



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

María Salvadora Ortiz
(Compiladora)



FLACSO Secretaría General
Adrián Bonilla Soria, Secretario General FLACSO

Compiladora
María Salvadora Ortiz

382.3

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

ISBN 978-9977-68-276-1

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

Créditos

Transcripción, corrección filológica y de estilo: Rodrigo Soto

Colaboradora en la edición: Mercedes Vázquez Bello, Consultora SEGIB

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

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

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

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

SESIÓN INAUGURAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

América Latina ante una opción de suma variable
Heraldo Muñoz..... 93

Comentarios finales
Susanne Gratius..... 103

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

Conciertos y desconciertos en el Triángulo Atlántico
José Antonio Sanahuja..... 109

Un escenario de oportunidades y desafíos
Roland Schäfer..... 131

Superar el Estado-Nación
Francisco Fonseca Morillo..... 137

Comentarios finales
José Luis González Vallvé..... 143

CLAUSURA

Aceptar la incertidumbre
Enrique V. Iglesias..... 149

El centro geoestratégico se traslada a América
Tomás Poveda..... 157

Un acuerdo con implicaciones globales
Alfonso Quiñonez..... 163

Evitar falsas dicotomías
Rafael Estrella..... 169

EPILOGO
Enrique V. Iglesias..... 171

ANEXO

Relatoría
Susanne Gratius..... 181

RELACION DE AUTORES..... 197

COMENTARIOS FINALES

*José Luis González Vallvé*¹⁹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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