

ARTÍCULOS Y NOTAS DE PRENSA

[2014](#) | [2013](#) | [2012](#) | [2011](#) | [2010](#) | [2009](#) | [2008](#) | [2007](#) | [2006](#) | [Todos los años](#) |
[2005](#) | [2004](#) | [2003](#) | [2002](#) | [2001](#) | [2000](#) | [1999](#) | [1998](#) | [1997](#) |
[1996](#) | [1995](#) | [1994](#) | [1993](#) | [1992](#) | [1991](#) | [1990 a 1968](#)

FLACSO. De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades | Edición 2012
 América Latina y la Unión Europea: Posibilidades de integración
 Caso MERCOSUR-UE

De Madrid a Santiago: Retos y Oportunidades

Balances y perspectivas de las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe"

Adrián Bonilla
María Salvadora Ortiz
(Compiladores)

La sección seis compila textos producidos en el marco del proyecto Diplomacia de Cumbres, que fuera dirigido por Josette Altmann, Coordinadora de Cooperación Internacional de FLACSO 2006-2012.

[Descargar edición completa de la publicación](#)

La relación entre dos espacios regionales con profundas transformaciones

En épocas de marcadas incertidumbres e incluso de frecuentes turbulencias, como es sin duda la actual, es normal que las respectivas sociedades esperen de sus líderes orientaciones sobre cómo superar situaciones críticas y sobre cómo construir un futuro que hoy tiende a aparecer como difuso y, a veces, incluso como peor que el presente. Cuando no perciben tal liderazgo, los ciudadanos se suelen indignar o rebelar.

En el plano internacional, tal expectativa social se suele concentrar también en las Cumbres que periódicamente se realizan con la participación de los líderes políticos de una región o de un espacio interregional (o incluso pluri-regional como es el caso del G20). La frecuencia con que se realizan las distintas Cumbres y sus no siempre nítidos resultados, puede explicar un cierto deterioro de su imagen y credibilidad ante la opinión pública.

A pesar de ello, estas son reuniones al más alto nivel político de las que se espera poder visualizar el ejercicio de un liderazgo, en lo posible colectivo, orientado a superar eventuales crisis y, en especial, a señalar rutas factibles sobre cómo un grupo de naciones aspira a compartir sus acciones en procura de objetivos de gobernabilidad (paz y estabilidad política) y de un desarrollo económico y social que sea sustentable (bienestar, igualdad y empleo).

En el plano inter-regional euro-latinoamericano, al reunirse con sus respectivas contrapartes europeas, los líderes políticos latinoamericanos tienen periódicamente oportunidad de apreciar y de demostrar que la

diplomacia de las Cumbres posee aún la vigencia necesaria para producir resultados eficaces o, tan siquiera, mediáticos.

Éste será el caso precisamente de la Cumbre CELAC-UE a realizarse en Santiago de Chile los días 26 y 27 de enero del 2013. En tal oportunidad se espera que se reúnan al más alto nivel, un número significativo de los líderes políticos de dos espacios regionales que han experimentado profundas transformaciones con respecto a los momentos en que el actual sistema de Cumbres fuera instalado en Río de Janeiro en 1999.

El espacio europeo es hoy más amplio que en aquel entonces, tras la incorporación de los nuevos países miembros, especialmente los de Europa del Este. Pero, además, es un espacio regional que ha experimentado en los últimos cuatro años los efectos desiguales de una profunda crisis económica y financiera que evidencia, incluso, connotaciones sistémicas en el plano político interno de varios de los países que integran la UE. Hoy es la propia idea de integración la que por momentos comienza a cuestionarse. En todo caso, la crisis que se ha tornado evidente a partir del año 2008, ha dado lugar a un intenso debate sobre los métodos a emplear para continuar y eventualmente profundizar la construcción europea.

También el espacio latinoamericano ha sufrido en estas dos décadas profundas transformaciones. Se observan en el plano interno de los respectivos sistemas políticos y económicos, donde si bien la democracia aparece más consolidada, las expectativas con respecto al desarrollo económico y social de cada país, así como las opciones en materia de inserción en la economía mundial presentan en muchos casos diferencias. Igualmente se observan diferencias con respecto a cómo encarar las respectivas estrategias de integración latinoamericana. Si bien se ha avanzado en la construcción de marcos institucionales de alcance regional –como los casos de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y, en el espacio regional sudamericano, de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), se observa a su vez un mosaico más diverso en el plano de los procesos de integración profunda, en el que existe una red de acuerdos comerciales preferenciales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y acuerdos subregionales con distintos grados de efectividad y de eficacia –tal los casos del Mercosur, de la Comunidad Andina, del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), de la Comunidad del Caribe (CARICOM), y de la recientemente anunciada Alianza del Pacífico, cuyo contenido efectivo habrá aún que observar a través de su desarrollo concreto-. A ellos debe sumarse la Alianza Bolivariana (ALBA) y también el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

Sin embargo parece posible sostener que en esta oportunidad, la posibilidad de poner de manifiesto la vigencia y eficacia del sistema de Cumbres interregionales dependerá, en gran medida, del interés que demuestren los líderes políticos de la UE, en reafirmar la idea y en actualizar los objetivos de la respectiva asociación inter-regional (dimensión existencial) y en renovar las modalidades del trabajo conjunto (dimensión metodológica).

Y ello parece ser así, dado que a diferencia del momento fundacional del sistema de estas Cumbres inter-regionales, se presenta hoy un cuadro de

situación en el que el interés por construir relaciones más estrechas con países latinoamericanos se observa en muchos de otros protagonistas relevantes de la competencia económica global. En particular la activa y creciente presencia del Asia –y en particular de China- en América Latina, está poniendo de manifiesto un cambio estructural muy profundo en la inserción internacional de cada uno de los países latinoamericanos. Éstos tienen hoy múltiples opciones en sus estrategias de inserción internacional, aún cuando también se observa un interés en asegurar contrapesos a cada una de las opciones existentes.

Lo anterior se expresa en numerosos hechos cargados de futuro, que van mucho más allá del intercambio comercial y que se manifiesta en inversiones directas –especialmente originadas en China- en diversos sectores tales como, entre otros, el de los hidrocarburos, la energía, los alimentos, la construcción, el financiero y el automotriz. En este último sector la tendencia de largo plazo empieza a manifestarse en inversiones orientadas a instalar fábricas terminales especialmente – por su magnitud relativa- en el Brasil. Son esos hechos que anticipan una tendencia que parece ser fuerte e irreversible y que puede estar señalizando –al menos en América del Sur- el fin de una larga época de predominio de inversiones originadas en Europa y en los Estados Unidos.

Quizás por primera vez desde que se realizan estas Cumbres inter-regionales, se podrá observar entonces una región latinoamericana que presenta países que tienen un comportamiento más asertivo y que procuran potenciar múltiples opciones en el abanico de sus relaciones económicas internacionales. Y, también por primera vez, se observa una región europea con países que atraviesan profundas crisis y que tienen quizás prioridades más inmediatas que las que implicaría la renovación y profundización de alianzas con otras regiones.

Por lo demás, la crisis de la integración europea ha reforzado en América Latina la idea de que no existen modelos únicos de cómo encarar el trabajo conjunto entre naciones que comparten un mismo espacio geográfico regional. Por el contrario, se está acentuando la idea de que incluso Europa pueda tener algo que aprender de la aparente heterodoxia de los caminos que utilizan los países latinoamericanos para asegurar una razonable gobernabilidad de su propio espacio regional e integrar sus mercados.

¿Qué puede entonces razonablemente esperarse de la próxima Cumbre interregional de Santiago de Chile? ¿Cuáles pueden ser sus resultados más valiosos?

Uno de los resultados significativos de esta Cumbre sería que se ponga de manifiesto la utilidad de la CELAC para generar la capacidad de la región latinoamericana de expresarse con una sola voz, en lo posible o, al menos, con un marcado grado de coordinación.

Pero quizás el principal resultado sería el que se concluya –o al menos que se haya avanzado sustancialmente hacia su conclusión- el postergado acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el Mercosur.

¿Es factible un acuerdo bi-regional entre los países del Mercosur y la UE?

Desde sus orígenes, la idea de una negociación bi-regional entre el Mercosur y la Unión Europea ha sido concebida como parte de una más amplia estrategia global de ambas regiones, con fuertes dimensiones políticas y económicas.

La idea central ha sido construir en torno a los países del Mercosur y la UE –como una parte fundamental de la relación inter-regional euro-latinoamericana- un elemento central para la gobernanza global a través de la cooperación de dos regiones comprometidas a la integración de sus economías, con vínculos significativos e intereses comunes y, a la vez, con valores políticos y sociales compartidos.

Promover el comercio y las inversiones era por cierto un objetivo importante. Incluso era visualizado como crucial. Pero no necesariamente se lo percibía como la única razón para encarar negociaciones que serían complejas, ni tan siquiera como la principal.

En el marco de nuevas tendencias globales y regionales que están renovando el escenario internacional, la idea original puede ser percibida aún como válida y factible, a condición que en sus modalidades se adapte a nuevas realidades muy diferentes a la de los momentos iniciales.

Aún con los profundos cambios que se pueden observar en ambos lados del Atlántico, incluyendo la metamorfosis que está evolucionando tanto en la Unión Europea como en el Mercosur, la idea de compartir esfuerzos en la construcción de condiciones sustentables para una gobernanza regional que pueda contribuir a fortalecer los tan necesarios esfuerzos de gobernanza global, es hoy tan válida o más aún que hace veinte años.

Dos recientes Cumbres que tuvieron lugar los mismos días en Bruselas y en Mendoza (28 y 29 de junio de 2012), pueden ser percibidas como el comienzo de nuevas fases en cada uno –y por cierto muy diferentes- de los procesos de trabajo conjunto entre naciones soberanas –que no se plantean el dejar de serlo- que comparten el objetivo de asegurar un grado razonable de gobernanza regional, adaptada en cada caso a sus realidades propias.

En tal contexto, la conclusión de un acuerdo bi-regional entre el Mercosur y la UE, debería permitir a los países de ambas regiones a involucrarse en un ambicioso y equilibrado proceso de ganancias mutuas, cuyas modalidades prácticas habrá que definir con una combinación de suficiente voluntad política y creatividad técnica.

El resultado de este proceso que maduraría en el largo plazo, sería el multiplicar todo tipo de redes económicas y sociales entre dos regiones que comparten muchos intereses comunes y con profundas raíces en el pasado. Como tal, esta conexión inter-regional implicaría una significativa contribución al desarrollo de un orden global más racional.

Condiciones para una negociación bi-regional exitosa

Voluntad política y una visión estratégica que refleje concretos intereses nacionales; condiciones externas que generan la percepción de desafíos políticos y económicos comunes, incluso de amenazas, y una red de intereses cruzados en los planos económico y social son –junto con una

adecuada dosis de creatividad técnica- algunas de las condiciones básicas que explican el origen y la sostenibilidad de acuerdos de integración entre naciones de una misma región geográfica y, eventualmente, de diferentes regiones con profundos vínculos geográficos, históricos y culturales.

Son acuerdos que, cualesquiera que sean sus modalidades y de las técnicas de integración de mercados que se empleen –para lo cual no hay modelos únicos y las reglas internacionales que las pueden condicionar, han sido redactadas con una dosis de flexibilidad que permite su aprovechamiento inteligente-, son suscriptos voluntariamente con la idea de crear una relación permanente entre naciones soberanas que no se plantean el dejar de serlo. Son multidimensionales en su alcance ya que, a la vez, tienen implicaciones políticas, económicas e incluso sociales, debido a sus efectos en los niveles de bienestar y en las expectativas de las respectivas poblaciones.

Al menos esto es la que enseñan cinco décadas de experiencias desarrolladas no solo en Europa –hasta el presente el más exitoso proceso de integración en términos de sustentabilidad y de profundidad, incluso a pesar de sus bien conocidas y fuertes dificultades actualespero también en otras regiones incluyendo los espacios regionales sudamericanos y del Mercosur.

La presencia o ausencia de tales condiciones, así como su respectivo peso, pueden explicar éxitos y fracasos en la historia de los procesos de integración regional.

Sin embargo, debe también señalarse que las antes mencionadas condiciones tienen un carácter dinámico y tienden a cambiar a través del tiempo. Esta es la razón por la cual el entusiasmo y la energía que se suele observar al momento de la conclusión y firma de un acuerdo de integración se debilitan con los cambios en las circunstancias originales, así como por la percepción –en uno o eventualmente en todos los países participantes, y especialmente en sus ciudadanos- de los resultados que se pueden esperar en el futuro.

Por lo demás, factores más personales son también relevantes a fin de explicar el origen y la fortaleza de los respectivos acuerdos. Los líderes políticos y los negociadores, con intereses, prioridades y cualidades diferentes, pueden contribuir a explicar el momento fundacional de un proceso de integración –o de una asociación estratégica institucionalizada entre dos regiones geográficas- así como también la capacidad para superar a través de cambios, aquellos momentos en los que suele prevalecer la inercia y cuando los motores que permiten continuar construyendo lo acordado originalmente, comienza a evaporarse.

La anterior reflexión parece aplicarse también en el caso de las negociaciones para el establecimiento de una asociación estratégica bi-regional entre el Mercosur y la Unión Europea. Uno de sus principales instrumentos se manifestaría, precisamente al nivel de la integración económica y comercial entre ambos espacios geográficos regionales, con el formato de una zona de libre comercio en el sentido establecido por el artículo XXIV del GATT-1994.

Luego de casi veinte años desde que los pasos iniciales fueran dados para avanzar en la concreción de la relación estratégica bi-regional, y luego de diez años del inicio formal de las negociaciones, en la práctica la situación

alcanzó una especie de punto muerto en octubre de 2004 que duró hasta que las negociaciones fueran relanzadas en ocasión de la Cumbre ALC-UE de Madrid, en mayo 2010.

Desde entonces, algunos hechos y en especial pronunciamientos políticos parecerían indicar la presencia de las condiciones antes mencionadas (voluntad política, visión estratégica y creatividad técnica) que son necesarias para crear una asociación estratégica estable con un objetivo de integración económica, en este caso entre dos espacios geográficos regionales institucionalizados. Sin embargo, será necesario tiempo aún para saber si tales condiciones tienen el peso suficiente para producir los resultados esperados.

Existen varios carriles que permitirían continuar construyendo la idea de una asociación estratégica bi-regional que abarque el espacio geográfico del Mercosur y el de la UE, concebida además como un componente central de la más amplia alianza estratégica entre Europa y América Latina.

Un primer curso de acción se relaciona con los grandes desafíos originados en los cambios profundos que están teniendo lugar en el plano global. En tal sentido cabría esperar que la futura agenda inter-regional (ALC-UE y también Mercosur-UE) focalice el trabajo conjunto en cuestiones relevantes que fortalezcan a la gobernanza global.

Una alta prioridad, entre otras, debería atribuirse a las condiciones que permitan garantizar condiciones razonables de paz y seguridad internacional. Ello implicaría el fortalecimiento del sistema internacional multilateral, tanto en el ámbito de las Naciones Unidas como de la efectividad aún necesaria de afirmar del mecanismo del G20.

También implicaría que ambas regiones puedan cumplir un papel activo para asegurar la conclusión de una versión aceptable de la Ronda Doha, como así también el lograr un resultado razonable de las negociaciones de cambio climático.

Y una tercera cuestión relevante es la de la cooperación entre los países de ambas regiones en el combate del crimen organizado y de las diferentes modalidades del terrorismo internacional.

Un segundo curso de acción se relaciona con cuestiones específicas de las relaciones recíprocas y, en particular, con la idea de una asociación estratégica bi-regional concebida a un proceso de desarrollo gradual y de largo plazo, que requerirá conciliar las diversidades existentes dentro y entre cada región, a través de distintos métodos e instrumentos de geometría variable y múltiples velocidades. Entre ellas, la prioridad es la creación de una red de múltiples acuerdos de asociación con un contenido preferencial y un profundo sentido estratégico. La UE ya ha firmado acuerdos preferenciales con Chile, México, Perú, Colombia y los países Centroamericanos, además de su relación especial con países del Caribe. Son, por lo demás los mismos países con los cuáles los Estados Unidos han concluido acuerdos de libre comercio. Algunos de ellos también los han concluido con otros países, incluyendo China.

En el caso específico de la UE con los países miembros del Mercosur, el lograr un acuerdo bi-regional no será, por cierto, una tarea fácil. Requerirá mucha determinación política –como ya ocurriera con las señales emitidas en la pasada Cumbre de Madrid en el 2010- que permita sustentar una marcada creatividad en el plano técnico a fin de poder concluir compromisos que impliquen un razonable balance de intereses que por momentos aparecen como muy diferentes.

Los nudos a desatar son bien conocidos y han sido diagnosticados con precisión en ambos lados del Atlántico. Algunos de ellos eran manifiestos también en el ámbito de la Rueda Doha, dando origen a vínculos entre las negociaciones bi-regionales y los globales multilaterales. La cuestión de los productos agrícolas –incluyendo los procesados- no es la única. Frecuentes declaraciones en países de la UE con fuertes intereses agrícolas indican que será aún necesario superar muchas resistencias –reales o aparentes- si se quiere lograr un acuerdo con los alcances originalmente imaginados.

Por lo demás, debe resaltarse que no se trata de una negociación aislada, ni lo sería el acuerdo preferencial que eventualmente se concluya. Para entender en plenitud las dificultades a encarar para concluir las negociaciones, es necesario insertarlas en el contexto más amplio de las negociaciones comerciales que llevan adelante las partes y, en particular, la UE. De una manera u otra todas las negociaciones comerciales preferenciales están conectadas entre sí. El efecto precedente que pueda generar una negociación sobre otras, no es un dato menor a tener en cuenta.

¿Es factible entonces aspirar a que los países del Mercosur y la UE puedan concluir en plazos razonables un acuerdo que aspire a tener un sentido estratégico profundo?

Es nuestra opinión es factible. Pero dependerá en mucho de tres factores. Los tres son viables a condición que la negociación se sitúe en un plano en el que pueda ponerse de manifiesto suficiente voluntad política que sustente la necesaria creatividad en el plano técnico. El sentido estratégico del acuerdo que se logre debe permear todos los aspectos de la negociación, incluyendo por cierto los comerciales.

El primer factor es que los países de la UE –o al menos aquellos más relevantes para esta relación transatlántica, por ejemplo por la magnitud de sus inversiones directas en los países del Mercosur- reafirmen su voluntad política de concluir un acuerdo bi-regional, dejando de lado toda tentación a replegarse hacia modalidades de acuerdos bilaterales con algunos de los países miembros del Mercosur. Son muchas las razones que se pueden invocar para desaconsejar tal opción. Pero las principales cruzan por el plano de lo político. Todo intento de dividir a los países del Mercosur puede alimentar tendencias a la fragmentación del espacio sudamericano. No parece ello conveniente para nadie y menos para quienes invierten en la región.

Un segundo factor es que se deje de lado la idea un poco dogmática de un acuerdo que contenga desde el inicio una cobertura ambiciosa en el plano de la liberación comercial en materia de bienes y de servicios. Un avance gradual hacia una cobertura amplia, que incluya con el tiempo sectores muy

sensibles, podría realizarse incluyendo cláusulas evolutivas y mecanismos de salvaguardia imaginativos. Ellos serían compatibles con una lectura factible del artículo XXIV, párrafo 8 del GATT, en la que el rigor jurídico se combine con las flexibilidades que derivan de la inteligencia política.

Y el tercer factor, es que se apele a la imaginación creativa y al aprendizaje acumulado a través de los años para el abordaje de otras cuestiones sensibles de la agenda negociadora como puede ser el tratamiento a las inversiones directas. Al respecto una idea basada en la experiencia que se ha acumulado en la materia, podría ser el vincular el acceso al sistema de protección de inversiones directas extranjeras que se incluya eventualmente en el acuerdo bi-regional, con el cumplimiento por parte de los respectivos inversores de un código de conducta que incluya fuertes elementos de transparencia y de responsabilidad social, entendida ésta en un sentido amplio. Podría constituirse así un precedente que conduciría a renovar el algo obsoleto sistema actual de protección de inversiones –con sus epicentros en una vasta red de acuerdos bilaterales provenientes de otras épocas y en el papel que se le ha atribuido al CIADI-, facilitándose así la superación de los problemas de credibilidad y legitimidad que se observan en muchos países y sectores sociales.

A modo de síntesis y de conclusión

Imaginar que sea posible concluir pronto un acuerdo entre los países del Mercosur y la UE puede parecer hoy un ejercicio de ciencia ficción. Pero es posible también concebirlo como un desafío –quizás ingenuo- a la imaginación y a la visión estratégica del liderazgo político de ambas regiones. Y por qué no, también a la del liderazgo empresarial con fuertes intereses en juego en el futuro de esta relación transatlántica, tanto en el plano de las inversiones como del comercio, sobre todo teniendo en cuenta los cambios significativos que se están operando en el mapa de la competencia transnacional en el espacio geográfico sudamericano y que aún no se habrían manifestado en todo su potencial.

Todo indica que lo normal sería no esperar nada en términos de conclusión del acuerdo que se ha estado negociando desde hace varios años o, al menos, de avances sustanciales para antes de la Cumbre inter-regional a realizarse en Santiago de Chile en enero próximo. Varios factores alimentan esta visión pesimista, eventualmente realista.

El primero tiene que ver con la cuestión agrícola. Como se señaló antes, esta cuestión ha estado presente desde el lanzamiento de la idea de un acuerdo de asociación bi-regional. Parecería seguir teniendo incidencia en algunos países europeos. Según los otros europeos, Francia sería la culpable. Pero el panorama aparece más complejo cuando se analizan los intereses de varios países, incluyendo entre ellos a Irlanda, España o algunos de los de Europa del Este. Una pregunta que se impone sería la siguiente: ¿dados los cambios que se están operando en el comercio mundial de los alimentos, sigue teniendo esta cuestión la misma relevancia que cuando se iniciaron las negociaciones? O sea ¿se le plantean a la agricultura europea los mismos problemas que veinte años atrás y tienen hoy los países del Mercosur el mismo apremio por acceder a la demanda europea de alimentos? Por momentos se tiene la impresión que hacia el futuro, el mercado mundial de

alimentos tendrá cada vez más problemas por el lado de la oferta que por el de la demanda. Y que una vez resuelta la cuestión de los subsidios a las exportaciones, que contribuyen a desnivelar el campo de juego en la competencia en terceros mercados, los países del Mercosur podrían encontrar amplio espacio para acceder con sus alimentos –incluyendo los productos procesados y de góndola- a muchos mercados del mundo. Incluso podrán tener incentivos para enhebrar redes de cooperación en tecnologías alimentaria con países europeos. Cabe tener presente, además, que según sean los compromisos que se asuman y sus modalidades, las consecuencias prácticas más sensibles de lo que se acuerde en el plano del comercio de productos del complejo agro-alimentario, podrían dilatarse en plazos no inferiores a los diez o quince años.

Un segundo factor tiene que ver con las imágenes algo deterioradas de ambos procesos de integración. Se señaló antes que la UE está en medio de una crisis profunda sin que esté claro cuáles serán sus alcances futuros. Es una crisis que incluso podría incidir en la participación sus líderes políticos en la Cumbre de Santiago. Y tampoco el Mercosur “rengo y a la miseria”, como lo caracterizara no hace mucho el Presidente Mujica, parece atravesar un buen momento que lo torne demasiado atractivo. De allí que los incentivos para negociar, concebidos con un sentido de corto plazo, parecen ser bajos. De ambos lados parecería subsistir, además, una cierta tentación de avanzar en negociaciones bilaterales tal como hiciera la UE con países de la Comunidad Andina. Sin embargo, aún cuando tal idea resurge con frecuencia no parecería compatible con las realidades políticas de un espacio regional donde el Mercosur, aún con sus deficiencias, sigue siendo un marco institucional eficaz que contribuye a garantizar la paz y estabilidad política en Sudamérica.

El tercer factor es más simple, pero suele ser frecuente en las relaciones internacionales. Se refiere al hecho que es difícil ver –incluso por los motivos señalados más arriba- líderes políticos con tiempo disponible en sus sobrecargadas agendas y con intereses inmediatos y concretos, como para hacer avanzar algo que puede ser visto como beneficios de largo plazo pero con costos incluso altos en el corto plazo, tales como los derivados de la eventual resistencia de sectores que se percibirían amenazados, sea en la agricultura de países europeos o en algunas industrias de países del Mercosur.

A pesar de todo ello, sí parece recomendable que la Cumbre de Santiago sea la ocasión para presentar resultados creíbles en esta negociación bi-regional, incluyendo la eventual conclusión del acuerdo. Varias razones sustentan esta recomendación.

La primera es que ello sería técnicamente factible, si es que se logra inyectar suficiente oxígeno político a la negociación a fin de lograr flexibilizar el alcance de los compromisos que se asuman en el campo comercial. Una correcta interpretación de las ambiguas reglas del artículo XXIV del GATT, párrafo 8, así lo permitiría. También se podrían combinar cláusulas evolutivas y de escape, que permitan encapsular por un tiempo las principales sensibilidades de las dos partes. Potenciar el poco utilizado Acuerdo Marco de Madrid (1995) contribuiría al desarrollo de modalidades

inteligentes (smart cooperation) de trabajo conjunto entre los países de ambas regiones.

La segunda es que, tanto los países del Mercosur como los de la UE, se beneficiarían al introducir elementos de equilibrio en sus relaciones económicas con el resto del mundo. En un momento en que crece el interés de países de otras regiones en comerciar e invertir en América del Sur, incluso en industrias con fuerte presencia europea, no sería ese un criterio equivocado.

Y la tercera razón es que el acuerdo brindaría una oportunidad para introducir una visión renovadora sobre las modalidades de protección de las inversiones directas, por ejemplo vinculándola al cumplimiento de un código de conducta –incluyendo compromisos de responsabilidad social– por parte de las empresas que invoquen las normas protectoras. Permitiría ello superar enfoques y compromisos jurídicos derivados de un número ya demasiado amplio de desactualizados acuerdos bilaterales de protección de inversiones, así como para capitalizar la experiencia no siempre positiva acumulada con el CIADI.

De todas formas, también parecería conveniente reflexionar sobre los costos políticos y económicos que podrían resultar para los países de ambas regiones si el acuerdo bi-regional fracasara. Es eventualmente posible. No parece ser lo más recomendable. Si existe un “plan B” razonable, no aparece aún a la vista.

Félix Peña es Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación ICBC; Director de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales de la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF); Miembro del Comité Ejecutivo del Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). Miembro del Brains Trust del Evian Group. [Ampliar trayectoria.](#)

<http://www.felixpena.com.ar> | info@felixpena.com.ar

[Suscríbese al newsletter](#) para recibir mensualmente un email con los últimos artículos publicados en este sitio.

