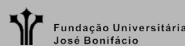


# OIKOS $\sigma$

Revista de economia heterodoxa  
nº 7, ano VI • 2007  
ISSN 1808-0235



patrocínio



**FRANCISCO R. DÁVILA ALDÁS** | fdavila@servidor.unam.mx

Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. División de Estudios de Posgrado y Centro de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional Autónoma de México

**Resumen** El artículo analiza, sucintamente, tanto el éxito de la integración europea como los intentos de integración latinoamericana y, dentro de este contexto, destaca los esfuerzos que la CEE y especialmente la UE, junto con los países latinoamericanos han realizado para llegar a un mayor entendimiento en el campo económico y político que les permita una cooperación y colaboración más estrecha. Dicha cooperación se cristaliza formalmente en la firma de tratados que no sólo incluyen el aspecto comercial sino principalmente el avance del proceso democrático para el fomento de la cohesión social, base de un proceso de desarrollo justo y equitativo que nuestra subregión anhela. Una evaluación de estos esfuerzos deja aún mucho que desear, pues la UE tiene dos fuertes limitaciones estructurales difíciles de superar, a saber: la enorme presencia de Estados Unidos en su más cercana esfera de influencias, sumada a su lejanía geográfica y a su escaso interés estratégico por América Latina, dado su afán de ensanchamiento hacia los países del Centro y Este de Europa; en tanto que América Latina aún se debate entre la disyuntiva de consolidarse regional y nacionalmente o formalizar una mayor dependencia con Estados Unidos. **Palabras clave** *Latinoamérica, Unión Europea, Bloques Regionales.*

**Resumo** O artigo analisa, sucintamente, tanto o êxito da integração européia como as tentativas latino-americanas e, nesse contexto, destaca os esforços que a CEE e especialmente a UE, junto com os países latino-americanos, realizaram para chegar a um maior entendimento no campo econômico e político que lhes permita uma cooperação e coloboração mais estreita. Tal cooperação é concretizada formalmente nos tratados, que não apenas incluem o aspecto comercial como também o avanço do processo democrático para o fomento da coesão social, base do processo de desenvolvimento justo e equitativo ao qual nossa subregião aspira. Uma avaliação desses esforços deixa muito a desejar, pois a UE tem duas fortes limitações estruturais difíceis de superar: a enorme presença dos Estados Unidos na sua esfera de influência mais próxima, somada a sua distância geográfica e a seu interesse estratégico pela América Latina dado seu afã de expansão para os países do Centro e Leste da Europa; enquanto a América Latina ainda se debate no dilema de se consolidar regional e nacionalmente ou formalizar uma maior dependência dos Estados Unidos. **Palavras-chave** *América Latina, União Européia, Blocos Regionais.*

## 1. Introducción

El tema que abordaremos en este trabajo es el de las relaciones que América Latina ha entablado con Europa, particularmente cuando el núcleo de los 6 constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) y camina, a pesar de las dificultades, hacia la construcción de la Unión Europea (UE).

El objetivo básico que perseguimos es demostrar que la integración europea, a pesar de haber sido una experiencia exitosa y ejemplar para América Latina, no ha constituido un mayor incentivo para que ésta emprendiera un camino semejante, que hubiese permitido consolidar firmemente los acercamientos mutuos, lo cual nos podrían dar un mayor margen de maniobra en la negociación de nuestra férrea dependencia económica y, en ciertos casos, política respecto de Estados Unidos.

Para ello, luego de evocar — en la actual coyuntura — las condiciones que enfrentan la UE y la integración latinoamericana y atisbar su futuro desarrollo, nos referimos de modo sucinto a la relación histórica con Europa, focalizando la que se da con la CEE y especialmente con la UE a partir de 1992.

A continuación visualizamos el futuro poco prometedor de los nuevos acercamientos, dadas las limitaciones estructurales tanto de la UE como de América Latina; e insistimos, como conclusión, en redoblar nuestros esfuerzos integracionistas para fortalecernos política y económicamente y poder aprovechar la ampliación del mercado para realizar un comercio más ágil y competitivo.

## 2. Las condiciones actuales de la UE y las de la integración latinoamericana

El éxito en la construcción de la Unión Europea (UE) no ha sido una empresa fácil para los ahora integrantes de la misma y los nuevos pasos para ensancharla, a pesar de los retos que ello implica, ya han sido decididos y se han emprendido las acciones pertinentes para realizarlos. Ahora bien, los conflictos y los disgustos que se han dado por la decisión de Estados Unidos de atacar Irak con el apoyo de Inglaterra y España, en contra de los líderes de Francia y Alemania, ya se presentaron también en otros momentos de la historia de la construcción europea y sirvieron para el reacomodo de las fuerzas dentro de ese bloque.

Lo anterior, junto con el fracaso de Estados Unidos en Irak, en el corto plazo, flexibilizó las posiciones divergentes y ahora, luego del fracaso de la aprobación de

la Constitución de la UE en Francia y Holanda en el verano de 2005 y de las prácticamente inoperantes presidencias de Luxemburgo (2005) y Finlandia (2006); nos muestra el malestar que ésta sufre y se ve, con la presidencia alemana, un destello de mejores días en el mediano plazo.

Es que ese país ha vuelto a resurgir de su letargo económico y puede aún, con su pujanza, darle nueva vida a la Unión Europea. Con la tenacidad y el convencimiento de líder que la actual canciller, Sra. Merkel, Alemania, puede llevar adelante la tarea necesaria de consolidación de la unión. Con el respaldo de los 18 países que se reunieron a fines de enero de 2007 para reforzar su demanda de tomar acciones efectivas para que los 9 países que no aprobaron la Constitución puedan tener un nuevo borrador remozado, en sus puntos más álgidos, antes del final de la presidencia alemana a fines de junio de 2007. De tal modo que, para las nuevas elecciones de la UE en 2009 ya se tenga la aprobación de todos sus miembros y así se pueda estrenar la nueva constitución que daría a la UE más cohesión, más eficiencia en sus acciones regionales y un mayor peso en la toma de decisiones a nivel de la política internacional.

Paralelamente, en América Latina luego de la crisis argentina y brasileña y frente a los fracasos de las políticas neoliberales en fortalecer a nuestros países, los vientos de una nueva integración latinoamericana se han levantado. Disponemos de una serie de instituciones formales que han vegetado o se han burocratizado; contamos con una serie de promesas integradoras que siempre han sido tentadoras; pero, hasta el momento, aún en el caso del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), los tropiezos y fracasos han sido mayores que las escasas realizaciones (DÁVILA y PIÑÓN, 2000). Ahora bien, dos propuestas diferentes se hallan en el horizonte latinoamericano: una integración formal a la economía norteamericana mediante la aceptación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que debió estar ya constituida para el 2005 y una integración regional latinoamericana, siguiendo el patrón del MERCOSUR, el más próximo a una integración que, como la europea, trata de lograr el fortalecimiento nacional de los países involucrados, a partir de la ayuda mutua, la solidaridad que efectivamente redundaría en un mayor equilibrio y desarrollo regional en el campo económico y social. No obstante, existen problemas internos de esta integración. El discurso retórico de sus líderes, Brasil y Argentina, frente a los resultados insatisfactorios de la misma, ha provocado muy ásperas relaciones con Uruguay y Paraguay, sus socios menores, por lo que esta perspectiva se ha enfriado y puede periclitar.

Vale también destacar otra perspectiva integracionista que ha venido surgiendo y es la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA) que se estuvo fraguando

desde el 2001, a instancias del presidente de Venezuela como una oposición militante al ALCA y que se hace explícita en 2004 en La Habana. En 2006 Bolivia y luego Nicaragua y otros países interesados, entre ellos Ecuador, intentan adherirse a la misma.

Es obvio, entonces, que un mayor acercamiento a Europa y en especial hacia la UE, tiene una importancia capital para el devenir de América Latina, no sólo en el campo político sino en el sentido de decidimos a fortalecer nuestra integración regional y subregional. La importancia de dicha integración económica con Europa es crucial, ya que juntos padecemos la enorme presión del proyecto hegemónico norteamericano que, a partir de la llamada “globalización”, poco a poco, ha ido introduciendo el reinado de sus empresas corporativas e imponiendo sus reglas de acero.

No obstante, las negociaciones con la UE, para un mayor avance en los acercamientos comerciales ya iniciados se dificultaron, en razón de la tirante situación de Argentina y de los problemas que Brasil experimentó. Sin embargo, cabe notar que las negociaciones de la UE en este contexto, fueron siempre oscuras y tramposas, dado el excesivo proteccionismo que tiene en lo relativo a la producción agrícola; puesto que los dos anteriores países, junto con Uruguay, son realmente muy poderosos y muy competitivos en relación con cualquier país de la Comunidad, en cuanto a productos agrícolas se refiere. Por lo que respecta al caso de México, con el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), que entró en vigor el 1 de junio del 2000, no se han dado mayores avances por parte de éste para contrarrestar su dependencia comercial creciente respecto de los Estados Unidos y la UE, tiene, de hecho, más interés en hacer de México el trampolín para penetrar y competir ventajosamente en el mercado norteamericano.

### 3. La experiencia histórica de acercamiento con Europa

Europa y América Latina han vivido una muy vieja relación desde que fueron colonias de España y Portugal principalmente y de Francia y Holanda, algunos territorios e islas. En su emancipación, anhelada e impulsada por los imperios inglés y francés, que se disputaron la hegemonía comercial y financiera frente a la española que declinaba, las ex-colonias aprendieron de Europa. Finalmente en su vida republicana, Latinoamérica vivió intensamente al fragor de los eventos internacionales movidos por Europa, antes de las dos guerras mundiales, hasta que el nuevo imperialismo económico y militar estadounidense (IANNI, 1973; BEUHAUT,

1985) desplazó definitivamente a los viejos imperios coloniales europeos del dominio mundial y así ésta región se convirtió en la zona de influencia directa de esta nueva potencia.

Entonces, cuando la vieja Europa, después de la tremenda experiencia de la guerra, aparecía destrozada, vencida, subordinada y dividida entre los dos bloques de poder mundial, tutelados por las dos grandes potencias emergentes, los Estados Unidos y la Unión Soviética, América Latina buscaba afanosamente, en la modernización industrial, el remedio para curar sus desajustes ancestrales, sin lograrlo. Europa, a su vez, iniciaba lentamente su recuperación. Para ello gestó, en primer término, un saludable desgaste de los nacionalismos chauvinistas que la habían esquilado (DÁVILA, 2003b) y, en su lugar, creó una fuerte solidaridad grupal que, poco a poco, fue dando paso a una toma de conciencia de las afinidades y complementariedades existentes entre los diferentes países; lo que los llevó, en segundo término, a vislumbrar la necesidad de crear una integración supranacional, los Estados Unidos de Europa (BENZ y GRAML, 1986). En este afán, pensadores, políticos, economistas y sociólogos, concluyeron que la estrategia de una integración económica no sólo sería un instrumento adecuado y promisorio para impulsar el desarrollo económico y social de sus respectivos países sino que les permitiría, poco a poco, llegar a la unificación política. Así, este proceso de derrotas, promesas, rupturas y realizaciones, en 1951, se cristalizó en la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero (CECA) integrada por Francia, Alemania, Italia, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, los que, el 25 de marzo de 1957, en Roma, conformarían la Comunidad Económica Europea (CEE) que en 1992 devino en la UE.

Frente a esta experiencia, los pensadores y políticos latinoamericanos (que desde sus primeros tiempos de independencia avizoraron el potencial que entrañaría la cooperación e integración de países de tan estrecha ligazón geográfica, histórica y cultural) al igual que los europeos vivieron la ilusión de que unidos, en el campo económico y luego en el político, superarían la “balcanización y el subdesarrollo” en el que se encontraban y se sintieron alentados a iniciar también un proceso parecido (DÁVILA y PIÑÓN, 2000).

Por su lado el desarrollo de la Comunidad Económica Europea (CEE) continuaba, a paso lento pero firme, lo que seguía siendo de creciente interés para América Latina, en razón de que la región podría sacar lecciones de esta nueva experiencia y fortalecerse internamente. En contraste, las Comunidades Europeas enfrascadas en los problemas que la nueva experiencia conllevaba (LERMA, 1991; ARREOLA 1992), le daban muy poca importancia a América Latina. En 1960 Europa compraba y ven-

día un promedio del 9 al 10%. En 1990, dicho comercio se redujo a la mitad, en la medida en que sus relaciones comerciales se incrementaron con sus ex-colonias, con las naciones en desarrollo del Sudeste Asiático y especialmente con los países de Europa Central y Oriental, cuyo proceso de reconstrucción después del derrumbe soviético fue, por razones estratégicas y geopolíticas, apoyado directamente por los países de la CEE, especialmente por Alemania.

Cuadro 1 – Unión Europea: Participación en las exportaciones e importaciones de los países fuera de la Unión, 1985-1997 (%)

	Exportaciones		Importaciones	
	1985	1997	1985	1997
Países				
Estados Unidos	25	19	19	21
Japón	3	5	8	9
Asia	10	17	9	19
América Latina	5	6	8	5
Otros europeos	22	28	22	25
Otros	35	25	34	21

Fuente: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

La entrada en vigor de la UE hizo posible que ésta lleve a cabo un proceso de mayor coordinación y cooperación con América Latina, a partir de un diálogo político que, por desgracia, no ha fructificado en un intercambio comercial más ampliado. No obstante, a pesar de esto, la UE, es el segundo socio comercial de América Latina y las acciones de ayuda humanitaria, de cooperación técnica y científica, especialmente en programas de formación y cooperación energética, se fueron consolidando.

El cuadro 1, muestra, en síntesis, que si bien es cierto que el comercio de América Latina hacia Europa ha crecido un poco, ello obedece más al incremento de las importaciones latinoamericanas de productos europeos. Se percibe también un desplazamiento del interés europeo por exportar a los Estados Unidos, al Asia y entre los países europeos, en detrimento de hacerlo para América Latina. “Un factor estructural determinante del decrecimiento de la presencia europea es, en nuestro criterio,

la intensificación del comercio de nuestra región con los Estados Unidos y el escaso interés que ésta y especialmente la CEE y más tarde la UE han manifestado, en razón de su interés de ensancharse hacia los países de Europa Central y Oriental (PECOS)” (DURÁN y MALDONADO, 2003), como en efecto sucedió a partir de 2004, cuando 8 de ellos entraron a formar parte de la UE: Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovenia, Estonia, Eslovaquia, Lituania, Letonia, además de Chipre y Malta.

Los temores de que la CEE se consolidara más allá de su ámbito interno y alcanzara un mayor peso en el ámbito de las relaciones comerciales y políticas internacionales, especialmente en relación con América Latina, como se desprendía del éxito del diálogo político que ésta realizó en 1985 y que fue de gran ayuda para acelerar la democratización en América del Sur y apaciguar el conflicto en Centroamérica, alertaron a los Estados Unidos a consolidar su ya antiguo dominio económico formalizando más los lazos comerciales, para evitar que en su zona directa de influencias, ésta se entrometiera y se mermara su liderazgo.

Ya a partir de 1980 la mayoría de los países latinoamericanos se había sometido a un rigidísimo programa de ajustes estructurales para dar solución el problema de la deuda externa. La dureza del mismo causó más estragos que beneficios y la idea de adecuar la región latinoamericana para una integración comercial más estrecha con Estados Unidos estaba dificultándose. A la sazón, Argentina y Brasil firmaron, en 1986, las bases de un Programa de Cooperación e Integración Económica que se concretaría en 1991 con el Tratado de Asunción que estableció el MERCOSUR. Era preciso, entonces, acelerar la estrategia hegemónica norteamericana, antes de que América Latina intentara por sí misma liberar buena parte de su comercio de la dominación norteamericana y acercarse más a Europa.

Así se procedió y Estados Unidos promovió el Tratado de América del Norte (TLCAN), primero con Canadá, con la que ya había estrechado sus acercamientos en 1982 y estaba convenciendo a su gobierno de firmar un tratado. Las negociaciones directas comenzaron en 1984 y en la primavera de 1986 concluyeron, firmándose el tratado en los primeros días de octubre de 1987. Luego, en 1990, se inició la misma estrategia con México y, después de largas y complejas negociaciones en las cuales Estados Unidos, que llevaba la iniciativa, obtuvo la parte del león; el tratado fue confirmado por el Senado norteamericano en pleno y firmado en enero de 1994 por el gobierno de México. Pero la intención manifiesta de la iniciativa era que este tratado fuese la punta de lanza para la creación del ALCA, a la que todos los países de América debían pertenecer a comienzos de 2005 (PÁVILA, 2000) según los sueños hegemónicos de Estados Unidos.

Por desgracia, la CEE estaba, en esa coyuntura de 1980-1990, enfrascada en sus propios problemas de fortalecimiento y expansión que tocaban directamente a nuestra región, pues, la incorporación de España y Portugal a la misma que, finalmente se dio el 1 de enero de 1986, generó una serie de contradicciones internas relacionadas con sus políticas comerciales, en especial las desprendidas de la Política Agrícola Común (PAC) y las derivadas del apoyo a las economías de los países de Europa Central y Oriental (PECOS). Eso limitó, aún más, las precarias condiciones comerciales en las que se encontraban, tanto América Latina como la Comunidad europea.

Las cosas se calmaron un poco con la firma del Acta Única el 17 de febrero de 1986, en Luxemburgo, y la CEE se enfilaba airosa a la conformación del mercado único que le permitirían avanzar hacia la creación y construcción de la Unión Europea, con la firma del Tratado de Maastricht el 7 de febrero de 1992. Con este flamante triunfo, la UE de los 15 intenta fortalecer sus relaciones comerciales con América Latina, a la que había olvidado, dadas sus prioridades. Pero las limitaciones estructurales de ésta, siempre articulada a la esfera directa de la influencia norteamericana y sometida por los Estados Unidos a formalizar su integración comercial, dificultó aún más el avance de las relaciones comerciales con nuestros países.

Sin embargo, la incorporación de España y Portugal resultó ser muy positiva en el plano político latinoamericano, dado el especial interés de ambos países por consolidar sus antiguos lazos para estrechar sus relaciones comerciales; pero, en el corto plazo, América Latina perdía el mercado de algunas de sus exportaciones a esos países y, por otro, entraba en muy débiles condiciones a competir con los productos similares que ellos introducían sin trabas a la Comunidad. Por el lado de las políticas comerciales y en especial las desprendidas de la (PAC) con sus sistemas de subvención y ayuda a las exportaciones de sus colonias, se levantaban barreras infranqueables a las exportaciones de productos agrícolas que los países de América Latina podrían realizar.

Ahora bien, si, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), a la que las economías latinoamericanas acudían para demandar concesiones, éstas eran escuchadas, crecían las exigencias para exportar los productos latinoamericanos a la CEE, lo que chocaba con el insuficiente desarrollo de la infraestructura comercial latinoamericana para poder satisfacerlas. Todo ello sin tomar en cuenta la lejanía geográfica y las presiones extraeconómicas con las que se defendían los agricultores europeos. En fin, los acuerdos preferenciales que se dieron a sus ex colonias y a los PECOS, una vez más, luego de 1990, para poderlos apoyar en su desarrollo y funcionalizarlos como proveedores de mano de obra calificada y barata de manufacturas

intensivas en mano de obra, productos agrícolas, materias primas industriales y productos semielaborados, una vez que se integraran a la UE, limitó aún más la difícil oferta que en el futuro podía presentar la región latinoamericana.

Cuadro 2 – Unión Europea: Comercio con América Latina y Caribe por categorías de productos, 1996-2002 (%)

Productos	Importaciones		Exportaciones	
	1996	2002	1996	2002
Agrícolas	38.2	40.5	4.2	6.2
Material de Transporte	7.9	9.2	51.7	24.9
Energía	--	8.9	--	1.3
Maquinaria	--	8.4	--	26.7
Prod. Químicos	20.5	4.1	16.4	16.4
Textiles y Ropa	--	1.2	--	2.3
Otros*	33.4	27.7	27.7	22.2
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Eurostat, Comext Databank, 1997, y cálculos del Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. Comisión Europea.

El análisis sucinto del Comercio de la Unión Europea con América Latina y Caribe por categorías de productos (Cuadro 2) nos muestra un lento crecimiento de las importaciones agrícolas (38.2% en 1996 y 40.5% en 2002) y un descenso pronunciado en las de los otros productos. De igual modo sucede con las exportaciones agrícolas de productos europeos que apenas crecen (4.2% en 1996 y 6.2%) y las de los otros productos que disminuyen sensiblemente, especialmente los materiales de transporte que en 1996 eran el 51.7% y en 2002 es de 24.9%, o sea un poco más de la mitad. Estas cifras ejemplifican las dificultades a las que aludimos y nos dan pocas esperanzas de que, en el campo del comercio, estas limitaciones estructurales se modifiquen. Muy poco han crecido nuestras exportaciones e importaciones y éstas últimas, con la llegada de la producción china de mercadería barata que sustituyó a la de igual calidad

\* Incluye los productos de los que no se tienen datos.

de Estados Unidos, frente a los productos europeos similares de más alto precio, no auguran un incremento de las importaciones desde la UE. Además, considerando que, en la medida en que la integración comercial con los Estados Unidos se vaya haciendo más estrecha y que la UE vaya ensanchando más su espacio hacia el Centro y Este de Europa, las relaciones comerciales irán disminuyendo y/o estabilizándose en un nivel bajo.

Resumiendo, las tendencias del intercambio entre la UE, y América Latina desde 1990 hasta la actualidad no parecen favorecer la consolidación de relaciones comerciales mutuamente benéficas; al contrario, está sucediendo lo que ya nos ha pasado y acontece actualmente con el primer socio comercial latinoamericano, los Estados Unidos; esto es, que son sus intereses comerciales los que tienden a predominar, tanto en el corto como en el largo plazo. De allí la importancia que adquiere para la UE el estrechar los lazos con la región para aprovechar unilateralmente su acelerada apertura. No obstante, en este aspecto las directivas oficiales de la UE tienden a descartar este unilateralismo pragmático, cambiándolo por una ayuda y cooperación más equitativa que va encaminada en el sentido de anudar lazos más duraderos que tiendan a generar relaciones menos asimétricas; esto es, a hacer de ellas el motivo de ayudas recíprocas y de beneficios mutuos.

Vale recordar que en América Latina los procesos de integración se habían estancado por las vicisitudes que la región tuvo en la década de 1980-1990, en la que hundidos en la llamada “década perdida”, los países buscaban, a toda costa, salidas unilaterales a sus ingentes problemas de crecimiento negativo que presagiaban crisis políticas y levantamientos sociales. Pero, por ventura, las ideas de integración han tomado un nuevo impulso y, frente al arrollador proyecto ALCA de los Estados Unidos que en el 2005 se desinfló, se perciben ahora intentos por llevar a cabo acciones efectivas para fortalecer la integración regional al estilo de la UE. Esto, a distintos niveles y a diferentes ritmos, de acuerdo con sus propias circunstancias, las asociaciones de libre comercio subregionales tales como: el MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe ya operan como uniones aduaneras. El MERCOSUR surgido en 1991 era el más avanzado en este aspecto y finalmente el ALBA, que arranca en 2004 oponiéndose frontalmente al ALCA.

Ahora bien, en apoyo a la estrategia liderada por Brasil, las relaciones subregionales con la UE se dinamizaron desde 1995 y el MERCOSUR, Chile y México realizaron acuerdos marco, que intentaron hermanar los procesos de integración latinoamericana con los de la UE, y favorecer la creación de una asociación intrarregional que implicaría un cambio sustancial en las relaciones UE – América Latina. Así, se pasaría

del carácter asistencialista de la integración a una mayor cooperación en campo comercial y financiero, encaminados a favorecer un proceso de inversiones de los países del bloque Europeo en la región, de modo que no sólo se contrarreste el monopolio de la inversión norteamericana, sino también se promueva el desarrollo, entendido como la consolidación de la democracia, el mantenimiento de la paz y la seguridad, la defensa del medio ambiente y la lucha contra la pobreza. Estos deseos de apoyar el desarrollo debían, lógicamente, “asegurar a las economías latinoamericanas, el acceso al mercado de la UE, especialmente para su producción agrícola”, (<sup>1</sup>AMPILLÓN<sup>2000</sup>) lo que, hasta el momento, ha sido un problema difícil y aún no resuelto.

Ahora bien, para alentar y enfatizar en el desarrollo del anterior proceso la UE escogió al MERCOSUR como punto de avanzada y el 24 noviembre de 1999 se comenzaron las negociaciones para el acuerdo de Asociación Interregional Unión Europea – MERCOSUR, la cual incluiría la liberación comercial entre ambas. También, los representantes de Chile y México se reunieron con los de la UE para negociar acuerdos similares, en esa misma fecha. El segundo consiguió cerrar el acuerdo tan anhelado, especialmente a partir de diciembre de 1994, fecha en la cual la Comisión europea hizo público el documento: “La profundización de las relaciones entre la UE y México”, con la que se intentaba poder equilibrar su sofocante relación con los Estados Unidos, suscrita casi un año atrás mediante la firma del TLCAN. Las negociaciones fueron laboriosas e intrincadas en razón de la exigencia de la UE de que el país aceptara “la cláusula democrática”. No obstante, el acuerdo que se concretó en el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM) el 1 de julio de 2000 contiene notables concesiones mutuas que equiparan a éste con el TLCAN; pues prácticamente el 100% de los productos industriales mexicanos en un lapso de 10 años entrarán libres de impuestos a la UE, los agrícolas en un 60% y un 99% de los pesqueros. En otros casos, como son los de las inversiones, de las compras gubernamentales, las facilidades comerciales, las políticas de competencia y la propiedad intelectual, éstas superaron a lo explicitado en el TLCAN y se aplicaron a las negociaciones de los hidrocarburos, la industria textil y la de automóviles. En contrapartida, la UE se comprometió a liberar de impuestos al total de importaciones mexicanas en un lapso de 3 años. Ahora bien, esta magnanimidad europea, sin embargo, puede fácilmente limitarse o nulificarse mediante formas de proteccionismo disfrazadas de exigencias que van aparejadas a la reglamentación compleja de las normas técnicas: diseño, embalaje, sanidad, certificación de origen y demás exigencias aduaneras que dificultan enormemente los intercambios comerciales fluidos

Por desgracia, la difícil situación por la que pasó Argentina en el 2001, a raíz de

los errores cometidos en su política económica, en cuanto a mantener una inflexible política de convertibilidad peso-dólar favorable a los núcleos nacionales y extranjeros que se beneficiaron con los programas de privatización, estancó un mayor avance de las relaciones EU-MERCOSUR; de igual modo sucedió con Brasil, que es el país de América Latina con el más alto porcentaje de exportaciones a la UE, esto es: el 31% en promedio desde 1980 a 1997. Su alto endeudamiento externo, los temores de una moratoria de pagos o el no pago de sus obligaciones con los acreedores, como sucedió con Argentina, además de la posible llegada de un gobierno de tendencia izquierdista, generaron una fuerte caída en su economía que repercutió de modo directo tanto en Uruguay como en Paraguay, lo que paralizó las negociaciones de la UE con el MERCOSUR.

Ahora bien, el mejoramiento lento de la economía brasileña, que a partir de 2000 apenas crecía a una tasa promedio del 2.6% y el afán del gobierno del Partido del Trabajo, en funciones desde los primeros días del 2003, en llevar cabo un programa de reformas que le diera más soltura a la economía, si bien ha impulsado un mayor crecimiento, cercano a un 3% del PIB, no ha podido lograr un mayor acercamiento comercial al mercado de la UE. Lo mismo ocurrió en Argentina, el otro fuerte promotor del MERCOSUR, luego del colapso del 2001: ese año la economía del país sufrió un achicamiento del 15% y la pobreza de su población subió de un 38% al 56% y la tasa de desempleo creció al 21%. Sin embargo, al mejorar sus condiciones políticas, con el nuevo gobierno que desde mediados de mayo de 2003 rige al país, se ha recuperado, llegando a un crecimiento promedio del 8.6% anual. No obstante, a pesar de los esfuerzos desplegados junto con Brasil, uno de los negociadores más fuerte en la OMC, tampoco han conseguido una mayor apertura del mercado de la UE para los productos agrícolas de los países en desarrollo en las reiteradas rondas de Doha sobre agricultura y servicios que se iniciaron en 2000, continuaron en Cancún en 2003, se reunieron en Ginebra en 2004, se reiteraron en Hong Kong en 2005, se colapsaron en Ginebra en 2006 y que se intentará reavivarlas en julio de 2007, con pocas probabilidades de éxito; (LAMY, 2007). Los países desarrollados no flexibilizan sus posiciones para que los países en desarrollo, especialmente los del MERCOSUR puedan competir con sus productos agrícolas en la UE; lo que solo sería posible si se redujeran los subsidios a los productos agrícolas de la UE, se bajaran los aranceles y se evitaran mañosamente acciones proteccionistas de diversa índole.

Pero, aún más, las dificultades internas en el MERCOSUR entre los socios mayoritarios Argentina y Brasil y los minoritarios, Uruguay y Paraguay, por el incumplimiento de las promesas ofrecidas y el fortalecimiento del gobierno venezolano de

Chávez y su actual reelección, así como la llegada al poder de Evo Morales y otros gobiernos de características populares y de tendencia de izquierda, como es el caso de Ecuador, están debilitando la opción negociadora liderada por Brasil y Argentina con respecto a Estados Unidos y en relación con la Unión Europea.

## 4. Un futuro incierto

Un análisis sumario de las Cumbres Iberoamericanas anteriores, en las que se trata de llegar a una consolidación de los lazos políticos y en especial económicos con la actual UE, nos deja en un plano de incertidumbre y de dudas sobre éstos deseos que no se han convertido aún en realidades y sólo nos muestran la retórica pomposa que acaba decepcionándonos cuando vemos pocos avances efectivos.

Así, en la Primera Cumbre Iberoamericana en Guadalajara, México en 1991 y en la segunda en Madrid el año siguiente, se pidió a los países latinoamericanos que se pusieran de acuerdo en la formulación de una estrategia concreta que les permita, en conjunción con el despunte de la UE, fortalecerse interna y regionalmente para afrontar el asedio permanente de Estados Unidos. Acabada la reunión, las cosas no pasaron de ser apenas buenos deseos.

De igual modo sucedió en la primera cumbre de los jefes de Estado de América Latina y el Caribe (ALC) y la UE, en Río de Janeiro (1999), donde se estableció el compromiso de una alianza estratégica entre la UE y la región latinoamericana, quedando España como garante de la misma, para la búsqueda de beneficios mutuos en el marco de la liberación comercial.

La verdad es que, mirando en el horizonte actual, aún se ha avanzado muy poco; pero no es desdeñable que se pudiera, por primera vez, excluir a Washington de los encuentros de jefes de Estado latinoamericanos e incluir a Cuba. Ello, de hecho, no fue del agrado del Coloso del Norte y para contrarrestar esta acción, era presuroso impulsar la Cumbre de las Américas para urgir la puesta en marcha del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y sus sucedáneos tales como el Plan Colombia, el Plan Puebla-Panamá y el establecimiento de nuevas bases bélicas en Colombia, Aruba, Ecuador, Perú y Paraguay (ARRIBAS, 2006).

Lo paradójico es que esta actitud retórica aparece como una constante ya desde 1992, cuando la UE, amplía sus relaciones comerciales con el resto del mundo y con América Latina en especial; pero, a pesar de ello, el dinamismo inicial se fue desvaneciendo y el caso fue que el intento de una alianza más estrecha con la UE no se



consumó, dadas las dificultades económicas de Argentina y Brasil, los impulsores del MERCOSUR, en 1991, pero España entró con firmeza en el campo económico y algunas de sus empresas, a pesar de los augurios de fracaso, fueron exitosas (DÁVILA, 2006). En el caso de México, con la formalización del TLCAN en 1994, la UE encontró una oportunidad propicia para inmiscuirse en la esfera de influencia directa de Estados Unidos y tener a su alcance el atractivo mercado de ese país, a través del trampolín de México, mediante la negociación del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y México (TLCUEM) (DÁVILA, 2003c) que entró en vigor el 1 de julio del 2000, un tratado mucho más elaborado y amplio que TLCAN y, así, impidió que Estados Unidos amplíe sus protecciones mediante acuerdos comerciales restrictivos, frente a terceros y limitar la entrada a los capitales no estadounidenses, como el español, por ejemplo, que llegó pujante a la región. Así, las inversiones españolas directas en el extranjero en 2000 tuvieron su más alto nivel y llegaron a 59.344 millones de euros, casi un 10% del PIB y la mayor parte de éstas se hicieron en América Latina, aunque en 2005 descendieron a 19.519 millones. (PIEDRAFITA, STEINBERG y TORREBLANCA, 2006; DÁVILA, 2006a).

Ahora bien, en el decurso de los 2 años y medio siguientes, contados a partir de la negociación de los acuerdos marco, hasta mediados de mayo del 2002, fecha en la que los jefes de Estado de la UE se encontraron en la Cumbre de Madrid con su contraparte Latinoamérica, los jefes de Estado del Grupo de Río, principales interlocutores de América Latina con la UE, las tendencias marcadas anteriormente no variaron significativamente. Ya, tres años antes, los mismos interlocutores de la Cumbre de Río hablaron de un serio esfuerzo para insuflar una nueva vida a la vieja relación y reiterando sus compromisos de realizar un avance significativo en los acuerdos de libre comercio con Chile y el MERCOSUR, pero finalizado el ritual se dieron muy pocos avances en ese campo.

Por otra parte, estos mismos discursos, con algunas variantes, se volvieron a repetir en Madrid, donde se evocaron los viejos lazos históricos que atan a nuestros países con Europa. En esa coyuntura, el jefe del gobierno español, J. M. Aznar, ocupaba también la presidencia de turno de la UE y era evidente que España mostrara su gran lustre; pues, la capital española era un lugar ideal para evocar también la hermandad de lengua y de cultura y para recordar con apasionada vehemencia -la circunstancia internacional lo ameritaba- que era preciso apoyar la región que, desde Colombia y Venezuela, pasando por Ecuador, Perú, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Brasil y especialmente Argentina estaban a punto de naufragar en una tormenta económica y política, ilusionados con la reforma neoliberal. Finalmente, el encuentro entre los “amigos dis-

tantes de América Latina y de la Unión Europea de los 15”, en el corazón de España, terminó con la promesa de apoyar a la República de Argentina, siempre y cuando llegue pronto a arreglar sus negociaciones con el FMI.

Se revisaría, luego, la posibilidad de firmar un tratado parecido al que México con Chile y el MERCOSUR, dado que el primero y los segundos son los que, al contrario de lo que sucedió con el resto de los países de América Latina, mantuvieron casi constante o incrementaron ligeramente sus relaciones comerciales con la UE. En efecto, Chile, junto con México soportaron, sin mayores deterioros, el contagio del desastre argentino y del mal momento brasileño y enviaban las cuatro quintas partes del total de sus exportaciones a la Comunidad de los 15, lo que representaba, en términos del conteo norteamericano, un total de 4.6 billones de dólares en el 2001 y de aplicarse el tratado con la UE, éstas se incrementarían en un 15%. De hecho, Chile, a contar desde 1980 hasta 1997, ha mantenido un porcentaje promedio de casi el 8% del total de toda la región e intenta mejorar esta marca en el futuro; lo que es, también el deseo de Brasil, México, Argentina y Colombia que, junto con Chile, son los países de América Latina que realizan casi el 55% de todas las exportaciones hacia la UE.

En lo relativo al MERCOSUR, cuyas exportaciones a la Comunidad de los 15 rebasan en 10 veces más el valor de las realizadas por Chile en el 2001, las negociaciones que se habían prácticamente estancado han vuelto a ser consideradas, gracias al impulso que los gobiernos de Brasil y Argentina le están dando al mismo, como un incentivo para fortalecer el mercado interno y regional de los país que lo integran y de los que podrían entrar en él, como sucedió con Venezuela, que junto con Brasil y Argentina están dando un nuevo impulso a la integración latinoamericana.

No obstante, las negociaciones con la UE, han venido dificultándose, no tanto en razón de la tirante situación política y económica existente en la región, sino por las barreras que la UE, pone a las exportaciones latinoamericanas y en especial a las de productos agrícolas argentinas, brasileños y uruguayos. No obstante, gracias a las tesoneras negociaciones de Argentina y Brasil, algo se ha avanzado en lo relativo a las cuotas de exportación de sus productos.

Se esperaba mucho de la Tercera Reunión Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y la Unión Europea (ALCUE); ya ampliada a 25 miembros realizada en Guadalajara-México, a fines de Mayo del 2004. En ésta se volvió insistir sobre la consolidación de los lazos de cooperación para mermar el dominio económico y la subyugación política norteamericana sobre la región; una nueva variante de la retórica de la UE. Allí, lo nuevo fue que Rodríguez Zapatero, estrenándose como presidente de España, realizó la valiente pero ya gastada declara-

ción que condenó los abusos de Estados Unidos y señaló las condiciones de pobreza que la región vivía; pero, por desgracia, no se planteó un compromiso concreto, ni de la UE, ni de España para erradicarla. De todas maneras, sí habló, como antes, de afrontar el reto de la “cohesión social”; o sea, del ideal de que llegáramos a ser sociedades en la que ninguno de nuestros grupos sociales, definidos regional, nacionalmente, por ingresos, por etnicidad, por género o por edad se retrasen en su proceso de desarrollo. Dicho de otro modo: que no se siga incrementando, con las políticas de modernización adoptadas en América Latina, el número de pobres. En efecto, es un buen consejo el que nos dan para que escojamos políticas capaces de combinar las reformas del mercado con las exigencias democráticas; pero nada más.

Aún más, no bastó con reiterar el empeño que su gobierno tiene por funcionar como el motor de las relaciones de acercamiento de América Latina a la Unión Europea; porque para ello debe, lo reiteramos, fortalecer efectivamente la posición política de su país resolviendo sus problemas internos y los que tiene con la UE.

Al menos el discurso español fue atinado en cuanto denuncia, ya que en esos momentos se tenía presente la inminente entrada en vigor del ALCA que Estados Unidos había anunciado para que arrancara en el 2005. Pero, para nuestra propia suerte, el liderazgo inteligente de Brasil secundado por Argentina, por Venezuela y Cuba, teniendo presente el fracaso del TLCAN en México, alertaron del peligro de ensartarnos en la trampa hegemónica tendida sutilmente y, ahora, el apoyo de los gobiernos de Bolivia y Ecuador (ADN, 2006; Bolivia, 2006; El País, 2006 y El Financiero, 2007), auguran un horizonte más claro para lograr la integración tan anhelada (El Financiero, 2007) y muestran una posición regional más firme en defensa de nuestra soberanía: renegociando nuestra dependencia económica, reivindicando nuestros recursos entregados a perpetuidad a las empresas transnacionales y exigiendo la reestructuración de la abultada deuda externa que los gobiernos de turno, frente a los conatos de explosión social que sus países amenazaban, no dudaron en aceptar, puesto que les dieron un poco de respiro para luego asfixiarlos con sus intereses usureros.

Por ventura, en la Cumbre Iberoamericana de Salamanca, la decimoquinta en su género, realizada en octubre de 2005, ya parece haberse dado un avance más práctico puesto que se encargó la presidencia de la Secretaría General Permanente a un empresario uruguayo muy activo. Se trata de Enrique Iglesias, respetado en su medio y conocedor de la región, además de ser director por 17 años del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que declaró enfáticamente que: “Tenemos que hacer valer el peso de esta comunidad lingüística de 22 países que tiene, además, a 40 millones de hispanos en Estados Unidos. Estamos trabajando mucho en crear tejidos administrativos entre

nosotros, en reforzar los puentes institucionales con Europa, en engrasar las comunicaciones entre la UE y MERCOSUR y en llevar a los ámbitos comunitarios los intereses latinoamericanos” (Prensa española, 2005 y La Cumbre Iberoamericana, El País, 2005)

Por su lado, el gobierno socialista ofreció organizar una reunión sobre inmigración de los latinoamericanos a España, poner en marcha un programa de canje de deuda por educación, ya funcionando en Honduras, Nicaragua y Ecuador; así como proyectos de alfabetización que, en conjunto con los anteriores, tienen la finalidad de disminuir la pobreza y la exclusión social, cada vez mayor debido a que América Latina es la región del mundo donde la distribución de la renta es más injusta (La Cumbre Iberoamericana, El País, 2005). Por último en la IV Cumbre Unión Europea América Latina de 2006 en Viena, se pidió el reforzamiento de las negociaciones de las dos regiones y una mayor ampliación de la apertura comercial y en el campo de las inversiones; lo que en definitiva resulta muy difícil de realizar si la UE no negocia también mayor apertura para el comercio latinoamericano de productos agrícolas y manufacturados que la región puede exportar.

No cabe duda de que, como corolario, España, vistas sus intervenciones como parte de la UE en América Latina, se encuentra, como la anterior, limitada estructuralmente (DÁVILA, 2004) lo que le impide, a pesar de sus deseos, impulsar políticas conjuntas efectivas, mientras su peso en la UE no se incremente y pueda participar de modo más directo en la toma de decisiones (DÁVILA, 2006b). Pero, no cabe duda de que ésta, su pueblo y sus gobiernos están tomando conciencia de que deben efectuar este gran salto como lo han venido haciendo luego de reintegrarse al corazón de Europa, alcanzando en el espacio de una generación una modernización democrática ejemplar.

Lo anterior nos está mostrando y nos permite reiterar que: tanto en la agenda de la UE como en la española, no se perciben intereses estratégicos comunes y por tanto, realmente, el esfuerzo por integrarse más estrechamente con América Latina es secundario. Más aún, si Europa, como ya lo hemos expresado, ya se había alejado de América Latina para fortalecer e integrar su propio espacio regional; ahora, con mayor razón, ya abrió sus puertas a dos nuevos miembros: Bulgaria y Rumania con la cual la UE ya cuenta con 27 miembros que, en la esfera de prioridades, obviamente van primero; pues, ya son de hecho parte de la misma. Por lo que el despliegue de la estrategia de cuidar la cohesión social, que ambas regiones comparten, resulta ser una nueva retórica que se ha ideado para esgrimirla en las Cumbres latinoamericanas con la UE; pero, las acciones reales de apoyo para realizar esta ingente tarea no dejan de ser sino sabios consejos.

## 5. Conclusión

Como se remarcó en el decurso del trabajo, el TLCAN finalmente se concretó en 1994 con la inclusión de México en la esfera directa de la economía norteamericana, que no ha hecho más que acentuar el dominio de Estados Unidos sobre su economía. En 1993, un año antes del TLCAN el 70% de las importaciones provenían de Estados Unidos, desde el 95 al 2000 ascienden al 75% y de esa fecha al 2003 decrecen hasta llegar al 65%, las que son compensadas con otras importaciones de la UE, en un promedio del 10% al 12%. En contrapartida México en 1993 exportaba a Estados Unidos casi el 86% y para el 2000 alcanza el 91%, manteniéndose en un promedio de 90%-91% hasta 2003; este ascenso lo realiza en detrimento de la UE pues en 1993 exportaba a ésta el 5.3%; y en el 2003 con todo y TLCUEM apenas llega al 3%, aunque su objetivo, cuando lo firmó era de diversificar sus exportaciones. Pero, a partir de 1990, la UE contesta y modera su hegemonía declinante en América Latina y en el mundo, mientras Estados Unidos, para no perder su hegemonía, continúa desplegando su poderío económico y militar para ejercer su dominio mundial; con el que constituye la base esencial del llamado proceso globalizador que la labor de zapa de sus empresas corporativas trata de acelerar.

Sin embargo, si el acercamiento de la UE en el campo político y económico hacia América Latina le ha servido para fortalecerse, el futuro del estrechamiento de las relaciones de los países de América Latina con Europa y en especial con la UE, que es la subregión con la que nuestra vinculación política, económica y cultural ha sido mayor, no se ha consolidado plenamente, a pesar de que los intentos formales y las promesas que se han multiplicado.

Dos son, en nuestro criterio, las grandes limitaciones estructurales difíciles de superar que hemos venido enfatizando a lo largo de este trabajo. En primer término, la influencia creciente en el campo político y económico de Estados Unidos. Prácticamente, se da desde 1914 y luego de la segunda guerra mundial, este país desplaza definitivamente del liderazgo comercial a Europa. Para 1970 y luego de esa fecha, especialmente a partir los ajustes económicos que toda nuestra región emprendió desde 1980, dadas las presiones de Estados Unidos, para acelerar su intromisión más directa en nuestros países, su dominio es absoluto y el distanciamiento de Europa es cada vez mayor.

Por lo que ante el fracaso del ALCA (KATZ, 2001; BENEDETTI, 2006) éste sigue insistiendo en reforzar los tratados existentes entre México y Chile y se ha apresurado en celebrar nuevos tratados de libre comercio bilaterales con los países que creen

poder sacar ventaja de esta relación, como es el caso de los países Centroamericanos y del Caribe (CAFTA) con los que intenta poner en marcha nuevos convenios comerciales y los que ya negoció con Perú y Colombia. Todos estos TLCs, a decir verdad, con las mínimas concesiones que conceden a nuestros países, no hacen más que confirmar el dominio económico y político norteamericano de nuestros países y los grandes descalabros que continuarán con esta apertura comercial y financiera indiscriminada que favorece a las grandes empresas transnacionales norteamericanas y europeas, las cuales también la aprovechan para sacar buenos dividendos.

Ello explica por una parte, como lo hemos reiterado, del alejamiento de la UE de América Latina; pues, esta región no está dentro de la esfera de sus prioridades políticas y económicas; pero, por otra, aunque parezca paradójico el aparente aceleramiento, a partir de 1992 de la constitución de sus mecanismos para intensificar y ampliar sus relaciones comerciales con el resto del mundo y con América Latina en especial. Pero, a pesar de haber formulado un marco de acuerdos y de negociaciones comunitarias y diseñado una política comercial estratégica común, para ambas regiones, el dinamismo inicial de la UE se ha ido paralizando y sólo nuevas inversiones de riesgos calculados como la que las empresas de esos países vienen realizando en nuestros países, pueden impulsar este proceso, siempre y cuando tengamos la capacidad de negociar ventajas mutuas que hasta el momento no se han concedido.

De hecho, tanto para el caso de Argentina y Brasil el entusiasmo se enfrió, cuando las empresas europeas sintieron que sus intereses de alto lucro, dadas sus dificultades económicas, iban a mermar. Sin embargo, más tarde, aceptaron la renegociación en condiciones más favorables para el desarrollo de nuestros países. Eso también sucedió cuando Evo Morales reivindicó en 2006 los recursos naturales de su país y condiciones menos onerosas para los intereses nacionales.

En resumen, la UE resuelve el problema de las restricciones que Estados Unidos le puso, en función de su interés por estar presente en el mercado más grande del mundo, y, en este caso, América Latina le es funcional para pelear contra el comercio restrictivo y de defensa; por lo que puede exigirle a éste la apertura de una verdadera zona de libre comercio, como reza la propaganda norteamericana, donde ella puede competir. No obstante y en la medida en que para la UE el interés por integrarse más estrechamente con América Latina es secundario al de fortalecer e integrar su propio espacio regional y abrir sus puertas a otros países para ensancharse, como ya lo hemos advertido, en el caso de los 12 nuevos países con los que ahora cuenta y que se integrarán dinámicamente a la misma y los países nórdicos que, a su vez, están evaluando su paulatina entrada (AMONG, 2003). Por lo que es primordial que, en

la nueva Cumbre latinoamericana y europea, los países latinoamericanos se pongan de acuerdo en la formulación de una estrategia que les permita, en conjunción con la UE, fortalecerse interna y regionalmente, para afrontar el asedio permanente de Estados Unidos por mantener y ampliar sus dominios de modo formal porque de esa manera le rinden más ventajas. Ser aliados de la UE representa para los países latinoamericanos una garantía de jugar con mayores opciones y para la UE también, puesto que el alejamiento temporal, en la medida en que ensancha y fortalece sus dominios regionales, si se olvida de América Latina, la nueva entrada a la competencia le será más difícil y la lucha será más ruda, aún en su propio campo.

Al acelerar la UE la estrategia de ensanchamiento que ya fue aplicada con éxito en anteriores circunstancias y que en las dos últimas también le ha sido beneficiosa, el problema se presenta para América Latina, dado que los países que entraron en la tanda que se abrió el primero de enero de 2004 y los de segunda hasta el primero de enero de 2007, son 10 Países de Europa Central y Oriental que, a excepción de Chipre y Malta, resultan ser nuestros rivales y competidores efectivos y primeros en la escala de preferencias de la UE. Aunque se parecen a nuestros países, tienen ventajas evidentes geopolíticas y económicas como por ejemplo: disponen de una mano de obra más preparada y calificada, poseen, entonces, disciplina y experiencia de trabajo de gran utilidad para el desarrollo de nuevas y muy flexibles empresas industriales. Cuentan también con recursos minerales y agrícolas parecidos a los de nuestros países y finalmente, lo que es muy importante, son los preferidos, son el objetivo del fortalecimiento de la UE. Por ello es que la Comunidad de modo directo o a través de Alemania ya tiene inversiones, ya les otorga financiamiento y ya son objeto explícito de un plan de mediano y largo plazo de integración y los fondos necesarios para ayudarlos a realizar efectivamente esta tarea y han respondido exitosamente.

En general los PECOS, recientemente llegados a la UE, han crecido a una tasa más alta que el resto de los países que la integran y dos de ellos han tenido un crecimiento excepcional: Estonia esta creciendo a un 12 % y Latvia al 11%, un porcentaje más alto que cualquiera de los países asiáticos; pero, si la UE no vigila este gran boom pueden presentarse serios problemas futuros, parecidos a los que América latina tuvo en los años de 1990 (Central and Eastern, 2006).

Pero las luchas de Estados Unidos en el dominio económico y político continúan y, seguramente no dejará abandonada su esfera inmediata de influencias, por ello sigue insistiendo, luego de su fracaso con el ALCA, en negociaciones bilaterales con los países débiles: los centroamericanos y sudamericanos, de los que intentan sacar ventajas de esta relación, como sucedió con México y con Chile.

En esas circunstancias la enorme Comunidad europea de los 27 países, que entendió la maniobra norteamericana de formalizar tratados para defender sus dominios directos y atacar a los que osaran acercarse, se ve en la necesidad de intensificar sus relaciones comerciales para no ser arrinconada y también estar presente en el atractivo mercado de América del Norte, a través del trampolín de México.

Con lo dicho anteriormente, la estrategia latinoamericana de esperar que con la ayuda de la UE avancemos en la superación de nuestras propias limitaciones resulta ser una ilusión. De allí que la mejor y más sabia receta es hacer, al ejemplo de Europa, el esfuerzo de tomar conciencia de nuestros errores anteriores para corregirlos y buscar nuestras fortalezas para promover nuestro propio desarrollo nacional y regional. Sin embargo, ello no quiere decir que la UE en la actualidad y con el futuro ensanchamiento no esté interesada en vendernos sus productos, en desarrollar un programa de cooperación y de inversiones que nos pueda favorecer mutuamente. Precisamente, los acuerdos marco, el TLCUEM (2000) y el tratado suscrito con Chile (2003) son un excelente esquema para emprender negociaciones que nos beneficien mutuamente, puesto que sus alcances van más allá de los simples pactos comerciales y de ayuda para el desarrollo de grandes zonas de libre cambio. Propician una mayor cooperación política que promueve el fortalecimiento democrático, que puede generar un ambiente psico-social más estable en el que los derechos humanos y las libertades básicas prevalezcan y se permita la cohesión social, base real necesaria para abatir las condiciones de inequidad y marginalidad que impiden una mejora sustancial de los niveles de vida de la población de nuestros países.

Pero, para que lo dicho anteriormente no sea pura retórica, tenemos que esforzarnos para dejar de ser los tradicionales proveedores de productos primarios y avanzar en la venta de productos manufacturados de alta calidad y la UE, tendrá que multiplicar sus iniciativas para aprovechar la apertura latinoamericana en el campo de las inversiones y otorgar facilidades a nuestra región para la compra de sus productos y la colocación de los nuestros en su espacio ampliado. No obstante, es primordial que ésta abandone sus políticas proteccionistas explícitas y las veladas sobre controles de calidad, de marcas, impuestos compensatorios, etc., con los cuales se discrimina y se impide, no sólo la competencia libre de productos latinoamericanos sino la expansión de los volúmenes de los mismos en sus espacios nacionales y regionales. No nos referimos a los productos agrícolas solamente sino también a los productos manufacturados que, a pesar de los anteriores procedimientos discriminatorios, ya han podido colocarse con éxito en sus países y espacios regionales.

Lo antes expresado, pone a los países latinoamericanos y a México en particular en la necesidad de fortalecerse, de esforzarse por mejorar la calidad de sus productos,

ya que estarán sometidos a minuciosos y hasta tramposos análisis; por lo que es imperativo examinar las causas por las cuales el dinamismo de sus ventas a la UE no va en incremento. Lo que nos obliga a mirar con más detenimiento nuestros problemas de oferta, a mejorar nuestros diseños, a conocer mucho más de cerca los gustos cambiantes de los consumidores de los diversos países que conforman la UE. Y, en fin, a elaborar con mucha atención y cuidado estrategias particulares de penetración por tipo de producto y de país. En el caso, las que ahora se esgrimen son, en su mayoría, de naturaleza genérica, por lo que éstas resultan ser inoperantes cuando de pragmatismo comercial se trata y, en esto, los miembros de la UE, son maestros consumados. Por lo que la labor conjunta de los Estados con las empresas en América Latina es indispensable para lograr estos objetivos.

## Referências Bibliográficas

- ADN. Bolivia da tres días al BBVA para ceder las acciones de petroleras. Madrid, (2006), pp.10.
- ADN. Intervención [de Evo Morales] en el Parlamento Europeo. Madrid, 2006, pp. 16.
- ARRIOLA, S. "La relación de América Latina con la Comunidad Europea", *Comercio Exterior*, México, pp. 942-945, octubre, 1992.
- BENEDETTI, J. 2005: El año que derrotamos el ALCA. *El Economista de Cuba*. La Habana, enero, 2006.
- BENZ, W. y GRAML, H. *Europa occidental hasta el tratado de Roma, reconstrucción e integración*. In: El siglo XX, II. Europa después de la segunda guerra mundial 1945-1982, México, ed. Siglo XXI, Tomo 1, 1986.
- BEYHAUT, G y BEYHAUT, H. *Afirmación del Imperialismo Norteamericano*. In: América Latina III, De la Independencia a la segunda guerra mundial. México, ed. Siglo XXI, 1985.
- COMERCIO EXTERIOR. La recta final del TLC. Una cronología. México, diciembre, 1993, pp. 1202-1206.
- DÁVILA, F. La Unión europea y el TLCAN: diferencias y similitudes. In: PIÑÓN, R.M. ( Org.). *Uniones monetarias e integración en Europa y las Américas*, ed., F.C.P. y S., UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México, 2000, pp. 273-300.
- \_\_\_\_\_. La integración latinoamericana y la integración europea, una perspectiva latinoamericana. In: VI Congreso Euro latinoamericano sobre Integración. Granada, España, 24 a 16 de abril de 2004, pp.1-21.
- \_\_\_\_\_. Francia y Alemania dos nacionalismos recalcitrantes en disputa. In: *Una integración exitosa. La Unión Europea una historia regional y nacional*, Fontamara, México, 2003(b), pp.161-243.
- \_\_\_\_\_. La proyección empresarial de España hacia América Latina y su debilidad política. In: *La vuelta de España al corazón de Europa y su acelerada modernización*, 2006(b), pp.181-197.
- \_\_\_\_\_. La Unión Europea y América Latina y la Unión Europea y México. In: *Una Integración exitosa: La Unión Europea una historia regional y nacional*, Fantamara, México, 2003(c), pp. 132-156.
- \_\_\_\_\_. Las empresas financieras españolas en la banca latino americana. In: *La vuelta de España al corazón de Europa y su acelerada modernización*, 2006(a), pp. 183.
- \_\_\_\_\_. México y la Unión Europea. In: XVII Congreso Anual de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales (AMEI), 9 a 11 de octubre, Huatulco-México, 2003(a), pp. 1-17.
- DÁVILA, F. y PIÑÓN R. "Vicisitudes de la integración latinoamericana y éxitos de la integración europea a fines del Siglo XX", *Estudios Latinoamericanos*, F.C.P.y S, UNAM, México, julio-diciembre, pp.69-97, 2000.
- DURÁN LIMA, J. y MALDONADO R. "La ampliación de la UE hacia los países de Europea central y oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe". División de Comercio, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre de 2003.
- EL FINANCIERO. Inicia 'revolución radical' de Rafael Correa. México, 16 de enero, 2007, pp.26.
- EL FINANCIERO. Cumbre del MERCOSUR llama a la unidad. México, 19 de enero de 2007, pp. 30.
- EL FINANCIERO. Ecuador rumbo a sistema socialista. México, 18 de enero, 2007, pp. 22.
- EL PAÍS. El BBVA busca un pacto con Bolivia para entregar las acciones de las petroleras. Madrid, 17 de mayo, 2006, pp. 9.
- EL PAÍS. La Cumbre Iberoamericana elabora un programa pese a las disputas sobre Cuba. Madrid, 17 de octubre, 2005, pp. 8.
- IANNI, O. Diplomacia e imperialismo na América Latina, CEBRAP Cuaderno n. 12, Sao Paulo, 1973.
- KATZ, C. "El abismo entre las ilusiones y los efectos del ALCA", *Revista Nueva Sociedad*, Caracas, n. 174, julio-agosto, 2001.
- LAMY, P. "A la OMC no la 'matará' un nuevo fracaso", *El Financiero*, México, marzo de 2007, Economía: pp. 16.
- LERMAN, A. "Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE", *Comercio Exterior*, México, pp.177-185, febrero de 1991.
- MARTÍN ARRIBAS, J.J. *La Asociación estratégica entre la Unión Europea y América Latina*. Madrid, 2006.

PAMPILLÓN, R. "Relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea", *Comercio Exterior*, México, pp. 649-658, agosto del 2000.

PIEDRAFITA, S., STEINBERG, F. y TORREBLANCA, J. 20 años de España en la Unión Europea (1986-2006), Madrid, Real Instituto Elcano, Comisión Europea y Parlamento Europeo, pp.28, 2006.

THE ECONOMIST. Among to a new tune . A survey of the Nordic Region. June 14th-20th, 2003, pp. 3-16.

THE ECONOMIST. Central and Eastern. Shadows at Europe's Heat y Eastern Europe's Stars. The Dymanic Duo. October 14th y December 16th, 2006, pp.56-58 y 50-51, respectivamente.

THE ECONOMIST. Latin America and Europe, Distant Friends. mayo 18-24, 2002, pp.36 a 38.