

ESPAÑA: EL ACTOR CLAVE DEL NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL. RELACIONES POLÍTICAS Y ECONÓMICAS CON ARGENTINA

Natalia Fernández

Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Argentina. E-mail: nalofer@yahoo.com.ar

Recibido: 24 Septiembre 2008 / Revisado: 30 Octubre 2008 / Aceptado: 6 Noviembre 2008 / Publicación Online: 15 Febrero 2009

Resumen: El fin de la Guerra Fría marcaría los primeros límites del orden mundial emergente. Comenzaría una etapa en las relaciones internacionales caracterizada por el inicio de un proceso de reorganización político – económico global, reflejado en una triada de poder conformada por Europa, Japón y Estados Unidos. Tal orden mundial derivaría en una competencia por el dominio económico, tecnológico y financiero en dos zonas identificables: el Pacífico y el Atlántico. Se tratará de visualizar, dentro del eje Atlántico, cómo Europa -utilizando a España como puente de sus intereses- influye en el tablero norteamericano tocando un área sensible, como es el Mercosur, donde Argentina aparece como el actor clave. A través de ello, Europa pretende ingresar en el mercado latinoamericano. Esto habría generado recelo dentro del ámbito estadounidense porque tal intervención se habría visto como un elemento más a superar para consolidar el ALCA y junto a él, su hegemonía en la región.

Palabras Clave: Post-Guerra Fría, triada, competencia por el poder mundial, eje atlántico, España-Argentina.

La conclusión de la Guerra Fría, luego de la caída del muro de Berlín, la desintegración del bloque soviético y la conclusión de la bipolaridad, fueron vistos como el inicio de una era en la que primaría el derecho internacional, la paz y el comercio; supuso para muchos el fin de un gran conflicto y el nacimiento del capitalismo global.

Las imágenes que habían prevalecido durante gran parte de los '80, estrechamente

relacionados al dominio de la nueva derecha norteamericana (la URSS como el imperio del mal, la Guerra de las Galaxias, la amenaza comunista), resultaron ser francamente anacrónicas. La declinación económica de EEUU; la creciente integración del espacio económico internacional la fragmentación de la Unión Soviética, el desmembramiento del Pacto de Varsovia; la unificación de Europa, la reunificación de Alemania y su consolidación como gran potencia económica integradora del espacio europeo; el raudo ascenso industrial, tecnológico y financiero del Japón; el afianzamiento de la paz en diversas latitudes; el estallido de conflictos que se creían superados; y la vertiginosa carrera del progreso tecnológico especialmente en las ramas vinculadas a la informática, señalaban que el sistema internacional se encontraba en un punto de inflexión, ante un momento de reestructuración.

Hubo consenso en que la situación constituía el comienzo de un nuevo período en la historia mundial. Pero en realidad lo que existía era un des-orden con un alto nivel de conflicto centrado principalmente en clivajes étnicos, nacionalistas y religiosos, tanto dentro de las naciones como fuera de ellas.

El escenario internacional estaba signado por la incertidumbre y lo que distinguiría el tránsito al orden emergente habría sido la determinación de nuevas reglas de juego, que inscribirían a lo económico como factor clave de la lucha por el poder. Así, dos aspectos de este orden en emergencia predominarían a nivel mundial: el cariz ideológico y la economía política. El derrumbe del imaginario socialista motivó que el neoliberalismo alcanzara, hacia fines de los

'80 rasgos de hegemonía, al imponer como propia a gran parte del mundo y en particular a los gobiernos de los países en desarrollo, su propia visión del mundo, de la economía y de la naturaleza del Estado.

En lo referente a política económica, 63 países en desarrollo liberalizaron sus regímenes de política comercial desde 1986, y unos 30 países en desarrollo y de Europa Central y Oriental liberalizaron sus regímenes de inversión extranjera directa solamente en 1991. Es que los Estados – particularmente aquellos en desarrollo- temieron quedar fuera del proceso de globalización de la economía mundial.

De este modo, el neoliberalismo y la inserción en el mundo capitalista conformaban la única estrategia posible de crecimiento.

La denominación de Nuevo Orden Internacional, concepto utilizado por primera vez en 1990, por el presidente norteamericano George Bush, expresaba justamente la tradición internacionalista liberal de EEUU, que renació debido a la desintegración del bloque del Este y la conformación de una alianza multinacional con Irak. Esta percepción argumentaba que los presupuestos para la paz estaban centrados en la cooperación entre las naciones democráticas del mundo. De acuerdo a tal interpretación, los “actores” nacionales buscaban beneficiarse de la complementación de esfuerzos mediante una nueva división internacional del trabajo que acentuaba la interdependencia entre las naciones. Pero, en realidad, la idea que sustentaba esta apelación era la responsabilidad de la potencia dominante – con capacidad para “ordenar”- de impulsar las reglas de juego de la política mundial. Se trataba más bien de una expresión de deseo que de una estrategia de normas y mecanismos que permitieran organizar el mundo de posguerra y asegurar la paz.

El Nuevo Orden Internacional se fue delineando sobre el trasfondo del acelerado proceso denominado “globalización” inducido, entre otros fenómenos, por las nuevas formas de organización de la producción, el notable avance en el desarrollo científico y tecnológico, la progresiva liberalización de los mercados financieros y la reformulación de la división internacional del trabajo. La globalización sería un concepto ideológico, que repetido hasta el cansancio en nuestras sociedades latinoamericanas, habría servido para respaldar las reformas estructurales neoliberales y

enmascarar la persistencia de la desigualdad estructural entre los estados centrales y periféricos.

Es bien sabido que la globalización no es sólo un cuestión económica, define un proceso de dimensión múltiple. Implica una redefinición de los grandes parámetros de la vida social, cultural, política, económica y cultural, que conlleva profundos cambios tanto en la realidad en sí misma cuanto en nuestra manera de pensarla.

Es incuestionable que esta tendencia globalizadora se ha dejado sentir también en el mundo empresarial: las multinacionales han sido una de sus formas de concreción.

Como correlato de la tendencia “globalizadora” se diagnostica en el plano político, una creciente pérdida de poder y autonomía de decisión de los estados nacionales, condicionados por los alicientes o restricciones que les imponen – en el nuevo marco global – la extrema concentración del poder económico en manos de las empresas y del capital financiero multinacional, y el protagonismo cada vez mayor de los organismos multilaterales tanto regionales como mundiales y, por otro, la fragmentación de las soberanías nacionales a impulso de acentuados particularismos étnicos o culturales.

El papel de los Estados aparece, entonces, severamente cuestionado por su creciente incapacidad de controlar las interacciones de las fuerzas del mercado dentro y a través de las fronteras nacionales.

Sin embargo, las tendencias imperantes en las relaciones internacionales bajo el Nuevo Orden Mundial, hacen aparecer como imprudentes a las conclusiones referidas a la extinción del estado mismo. Pese a la consolidación del fenómeno globalizador, la ONU y otros organismos similares están lejos de constituir un poder supraestatal, un “superestado” capaz de actuar por encima de los estados de las grandes potencias, con la consiguiente pérdida de soberanía por parte de éstas.

La emergencia de “problemas mundiales” que involucran a todas las naciones ha permitido que se hiciera referencia al conjunto de estados del planeta como una “aldea global” o “comunidad internacional”, un mundo en que el abordaje de los problemas globales trascendería los marcos nacionales y las distintas perspectivas e intereses

inherentes a ellos, y requeriría por consiguiente, respuestas de la sociedad internacional, en función del “bien común” y en “virtud de valores compartidos por todos”.

Una cantidad de problemas globales han sido esgrimidos con motivo y medio de legitimación del intervencionismo por parte de las potencias. La experiencia demuestra que detrás de esa argumentación la mayoría de las veces radican las prioridades estratégicas de esas mismas potencias, que para resguardarlas suelen invocar los principios de la “seguridad internacional” o de la “jurisdicción internacional”

Otra consecuencia de la globalización es la interdependencia, no sólo económica y técnica sino también cultural, que no ha sido, ni es, armónica, sino contradictoria. Al remarcarse unilateralmente el denominado proceso de globalización, se deja de lado no sólo la existencia de rivalidades entre potencias – o bloques regionales – sino que se olvida que en el presente período del capitalismo contemporáneo siguen presentes dos tendencias simultáneas e inescindibles: la interdependencia, la internacionalización de la economía y la política a que tienden los núcleos dirigentes de las grandes potencias no ha podido expresarse sin acentuar, al mismo tiempo, dependencia e incrementar los niveles del atraso de las naciones más débiles.

Lo que ha sucedido en realidad, es que la aceleración del proceso de mundialización de la economía se ha dado en un período de reestructuración del sistema capitalista, que llevó a la reasignación de recursos a escala planetaria. Particularmente para América Latina esto se evidenció en la explosión de la deuda externa en la década del ochenta y en las políticas de ajuste y retracción con las correspondientes privatizaciones del Estado.

Finalmente, la regionalización es la otra tendencia diferente y parcialmente opuesta a la internacionalización (o globalización), que se puede encontrar en la economía mundial. La regionalización se funda en la idea de que la economía mundial se está polarizando en 3 núcleos regionales, con el apoyo de acuerdos que refuerzan los vínculos más estrechos entre estados que comparten un ámbito geográfico, histórico-cultural o económico, y que estarían centrados en torno a las respectivas economías más dinámicas y sus respectivos mercados de altos ingresos.

Estos núcleos serían América del Norte con la hegemonía de EEUU; Europa Occidental y Central, con la UE; y Asia Pacífico, con la de Japón.

Dentro de esta tríada se concentrarían los capitales financieros, los principales conglomerados industriales y lo esencial de la innovación tecnológica.

Este orden, unipolar en lo militar y multipolar en lo económico y tecnológico habría derivado en una competencia por el dominio global, siendo posible identificar dos zonas de disputa: el Atlántico y el Pacífico. A los efectos de este trabajo centraremos nuestro análisis en el eje Atlántico.

1. ESTADOS UNIDOS – AMÉRICA LATINA. RECOMPOSICIÓN DE PODER Y AJUSTE HEGEMÓNICO

Tras la desintegración de la Unión Soviética y la desaparición del socialismo en los países de Europa Oriental, América Latina fue “redescubierta” por Estados Unidos.

Esto se entiende en el sentido que desde cualquier ángulo que se mida – nivel tecnológico, ingresos per cápita, reservas de divisas y desembolsos de ayuda externa, entre otros- Japón y la Unión Europea se han acercado a EEUU o incluso lo han superado. Japón se ha convertido en el principal acreedor del mundo y en el mayor donador de ayuda oficial para el desarrollo y, la mayor integración de la UE está creando el mercado y el centro de producción de mayor envergadura en el mundo. Japón y varios países de Europa Occidental, son los competidores de EEUU en lo que se refiere a la influencia y mercados de América Latina.

En esa coyuntura, EEUU abogó por un nuevo acercamiento entre las dos Américas. De ahí, que planteara una serie de objetivos de políticas hacia la región:

Prevenir o eliminar cualquier alineamiento de algún país del Hemisferio Occidental con una potencia rival y hostil que pudiera amenazar la continuación de la presencia norteamericana en la región y, en último término, la seguridad nacional de la gran potencia.

Asegurar la presencia económica de EEUU en América Latina o al menos las condiciones que la faciliten, desde la perspectiva de las variables necesidades del país del Norte, ya sea en materia

de corrientes de exportaciones e importaciones, de flujo de inversiones privadas, de abastecimiento de materias primas, etc.

Procurar, en la medida de lo posible, el establecimiento de regímenes estables en los países latinoamericanos con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos anteriores

Promover el libre comercio y la integración económica

Combatir el narcotráfico, el contrabando de inmigrantes y la degradación ambiental para minimizar el impacto de los problemas transnacionales

Estimular programas de desarrollo sostenible y alivio a la pobreza para mejorar las condiciones de vida de todos los ciudadanos de la región.

2. DEL PANAMERICANISMO AL NEO-PANAMERICANISMO

Cuando se analizan las tendencias fundamentales que caracterizan el contexto hemisférico de la post-guerra fría, se aprecia cómo la visión geopolítica tradicional norteamericana fue superada y sustituida por otra agenda que interactúa con la emergente visión geoeconómica que responde a los nuevos desafíos globales. Se debe tener presente que el actual escenario internacional revela la recomposición de la hegemonía político-militar de EEUU a nivel mundial, pero el escenario económico se torna diferente, dada la posición que pasaron a ocupar países como Alemania y Japón, delineándose una suerte de hegemonía compartida entre estas grandes potencias

El bienio 1989-1990, de hecho el último del periodo de Guerra Fría, le reveló a América Latina los marcos de la proyectada nueva relación interamericana:

- Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - Canadá
- Lanzamiento de la llamada Iniciativa para las Américas (IA)

Queda reflejado que en la nueva agenda hemisférica estadounidense se concibe, por el momento, únicamente un eventual proceso de integración sólo en términos económicos a través del libre comercio.

Cabe pensar entonces que el NAFTA y la IA fueron plataformas estratégicas iniciales, y que el ALCA – Area de Libre Comercio de las Américas, lanzada por EEUU en la Cumbre de las Américas (Miami, diciembre de 1994) - era el destino final de aquel proyecto. El ALCA

sería la versión americana del proceso integracionista europeo.

El ALCA debe ser aceptado, sin dudas, como el marco de relacionamiento actual entre Estados Unidos y América Latina que atiende a las exigencias de la economía global. Es un proyecto hemisférico desde la perspectiva hegemónica estadounidense. Es el escenario históricamente deseado, sin amenazas tangibles extra continentales, que permite a EEUU un realineamiento hemisférico no entendido bajo los rígidos parámetros ideológicos – militares de la Guerra Fría, sino por el libre comercio desde la visión hegemónica estadounidense. Teniendo en cuenta esto, EEUU está dispuesta a defender la región ante una posible intervención de parte de cualquier potencia rival, que intente desafiar su autoridad en el hemisferio.

No cabe ninguna duda que Norteamérica intentó impulsar un neo-panamericanismo económico, como respuesta defensiva a las amenazas competitivas de los otros dos grandes bloques regionales- en especial la UE – y pretendió abrir un nuevo espacio de negociación, con vistas a enfrentar las dificultades de la multilateralización.

3. UNIÓN EUROPEA: DESAFIANDO LA HEGEMONÍA NORTEAMERICANA

En este tablero atlántico, Europa se presenta como el segundo “jugador”, y a través de ella quien cobra una importancia fundamental es la misma España.

Recordemos que a partir de los '80 la Comunidad comenzó a manifestar un interés creciente en América Latina. Esto se debió en parte porque con los avances de la construcción europea, la Comunidad manifestó su voluntad de convertirse en actor pleno y por lo tanto no podía estar ausente de una de las zonas en desarrollo más importante en términos económicos y de población, y a la cual estaban vinculados varios estados miembros, entre ellos España por las relaciones bilaterales histórica y culturales relevantes.

Por otra parte tuvo eco la influencia positiva ejercida por España, quien insistiera con la necesidad de reforzar los vínculos con las ex-colonias; y a nivel regional el inicio del proceso de transición a la democracia.

A principios de la década del '90, la consolidación de la influencia española en el

seno de la Comunidad, permitió mantener el interés por una región que había constituido históricamente un objetivo importante de la política exterior de Madrid. Paralelamente, la evolución de la situación económica y política de los países latinoamericanos permitió alcanzar los objetivos de estabilización macroeconómica buscados, y esta situación combinada con leyes favorables a la inversión extranjera y una creciente estabilidad política, convirtió a América en un mercado interesante para las empresas europeas.

Particularmente en el caso de Argentina, el presidente Carlos Menem inició un programa de reformas que privilegiaba los mecanismos de mercado; y en el mismo momento España se estaba recuperando económica y financieramente, pero contaba con un mercado interno restringido en cuanto a sus posibilidades de expansión. Estos acontecimientos llevaron a que España centrara la atención en nuestro país, por las posibilidades que brindaba el proceso de privatización y, de este modo, las empresas españolas que tenían pretensiones multinacionales empezaron a tomar posiciones estratégicas no sólo en Argentina, sino también en aquellos países latinoamericanos más avanzados.

Estos hechos coincidían con una fuerte ofensiva diplomática que incluía frecuentes visitas a la región por parte del rey Juan Carlos I, el presidente Felipe González y otras autoridades, a sí como intensos contactos políticos y acuerdos de cooperación especiales.

Aquella situación encontró también explicación en las transformaciones del sistema internacional y en los países del Este, a principios de los '90, las cuales habían despertado preocupación en los países latinoamericanos por una disminución del interés europeo en la región. Sumado a ello la "Iniciativa de las Américas" y el anuncio de negociar un acuerdo de libre comercio con México y Canadá, fueron recibidos con reservas por parte de las autoridades comunitarias frente a una eventual discriminación de sus productos en la región; y ante el riesgo de una eventual marginación, la CEE decidió – a través de España - reforzar en un principio su presencia política en la región a través de un compromiso más claro. Ese fue el significado de las Cumbres Iberoamericanas.

Para principios de los '90, entonces, las estrategias comunitarias habían evolucionado hacia una mayor complejidad. Los instrumentos netamente políticos habían sido complementados con la elaboración de iniciativas económicas puntuales no sólo para asegurar su credibilidad en tanto actor internacional, sino también para consolidar su rol en la región. El objetivo era actuar como intermediario entre los operadores privados de ambas regiones, para tratar de favorecer la presencia de las empresas europeas en los mercados latinoamericanos, cuyo atractivo había aumentado enormemente. En ese objetivo España habría de jugar un papel central.

Es en ese contexto, en donde se debe entender el fortalecimiento de los vínculos hispano argentinos en lo económico – reflejado en la llegada de las empresas españolas a nuestro país, y en lo político – expresado a través del inicio de las Cumbres Iberoamericanas.

4. EL RETORNO DE ESPAÑA A AMÉRICA LATINA: UN ADELANTO EN LOS VÍNCULOS POLÍTICOS Y DIPLOMÁTICOS

Los años '80 incorporaron profundas transformaciones de orden político en América Latina en su conjunto, como la democratización o la concertación para la búsqueda de soluciones pacíficas a los conflictos, entre las cuestiones más destacadas. Sin embargo, estas preocupaciones no eliminaron las demandas por el desarrollo económico y más bien quedaron asociadas a éstas conjugando la agenda internacional y latinoamericana económica y política.

Así, durante la misma década, se sucedieron en América Latina algunos mecanismos de concertación política regional, tal fue el caso de Contadora, Grupo de Apoyo, Consenso de Cartagena, Grupo de Río, en los cuales participaron un número significativo de países latinoamericanos con coincidencias políticas en objetivos concretos como la no intervención de EEUU en los conflictos centroamericanos, la transición democrática, la búsqueda de soluciones al problema de la deuda externa, etc.

Sin embargo, la declinación de su dinamismo coincidió con el fin de la década frente a los desafíos planteados por la propia crisis de redefinición interna¹ y por los drásticos cambios que se estaban desarrollando en el mundo.

La llegada de los años '90 introdujeron nuevos parámetros políticos en el sistema internacional, fundamentalmente la reducción del impacto ideológico del conflicto Este - Oeste, pero paradójicamente también los derivados de las visiones Norte-Sur². El advenimiento, entonces, de un mundo homogéneo, sin conflictos ideológicos, afectó la posibilidad de extender las vinculaciones de los países latinoamericanos hacia otros escenarios, en particular hacia la Unión Europea.

Según Mónica Hirst, “en el plano político, el fin del conflicto bipolar tuvo su efecto sobre la inserción internacional latinoamericana. Por un lado, el proceso generalizado de desideologización de la política favoreció la convivencia democrática de la región, y por otro convirtió a ésta en más vulnerable frente a la política de poder de la coalición vencedora.(...) De la misma manera, la erosión de las fronteras entre el mundo de la política y de la economía se suma a este cuadro, profundizando la estructura asimétrica de las relaciones EEUU- América Latina en un contexto de mayor globalización.” (Hirst, 1993: 71-72)

En este marco, la nueva política exterior de EEUU quedó plasmada en la ambiciosa propuesta de George Bush, de crear una zona de libre comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego. La incorporación de México al NAFTA, provocaba la primera gran escisión en América Latina. Fue así que surgieron ámbitos de “diplomacia de cumbres” como la Conferencia Iberoamericana³, las cuáles contribuirían con el propósito de permitir la diversificación de la inserción internacional de América Latina y poner un nuevo marco contextual a las relaciones de la región con EEUU

Fue en este sentido que la profundización de las “interacciones regulares” con España y Portugal, en el ámbito de las Cumbres Iberoamericanas, marcaría un vuelco en el proceso de restricción de las relaciones interestatales extra-regionales.

Precisamente esa relación especial que España y Portugal construyeron con sus ex colonias, la historia común, cultura y valores compartidos es la que permitiría identificar la existencia de una comunidad iberoamericana que se proponía construir un espacio de diálogo, reflexión y cooperación, a la vez que contribuir al posicionamiento dentro de la UE como bisagra interregional. De este modo, la Conferencia

Iberoamericana se presentaba como una nueva forma de concertación política de los años noventa.

El primer impulso hacia la concertación se concretó en diciembre de 1990 cuando se realizó la Conferencia de Roma en la cual participaron los ministros de Relaciones Exteriores de la Comunidad Europea y sus contrapartes del Grupo Río.

Fue allí donde, a través de la Declaración de Roma, quedaría institucionalizado el diálogo entre la Comunidad Europea y la región, quedando plasmada la intención de desarrollar contactos políticos regulares y una mayor cooperación en las cuestiones vinculadas al comercio – buscando reducir las barreras comerciales y apoyando los esfuerzos de liberalización del comercio y los procesos de integración - el medio ambiente, la ciencia y tecnología, y la creación de mecanismos necesarios para enfrentar el tráfico de drogas y el terrorismo. Se refería también a la ayuda para el desarrollo, pero sin especificar métodos y cantidades, y definía las prioridades para los proyectos de cooperación destacando el área financiera. Con la incorporación de nuevos temas del área económica, el diálogo experimentó un avance y conquistó una relativa autonomía en relación a su impulso inicial, de carácter predominantemente político.

El diálogo entre el Grupo de Río y su contraparte europea incrementó un avance a partir de la firma de la Declaración de Roma. Y a pesar de que Europa no asumió compromisos concretos, para América Latina era importante mantener un diálogo con socios que tenían un peso significativo en la economía mundial, en un momento en que la región sufría pérdida de gravitación en el escenario externo. Desde la óptica europea, el diálogo le permitió ampliar su presencia externa en el ordenamiento de un sistema internacional -basado en el pluralismo democrático y la economía de mercado -, y significó un avance en la apertura de espacios más favorables para los intereses económicos europeos en la región.

Sin embargo, el punto de inflexión en este proceso recién se materializaría con la concreción de la Primera Cumbre Iberoamericana que se iniciaría en 1991 en Guadalajara (México).

“Las reuniones iberoamericanas coadyuvaron a la nueva política hispana en la región” (Crisorio, 2000: 174). Las causas más relevantes de ellas estaban relacionadas, en primer lugar con la creciente incorporación española a la Comunidad Europea (1986) y en segundo término, con la cercanía del V Centenario de la llegada de Cristóbal Colón a América.

Respecto a la primera, hay que señalar que la entrada a la CE suponía para la economía hispana un profundo proceso de reestructuración con vistas a su definitiva integración al mercado único europeo, lo que implicaba la desaparición futura de muchas industrias, la necesidad de readecuar otras y la obsolescencia de grandes cantidades de stock de bienes de capital y maquinaria que no encontrarían mercado en la competitiva comunidad.

En este contexto, América Latina cobró un nuevo significado y la política de apertura y privatizaciones ensayada por estos países terminó por completar el proyecto peninsular.

De este modo, las Cumbres Iberoamericanas se sumaron a los Acuerdos Bilaterales firmados por España con algunos países de Latinoamérica, estableciendo un marco político necesario para garantizar las inversiones de los grupos industriales y financieros más importantes de la península. Las ganancias obtenidas en esta región sirvieron tanto para redimensionar las compañías en España, con el fin de readecuarse al nuevo escenario planteado por la integración del país peninsular a la Unión Europea, cuanto para llevar a cabo una transnacionalización regionalizada de estas empresas y aumentar su competitividad mundial en un futuro cercano.

Es evidente que para que el proceso de internacionalización de ciertas compañías hispanas se llevase a cabo, era importante contar con un paraguas político en el que estuviese involucrado el Estado español y que permitiese garantizar estas inversiones: las Cumbres Iberoamericanas se constituyeron entonces en un escenario fundamental que buscó favorecer ese marco protector.

Por otro lado, la representación de la comunidad latinoamericana ante los organismos europeos suponía para España la posibilidad de lograr un mayor peso relativo dentro de la UE y para los países del área un intento de limar ciertas rispideces comerciales con el bloque europeo. En este aspecto las Conferencias se convirtieron

en su expresión más notoria y además se articularon con la política internacional de la UE, la que actuaba tanto institucionalmente como a través de sus estados miembros en las relaciones con otras regiones del mundo.

En cuanto al segundo aspecto, la idea de la celebración de las Cumbres Iberoamericanas surge de España, con ocasión de la Conmemoración del V Centenario del Descubrimiento de América y en este sentido, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, invitó durante la Cuarta Reunión del Grupo de Río en Venezuela, en octubre de 1990 a los Jefes de Estado y Gobierno de los países de América Latina, así como a los de España y Portugal, a un encuentro de reflexión y diálogo.

A partir de 1991 y hasta la actualidad ya se han celebrado once Cumbres Iberoamericanas, y si bien todas han abordado diversos temas, siempre se ha remarcado la necesidad de avanzar y profundizar los vínculos económicos entre ambos bloques regionales. En este marco sobresale la declaración de la IV Conferencia Iberoamericana donde se concluyó que los países iberoamericanos buscaban estimular los procesos regionales de integración, a través de acuerdos de libre comercio y de complementación económica, esquemas preferenciales u otras formas perfeccionadas de integración, así como de consolidación de las nuevas reglas multilaterales de comercio. En esta misma línea de profundización de la inserción internacional se consideró fundamental reforzar las relaciones económicas y comerciales iberoamericanas, y ampliar los mercados mediante la liberalización comercial hemisférica, la expansión de las relaciones económicas con todos los países de la región, así como promover mayores corrientes de comercio e inversión entre Latinoamérica y la Unión Europea, siendo España y Portugal puntos privilegiados de enlace entre los dos continentes.

En el Documento Final se daba la bienvenida a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como instrumento favorable a la liberalización del comercio. También se afirmaba que Europa se había constituido en el segundo socio comercial de América Latina y ésta a su vez en el primer mercado para las inversiones de la UE. En este sentido se le otorgaba mucha importancia a los acuerdos regionales y sub-regionales puesto que generaban nuevos flujos de comercio y ampliaban los mercados.

En consonancia con lo anterior, la Comisión Europea, señaló que nuevas motivaciones estratégicas y económicas conducían a la UE a establecer nuevas relaciones con el MERCOSUR. Considerando la importancia de este bloque en materia comercial y de inversiones directas europeas, la comisión propuso una estrategia para crear una asociación interregional. Concluía sosteniendo que la nueva actitud de la UE hacia el MERCOSUR privilegiaba las motivaciones estratégicas, puesto que se trataba de acceder a uno de los nuevos polos mundiales de crecimiento para las exportaciones y flujos financieros europeos. No se dejaba de observar también que la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte tendría una incidencia hemisférica.

Este aspecto, que había constituido el núcleo de los acuerdos bilaterales firmados por Argentina con España, precediendo la exitosa participación e esta nación en el proceso privatizador de Argentina, mostraba a las claras hacia dónde se orientaba el interés de la UE en la región.

En este sentido en la IV Cumbre, España vio la posibilidad de que el MERCOSUR concluyese un acuerdo de libre comercio con la UE – sobre el que se venía trabajando- en el segundo semestre de 1995. En este momento la presidencia de la UE estaba en manos de Felipe González⁴, poniendo de relieve el importante papel desempeñado por Madrid en las negociaciones que llevaron finalmente a la concreción de este acuerdo en el período prefijado. Quedó así demostrada la funcionalidad de las Cumbre Iberoamericanas para la consecución de este objetivo. Este aspecto fue resaltado en la V Conferencia, llevada a cabo en Bariloche, donde se sostuvo “ La coincidencia de que España ejerza en estos momentos la presidencia del Consejo de Ministros de la Unión Europea ha sido muy importante para dar un renovado impulso a las relaciones entre América Latina y Europa” y señalaba como prueba “ el acuerdo entre la Unión Europea y los estados miembros del MERCOSUR para la firma, durante el Consejo Europeo de Madrid en Diciembre próximo de un Acuerdo Marco Interregional.”⁵

Cabe aclarar que en diciembre de 1994 EEUU lanzaría la iniciativa del ALCA. En este mismo año y mes, en la Cumbre de Essen, la Europa de los 15 redefiniría como prioridad a América

Latina y, particularmente, a su bloque más dinámico: el MERCOSUR.

Estos hechos habían sido esencialmente destinados a contrarrestar la proyección hemisférica de Washington y a ampliar los posibles beneficios económicos de América Latina y la UE.

5. LA PROFUNDIZACIÓN DE LOS VÍNCULOS ECONÓMICOS ENTRE ESPAÑA Y ARGENTINA

Los años '80 representaron un periodo de reacomodamiento de las grandes potencias, en especial las europeas, que buscaron una mejor posición en el escenario latinoamericano.

Paralelamente, en los países del Cono Sur la situación se caracterizaba por la presencia de la dictadura militar en Argentina, desacreditada frente al mundo por la dura represión, que comenzaba a tambalearse internacionalmente desde el punto de vista económico debido a las políticas proteccionistas europeas, a la profunda crisis financiera, al crecimiento del nivel de precios y la consecuente caída de los salarios, perdiendo consenso interno.

En 1985 España empezaba el proceso de expansión económica que la llevaría a ocupar un espacio de privilegio en el escenario económico internacional, para lo cual tuvo que modificar una estructura económica que la mantenía cerrada al mundo, poner en marcha una fuerte reconversión industrial, otorgar gran apoyo a las PYMES y abrir sus fronteras comerciales.

Sumado a esto se desarrolló una política industrial activa, de apoyo a los mejores factores humanos y tecnológicos. Paralelamente para los años '90 varias de las más dinámicas empresas españolas, muchas provenientes de privatizaciones o en proceso, enfrentaban el dilema estratégico de contar con una reciente buena salud económica y financiera pero, a la vez, hallarse en un mercado peninsular que restringía sus posibilidades de expansión. Era entonces el tiempo de analizar mercados con un grado de desarrollo menor, hacia donde pudiesen canalizar el crecimiento de sus negocios.

América Latina, que por ese tiempo comenzaba a aplicar reformas estructurales a sus economías, reunía las condiciones para ser esa fuente de crecimiento. Era evidente que España se abría

al mundo y su brújula nuevamente marcaba un norte que paradójicamente, estaba en el sur. De la mano del crecimiento económico España volvía a América Latina, y particularmente a nuestro país.

Argentina, mientras tanto, en ese mismo momento atravesaba toda una serie de cambio a nivel interno y en el plano de las relaciones internacionales se realizar esfuerzos tendientes a fortalecer los vínculos políticos y económicos con los países europeos. Durante 1990 la relación mostró signos positivos: buenas relaciones políticas, continuidad del bajo perfil económico en el caso de las relaciones con Alemania, Francia y lenta marcha de los acuerdos especiales con Italia y España. Estos dos últimos países centraron su interés en las posibilidades abiertas en la Argentina por el proceso de privatizaciones iniciados en el curso del año.⁶

La recuperación del sistema democrático en los '80 y la posterior obtención de la estabilidad institucional y macroeconómica, seguridad jurídica, desregulación de las principales áreas de la economía, apertura comercial, junto con el impulso al proceso de integración regional, hicieron que el país fuera el primero en ubicarse dentro de la mira de las empresas ibéricas. Las similitudes culturales y lingüísticas obraron como catalizadores para facilitar la inserción y el éxito de la mayor parte de los proyectos emprendidos.

Sumado a esto habría que observar que aproximadamente hasta 1993 las privatizaciones predominaron por sobre las inversiones, pero aún después, cuando éstas disminuyeron, las inversiones españolas no bajaron sino que, por el contrario, incrementaron su volumen pero concentradas ahora en la construcción de nuevas plantas, ampliaciones y adquisiciones de empresas.

Estaríamos en presencia de un círculo virtuoso según el cual Argentina ofrecía condiciones atractivas para la inversión, siendo ésta efectuada por empresas españolas que, a su vez, aportaban capitales, tecnologías e inserción internacional.

España y Argentina podían considerarse socios estratégicos, en un acercamiento en el que coincidían los intereses de la clase política y los grandes grupos empresariales de ambos países.

CONCLUSIONES

La década del noventa estuvo marcada por tres factores destacados: el fuerte ritmo de crecimiento de la economía internacional, un crecimiento aún mayor del comercio internacional y el papel jugado por las inversiones extranjeras directas (IED) realizadas por las grandes corporaciones transnacionales fuera de sus países de origen, como explicación de los dos factores anteriores. Fueron estas grandes empresas las que dieron cuenta de cerca de las dos terceras parte del comercio internacional (siguiendo un patrón comercial intrafirma), así como el grueso del desarrollo y transferencia de nuevas tecnologías y de la capacidad de crecimiento de las exportaciones locales.

En la Argentina, particularmente, la integración al resto del mundo impuso una rápida modernización de su estructura productiva. El ritmo de incorporación de nuevas tecnologías fue vertiginoso, impulsando hacia arriba los índices de productividad, lo cual dio lugar a que el crecimiento económico se viera reflejado por la expansión de las exportaciones y las inversiones. Estos motores de crecimiento contribuyeron, a su vez, a dotar a aquella expansión de sustentabilidad en el curso del tiempo.

La contracara del proceso de inversiones productivas fueron el fuerte incremento de las importaciones y el incremento de las inversiones, en parte responsable del primer fenómeno. Así, la Argentina se transformó en uno de los principales receptores de inversiones provenientes del exterior.

La misma década del noventa abrió para algunas empresas españolas, la posibilidad de expandirse fuera de España, iniciando así su carácter de multinacional.

Probablemente todas ellas pasaron por un proceso de reflexión estratégica por el que llegaron a conclusiones muy similares: su necesidad de seguir creciendo -para lo que tenían que salir de España- y su capacidad para hacerlo. Faltaba por encontrar el punto de mira de la expansión y de nuevo todas coincidieron en ver el mercado latinoamericano como el más conveniente.

En términos generales, los empresarios españoles opinaron que, la experiencia argentina fue sumamente exitosa ya que sirvió de pauta para iniciar inversiones en otros países

latinoamericanos – como fue el caso de Telefónica de Argentina.

Diversos analistas coinciden en que España ha sido el país europeo que más ha crecido en los últimos años, y que la economía española sólo puede mantener un diferencial de crecimiento con el resto de los países europeos y aproximar la renta media del país a la renta media europea aumentando la diversificación internacional. Sería un error creer, entonces, que España sólo participa e invierte en América Latina, también lo hace en otros países como Portugal, Italia y Francia.

Políticamente, puede afirmarse que existieron dos razones fundamentales para que España participara de las Conferencias Iberoamericanas. La primera se justifica en el hecho de que este país cargaría tras de sí a los de América Latina hacia el interior de la Unión Europea y fuera considerado por Europa como un Estado de gran influencia dentro de nuestra región.

La segunda, era que la intención de servir de bisagra de los intereses latinoamericanos ante la UE era un factor de gran importancia. No fue menos cierto que esta situación y el papel que se le asignó a España le otorgó a ésta un grado de prestigio y fuerza adicional al interior de la propia Unión Europea, afianzando, de este modo la idea de que el país ibérico era una potencia política capaz de desafiar la influencia de Estados Unidos en la región.

Por estas razones, la propia Unión Europea considera a España como un actor clave en el nuevo escenario internacional necesario para implementar con éxito cualquier estrategia en el continente americano.

Desde el punto de vista de la historia política y diplomática latinoamericana y, más aún, desde el mismo ámbito de los Estados Unidos, este planteamiento es juzgado verdaderamente como un simple adiós a la Doctrina Monroe.

BIBLIOGRAFÍA

-Crisorio, Carolina et al. (2000), *Historia y Perspectiva de la integración latinoamericana*. Morelia, Asociación por la Unidad de Nuestra América (AUNA).

-Hirst, Mónica (1993), “Las relaciones internacionales de América Latina a mediados

de los ’90: nuevos desafíos y viejos dilemas”. América Latina Internacional, I-2.

DOCUMENTOS

Documento Final de la I Cumbre Iberoamericana, Guadalajara, México, 1991

Documento de Conclusiones de la II Cumbre Iberoamericana, Madrid, 1992

Documento Final de la III Cumbre Iberoamericana, Salvador de Bahía, Brasil, 1993

Documento Final de la IV Cumbre Iberoamericana, Cartagena, Colombia 1994

Documento Final de la V Cumbre Iberoamericana, Bariloche, Argentina 1995

Declaración Final de la VI Cumbre Iberoamericana, Viña del Mar, Chile, 1996

Documento Final de la VII Cumbre iberoamericana, Oporto, Portugal, 1997

Declaración Final de la IX Cumbre Iberoamericana, La Habana, Cuba, 1999

Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y la República Argentina. Madrid, 1989.

NOTAS

¹ Incidieron en ella la finalización de la mayor parte de los mandatos presidenciales y el impacto desestructurador en la cohesión del grupo de la Iniciativa de las Américas propuesta por el presidente George Bush. Igualmente incidió el movimiento pendular de un gobierno en relación a otro, referido justamente al patrón de relacionamiento con EEUU

² Podría decirse que la desaparición del frente Este-Oeste ha hecho más explícito el desnivel entre el Norte y el Sur.

³ Teóricamente debería distinguirse entre Conferencia Iberoamericana- mecanismo permanente de diálogo, cooperación y reflexión, y las Cumbres Iberoamericanas que representan su máxima expresión: la reunión periódica de Jefes de Estado y Gobierno, órgano supremo de la Conferencia. Sin embargo, ambas expresiones se utilizan indistintamente. Cabe aclarar que la Conferencia Iberoamericana está integrada por España, Portugal, y por sus ex colonias en América, 19 Estados Soberanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá,

Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, y Venezuela.

⁴ Presidente de España durante el período 1986-1992.

⁵ Declaración de Bariloche, Documento Final. Vale aclarar que finalmente en diciembre de 1995 se firmaría el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros, por un lado, y el MERCOSUR y sus Estados Parte, por otro.

⁶ Las privatizaciones programadas para el siguiente año abarcaban las siguientes empresas: Segba, Hidronor, Gas del Estado, Agua, Energía Eléctrica y las adjudicaciones de corredores ferroviarios.