos están compitiendo todavía, aunque se dice que el modelo de la Unión Europea se ha agotado.

Soy muy escéptico sobre esos proyectos del Pacífico, sobre todo cuando se mencionan ciertos movimientos que pudieran ser políticos, a no ser que estuviéramos ante otro ejemplo del éxito histórico del método de Jean Monnet, que por el comercio, las inversiones, esos movimientos económicos se fuera hacia algo más. Es lo que Jean Monnet y Schumann llamaban la “creación de solidaridad de hecho.”

En ese proyecto Pacífico hay otros aspectos. Entre ellos se menciona la seguridad. ¿Por qué Estados Unidos también se ha movido en este campo? Porque es un área conflictiva; hay países muy curiosos como Corea del Norte, países con unos regímenes políticos como el de China, el de Vietnam, etc. Ahora bien, si en algún momento alguien me dice que dentro de cuatro meses veremos a toda la flota norteamericana aparcada en Pearl Harbour, preparándose para algo que va a surgir, entonces yo empezaré a creer que algo se está moviendo. Si comenzamos a ver en las embajadas ciertos países del Pacífico colas inmensas de gente

pidiendo visados para irse a China, a Japón, a Singapur, etc., entonces yo empezaré a creer que de verdad hay una comunidad del Pacífico.

Eso no puede compararse con la realidad de 500 años de historia entre Europa y esas dos partes de las Américas, Estados Unidos y América Latina: el derecho, las lenguas, y sobre todo la emigración mutua y constante, sus movimientos durante décadas, siglos de migración europea hacia América, que ha sido replicada más recientemente.

Queda planteado el tema preferido en toda esa relación triangular, que es ¿con base en qué modelo? ¿Qué referencia de integración, de cooperación densa, no solamente *light* podría adoptarse? De momento el modelo o el punto de referencia sigue siendo la Unión Europea.

En donde trabajo, constantemente tengo que responder a la radio, televisión, alumnos, profesores, etc., esa pregunta de que la Unión Europea se está desintegrando, el euro desaparecerá, etc. Yo sencillamente respondo que hasta la fecha no he visto ningún país miembro de la Unión Europea que haya dicho que se va, excepto uno que está amenazando, y a lo mejor esto va a suscitar un gran aplauso en el resto del continente –obviamente bromeo-. Como saben ustedes, hace dos días Croacia se ha convertido en el miembro número 28, ninguna política común que ha sido –uso una palabra que se usa mucho en Estados Unidos, que no es la correcta– “federalizada”, ha sido devuelta a los estados miembros, aunque naturalmente haya algunos países que, en esas condiciones cataclísmicas, lo están exigiendo.

El año que viene tendremos una ocasión histórica, irreplicable, para repasar toda la historia común entre Europa y el continente americano desde 1914. Creo que hacia el continente americano hay que insistir en no aprender de nuestra supremacía, etc., arrogancia, sino aprender de nuestros errores. En 1914 Europa comenzó a ser casi destruida, fue el comienzo de un suicidio lento que afortunadamente la realidad es la que tenemos ahora, y creo yo que todavía eso es conveniente compartirlo con los países americanos y sencillamente ponérselo a su alcance para que decidan la senda apropiada, que puede ser un regionalismo *light*, aunque puede ser un regionalismo lento, pero en cualquier caso, reforzar la realidad de ese triángulo atlántico.

UNA PREGUNTA CLÁSICA, UNA RESPUESTA CLARA

*Jean Michel Blanquer*¹³

Somos muchos aquí que desde hace décadas hablamos del Triángulo Atlántico, pero como el tema que tenemos que tocar ahora es el tema de la gira hacia el Pacífico o del debate entre el Atlántico y el Pacífico, empezaré por decir que creo que este debate siempre ha existido, por lo menos desde Pizarro, y podemos verlo en la literatura, aun en siglo XVIII, por ejemplo, esta problemática con autores europeos que plantean esta pregunta de la decadencia de Europa, el auge de Asia y el giro de América hacia Asia. Así que esto que parece una cosa muy nueva, corresponde en realidad a una pregunta clásica, que seguirá siendo una pregunta eterna, porque por supuesto a esa pregunta debemos contestar que América debe mirar al Atlántico y al Pacífico, y que es el interés del continente americano tener esta doble visión.

En este marco hay que precisar también que los países que tienen una costa atlántica y una costa pacífica están en una situación muy particular y van a tener una tal vez un papel especial en lo que va a ocurrir en cuanto a este tema, y pienso en México por supuesto, en América Central y Colombia, que en el futuro van a tener que jugar con las oportunidades que esta nueva situación jurídica, política y económica del futuro va a plantear, pero esta evidencia de la necesidad por el continente de mirar hacia los dos océanos, y hasta los otros tres continentes, también debe llevarnos a ver que es el interés de América Latina tener un equilibrio entre los tres puntos, que son Europa,

¹³ Director General del Grupo ESSEC y Presidente del Institut des Amériques, Francia

América del Norte y Asia, sin hablar de África que está conociendo un crecimiento tremendo en este momento y que puede ser una oportunidad fuerte para América Latina.

Recuerdo que en nuestros debates de hace diez o quince años hablábamos de la relación transatlántica entre Europa y América Latina como un punto de equilibrio para América Latina en cuanto a su relación con Estados Unidos. Hoy hablamos de eso como un punto de equilibrio en cuanto a su relación con Asia. Creo que el modelo chileno de cierta manera ha contestado a esta problemática desde hace mucho tiempo, tratando de tener una visión equilibrada de la relación con los tres puntos y que el nuevo contexto que tal vez se va a crear a raíz de este futuro acuerdo, va a abrir nuevas posibilidades para construir este equilibrio.

Las dos ideas que quisiera proponer son que tenemos dos tendencias que parecen ir en el sentido de un giro hacia el Pacífico: una tendencia que podemos llamar geoeconómica, y una tendencia que podemos llamar política e institucional. Y, en los dos casos, a primera vista hay de manera cierta una tendencia fuerte, pero a segunda vista hay elementos para revisar eso, y también para diferenciar el corto plazo, el mediano plazo y el largo plazo.

En cuanto a la dimensión geoeconómica, es verdad que hemos visto un desarrollo de los flujos hacia Asia, pero todo el mundo ha subrayado que el contenido de esta relación es muy particular, se trata sobre todo de materias primas, mientras que en el caso de la relación con Europa hay un cierto progreso en el sentido inverso.

Y la gran problemática de América Latina es una problemática de inserción en la globalización, que quiere decir su capacidad de participar al valor agregado del producto, una capacidad de compartir producción con otras regiones del mundo, y es una cosa que cada vez se presenta más en la relación con Europa en este momento, que en el caso de la relación con Asia. Hay carros hechos en México o en España, pero no creo que en este momento haya muchos carros de América Latina en China. Así que hay este problema del contenido de la relación comercial, hay también el problema del contenido de la relación en general.

Cuando uno mira lo que pasa entre Asia y América Latina, y lo que pasa entre Europa y América Latina, es evidente que en el caso de la relación América Latina-Asia, el factor comercial es sumamente importante, es dominante, mientras que en el caso con la relación con Europa hay mucho más contenido, contenido político y contenido cultural. Eso no quiere decir que en el caso de la relación con Europa nos satisfacemos con el espíritu, con las cosas inmateriales, mientras que los asiáticos serían gente concreta que saben hacer comercio, porque en la realidad sabemos que estos factores culturales ahora son el centro de las relaciones económicas –la cuestión de la innovación, la cuestión de la creación de riquezas, la cuestión del papel de la universidad, del mundo académico al centro de la vida económica–, son temas del siglo XXI y entonces la cuestión de la riqueza de la relación entre las dos regiones en materia académica, por ejemplo, no es un tema marginal, es un tema clave. Hay en esta materia tradiciones y una cierta dinámica que se debería reforzar.

Hace seis meses, en la cumbre de UE-CELAC celebrada en Santiago, hubo algunas cumbres paralelas a la de los mandatarios, como la cumbre académica. Esa fue ocasión de ver que, para el largo plazo del siglo XXI, tenemos muchas perspectivas de relaciones fuertes, académicas, entre Europa y América Latina, para crear los futuros Erasmus transatlánticos, para crear las futuras becas transatlánticas, los futuros intercambios, los futuros reconocimientos de grados, etc. etc. Así que esta riqueza de la relación transatlántica, por supuesto tiene un impacto fuerte sobre la relación comercial, económica y por supuesto, sobre la relación política. Así vemos que el primer rasgo, la primera apariencia de la tendencia, la que podemos caracterizar como geoeconómica, tiene muchos elementos para ser puesta en perspectiva y para comprender que en realidad la expresión es más compleja de lo que puede parecer.

En segundo lugar hay la dimensión política e institucional que todo el mundo ve y que es una realidad. Para decirlo esquemáticamente, hay unos países del Pacífico que parecen adherirse a un cierto liberalismo económico, mientras que los países del Atlántico estarían más influenciados por un cierto intervencionismo del Estado y cierto proteccionismo también. Eso, en primer lugar tiene unas excepciones, por ejemplo la excepción de Ecuador en la costa pacífica, pero también por supuesto es un fenómeno de corto plazo, los gobiernos cambian, no se puede prever, no se puede hablar del futuro a largo plazo a partir de tendencias de gobiernos, que en democracias por supuesto pueden cambiar.

Pero, en segundo lugar, lo que es interesante de notar es la evolución institucional de los sistemas de integración

que corresponden a estos espacios, con la evolución del Mercosur y la evolución de la Alianza Pacífica, y también la evolución del CAN.

Hay algo paradójico porque hace unos años el CAN era por excelencia el sistema de integración político, con muchos rasgos en común con la Unión Europea, mientras que el Mercosur, como su nombre lo indica, era inspirado por las cuestiones económicas y comerciales. Y si miramos las conclusiones del Mercosur de anteaer, fueron conclusiones muy políticas; mientras que en el momento de hoy el CAN y la Alianza del Pacífico están muy concentrados en temas meramente económicos.

Así que también eso hace parte de estos cambios, de estas cosas que pueden evolucionar a corto y a mediano plazo, pero que no corresponden, a mi modo de ver, a tendencias estructurales.

Para concluir, diría entonces que la gran tendencia estructural es, para todos los países, la de ser capaces de mirar en las en las dos direcciones. Eso corresponde a una gran tendencia del siglo XXI, que es una cierta relativización de la geografía, gracias en particular por supuesto a la Internet, pero también a los trabajos de infraestructura que se están dando en este mismo momento. Si uno ve por ejemplo el papel de la CAF y a los organismos internacionales en general durante la última década, vemos que la geografía sigue siendo un factor fundamental de la política, pero hay una cierta relativización de esto y lo que importa es la manera con la cual subjetivamente los países se ven en la globalización, la medida en la cual la globalización que se organiza es inclusiva o exclusiva, y eso corresponde

al debate sobre el tema de la fragmentación o no de los acuerdos comerciales.

Entonces es importante para el futuro –y para la influencia que tal vez podemos tener en estos procesos– ver en qué medida este acuerdo Unión Europea-Estados Unidos puede ser un acuerdo inclusivo en todos los sentidos de la palabra, en el sentido de tomar en cuenta las consecuencias para los otros países. Y en eso también vemos que hay una diferencia entre los países del Atlántico, en particular Brasil, y los del Pacífico, que ya tienen acuerdos con Estados Unidos. El acuerdo también debe ser inclusivo en el sentido temático, o sea que no se trata solamente de comercio pero también de inversiones, y a través de estos conceptos, los temas de relaciones en general entre los tres polos del mundo occidental.

AMÉRICA LATINA ANTE UNA OPCIÓN DE SUMA VARIABLE

*Heraldo Muñoz*¹⁴

Partiría diciendo que América Latina ya emergió. Se habla muchas veces de que la región está surgiendo, me parece que ya es una región transformada en los últimos tiempos. Esta es una región de países de renta media, con la excepción de Haití, y algunos son de renta media alta. Una región que ha experimentado un crecimiento económico muy significativo en la última década, acompañado de reducción de pobreza a través de políticas sociales de inclusión social que han significado, según las últimas cifras del Banco Mundial, el que la pobreza haya disminuido en 70 millones de personas en América Latina, que se han sumado a estas capas medias, y ello acompañado a una reducción de la desigualdad.

En el PNUD hemos hecho algunos estudios que muestran claramente que en términos de ingreso, medido por el coeficiente Gini, 16 de 17 países que hemos estudiado han registrado caídas en la desigualdad. Sin embargo, América Latina continúa siendo la región más desigual del mundo porque partimos con niveles de desigualdad mayores en comparación con otras regiones.

Por otra parte, aunque uno pudiera apuntar algunos contratiempos y a cuestiones de calidad, la región ha experimentado probablemente el periodo más largo de democracia en los tiempos contemporáneos, y eso me parece algo muy significativo que se expresa en que hoy día los ciudadanos ejercen un protagonismo creciente, ya sea en las ca-

¹⁴ Subsecretario General de las Naciones Unidas y administrador del Bureau Regional para América Latina del PNUD

lles o a través de diversas modalidades de organización, y reclaman sus derechos y mejor calidad de las instituciones y de las políticas públicas. Por primera vez en la historia, el grupo de capas medias en América Latina, es decir, los individuos que ganan entre cuatro y diez dólares al día, constituyen el 38%. Este grupo es más grande por primera vez que el grupo de personas pobres; es decir, los que ganan menos de cuatro dólares por día y que representan un 31% de la población.

Adicionalmente podríamos decir también que esta región no padece ni exporta grandes conflictos al mundo, y tendríamos que agregar que hoy día los países latinoamericanos tienen otras opciones y nuevos horizontes de comercio, de inversión, habiendo puesto su casa en orden. Quizás eso es lo más importante, que esos países tienen hoy día más opciones de las que tenían en el pasado, y la diversificación de sus contactos me parece importante.

El posicionamiento internacional de la región también cambió, pasó de ser el núcleo de una recesión global en la década de los 80, a ser hoy día, junto con Asia, un motor de crecimiento (de 3 y tanto por ciento, pero aun así motor de crecimiento) importante si uno mira lo que pasa en Europa o en Estados Unidos. Esta vez la crisis se originó en Estados Unidos y en Europa, no en nuestra región.

Como lo ha dicho Don Enrique Iglesias varias veces, esta vez parece que somos parte de la solución y no parte del problema. América Latina ha emergido y tiene un peso relativo mayor: Argentina, Brasil y México ocupan asiento en el G-20. Chile y México se han unido a los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Brasil ya es la séptima economía del mundo,

proyectándose a ser la quinta en pocos años, en tanto que México será la número quince por su tamaño superando a España, según los informes del FMI.

A pesar de estos avances, creo que la región representa retos importantes porque todavía hay instituciones débiles, hay corrupción, hay inseguridad ciudadana y, pese a la reducción de la pobreza e incluso de la desigualdad, como decía, diez de los quince países más desiguales del mundo están en América Latina, y las mujeres, los jóvenes, los pueblos indígenas, los afrodescendientes y los que habitan en zonas rurales, siguen rezagados. Así que quedan muchos desafíos.

Déjenme mencionar dos, el desafío fiscal en primer lugar y el desafío institucional.

La región tiene que incrementar su presión tributaria hacia los niveles de los países de la OCDE, que están alrededor del 30% del PIB. En América Latina el promedio es entre un 20% y un 22%, en algunos países es francamente vergonzosa la baja presión, y además los impuestos, como sabemos, son regresivos, son principalmente impuestos al consumo en vez de ser impuestos directos y a la propiedad, entonces aquí hay el desafío de que los impuestos directos tienen que subir, y los impuestos indirectos –al consumo especialmente– deben bajar.

Y mientras en los países de la OCDE, mediante políticas fiscales, se reduce la desigualdad en el orden de 15 a 20 puntos porcentuales, en América Latina el impacto equivalente es apenas de 2 a 3 puntos.

Hemos hecho algunos estudios que demuestran que estas estructuras regresivas tributarias, al final de cuenta están

borrando con una mano lo que el Estado ha hecho a través de las políticas sociales, por ejemplo con las transferencias condicionadas que son uno de los elementos que explican la reducción de la pobreza, fuera de la mejoría laboral. Estas transferencias condicionadas se ven neutralizadas o anuladas por las estructuras regresivas de impuestos que tienden a beneficiar mucho más a los sectores más altos y a perjudicar a los medios y bajos. De esto hemos hecho estudios en distintos países de la región, así que aquí hay un problema importante de reforma tributaria.

En lo institucional, la calidad de los servicios tiene que mejorar. Creo que estamos viendo justamente que en la región las protestas en las calles son protestas de las nuevas clases medias, de los sectores aspiracionales que han llegado a tener por primera vez una casa, a endeudarse muchas veces a través del crédito, a tener un pequeño auto, y hoy día quieren servicios de mejor calidad, quieren que el Estado invierta bien, no quieren impunidad y corrupción; de modo que aquí hay un tema institucional de calidad de servicios que tiene mucho que ver con el momento de América Latina.

Volviendo al tema de la inserción internacional, creo que la necesidad de una inserción más diversificada es innegable; el crecimiento y el dinamismo económico global se ha desplazado hacia el Pacífico y, al mismo tiempo, hay un resurgimiento al sur. En el PNUD acabamos de sacar un informe global donde demostramos que no es solo India, no es sólo China, no es solo Brasil, son 40 países que son parte de este “nuevo sur”, y representan una realidad muy distinta.

Paralelamente a que el Pacífico comienza a tener un dinamismo muy importante, a que surge el Sur, la región está mucho más dispuesta a una integración de carácter global que al tipo de integración con Estados Unidos como fue en el pasado. Eso quedó claro en Mar del Plata hace algunos años atrás, pero me parece que hoy día son pocos los países que quisieran una inserción exclusiva con Estados Unidos. Hay algunos que la quieren pero diversificándose, sin cerrarse a otras opciones, particularmente, por supuesto, los países más cercanos a Estados Unidos. Centroamérica y México tienen evidentemente una presencia mucho mayor; pero países como Chile u otros que buscaron el acuerdo con Colombia, con Estados Unidos, quieren que sus opciones sigan abiertas en varios sentidos.

Las exportaciones de Estados Unidos a América del Sur, Centroamérica y el Caribe, para dar una cifra, ascendieron a 205 mil millones de dólares en 2012, mientras que las exportaciones de Estados Unidos a China fueron de 110 mil millones de dólares. Mucho mejor negocio exportar a América Latina, América Latina les compra más. Estamos hablando de América del Sur, Caribe y Centroamérica sin México, porque las exportaciones de Estados Unidos solamente a México ascendieron a 216 mil millones de dólares el año pasado. Aun así, debo decir que China ya se convirtió en el segundo socio comercial de México, y el vacío que ha dejado la caída de las exportaciones a Estados Unidos de América Latina en la última década (pasó del 60% al 40% el total), lo ha ido llenando China. Estados Unidos se ha convertido en el segundo socio comercial de Brasil, hoy día el primer socio comercial de Chile es China, y hay un crecimiento significativo del comercio entre la India y la región.

De modo que hay una diversificación de las relaciones exteriores de América Latina; los Estados Unidos tienen nuevas prioridades de seguridad post 11 de setiembre del 2001 y post rebeliones árabes; hay una falta de liderazgo de Estados Unidos en temas clave y hay un cierto malestar por lo que en la región se percibe como cierto descuido, que no es una inquietud mayor porque la percepción que tengo es que muchos países están conformes con esa falta de atención, a diferencia del pasado.

¿Dónde están las nuevas oportunidades que se abren para la región? Tiendo a coincidir con que aquí no hay una opción de América Latina por el Pacífico *versus* Europa. La relación con Europa va a continuar, temas comerciales, de inversiones, culturales; no anticipo un cambio significativo pese al incremento de las inversiones particularmente chinas y de la India en América Latina, y pese al incremento del comercio con Asia. Mi percepción es que la relación con América Latina ofrece muchas oportunidades para Europa y para España en particular por su trayectoria, por su presencia económica, cultural e histórica en la región, pero hay otros actores compitiendo por este espacio. Creo que América Latina necesita diversificar sus estructuras productivas, invertir más en innovación y productos del conocimiento, centrarse en depender menos de exportaciones de *commodities*, y para eso Europa a mi juicio es un socio fundamental.

Creo que en la región no ha habido una rearticulación productiva a fondo. Si miramos las cifras de inversión en ciencia y tecnología en América Latina, Brasil, que es el que invierte más, es el 0,5 del PIB; mi país, Chile, poco más

del 0,2... Con esos niveles de inversión es difícil empezar a crear valor agregado y salir de la dependencia de los *commodities*. Sin embargo, hay que ser cauto. Chile exporta mucho *commodities*, exporta muchas frutas, exporta sus vinos, etc., pero se ha desarrollado tecnología alrededor de estas exportaciones, las exportaciones en frío, el *packaging* de todas estas materias primas ha significado el desarrollo de tecnologías. Incluso en el caso del cobre; Chile tiene un liderazgo tecnológico en minería del cobre. De modo que esta no es una situación como en los años 50, aquí ha habido desarrollo de tecnologías. Pero me parece que si se quiere aspirar a una economía del conocimiento, América Latina todavía está muy retrasada, y tendría que aprovechar luego este *boom* de *commodities* para invertir e ir transformando las estructuras productivas.

Dado el fracaso en la Ronda de Doha, la impresión que tengo es que crecientemente vamos a ver estos acuerdos bilaterales y regionales, y como decía Pascal Lamy en un documento que se nos distribuyó, al final de cuentas lo importante es que haya acuerdos y que los acuerdos regionales son al final de cuentas multilateralismo.

Frente a estos macro procesos, tanto la asociación trasatlántica, el TTIP, como la asociación pacífica son temas importantes para los Estados Unidos y constituyen una cierta prioridad, pero constituyen más bien iniciativas geopolíticas. Tienen un componente importante comercial, pero ya hay bajos niveles arancelarios. Entonces el tema es más bien la eliminación de medidas no arancelarias, regulaciones, cuestiones de propiedad intelectual, acceso a contrataciones públicas. Esto es significativo para Es-

tados Unidos, pero me parece que Estados Unidos busca mantener un rol protagónico, una suerte de pivote, entre los socios del Atlántico y los socios del Pacífico.

En América Latina hay países, los del arco del Pacífico, que tienen la natural proyección hacia el Pacífico, son miembros de ASEAN, tienen ahora esta relación comercial fuerte con Asia. Pero mi percepción es que América Latina ha llegado a un nivel de pragmatismo donde lo que busca son los mejores negocios, las mejores oportunidades sin alinearse con ningún tratado o con ningún eje en particular. Esa es la impresión que tengo de mi país, Chile. Chile es parte del Arco, es parte de la iniciativa transpacífica, pero al mismo tiempo tiene un acuerdo de asociación con Europa, tiene acuerdos comerciales con prácticamente todos los países de América Latina, busca oportunidades donde las hay y me da la impresión que muchos países latinoamericanos están en la misma perspectiva, ya sea por una visión económica o por razones políticas de pragmatismo, de modo que me da la impresión de que aquí no es una opción de suma cero, sino que es más bien de suma variable.

Termino diciendo que una desaceleración del crecimiento económico en la región por la disminución de las importaciones chinas, el crecimiento más lento de China, puede tener un efecto significativo en la región, y si es así, creo que los países latinoamericanos van a tener que traducir ese menor crecimiento en más desarrollo humano, más igualdad de oportunidades. Me parece que tanto Estados Unidos como Asia, expresado en las visitas de los máximos dirigentes chinos y norteamericanos a América Latina en semanas y meses recientes, apuntan a que América

Latina es una región sumamente importante y que no hay que dejar espacios libres, particularmente en cuanto a que esta es una región en ascenso, que tiene una población joven, que tiene entonces un dividendo demográfico, dividendo que en veinte años ya empieza a agotarse, que tiene abundancia de agua, de recursos energéticos renovables, de capacidad de producción de alimentos, de mercados internos en crecimiento, de democracias resilientes, y por lo tanto el futuro para América Latina yo lo veo como moderadamente prometedor, con la posibilidad de construir relaciones más igualitarias con nuestros socios y sin la necesidad de matricularse con ningún eje en particular.

COMENTARIOS FINALES

*Susanne Gratius*¹⁵

Está claro que América Latina o parte de la región ya emergió y, además, ha hecho un gran progreso social. Si es así, cabe preguntarse por qué está excluida de la negociación de un acuerdo comercial entre la Unión Europea y Estados Unidos. Al no ser realmente Atlántico, es un acuerdo excluyente. No obstante, algunos países que ya firmaron acuerdos de libre comercio con EE.UU. y la UE (Colombia, Chile, México, Perú y Centroamérica) estarán estrechamente vinculados a lo que en un futuro podría ser un bloque comercial transatlántico entre EE.UU. y la UE.

En este debate hemos hecho una continua alusión al triángulo transatlántico entre América Latina, EE.UU. y la UE, que sigue siendo un fenómeno muy presente en la literatura pero que, desde una posición realista, no existe sino es una utopía. Existen muchas concepciones del Atlántico: hay un Atlántico Norte que es contemplado en el acuerdo Unión Europea-Estados Unidos; un Atlántico del centro menos definido y un espacio del Atlántico del Sur donde, aparte de países como Brasil, tendría que estar también parte de África. Por tanto, una primera pregunta que hay que plantearse es ¿de qué triángulo atlántico estamos hablando? ¿De un espacio entre dos, tres o cuatro actores?

Enlazando el “regionalismo *light*” que mencionaba Joaquín Roy, creo que no vemos ningún otro tipo de regionalismo en América Latina, cuyo proceso de integración

¹⁵ Profesora de Relaciones Internacionales en la Universidad Autónoma de Madrid e investigadora asociada de FRIDE

se ha desarrollado de una manera muy diferente al de la UE. Es más, no se puede aplicar el modelo de integración europea a las Américas. Prueba de ello es el fracaso de la Comunidad Andina de Naciones que en su momento ha sido creado siguiendo el ejemplo de la UE. En otras zonas, como en Centroamérica, el proceso de integración sigue funcionando gracias al apoyo de la Unión, pero no se ha podido copiar el modelo único europeo en ninguna otra parte del mundo.

En ese sentido estamos hablando de acuerdos de libre comercio, y coincido con lo que Heraldo Muñoz llama “un bilateralismo ampliado” que consiste en acuerdos entre dos países a los que se suman otros, y así se van convirtiendo en un “mini multilateralismo” o en un “multi-regionalismo”. El proceso de integración latinoamericano se desarrolla en diferentes formatos, persigue objetivos no siempre compatibles y representa un menú a la carta sin demasiados compromisos por las partes.

Una solución para armonizar la red de acuerdos bilaterales o trilaterales sería concluir la ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Pero todo indica que está paralizada y será difícil reanudar las negociaciones entre sus 159 países miembro. Ante este panorama, cabe preguntarse por qué Brasil quiere estar al frente de esta organización que en los últimos años ha perdido prestigio y credibilidad. Es una apuesta arriesgada liderar la OMC, porque parte de la hipótesis de que finalmente se impone el multilateralismo y firmaremos un gran acuerdo global de apertura comercial. Sin duda, dirigir la OMC es coherente con la preferencia multilateral que han defendido los sucesivos gobiernos de Brasil. Pero también puede ser

un error de cálculo, porque es posible que Roberto Acevedo no logre concluir la Ronda. De momento, en la Conferencia Ministerial de Bali, celebrada en diciembre de 2013, se logró un primer avance, ya que los países acordaron firmar un acuerdo de facilitación de comercio que podría ser un primer paso hacia un consenso en otros ámbitos.

En este sentido, hay una cierta división entre países latinoamericanos que prefieren el multilateralismo, otros que firman acuerdos bilaterales o conforman bloques comerciales entre pocos socios, y un tercer grupo que rechaza el libre comercio por razones ideológicas. Tenemos un bloque liderado por Brasil que podría denominarse “Mercosur Plus” (Bolivia, Ecuador), la Alianza del Pacífico entre Colombia, Chile, México y Perú sur Plus” y los integrantes del ALBA en torno al eje cubano-venezolano. En Brasil, hay sectores que ven con gran preocupación el riesgo del proteccionismo en el seno del MERCOSUR que frena su inserción internacional. También otros países de la región se plantean si deberían optar por un regionalismo más defensivo u ofensivo. Es un debate abierto que seguirá dominando la agenda de la región en los próximos años.

Se ha planteado que estamos ante una nueva fase de globalización. Creo que efectivamente es así, porque vemos que las grandes negociaciones de liberalización comercial no están teniendo lugar en el marco de la OMC sino en formatos más pequeños. De momento, la OMC ha quedado relegada a la función principal de resolver controversias comerciales y definir pequeños pasos para una mayor armonización de las normas y reglas comerciales. Si fracasa la Ronda de Doha sería una lección importante para el futuro de las organizaciones internacionales y del multilate-

ralismo tradicional, ya que quedarían pocos temas, entre ellos el cambio climático donde seguimos negociando en un formato global.

En cuanto a los dos grandes espacios en el Atlántico (TTIP) y el Pacífico (TTP), hay que recordar que en 1997, EE.UU. y la UE ya se habían planteado firmar un acuerdo de libre comercio que finalmente fracasó y desapareció de la agenda. Lo mismo puede ocurrir con la negociación en curso ni tampoco se sabe si la otra gran negociación entre los países del APEC de conformar un acuerdo de libre comercio, será exitosa. En el caso de que ambos procesos concluyeran será importante saber cuál de ellas finaliza primero. América Latina tiene una posición geopolítica importante frente al futuro TTIP y TTP: representa un puente entre ambos y tiene una estrecha relación con EE.UU. que para muchos países sigue siendo su principal socio comercial. Cabe recordar que Chile, México y Perú forman parte del proceso de negociación transpacífico, aunque no del transatlántico. A diferencia de estos países, Brasil no está en ninguno de los dos procesos, ni tampoco China que se ha convertido en un socio primordial para muchos países de la región. Así que estamos ante una nueva fase de la globalización que se presenta para América Latina como un gran puzzle cuyas piezas no necesariamente encajan.

IV

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

CONCIERTOS Y DESCONCIERTOS EN EL TRIÁNGULO ATLÁNTICO

José Antonio Sanahuja ¹⁶

El punto de partida de mi intervención es ese Triángulo Atlántico sobre el que venimos especulando desde esta mañana. Lo primero que querría decir es que, a mi juicio, quizás el triángulo no exista, como sugería Susanne Gratius, y lo que tenemos son binomios, lados que unen dos vértices pero no logran reunir los tres; quizás necesitaríamos una geometría no euclidiana, o no westfaliana o estratocéntrica para imaginar una interacción entre los tres actores que no pasaría por esa imagen geométrica.

Las relaciones en ese triángulo vienen siendo de dos a dos, nunca los tres juntos. Tenemos la lógica de las Cumbres de las Américas, por un lado, con Estados Unidos y América Latina y el caribe; en segundo lugar, la Cumbre Transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos y, finalmente, desde el año 1999, las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, que desde 2013 tiene como contraparte a la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC). Hay que añadir también dentro de esa arquitectura a las cumbres iberoamericanas, que con un papel diferenciado y una interacción particular y de mucha intensidad con las cumbres birregionales UE-CELAC también forman parte de esta arquitectura.

Factores de carácter histórico y geopolítico explican esta realidad, esta pauta de relaciones dos a dos. No es me-

¹⁶ Profesor de relaciones internacionales de la Universidad Complutense de Madrid e investigador del Instituto Complutense de Estudios Internacionales – ICEI

nos importante el hecho de que en esa relación dos a dos, las visiones, intereses y agendas, tienen coincidencias que sería muy difícil imaginar a tres, en el conjunto de los actores.

El hecho es que estas relaciones triangulares transitan, como decía, a través de esos tres posibles binomios y probablemente continúe siendo así. Es difícil imaginar, por lo menos por ahora, algún tipo de diálogo político que integrara a todo ese triángulo o al posible cuadrilátero que incluyera a África y con ello ese Atlántico más amplio al que también se ha hecho referencia. Pero ello no excluye sinergias, aproximaciones y agendas compartidas. Ahora bien, también reclama ciertas cautelas respecto a su potencial y un reconocimiento honesto de las limitaciones que comportaría.

A partir de esta introducción, mi intervención va a girar en torno a tres cifras: tres, dos y cuatro. Tres, por los tres actores de ese triángulo. Dos, por las dos premisas en las que se basa esta intervención; y, cuatro, por las cuatro lógicas o más bien interrogantes sobre las que podría articularse una relación triangular, una relación de esos tres socios.

Mi reflexión está basada en un ejercicio de análisis previo, de reflexión prospectiva, realizado para la Fundación EULAC y también para SEGIB, basado en gran medida en las relaciones entre la Unión Europea, España y América Latina, el cual he tratado, en esta ocasión, de extrapolar a este Triángulo Atlántico.

Las dos premisas. Primera de ellas: el principal elemento de cambio en ese triángulo es el ascenso y diferenciación de América Latina y, en relación con ello, la relativa reti-

rada estratégica, ensimismamiento, crisis y declive relativo —pueden ustedes interpretarlo con varios o con todos estos factores—, tanto de la Unión Europea como de Estados Unidos.

No solamente observamos en ambos actores una cierta retirada estratégica, un cierto desinterés por la suerte de América Latina; también constatamos un reequilibrio de la relación. Es cierto que las asimetrías tradicionales de poder y riqueza de esa relación continúan existiendo. Pero no es menos cierto que la crisis y el ascenso relativo de América Latina ha tendido a atenuarlas levemente. Esto lo constatamos al observar unas políticas exteriores latinoamericanas más asertivas, con mayor confianza en sus capacidades y mayor claridad en sus aspiraciones, que han estado marcadas en los últimos años por una clara búsqueda de autonomía para cada uno de los países, así como por una mayor autonomía regional. Esta es una premisa importante, porque para América Latina supone, en principio, menores incentivos para cooperar tanto con la Unión Europea como con Estados Unidos. Sobre todo, si se parte de un patrón de cooperación clásico “norte-sur”, el que venía observándose desde los años 80 y 90, caracterizado por el reconocimiento de esa asimetría y por una cierta verticalidad en la relación. Ya no es, como en el pasado, una actuación de actores externos —sea Estados Unidos y/o la Unión Europea— involucrándose, ayudando, colaborando —por no utilizar otros términos menos políticamente correctos—, para resolver los problemas de la región. Ahora la región es muy consciente de que esos problemas son de distinta naturaleza y, sobre todo, tiene una voluntad muy clara de tratar de resolverlos por sí misma, con una relación distinta con esos socios externos.

No me voy a extender mucho sobre este importante elemento —el ascenso de América Latina y su búsqueda de autonomía—, pero permítanme extenderme un poco más sobre la segunda premisa, que también es importante poner sobre la mesa.

Las tres partes necesitan “resetear” —permítanme el anglicismo— su política hacia los otros socios es decir, redefinir, redefinir sus visiones, objetivos, estrategias, tanto hacia la Unión Europea, Asia, Estados Unidos, como hacia la región latinoamericana. Ninguno de los tres socios tiene en este momento una estrategia actualizada y que responda sobre todo a ese nuevo desafío que ha aparecido en el escenario: el que representan los dos grandes “mega acuerdos”, el Acuerdo Transpacífico (TPP) y el acuerdo del partenariado para el comercio y la inversión transatlántica (TTIP).

El hecho es que las estrategias y las visiones sobre las que se sustentan esas políticas o están agotadas, o sus objetivos amortizados y, en muchos de casos, no dan más de sí. En otras ocasiones esas estrategias, esas políticas ya no responden a relatos o narrativas adecuadas a la nueva situación de cada una de las partes. Se sitúan en ocasiones en visiones que han quedado atrás respecto a los cambios globales y a los que se han producido en cada uno de esos actores, o ambas cosas a la vez.

Veamos, por una parte, a los Estados Unidos. Tras el estancamiento y el fracaso del **área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)**, ese país ha estado durante varios años carente de una visión estratégica de alcance hemisférico, si es que, siendo generosos, el proyecto del ALCA podía calificarse de tal cosa. En el plano económi-

co y comercial ha habido una política centrada en promover los “alquitas” o los tratados de libre comercio bilateral o subregional, que se han presentado en sí mismos y se han aceptado como un modelo acabado de relación, tras el que no cabe esperar nada más. En el caso de México, por ejemplo, lejos quedan aquellas visiones que circularon a finales de los años 90 y principios del 2000, planteando ir más allá del NAFTA y promover una verdadera “Comunidad” de América del Norte. Ese concepto, propuesto por académicos mexicanos y estadounidenses, pretendía hacer del acuerdo de libre comercio el punto de partida o la base para modelos de integración alternativos al europeo en el ámbito hemisférico, con componentes políticos, migratorios, de seguridad y de desarrollo más amplios. Hoy, más allá de los acuerdos de libre comercio, como modelo acabado y de alcance parcial, no parece existir por parte de los Estados Unidos ninguna otra propuesta para la región. La política exterior de Estados Unidos es, además, una política exterior de perfil más bajo, centrada en unas agendas de seguridad que están, lógicamente, muy enfocadas a otras latitudes; a Irán, Oriente próximo, Afganistán o incluso Asia-Pacífico, un área con mayor potencial de conflictos en Corea o el mar de China. También han primado los asuntos internos en la agenda política estadounidense: por ejemplo, las exigencias de los *lobbies* favorables a tenencia de armas de fuego han impedido que Estados Unidos pudiera responder a las peticiones de ayuda, que en algún momento fueron desesperadas, que el Presidente Calderón realizó a su socio estadounidense en los momentos álgidos de la guerra contra las drogas. Es difícil, por ello, mejorar la relación bilateral con México, pese a que es la relación más relevante en el conjunto de la política

latinoamericana de Estados Unidos, cuando priman consideraciones de política doméstica y lógicas electorales.

Hay otros indicadores de que Estados Unidos carece de una visión estratégica y que además no ha aprehendido los cambios, muy importantes, que se han venido produciendo en América Latina; otro ejemplo lo constituyen las dudas estadounidenses sobre el papel de la Organización de Estados Americanos (OEA). Cuando es al propia región la que promueve otros foros para ampliar su autonomía respecto a Estados Unidos, este país se plantea dudas sobre el papel y la relevancia de esta organización, le resta apoyos, y asume un papel menos activo en ese foro hemisférico.

También se puede mencionar lo ocurrido en la VI Cumbre de las Américas realizada en Cartagena de Indias en abril de 2012, en la que fue imposible consensuar una declaración final por la evidente falta de sintonía en muchos temas y, en especial, sobre cuestiones en las que América Latina ha ido avanzando hacia posiciones conjuntas, como puede ser la cuestión de las drogas ilícitas, la reincorporación de Cuba a las organizaciones regionales, y la cuestión de la militarización del Atlántico Sur.

Hay algunos signos positivos, como los acuerdos obtenidos en el seno de la OEA sobre drogas y seguridad, relativamente recientes; pero pareciera que vienen impuestos más por el dinamismo latinoamericano, que por el impulso estadounidense.

La pregunta a formular aquí es si ese acuerdo transatlántico pudo ser un incentivo para que Estados Unidos redefina también su relación hemisférica.

Por parte de la Unión Europea —y me voy a referir muy brevemente a ello porque su política latinoamericana ha sido analizada extensamente en otros trabajos— hay que decir **ésta ha mantenido, en forma** muy coherente, un diseño estratégico trazado a mediados de los años 90, que tiene ya, por lo tanto, casi dos décadas. Esa estrategia se ha denominado en ocasiones “la estrategia Marín”, por haber sido bajo el mandato de Manolo Marín, como vicepresidente de la Comisión, cuando se elaboró esa estrategia, impulsada después por la Presidencia alemana del Consejo y la posterior Presidencia española del mismo en los años 94-95.

Ustedes saben que esa estrategia proponía una “asociación estratégica” UE-américa Latina y el caribe basada en un diálogo político democrático, una cooperación avanzada y, sobre todo, lo más importante, una red de acuerdos de asociación, incluyendo acuerdos de libre comercio, que, si bien se limitaría en un primer momento a los países de mayor relevancia y peso económico —Mercosur, Chile y México—, después se extendió a Centroamérica y los países andinos, como resultado de un intenso trabajo político de centroamericanos y andinos para que también acogiera a estos dos grupos.

No ha sido fácil desarrollar esa estrategia. El contexto internacional del decenio de 2000 no ha ayudado. No ayudó precisamente el lanzamiento de la ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que supuso un cierto coste de oportunidad para los acuerdos regionales y bilaterales. No ayudó la nueva agenda de desarrollo de los Objetivos del Milenio, que concentró la atención de las políticas de cooperación internacional y ayuda al desarro-

llo en otras regiones geográficas. La “securitización” de la agenda internacional tras los atentados del 11S también contribuyó a que América Latina quedase fuera del “radar internacional” de la UE, Pero pese a esas dificultades, hay que constatar el saldo positivo de la estrategia, con acuerdos de asociación ya firmados y en vigor con México, Chile, Colombia y Perú y Centroamérica, estos últimos los más recientes.

Es cierto que esta es una agenda inconclusa. Esta estrategia no ha terminado de materializarse. Quedan pendientes los casos de los países andinos que se descolgaron de esta negociación. Vemos algunos signos positivos en Ecuador, no hemos perdido la esperanza de que pueda incorporarse a un acuerdo con la UE. El caso de Cuba, una vez que las condiciones políticas lo permitan, encontraría encaje en la relación que la Unión Europea tiene con los países del Caribe.

Está también pendientes de desarrollar las necesarias agendas de competitividad que comportan aquellos acuerdos que se han firmado con países con los que existen asimetrías de desarrollo muy marcadas. Pero el principal asunto pendiente, sobre todo, es la negociación con Mercosur, reiniciada en 2010 y sobre la que de nuevo hay dudas razonables sobre sus posibilidades de éxito.

Lo que habría que decir respecto a esta estrategia de mediados de los 90, es que se logre o no el acuerdo de asociación con Mercosur, se trata de un ciclo político acabado y agotado, en el sentido de que no proporciona ya una visión de largo plazo, y un horizonte estratégico capaz de movilizar voluntades y dar sentido de propósito a las relaciones entre la Unión Europea y América Latina; capaz también

de movilizar la voluntad política y la acción colectiva para alcanzar unos objetivos de largo plazo, lo que **sí** pudo hacer esa estrategia en los años anteriores.

Por otro lado, la propuesta de un acuerdo transatlántico puede constituir un incentivo y puede tener, al menos a corto plazo, dos consecuencias que me gustaría resaltar. La primera de ellas es que pone de relieve la pertinencia de la visión implícita en la estrategia de la Unión Europea, porque los acuerdos de asociación sitúan a los países firmantes en una buena posición para la triangulación económica con Estados Unidos y la UE. Esos acuerdos de asociación con la UE, hay que recordar, los han firmado países que también han firmado acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. Por lo tanto, sitúan adecuadamente a esos países para una triangulación económica que puede contribuir a una estrategia de desarrollo basada en la generación de, y el posicionamiento en, cadenas de valor global y cadenas de valor intrarregional. Quienes no los han firmado quedan en una situación muy desfavorable y ante un evidente riesgo de marginalización frente a un eventual acuerdo transatlántico.

Hay que recordar al respecto que la visión de una zona de prosperidad atlántica es ya una visión antigua. Es una visión que, entre otros actores, planteó en su momento la Comisión Europea y, sobre todo, el Parlamento Europeo, por ejemplo en los informes elaborados bajo la dirección del diputado Ignacio Salafranca, que en distintos momentos, ya incluso en la década de los 90, habló de esta posibilidad. Pero, sobre todo, la segunda consecuencia que puede tener la propuesta del acuerdo transatlántico es que constituye un incentivo muy poderoso para relanzar

la negociación con Mercosur, si es que los países de Mercosur, y sobre todo Brasil, saben verlo así. Se trataría de esa forma de evitar los efectos perniciosos que ese acuerdo podría tener, dejando a algunos países en una incómoda posición externa respecto al mismo.

Decía Timothy Garton Ash en el artículo que publica hoy el diario El País que, más allá de la discusión sobre los nombres del acuerdo transpacífico y el acuerdo transatlántico, pareciera que el nombre que tiene realmente el acuerdo es el de “todos contra China”; Es un acuerdo que podría definirse como “el imperio contraataca”, pues se trata de la gran respuesta geopolítica de la región noratlántica frente al desafío de los países emergentes y, particularmente, frente a China. Parafraseando esta provocación de Garton Ash, se podría decir que, de cara a América Latina, este acuerdo podría ser interpretado como “todos contra Brasil”, pues es este el gran país de la región que a diferencia de México quedaría fuera de esos acuerdos.

Mi impresión es que esto no es necesariamente así porque ya existe un marco de negociación que puede evitar esos riesgos. Y que también responde ante la penetración económica de los bienes manufacturados de China, y del papel que China quiere dar a América Latina en las cadenas de valor, fundamentalmente como productora de materias primas. Se trata del acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, que supone una oportunidad inigualable para reposicionar a Brasil y fomentar las inversiones. Una oportunidad, sobre todo, para incrementar el contenido tecnológico de una industria brasilera que, a diferencia de la mexicana, exporta sobre todo bienes de tecnología media-baja, con destino a países en desarrollo y no a los

mercados de los países avanzados, y que tiene que mejorar sensiblemente su competitividad internacional a partir de la incorporación de conocimiento y de mayor valor añadido.

La producción industrial de Brasil —con la excepción de algunas empresas de talla global como Embraer— está dominada por manufacturas de tecnología media-baja que va a tener crecientes dificultades para competir con las que exporta China. El acuerdo Unión Europea - Mercosur puede permitir a Brasil y a su industria dar ese salto tecnológico que necesita para diferenciar sus productos industriales con mayor valor añadido, tanto hacia América Latina como a otras regiones, de las que proceden de Asia y de otras regiones en desarrollo.

Por parte de América Latina también parece necesario redefinir sus estrategias y visiones respecto de Estados Unidos y de la Unión Europea. Permítanme una analogía histórica. En 1990 el fin de la Guerra Fría hizo emerger lo que entonces llamábamos “el mundo triádico”; desaparecido el mundo bipolar, emergió ante América Latina y ante otros actores un mundo triádico en el que la región podía verse en una situación de marginalización respecto de sus tres polos económicos: América de Norte, que muy pronto planteó la propuesta del NAFTA; una Unión Europea que podía ser una “Europa fortaleza”, pero que también tenía ante sí el panorama de la ampliación, y un Asia- Pacífico con economías ya integradas *de facto*, sin instituciones pero ya con emergentes cadenas productivas de alcance transnacional.

Hay que recordar que ese “mundo triádico” coincidía además con el estancamiento de la Ronda Uruguay, finalmen-

te exitosa, pero en el año 1990 eran pocos los que daban un céntimo por esa ronda de negociación. Se hablaba abiertamente de un escenario mundial con tres grandes polos económicos en el que América Latina tenía un enorme riesgo de quedar en una difícil posición de marginación.

Ese riesgo, percibido como tal por América Latina, también fue visto como oportunidad, y lo que la región hizo fue redefinir sus estrategias, en ocasiones con una lógica defensiva, pero también proactiva. Ante ese riesgo de marginalización, optó por reposicionarse internacionalmente y lo hizo a través de su implicación en el ALCA, aceptando en muchos casos la propuesta de Acuerdos de Asociación de la Unión Europea y, sobre todo, lanzando nuevas propuestas de integración basadas en la estrategia del regionalismo abierto; es el caso del Mercosur, pero también es la reinterpretación de la integración andina, centroamericana y caribeña, y las estrategias individuales que siguieron Chile y México.

Permítanme que lo plantee como interrogante —no creo que podamos ir mucho más allá—: ¿Puede en este momento ser el acuerdo transatlántico un catalizador para el cambio en América Latina? Tal vez puede contribuir a propiciar cambios en los países que más tienen que perder al enfrentar los mayores riesgos de “desviación de comercio” que comporta ese acuerdo. Ante esos riesgos, sería necesario redefinir o “resetear” sus políticas y sus visiones ante el orden internacional. En este sentido, el acuerdo plantea muchas oportunidades.

Por otra parte, en los últimos diez años hemos visto una región en ascenso y con una creciente diferenciación. El crecimiento económico, alentado en gran medida por un

ciclo de materias primas y la expansión de los mercados internos y regionales, unido a la relativa retirada de los Estados Unidos, ha generado espacios de autonomía que han alentado políticas exteriores más asertivas y autónomas, y nuevos liderazgos regionales, especialmente el de Brasil. Emergen dos modelos de integración e inserción internacional: la Alianza del Pacífico *versus* lo que se ha llamado el “Mercosur Plus”, que supone un Mercosur más político, pero que mantiene como fundamento básico su unión aduanera, aunque se trate de una unión aduanera con multitud de “perforaciones” y necesitada de perfeccionamiento.

Más allá de estas distintas estrategias económicas, lo que también presenta la región es un compromiso común en sus políticas exteriores para lograr una mayor autonomía a través de la concertación y la cooperación regional en UNASUR y en la CELAC. En esos espacios de autonomía, ese liderazgo brasilero puede contribuir a redefinir las estrategias de la región hacia Estados Unidos y la Unión Europea a través de una actuación más proactiva.

Es evidente que ante el desafío de China, y ante los desafíos que suponen para la economía de Brasil y para las economías de Mercosur tanto el acuerdo transpacífico como el tratado trasatlántico, la mejor opción para alentar la inversión directa, generar cadenas de valor globales, e incrementar la eficiencia y la competitividad de su planta productiva — como se indicó, muy potente pero rezagada desde el punto de vista tecnológico— sería avanzar hacia un acuerdo con Estados Unidos o con la Unión Europea. Hay que observar atentamente a Brasil porque posiblemente va a ser el actor clave en este proceso.

Brasil no ha estado históricamente cerrado a ese tipo de acuerdos; el rechazo de Brasil al ALCA, así como al acuerdo OMC en 2003-2004, en la cumbre ministerial de Cancún, no fue un rechazo de principio ni de naturaleza ideológica, sino que está en gran medida basado en un cálculo bastante pragmático de costes y beneficios. Si Brasil ha rechazado estos acuerdos ha sido porque los ha considerado lesivos y asimétricos y prefiere que no haya acuerdo, antes de que haya un mal acuerdo. Estoy parafraseando al Ministro Amorim cuando explicó la posición brasileña ante el fracaso de la reunión ministerial de la OMC en Cancún en 2003.

No me cabe duda de que Brasil, como otros países de la región, va a hacer de nuevo esos cálculos, dado que la ecuación ha cambiado. La propuesta de estos mega acuerdos es un —permítanme la expresión en inglés— *game changer*: cambia las reglas del juego para los distintos actores, y hay que adaptarse a ello.

Ahora introduzco el número cuatro al que se hacía referencia al inicio de esta intervención. ¿Cuáles son las cuatro lógicas sobre las que puede sustentar esta relación atlántica?... Pues no se trata solamente de una reacción ante el cambio de las reglas del juego de la economía política global o de un acuerdo eminentemente comercial. La existencia, los fundamentos, racionalidad, y funciones de lo que hemos venido llamando el Triángulo Atlántico entre los Estados Unidos, la Unión Europea, América Latina y el Caribe, y la existencia, relevancia, y alcance de este triángulo respondería a cuatro grandes razones o a cuatro posibilidades, si me permiten formularlo también así.

El primero de ellos, que se ha mencionado esta mañana, es la razón de identidad basada en el supuesto de que estos tres actores comparten valores similares que los singularizan en el plano internacional, y que se mantienen unidos a partir de los valores occidentales en un mundo que se anuncia post occidental.

Una segunda razón, permítanme llamarla la razón cosmopolita, es la que vincularía a estos tres actores para dar respuestas conjuntamente a los desafíos de la gobernanza global en un mundo transnacionalizado e interdependiente.

La tercera sería la razón pragmática, vinculada a intereses económicos por los que esos tres actores cooperarían mediante instrumentos primordialmente económicos, para una mejor inserción internacional frente al proceso de desplazamiento del poder económico hacia el área Asia-Pacífico.

Y una cuarta razón funcional que respondería a algo más limitado, a las exigencias de cooperación sectorial allá donde hay lógicas funcionales que así lo demandan.

Muy brevemente, permítanme examinar cada una de estas cuatro lógicas.

En la primera de ellas, se parte del supuesto de que los tres vértices del triángulo comparten una base de valores comunes, y así se ha venido señalando de manera insistente en las declaraciones, comunicados conjuntos, que han ido emanando de las cumbres que, dos a dos, nunca los tres, conjuntamente han ido produciendo. Estos valores enraizados en la tradición occidental son bien conoci-

dos: son los propios del internacionalismo liberal, aunque cada parte le venido añadiendo unos marcados acentos estadounidenses, latinoamericanos y europeos.

En un contexto internacional con países emergentes que no siempre comparten esos valores, en un sistema internacional que se presenta con una creciente fisionomía post occidental, la definición occidental de estos tres actores es un rasgo singular de su identidad y de su práctica política, y podemos preguntarnos si es fuente de legitimidad e influencia internacional; porque es aquello que nos hace distintos. Hay corrientes, ustedes lo saben, en las relaciones internacionales, que dicen que la política exterior solo responde a intereses. Evidentemente, yo no comparto esta simplificación. La política exterior responde a más factores y tiene que ver también con los valores y con las identidades de los actores internacionales, y esos elementos ideacionales están muy relacionados: no se está el mundo igual siendo China, siendo la Unión Europea, siendo España, siendo Estados Unidos, siendo América Latina o siendo Brasil. Esos factores singularizan y diferencian más allá de los intereses de cada cual. Y en cada uno de estos últimos actores hay una base común, más allá de los acentos, que podíamos resumir como “occidental”.

Ahora bien, fundamentar la existencia del triángulo sobre una identidad y unos valores comunes plantea una cuestión ineludible. La identidad siempre se establece en relación a terceros, al otro, a la alteridad, al que es diferente porque no los comparte. En este caso se ha afirmado que ese “otro” está fuera del Triángulo Atlántico y que los valores que promueven la Unión Europea, América Latina, Estados Unidos, son muy similares; así parece en muchos

casos, pero también cabría preguntarse si eso es así, y si viene refrendado por la práctica política, porque en la historia reciente, la relación de estos tres actores parecería demostrar que en muchos casos el “otro” no ha estado fuera, sino dentro del propio triángulo.

La relación birregional entre la Unión Europea y América Latina nace en los años 80, cuando América Latina tiene que buscar en sus socios europeos otro actor occidental que presente una política diferenciada de los Estados Unidos, y es bien conocido que, en el debate político de América Latina, algunas fuerzas sociales y políticas han tendido a mirar hacia Estados Unidos como referente, mientras que otros actores han tendido a mirar hacia Europa como alternativa en términos de los modelos de sociedad y de la relación entre estado-mercado.

No comparto la idea de que los otros están necesariamente fuera; ahora, si eso es así, la pregunta es si realmente vamos a lograr un acuerdo, y si el Triángulo Atlántico se va a erguir en ariete o adalid de Occidente; si se va a poner la coraza y el morrión para ir por el mundo combatiendo en favor de las ideas democráticas y de los derechos humanos contra de aquellos que no comparten esos valores. Porque si eso es así, parte del trabajo está entonces dentro del propio Triángulo, donde no compartimos en este momento muchos de los supuestos sobre lo que es el orden liberal y la propia naturaleza de la democracia, y como muestra de ello, muchos de los actores de ese Triángulo tienen que adjetivar la democracia y tenemos un importante debate sobre ello.

Me ha llamado la atención que en el curso de este encuentro no se haya hecho hoy referencia al caso Snowden. El caso Snowden, o mejor dicho, el caso de las escuchas ilegales que ahora se quiere presentar como el caso del señor Snowden, que es el que ha hecho pública la falta y no el que la ha cometido, va más allá de los rasgos novelescos y de los elementos inmediatos que pueda presentar, incluso **más allá de las escuchas mismas. Este caso** refleja es un problema de hondo calado respecto al Triángulo Atlántico y su posicionamiento en el mundo, ya que si efectivamente **éste** se erige como un adalid o ariete de los principios democráticos, lógicamente debe actuar en consecuencia.

Permítanme que lo relacione brevemente con la gobernanza de Internet, que es uno de los aspectos que toca este caso. Estados Unidos, con el apoyo de Europa, se ha presentado en muchos casos ante China, ante Rusia, ante Irán, y ante otros muchos actores, como el adalid de las libertades individuales y de las libertades democráticas en la gobernanza de Internet; es más, se ha defendido que incluso el sistema de asignación de nombres de ICANN (*Internet Corporation for Assigned Names and Numbers*) se haya privatizado a través una ONG estadounidense, porque es un mecanismo para garantizar las libertades democráticas dentro de Internet. Siempre hemos defendido la gobernanza democrática de Internet a través de este sistema, como garantía de las libertades, frente a otros países que han reclamado un régimen que dé a los estados muchas más atribuciones para controlar lo que los ciudadanos hacen a través de la red. Eso es lo que hemos venido haciendo.

¿Cómo queda esa posición de principios ante esos actores después de lo ocurrido con el caso Snowden? La próxima vez que se reúna una cumbre para hablar de la regulación internacional de Internet, esos dobles raseros y la hipocresía occidental hará que el argumento democrático y de la preservación de los derechos y libertades individuales se vea privado de credibilidad y legitimidad, y esa defensa será mucho más difícil.

La razón cosmopolita tiene que ver con la gobernanza del sistema internacional. Aquí nos encontramos con que, si bien todos compartimos el compromiso con el multilateralismo eficaz y reconocemos su necesidad para hacer frente a las interdependencias, a la necesidad de provisión de bienes públicos globales, esas referencias al multilateralismo están en todos los documentos de todas las cumbres, independientemente de quiénes participen en ellas. Pareciera existir en este ámbito lo que los antropólogos y los sociólogos llaman “el efecto Rashomon”, un nombre tomado de la célebre película de Akira Kurosawa de 1950; un efecto que alude al hecho de puede haber amplio acuerdo respecto a la relevancia de un acontecimiento, pero también existirán relatos y narrativas completamente diferentes respecto a la relevancia de ese acontecimiento y cómo este se interpreta. A la hora de la verdad, hay una visión del multilateralismo de carácter hegemónico por parte de Estados Unidos, que se resiste a ceder poder y a modificar reglas, y por decirlo de una manera radical, a esa “descolonización del derecho internacional” que reclaman algunos países en desarrollo y que exigiría revisar las normas internacionales, una redistribución del poder de voto, la democratización del Consejo de Seguridad, etc.

Hay también un multilateralismo normativo de la Unión Europea basado en valores, pero no siempre consistente con su **práctica**; y hay un multilateralismo defensivo, a veces revisionista, de los países emergentes y de América Latina en particular, que se resiste a aceptar que, como países emergentes, el multilateralismo no es solamente el lugar donde defender la soberanía y pedir dinero por agravios históricos y por las asimetrías norte-sur, sino que es el marco en el que también hay que adoptar responsabilidades colectivas, porque aunque se pertenezca al “Sur global”, también se tiene mucho en juego en la gobernanza del sistema internacional.

Más allá de esta reflexión, el hecho cierto es que hay diferencias importantes y que la agenda de concertación en torno a asuntos multilaterales es más reducida de la que en principio podía deducirse de estos entusiastas cantos al multilateralismo eficaz que encontramos en muchas de las declaraciones emanadas de las cumbres.

No me voy a referir a la razón pragmática y al papel de los acuerdos comerciales para posicionar a ambas partes frente a Asia, porque lo he hecho anteriormente.

Muy brevemente mencionaré que existe, no obstante, una agenda muy amplia de áreas de cooperación funcional en las que esa cooperación es posible en ámbitos como políticas de competitividad, cohesión social, conocimiento, ciencia y tecnología, conservación del medio ambiente; aspectos en los que es posible el acuerdo, pero para los que no es necesario un diálogo político de alto nivel, ni sería tampoco necesario establecer acuerdos de asociación, porque pueden ser resueltos con medios mucho más a mano por parte de los responsables diplomáticos.

Concluyo con una metáfora musical: cada actor gusta de tener su propia orquesta y su propia música, en particular en América Latina, que parece estar descubriendo las leyes de la armonía al acompañar sus distintas melodías a través de proyectos como la CELAC y UNASUR. Esas orquestas, latinoamericana, europea, estadounidense, gustan reunirse a tocar de cuando en cuando, pero de dos en dos. Que tengan un detallado programa de actuaciones cada año, con todas las cumbres que vienen realizándose, no impide que surja un inusitado interés para hacer experimentos musicales con otros músicos asiáticos; aunque no es fácil porque ni siquiera se comparte la misma notación musical. En esas reuniones, las partituras no tienen a veces los mismos acordes ni arreglos similares, pero a pesar de ciertas disonancias, logran dar algún concierto aceptable con desigual éxito de crítica y público... Pero lo que nunca han logrado hacer, es reunirse a tocar los tres, pues quizás saben que el resultado sería discordante y casi cacofónico. Y aunque no son muy conscientes de ello, sus partituras también están bastante ajadas y amarillentas y necesitarían de nuevas composiciones. Quizás las razones antes expuestas permitan que aparezcan nuevas piezas que lleven su producción musical a responder a nuevas demandas, las de un público más selecto y exigente, con más ofertas y un gusto más cosmopolita, como el que se ha conformado a través de la globalización.

UN ESCENARIO DE OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS

*Roland Schäfer*¹⁷

Dentro del Servicio Diplomático Europeo, las cuestiones relativas a las Américas –ambas partes de las Américas– corresponden al Departamento al que pertenezco. La denominación geográfica en plural es una perspectiva en cierto modo superada por la historia, puesto que ambas se independizaron de Europa, pero hoy por hoy resulta ser una perspectiva bastante insólita, inhabitual, aunque quizás en el futuro sea increíblemente pertinente y por eso felicito a los organizadores por haber propuesto este enfoque. Tengo el honor de participar y expresar la perspectiva de la Unión Europea sobre este tema.

Para la Unión Europea, como decía, no es en la práctica cotidiana un *ménage à trois*. Son dos relaciones distintas; existe una base sólida en cada una de ellas, pero son diferentes.

Pero también hay cambios que las afectan a ambas y que podrían abrir nuevas posibilidades, incluso, quizás proyectos conjuntos. De esos cambios ya se ha hablado esta mañana, primero el TTIP, una reacción a la crisis económica de Estados Unidos y de Europa; y segundo, el éxito económico, social y político de América Latina y del Caribe, que parece abrir la posibilidad de que pueda elegir entre varios socios, ya sea China, Estados Unidos o la Unión Europea.

Para la Unión Europea, estos cambios representan desafíos, pero más que eso, oportunidades para ganar más fuerza. ¿Por qué un desafío y por qué una oportunidad?

¹⁷ Director para las Américas del Servicio Europeo de Acción Exterior

La Unión Europea está en crisis, todo el mundo lo dice, pero esto no ha detenido la dinámica europea. Es difícil decirlo en un país como el que nos acoge hoy; en pocos lugares la crisis se siente más que aquí y de poco sirve prometer que en poco tiempo todo irá mejor. Pero en estos momentos se está estableciendo un nuevo marco institucional que permita un control conjunto, evitar nuevos errores graves en el futuro, y que permita mantener el sistema del euro, base de nuestra productividad y que organiza la solidaridad. Es difícil alabar esta dinámica, que está teniendo tantos efectos negativos sobre la población, **pero es necesario mantenerla** en la perspectiva, porque ese vigor institucional de la Unión Europea es un factor importante para entender las nuevas perspectivas en el mundo.

La relación con los Estados Unidos es una relación sólida y estable; los Estados Unidos son un socio importante, cuando no indispensable. En este momento estamos en momentos difíciles; quiero manifestar la profunda preocupación de la Unión Europea acerca de los supuestos espionajes y vigilancia de las comunicaciones. Pero es igualmente importante en este momento que el diálogo establecido la semana pasada, permita aclarar el asunto y asegurar el respeto de los derechos de los ciudadanos de la Unión Europea. Incluso en el curso de complejos intercambios como estos, no debemos perder de vista la relación transatlántica, muy estrecha, amplia y profunda. La Unión Europea y Estados Unidos son socios estratégicos, fundamentales, compartimos valores políticos y económicos.

En este contexto, el TTIP es para Europa una oportunidad enorme; el volumen económico es importante, tene-

mos aproximadamente el 31% del comercio mundial y más del 49% del PIB mundial. Pero lo importante para todo el mundo, incluso para América Latina y el Caribe, es el carácter integral del acuerdo que se está planteando.

Una de las partes más importantes e innovadoras de este acuerdo, es la voluntad de avanzar hacia una mayor coherencia en materia de regulación; ambas partes mantendrán una orientación económica abierta y, en este sentido, el TTIP no solo servirá a nuestras respectivas economías, sino a todos nuestros socios comerciales que se beneficiarán de efectos positivos indirectos. Eso en el plano económico.

En materia política existe una cooperación estrecha; por mencionar sólo un ejemplo, está la intensa cooperación entre la Alta Representante y el Secretario de Estado americano en Oriente Medio. Quizás sea importante señalar que América está en un proceso que ellos llaman “*lessons learned from a decade of war*.” Obedece a una orientación nueva de la política exterior americana, y apunta a un método de contacto con los países que no privilegia el instrumento militar, pero también el social, el político y el de construcción del Estado. No somos parecidos en todo, pero sí tenemos una mayor convergencia en las visiones de mundo.

La tercera razón, el tercer vector de esa percepción, es claramente la relación de la Unión Europea con América Latina y el Caribe, una región en crecimiento y en constante evolución y a la que, desde nuestra perspectiva, le va bien - tiene un éxito considerable tanto en el plano económico como el político. Es importante tener buenas relaciones con una región a la que le va bien. Pero América Latina y

el Caribe todavía enfrentan desafíos tales como la pobreza, la desigualdad, la inseguridad ciudadana o cuestiones medioambientales. Ambos hechos —el que le vaya relativamente bien, y los desafíos que persisten, por otra parte— son una oportunidad para la Unión Europea.

Sobre esta relación dinámica y en constante evolución, los datos son reveladores: comercialmente la Unión Europea es el segundo socio comercial de la región, el comercio de bienes se ha más que duplicado durante la última década y alcanzó la cifra de dos mil millones de dólares en 2010 y, más importante aún, las inversiones. La Unión Europea es el principal inversor extranjero, un stock de 385 mil millones de dólares en inversión directa extranjera en 2010, lo que representa el 43% de la inversión directa total en la región. Esas son inversiones a largo plazo y producen puestos de trabajo de calidad. Un proyecto común que hay que mencionar en este contexto, es el de trabajar sobre industrias extractivas para tener una regulación durable y sostenible en el futuro.

En el plano político, la relación es también muy amplia y dinámica. En el marco de la relación de la Unión Europea con CELAC, mantenemos diversos y múltiples diálogos. En este contexto bi-regional, me parece importante subrayar que es una relación que no empezó en 2010 cuando la CELAC se creó, si no que empezó más de una década atrás. Es una relación sólida en la que hemos invertido muchísimo esfuerzo diplomático y político en preservar, incluso en momentos difíciles de exaltación emocional. Espero que esta inversión también sea fructífera en estos tiempos y en el futuro.

La última pregunta es: cuando mantenemos estas dos relaciones, bastante distintas entre sí, ¿qué podemos hacer

diferente? ¿Qué podemos hacer en un mundo en el cual surgen oportunidades que no son sistemáticas y pueden realizarse en un futuro? Para mí estas oportunidades son un ejemplo de fuertes vínculos entre regiones realmente interdependientes en un mundo globalizado.

El TTIP es una responsabilidad de la Unión Europea y de los Estados Unidos; también lo es el mantener un contacto estrecho con América Latina y el Caribe para explicar lo que estamos haciendo y cuáles pueden ser las consecuencias. Aunque este no sea un proyecto común con América Latina y el Caribe, si es una responsabilidad por nuestra parte el explicar el impacto sobre la región.

Por otro lado, están los desafíos globales, el cambio climático, por ejemplo. Son desafíos que tenemos que abordar juntos, que no podemos solucionar solos como Unión Europea. Es importante que en este contexto el partenariado de iguales no se quede en retórica.

Finalmente, está el desafío de la seguridad, que creo que es un tema bastante nuevo en el que todavía estamos aprendiendo. Existe una ruta de la droga que empieza en América Latina, pasa por muchos países de la región y finalmente termina en Europa, en nuestra vecindad. Es un problema que tenemos en común y que abordamos con éxito en la reciente cumbre de Quito dedicada a ese tema. Pero ese problema también crea otros desafíos que no están solamente relacionados con las drogas; hay algunos países en América Central y el Caribe, que sufren más que otros del tránsito de la droga, del tráfico humano, del tráfico de armas, y que se han dotado de una estrategia regional para combatir juntos esos fenómenos del crimen organizado, para lo que necesitan ayuda. Es un ejem-

plo perfecto en el cual podemos y debemos cooperar los tres, porque tanto los países de América Latina y el Caribe, como los Estados Unidos y Europa, están afectados por este problema. Cada uno tiene soluciones diferentes y podemos contribuir a la solución, quizás alguna tradición diferente sobre la cooperación policial desde Estados Unidos, una experiencia en construcción de un sistema jurídico y policial que tenemos los europeos en nuestros contactos con nuestra vecindad, y claramente un involucramiento importante, un conocimiento de las estructuras locales por parte de los grandes socios de América Latina, ya sea Brasil, Colombia, México, u otros países. Y somos socios, somos *stakeholders* en ese problema. Quizás en el futuro la Unión Europea tenga una mayor disponibilidad para ayudar en este terreno. Sería un tema en el cual se podría lograr una cooperación conjunta, aunque no será **fácil, las aproximaciones son diferentes, pero** es un tema que podría mostrar hasta qué punto, también en el terreno de la seguridad, podríamos cooperar.

SUPERAR EL ESTADO-NACIÓN

Francisco Fonseca Morillo ¹⁸

Cuando hablamos de las relaciones entre Iberoamérica y Europa, sobre todo como parte del triángulo con los Estados Unidos, tengo la impresión que iberoamericanos y europeos tendemos más a considerarnos socios diferenciados que auténticos aliados en el mundo de la globalización. Y me parece que esta es una imagen desenfocada de la situación actual. Si hace treinta años pudiera pensarse que Iberoamérica no era percibida como un actor estratégico para Europa y Europa tenía una imagen en Iberoamérica más de herencia identitaria que de socio central –papel reservado en ambos casos para Estados Unidos–, esta imagen, fuera real o “tópica” se ha difuminado completamente y hoy Iberoamérica y Europa son socios estratégicos, en gran medida por el empeño Español y Portugués dentro de la Unión y el diagnóstico político y la apuesta acertada hecha desde Iberoamérica por mirarse en el espejo europeo de integración regional, siendo la Secretaría General Iberoamericana, la SEGIB, la mejor plasmación de esta idea. Que mejor prueba de ello que sus características concebidas en la Cumbre fundacional de Guadalajara en 1991, cuando los 19 Estados Iberoamericanos de lengua española y Portuguesa, junto con España y Portugal (y también hoy Andorra), como la asociación de *Estados soberanos de América y de Europa, con el español o el portugués como lenguas oficiales, con el consenso como método de adopción de decisiones, y para promover al diálogo abierto, con respeto a la diversidad de modelos económicos y políticos.*

18 Jefe de la Representación de la Comisión Europea en España

Cuando la Comunidad Internacional empieza a reconstituirse tras la Segunda Guerra Mundial, Iberoamérica era parte esencial del bloque de países libres. En la Conferencia de San Francisco, en el año 1945, de la cincuentena de Estados que negociaron y crearon la Organización de las Naciones Unidas, 20 eran latinoamericanos; el español es lengua oficial en Naciones Unidas no por España, entonces alejada y asilada de la Comunidad Internacional, sino por los países latinoamericanos. Y de esos 20 Estados, 19 son hoy miembros del SEGIB y el vigésimo, Haití, es observador en dicha Organización. Creo que América Latina ha sufrido la situación clásica de la Guerra Fría, en la cual las cosas importantes pasaban fuera del continente, en todos los sentidos, en el sentido geopolítico, pero también en el sentido económico y en el comercial.

Sin embargo hoy América Latina está de vuelta en el centro del escenario internacional, y esto es obvio cuando hablamos de países que después de la crisis de los años 90 hoy dan lecciones de crecimiento económico, dan lecciones de haber sacado de la pobreza a más de 50 millones de personas que es más del 10 % de su población total; una zona en la cual hablan tres países con voz propia y decisiva en el G-20, y, algo fundamental, frente a los viejos fantasmas América Latina ha demostrado de manera autónoma, una dosis de especificidad en lo que se refiere a la estabilidad democrática basada fundamentalmente en la propia concienciación de la sociedad civil latinoamericana.

Un ejemplo muy concreto sacado del ámbito de la protección de los Derechos Fundamentales. Cuando uno analiza la famosa sentencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos de 20 en el caso de los campos algodoneros,

se puede afirmar que el Tribunal Europeo de Derechos Humanos de Estrasburgo no puede presumir de exclusividad y que tiene un aliado y socios igual de reputado en Iberoamérica. Y cuando uno analiza todos estos elementos y le añade uno más, el de la potencia cultural y económica que representa el tesoro común que tenemos, nuestras lenguas, el español y el portugués, con mayor razón aún.

América Latina está de vuelta en el centro del escenario internacional, y si mi diagnóstico es acertado, en este triángulo del que estamos hablando hay dos problemas comunes. Nunca he sido muy catastrofista, las predicciones sobre que seremos deglutidos por China y Asia-Pacífico forman parte de esos ciclos históricos que la propia historia termina por equilibrar, pero sí creo que en este triángulo hay un elemento común, independientemente de la asociación de cada uno, y es una situación de fragilidad económica.

Estamos, creo, en la superación de la primera gran crisis global, mucho más que la del año 29, que va a reordenar las relaciones internacionales, y creo que las tres partes de esta relación tienen que reconocer que la situación internacional actual es de fragilidad extrema. La Unión Europea, América Latina y, por supuesto, Estados Unidos, han hecho esfuerzos enormes, pero, en mi opinión, hay un elemento en este triángulo de relaciones y oportunidades de colaboración, en el cual tal vez hay algo que es intrínseco a la parte latinoamericana y mucho menos a los Estados Unidos y a la Unión Europea, y que debiera ser objeto de atención. En Iberoamérica hay una extremadamente rica geometría variable en términos de integración regional, pero hay que estar realmente enganchado a lo que

está ocurriendo para distinguir en qué supera CELAC a la antigua ALC que todos conocíamos; cómo se integra el Pacto Andino con respecto a la Comunidad del Pacífico; qué significa el ALBA; por qué el Mercosur no se decide a avanzar más deprisa en su modelo propio de integración económica regional, etc., etc.

En esta situación del triángulo, hay una responsabilidad dual entre la Unión Europea y América Latina, y aquí, si me permiten, me centraré en esta relación dual. Si reunimos América Latina y la Unión Europea, estamos hablando de dos en las cuales por excelencia deberíamos darnos cuenta que la superación del viejo dogma de la soberanía y el Estado-nación, es nuestra clave de supervivencia; dos zonas que nos identificamos con una cierta identidad cultural, con mucho más en común que las diferentes zonas emergentes; que constituye una zona de mil cien millones de habitantes, un octavo de la población mundial. Una zona que representa –y siempre insistiendo mucho en esto, si unimos Europa y América Latina, estamos hablando de un tercio de los miembros de Naciones Unidas, décima abajo, décima arriba– un 4% del PIB mundial. Se trata de dos zonas geográficas en las que se debería insistir mucho más en que la salvación colectiva es la integración regional, esto es, la capacidad de superar nuestra dimensión escasa como Estados-nación y aprender mucho más unos de los otros, porque si conseguimos esto, el triángulo (con los Estados Unidos) funcionará mucho mejor y las perspectivas serán mucho mejores. En resumen, creo que deberíamos asumir que somos dos zonas regionales que tenemos todo que ganar en la integración regional; mucho que hacer como elemento central en este mundo globaliza-

do y que juntos podemos superar –y hablo tanto de América Latina como de Europa– nuestros viejos fantasmas.

Por eso la integración regional es para mí respuesta clave a las perspectivas y a las oportunidades de colaboración.

COMENTARIOS FINALES

*José Luis González Vallvé*¹⁹

Básicamente quisiera compartir con todos ustedes, tres reflexiones concretas: una relativa a los procesos de integración, otra relativa a los tratados y una última sobre las oportunidades de colaboración. Lo voy a hacer desde una experiencia profesional y vital que empezó siendo de ingeniero, siguió siendo de funcionario internacional, también ha habido una pequeña experiencia política como Consejero en un Gobierno Regional y ahora es de ingeniero y empresario.

Sobre los procesos de integración, creo que ya hemos visto suficiente como para saber que la integración no se produce exclusivamente “*top down*” y generalmente cuando se intenta hacer *top down* tiene marcha lenta y dificultosa. Los procesos de integración funcionan mucho mejor *bottom up*. Dos ejemplos: 40% de los matrimonios europeos proceden de Erasmus, esa una buena integración y es un proceso *bottom up*, no es un proceso *top down*. Otro ejemplo: como asociación de empresarios, cada vez que se propone una directiva europea que se supone pueda afectar a nuestra actividad, en *Business Europe* la discutimos con el Parlamento, la discutimos con el Consejo o con los representantes del Consejo y la discutimos con la Comisión, e intentamos que al final esa directiva salga más adecuada a lo que es nuestra actividad. Esos son ejemplos de procesos de integración “de abajo hacia arriba”, que difícilmente se encuentran en la teoría y en la doctrina convencional de

¹⁹ Director General de AGA y Presidente del Consejo de Producción Exterior de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales

los procesos de integración. Hay que popularizar los procesos, hay que buscar quién los defienda, porque si no al final los procesos de integración tienen muchos enemigos, todos aquellos a los que la integración rompe monopolios, quita privilegios, elimina, y en cambio no tienen amigos, no tienen quien los apoye. Hace falta mucha pedagogía entre la población para que un joven español sepa que un proceso de integración Europa-América, le va a favorecer a él profesionalmente. Eso no se acaba de decir, hace falta pedagogía. De manera que termino con esta primera reflexión; procesos de integración hacerlos también *bottom up* y no solo *top down*.

Segundo, los tratados. Cuando veo los tratados y la doctrina sobre los tratados y al mismo tiempo hago mi práctica de ver cómo las empresas, en este caso españolas, quieren estar por ejemplo en América Latina, pienso que estos tienen poco que ver con nuestra actividad. El inconveniente no es el tratado —el arancel es un 4%, eso no tiene casi importancia—, El inconveniente es que a un ingeniero de caminos español no se le reconozca el título de ingeniero hidráulico en Chile; El inconveniente es que una empresa española, para trabajar en Colombia, tiene que registrarse; el inconveniente es que en Uruguay hace falta un aval desproporcionado respecto de lo que son habitualmente las normas contables españolas, etc., etc.

Creo que hace falta incorporar toda esta problemática real a los tratados, porque si no los tratados se van a quedar en tratados del siglo XIX, o como mucho de principios del siglo XX, pero no van a responder a la economía real, a las barreras reales que tenemos. Tuve ocasión de participar en una conferencia en la que estaba el Presidente chileno; estando ahí me preguntaron y respondí que el mayor

inconveniente que tenemos para trabajar en Chile, es el reconocimiento de los títulos.

Y la última y tercera reflexión, la trampa macroeconómica. Yo ahora me dedico a las empresas de abastecimiento de agua, me dedico a la ingeniería. La sesión se llama “oportunidades de colaboración Estados Unidos-Europa en la actual arquitectura latinoamericana.” Quiero decir algo con realismo: Es cierto y bienvenido que los países americanos subiendo de renta, están sacando macroeconómicamente a gente de la pobreza, pero las ciudades americanas no funcionan, la movilidad es muy dificultosa, la seguridad es problemática y por ejemplo no hay agua potable ni saneamiento para todos, de manera que pudiera resultar que los que llegan “macroeconómicamente” a la clase media emergiendo de la pobreza, sean más infelices y vivan con menor calidad y dignidad que cuando no eran clase media. Es decir, pudiera ser que la clase media urbana sea más infeliz que la clase rural que en términos macroeconómicos era pobre. Ahí sí que hay una oportunidad de colaboración, porque nuestras ciudades europeas más o menos funcionan y cuando se entrevista a los inmigrantes americanos que están en España y les preguntan qué es lo que más les gusta de España, generalmente dicen esas ciudades tan “majas” que tenéis de 100 mil, 200 mil habitantes donde todo es fácil, donde no tardo dos horas y media en ir al trabajo, abro el grifo y no tengo que tomar agua embotellada y no tengo problemas de seguridad. De manera que ahí sí veo un terreno, una oportunidad grande de colaboración para las empresas y para los profesionales españoles, también para aprender de lo bueno y de lo malo, las buenas y las malas prácticas. Nos hemos dado muchos coscorriones, una de las ventajas de ir detrás en los

procesos de desarrollo, es que hay que aprender de lo bueno y también de lo malo para evitar los coscorrónes que ya otros nos hemos llevado.

En resumen, tres reflexiones: motivar y popularizar los procesos de integración para hacerlos más *bottom up* que *top down*; los tratados tienen que empezar a pensar en las cosas que no están en los tratados comerciales, pero que son realmente barreras para la interpenetración económica. Y creo sinceramente que una de las cosas en las que podríamos decir algo bien hecho, son las ciudades para Latinoamérica.

V
CLAUSURA

ACEPTAR LA INCERTIDUMBRE

*Enrique V. Iglesias*²⁰

Voy a hacer breves comentarios en tres bloques muy concretos; no se trata de hacer un resumen, si no reafirmar tres cosas que me parece que estuvieron presentes a lo largo de los interesantes debates que hemos sostenido durante el día.

El primer comentario tiene que ver con el hecho de que estamos en crisis, por eso estamos aquí. Estas nuevas iniciativas que están surgiendo tienen que ver con un hecho bastante conocido, y es que el mundo –sobre todo el mundo desarrollado–, está en crisis y es una crisis muy seria que está lejos de concluir. Sabemos que va a terminar, pero nadie sabe cómo ni cuándo.

Leía el otro día una cita de Ortega que decía: “En momentos de grandes crisis históricas, no sabemos lo que pasa, y eso es lo que pasa.” En muchos aspectos no sabemos lo que pasa y tenemos que estar preparados para reconocer que son momentos de cambios importantes; sabemos que tenemos una nueva economía en marcha, que tiene nuevos actores que no tuvimos nunca, China por ejemplo, y nuevos motores con nuevas intensidades como la innovación, como las nuevas tecnologías que avanzan a ritmo acelerado.

No voy hablar de una nueva sociedad, porque es claro y evidente que son sociedades de crecientes clases medias, con comportamientos que todavía no sabemos todavía cómo administrar y que nos sorprenden todos los días.

20 Secretario General Iberoamericano

Y tenemos también nuevas relaciones internacionales de poder, la transferencia de poder entre el Occidente y el Oriente como se mencionó hoy. Eso implica que Asia aparece como un actor importante, y nada de lo que se pueda armar, organizar o administrar en el mundo, se puede hacer sin tener en cuenta a esos países emergentes, incluyendo África, que es muy importante y que está creciendo más que América Latina. Es una potencia emergente importante. Aquella imagen que tuvimos durante décadas de un continente sin poder levantar la cabeza, hoy en día no es así. Como bien lo privilegia la diplomacia económica y política brasileira.

Esto significa que estamos en un periodo de cambios muy grandes en todas partes. Cambian los Estados Unidos, una sociedad dividida y además una sociedad que está conmovida por la desigualdad. Una Unión Europea que tiene una crisis profunda. Es la primera vez que yo recuerde que Estados Unidos y Europa difieren en cuanto a cómo resolver la crisis. Están en dos extremos distantes. Y el norte y el sur de Europa también con diferentes puntos de vista; hay una especie de crucifixión que ha paralizado algunas veces la reacción de la Unión Europea en muchos frentes, y eso provoca más ansiedades. Y también está cambiando a América Latina. El gran influjo que tuvo América Latina en la primera década de este siglo, tuvo que ver con el impacto de la valorización las materias primas, que trajo el mercado asiático, especialmente para Sudamérica. Pero tuvo que ver también con que aprendimos con sangre, sudor y lágrimas a administrar mejor las economías, si bien en materia de integración, como dice Félix Peña, ha sido una cadena frustrante de desencantos. Recuerdo cuando celebramos en Uruguay, en el año 59, el famoso lanza-

miento de ALALC, el gran al triunfo del gran economista Raúl Prebisch. En aquella época para nosotros era la salida de América Latina, era la Europa de Roma dos años antes, queríamos todos ser buenos “europeos romanos” en nuestra política económica y social.

Esa América Latina está cambiando, pero hay que tener cuidado; se nos fue la mano con la autocomplacencia; la crisis mundial nos está golpeando; estamos mejor preparados de lo que estuvimos nunca, pero nos está golpeando y tenemos que pensar que América Latina tiene que reaccionar para vencer la vulnerabilidad que inevitablemente vamos a tener -y tenemos- en el mundo en que estamos.

El segundo tema son los cambios que están ocurriendo en las relaciones bilaterales de América Latina. ¿Hay cambios entre las relaciones entre Estados Unidos y América Latina? Sí, claro, cambios muy importantes. Se habla mucho de pérdida de relevancia, de abandono de Estados Unidos. Yo soy de la juventud que salía a gritar “Yanqui go home”; ahora no podemos quejarnos de que se haya reflejado económicamente y aún más que políticamente. Creo que tenemos que tener cuidado. El hecho de que Estados Unidos tenga una relación mucho más madura con América Latina, si lo podemos decir de esa manera, y es el reconocimiento de que América Latina es hoy un jugador con pantalones largos que tiene que ser mirado y respetado en esa condición. Tengo que decir que Estados Unidos sigue siendo el primer inversionista en América Latina, un gran socio comercial de América Latina; un punto de referencia en cultura y un punto de referencia en tecnología.

Hay áreas de política donde ambos requerimos una colaboración particular, entre otras -muy importante- el área de las drogas y el crimen organizado, que están unidas pero no son lo mismo. La OEA ha hecho un informe muy importante y Naciones Unidas va a presentar a fin de agosto otro informe, igualmente muy relevante sobre el tema. Ese es uno de los temas a los que hay que prestar atención, en lo demás vamos a tener relaciones mucho más maduras y creo que eso es bueno.

Las relaciones entre Europa y América Latina son viejas y profundas. A nosotros siempre nos atrajo mucho la relación con Europa porque no era solamente la integración pura y dura, era una integración unida a valores, a derechos humanos, al desarrollo de los recursos humanos, a la consolidación de la democracia; Esa visión holística de las relaciones atraía mucho. Eso es valioso y no hay que perderlo. Para nosotros esa relación sigue siendo importante, pero hay que mirarla en función de los cambios que tienen lugar también en Europa como parte del esquema mundial.

Hemos desarrollado además nuevas relaciones con Asia. Por ahora conocemos una cara de la relación, que es el comercio. Todavía no conocemos bien la cara de la inversión, que sigue siendo un porcentaje menor de la inversión total, alrededor de un 20% o menos es la inversión de China en el total pero creciendo rápidamente. Por ahora apoyan la infraestructura de exportación, pero han comenzado un proceso de diversificación muy significativa. También la India va a entrar en el juego. Creo que de alguna manera hay ahí una perspectiva importante de explorar. Ya mencioné África y creo que también es un **área de creciente potencial**.

En síntesis, nuestras relaciones bilaterales se han venido transformando porque nos transformamos nosotros, pero también los socios con los cuales estamos negociando, y es en ese contexto que hay que mirar el futuro de estas relaciones bilaterales como una interacción de intereses cruzados.

El último punto tiene que ver con la acción. Creo que la acción es un tema al que no le hemos prestado suficiente atención. Las políticas internas cuentan mucho en la forma de insertarse en el mundo. Nosotros si nos quedamos sin formar recursos humanos y desarrollar tecnologías, seguiremos vendiendo materias primas y emulando la mayoría de los países petroleros. Eso no es lo que queremos. Entonces creo que lo primero es pensar que las políticas internas son muy importantes al momento de definir qué tipo de estrategia internacional vamos asumir. Creo que eso es importante y que tenemos que ganar en eficiencia, en innovación, en calidad de recursos humanos, en cambios y modernización. Si somos capaces de mirar desde esta perspectiva, el tema no es solamente ver cómo nos insertamos, sino qué hemos hecho para atravesar esas puertas que se abren en el mundo. Por eso el gran tema es definir las políticas internas que tenemos que asumir para poder tomar las opciones correctas en materia de inserción internacional en los distintos frentes que se abren para la región.

Si hubiera que dar un premio a la mejor forma de ver las cosas, se lo daría a la flexibilidad frente a esa incertidumbre, que es el rasgo distintivo del periodo al que vamos a entrar en el mundo. Ya estamos en el futuro. Lo que hay que potenciar es la flexibilidad de la economía, capaz de

meterse que los intersticios que nos va dejando el sistema internacional de relaciones económicas y comerciales.

El segundo tema con respecto a la acción pasa por redefinir el regionalismo. Para nosotros los latinoamericanos, CELAC es muy importante desde el punto de vista del concepto político, porque significa la unión de toda América Latina para hacernos cargo de nuestros problemas políticos y juntar mecanismos de cooperación y, al mismo tiempo, poder unirnos para usar este gran mercado regional, un mercado de seis ó siete trillones de dólares. CELAC representa esa oportunidad. Pero por ahora el regionalismo abierto es muy dinámico en materia política, y reacciona rápidamente a los problemas. También ha sido útil en materia de cooperación; los países del ALBA han puesto en marcha proyectos muy importantes de cooperación, como es el caso de cooperación de energía. Nos falta, con todo, dar un paso adelante para poder poner en marcha mecanismos de integración mucho más eficientes. No puede ser que después de 50 años tengamos solamente 19% de comercio recíproco en América Latina; es decir, no nos ha ido bien en esta materia, excepto en un frente que no se mencionó aquí. Hay más de 500 empresas multilaterales en América Latina que están invirtiendo dentro de la región y fuera de la región. Es decir, hay una capacidad de reacción aún dentro de las imperfecciones de las relaciones existentes en el mercado de hoy que se están desarrollando, y creo que eso es lo que importa destacar.

En esta materia tenemos que pensar que para nuestro futuro, de Panamá para abajo, China es muy importante. Somos grandes productores de materias primas. De Panamá para arriba la relación con Estados Unidos y Ca-

nadá sigue siendo importante en distintos frentes y eso marca también las prioridades con las que algunos países están reaccionando.

Se habló mucho aquí del problema de por qué optamos por las materias primas. Bueno, es una bendición de la Providencia tener materias primas. No es una maldición. Lo que puede convertirse en una maldición es si volvemos a las relaciones comerciales del siglo XIX. Es importante destacar que tenemos que explotar con gran eficiencia y sustentabilizar nuestras materias primas, que también desarrollan las nuevas formas del comercio como son las cadenas de valor. No hay porque exportar autos enteros, podemos exportar baterías de autos, como hace muy bien España.

Para nosotros el tema fundamental es optar por todas las formas posibles, incluyendo los servicios, porque esa es la forma como opera el comercio en este momento, y ahí América Latina tiene oportunidades como cualquier otra parte del mundo.

Respecto a los dos grandes mega tratados, el del Atlántico Norte y el del Pacífico, ahí nosotros tendremos que trabajar. Hay que ver cómo terminan de integrarse, pues hasta ahora sólo estamos haciendo hipótesis. Vamos a ver cómo acuerdan, pero en todo caso creo que hay oportunidades para América Latina también. No olvidemos, sobre todo cuando hablamos del Atlántico Norte, que hay once países de América Latina que tienen tratado con los Estados Unidos y con Europa, y que, por lo tanto, en el momento de sentarse en una mesa, por lo menos puede aspirar a un *fast track* en el que no pueden hacerlo otros países.

Por último quería decir algo que mencionó José Antonio Sanahuja que me parece es muy importante, que es el de los valores occidentales que representa América Latina en su relación con Estados Unidos y con Europa. Creo que esto de los valores no es simplemente un tema de nostalgia histórica o una forma de romanticismo. Nosotros somos producto, en conjunto, de esa relación greco-judeocristiana, y de esos valores occidentales que organizaron el mundo de la posguerra. Ese mundo de la posguerra va a entrar en competencia con otros valores, tendrá la necesidad de concertar acciones con otros valores y de coadministrar el mundo con otros valores.

Esa tarea de conciliar valores para pensar en una nueva gobernanza, no nos llamemos a engaño, es una tarea muy compleja y no exenta de enfrentamientos. Seguramente habrá que crear unas nuevas Naciones Unidas, pero esta idea de compartir, concertar y coadministrar valores, van a encontrar en América Latina, en Europa y en Estados Unidos, una acción muy importante que hay que potenciar para poder organizar ese mundo que vendrá. Va a ser un mundo “apolar”: el poder ya no es ni unipolar, ni bipolar, ni multipolar, es apolar, todo el ciudadano tiene una cuota de poder, desde el sujeto que alimenta *Facebook*, o el que tiene un *twitter*. Esto marca un desafío muy importante y en ese contexto el tema de los valores adquiere una importancia relevante a identificar y privilegiar para asegurar la paz y la convivencia en el mundo.

EL CENTRO GEOESTRATÉGICO SE TRASLADA A AMÉRICA

Tomás Poveda ²¹

Este seminario ha sido relevante por las ideas que se han transmitido. En mi opinión, una cuestión queda clara, y es que a la hora de decidirnos a hacerlo, acertamos con los temas. Me preguntaban en Radio Nacional de España cómo habíamos congregado a ponentes tan ilustres y a tantos asistentes el 15 de julio en Madrid, durante una jornada. Mi contestación ha sido sencilla: cuando la Casa América, la Secretaria General Iberoamericana y el Real Instituto Elcano, y otras instituciones aunamos esfuerzos, el resultado es el que hemos visto a lo largo del día de hoy.

Hemos asistido a un seminario en el que ha quedado patente que Europa y América son dos continentes con principios y valores comunes y, aunque tengamos diferencias, somos los elementos fundamentales que conforman la civilización occidental, y tenemos unas relaciones forjadas a lo largo de siglos, unas relaciones intensas, unas relaciones vivas.

En el momento actual prima lo comercial; recordamos esta mañana que Estados Unidos y la Unión Europea han firmado recientemente –y están poniendo en marcha– acuerdos comerciales con subregiones como Centroamérica y con otros países latinoamericanos, como Colombia y Perú, que se unen a naciones que ya tienen acuerdos firmados desde hace años, me refiero a **México y Chile**. Esperamos que otros países también se sumen a estos acuerdos que traen prosperidad a nuestras naciones y a nuestros ciudadanos.

21 Director General de Casa de América

Además, este seminario se ha realizado cuando se han iniciado las negociaciones entre la Unión Europea y Estados Unidos para alcanzar un Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés) que plantea preguntas y desafíos para Latinoamérica. Algunos ponentes han llegado a la conclusión de que el acuerdo aportará beneficios para ambas partes, porque redundará en un mayor crecimiento económico. Los países que han firmado acuerdos con Estados Unidos y la Unión Europea también se verán beneficiados, aunque existen desafíos, como por ejemplo los que se han citado en materia de estándares comerciales.

El ejercicio negociador en el que están inmersos en estos momentos la Unión Europea y Estados Unidos no es nuevo, se ha planteado desde hace años y, sin duda, la crisis que comenzó en 2007 y que ha azotado especialmente a Estados Unidos y a la Unión Europea, ha sido una de las razones para impulsarlo. No obstante, en ocasiones me gusta recordar que todo empezó el 11 de setiembre de 2001; en aquel momento los tipos de interés sufrieron una caída sin precedentes lo que, unido a la facilidad de acceso al crédito y una regularización ineficiente, tanto en Estados Unidos como la Unión Europea -y en particular en algunos países como España-, permitió que las empresas y las familias pudieran alcanzar unos niveles de endeudamiento históricos.

Otra probable consecuencia de esta crisis es que no hayamos entendido bien la globalización a la que nos estamos enfrentando en el siglo XXI; esta nueva globalización que empezó a finales del pasado siglo y que se ha manifestado con toda su fuerza en este tercer milenio.

Actualmente la Unión Europea está impulsando las reformas necesarias para ser más competitivos. Como decía la Canciller Ángela Merkel en el mes de junio: “la Unión Europea tiene que ser competitiva en la globalización”.

Otra cuestión, en la que sin duda hemos estado de acuerdo, es en el papel de puente que va a desempeñar América por su situación geoestratégica entre la cuenca Asia- Pacífico y Europa. También me gustaría aprovechar para indicar que no debemos olvidar a África, que es el continente que debe emerger en este siglo XXI. Latinoamérica ha demostrado en esta década que cuenta y cuenta por razones propias—. Se ha convertido en una región en la que la mayoría de sus naciones se han situado en el rango de los países de renta media. Además, ha sido en esta década un motor de crecimiento económico, lo que ha permitido que se consolide una clase media en el continente. Por otra parte, como se ha recordado a lo largo de este seminario, existen otros hechos que merece la pena destacar, como que Brasil es, en estos momentos, un miembro destacado de los BRICS y, junto con México y Argentina, forman parte del G-20. También se ha comentado el caso de Colombia o Costa Rica, países que aspiran a formar parte de la OCDE.

Es cierto que el continente se enfrenta a numerosos desafíos, como es el caso de la dependencia de las materias primas y que, a pesar de la reducción de la desigualdad social, diez de los quince países más desiguales del mundo todavía se sitúan en América Latina.

Por otro lado, es indudable que Latinoamérica ha hecho un gran esfuerzo por diversificar sus relaciones comerciales, y la principal consecuencia es la creciente presencia

de China en este ámbito, ocupando de manera progresiva el lugar que antes tenía los Estados Unidos de América.

Las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea son muy importantes, hablamos del 50% del PIB mundial y de un tercio del comercio mundial. Me quedo con una reflexión que ha hecho el Secretario General Iberoamericano, D. Enrique Iglesias, en el sentido de que las negociaciones para el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones no deben ser una barrera, ni suplantarse a la Ronda de Doha y a la OMC; es decir, deben servir como un revulsivo para que se continúe con la liberalización del comercio a escala global. Por otra parte, tal y como han manifestado los asistentes a este seminario, hay otras cuestiones sobre la mesa, como la llamada guerra de divisas; los efectos que para el comercio tienen las barreras no arancelarias, como las normas y estándares comerciales; así como también el papel de la pequeña y mediana empresa, a la que la Secretaría General Iberoamericana le ha dedicado un papel protagonista en la última Cumbre de Cádiz, y que es uno de los elementos fundamentales porque nuestras economías, al fin y al cabo, se sustentan en la micro, pequeña y mediana empresa, que son las grandes generadoras de empleo.

Otra cuestión que probablemente trataremos en otro seminario como el que hoy nos ha reunido es la cuestión energética, que experimentará un decisivo cambio de patrón estratégico a nivel global si porque el shale oil y gas están permitiendo a los Estados Unidos de América mejorar sustancialmente su balanza energética; un país que incluso se podría convertir en exportador neto de gas natural.

En definitiva, gracias a la SEGIB, al Real Instituto Elcano, a los ponentes y a todos los participantes, por el intercambio de opiniones e ideas en el día de hoy.

UN ACUERDO CON IMPLICACIONES GLOBALES

Alfonso Quiñonez ²²

En nombre del Secretario General de la Organización de los Estados Americanos, Jose Miguel Insulza, agradezco la oportunidad que se le da a nuestra Organización, a través de mi persona, para compartir algunas reflexiones sobre este importante tema. Importante tema ahora, pero que seguramente lo seguirá siendo, incluso con mayor intensidad, conforme evolucione la negociación y, eventualmente, la implementación del acuerdo. Particularmente porque los escenarios evolucionan y lo hacen en función de las realidades que nuestros continentes, y los países que componen esos continentes, viven. Realidades que también evolucionan y lo hacen en función de distintos factores, entre los cuales el tema político es obviamente de suma importancia.

Por ello quiero felicitar a la SEGIB, a la Casa de América, al Real Instituto Elcano y al Instituto de las Américas, por esta iniciativa que a nosotros en la OEA nos interesa de forma muy particular; no solamente por el tema, sino porque en OEA confluyen los distintos actores. No me refiero solamente a América Latina, el Caribe y los Estados Unidos, sino también a Europa, ya que tanto la Unión Europea como los países europeos que la componen tienen condición de Observador Permanente.

Quiero también felicitar y agradecer a todos y todas las ponentes, comentaristas y moderadores por sus excelentes presentaciones y por las reflexiones que nos presentaron. Ciertamente esto enaltece, enriquece el debate de un tema

²² Secretario de Relaciones Externas de la OEA

que seguramente seguirá dando mucho de qué hablar, y creo que las conclusiones de este seminario son insumos excelentes para informar esas discusiones, incluso, las propias negociaciones.

Como aquí muy bien se ha planteado, cuando los Estados Unidos y la Unión Europea, las dos economías más grandes del mundo, lanzan las negociaciones de este acuerdo, esto tiene claramente implicaciones muy importantes para América Latina. Como vimos en distintas presentaciones, evaluar las implicaciones que esto tendrá no es sencillo y dependerá, de alguna forma, del grado de ambición que se logre materializar en este proceso, y también de las dinámicas que ocurran a su alrededor y que ciertamente influirán en él.

También se ha mencionado, casi hasta la saciedad, la importancia de estos mega bloques, incluyendo el del Pacífico; se nos han dado cifras y por eso no voy abundar en ello, pero sí deseo comentar que los acuerdos que se están negociando responden, en gran medida, a las exigencia de cómo se está estructurando la producción de bienes y servicios en el mundo.

Cada vez estamos frente a una relativización –y esta fue la palabra que empleó uno de los ponentes esta mañana– geográfica y también de fragmentación de la producción facilitada por la innovación, las tecnologías, los costos más bajos de transporte, las mejoras en la tecnología de la información y las comunicaciones, entre otros factores. En definitiva, la producción se estructura ahora cada vez más en cadenas globales de valor, y para las empresas de América Latina, las cadenas globales de valor ofrecen la posibilidad de entrar al mercado internacional de una ma-

nera menos costosa y más adaptada a sus capacidades y al tamaño de sus empresas. Obviamente esta es una buena noticia.

Sin embargo, la estructura del comercio de América Latina ha acentuado en años recientes su excesiva dependencia de las exportaciones de materias primas, en detrimento de su participación en las cadenas globales de valor. Por ello, los ganadores eventuales serán aquellos países latinoamericanos que logren avances importantes en la diversificación de sus exportaciones hacia bienes intermedios.

Seguramente, en el acuerdo transatlántico tratarán de eliminar los obstáculos que dificultan el funcionamiento más competitivo de las cadenas de valor y se ha argumentado, por lo tanto, que el acuerdo en definitiva podría resultar en grandes beneficios para el resto del mundo, no solamente para Estados Unidos y Europa, por su impacto positivo sobre estas cadenas integradas de suministro a nivel global.

En efecto –como lo ha mencionado el Primer Ministro del Reino Unido, David Cameron– el acuerdo podría añadir unos 157 mil millones de dólares a la economía de la Unión Europea, unos 126 mil millones de dólares a la de Estados Unidos y unos 134 mil millones al resto del mundo. En el caso de los países latinoamericanos habrá que trabajar para aprovechar esas oportunidades, y ello dependerá del grado de inserción efectiva que logren en el mercado internacional y la diversificación de su oferta exportable de bienes y servicios intermedios.

En ese contexto, cabe preguntarse qué respuesta puede haber de América Latina frente al mundo, que parece es-

tar organizándose cada vez más en estos mega bloques. Aquí, algunos observadores han hablado de dos tipos de respuesta por parte de América Latina. Por una parte, están aquellos países que han venido apostando a una mayor integración, mayor apertura con la economía mundial sobre la base de acuerdos de libre comercio, con una diversificación mayor de sus exportaciones; pero por otra parte, están esquemas y países que parecen menos abiertos a moverse en esa dirección, con limitados acuerdos comerciales o exportaciones con un alto componente de materias primas.

Independientemente de los escenarios posibles, América Latina tendrá que enfrentar los retos de su inserción en la economía mundial y de sus relaciones con los mega bloques, incluyendo, obviamente, la relación con la Unión Europea y con Estados Unidos, sin desvincularse ni olvidar sus responsabilidades frente a sus poblaciones, frente a sus ciudadanos, frente a sus consumidores, frente a sus micro, pequeñas y medianas empresas, y también frente a sus grandes empresas que aspiran todas ellas a participar de manera más justa y equitativa de un crecimiento económico sostenible, pero sin perder de vista el tema político que, de alguna forma, permea lo comercial. Por ello es indispensable profundizar el diálogo político, tanto a nivel bilateral como también a nivel regional. En algunos casos, esas responsabilidades e intereses domésticos se traducen en medidas o retórica que generan fricciones dentro de los países y entre países, o se usan como objetivos de política doméstica. Acá, la mayoría de ustedes habrá pensado que me estoy refiriendo a **más de** algún país de América Latina, pero la realidad es que esto también sucede en Estados Unidos y en Europa, porque habrá seguramen-

te erosión de políticas de subsidios, habrá temas de propiedad intelectual, transgénicos y todos estos elementos que se mencionaron hoy en varias de las presentaciones, y esto genera a su vez reacciones internas en los países y también en estos países, como ocurre en América Latina, hay opinión pública, hay sectores interesados y hay elecciones... Y por ello, siempre hay reacciones por parte de los grupos que hacen parte de los procesos económicos y políticos en los países.

A esto también se une la renovada confianza, autonomía y presencia, en algunos casos activismo, de países latinoamericanos en la escena geopolítica y, en algunos de esos casos, desafiando las relaciones convencionales y explorando y diversificando sus relaciones a la vez que desarrollan alianzas con socios comerciales y/o políticos no convencionales o no tradicionales.

Tampoco hay que perder de vista que América Latina ha venido creciendo de forma mucho más acelerada que los países europeos y que Estados Unidos, y que superó las crisis recientes con mayor solidez, lo cual, unido a esa confianza, autonomía y presencia, les ofrece una mejor plataforma para plantear una renovada relación basada más bien en una asociación de pares que evidentemente tienen intereses comunes en su agenda; temas de carácter político y de carácter comercial, pero también –y de forma creciente–, otros temas clave como los de seguridad o los temas del tráfico de drogas, para citar ejemplos que acá se han mencionado.

Sobre este tema creo que el informe sobre el problema de drogas que preparó la Secretaría General de la OEA y el resultado de nuestra reciente Asamblea General celebra-

da en Guatemala, que abordó de manera franca, abierta y respetuosa este tema, posibilita una vía de colaboración contra el problema de las drogas entre América Latina, Estados Unidos y la Unión Europea, como lo dice la agenda anotada de este seminario. Sería interesante, eventualmente, y lo dejo como una idea, desarrollar un seminario similar a este sobre un tema tan importante como es ese.

Para terminar, quiero mencionar que la importancia, o más bien la aspiración que debe de existir en este proceso del acuerdo transatlántico, es lograr un acuerdo que, para ponerlo en negativo, no sea perjudicial para el resto del mundo y, para ponerlo en positivo, que como producto de él, se logre un regionalismo que sea más incluyente y que realmente beneficie a todos los países y sus sociedades.

EVITAR FALSAS DICOTOMÍAS

*Rafael Estrella*²³

Además de lo que con tan buen tino ha señalado Tomás Poveda en la intervención previa, hay dos cuestiones que creo sería interesante agregar a modo de conclusiones.

En primer lugar, que siendo conocidos cada uno de los elementos que hemos venido discutiendo —es decir, la voluntad, la posibilidad del horizonte de una negociación para un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea; la posibilidad de que se vertebre también un eje similar en el Pacífico, o la Unión Europea con Mercosur o con algunos de sus miembros—, lo relevante es que todo esto se pueda contemplar en su conjunto, con una visión más de carácter geoestratégico, geopolítico, que es lo que hemos querido hacer con este seminario, porque estamos, quizás, en los albores de procesos cuyo alcance y recorrido desconocemos; ignoramos si van a ir tan rápido como pretenden algunos de los actores, si se van a ralentizar, si van a generar nuevas dinámicas. Todo esto ha sobrevolado permanentemente nuestras discusiones de hoy.

Por ejemplo, la Unión Europea tiene en marcha una lenta y trabajosa negociación con Mercosur, en la que se aplaza la presentación de propuestas cada vez que hay un proceso electoral: en 2011 se aplazaron por las elecciones argentinas y en 2012 por las francesas.

Todo ello podría generar un impulso nuevo del lado del Mercosur; al mismo tiempo, en Brasil se está produciendo una reflexión importante, no solamente sobre lo que es Mercosur y sobre si Mercosur debe de renunciar al objeti-

²³ Vicepresidente del Real Instituto Elcano

vo de convertirse en una unión aduanera o no, sino incluso sobre la eventualidad de una relación directa más estrecha, aparte del acuerdo estratégico que hay, entre Brasil y la Unión Europea.

Parece evidente que aquí no se trata de elegir entre Estados Unidos y América Latina. Eso nos lo preguntaban a los españoles cuando España definió su ambición de integrarse en Europa comenzó a cumplir los plazos y los requisitos para la incorporación a las Comunidades Europeas; desde América Latina nos llegaba un mensaje dolido y sincero, que decía: “habéis optado por Europa en lugar de por América Latina.” La realidad es que sin estar en Europa, España no sería lo que es hoy en América Latina, no tendría esa capacidad de peso, de influencia; del mismo modo, sin su presencia y compromiso con América Latina, su peso en Europa se vería devaluado.

Una cuestión que ha apuntado Roland Schäfer es que la Unión Europea tiene relaciones preferentes y estratégicas con algunos países de América Latina y algunos de ellos tienen a su vez sus tratados de asociación y de libre comercio con Estados Unidos; será necesario un esfuerzo explicarles a estos países, en particular a México, pero también a otros países, que esto no es un bloque del norte que se fortalece para debilitar al bloque del sur, sino todo lo contrario. Por eso será importante que la Unión Europea acredite ese mensaje, ese discurso, con hechos prácticos y con apertura no solamente del diálogo político, sino incluso más allá, actualizando y profundizando las relaciones existentes y cerrando acuerdos con Brasil y los otros miembros del Mercosur.

EPILOGO

Enrique V. Iglesias ²⁴

Una perspectiva de los economistas iberoamericanos

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

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

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

²⁴ Secretario General Iberoamericano

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

.....Y tendrán impactos sobre América Latina

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

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

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

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

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

ANEXO

RELATORÍA

*Susanne Gratius*²⁵

Con el motivo de la apertura del proceso de negociación entre EE.UU. y la UE sobre un acuerdo de libre comercio (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), en junio de 2013, la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) convocó a un seminario que reunió a un grupo de destacados expertos europeos y latinoamericanos para debatir las consecuencias del mismo en las economías emergentes de América Latina y el Caribe. Adicionalmente, este espacio motivó el análisis a la creciente vinculación de América Latina, Canadá y EE. UU. al Transpacífico Partnership (TPP) y la participación de otros países a la negociación del mismo. El evento fue co-organizado por la Casa de América, la SEGIB y el Real Instituto Elcano, con el apoyo de FRIDE y el Institute d'Amérique Latine.

El nuevo escenario global

Estamos ante una “gran crisis global” y un reordenamiento internacional en el ámbito político y comercial. Hay que situar la negociación entre EE.UU. y la UE en los nuevos escenarios que plantean la política y el comercio internacional, así como el crecimiento económico en regiones antes consideradas de la periferia como América Latina o África que registran tasas de crecimiento económico más altas que las tradicionales potencias. Así, Asia, parte de América Latina y los países del grupo BRICS han promovido nuevos instrumentos con el propósito de contrarrestar las potencias tradicionales, fundamentado en el multilateralismo comercial y una reorientación geoeconómica. En

²⁵ Profesora de Relaciones Internacionales en la Universidad Autónoma de Madrid e investigadora asociada de FRIDE

este sentido, las relaciones comerciales están menos sujetas a los planteamientos y rutas establecidas por EE.UU., Japón y la UE sino, por lo contrario, se han promovido estructuras paralelas que fomenten el crecimiento en términos económicos, políticos y sociales de algunos países del sur que también influyen más en las organizaciones multilaterales.

A partir del 1 de septiembre de 2013, cuando el brasileño Roberto Acevedo asumirá la dirección del organismo, se iniciará una nueva etapa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) después del estancamiento de la Ronda de Doha a partir de 2008. Existe un cierto escepticismo en cuanto a la exitosa conclusión de la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre ellos por el conflicto norte-sur sobre subsidios agrícolas versus apertura del sector industrial. Otro factor que dificulta las negociaciones comerciales globales es el proceso de toma de decisiones por consenso entre los 153 países miembros de la Organización. El estancamiento que ha tenido que soportar la Organización Mundial del Comercio (OMC) con la Ronda de Doha se ha convertido en un insumo importante para los nuevos escenarios que se deben plantear EE.UU. y la Unión Europea en su proceso de negociación.

Un factor determinante para el inicio del proceso fue la recesión en la zona del euro – del 0,6% en 2012 – que también se ha plasmado en una crisis del modelo de integración. Aún así, los escenarios sobre el futuro de la UE no son del todo pesimistas. A pesar de que algunos Estados miembros como el Reino Unido están planteándose un referéndum sobre su pertenencia en la UE, algunos ponentes opinaron que “no hay salida de la UE” y que el

proyecto de la UE no está agotado sino continuará. Prueba de ello es el hecho de que sigue funcionando la dinámica institucional de la UE y se está consolidando el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE). En esta misma línea, se resaltó que la UE no sólo es un proyecto gubernamental sino que integra también a las sociedades, lo cual se refleja en el programa de intercambio estudiantil Erasmus o el aumento de los matrimonios entre varias nacionalidades europeas.

Otro elemento novedoso en las relaciones triangulares es la nueva política comercial de EE.UU. que permitió iniciar negociaciones con la UE sobre un acuerdo de asociación denominado TTIP (por su sigla en inglés). Aunque EE.UU. también participa en la negociación sobre un acuerdo transpacífico (TPP), el inicio de negociación con Bruselas implica un cambio de prioridad en la política exterior de EE.UU. muy enfocada hacia Asia-Pacífico, en detrimento de las relaciones con América Latina, el Caribe y la UE.

Para América Latina, el nuevo contexto internacional, marcado por el ascenso de Asia y el relativo declive de EE.UU. y de la UE, abre nuevas opciones de inserción global. Así, la región puede optar por una relación más cercana con sus tradicionales socios del Norte (EE.UU. y la UE) y/o intensificar las relaciones con China y otros países asiáticos cuya participación en las importaciones de América Latina se han elevado del 2% en 2000 al 14% en 2010, superando la participación de la UE en la región. Según datos de la CEPAL, EE.UU. fue el mayor perjudicado de la desviación de comercio hacia Asia, ya que entre 2000 y 2010 vio reducida su participación en las importaciones

latinoamericanas del 49% al 32%, y en las ventas del 58% al 40%. Por tanto, China se ha perfilado no sólo como una alternativa a la UE – que ha mantenido estable su posición comercial – sino también a EE.UU. Ello reduce las dependencias asimétricas de Washington y, aunque crea nuevos riesgos (el mantenimiento de la demanda china de materia prima y la de-industrialización), aumenta la autonomía de la región.

Asimismo, se pueden destacar algunos avances de cooperación e integración. Un ejemplo reciente es la Alianza del Pacífico integrada por Colombia, Chile, México y Perú que unieron sus intereses políticos y comerciales en torno a un proyecto que prevé la libre circulación de bienes, capitales, personas y servicios, además de proyectar una mayor competitividad en el plano internacional. Esta estrategia, debido a altas tasas de crecimiento en estos cuatro países ha sido bien recibida.

Aún así, teniendo en cuenta experiencias anteriores, algunos participantes recomendaron cautela ante juicios prematuros de “esta vez será diferente”. Cabe recordar que la Alianza del Pacífico se suma a otras muchas iniciativas más consolidadas en términos institucionales, entre ellas CARICOM, MERCOSUR, UNASUR y SICA. Finalmente, se advirtió que la nueva etapa internacional también implica riesgos para América Latina y particularmente para las economías más pequeñas y los países del MERCOSUR que no están incluidos en ninguno de los dos mega-acuerdos de libre comercio del Atlántico y del Pacífico.

Los dos “Ts”: TPP y TIPP

Los dos mega-procesos de negociación, el TTP y el TTIP, ocurren paralelamente al “fin de las políticas monetarias convencionales” y el riesgo de una guerra de monedas, con efectos negativos para la estabilidad económica y financiera global. De hecho, la crisis económica actual puede provocar dos tendencias opuestas en el comercio internacional: la primera sería el riesgo de un mayor proteccionismo y rivalidad entre potencias y el segundo el surgimiento de dos bloques comerciales que juntos representan prácticamente el PIB global. Los participantes coincidieron en considerar el alto riesgo que significaría el primer escenario para la economía global y favorecieron la opción de un escenario de cooperación y liberalización comercial. En el segundo escenario podrían surgir, en los próximos años, dos mega-bloques comerciales: un área transatlántico entre EE.UU. y la UE, una vez finalizado el proceso de negociación del TTIP previsto para 2015, y un área transpacífica entre 12 países que forman parte de la APEC, entre ellos Chile, Canadá, EE.UU., México y Perú.

El futuro acuerdo de asociación transpacífica TPP está más avanzado que el TTIP, ya que se han celebrado 18 rondas de negociación. Sería el segundo acuerdo de libre comercio más importante del mundo después del TTIP. Desde el punto de vista de la APEC, el proceso de integración de esta región ha desarrollado un excelente escenario de cooperación e interacción entre múltiples potencias comerciales. La coordinación entre países como Estados Unidos, Japón, Chile, Australia entre otros, se ha convertido en una herramienta eficaz para hacer frente al crecimiento constante al que está encaminado la segunda economía del mundo: China. Este país, durante las últimas décadas ha demostrado una gran capacidad para amoldarse a to-

das las situaciones que ofrecen el comercio y política. Sin embargo, China sería el gran ausente en estos dos grandes acuerdos que, en parte, constituyen una estrategia de balancear el peso económico que está adquiriendo el país asiático.

Otro ausente sería América Latina y, en particular, Brasil y los países del Mercosur que no participan en el TPP ni tampoco han firmado acuerdos de libre comercio con EE.UU. y la UE. En este sentido, se analizó el riesgo del aislamiento económico de Brasil tras un posible fracaso de la negociación MERCOSUR-UE y de la liberalización comercial global. Se calificó el segundo semestre de 2013, cuando se prevé un intercambio de ofertas comerciales, como “última oportunidad de firmar un acuerdo MERCOSUR-UE que se está negociando desde 1999. Por otra parte, aún no está claro si la gran apuesta de Brasil por el multilateralismo y la OMC es la más acertada y beneficiosa para el país y sus vecinos del MERCOSUR.

En términos generales, un TIPP facilitaría el comercio con América Latina con EE.UU. y la UE, ya que simplificaría los estándares y normas y abriría la posibilidad de exportar los mismos productos a ambos mercados. Algunos países latinoamericanos (Chile, México, Perú y próximamente Colombia), Canadá y EE.UU. forman parte de la negociación del TPP, mientras que otros (Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador y Centroamérica y el Caribe) y la UE están excluidos. En este sentido, se perfila un cuadro muy heterogéneo denominado de “hub and spoke”. Para los que están en ambos procesos de negociación, el TPP y el TIPP son complementarios, para el otro grupo de países, son espacios rivales y algunos (entre ellos el MERCOSUR) no

participan en ninguno de los dos mega-bloques. A raíz de estas observaciones se desarrolló un debate abierto sobre el carácter inclusivo o exclusivo del futuro acuerdo entre EE.UU. y la UE. En cuando a América Latina, se destacó que coexisten economías liberalizada, protegidas y soberanas o países más abiertos y más cerrados en términos comerciales. En esta misma línea, se propuso dividir los países latinoamericanos en cinco grupos: 1) librecomerciantes (AP y Centroamérica), 2) países poco insertados en la economía global (Bolivia y Paraguay), 3) bloques con pocos ALCs (Mercosur), 4) países energéticos (Venezuela) y 5) los países del Caribe. Para algunos países de la región, las negociaciones para poner en marcha el TTIP crea riesgos sustanciales por un posible aislamiento en las relaciones comerciales, generando que algunas zonas u/o países que no han engranado en las dinámicas del comercio actual, queden rezagadas y sin opciones claras para el futuro. Este puede ser el caso de Bolivia y Paraguay entre otros.

La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) al igual que la asociación pacífica (TPP), serán acuerdos importantes en la configuración de las estrategias comerciales para los países con economías emergentes y/o en vías de desarrollo. Por un lado, la constitución del acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea, representaría el 47% del PIB mundial, con zonas económicas integradas y sin aranceles en el campo agrícola y de manufacturas y armonizando los cerca de 35.000 normas y estándares que rigen el comercio de EE.UU. y la UE, respectivamente. La enorme relevancia que tiene EE.UU. para las economías europeas se refleja en el hecho de que la UE invierte ocho veces más en su principal socio que en China e India juntas. Los beneficios económicos

de un TIPP serían muy importantes. Estimaciones prevén que se crearían 15 millones de trabajos adicionales en EE.UU. y la UE y se generarían ingresos adicionales de 2.000 euros diarios.

Sin embargo, también existen grandes dificultades para armonizar las diferentes normas y estándares comerciales que aplican EE.UU. y la UE y que dominarán la agenda de la negociación transatlántica, ya que los aranceles se sitúan en niveles muy bajos. Asimismo, Francia ya ha expresado su deseo de excluir bienes culturales de la negociación y otros no quieren incluir a los servicios financieros. Otro obstáculo es el clima de desconfianza por el caso de espionaje revelados por el ex agente de la CIA, Edward Snowden, que puso en evidencia la desconfianza de EE.UU. a sus socios europeos. Existen, además de otras barreras en aspectos medio ambientales, propiedad intelectual y de patentes que se han convertido en aspectos negativos en las intenciones de Estados Unidos para concretar los procesos de asociación que se encuentran en negociación. Otro obstáculo es la ausencia de un fast-track²⁶ que impide la aprobación rápida de un futuro acuerdo en el Congreso de EE.UU.

En este contexto, se recordó que por dificultades similares ya fracasaron las negociaciones sobre un Tafta (Transatlantic Free Trade Agreement) que se habían iniciado en 1997. De este modo, algunos participantes dudaron de que el proceso de negociación concluya en el plazo previsto, a finales de 2014, cuando termina el mandato de negociación de la actual Comisión Europea presidida por José

26 El fast track limita la capacidad del Congreso de EE.UU. a aprobar o rechazar un acuerdo de libre comercio como paquete único.

Manuel Duraó Barroso. Otros destacaron las bajas tasas de crecimiento económico en EE.UU. estimados en el 1,7% para 2013, y en la UE, situados en el 0,3%, lo cual reduce las posibilidades de una rápida conclusión del acuerdo, ya que alienta el proteccionismo. Esta misma tendencia hacia una disminución del crecimiento económico también se registra en el grupo de los BRICS y, particularmente, en Brasil cuyo PIB aumentará solamente en un 2.3% en 2013. En un escenario negativo, todo ello podría perjudicar los procesos de libre comercio en marcha. Ante esta perspectiva, los más pesimistas pronosticaron que la firma de un acuerdo de libre comercio transatlántico implicará al menos diez años de negociación. En todo caso, será un proceso gradual que requiere mucha flexibilidad y paciencia de ambas partes.

Adicionalmente, el acuerdo estipularía el incremento de inversiones en cada una de las regiones, así como el intercambio de bienes y servicios. Atendiendo estos puntos, además del fortalecimiento que se propone para los ámbitos relacionados a la seguridad jurídica, este acuerdo comercial puede tener efectos negativos en el crecimiento y buen posicionamiento que ha adquirido América Latina en los últimos años. A modo de ejemplo se mencionó el caso de las PYMES que tendrían que adaptarse a nuevas normas y estándares, lo cual podría elevar los costes de producción y/o generar una importante desviación de comercio a favor de las grandes empresas, particularmente en el sector agrícola donde América Latina es altamente competitiva. El proceso del TTIP es otro factor que incide de forma negativa en la negociación UE-MERCOSUR y, según algunos participantes, existe el riesgo de un estan-

camiento definitivo si hasta noviembre de 2013 no se hayan presentado las respectivas ofertas comerciales.

Posibilidades y límites para un Triángulo Atlántico

En el contexto del TIPP y basado en valores occidentales como democracia, derechos humanos y estado de derecho, se planteó la posibilidad de crear un Triángulo Atlántico o una asociación transatlántica entre América Latina, EE.UU. y la UE. Atendiendo la relevancia internacional que ha adquirido América Latina y su posicionamiento como socio estratégico para las principales economías del mundo, también se planteó la incorporación de esta región en las conversaciones sobre el TIPP. De esta manera, se proyectaría un escenario triangular donde se relacionan objetivos comunes, además de un movimiento estratégico para acaparar un gran porcentaje del mercado global. Aunque este planteamiento todavía es una visión utópica, sería una estrategia para evitar el aislamiento de parte de América Latina, además de reducir los espacios ganados por China y los países asiáticos. En este sentido, cabe recordar los acuerdos comerciales que han firmado Estados Unidos y la Unión Europea con países latinoamericanos, con el objetivo de desbloquear las barreras comerciales y aumentar el crecimiento económico.

Ante este escenario, algunos advirtieron que no hay una definición clara del espacio Atlántico y que aparte del tradicional Atlántico Norte (entre EE.UU. y la UE) existe también un Atlántico Centro y un Atlántico Sur incluyendo a parte de África. Otros destacaron que en vez de relaciones triangulares existen dos binomios: las relaciones entre EE.UU. y América Latina y la cooperación entre la UE y América Latina. De este modo, aunque las tres par-

tes “tienen las mismas notas, no logran tocar juntos”. Ante la falta de una visión estratégica en este sentido, se calificó la idea del triángulo atlántico como desfasada.

A continuación, se explicó que tanto EE.UU. como la UE tienen un perfil más bajo en relación a América Latina. Así, Washington ya no tiene un proyecto hemisférico que transitó del proyecto ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas) a las “Alcacitas”, los acuerdos de libre comercio con Centroamérica, Colombia, Chile, México y Perú. La UE, por su parte, siguió una estrategia similar al suscribir acuerdos similares con el mismo grupo de países. Finalmente, tampoco América Latina, que busca una mayoría autonomía e independencia, ha desarrollado una visión estratégica hacia EE.UU. y la UE que permitiera llegar a un triángulo atlántico.

Este pronóstico fue contrastado por una perspectiva más optimista. A juicio de algunos, una asociación tripartita sería altamente beneficiosa y alberga un enorme potencial de comercio, inversión e influencia política en el escenario internacional. Máxime cuando, ante una previsión de crecimiento del 4% en 2014 para América Latina y el Caribe, la inclusión de la región sería positiva para EE.UU. y la UE que crecerán a ritmos mucho menores.

La oportunidad de conformar un triángulo atlántico también se justifica por el hecho de que la mayoría de los países de América Latina ya no son considerados parte de la periferia sino economías emergentes con una mejor posición, confianza y presencia internacional. Esto último se manifiesta a través de la participación de Argentina, Brasil y México en el G-20, el liderazgo de Brasil en la OMC o el de México en la OCDE. De este modo, se subrayó que

América Latina es una región de renta media y actualmente uno de los motores del crecimiento mundial.

Se reconocieron los grandes avances económicos y sociales de la región que permitieron sacar a casi 50 millones de personas de la pobreza. Por otra parte, se advirtió que diez de los quince países más desiguales del mundo están en América Latina. Por tanto, se consideró que las protestas actuales que tienen lugar en países como Brasil surgen desde las nuevas clases medias que reclaman sus derechos de servicios públicos eficaces, menos corrupción y más participación democrática. En este contexto se recordó que la política interna condiciona el posicionamiento internacional de América Latina y el Caribe y que todavía quedan múltiples desafíos, entre ellos mejorar la calidad de la educación, la ciencia, la tecnología y la innovación, para lograr una plena y exitosa inserción internacional de la región.

Por otra parte se destacaron los avances del regionalismo latinoamericano, por la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) que, sin embargo, aún no es una organización internacional al carecer de instituciones permanentes y de un tratado constitutivo. Generar un bloque sólido y presentarse como un solo actor brindaría un mayor número de oportunidades comerciales para el fortaleciendo del multilateralismo y la posición de América Latina y el Caribe ante otros actores del mundo. Actualmente, las economías más consolidadas de la región han estructurado planes para integrarse y con ello satisfacer necesidades comunes. Sin embargo, la inserción de aspectos ideológicos en los procesos de integración y los objetivos de los países del ALBA, han sido barreras deter-

minantes para la consolidación de esta iniciativa. Por todo ello, existe una “cadena de desencantos” con respecto a la integración que, a pesar de ello, sigue siendo una opción atractiva para la mayoría de los países latinoamericanos.

A continuación se desarrolló un debate sobre la aplicación de los conceptos del regionalismo, la regionalización y la integración en América Latina y el Caribe. Mientras que algunos opinaron que la región está altamente fragmentada y dividida entre diferentes bloques de países, entre ellos el ALBA, el MERCOSUR, UNASUR y la Alianza del Pacífico, otros destacaron la evolución positiva de la concertación política de América Latina que permitió, entre otros, ganar nuevos espacios de autonomía y presencia global. Como elemento positivo se destacó el surgimiento de grandes empresas latinoamericanas. Actualmente existen unas 500 “multilatinas” con presencia en Asia, África, EE.UU. y la UE.

Antes de integrarse en el futuro TIPP, América Latina debería fortalecer su relación con EE.UU, y la Unión Europea a través de la firma de acuerdos de libre comercio y un diálogo político regular. De hecho, varios países latinoamericanos, Centroamérica y los que agrupan la Alianza del Pacífico (AP) – Colombia, Chile, México y Perú – firmaron acuerdos de libre comercio con EE.UU. y con la UE, lo cual facilitaría su inclusión en un área comercial transatlántico. En cuanto al diálogo político, un primer paso hacia un triángulo atlántico podría ser la creación de un foro de diálogo trilateral. Se sugirieron tres temas de convergencia que podrían tratarse de forma tripartita: el narcotráfico y la lucha contra la droga y la inseguridad ciudadana, la prevención del terrorismo internacional y el cambio climático.

Se resaltó la importancia de la seguridad ciudadana y, particularmente, de la violencia urbana relacionada con el narcotráfico, en ambos procesos de cooperación: el interamericano y la cooperación europeo-latinoamericana. Las drogas y el narcotráfico son los principales objetivos a derrotar por parte de los Estados americanos, ya que esta es una problemática que ha quitado oportunidades y recursos a otros campos del desarrollo como la tecnología y la infraestructura, la modernización de los sistemas judiciales y el fortalecimiento institucional entre otras. En este sentido, es destacable el análisis al que se ha sometido la lucha contra las drogas en el marco de la Organización de Estados Americanos (OEA), puesto que la política vigente no ha arrojado los resultados esperados y está crecientemente cuestionada. En este sentido, las políticas de prevención, despenalización, corresponsabilidad y desarrollo alternativo que han adoptado la mayoría de los países europeos ofrece una alternativa viable y, a la vez, un nuevo paradigma para una cooperación triangular.

Conclusiones

La globalización y el equilibrio de poder mundial cambian los paradigmas vigentes en las relaciones europeo-latinoamericanas e interamericanas, a la vez que abren nuevas oportunidades de cooperación, desde una perspectiva de mayor igualdad. De esta manera, es importante resaltar que América Latina es una región con sistemas democráticos sólidos, con un paso del más del 50% de su población hacia la clase media y con la concepción del mercado como una herramienta para el crecimiento económico y la consolidación de las relaciones con otros Estados.

Además, los intercambios en experiencias comerciales y políticas entre los Estados del hemisferio sur han permitido, en la última década, mantener una estabilidad macroeconómica constante. Adicionalmente y desde el punto de vista geográfico, América Latina cuenta con una posición privilegiada y abundantes recursos naturales. Esto último, permite posicionar la relevancia cada vez mayor de este actor en el nuevo orden internacional.

Adicionalmente y atendiendo las intenciones por el desarrollo de la sociedad, los Estados del continente americano han encaminado sus esfuerzos en el cumplimiento y cooperación con las organizaciones multilaterales internacionales. El liderazgo por parte de algunos países latinoamericanos, entre ellos Brasil y México, y su relevante papel en el interior de estas organizaciones han permitido el crecimiento y posicionamiento de la región en una amplia gama de asuntos de gobernanza global.

En este sentido, se advirtió que es importante conseguir un consenso en vez de fomentar la rivalidad entre países emergentes. Así, habría que evitar juicios erróneos y cortoplacistas como, por ejemplo, calificar la transición de México “del fracaso al éxito” – por su reciente integración en la Alianza del Pacífico – o la de Brasil “del éxito al fracaso”, debido a la reciente ola de protestas ciudadanas.

Finalmente, es evidente que los escenarios han cambiado en la última década y las relaciones político comerciales entre el norte y el sur han fundamentado otras reglas de juego. Los participantes coincidieron en calificar el nuevo escenario global como totalmente diferente a otros anterior, lo cual complica cualquier pronóstico sobre el futuro de las relaciones entre las Américas y la Unión Europea.

El auge de Asia, la crisis de la Eurozona y las negociaciones comerciales en curso introducen muchas incógnitas, a la vez que modifican sustancialmente la tradicional visión del Triángulo Atlántico entre América Latina y el Caribe, EE.UU. y la Unión Europea.

RELACIÓN DE AUTORES

JEAN-MICHEL BLANQUER

Profesor de derecho Público (Universidad Paris III-Sorbonne Nouvelle), presidente del Instituto de las Américas que es una federación de más de 50 instituciones francesas dedicadas al estudio del continente americano. Es director general del grupo ESSEC desde 2013 después de haber tenido distintas responsabilidades en el sistema educativo francés. Ha escrito libros y artículos sobre el constitucionalismo, la descentralización, la integración regional y las políticas públicas en América Latina.

RAFAEL ESTRELLA

Vicepresidente del Real Instituto Elcano desde junio de 2012 y Presidente de la Red Iberoamericana de Estudios Internacionales (RIBEI). Nacido en Almería en 1950, es Licenciado en Geografía e Historia por la Universidad de Granada. Ha sido Senador (1979-1993) y Diputado (1993-2006) en representación de la provincia de Granada. Miembro del Parlamento Europeo (1986-87). Experto en relaciones internacionales, presidió la Comisión de Asuntos Exteriores del Senado y ha sido Portavoz del Grupo Socialista en la Comisión de Asuntos Exteriores del Congreso de los Diputados. Presidente de la Asamblea Parlamentaria de la OTAN durante los años 2000-2002. Entre 2007 y 2012 fue embajador de España en Argentina. Autor de numerosos artículos en revistas especializadas y obras colectivas sobre el conflicto de Oriente Medio, el Mediterráneo, la seguridad europea y las relaciones transatlánticas, la relación UE –Mercosur, y la diplomacia pú-

blica. Fue el primer parlamentario español en abrir una página Web, en 1996.

TOMÁS DUEÑAS

Nacido en los Ángeles, California, el 27 de enero de 1949. Se desempeñó como Embajador de Costa Rica ante la Unión Europea, Bélgica y Luxemburgo de enero de 2011 a septiembre 2013, teniendo a su cargo el proceso de aprobación e implementación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Asimismo, se desempeñó como Embajador de Costa Rica en Washington, D.C. Estados Unidos de octubre 2004 a marzo 2009, teniendo a su cargo el inicio, aprobación e implementación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA). Ha sido Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y Presidente de la Junta Directiva de CINDE (Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo). Como empresario fue Presidente de ESCO INTERAMERICA LTD., y HARSCO Latinoamérica. Realizó estudios en la Universidad de Miami y estudios de posgrado en la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia, Stanford y la Escuela Wharton de la Universidad de Pennsylvania.

GUILLERMO FERNÁNDEZ DE SOTO

Guillermo Fernández de Soto se ha destacado por su exitosa trayectoria profesional en Colombia, su país de origen, ocupando importantes posiciones tanto en el ámbito público como privado. En efecto, antes de su ingreso a CAF fue Ministro de Relaciones Exteriores de Colombia, Secretario General de la Comunidad Andina, Presidente del Conse-

jo de Seguridad de las Naciones Unidas, Presidente del Comité Jurídico Interamericano (CJI) de la Organización de Estados Americanos, Embajador de Colombia ante el Reino de los Países Bajos, Coagente de Colombia ante la Corte Internacional de Justicia, Presidente de la Cámara de Comercio de Bogotá, Presidente de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Presidente del Comité Colombiano del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, Presidente del Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales (CORI), miembro de juntas directivas de instituciones financieras nacionales, consultor y asesor en asuntos internacionales y comerciales, entre otros.

En el ámbito académico, se desempeñó como Decano de la Facultad de Relaciones Internacionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá y Director Ejecutivo del Centro de Estudios Internacionales “Foro Interamericano”. Ha publicado un importante número de obras en torno a las relaciones internacionales de su país y América Latina, así como a la integración regional.

Igualmente, cuenta con una sólida formación académica en Ciencias Jurídicas y Económicas de la Pontificia Universidad Javeriana, con una especialización en Ciencias Socio-Económicas de dicha Universidad, y estudios de postgrado en Relaciones Internacionales de la Universidad de Georgetown y Manejo de Conflictos de la Universidad de Harvard.

BENITA FERRERO-WALDNER

Diplomática, Doctora en Derecho por la Universidad de Salzburgo (Austria). Jefa de Protocolo del Secretario Gene-

ral de Naciones Unidas, Boutros Boutros-Ghali (1995). Secretaria de Estado para Asuntos Exteriores (1995 a 2000) y Ministra de Asuntos Exteriores de Austria (2000-2004). Candidata a la Presidencia de Austria (2004). Comisaria Europea de Relaciones Exteriores y Política Europea de Vecindad (2004-2009), Comisaria de Comercio (desde noviembre 2009 hasta Febrero de 2010). Actualmente, Miembro del Consejo de la Reaseguradora alemana Munich-Re, Presidenta (pro bono) de la Fundación “EULAC” Unión Europea con América Latina y Caribe (desde 2011) y Presidenta (pro bono) de la Fundación “Euroamérica” (2010).

FRANCISCO FONSECA

Director de la Representación de la Comisión Europea en España. Máster en Derecho y Doctor en Derecho Comunitario por la Universidad de Valladolid, y máster en Ciencias Políticas y Sociología por la UCM. Es profesor titular de Derecho Internacional Público en la Universidad de Valladolid y de Derecho Comunitario en la Universidad San Pablo-CEU. Fue profesor invitado de Derecho Comunitario en el Instituto de Estudios europeos de la Universidad Libre de Bruselas. Ha sido director responsable de Justicia, Derechos Fundamentales y Ciudadanía en la CE, así como director del Gabinete del Comisario Europeo de Justicia y Asuntos internos y miembro de los equipos negociadores de los Tratados de Maastricht y Ámsterdam. Ha escrito libros sobre derecho comunitario y numerosos artículos sobre derecho internacional y comunitario.

PABLO GÓMEZ DE OLEA

Nació el 21 de marzo de 1965 en Madrid. Ingresó en la carrera diplomática el 19 de junio de 1992. Ha sido Segunda Jefatura de la Embajada de España en Maputo desde 1992 hasta 1995. Jefe de Servicio de Asuntos Atlánticos en la Dirección General de Asuntos Internacionales de Seguridad, desde 1995 hasta 1996. Subdirector General Adjunto de Asuntos Internacionales en la Subdirección General de Asuntos Internacionales de Desarme desde 1996 hasta 1998. Segunda Jefatura en la Embajada de España en Asunción desde 1998 hasta 2002. Subdirector General de México, Centroamérica y países del Caribe en la Dirección General de política exterior para Iberoamérica desde 2002 hasta 2005. Segunda Jefatura en la Embajada de España en Bogotá desde 2005 hasta 2008. Consejero en la Misión Permanente de España ante las Naciones Unidas y Organismos Internacionales con sede en Ginebra desde 2008 hasta 2012. Fue nombrado Director General para Iberoamérica el 13 de enero de 2012.

JOSÉ LUIS GONZÁLEZ VALLVÉ

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos (Madrid 1970) Doctor Ingeniero “Cum Laude”, (Madrid 1994) y licenciado en Derecho (Salamanca 1986). Comenzó trabajando en empresas de construcción e ingeniería, y ha sido funcionario por oposición de la Administración Pública española y en 1987, ingresa por oposición libre en la Comisión Europea, durante 12 años se ocupa de la planificación, gestión y supervisión de la cofinanciación que los fondos estructurales: Feder y Fondo de Cohesión conceden a España, de 1999 a 2003 es Consejero de la Junta de Castilla

y león, en 2003 reingresa en la Comisión Europea como Director de su Representación en España (Jefe de Misión: Estatuto Diplomático) jubilándose en 2009; Presidente de Tecniberia de 2009 a 2013 y actualmente es Director General de AGA, Asociación Española de Empresas del Agua y Presidente del Consejo de Promoción exterior e CEOE

SUSANNE GRATIUS

Profesora de Ciencia Política y Relaciones Internacionales en la Universidad Autónoma de Madrid e investigadora asociada en FRIDE.

Ha sido investigadora senior en FRIDE desde 2005 hasta 2013, y profesora asociada de relaciones internacionales en la Universidad Complutense de Madrid. Antes de incorporarse a FRIDE, trabajó como investigadora en el Instituto Alemán de Relaciones Internacionales y Seguridad (SWP) en Berlín y en el Instituto de Estudios Iberoamericanos (IIK, hoy GIGA) de Hamburgo. Hasta 1999 fue coordinadora en el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) de Madrid. Es doctora en Ciencias Políticas por la Universidad de Hamburgo y por la Universidad Complutense de Madrid. Sus investigaciones se centran en las relaciones entre la UE y América Latina, Cuba, Venezuela, Brasil y las potencias emergentes.

ENRIQUE V. IGLESIAS

Actualmente es Secretario General Iberoamericano (SEGIB). Fue Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas. En Uruguay ha sido Ministro de Relaciones Ex-

teriores y Presidente del Banco Central. Fue el Secretario General de la Conferencia Mundial de Energía en 1981 y recientemente formó parte de la Comisión de Alto Nivel nombrada por el Secretario General de la ONU para formular recomendaciones sobre la reforma de la organización y sobre la paz, el desarrollo y seguridad nacional. También ha sido miembro de la Comisión de Alto Nivel nombrada por el Secretario General de la ONU, Kofi Annan, para impulsar el Programa Alianza de Civilizaciones, propuesto conjuntamente por los Jefes de Gobierno de España y Turquía.

HERALDO MUÑOZ

El Sr. Heraldo Muñoz se incorporó al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el mes de Mayo de 2010, como Subsecretario General, Administrador Auxiliar y Director de la Dirección Regional para América Latina y el Caribe.

Previo a su nombramiento, Muñoz sirvió de Embajador, Representante Permanente de Chile ante las Naciones Unidas, (2003-2010), durante el cual fue Presidente de la Comisión de Consolidación de la Paz (2009). Desempeñó además el cargo de Facilitador de las consultas sobre la reforma del Consejo de Seguridad (2007-2008), y Presidente del Consejo de Seguridad de la ONU (2004). En febrero 2009, el Secretario General Ban Ki-moon lo nombró Presidente de la Comisión de Investigación sobre el asesinato de la ex-Primera Ministro de Pakistán Benazir Bhutto, responsabilidad que ejerció hasta su término el 15 de abril de 2010.

El Sr. Muñoz ocupó varios puestos en el Gobierno chileno, incluyendo Ministro Secretario General del Gobierno (2002-2003) y Subsecretario de Relaciones Exteriores (2000-2002), en el gabinete del Presidente Ricardo Lagos. Fue Embajador de Chile en Brasil (1994-1998,) y Embajador de Chile ante la Organización de Estados Americanos (1990-1994). Fue un activo miembro del movimiento disidente a la dictadura de Augusto Pinochet (1973-1989), desempeñando cargos de liderazgo en el Partido Socialista, co-fundador del Partido por la Democracia, y miembro del Comité Ejecutivo del Comando del NO en la campaña que derrotó a Pinochet en el plebiscito de 1988.

Ha escrito y editado más de una docena de libros sobre relaciones interamericanas y seguridad, relaciones exteriores de América Latina, democracia y derechos humanos, asuntos multilaterales, desarrollo y economía política internacional. Su memoria *The Dictator's Shadow* (La Sombra del Dictador) ganó el Premio Literario WOLA-Duke University para el mejor libro en inglés sobre derechos humanos, democracia y justicia social en América Latina contemporánea el año 2009.

El Sr. Muñoz tiene un Doctorado (PhD) en Estudios Internacionales de la Facultad de Posgrado de Estudios Internacionales de la Universidad de Denver, Colorado. También tiene un Diploma de Especialización en Relaciones Internacionales de la Universidad Católica de Chile, y una Licenciatura (BA) en Ciencias Políticas de la Universidad del Estado de Nueva York en Oswego (SUNY).

MARÍA SALVADORA ORTIZ

Doctora en Estudios Latinoamericanos por la Universidad de la Sorbona, París III. Actualmente ocupa el puesto de Directora de Relaciones Externas en la Secretaría General Iberoamericana desde 2006. Ha sido embajadora de Costa Rica ante el Reino de Bélgica, el Gran Ducado de Luxemburgo y la Unión Europea entre 2002-2006. Además, ha sido representante del Gobierno de Costa Rica en diversas reuniones en el marco de las relaciones políticas con la Unión Europea y en el marco de la UNESCO. También ha ocupado diversos cargos en la Universidad de Costa Rica donde ha impartido docencia entre 1974 y 1990. Cuenta con múltiples publicaciones sobre literatura, novela y pensamiento latinoamericanos.

TOMÁS POVEDA

Director General de Casa de América desde marzo de 2012. Con anterioridad ha trabajado como Director de Relaciones Institucionales en General Electric (GE) en España y Portugal, Director de Regulación de Genworth Financial en el Sur de Europa. También trabajó en el Parlamento Europeo de 2004 a 2008. Tomás Poveda es licenciado en Derecho en la Universidad Complutense de Madrid, en Bruselas obtuvo el Master en Derecho Comunitario de la Université Libre de Bruxelles (2006-2007) y completó en el IESE el PLGP (Programa de Liderazgo en la Gestión Pública) (2011 - 2012).

CARLOS QUENAN

Profesor titular de economía en el Institut des Hautes Etudes de l'Amérique latine (IHEAL), Universidad de París III Sorbonne Nouvelle, es Vicepresidente encargado de las relaciones internacionales del Institut des Amériques de Francia. Desde junio de 2013 es Presidente del Consejo Europeo de Investigaciones sobre América latina (CEISAL). Es también Senior Economist (Department of Economic Research) en Natixis (French investment bank). Autor de numerosos libros y artículos en revistas científicas sobre las relaciones económicas internacionales, la integración regional y la macroeconomía de los países emergentes, en particular latinoamericanos, acaba de publicar el trabajo *Los desafíos del desarrollo en América Latina. Dinámicas socio-económicas y políticas públicas* (bajo la dirección C. Quenan y S. Velut, Paris, Coll. A Savoir, AFD/IdA, 2014, ediciones en francés, español y portugués).

ALFONSO QUIÑÓNEZ

El Embajador Alfonso Quiñónez es el Secretario de Relaciones Externas de la OEA. Previamente fungió en esa institución como Secretario Ejecutivo para el Desarrollo Integral y Director General de la Agencia Interamericana para la Cooperación y el Desarrollo. Fue miembro del Servicio Exterior de Guatemala, habiendo ocupado diversos cargos siendo el último el de Embajador ante la OEA. Es abogado y notario por la Universidad Francisco Marroquín de Guatemala, tiene una maestría en Derecho Internacional de la Universidad de Georgetown, una especialización en política exterior de los Estados Unidos de la Universidad de Maryland y otra en Seguridad Continental del

Colegio Interamericano de Defensa. Ha sido profesor universitario en la cátedra de Derecho Internacional.

JOAQUÍN ROY

Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y Doctor por Georgetown University. Es catedrático Jean Monnet “ad personam” y Director del Centro de Excelencia de la Unión Europea de la Universidad de Miami. Es autor de más de 200 artículos y reseñas publicadas en revistas académicas. Es autor o editor de 40 libros. Ha publicado más de 1.500 columnas y ensayos en diarios y revistas. Entre las distinciones recibidas destaca la Encomienda de la Orden del Mérito Civil.

JOSÉ IGNACIO SALAFRANCA

El eurodiputado D. José Ignacio Salafranca es Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, habiendo realizado cursos de Doctorado en la citada universidad; Diplomado en Integración Europea por la Escuela Diplomática de Madrid y por el Instituto Nacional de Administración Pública; y Doctor Honoris Causa por la Universidad de Las Américas de Chile. Actualmente, es el Presidente de la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana (EUROLAT), Portavoz del Grupo PPE en la Comisión de Asuntos Exteriores y Presidente del Grupo de Seguimiento sobre la Situación en los países de la Primavera Árabe. Asimismo, ha sido Ponente de diversos informes, acuerdos y opiniones del Parlamento Europeo con países, sobre todo de América Latina, y ha sido Jefe de diversas Misiones de Observación Electoral de la Unión Europea, de entre las cuales destacamos las más recientes: Líbano, El Salvador, Perú y Argelia.

JOSÉ ANTONIO SANAHUJA

Doctor en Ciencias Políticas, profesor titular de relaciones internacionales de la Universidad Complutense de Madrid, e investigador asociado del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Ha sido investigador o consultor de entidades como la Comisión y el Parlamento Europeo, el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, BID, PNUD, y SEGIB. En dos periodos distintos ha sido Vocal Experto del Consejo de Cooperación al Desarrollo (órgano asesor de la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional). Ha impartido cursos y conferencias en distintas universidades españolas y de otros países, y es autor de distintos libros y artículos sobre cooperación al desarrollo, regionalismo contemporáneo, y economía política internacional.

ROLAND SCHÄFER

Roland Schäfer joined the European External Action Service (EEAS) from the German Ministry of Foreign Affairs in February 2013, taking up his function as Director for the Americas. He joined the German Foreign Ministry in 1990, where his first overseas postings were at the Permanent Representation to the United Nations, the Embassy in Algiers and the Consulate General in Mumbai. From 1997 to 2007, he held several posts in Berlin, including in the situation and crisis centre and as a member of the task force for the Intergovernmental Conference (Treaty of Nice) at the Foreign Office, as head of political division at the Federal Chancellery and as head of division for bilateral relations with France. For three years from 2007, he was deputy head of the German Embassy in Buenos Ai-

res, before becoming minister at the Permanent Representation of Germany to the EU. Mr Schäfer holds a Master's Degree in History and French Literature/Linguistics. He is married and has two grown-up children.

El presente libro es el resultado del trabajo en conjunto de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

En este libro el lector encontrará una compilación de las intervenciones de los participantes en el seminario “Las Américas y la Unión Europea ante los nuevos escenarios en las relaciones comerciales y políticas”, organizado por la Secretaría General Iberoamericana – SEGIB, Casa de América y el Real Instituto Elcano, celebrado el 15 de julio de 2013 en Casa de América.

Este encuentro reunió a numerosas personalidades de gobiernos, organismos internacionales, instituciones y universidades para analizar las oportunidades y los retos de las relaciones comerciales y políticas entre América Latina y el Caribe, EE.UU. y la Unión Europea con el objetivo de fortalecer la cooperación trilateral.

Esta publicación versa sobre las recientes negociaciones para el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea, así como sus consecuencias y efectos en América Latina; las nuevas oportunidades de negocio que ofrece la región del Pacífico a las Américas, y cómo el ascenso de América Latina juega a favor de una relación más estrecha con EEUU y Europa en el marco de la crisis mundial.



Secretaría General
Iberoamericana

Secretaría-Geral
Ibero-Americana

