

EL FUTURO DE LAS RELACIONES ENTRE EUROPA Y LAS AMÉRICAS.

Emilio Fontela

Universidad de Ginebra

La evolución futura de la UE requiere un análisis prospectivo de las relaciones entre Europa y América del Norte y del Sur.

La globalización crea demandas de gobernanación mundial que reclaman un acercamiento UE-EEUU. La economía mundial se mueve en una dirección de Mercado Unico que sugiere la creación probable de una zona de libre comercio del Atlántico Norte.

Para América Latina, el acercamiento progresivo a EEUU, y el proyecto de Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, reclama como elemento de equilibrio un acercamiento institucional con Europa del que formarán parte el acuerdo de libre comercio Méjico-UE y el futuro acuerdo Mercosur-UE.

EL FUTURO DE LAS RELACIONES ENTRE EUROPA Y LAS AMERICAS

El siglo XX dejará una marca caótica en la historia de la Humanidad: dos cruentas guerras mundiales con destrucciones apocalípticas, una gran crisis económica devastadora, el fin de los colonialismos, una larga y fracasada experiencia de colectivismo y planificación y el fortalecimiento de una gran nación americana iluminada por los ideales de la democracia y la libertad. Europa ha perdido gran parte de su influencia.

El Imperio Británico, indiscutible poder hegemónico en el sistema financiero y en la política mundial en 1900, se diluyó en la primera mitad de este siglo, dando paso al liderazgo de EEUU como suministrador de la moneda que proporcionaba liquidez al sistema monetario mundial y como baluarte de los

valores de Occidente en las guerras calientes y frías contra el totalitarismo y la intolerancia en el resto del mundo.

La Europa continental, dividida por las guerras militares, económicas e ideológicas, ha tenido momentos eufóricos, como durante los “milagrosos» años 50 y 60, y depresiones profundas, como la provocada por la crisis del petróleo a mediados de la década de los setenta, fluctuando sin cesar entre euro-pesimismo y eurooptimismo, signos patentes de su fragilidad emocional. Muchos piensan que en la historia del mundo Europa ya ha dicho lo que tenía que decir; que Europa es una realidad envejecida, desfasada, anacrónica; y que el futuro está en América, en Asia, en el Pacífico.

La integración económica constituye el gran diseño europeo de la segunda mitad del siglo XX, el gran proyecto terapéutico para recuperar la ilusión y la confianza de cara al futuro. En 1999, el proceso de integración económica se acaba de apuntar un éxito importante con la adopción del Euro. La Unión Económica y Monetaria de una Europa aglutinadora de países dispuestos a ceder gran parte de su soberanía a sistemas de gobierno comunitarios está, pues, más cerca cada día.

¿Cómo puede desarrollarse el futuro de Europa en el siglo XXI? ¿No es este el momento más oportuno para explorar alternativas, para actualizar perspectivas? ¿Qué deberíamos esperar de Europa en un mundo globalizado?

En su versión de Unión Europea, Europa es una innovación institucional carente de precedente histórico: un conjunto de naciones industriales avanzadas, sin graves amenazas exteriores, y que, basándose en la racionalidad económica y política, deciden renunciar a una parte sustancial de su soberanía en beneficio de un proyecto común. Más o menos conscientemente, todos los que participaron en el desarrollo de esta innovación albergaban la idea de que la integración institucional tendría también efectos económicos sinérgicos y que el futuro de todos los miembros de la Unión iba a ser mejor. La formación de Europa transmitía así un mensaje de crecimiento, de riqueza y, en el fondo, de poder.

Todo proyecto de integración es un proyecto “neo-nacionalista”, o sea, un proyecto que intenta potenciar una nueva soberanía (“supranacional”), que aspira a configurar un nuevo territorio en donde las relaciones internacionales previas se transforman en relaciones interregionales (en el sentido de “intranacionales”). En el seno de este nuevo territorio integrado aumenta la movilidad de los factores productivos, se unifican mercados y precios y se objetivizan procesos de inversión que generan economías de escala, ganancias de productividad, economías externas. La integración genera rendimientos crecientes; por ello, los pueblos que se integran piensan obtener un mayor bienestar al final del proceso. En la conceptualización dinámica de los modelos de crecimiento endógeno, la integración eleva la tasa de crecimiento potencial por encima del sendero de crecimiento de equilibrio de los países que la constituyen. Toda reflexión teórica siempre nos llevará a una justificación económica de los procesos de integración.

Al estudio del futuro proceso europeo de innovación institucional corresponde, en gran medida, un enfoque metodológico normativo de la prospectiva.

Más que en cualquier otro caso de estudio prospectivo, el futuro europeo parece que será el resultado directo de unas voluntades políticas que se expresan claramente en textos oficiales. Europa es un Plan que hoy se encuentra plasmado fundamentalmente en el Tratado de la Unión Europea de Maastricht, aunque ya el Tratado de Roma dejaba percibir sus líneas maestras.

El primer paso consiste en fijar el horizonte prospectivo. Si bien es cierto que el Plan establece fechas concretas para algunos acontecimientos institucionales (tal es el caso de la adopción de una moneda única de libre circulación para los ciudadanos en el año 2002), la verdadera Unión Europea se sitúa en un contexto histórico cuya unidad de medida será probablemente el siglo; es decir, que se sitúa mucho más allá de los límites del Plan (¿puede asegurarse acaso que la Unión Económica y Monetaria constituye el "final" del proceso de integración de Europa?).

Una prospectiva que explore horizontes temporales a veinte o treinta años (2020 ó 2030) puede plantear futuros que necesariamente irán más allá que el escenario-plan de la UEM, cuya realización total puede situarse en la primera década del nuevo siglo. En otras palabras, suponiendo que Europa concluya acertadamente el proceso de integración económica y monetaria ya acordado políticamente y que está en curso de realización ¿cuáles serán las nuevas tareas europeas para el siglo XXI?

Sin duda una de estas tareas se refiere al desarrollo de unas relaciones intensas y sinérgicas con las Américas del Norte y del Sur.

1. LAS RELACIONES ENTRE EUROPA Y AMÉRICA DEL NORTE.

El poder económico de UE es en estos momentos comparable al de EEUU. El PIB es en ambos casos del orden de los 6 billones de dólares, lo que representa un 25% de la economía mundial para cada uno. La UE realiza el 16% del comercio mundial y los EEUU el 15%. La ayuda a los países en vías de desarrollo es de 40.000 millones de dólares en el caso europeo y de 12.000 millones en el americano. La UE tiene el 37% de las reservas mundiales, superando ampliamente a EEUU en este campo.

La UE está ultimando su gran proyecto de integración y mantiene su proyecto de ampliación hacia el Este. Concentrada en la realización de estos objetivos internos, la UE tiene dificultades a la hora de definir su propio escenario mundial, tanto en lo que se refiere a su posición en relación con los procesos de globalización, como en lo que más directamente atañe a la internacionalización. En ambos frentes, la relación futura con EEUU ocupa un lugar central.

La globalización (o supranacionalización de los problemas mundiales) se refiere:

- al área financiera,
- al área de la ciencia y de la tecnología,
- al uso de los recursos no renovables y a los procesos de contaminación,
- y al área del "contrato social mundial" (1).

En la globalización de las finanzas se observa la necesidad creciente de estabilidad cambiaria y de regulación, lo que requiere el planteamiento de acuerdos con EEUU (por ejemplo, para estabilizar la paridad euro-dólar, para reformar las instituciones de Bretton Woods, para establecer un Consejo de Seguridad Económica y Financiera, para reforzar las reglas prudenciales y las cláusulas de reconocimiento mutuo, etc.).

En el campo de la ciencia y de la tecnología, se observa la necesidad de programas orientados hacia la solución de ciertos problemas de desarrollo (educación, sanidad, urbanización, etc.) que también se beneficiarían de un acercamiento entre la UE y EEUU.

Los recursos no renovables y el medio ambiente global requieren liderazgos claros, como, por ejemplo, para la estabilización de precios de las materias primas, la instauración de impuestos ecológicos o de sistemas de regulación, etc.

Por otro lado, el crecimiento de la brecha entre países ricos y países pobres, algunos de los cuales se encuentran ya en una situación de quiebra que les aísla del resto de la comunidad mundial, requiere medidas urgentes de reequilibrio para al menos cubrir las necesidades básicas en base a un contrato social global.

La globalización está creando demandas urgentes de gobernación mundial que en todo caso reclaman más acercamiento entre Europa y Norteamérica (2).

Paralelamente al fenómeno de la globalización, los procesos de internacionalización y la institucionalización de las relaciones políticas, económicas y sociales han forzado al desarrollo de negociaciones de toda índole, bilaterales y multilaterales. El proceso de integración regional europeo es un claro ejemplo de lo que, a largo plazo, se podría esperar para la comunidad mundial.

1. La noción de Contrato Social Mundial ha sido introducida por el Grupo de Lisboa en su informe *Limits to Competition* (MIT Press 1995), publicado en español por la Universidad Nacional de Quilmes, Editorial Sudamericana, en 1996 (bajo el título *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*).

2. Carlos Alonso Zaldívar, en su introducción a la versión española del informe de la Comisión Carnegie, *Un Cambio de Rumbo, Estados Unidos y el Nuevo Mundo*, publicado por Estudios de política exterior, Madrid, 1998, desarrolla cuatro escenarios del futuro sistema mundial entre los que destaca el Escenario del Renacimiento europeo, en el que se describe la posibilidad de que la UE ocupe una posición de liderazgo en el futuro. Junto con un Escenario de Crisis mundial y otro de Crecimiento equilibrado, Zaldívar también contempla la posibilidad de un desplazamiento del centro de gravedad económico hacia el Pacífico (Escenario del Gran Desplazamiento).

Liberalismo comercial primero, apertura de los servicios y reglas de reconocimiento mutuo hasta crear un mercado único después y, finalmente, adopción de un sistema monetario común.

Las instituciones internacionales se mueven en este sentido: las rondas del GATT y ahora la acción de la OMC, tienen como meta (a muy largo plazo) la creación a nivel mundial de un "mercado único" como el que hoy existe entre los países de la UE. Y no puede descartarse que en el siglo XXI las relaciones internacionales se doten de una moneda única.

También en este proceso las relaciones entre Europa y EEUU son determinantes y están empezando a motivar iniciativas para un acuerdo global del Atlántico Norte.

Por parte de la Comisión de la UE, la comunicación del 11 de marzo de 1998, de los comisarios Brittan, Bangeman y Monti al Consejo sobre el New Transatlantic Market-Place (NTM), que no ha recibido adecuado respaldo por parte de algunos países miembros, definía una estrategia que probablemente será reconsiderada en un futuro próximo: esencialmente se trataba de crear una "zona de librecambio" ente el NAFTA y la UE, pero incluyendo bienes y servicios; o sea, de promover un Mercado Unico entre ambas zonas. En el fondo, aunque los autores del documento lo nieguen repetidamente, se trataba de extender a América del Norte los logros de la liberalización interior de la economía europea, en base al principio de reciprocidad.

El documento Brittan-Bangeman-Monti se inscribe en un proceso iniciado en París en noviembre de 1990 con la Declaración Transatlántica acordada por EEUU y la CE. Las partes, aún reconociendo la importancia de las negociaciones multilaterales, introducían un diálogo bilateral en materia comercial apoyado por reuniones bianuales. Sin embargo, el mayor impulso a este acercamiento fue dado por los empresarios europeos y americanos reunidos en Sevilla en noviembre de 1995 (Transatlantic Business Dialogue, TBD, o Diálogo Empresarial Transatlántico), donde preconizaron claramente la creación de una zona de librecomercio, e inspiraron el desarrollo de una Nueva Agenda Transatlántica (New Transatlantic Agenda, NTA) a finales de 1995.

En sucesivas reuniones del TBD, los empresarios señalaron su deseo de ir más allá de una simple unión aduanera, extendiendo el acuerdo a todos los elementos de regulación de los mercados. Promovían así el principio europeo de reconocimiento mutuo que la declaración de Chicago (1996) describe como el principio "approved once, accepted everywhere in the Transatlantic Market-place"; o sea, "una vez aprobado en un país, aceptado en todo el mercado transatlántico".

En consecuencia, los empresarios sugieren implícitamente, como el documento Brittan-Bangeman-Monti, una extensión a las relaciones con EEUU de los procesos unificadores de políticas económicas que tanto han contribuido al éxito de la integración europea.

Esta posición empresarial ha encontrado apoyos también en el mundo de los think tanks, las instituciones que en EEUU facilitan con sus estudios la pre-

paración de la política exterior, tales como el Council of Foreign Relations, el Institute for International Economics y el Center for Strategic and International Studies ⁽³⁾. Sin embargo, estos estudios consideran por lo general que un acercamiento a Europa será difícil mientras, mantenga su proteccionismo de la Política Agrícola Común de la UE.

En Europa, el rechazo actual a la propuesta Brittan-Bangeman-Monti de varios países, también obedece esencialmente a la defensa de intereses agrícolas.

En todo caso, es muy probable que la reducción progresiva del proteccionismo de la PAC, ya iniciada en el marco de la OMC, permita solventar esta dificultad durante la primera década del siglo XXI, con lo que se abriría la puerta al deseado Mercado Unico Transatlántico.

Aunque para muchos analistas la idea de un Mercado Unico Transatlántico se opone a la de un Mercado Unico Mundial que propone implícitamente el multilateralismo de la OMC, conviene recordar que, en sus inicios, el GATT también respondía a una iniciativa atlántica, y que el nuevo ejemplo de una mayor integración entre EEUU y la UE favorecería el desarrollo de las ambiciones de la Organización Mundial de Comercio.

Está claro que si esta estrategia, ampliamente justificada por los intercambios de bienes, servicios y capitales entre estas dos grandes superpotencias económicas, se lleva a cabo, inmediatamente surgirá, como en el caso europeo, la necesidad de un acuerdo de estabilización entre el dólar y el euro, creándose así un espacio de estabilidad financiera en el Atlántico Norte del que saldría notablemente beneficiada la economía real de ambas zonas.

También este aspecto de las relaciones entre EEUU y la UE entra dentro de lo verosímil: la necesaria coordinación de las políticas económicas en base a principios de estabilidad como lo han sido los criterios de Maastricht, es ya un hecho no declarado, y las diferencias de tipos de interés, de tasas de inflación o de desequilibrios presupuestarios son poco significativas en estos momentos. EEUU y la UE, en el marco de coordinación actual del G-7, se mueven dentro de márgenes razonables para una política común de estabilización del tipo de cambio.

En resumen, la crisis asiática ⁽⁴⁾ ha obligado a un replanteamiento de las relaciones entre Europa y América del Norte, después de un período de relativa indiferencia durante el cual América del Norte se interesaba más por el Pacífico y Europa por su desarrollo interno.

3. Las referencias más recientes al estudio de las relaciones económicas entre EEUU y la UE son: Frost E.L. (1997) *Transatlantic Trade: a Strategic Agenda*, Institute for International Economics, Washington; y Eichengreen B., ed. (1998), *Transatlantic Economic Relations in the Post-Cold War Era*, Council of Foreign Relation New York; Preeg E.H., *Policy Forum: Transatlantic Free Trade*, *The Washington Quarterly*, 19.2, pp. 105-133.

4. Bustelo P. (1999), *The East Asian Financial Crises: An Analytical Survey*, DT 10/1999, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid.

En un entorno de globalización, ambas regiones se beneficiarían de planteamientos comunes en relación con los numerosos problemas financieros, científicos y tecnológicos, medio ambientales y de recursos naturales que se inscriben en el ámbito planetario común. En este mismo sentido, ninguna de ellas puede obviar sus responsabilidades como promotora de la economía de mercado, frente a la necesaria creación de una red de protección social; esto es, de un contrato social mundial.

En el ámbito más directamente operativo de la internacionalización de la economía, Europa y América del Norte tampoco pueden perder de vista las ganancias directas que derivarían de su integración en un mercado único, con sus beneficiosas consecuencias para la estabilidad y el crecimiento.

El escenario de la "sabiduría convencional" parece descartar por el momento esta cooperación entre las dos mayores potencias económicas del mundo. Más bien tiende a situar el centro de gravedad hacia el Pacífico, lo que sugiere una situación de tensión permanente en busca del poder hegemónico, especialmente por parte de EEUU.

Sin embargo, es obvio que el escenario alternativo de la cooperación en el Atlántico Norte existe y es en cierta manera deseable, aunque en el fondo todavía parezca bastante menos probable a priori que el escenario de la "sabiduría convencional".

2. LAS RELACIONES ENTRE EUROPA E IBEROAMÉRICA.

La década de los noventa ha sido para Iberoamérica un período marcado por la liberalización del comercio y de numerosos mercados, por la privatización de sectores productivos y por el desmantelamiento de monopolios. Esta evolución, aconsejada por los planes de ajuste promovidos por el FMI, ha sido llevada a cabo con entusiasmo por los Gobiernos, que la han interpretado como una evolución natural después del fracaso de la planificación y del intervencionismo, y que han aceptado en contrapartida, un aumento de las tensiones sociales internas derivadas de los crecientes desequilibrios en la distribución de la renta.

La década de los ochenta, la "década perdida", había condenado los argumentos proteccionistas para el fomento de la industrialización propugnados en su día por la "escuela de la dependencia".

Durante estos últimos años, se ha asistido a una carrera hacia la reducción de la protección aduanera, observándose una participación activa en la ronda Uruguay del GATT y una multiplicación de los acuerdos de libre comercio interamericanos en el marco de la ALADI. La tarifa arancelaria media de América Latina, que se situaba en un 45% a mitad de los ochenta, ha disminuido al 13% en 1995. Se han concluido más de 120 acuerdos bilaterales intra-latino-americanos, de los que 30 son de

complementariedad económica y desarrollan verdaderas condiciones de libre-cambio ⁽⁵⁾.

Después de múltiples intentos de establecer conjuntos regionales integrados, el Mercosur se ha manifestado como una realidad con credibilidad internacional: la unión de dos grandes potencias iberoamericanas, Brasil y Argentina, ha inspirado un Mercado Común que, en pocos años, ha liberalizado los intercambios y se ha abierto hacia el exterior, adoptando un Arancel exterior común con niveles inferiores a los pactados en la OMC.

Al mismo tiempo, Méjico se ha acercado a su mercado natural de Norteamérica participando en el NAFTA, la asociación de libre comercio promovida por EEUU.

Al entrar en el siglo XXI están en marcha dos grandes procesos de integración:

- una zona de libre comercio, ejemplarizada por el NAFTA;
- y un Mercado Común con política comercial armonizada, representado principalmente por el Mercosur.

En cierta medida, se reproduce a escala americana la confrontación que vivió Europa en los setenta entre una anglosajona EFTA (Zona de Libre Cambio) y un MEC (Mercado Común) francoalemán, y cuyo punto final se obtuvo por absorción de la primera por el segundo, con el ulterior desarrollo de proyectos más complejos como el del Mercado Unico y el de la Unión Económica y Monetaria.

En estos momentos, aquellos dos procesos se consideran complementarios y giran en torno a la idea común de un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El escenario de "sabiduría convencional" adopta este concepto de integración basada en un acuerdo global de libre comercio, sin arancel exterior común y con la defensa exterior que proporcionan los compromisos de la OMC. EEUU se presenta como líder de esta asociación basada en la aceptación de los principios de la economía de mercado, con la que se ampliaría a todo el Continente americano el experimento iniciado con Méjico.

En busca de una mayor estabilidad financiera, América Latina se integra en la zona dólar mediante una vigorosa política de vinculación fija a la divisa norteamericana.

Aunque a finales del siglo XX este escenario es el más probable a priori, es conveniente analizar alternativas, ya que no queda muy claro que sea un escenario verdaderamente deseable para América Latina.

La transformación liberalizadora de la economía iberoamericana ha tenido éxito en lo que se refiere a la mejora de los cuadros macroeconómicos (menor

5. Devlin R., Ffrench-Davis R. Towards an Evaluation of Regional integration in Latin America in the 1990s, Inter-American Development Bank, INTAL-ITD Working Paper 2, dec. 98

inflación, mayor crecimiento, mayor inversión, mayores exportaciones), pero las causas profundas de fragilidad estructural persisten:

- la capitalización tangible, al apoyarse en buena medida en la entrada de capitales flotantes internacionales para su financiación, se encuentra sometida a fuertes movimientos especulativos (las crisis de Méjico y Brasil son ejemplos recientes de esta tendencia);
- la capitalización intangible en forma de acumulación de tecnologías y de conocimientos (capital humano) es ínfima, con lo que la competitividad a largo plazo del sistema productivo es muy baja. A pesar del desarrollo industrial, estimulado por los intercambios comerciales interamericanos, el comercio exportador de América Latina hacia el resto del mundo sigue concentrado en recursos naturales cuya cotización obedece a fluctuaciones ajenas a la situación local;
- y los desequilibrios de renta que se observan permanentemente en Iberoamérica han aumentado a medida que se fomentaba la economía de mercado y que disminuía el intervencionismo de índole social.

En buena medida, América Latina se siente inspirada por el llamado modelo "asiático", según el cual la creación de condiciones favorables a la inversión extranjera y, en especial, la oferta de mano de obra barata y relativamente desprotegida, puede facilitar la inserción en el proceso globalizador, como economía productora-exportadora de bienes manufacturados. Es este el papel que desempeña Méjico dentro del NAFTA y el que se espera de los países iberoamericanos dentro del ALCA en el escenario de la "sabiduría convencional".

Sin embargo, es obvio que el modelo asiático es financieramente inestable (como se ha visto estos dos últimos años) y no deja de apoyarse sobre un verdadero polvorín social.

En el modelo de integración de Iberoamérica, el concepto de zona de libre cambio es el punto de encuentro entre EEUU y Brasil en su doble posición hegemónica Norte y Sur.

En realidad, la idea de que una liberalización comercial es positiva para el crecimiento es cada día más compartida por todos los países y es la que sustenta el desarrollo de la OMC. La lógica de la teoría del comercio internacional está definitivamente ganándole la partida a un proteccionismo cada vez más obsoleto en la era de la globalización de las finanzas. Es probable que la realización final del ALCA en un plazo de 20 años solamente venga a confirmar una liberalización paralela "mundial" en el marco OMC.

En realidad, el principio de "nación más favorecida" que inspiró la creación del GATT por un número reducido de países, ha aumentado progresivamente su difusión sectorial y geográfica. Con un efecto bola de nieve, muy probablemente habrá conseguido el objetivo final del libre comercio en la primera mitad del siglo XXI. A pesar de las manifestaciones de Seattle, las discusiones en la OMC están cada día más desprovistas de contenidos ideológicos en materia comercial. De hecho, han desaparecido las posiciones frontalmente proteccionistas o aislacionistas. Todos los países intentan aplicar las reglas

del juego, aunque negociando las concesiones con cautela para evitar reacciones locales. El fracaso inicial de la nueva ronda de la OMC viene a decir, sin embargo, que el proceso de liberalización comercial necesita un complemento de cooperación en base a principios de solidaridad.

Es muy probable que la zona de libre cambio de las Américas llegue antes de que la OMC culmine su propia zona de librecambio de ámbito mundial (fenómeno que sin duda aceleraría un posible acuerdo entre la UE y los EEUU para crear la New Transatlantic Market-place).

La diferencia fundamental entre una zona de librecambio y un mercado común no reside fundamentalmente en el tema de los aranceles aplicados a los terceros países (nacionales o común). La gran diferencia es que el Mercado Común lleva progresivamente a una cierta supranacionalización, al abandono de ciertos aspectos de la soberanía nacional y la introducción de una cooperación amplia y solidaria; este es el mensaje de la UE.

Mientras que la noción de librecambio se asocia a la teoría del comercio internacional, o sea, entre "naciones", la noción de mercado común transforma el comercio interior entre países miembros en comercio interregional, en un contexto institucional que permite transferencias interregionales de rentas. De ahí, que el principio básico de la integración en un mercado común es el principio del "reconocimiento mutuo" entre naciones participantes, reconocimiento institucional que cubre los aspectos esenciales del entorno de las empresas.

La cláusula del reconocimiento mutuo y de garantías de mínimos en materia de regulación, base fundamental del concepto de Mercado Unico, (y de la UEM en la UE), es el principio que debe gobernar la integración mundial, una vez culminada la primera etapa del libre comercio.

Este principio es particularmente eficaz en países con sistemas institucionales, estructuras y problemas económicos similares, condición que cumple hoy perfectamente el mundo iberoamericano, como en su día el mundo europeo.

Por ello, cabe explorar un escenario de profundización y de ampliación del Mercosur, entidad que en más de un sentido ya ha optado por el reconocimiento mutuo como elemento integrador. La solidez del Mercosur ha soportado crisis tan fuertes como la que ha azotado a la región en 1999.

La ampliación de Mercosur está en marcha, como se deduce de los acuerdos de asociación con Chile y con Bolivia o de los acuerdos de librecomercio que se estudian colectivamente y que se han establecido ya en el marco de la ALADI.

La profundización es una necesidad cada día más perentoria. La crisis brasileña, por ejemplo, ha puesto en evidencia la importancia de acuerdos de estabilización monetaria y de coordinación de las políticas macroeconómicas, pero no era necesaria esta crisis para ver la importancia de la armonización jurídica de las economías que ya está en marcha en el Mercosur, y de la cooperación solidaria entre las partes.

Es bastante evidente que la extensión del Mercosur al cono sur, con sus efectos sobre la supranacionalización parcial de la gobernación de la zona, es

una alternativa al proyecto hegemónico de EEUU en la zona de librecambio de las Américas. Sin reemplazar en ningún caso este último concepto, el Mercosur ampliado ofrece mayores posibilidades de equilibrio de poderes entre el Norte y el Sur.

Las relaciones futuras de la UE con Iberoamérica dependen del escenario que se considere. Un ALCA que implique una reorientación comercial hacia el Norte (al establecer discriminaciones comerciales favorables a EEUU con respecto a la UE) es necesariamente negativo para la UE, cuyas exportaciones a la América Latina ya han alcanzado niveles muy significativos y superiores a los de EEUU. La UE estaría abocada a la adopción de represalias.

Por ello, el fortalecimiento del Mercosur y la sintonía entre las dos regiones son puntos esenciales para una estrategia proactiva europea, y así lo ha considerado la Comisión al proponer un mandato de negociación para un amplio acuerdo interregional que incluye un acuerdo de librecomercio que evoluciona claramente en la dirección del reconocimiento mutuo así como un ambicioso proyecto de cooperación económica, financiera e institucional. De concretarse, este acuerdo establecería el primer Mercado Interior conjunto entre dos bloques regionales, verdadero anteproyecto de un amplio proceso de integración mundial y de acercamiento entre países industriales avanzados y países emergentes o en vías de desarrollo.

De hecho, tanto en el caso del NTM (New Transatlantic Marketplace) como en el acuerdo con Mercosur, la UE está ofreciendo a las Américas una ampliación de su mercado interior, con sus múltiples beneficios comerciales, económicos y sociales, como en su día lo hiciera con la EFTA al crear el "espacio económico europeo". Aquella innovación institucional, que parecía programada para preparar la adhesión a la UE de otros países industriales avanzados de Europa, constituiría, en cierto modo, el modelo europeo para la integración mundial.

A medida que el mundo alcanza sus objetivos iniciales en materia de librecomercio, aparece inexorablemente como nueva meta el modelo desarrollado por el "mercado único" europeo, en el que el libre comercio se desarrolla en base a un acercamiento institucional que establece una red de redistribución de rentas y protección social.

A diferencia del Pacífico, que sigue anclado en un desarrollo tradicional de especialización en base a las dotaciones de factores y a las ventajas comparativas, en el marco de un comercio internacional cada vez más liberalizado, el Atlántico ofrece una nueva perspectiva de integración en base al acercamiento de los mercados y al comercio interregional así como el acercamiento institucional que requiere un "contrato social" entre las partes. (1)

Hasta el presente, la "sabiduría convencional" ha apoyado el modelo del Pacífico; pero el modelo del Atlántico es el que se perfila con un mejor rendimiento económico, social y político a largo plazo, y el que abre perspectivas más positivas para el desarrollo empresarial transnacional. En el siglo XXI, la Empresa europea será también una Empresa atlántica.