



El futuro de las relaciones Unión Europea-América Latina

Raúl Bernal-Meza

Resumen

En 1995 la Unión Europea y el MERCOSUR firmaron en Madrid el “Acuerdo Interregional de Cooperación”, con el objetivo de establecer una asociación de carácter político y económico. En 1999, durante la Cumbre América Latina y el Caribe de Río de Janeiro ambas regiones decidieron crear una asociación estratégica, con el objetivo de impulsar la cooperación en todas sus áreas. Desde entonces diversas cumbres han tenido lugar sucesivamente, pero el objetivo de lograr los acuerdos de integración comercial no han podido materializarse. El artículo revisa la situación actual, después de la Cumbre de Viena; las causas y consecuencias de tan pocos avances y las perspectivas a futuro de las relaciones bilaterales, considerando que América Latina es el asociado natural del cual tiene necesidad la Unión Europea, en un mundo cada vez más global y multilateral.

Palabras claves: integración económica; relaciones Unión Europea-América Latina; MERCOSUR-Unión Europea.

Abstract

In 1995 the EU and the countries of the MERCOSUR signed in Madrid the “Interregional Agreement of Cooperation”, with the objective to establish an interregional association of political and economic character. In 1999, during the Rio de Janeiro Summit Latin America and the Caribbean, both regions decided to promote a strategic association with the objective to impel the cooperation in all aspects. Since then Summits have been carried out successively, but the objective to achieve integration and commercial agreements has not arrived to take shape. The article reviews the present situation, after the Vienna Summit (2006), causes and consequences of small advances and the perspective for the future, considering that Latin America is the *natural* partner that EU requires in a more and more global and multilateral world.

Keywords: economic integration; EU-Latin America relations; MERCOSUR-EU.



Introducción

Una serie de entendimientos bilaterales entre países y bloques de América Latina-Caribe y la Unión Europea (UE) dio inicio, a mediados de los años de 1990, a una etapa que concluiría años después en la Cumbre de Río y la UE con la “declaración sobre una alianza estratégica”. Los distintos encuentros bilaterales fueron creando con el paso del tiempo muchas expectativas que resultarían a la postre poco realistas y sobredimensionadas.

Después de 10 años de negociaciones, a partir del Acuerdo de Madrid de 1995, el resultado de las mismas demuestra que el objetivo –que vinculaba la alianza estratégica con el libre comercio birregional– fue demasiado ambicioso para las capacidades y voluntades de negociación puestas sobre la mesa. Al tema central de disputa en los inicios de las negociaciones comerciales –el proteccionismo agrícola de la UE (o Política Agrícola Común)–, se agregaría después el sector de los servicios y de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

La UE reflejó en las negociaciones una coherente estrategia que mantuvo a lo largo de casi toda la segunda mitad del siglo XX: asegurar ganancias futuras en el sector agrícola, a cambio de recibir ventajas comerciales sobre otros sectores en el presente (Varela y Da Silva, 2006). Así, las negociaciones, centradas originalmente en el sector agrícola, con la demanda de los países latinoamericanos para que la UE abriera su mercado al sector más competitivo de aquellos, se extendieron a las demandas de la Comunidad por apertura del mercado latinoamericano en el sector de los servicios y compromisos para asegurar la propiedad intelectual relacionada con el comercio (TRIPs).

Los países del MERCOSUR, principalmente Brasil y Argentina, a través del Grupo de los 20 frenaron las negociaciones multilaterales de la OMC hasta tanto no recibieran respuestas con avances concretos en la reducción del proteccionismo agrícola de la UE, Estados Unidos y Japón. Esto fue el colofón de las posiciones que ya habían presentado en las negociaciones con la UE.

Esta situación puso de manifiesto calidades de poder en ascenso –en el caso del MERCOSUR– y ausencia de liderazgo y de decisión política en la UE para hacer de América Latina un punto de apoyo político para sus estrategias globales, mediante la concretización de esa alianza estratégica, para lo cual se requería de un acuerdo comercial en el sector agrícola.

Así, luego de los resultados de la penúltima Cumbre (2004), una sensación de fracaso y decepción fue creciendo a ambos lados del Atlántico y el estancamiento de las negociaciones comerciales entre el MERCOSUR y la UE contribuyó para que las expectativas de la Cumbre del 2006 fueran modestas.

La paradoja es que esta nueva Cumbre, por el número de Jefes de Estado y de Gobierno participantes, fue la conferencia internacional más numerosa ocurrida en la capital austríaca desde el “Congreso de Viena”, en 1815; este hecho puso de relevancia la importancia formal que los líderes de ambos lados le asignaron. A pesar de haber sido la convocatoria que mayor número de Jefes de Estado y de Gobierno convocó –53 en total–, las expectativas, en términos de resultados concretos, no eran muy halagüeñas y el pronóstico se cumplió.

Al comprender en buena medida el riesgo del fracaso, la UE adelantó al inicio de la Cumbre un anuncio de significativa trascendencia, con el fin de crear un ambiente positivo que contribuyera a despejar las dudas sobre su real interés en promover una alianza estratégica con América Latina y el Caribe. Así, se anunció la creación de un fondo de 4.000 millones de euros, destinado a financiar proyectos de infraestructura en



América Latina, que también podrá ser usado para que las empresas europeas promuevan sus negocios en inversiones en esa extensa región en desarrollo. Sin embargo, durante la propia Cumbre no hubo mención específica a la provisión concreta de estos fondos.

Las expectativas, que de suyo no eran optimistas –desde la perspectiva latinoamericana y en especial de los países miembros del MERCOSUR–, dejan el interrogante si a futuro las cumbres que vendrán podrán seguir convocando a Estados que cada vez ven más lejanos sus vínculos, tanto aquellos de la Europa Oriental –los nuevos socios europeos cuyos intereses están lejos de la región latinoamericana– como de los propios latinoamericanos cuya *agenda europea* se pospone a un destino incierto, condicionado por negociaciones más globales en la OMC.

Al hacer un balance, pensando en cómo remontar los vínculos y crear un nuevo espíritu cooperativo entre la UE y la región llamada América Latina, es necesario tomar en cuenta elementos estructurales, en el marco del sistema mundial actual, así como modificar imágenes y percepciones mutuas negativas (y en buena medida equivocadas), que en nada contribuyen al futuro de los vínculos bilaterales. Asimismo, es necesario revisar objetivamente el pasado y poner en ejercicio la capacidad de imaginar escenarios prospectivos que modifiquen tanto esas percepciones como el destino de las relaciones.

Por otra parte, el reciente retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones, para integrar como socio pleno el MERCOSUR, pone en evidencia que, por una parte y a pesar de los problemas internos que afectan actualmente al Tratado de Asunción, éste constituye un bloque político y económico que va aumentando su dimensión y, por otro, que no habrá acuerdos estratégicos de envergadura en la medida en que la UE y el MERCOSUR no avancen con hechos concretos hacia la declarada alianza estratégica.

América Latina no es una región homogénea. Esta constatación obligará a formular estrategias diferenciadas. Si bien las relaciones entre la UE y los bloques y países de América Latina y el Caribe no pueden abordarse sin tener en cuenta los serios problemas que enfrentan en común estos países (pobreza, desigualdad, frágil cohesión social, desafíos de un desarrollo sustentable que las necesidades de crear empleo ponen en contradicción –tal como ocurre hoy con el conflicto por las papeleras, entre Uruguay y Argentina– y el fortalecimiento de la democracia participativa) y del hecho que ningún país debería quedar fuera de la más amplia cooperación bilateral, no es posible imaginar el diseño de una agenda que no tenga en cuenta las diferencias existentes al interior de la propia región latinoamericana y caribeña. Por otra parte, las diferentes “calidades”, grados y niveles de inserción internacional, participación del sector externo en la composición del Producto Interno Bruto y la posición que cada país ocupa en la estructura del poder mundial, también son elementos que están influyendo en los vínculos políticos entre los propios países latinoamericanos. A esto hay que agregar, con una especial significación, la importancia que tienen las relaciones de estos países con Estados Unidos y el papel que juega la potencia hemisférica en el posicionamiento y relacionamiento internacional de los países latinoamericanos y caribeños. Todos estos elementos deben ser considerados a la hora de evaluar el escenario actual y formular prospectivas con vista a la próxima Cumbre de Lima.

Una última advertencia tiene que ver con la “percepciones”. Los que nos ocupamos de las relaciones internacionales (académicos, diplomáticos, analistas), sabemos que este tema es extremadamente importante en las relaciones internacionales. El enfoque teórico norteamericano de “Toma de Decisiones” puso esto de relevancia hace ya varios años. En el caso de la relaciones UE–América Latina hemos advertido que, de



ambos lados, existen percepciones diferentes y equivocadas que es preciso modificar, por el bien de esas relaciones mutuas. La UE argumenta, tal vez como justificación de su lenta disposición a avanzar en la construcción de la “relación estratégica”, que nuestra región ha hecho pocos avances en los temas de democratización, flexibilización de legislaciones hacia el libre mercado y construcción de la integración económica. Por su parte, América Latina señala que la UE demuestra poco o escaso interés en la región latinoamericana y caribeña.

Creemos que ambas percepciones son distorsionadas y equivocadas y que es preciso hacer un esfuerzo mutuo por modificarlas en sentido positivo. Asimismo, es necesario recordar que si bien la UE sistemáticamente ha declarado su apoyo al proceso de integración en la región, durante los últimos lustros, desde Europa, se apoyó la formulación de programas económicos que tuvieron un enorme impacto social y económico negativo en muchos países latinoamericanos que los aplicaron, algunos de los cuales alcanzaron niveles de “crisis terminales”, como fue el caso de Argentina, Bolivia y Ecuador. Sin embargo, las grandes empresas europeas se beneficiaron de esos procesos de liberalización y privatizaciones y los dos únicos países con que la UE alcanzó acuerdos de libre comercio fueron México y Chile, justamente los dos ejemplos que han aplicado por más extensos periodos políticas públicas con dichas características. A éstos se ha agregado la prácticamente concluida ronda de acuerdos con los países centroamericanos. Todos estos países (México, Chile, Centroamérica), tienen ya acuerdos de libre comercio con Estados Unidos. Este hecho estaría evidenciando que la UE va atrás de lo que va haciendo Estados Unidos en la región y no contribuye a dar una imagen de autonomía en el diseño de una agenda global estratégica de la Unión.

La UE no tiene un análisis actualizado sobre el “estado de situación de la región”. No ha puesto atención en que muchas cosas en el escenario político-social latinoamericano han cambiado en los últimos años. El escenario político se ha modificado sustancialmente. Nadie puede desconocer –más allá de compartir o no la política o la ideología y el discurso político de determinados gobiernos– que en varios países latinoamericanos se ha avanzado en los procesos de democratización y de participación de sectores sociales y étnicos que hoy forman parte de los procesos de formulación de políticas públicas. Este es el caso, por ejemplo, de Bolivia, donde mayoritarios sectores tradicionalmente excluidos del juego político hoy tienen relevante influencia en el proceso de decisión de políticas públicas o Venezuela, donde la voluntad popular ha acompañado el proceso de renovación del sistema político-constitucional o Brasil, donde los sectores populares consiguieron poner en la presidencia a un representante del mundo obrero por primera vez en su historia. La recuperación del crecimiento económico, a tasas significativas (entre 5 y 6% en Perú y entre 8 y 9% en Argentina), muestra también la capacidad de esas sociedades para remontar sus crisis, aun cuando la deuda de la brecha en la distribución de la riqueza no haya podido ser revertida por las políticas sociales en curso.

En tanto, respecto de la UE, por el lado latinoamericano no se tuvieron suficientemente en cuenta voluntades políticas expresadas en “Comunicaciones” de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo instándolos a profundizar el diálogo y la construcción de esa “alianza estratégica” y, por otra parte, la mayoría de los países latinoamericanos, en particular los del MERCOSUR, han centrado el diálogo y las negociaciones en las cuestiones comerciales –que hasta el momento han fracasado–, desatendiendo otras agendas tan importantes para mejorar el posicionamiento internacional de América Latina.

Es cierto que América Latina y el Caribe necesitan mejorar su balanza comercial deficitaria y que las posibilidades están en el comercio agrícola, hoy trabado por la



política agrícola común de la UE. Lo previsible es que no haya mayor apertura de ésta. Pero también es posible que una visión más amplia de la cooperación cree condiciones para avanzar en otros campos también importantes para el desarrollo latinoamericano.

El peso de la UE y de América Latina y el Caribe en el sistema mundial es de gran asimetría. La región llamada “América Latina” tiene una capacidad de influencia muy marginal frente a las “tensiones globales” (comercio, finanzas, seguridad). Sin embargo, es un actor importante para la UE en el contexto de la necesidad de reforzar el multilateralismo.

Todas estas cuestiones las analizamos en los capítulos que siguen.

El punto de partida: la desigual dimensión de poder entre ambos grupos de actores

América Latina y el Caribe, aun con las significativas diferencias en sus niveles de desarrollo entre los países que la componen, es una región que forma parte del proceso histórico–geográfico de expansión de la sociedad europea. A través de los siglos dos problemas pusieron de relevancia el carácter de esos vínculos: el estructural que debe evaluarse desde la perspectiva del orden de disposición internacional y la mecánica básica de funcionamiento del capitalismo mundial que, tal como lo interpretó el *estructuralismo latinoamericano*, derivó en una relación “centro–periferia” de desarrollo y subdesarrollo¹; y el político, reflejado en la prioridad de intereses que cada región tiene en los intereses de la otra. Modificar éstos y hacer de la retórica del discurso de una alianza estratégica birregional un programa de avances concretos debe ser el objetivo de la nueva etapa que podría abrirse a partir de la evaluación de la Cumbre Europeo–Latinoamericana recientemente finalizada en Viena.

El sistema mundial contemporáneo confronta a los países de América Latina con riesgos y desafíos, derivados de los escenarios político y económico. Estos desafíos, traducidos en “tensiones globales” (seguridad, comercio, finanzas), ponen en evidencia una realidad: que América Latina tiene una capacidad de intervención muy marginal frente a esas tensiones globales. Dada la estructura desigual de comercio entre países desarrollados y países en desarrollo, el regionalismo comercial de agrupamientos de países en desarrollo –como el MERCOSUR– no es un contrapeso de poder ni para la UE ni para Estados Unidos y por tanto el impacto de los bloques integrados por países en desarrollo no preocupa ni interesa mayormente a los países desarrollados. A la inversa, la desviación de comercio y las inversiones de Europa y de Estados Unidos levantan un gran interés y preocupación en los países menos desarrollados. Tanto para Europa como para Estados Unidos, América Latina no viene

¹ Para la interpretación del *estructuralismo latinoamericano*, cfr. Raúl PREBISCH (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México D.F., Fondo de Cultura Económica y Celso FURTADO, (1961), *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*, Río de Janeiro, Editora Fundo de Cultura. Para una revisión contemporánea: Raúl Bernal-Meza (1994), *América Latina en la Economía Política Mundial*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano; *Sistema Mundial y MERCOSUR*, Buenos Aires, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires y Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano, 2000, y *América Latina en el Mundo. El pensamiento latinoamericano y la teoría de relaciones internacionales*, Buenos Aires, Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano, 2005.



sino en sexto o séptimo lugar de las prioridades de política exterior, aunque en algunos países, España en particular, exista un interés real en reforzar y mejorar los vínculos políticos y económicos.

Sin embargo, América Latina puede tener una capacidad nada despreciable en las negociaciones internacionales de comercio (OMC), a través del liderazgo del “Grupo de los 20”, en la construcción o el entierro del ALCA, y una relativa capacidad de presión en las negociaciones con la UE. Mientras que Estados Unidos prefiere negociar con los países de la región en forma aislada, la UE es favorable a la formación de bloques regionales como el MERCOSUR, aunque esto no signifique automáticamente que los acuerdos birregionales sean fáciles de alcanzar.

El fracaso de la conferencia de la OMC en Cancún en 2003 y de las negociaciones bilaterales MERCOSUR–UE, así como la firma de acuerdos de libre comercio de Estados Unidos con numerosos países de la región (México, Chile, países centroamericanos y andinos), debería llevar a una revisión de lo actuado por cada bloque y al análisis sobre las capacidades y potencialidades en la configuración y prospectiva de sus relaciones internacionales y de bloque a bloque. El hecho que incluso Uruguay, país tradicionalmente orientado hacia Europa y ahora con un gobierno de izquierda, considere la posibilidad de tal acuerdo con Estados Unidos muestra a la vez las dificultades en la construcción del MERCOSUR y el nivel insatisfactorio de las relaciones entre este grupo y la UE.

Un breve diagnóstico del estado de situación

Los cambios ocurridos en la economía y la política mundiales, caracterizados por los procesos de globalización/mundialización² y el fin del orden bipolar profundizaron las diferencias de poder entre la UE y América Latina; es decir, se ha profundizado la desigualdad entre ambas regiones. Al mismo tiempo, han puesto cada vez más de relevancia la importancia de las dinámicas de integración regional y entre regiones. Tanto desde su potencial cooperativo como conflictivo y el grado cada vez mayor de interdependencia (Norte–Norte) y de dependencia (Norte–Sur), son los fenómenos políticos internacionales los que permiten señalar que será cada vez más difícil que los problemas se limiten al ámbito nacional o binacional y que, al contrario, alcancen cada vez más extensiones supranacionales.

El optimismo notable que reinaba en torno al futuro de las relaciones europeo–latinoamericanas, en la década del 90 dio paso a una percepción cada vez mayor de decepción y pesimismo. Es el síntoma que pone de relevancia tanto las respectivas ambiciones como el peso de las profundas asimetrías de la dimensión económica: el nivel de desarrollo y poder político mundial entre ambos bloques. El comercio birregional ha disminuido, y se ha reducido la participación de América Latina en el comercio exterior comunitario. Como ya se ha señalado, América Latina tiene hoy un bajísimo lugar en las prioridades europeas. Pero sería un error dejarse llevar por una coyuntura poco favorable y llegar a la conclusión de que estas relaciones no tengan futuro (Van Klaveren, 2003). La UE sigue siendo el segundo socio comercial de América Latina, en tanto que para el MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile son el

² Según nuestra caracterización, que combina los aspectos políticos e ideológicos (incluyendo la visión de lo que se ha impuesto como “globalización”) con las características del capitalismo mundial (concentración oligopólica, cartelización, predominancia del capital financiero sobre el productivo e industrial, etc.); cfr. Raúl BERNAL-MEZA, *Sistema Mundial y MERCOSUR*, ob. cit.



primero. Asimismo, la UE es el principal inversor extranjero en la región y la principal fuente de cooperación internacional. Por razones demográficas y otras sigue existiendo una complementariedad estructural obviamente mucho mayor que con Norteamérica.

Considerando al MERCOSUR como el actor relevante en el camino de un acuerdo más amplio que involucre a la UE con toda América Latina, el eje central del *impasse* lo constituye la negociación de un acuerdo de libre comercio entre ambos bloques. El fracaso de estas negociaciones tiende a fortalecer las percepciones negativas de una y otra parte.

Una serie de elementos de significativa relevancia, por uno y otro lado de estos vínculos, señalan que es posible remontar este momento poco favorable y encauzar estas relaciones hacia el cumplimiento del objetivo central de la Cumbre de Río de junio de 1999, que proclamó el desarrollo de una “relación estratégica entre ambas regiones”, basada en los valores compartidos. Un repaso de la situación señala déficits y posibilidades. Unos y otras marcan pautas para los pasos a seguir.

El primer tema común, en relación a la “governabilidad mundial”, es la promoción del multilateralismo de reglas comunes y la construcción de nuevas instituciones y regímenes internacionales que mejoren los parámetros negativos de un mundo disperso y conflictivo. Ambas regiones poseen un acervo cultural y de tradiciones comunes que les permite promover, difundir y desarrollar la defensa de los valores democráticos, el respeto a los derechos humanos, la libertad de las personas y los principios del Estado de Derecho. Como ha señalado un académico y diplomático chileno, “las bases en que se apoyan los vínculos interregionales se conservan relativamente firmes, sobre todo en una perspectiva de largo plazo. Las grandes identidades que sirven de base a la relación entre las dos regiones en los campos de la política, la economía, la cultura y la política exterior siguen igualmente presentes. Pese a todas sus insuficiencias y problemas, América Latina sigue siendo la región del mundo que mantiene mayores coincidencias con Europa en materia de valores democráticos, derechos humanos” (Van Klaveren, 2003) y multilateralismo, aspectos que han sido reconocidos por la Comisión en un reciente documento,³ preocupaciones que tienen un alcance universal. Las características de los fenómenos actualmente en curso en el sistema internacional, con rasgos de un enfrentamiento entre las fracciones del Occidente desarrollado y parte del mundo islámico, resaltan la realidad objetiva de que la única región del mundo en desarrollo que comparte la cultura y tradiciones de Europa Occidental es, sólo, América Latina. Ningún país de esta región plantea problemas serios para las agendas internacionales que preocupan a Europa, como presiones migratorias, terrorismo, difusión de armas nucleares, químicas y biológicas o conflictos de índole religioso-cultural.

El carácter de las relaciones entre la UE y la región llamada América Latina

³ Cfr. Comisión de las Comunidades Europeas, *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, Bruselas, 8 de diciembre de 2005; COM (2005), 636 final. “Es difícil –sostiene incluso el documento en su Introducción– encontrar en el mundo otra región con la que existan tantas razones para construir una verdadera alianza” (p. 3). Aunque esto pueda ser objetivamente verdad, habría que preguntarse si los países europeos que no dudaron en enviar tropas a Irak, comparten realmente tal visión o si no priorizan sus relaciones con Estados Unidos.



Una síntesis de ellas podría expresarse de la siguiente forma: amplias relaciones políticas, pero en declinación, que no se han traducido en resultados económicos, comerciales y financieros relevantemente positivos como para contribuir de manera decisiva al desarrollo de los países latinoamericanos. El MERCOSUR, así como el conjunto de América Latina, tienen un déficit comercial crónico con la UE que en el caso del Cono Sur se arrastra desde 1993⁴.

Políticamente los vínculos de América Latina y el MERCOSUR con la UE son más estrechos y cooperativos que los que los latinoamericanos tienen con otros bloques de poder. La UE, a pesar de algunos retrocesos, continúa siendo el principal socio comercial y de cooperación del MERCOSUR y es su primer socio en el diálogo político externo o internacional.

Sin embargo, a la inversa, el MERCOSUR representa sólo un 3% del comercio exterior total de la UE. En las últimas décadas, los intercambios comerciales con Europa cayeron en unos diez puntos porcentuales a nivel de América Latina, y México se integró cada vez más con Estados Unidos, alejándose tanto del resto de América Latina como de la UE. En Sudamérica, Europa perdió menos posiciones debido a la mayor y desigual complementariedad y otros factores, especialmente los políticos y los relacionados con las condiciones que las políticas liberales abrieron para la expansión de las empresas europeas. Aún así, en los años 90 las importaciones del MERCOSUR desde Europa se duplicaron, pero los flujos en sentido inverso quedaron prácticamente estancados, reflejando de esta forma la escasa competitividad internacional del MERCOSUR (y en general de América Latina) y los obstáculos al ingreso al mercado europeo⁵.

La UE y sus intereses en América Latina

La configuración de la estructura de poder mundial y de la economía política señala la irrelevancia relativa de América Latina. La región tiene una escasa participación en el comercio mundial y los esfuerzos de sus gobiernos por mejorar las condiciones de justicia y equidad social de sus pueblos no han dado los resultados esperados. Estas constataciones hacen perder de vista su –paradojal– importancia potencial en el contexto de las relaciones internacionales de la UE.

El poder económico que representa la UE en la economía mundial, con el fin de la guerra fría, dejó de ser un “*soft power*”. Hoy la UE es uno de los actores centrales de la economía mundial y –a pesar de las situaciones internas de Rusia y China– ha logrado imponer efectivamente sus intereses y valores. Los canales interregionales le han sido útiles para alcanzar sus objetivos, en la medida en que se ha restringido la capacidad regulatoria de los Estados, considerados individualmente y el interregionalismo ha pasado a ser una instancia clave para la generación de espacios de negociación internacional (Stuhldreher, 2002), tal como ha mostrado la evolución de las negociaciones en la OMC. Como ha señalado esta autora, tomando comentarios de Klaus Bodemer, “en el marco del debate en torno a un nuevo *Bretton Woods*, la UE como actor con características de jugador a nivel mundial tendría teóricamente gran

⁴ Al respecto, cfr. SAHA, Suranjit K. y PARKER, David (eds.), (2002); SUKUP, Víktor (2005), BERNAL-MEZA, Raúl (2000), etc.

⁵ Cfr. SAHA y PARKER (2002); SUKUP, Víktor (2005).



interés en imponer sus concepciones de una economía de mercado que incluya consideraciones de orden social y ecológico. Para ello necesitaría colaboradores: y es aquí donde América Latina y sus foros subregionales se convertirían en interesantes socios. Lo mismo valdría para cuestiones tales como el cambio climático, los peligros que amenazan la biodiversidad, las corrientes migratorias descontroladas, el terrorismo internacional y el tráfico de drogas” (Stuhldreher, 2002:102).

Sin embargo no sólo la economía señala que el interregionalismo crece en importancia; también ocurre con la política mundial. El problema de la seguridad global y la gobernabilidad mundial ha puesto en evidencia que las potencias individuales no tienen la capacidad de “regular el orden” y que es más posible alcanzar la gobernabilidad a través de instancias donde confluyen muchas voluntades nacionales.

El multilateralismo efectivo puede conducir a la creación de nuevos regímenes internacionales o a perfeccionar los existentes, sobre la base de los más amplios y comunes consensos. Ciertamente ello exige la cesión de partes de la soberanía estatal que muchos países no están dispuestos a conceder. Sin embargo, aquí debería aprovecharse la posibilidad que tiene la UE de utilizar su capacidad institucional comunitaria de negociación económica internacional para avanzar en un campo en el que los países en desarrollo –y en particular los latinoamericanos– han sido especialmente sensibles⁶.

La UE debe definir cuál es el papel que aspira a desempeñar en el orden mundial en construcción: asumir un papel de liderazgo en el reordenamiento de la economía política para evitar las crisis financieras cíclicas que vienen afectando a las economías periféricas; aceptar que Estados Unidos siga teniendo excluyentemente el liderazgo en la conducción de las relaciones políticas en todo el hemisferio occidental; abandonar la imagen de lo que Europa representa, en tanto “cultura occidental” o dejarla en manos de la contradictoria modernidad/posmodernidad norteamericana y, finalmente, aceptar su marginación, como actor poco relevante en la política mundial. Porque si América Latina pierde sus expectativas, otras regiones del mundo en desarrollo también verán reflejado en esos resultados la real voluntad de la UE para ser un actor político internacional relevante, al nivel que la dimensión de su poder económico mundial reclama.

Por parte de América Latina, el MERCOSUR, a pesar de todos sus problemas internos, ha mostrado, con una continuidad sorprendente, que sus Estados miembros son capaces de actuar con una sola voz en las negociaciones económicas internacionales. Esto se ha visto en los tres escenarios de negociación: OMC, ALCA y UE–América Latina. Se ha advertido que “el interregionalismo es una instancia clave para generar espacios de acción y estabilizar las relaciones internacionales” (Stuhldreher, 2002:93).

Además de la escasa relevancia internacional de América Latina, tanto a nivel mundial como dentro de los intereses de la propia UE, la realidad es que la UE tiene hoy, por razones geográficas y otras, puestas sus preocupaciones más relevantes en otros

⁶ Cfr. Raúl BERNAL-MEZA, *América Latina en el mundo, El pensamiento latinoamericano y la teoría de las relaciones internacionales*. Allí el lector puede encontrar los antecedentes del esfuerzo de los países latinoamericanos por conseguir mejores condiciones internacionales para su desarrollo económico y sobre las propuestas para un “nuevo orden económico mundial”.



escenarios⁷: Europa Oriental y el mundo árabe (desde África del Norte hasta el Oriente Medio y el resto de Asia Occidental). Un breve repaso a los intereses estratégicos y coyunturales de la agenda internacional de la UE señala que, objetivamente, América Latina está y –tal vez seguirá estando– relegada a un sexto o séptimo lugar de sus prioridades (Bernal–Meza y Saha, 2005). Si bien la UE ha señalado que califica a América Latina como uno de “sus socios más cercanos”, entre los cuales ocuparía incluso “un primer lugar”, la cuestión es ver –si y en qué condiciones– esta posición real relegada puede verse modificada en la escala de prioridades europea.

Porque el objetivo de negociar una “alianza estratégica” sigue en pie, el problema central es compatibilizar las agendas de negociación entre una y otra región. Aquí hay grandes diferencias temáticas de una en relación a la otra. Mientras el interés de América Latina por la UE es esencialmente económico, el de la UE es político pero se expresa hoy también en términos económicos. Si el interés “recíproco” es económico, de lo que se trata entonces es de dar al contenido de cada agenda intereses y atractivos de la otra.

La capacidad de la UE de conceder, con el fin de alcanzar un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR –como paso previo a una extensión más amplia, vía la Comunidad Sudamericana de Naciones– pone en el centro del debate la contradicción entre las capacidades reales de la UE y las expectativas en cuanto a su accionar internacional (Yakemtchouk, 2005). Esta cuestión se sitúa en un marco más amplio de análisis, cual es que la UE no ha desempeñado siempre sobre el plano internacional un papel político de acuerdo a la medida de su potencial económico y de su importancia en la economía mundial. «Souvent, la politique étrangère européenne n’a été que déclarative et ne s’est référée qu’au plus petit dénominateur commun » (Yakemtchouk, 2005:471). Así, la aspiración de los europeos de “faire entendre leur voix dans les affaires mondiales en tant qu’entité distincte, résolve à favoriser un meilleur équilibre international » nunca ha llegado a concretizarse de una manera plena y unánime (Bernal–Meza y Saha, 2005).

No obstante, la UE está en condiciones y capacidad de negociación para ejercer un liderazgo en el ámbito internacional y presentarse como un actor eficiente, en el ámbito de la economía política mundial, que es el punto que nos interesa al abordar las relaciones entre ella y América Latina. Como señala Stuhldreher, « sin lugar a dudas, la política comercial comunitaria constituye el núcleo real del accionar externo de la UE, dado que es en esa área de política donde están dadas las condiciones políticas y jurídicas, y con ello las condiciones habilitadoras de una identidad común (...). Sin embargo, el reconocimiento general de la presencia de la UE en la economía internacional no es automáticamente sinónimo de una valoración positiva » (Stuhldreher, 2002:92) y con frecuencia, sea por sí o asociada a otras grandes economías desarrolladas, se ha transformado en un factor inhibitorio de los procesos de negociación comercial y económica internacionales por su fuerte proteccionismo.

⁷ Cuestión que la Comisión ha señalado también como una “percepción”; cfr. Comisión de las Comunidades Europeas, *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, *ob. cit.*, p. 4.



La UE y la heterogeneidad de sus acercamientos hacia América Latina

Otro aspecto relevante es considerar la diferenciación que la UE hace en sus relaciones con América Latina. Tal como se ha señalado⁸, la UE ha aplicado estrategias distintas y no homogéneas para tratar con la región. La razón de esto estriba en que, por una parte, no todos los países europeos tienen intereses comunes o similares en América Latina y, por otra, la UE no es homogéneamente importante para todos los países latinoamericanos. Sólo el MERCOSUR, la Comunidad Andina y Chile tienen como contraparte comercial más importante a la UE, mientras que el resto se mantiene sólidamente vinculado a Estados Unidos. Sin embargo, esos representan más del 50% del PBI de América Latina.

Entonces, ¿por qué han fracasado hasta el presente las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR?

Al respecto debemos considerar que un elemento político no fue suficientemente considerado: el recambio de gobiernos sudamericanos que implicaron abandono de la visión kantiana de las relaciones internacionales y la opción por una política más

realista y nacionalista. Esto condujo a la adopción de políticas de poder que implicaron llevar adelante posiciones más duras en las negociaciones internacionales. Esta situación se ha advertido en los tres escenarios en los cuales se desenvuelven las negociaciones comerciales internacionales del MERCOSUR, razón por la cual no debería ser considerado como un hecho puramente fortuito⁹.

Pero otro elemento debe ser considerado de manera esencial: el abandono de las políticas neoliberales que llevaron a cabo los países latinoamericanos, luego de la desastrosa experiencia de los 90. La convergencia de la política neoliberal que ayudó a construir el MERCOSUR (y con esa visión claramente comercialista¹⁰) a inicios de la década de 1990, a fines de la misma ya había dejado de existir, y un nuevo comienzo más promisorio supone sin duda un cambio del modelo de integración¹¹.

Al intentar explicar por qué el objetivo de la "alianza estratégica" no ha sido posible de cumplir y se ha quedado en una declaración retórica debe tenerse en cuenta que América Latina es una región de economías muy heterogéneas. Demasiadas diferencias separan a México y América Central, con sus economías crecientemente absorbidas por la de Estados Unidos, del MERCOSUR y la zona intermedia (la Comunidad Andina), lo que sugiere la necesidad de estrategias de cooperación diferenciadas y combinadas, teniendo muy en cuenta las asimetrías existentes, incluso dentro del MERCOSUR.

⁸ Cfr. Víktor SUKUP, ob. cit.

⁹ Cfr. al respecto, Raúl Bernal-Meza (2004), "Política Exterior de Argentina, Brasil y Chile: Perspectiva Comparada", en Denis Rolland y José Flavio Sombra Saraiva (editores), *Political Regime and Foreign Relations. A Historical perspective*, París, L'Harmattan, 2004; pp.183-212; (2004), "Argentina en la encrucijada: una visión global del contexto internacional y nacional", en *Realidad Económica*, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico; Nº 206, 16 de agosto-30 de septiembre de 2004; pp. 37-57.; y (2005) "Multilateralismo y unilateralismo en la política mundial: América Latina ante el Orden Mundial en transición", journal *Historia Actual On-Line* (Fall 2004). <http://www.online.historia-actual.com>, Historia Actual On-Line, 5 (2004), [journal on line]. Disponible en :<<http://www.hapress.com/haol.php?a=n05a11>>.

¹⁰ Cfr. BERNAL-MEZA, Raúl (2000).

¹¹ Cfr. Robert BIDELEUX (2005); también, Víktor SUKUP, ob. cit.



Las responsabilidades compartidas

Remontar la percepción de pesimismo requiere de responsabilidades compartidas. América Latina debería revisar sus prioridades y volver a poner a la UE en un plano central de sus intereses internacionales, sin olvidarse de su propia región y de otros actores esenciales como Norteamérica y Asia. Debería entonces considerar cuánto está dispuesta a avanzar en la concreción de esa “asociación estratégica”, para lo cual tiene que estar dispuesta a hacer las concesiones que no afecten su desarrollo económico pero que le pueden asegurar en un futuro mejorar su inserción internacional a través de esa alianza, invirtiendo en acciones de política exterior y proponiendo nuevas vías para relanzar y fortalecer la cooperación en todas las áreas, sin restringirlas al avance en los temas comerciales. Como señala un colega austríaco¹², apoyándose en las opiniones de Sberro, “mejorar las relaciones económicas y comerciales no es ciertamente criticable en sí, Pero fundamentar una nueva asociación ‘estratégica’ únicamente sobre los progresos en este tipo de relación es seguramente un doble error táctico. Europa no utiliza sus *atouts* (cartas de triunfo) y traiciona así su propia identidad. Después de todo, ¿no reside la importancia de la experiencia europea justamente en el hecho de haber puesto énfasis en el objetivo eminentemente político de cualquier aproximación económica, y sobre todo en la necesidad de este objetivo político claramente definido y gestionado para el éxito de tal aproximación a la vez política y económica? Para lograr esto, los europeos habían utilizado entre ellos dos métodos que tuvieron éxito: la creación de instituciones fuertes y la toma en consideración de las disparidades económicas entre los firmantes del acuerdo. Ninguno de estos dos elementos, tan importantes en la experiencia europea, existe en la nueva relación estratégica con América Latina”.

Por otra parte, sería erróneo creer que la falta de un proyecto para establecer un área eurolatinoamericana de libre comercio –suponiendo que éste sea un objetivo deseable y realista, lo que parece sumamente dudoso mientras siga habiendo una fuerte asimetría estructural– sea sólo responsabilidad de la UE. “En ocasiones el compromiso con el libre comercio de los propios países latinoamericanos parece atenuarse. Se habla mucho de la necesidad de abrir el mercado de la contraparte, pero se omite hablar de la necesidad de un proceso verdaderamente recíproco y equilibrado”, escribió el entonces embajador de Chile ante la UE y actual viceministro (Van Klaveren, 2003:64).

La Unión Europea, por su parte, debe comprender que ningún proyecto de integración, por exitoso que sea, podrá sobrevivir en el largo plazo en el contexto de un mundo cada vez más globalizado; que sus intereses son mundiales y, por tanto, requiere de un entorno internacional positivo que sólo puede conseguir asociando e interesando en ello a otras regiones. América Latina le ofrece el escenario de menores temas contenciosos para la cooperación política internacional del mundo en desarrollo.

¹² Cfr. Viktor SUKUP, ob.cit.



¿Cómo revertir la situación para que haya más interés de la UE y se pueda alcanzar esa alianza estratégica?

En primer lugar, no habrá aumento del interés por América Latina si ésta mantiene su nivel de irrelevancia a nivel mundial. La ampliación de la UE hacia el Este, hacia países con escasos vínculos con esta región, ocurrida en 2004 y por ser completada en 2007 o 2008 con Rumania y Bulgaria, no puede sino frenar este interés, sin contar que tales economías presentan estructuras que compiten con las de América Latina: agricultura, industrias mano de obra intensivas y de bajo nivel tecnológico, etc. Por tanto, hay que tratar de revertir esta situación.

Como los países de América Latina han desechado la posibilidad de transformarse en actores de interés o preocupación por vía de la “inseguridad mundial” –por ejemplo al continuar el cumplimiento del Tratado de Tlatelolco de no proliferación nuclear y el MERCOSUR habiendo transformado su entorno subregional en una “zona de paz”, lejos del terrorismo y la confrontación en términos de “seguridad”– es en interés de las potencias que requieren para sus objetivos globales de la estabilidad mundial, no penalizar a la región por ser una “zona de paz”, sino, por el contrario, fortalecerla a través de la cooperación.

El punto pasa por darle a América Latina un adicional de “relevancia mundial”. Esto se lograría llegando a un acuerdo de comercio entre la UE y el MERCOSUR, ampliado luego a la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Dado que la UE ya tiene acuerdos de libre comercio con Chile y México, el hecho de tener uno con el MERCOSUR incluiría a las más importantes economías latinoamericanas. Este hecho sería, además, un estímulo para que la Comunidad Sudamericana de Naciones avanzara en su objetivo de llegar a ser una extensión del MERCOSUR, con lo cual se estaría avanzando significativamente en la integración de toda América Latina, objetivo declarado de la UE.

Conviene enfatizar, sin embargo, que tales acuerdos, para ser exitosos en el largo plazo, deben ser equilibrados y tener en cuenta las fuertes asimetrías existentes entre la UE y la región llamada América Latina, e incluso dentro de ella misma.

En segundo lugar, intentar trascender el ámbito específicamente comercial y buscar avanzar en el diálogo político y la más amplia cooperación: económica, financiera, social, cultural, científica y tecnológica.

En tercer lugar, tal vez lo mejor en este momento, a dos años de una nueva “cumbre”, sería avanzar con pocas pero concretas medidas que permitieran restablecer la confianza y esperanzas mutuas, sobre la base de los tres pilares que han demostrado eficacia en los acuerdos UE–Chile¹³: “la reciprocidad, el interés común y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación”¹⁴. Diálogo político–institucional regular (en política exterior, seguridad y terrorismo); cooperación en derechos humanos y sociales, económica y empresarial (fortalecimiento y promoción de la democracia y el desarrollo social, del desarrollo económico y de la protección del medio ambiente); y liberalización comercial recíproca están demostrando ser un buen camino.

¹³ Para una lectura más amplia, cfr. Antonio BLANC ALTEMIR (2005).

¹⁴ Artículo 2 del Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea.



Conclusiones

El optimismo que manifiestan las autoridades comunitarias de la UE al evaluar el futuro de la “asociación estratégica”, contrasta con el pesimismo que se advierte en América Latina y particularmente entre los principales países del MERCOSUR. El compromiso europeo con la región no se expresa en acciones concretas que den mensajes claros de una voluntad de profundizar los vínculos con América Latina, aun cuando los motivos de esa situación se sostengan en las dificultades que encuentran entre sí los propios países latinoamericanos para convenir sus propias negociaciones externas y las dificultades de la UE por vincular su política agrícola común con una igualmente común política exterior.

Una “asociación estratégica” abarcando la totalidad de ambas regiones puede ser más retórica que realista, aun cuando ningún país latinoamericano debería quedar fuera de las relaciones bilaterales y de las perspectivas beneficiosas que ellas pueden producir en el futuro¹⁵.

El punto al parecer central es que el MERCOSUR, como expresión común de América Latina, con justificadas razones que remiten a sus necesidades por incrementar el desarrollo económico por vía de una ampliación de su comercio exterior, ha puesto una atención central en la concreción de un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, éste no es tal vez ni el punto de inicio ni de llegada para el incremento de los vínculos con la UE. El camino debe pasar por la búsqueda de estrategias y consensos que modifiquen la actual estructura de las relaciones entre ambos bloques, sobre la base de nuevos posicionamientos internacionales y la modificación de los respectivos intereses de una región hacia la otra y viceversa.

Sería deseable que la UE evite emitir los mensajes falsos que hacen creer que las negociaciones puedan ser retomadas próximamente sobre las mismas bases que las hicieron fracasar hasta el presente. El objetivo teórico del libre comercio no corresponde ni a las realidades ni a los intereses verdaderos de ambas partes. La UE no lo acepta en el sector agrícola, y es dudoso que lo acepte a largo plazo, de manera que es contraproducente negociar con objetivos irrealistas.

Por su lado, los países del MERCOSUR no desean, con buenas y menos buenas razones, conceder a Europa lo que ésta les pide como contraparte, en los campos de los productos industriales, servicios, inversiones, mercados públicos, transportes etc. Muchos se preguntan sobre cuál sería el interés de relanzar una negociación cuyo resultado amenazaría ser desastroso para ambas partes y sólo beneficiaría a algunos colosos de la industria, de los sectores agroalimentarios y al comercio. Sería preferible darse el tiempo de la reflexión y definir objetivos razonables y realistas, cuya realización correspondería a consensos políticos sólidos en ambas partes. No hace falta ser historiador, por cierto, para recordar que no fue la prédica del libre comercio lo que hizo que los países hoy industrializados llegaran a serlo sino el recurso a políticas fuertemente proteccionistas.¹⁶

Por otra parte, la UE adolece de una voluntad política sólida para transformarse en un actor global que pueda influir decisivamente en el progreso de las agendas mundiales. Es evidente que hay una crisis de liderazgo que se manifiesta, en su dimensión externa, en particular en las disensiones internas relativas a las posiciones sostenidas

¹⁵ Cfr. Víktor SUKUP, ob.cit.

¹⁶ Ibíd.



vis-à-vis el poder norteamericano. Tal vez la profundización de sus vínculos con América Latina y el MERCOSUR, haciendo de ellas una alianza estratégica real, podría contribuir a modificar su papel en el sistema mundial actual.

La estrategia aquí pasa por diseñar una “agenda de trabajo” que permita hacer de los vínculos bilaterales un complemento para las respectivas estrategias de inserción internacional y liderazgo occidental para hacer avanzar las negociaciones mundiales –en todos los ámbitos y sectores– sobre las cuales ambas regiones comparten similares valores, principios e intereses en el largo plazo para asegurar la calidad de vida de sus respectivas poblaciones futuras.

¿Cómo modificar los vínculos para hacer que lo económico sea más positivo que la experiencia hasta el presente y que otros aspectos esenciales sean considerados en su justo valor? Varios elementos deberían considerarse al respecto; entre ellos, los que se detallan a continuación.

1. La voluntad de distintos países por impulsar la profundización del diálogo político y las relaciones económicas –y negociaciones comerciales– a nivel de regiones; mensaje reiterado en Viena, pero que no lo han conseguido estímulos previos, como los aportados por España y Portugal desde 1990 en adelante (quizás con la excepción de la firma de los Acuerdos de Madrid de 1995).
2. Retomar las negociaciones comerciales entre ambos bloques (UE–MERCOSUR) con una nueva perspectiva muy distinta, partiendo del hecho fundamental de las asimetrías estructurales existentes.
3. Producir medidas concretas que eviten que la llamada “asociación estratégica entre ambas regiones” no sea sólo un discurso retórico. Para ello es fundamental seleccionar un número limitado de temas que sea objetivamente posible de abordar y cumplir.
4. Tomar en cuenta que la realidad latinoamericana es muy compleja dados los distintos niveles de (sub)desarrollo de los países y las grandes diferencias existentes entre ellos. Es necesario que se formulen estrategias de cooperación diferenciadas y combinadas que tengan en cuenta también las asimetrías existentes al interior de la propia región.
5. La UE, al negociar y firmar acuerdos preferenciales de comercio, debería tratar de minimizar los posibles efectos discriminatorios sobre América Latina y, en particular, sobre el MERCOSUR.
6. La UE deberá comprender y aceptar que el MERCOSUR no está dispuesto a aceptar concesiones en temas tan sensibles y controvertidos como mercados y servicios públicos o inversiones extranjeras sin contrapartidas amplias en el tema agrícola, donde tiene un potencial de crecimiento importante. Los países del MERCOSUR, por su lado, deberían ser más conscientes de que tales contrapartidas no son fáciles de imponer a los intereses agrícolas europeos y que el énfasis que ponen en la exportación agrícola merece tal vez algunos cuestionamientos, tanto del punto de vista ambiental como social.
7. La UE debería renunciar –como lo ha anunciado en Hong Kong– a conquistar mercados extranjeros utilizando su poder financiero al pagar elevadas subvenciones a la exportación, que distorsionan terceros mercados, en detrimento de exportadores “naturales” como Argentina y Brasil. En la agricultura, los intercambios comerciales son sólo un elemento de una realidad mucho más



amplia, de carácter obviamente vital para el futuro de todos los países y de la humanidad, y cada país o grupo de países debe preguntarse sobre el nivel de autosuficiencia alimentaria que desea tener. También para Brasil, e incluso la Argentina, la pregunta esencial es si vale más aumentar las exportaciones agrícolas o concentrarse en la satisfacción de las necesidades nacionales de alimentos. Aumentar las exportaciones puede obviamente ser una cosa muy buena; maximizar las mismas a cualquier precio social o ambiental puede, sin embargo, ser tan equivocado si no se revisan las estrategias de inserción desde una perspectiva integral del desarrollo. No obstante, se debe trabajar con la realidad y ella está marcada por la restringida capacidad de la canasta de exportaciones de los países sudamericanos.

8. Conviene también cuestionar seriamente la manera como funciona en la práctica la relación comercial birregional. Se constata, por ejemplo, que las exportaciones brasileñas al resto de América, incluso la del Norte, contienen un porcentaje mucho más alto de bienes industriales de alto valor agregado que las que van a la UE. Esto tiene que ver con las estrategias de las empresas multinacionales, pero también con otros factores que conviene identificar y modificar. Sólo una relación birregional global más equilibrada podría hacer viable y deseable un acuerdo que se proponga llevar, en un futuro no muy lejano, a una relación de libre comercio. Hay que ver, sin embargo, si avances hacia tal meta, o la promoción de las inversiones extranjeras sin restricciones adecuadas, no son contradictorios, en muchos casos, con otros objetivos proclamados como la mayor cohesión social y el desarrollo sostenible.

En síntesis, tenemos que trabajar en el diseño de nuevas propuestas que permitan diseñar una agenda previsible y posible de implementar a partir de los resultados de la Cumbre del 2006. Por otra parte, se debe tener en cuenta que una de las características de la “nueva diplomacia económica” –luego del fin de la guerra fría– es que ella raramente es un proceso lineal y que distintas etapas pueden darse, simultáneamente, en un mismo y prolongado tiempo (Bayne y Woolcook, 2003). Además, que en el caso de los países desarrollados otras razones e intereses externos pueden estar involucrados, sin predominancia entre ellos, pero que inciden sobre la dinámica de las negociaciones, en este caso, las comerciales. Sin embargo, debemos llamar la atención sobre las responsabilidades. Tal como la propia Comisión ha señalado en el documento de referencia, la situación que atraviesa actualmente América Latina pone de manifiesto que subsisten riesgos que pueden comprometer el futuro no sólo de las relaciones birregionales, sino el propio desarrollo político, social y económico de la región latinoamericana. Ello amerita que la UE, dado el peso que ella tiene en América Latina por sus vínculos comerciales, diplomáticos, culturales, financieros y de cooperación, ponga más empeño en el imaginario de lo que es posible hacer. La evidente complementariedad económica, la cercanía cultural y un amplio grado de coincidencias en posiciones políticas internacionales podrían ser útilmente aprovechadas para que aquella “alianza estratégica birregional” proclamada desde la Cumbre de Río se convierta de una retórica poco convincente en una realidad más constructiva, equilibrada y satisfactoria para ambas partes.



Bibliografía

BAYNE, Nicolas y WOOLCOOK, Stephen (2003), *The New Economic Diplomacy*, Ashgate Publishing Limited, Aldershot, Inglaterra.

BERNAL-MEZA, Raúl (2000), *Sistema Mundial y MERCOSUR. Globalización, Regionalismo y Políticas Exteriores Comparadas*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano y Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

————— (2004), “Política Exterior de Argentina, Brasil y Chile: Perspectiva Comparada”, en Denis Rolland y José Flavio Sombra Saraiva (editores), *Political Regime and Foreign Relations. A Historical perspective*, Paris, L’Harmattan, 2004; pp.183-212.

————— (2005), *América Latina en el Mundo. El pensamiento latinoamericano y la teoría de relaciones internacionales*, Buenos Aires, Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano.

————— y SAHA, Suranjit Kumar (editores), (2005), *Economía Mundial y Desarrollo Regional*, Buenos Aires, Nuevohacer/Grupo Editor Latinoamericano.

BIDELEUX, Robert (2005), “MERCOSUR y la Unión Europea: ¿cómo se comparan los dos modelos de integración regional?”, en BERNAL-MEZA, Raúl y SAHA, Suranjit Kumar (editores), ob. cit.; pp. 163-186.

BLANC ALTEMIR, Antonio (2005), “Los tres pilares del Acuerdo de Asociación Chile–Unión Europea: diálogo político, cooperación y comercio”, en *Estudios Internacionales*, Santiago, año, XXXVIII, octubre–diciembre 2005, Nº 151; pp. 73-116.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2005), *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*, Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo, Bruselas, 8 de diciembre de 2005; COM (2005), 636.

SAHA, Suranjit K. y PARKER, David (2002), (eds.) *Globalisation and Sustainable Development in Latin America: Perspectives on the New Economic Order*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

STUHLREHER, Amalia (2002), “Relación de la Unión Europea con América Latina. Madrid y después”, en *Estudios Internacionales*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, año XXXV, octubre–diciembre 2002, Nº 139; pp. 87-105.

SUKUP, Viktor (2005), “Mercosur, Unión Europea y ‘modelos’ económicos. Perspectivas de una nueva inserción internacional”, en Raúl BERNAL-MEZA y Suranjit Kumar SAHA (editores), *Economía Mundial y Desarrollo Regional*, ob. cit.; pp. 187-217.

Van KLAVEREN, Alberto (2003), “América Latina y la Unión Europea. La otra relación transatlántica”, en *Estudios Internacionales*, Santiago, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile; año XXXVI, octubre–diciembre 2003, Nº 143; pp. 53-68.

VARELLA, Marcelo Días y DA SILVA, Alice (2006), “A mudança de orientação da lógica de solução das controvérsias económicas internacionais”, en *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, año 49, Nº 2, 2006; pp. 24-40.



YAKEMTCHOUK, Romain (2005), *La politique étrangère de l'Union Européenne*, París, L'Harmattan.

Raúl Bernal-Meza

Doctor en Sociología. Máster en Relaciones Internacionales y en Economía Política. Profesor titular de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Profesor de maestrías en la Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de La Plata y Universidad Nacional de Cuyo. Ex funcionario de Naciones Unidas y Consultor de CEPAL-ILPES, OEA y UNESCO. Ha publicado artículos y libros en diversos países de América y Europa.

Correo electrónico: bernalmeza@gmail.com

Fecha de recepción: 4/6/07

Aceptación: 18/6/07