

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina: una política engañosa

Janette Habel

Investigadora. Instituto de América Latina, París.

La evolución de las relaciones entre la Unión Europea (UE) y América Latina, a partir de principios de los años 90, es un asunto importante desde el punto de vista estratégico porque, en el contexto de la globalización, podría implicar una modificación potencial de las relaciones de fuerza a escala internacional. Esta es la hora de la reconquista —o de la consolidación— de los mercados. Los intereses económicos, financieros, comerciales de los Estados Unidos y los de la UE —a la que hay que diferenciar de los distintos países— se oponen en el continente latinoamericano, aunque sus estrategias y su orientación neoliberal sean, en el fondo, equivalentes. La rivalidad entre los dos bloques se manifiesta desde el desplome de la URSS y del CAME. De un lado, la creación, en 1994, del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLC) —que agrupa a los Estados Unidos, Canadá y México—, el proyecto de Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA) —que por primera vez incluye a todos los Estados del continente, con excepción de Cuba, desde Alaska a la Tierra del Fuego—, y del otro la adopción del euro como moneda única en Europa, así como la ampliación de

la UE agudizaron la competencia entre esta y los Estados Unidos aunque sea cada vez mayor el número de empresas que, en realidad, son transcontinentales.

La UE trata de prepararse para el ALCA, la zona de libre comercio prevista para el presente año 2005. En verdad, el montaje de este proyecto enfrenta cierto número de obstáculos, el ritmo de avance de las negociaciones deseado por Washington no es el que se esperaba; pero las dificultades afrontadas (debidas a la resistencia de Brasil, en particular) a menudo son sobrepasadas mediante la conclusión de acuerdos bilaterales entre los Estados Unidos y los gobiernos de la región. En ciertas capitales europeas existe conciencia de que la realización de esa zona de libre comercio consolidaría de modo duradero la supremacía norteamericana sobre el conjunto del continente. Por otro lado, los Estados de la UE se esfuerzan porque no los expulsen completamente de la zona de las Américas. Sus temores están bien fundados: cuando se concluyó el TLC, la UE fue testigo de una caída brutal de sus intercambios con México. La firma del acuerdo de libre comercio UE-México tenía como propósito remediar esa situación. Tres años y medio después de

su entrada en vigor, el balance resulta contrastante cuando se examinan sus principales objetivos. Para la UE la cuestión era recuperar la proporción que ocupaban sus mercados en las importaciones mexicanas —puesto que esta pasó de 17% en 1990, a 8,5% en 2000—, y para México era diversificar sus mercados de exportación. Las exportaciones de la UE hacia México, ciertamente, aumentaron en 30% (alrededor de 8% anual), y su proporción en el mercado volvió a superar el 10%; pero esto fue insuficiente respecto a los resultados que se esperaban, basados en el cálculo de un aumento anual de 20-30%. En cuanto a las exportaciones mexicanas hacia la UE, no aumentaron más de 8% en este período (2% anual). México no consiguió reducir su dependencia respecto a los Estados Unidos, que recibe 85% de sus exportaciones.

Conmovidos por esa experiencia, numerosos países europeos tratan de reequilibrar la escala haciendo valer su diferencia. Esta se apoya sobre el balance de la construcción europea y el esquema de los fondos estructurales, como factor de reducción de las desigualdades en España, Portugal o Grecia, un argumento que sensibiliza a los pequeños países latinoamericanos.

También se valoriza la institucionalización política de Europa, sobre todo cuando se trata de MERCOSUR, tercer bloque económico del mundo. Ese mercado común latinoamericano, en el que existe una fuerte presencia europea, agrupaba a Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, a los que se asocian Bolivia, Chile y, próximamente, Perú. MERCOSUR atravesó numerosas crisis, debidas en parte al desequilibrio entre el poderío de Brasil y el de sus socios; la crisis argentina lo había debilitado. Su ampliación y consolidación plantean el problema de su institucionalización. La creación de un tribunal encargado de resolver las controversias comerciales no basta para garantizar su estabilidad.

En julio de 2004, MERCOSUR incorporó a Venezuela como miembro asociado y tomó nota de una solicitud similar de México al concluir la cumbre de jefes de Estado llevada a cabo ese mes en Argentina. Pero la solicitud mexicana plantea muchos problemas, teniendo en cuenta los compromisos comerciales de México con los Estados Unidos y Canadá en el marco del TLC.

La ampliación impulsará, inevitablemente, un debate en torno a la dinámica de la integración regional: ¿una zona de libre comercio interamericana negociada con los Estados Unidos, «asociación estratégica» con Europa, o integración latinoamericana, y sobre cuáles bases? Esas son las cuestiones en juego.

En el plano diplomático, la UE inauguró las cumbres iberoamericanas —más precisamente

européo-latinoamericanas, incluyendo a Cuba— con el conjunto de los países europeos. La iniciativa se calificó pomposamente de «asociación estratégica» entre la UE y América Latina. Estos encuentros —el último tuvo lugar en 2004— definieron cierto número de ejes prioritarios. Su propósito es diferenciarse de la política norteamericana implementada en el subcontinente. Tienen que ver, en primer lugar, con la defensa de los derechos humanos y la democracia, con el fin de instaurar la «buena gobernabilidad». En segundo, se plantean la lucha contra la pobreza como un objetivo central que alcanzar en plazos breves: el documento de la UE pretende disminuir la pobreza en América Latina en 50% en 2015. Un desafío espectacular si se considera que hay 200 millones de pobres en América Latina; o sea, 40% de la población, según cifras de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). No es poco lo que se ambiciona.

Finalmente, se propone desarrollar la integración regional sobre la base del florecimiento del comercio y de las inversiones, insistiendo para ello en la «reforma del Estado», es decir, el lema de «menos Estado», al que exhorta la terminología neoliberal. Desde ese punto de vista, las cosas —¡qué lástima!—, comenzaron bien. Criticar el desmantelamiento del Estado tal como se practica no significa que por ello se defienda la forma en que funcionaban antes las instituciones estatales, asoladas por la corrupción y la incompetencia. Para convencerse, basta con evocar las crisis políticas argentina, boliviana, ecuatoriana y peruana, sin olvidar la dramática situación de numerosos Estados de América Central o el Caribe. Pero aunque ese proyecto político europeo pretenda luchar contra la corrupción endémica, la ineficacia administrativa y la incompetencia de los más altos funcionarios del subcontinente, apunta a la destrucción de las protecciones constitucionales, las barreras comerciales que todavía frenan la implantación de las empresas multinacionales.

¿Qué hay de los Estados Unidos? Comprender las propuestas europeas presupone analizar los objetivos norteamericanos. De cierta forma, la política de ese país anda sobre dos piernas: la perspectiva del ALCA, de un lado, y los muy numerosos tratados bilaterales, de otro. La construcción de la UE tiende a contemplarse, recordaba Susan George, como «una potencia rival, una potencia regional» más creíble que cada uno de los Estados tomados por separado, lo que modifica un poco la distribución de las cartas en el juego. En Washington se ve con malos ojos el surgimiento de ese competidor. Hoy, la UE dispone de 29% de los votos en el FMI (se trata del conjunto de la Unión) y de 23% en el Banco Mundial, y es el socio comercial más importante de América Latina en el conjunto de la región. No olvidemos que estamos

en el traspatio —el *backyard*—, el perímetro de seguridad de los Estados Unidos, lo que recordó, apenas elegido, el presidente de República Dominicana, Lionel Fernández, al evocar sus reservas respecto a la intervención en Iraq. Dijo que, evidentemente, no podía ubicarse en la primera línea, porque la República Dominicana tiene que mantener buenas relaciones con los Estados Unidos, por estar muy cerca, en su traspatio. Agregó que no podían desafiar a los Estados Unidos porque estaban en el mismo barco, y si algo los afectara, también afectaría a República Dominicana, y que, por lo tanto, deseaba que las cosas marcharan lo mejor posible en aquel país.

La realidad de los acuerdos

En ese contexto geopolítico, ¿sobre qué base pretende la UE desarrollar su influencia para limitar la de los Estados Unidos y evitar ser expulsada de la región, lo cual es un riesgo probable si se realizan todos los acuerdos de libre comercio previstos? La doctrina oficial europea asegura ser más social que la práctica norteamericana, a la cual critica de buena gana. En un informe publicado el 24 de abril de 2004, la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización (CMDSM) reconoce los aspectos positivos de la globalización. Sin embargo, el informe observa también que sus ventajas no se reparten por igual entre los países y grupos, y que, en ausencia de un sistema eficaz de gobernabilidad mundial, el actual modelo produce resultados desequilibrados y no es susceptible de conducir al desarrollo duradero a escala mundial.

Impugnando implícitamente las concepciones norteamericanas, la UE subraya que su política exterior se ha caracterizado siempre por una dimensión social importante, al facilitar, por ejemplo, el acceso universal a los servicios sociales de base, en los países en desarrollo. Pero ahí también el discurso y la práctica se distancian mucho. En 1993, el sistema de distribución de agua de la capital mexicana se dividió en cuatro zonas administrativas; Suez y Vivendi asumieron el control de dos de ellas, y dos compañías británicas se apoderaron de las otras. Aparte del injustificado aumento de las tarifas, la privatización de la distribución de agua tuvo serias consecuencias. Los residentes que no podían seguirle el paso al aumento de las tarifas resultaron privados del agua. En 2001, por ejemplo, ¡Vivendi aumentó los precios en México en 60%! La infraestructura y los desagües adolecen de deficiente mantenimiento pues las grandes compañías no invierten lo suficiente, contrariamente a sus promesas.

En realidad, los ejemplos de acuerdos concluidos en América Latina con México o Chile, o las

negociaciones en curso con MERCOSUR son parecidos a los que se llevaron a cabo según las perspectivas del ALCA o de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y se inspiran en el modelo de liberalización hegemónica, en vigor desde principios de los años 70.

Además, la Comisión Europea definió que la acción comunitaria debe apuntar a liberalizar los intercambios comerciales en el espíritu de Doha. Tres ejemplos lo ilustran:

El acuerdo de libre comercio firmado entre la UE y México resultó decepcionante para las expectativas mexicanas, que esperaban un importante flujo de inversiones productivas, diversificación comercial y mejores empleos para los mexicanos. En su lugar, la presión de las compañías europeas se acentuó para conseguir la privatización de los bienes nacionales tales como el petróleo, la electricidad y el agua.

Tres años antes de concluir las negociaciones, México y la UE habían firmado un acuerdo bilateral de promoción y protección de las inversiones, cuyas cláusulas se parecen al capítulo 11 del TLC, particularmente impugnado porque protege a las empresas extranjeras, incluso en caso de que violen el derecho al trabajo o no respeten el medio ambiente. Desde la firma del acuerdo, el déficit comercial de México respecto a la UE aumenta constantemente, y la UE reclama reformas estructurales de la economía. Además, todo esto se discute y negocia en secreto, sin consulta a, ni participación de la sociedad civil, contrariamente a las promesas formuladas.

En 2002, entró en vigor el acuerdo entre Chile y la UE. Caracterizado por la falta de democracia y transparencia, el único capítulo del acuerdo realmente operativo es el que se refiere a la liberalización «recíproca» del acceso al mercado para los productos, los servicios, las inversiones financieras, etc. Por otro lado, la reciprocidad de la liberalización comercial es más que impugnada, teniendo en cuenta la gigantesca asimetría existente en todos los terrenos entre Chile y la UE. Aunque ciertas grandes empresas pueden beneficiarse del acuerdo, la amplitud de las subvenciones europeas en la agricultura desestructura la producción familiar y la seguridad alimentaria.

MERCOSUR intentó firmar un acuerdo de libre comercio con la UE, previsto para el 31 de octubre de 2004, la conclusión del acuerdo se pospuso. Desde 1995, firmaron un acuerdo marco interregional de cooperación. En enero de 1999, los jefes de Estado y de gobierno de MERCOSUR, Chile y la UE se reunieron en Río de Janeiro y dieron inicio a negociaciones sobre liberalización comercial entre MERCOSUR y la UE, y Chile y la UE. Desde entonces, las negociaciones prosiguen, pero no se ha conseguido

avanzar en las discusiones. «No hallamos margen de maniobra en cuanto a los productos agrícolas», declaró al final de una reunión en Brasilia, en agosto de 2004, el negociador europeo Karl Falkenberg.¹ Las negociaciones entre MERCOSUR y la UE obedecen a la misma lógica que las del ALCA. Al igual que el gobierno y las empresas de los Estados Unidos, las europeas —apoyadas por sus gobernantes— se esfuerzan porque los términos de la competencia se correspondan con sus intereses. Sin embargo, existe una importante diferencia respecto al ALCA: en este último caso, las movilizaciones continentales obligaron a los negociadores a hacer públicas las negociaciones. Las discusiones entre la UE y MERCOSUR, por el contrario, se llevan a cabo secretamente; no hay acceso público alguno a sus contenidos, aunque estén en juego las leyes y la jurisdicción nacionales e incluso, a veces, la Constitución.

La presencia de las grandes empresas europeas —en particular de España, Francia y Alemania— se fortalece. De las quince mayores empresas multinacionales presentes en América Latina, nueve son europeas y seis norteamericanas. Las relaciones entre los dos bloques son menos desequilibradas de lo que podría pensarse a primera vista.

Los gobiernos de América Latina tratan de sacar provecho de la encarnizada competencia entre los Estados Unidos y la UE, mediante la firma de acuerdos que a menudo son contemplados positivamente por los diferentes países de América Latina, porque se presentan como un medio de contrabalancear la presión norteamericana. Ven en la UE, en sus instituciones un poco idealizadas, algo que, según les parece, resulta superior al «modelo» puramente mercantil del TLC. De un lado, porque la UE no es un simple acuerdo de libre comercio; de otro, porque los fondos estructurales ayudaron al desarrollo de las regiones más pobres de Europa.

Finalmente, además de los distintos programas de cooperación regional, la UE es el primer donante en materia de ayuda oficial al desarrollo para América Latina y el Caribe: alcanzó los 500 millones de euros por año desde 1996.²

Los llamados acuerdos de «tercera generación» concluidos hasta la fecha entre Europa y América Latina servirían para demostrar otra superioridad europea: la defensa de la democracia en virtud de las cláusulas insertadas en los acuerdos. Estas son menos populares en América Latina. En teoría, se trata de cláusulas cuyo objetivo es garantizar la democracia en los diferentes Estados que firman acuerdos de libre comercio. En realidad, son de geometría variable. Cuando Vicente Fox fue elegido presidente de México en el año 2000, se había comprometido a castigar a los autores de violaciones de derechos humanos cometidas por sus

predecesores (cientos de personas fueron torturadas y asesinadas en el transcurso de los años 70 y los 80). No dio seguimiento alguno a esas promesas, e incluso paralizó los esfuerzos del procurador mexicano, Ignacio Carrillo.

A pesar de que el código de conducta de la UE prohíbe la venta de armas a una nación en conflicto, el gobierno español de José María Aznar no vaciló en firmar un acuerdo de cooperación militar con el gobierno colombiano de Alvaro Uribe, aunque el ejército colombiano esté vinculado a los escuadrones de la muerte. La decisión del gobierno español de armar a Colombia preveía, entre otras cosas, la entrega de 46 tanques AMX 30, en febrero de 2004. Esa decisión fue impugnada por el nuevo jefe de gobierno, José Luis Zapatero, con el fin de acallar los rumores de una «minicarrera de armamentos» entre Colombia y Venezuela. En efecto, el presidente Uribe —denunciado por complicidad con los carteles de la droga— acusa a Hugo Chávez de dar refugio a guerrilleros colombianos en su territorio; además, los tanques iban destinados a la frontera con Venezuela. El gobierno venezolano, por su parte, afirma —y no le faltan argumentos— que están en marcha planes conjuntos de desestabilización, en Washington y en Bogotá, para aniquilarlo.

El empleo de esa cláusula es perfectamente arbitrario. Cuba está directamente en la mirilla, porque no la consideran un país democrático, pero esa etiqueta se les atribuye a Bolivia o a la República Dominicana, aunque decenas de manifestantes han muerto víctimas de los disparos de la policía. En Haití, el gobierno *de facto* y las autoridades absolvieron al antiguo jefe de un grupo paramilitar, acusado de múltiples violaciones de derechos humanos y de millares de asesinatos bajo la dictadura militar de la década de los 90. Ese comando aún no ha depuesto las armas. El proceso expedito, que duró pocas horas, fue denunciado por Amnistía Internacional por ser una «parodia de la justicia», que muestra que el gobierno no deseaba acabar con la impunidad, aunque esta es incompatible con la democracia. En nombre de esa misma democracia, la administración Bush aprobó, en abril de 2002, el golpe de Estado contra el presidente venezolano Hugo Chávez, a pesar de que este había sido elegido democráticamente.

Un doble lenguaje

La UE pretende ayudar al desarrollo de los países del Sur anteponiendo la necesaria diversificación de las exportaciones. Sin embargo, las barreras aduanales permanecen elevadas, y las subvenciones a las exportaciones agrícolas de la UE no permiten a los

Para los países del Sur en general, y para América Latina en particular, el primer problema es la deuda. Su anulación es una cuestión clave para países que tienen que impulsar un «desarrollo autocentrado» y requieren, para ello, considerables recursos.

países del Sur exportar su producción. La UE reafirmó, en julio de 2004, su disposición a eliminar las subvenciones, pero con la condición de que otros importantes miembros de la OMC —tales como los Estados Unidos, Australia o Canadá—, realicen concesiones equivalentes. En cuanto al reciente acuerdo de la OMC en Ginebra, se limita a principios y orientaciones generales. En el momento de esas negociaciones, los Estados Unidos y la UE —responsables de las más importantes subvenciones agrícolas— aceptaron volver a discutir, posteriormente, la eliminación de las políticas de apoyo de los países ricos, y el acceso a los mercados para las exportaciones agrícolas de los países del Sur. En contrapartida, obtuvieron de estos últimos la apertura de negociaciones sobre la rebaja de los derechos de aduana para los productos industriales y la liberalización de los servicios. Esos ajustes «provocarán pérdidas masivas de empleos» en los países en desarrollo, según afirma Robert Hunter Wade, profesor en la London School of Economics.³ En ese plano, no hay diferencia fundamental alguna entre los Estados Unidos y la UE. De ese modo, el «toma y daca» de los poderosos se realiza en detrimento de los países del Sur.

Por otro lado, Europa se presenta como una muy firme defensora de la seguridad alimentaria. Pero, al mismo tiempo, vuelca —al igual que los Estados Unidos— sus excedentes agrícolas al mercado, a precios de *dumping*, lo cual tiene un resultado inverso al anunciado.

Otro ejemplo: se finge desarrollar la pesca local de los países del Sur, pero se pelea para incluir en los acuerdos cláusulas que permitan el acceso a la pesca de barcos europeos en aguas territoriales de todos estos países, y esos barcos comunitarios están mejor equipados tecnológicamente, se encuentran en mejor estado y tienen un rendimiento superior. Todo esto confirma que la realidad de la política llevada a cabo, a menudo se aleja de la retórica oficial europea.

El último ejemplo es Argentina, donde las inversiones europeas han sido más importantes que las norteamericanas y el comercio con los Estados Unidos. Argentina experimentó una crisis absolutamente dramática, de la que no ha emergido aún. En ese país, que en 1913 tenía un nivel medio de vida por habitante

igual, o hasta superior al de Francia o Gran Bretaña, hoy cuenta con 55% de pobres y una tasa de desempleo de 19% en el primer semestre del 2004, según cifras oficiales. Es cierto que la UE no es la única responsable de esta situación, pero dio crédito a la desastrosa estrategia del FMI. Y en esta terrible crisis, cuando el presidente Kirchner (independientemente de lo que se piense de su política) trata de oponerse al aumento de las tarifas de los servicios públicos, impuesto por las multinacionales —en este caso, por Vivendi, France Telecom y la española Telefónica—, enfrenta protestas de esas empresas, retomadas por los dirigentes europeos, con el argumento de que su situación sería insoportable desde la devaluación del peso argentino. Sin embargo, fueron considerables los beneficios obtenidos, en dólares, en el momento de las privatizaciones, ya que estas se realizaron a partir de evaluaciones muy bajas. Hoy día, el gobierno argentino estima, con razón, que esa subevaluación permitió a las multinacionales apoderarse de sectores claves de la economía a precios irrisorios, lo cual dio lugar a lucros colosales que compensan ampliamente las pérdidas debidas a la devaluación del peso. Todo esto desemboca en un conflicto, las multinacionales exponen quejas. El FMI, a pesar de su «autocrítica» sobre su anterior política y sobre los errores cometidos en Argentina durante los años 90, continúa en la misma línea. Condiciona el reescalonamiento de los préstamos al pago de los intereses de la deuda (los intereses atrasados acumulados desde el 2001 ascenderían a 20 mil millones de dólares), al propio Fondo, al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y al Banco Mundial (2 900 millones de aquí a fines de año), así como a la aplicación de «reformas estructurales» que ya han conducido al país al desastre. El gobierno francés interviene en el mismo sentido, en un país donde la deuda pública alcanza los 132 000 millones de dólares, sin mencionar la deuda, estimada en 80 000 millones. La UE trabaja codo a codo con los Estados Unidos por los mismos objetivos en el conjunto de estas instituciones.

Lo que facilitó la implantación europea en el subcontinente en la década de los 90 fue la política de liberalización y privatización llevada a cabo bajo el

nombre de «consenso de Washington». Al calor de esas privatizaciones, un país como España llegó a ser, hoy, el primer inversionista de la UE en América Latina. Los latinoamericanos llaman a eso la «reconquista», una reconquista económica. España, país de unos 40 millones de habitantes, no es una gran potencia económica, pero es el segundo inversionista en el continente después de los Estados Unidos. Los sectores claves para las inversiones europeas son los estratégicos. He aquí algunos ejemplos: en las telecomunicaciones, dos compañías van a la cabeza: Telefónica (la multinacional española), que representa 40% del mercado latinoamericano, y France Telecom. Es Vivendi la que, en Buenos Aires, garantiza, a precios exorbitantes, la infraestructura y el suministro de agua. La energía se la reparten EDF y Endesa, que es española (10% del conjunto del continente para la energía eléctrica), y el petróleo y el gas con Repsol, igualmente española. En lo que referido a los bancos, las filiales latinoamericanas del banco español Santander aportaron 1 318 millones de dólares a los resultados del grupo, que está muy bien implantado en México (su parte del mercado es 14,1%), en Argentina (10,6%), en Chile (18,5%), en Venezuela (11,7%) y en Puerto Rico (12%). En 2000, en Brasil se invirtieron 6 000 millones de euros en la compra de Banespa (4,1% del mercado brasileño). Finalmente, para Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), el segundo banco español, el subcontinente representa la cuarta parte de su actividad, y México, hasta ahora, es su principal objetivo local. El presidente de Santander no deja de recordar las enormes posibilidades de crecimiento en América Latina, donde los créditos al consumo aumentan en 30-40% anual, al tiempo que más de 200 millones de latinoamericanos ignoran la existencia de servicios bancarios tales como la radicación de los salarios o de las facturas de gas y de electricidad.

¿Cómo revertir este curso de los acontecimientos? En buena lid, aprovechando las contradicciones entre

la Unión Europea y los Estados Unidos, pero hay que diferenciar entre la retórica y la práctica. Estos tratados corren el riesgo de comprometer la posibilidad de un «desarrollo duradero» tan elogiado en los foros internacionales. Para los países del Sur en general, y para América Latina en particular, el primer problema es la deuda. Su anulación es una cuestión clave para países que tienen que impulsar un «desarrollo autocentrado» y requieren, para ello, considerables recursos. Eso implica romper con las recetas que les han sido impuestas por el FMI y el Banco Mundial, con el acuerdo de los grandes países industrializados, y de las cuales Argentina es el triste ejemplo.

No son el desmantelamiento de los servicios públicos, ni las privatizaciones, ni el reino del todo-mercado bajo el control de las omnipotentes multinacionales —sean europeas o norteamericanas—, los que permitirán a América Latina hallar una salida a la grave crisis económica, social y política que la afecta.

Traducción: David González.

Notas

1. Entrevista en el periódico francés *La Tribune*, París, 16 de agosto de 2004.
2. Alfredo Chanona, «Tercera Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea», *Foreign Affairs en Español*, v. 4, n. 3, México DF, septiembre-diciembre de 2004.
3. Véase *International Herald Tribune*, [edición de París], 3 de agosto de 2004.

© TEMAS, 2005.