

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](#)

Forum Euro-Latinoamericano | 12 de octubre de 2004

Perspectivas para un acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur: Tras diez años de experiencia bi-regional, algunas preguntas en búsqueda de respuestas

Resumen de la presentación a desarrollar por el autor en el Forum Euro-Latinoamericano, Lisboa, Octubre 12-13, 2004.

Casi diez años después de firmado el Acuerdo marco de Madrid (1995) entre la Unión Europea y el Mercosur, es posible plantear algunas preguntas en torno a la experiencia acumulada en el camino ya recorrido, a fin de llegar al ambicioso objetivo de concretar una asociación estratégica bi-regional con contenido político y económico relevante.

Cabe tener presente que ambas regiones han reconocido desde el comienzo el valor político y estratégico -y no exclusivamente económico y comercial- de la asociación bi-regional, así como lo difícil que resultaría lograr que las negociaciones culminaran con éxito en los plazos establecidos.

Las negociaciones han sido efectivamente largas, complejas y, sobre todo, arrítmicas. Por momentos han entrado en prolongadas mesetas sin acciones relevantes. Hasta la etapa final han predominado dificultades e incertidumbres.

A veces se ha generado la sensación, quizás incorrecta, que ninguna de las partes podía reconocer que no estaba en condiciones de llegar a un acuerdo, al menos concediendo lo mínimo que la otra parte podía considerar como aceptable.

Incluso, el seguimiento de las negociaciones por los medios de comunicación -muchas veces la única fuente accesible para quienes no fueran negociadores- dejaba la impresión -quizás también incorrecta- de que la principal preocupación de cada parte era hacer recaer sobre la otra la responsabilidad de un eventual fracaso. Y en última instancia, ambas partes parecían coincidir, por distintos motivos, en evitar que se instalara la idea de que el no cumplimiento del plazo proclamado pudiera ser visualizado como un fracaso.

Las principales dificultades enfrentadas en estas negociaciones han tenido que ver, entre otros factores con:

- el grado de ambición en los objetivos perseguidos -un acuerdo de asociación estratégica, asentado sobre tres pilares, uno político, el otro de cooperación económica y el tercero, de libre comercio entre dos uniones aduaneras con distintos grado de avances reales en su

evolución-;

- las pronunciadas asimetrías entre ambas partes -definidas en términos de dimensión económica de los respectivos espacios regionales y de grado de desarrollo relativo de sus miembros-;
- las también fuertes diferencias en el valor relativo y el grado de prescindibilidad, de cada región con respecto a la otra, en particular en términos de seguridad, de comercio, de inversiones y de progreso técnico;
- las diferencias institucionales -existencia, en un caso, de un órgano común que negocia en nombre del bloque económico bajo un mandato establecido por los países miembros y, en el otro, la coordinación rotativa de las negociaciones a cargo de un país miembro en ejercicio de la presidencia semestral y sin intervención de un órgano técnico que asegure la continuidad y que exprese la visión de conjunto de los socios-, y
- la simultaneidad de las negociaciones con las desarrolladas -sobre agendas similares- en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio y en el del ALCA, esto es con los Estados Unidos, país con especial gravitación política y económica tanto en el Mercosur como en la Unión Europea.

Sin perjuicio de muchas otras, algunas de las preguntas más relevantes a responder y que surgen en vísperas de cumplirse el plazo fijado para la conclusión de las negociaciones -esto es el próximo 31 de octubre-, parecerían ser las siguientes:

- ¿es que los métodos de trabajo y de articulación de intereses que se han empleado en el desarrollo de las negociaciones, han estado adaptados a las complejidades y ambición de los objetivos procurados?;
- ¿se ha logrado reflejar a través de los mecanismos de negociación empleados, la visión política y estratégica que ambas partes han proclamado formalmente como orientadora de la construcción de la asociación bi-regional?;
- ¿han estado suficientemente vinculadas entre sí, las negociaciones desarrolladas en torno a los tres principales pilares de la asociación bi-regional, esto es, el político, el de la cooperación, y el del espacio de libre comercio en el marco de la normativa de la OMC?;
- ¿ha habido una razonable continuidad en los equipos negociadores y, además, en el caso concreto del Mercosur, un grado adecuado de coordinación tanto en la definición de los objetivos a alcanzar, como en la de los contenidos concretos de las negociaciones?;
- ¿es el de las Cumbres periódicas entre el Mercosur y la Unión Europea -desarrolladas en el marco de la Cumbre más amplia y, por lo tanto, heterogénea entre la Unión Europea y América Latina- un

mecanismo idóneo para asegurar un suficiente y real impulso político a la construcción de una asociación bi-regional con las características antes mencionadas -al menos con las modalidades concretas con las cuales ellas se han desarrollado?;

- ¿la participación de la sociedad civil y de sus representantes -especialmente, los parlamentos y las instituciones empresarias y sindicales-, ha sido la adecuada para reflejar los intereses de todos los potenciales ganadores y perdedores de ambas regiones, y para lograr construir un consenso que aspire a contar con una legitimidad social sustentable?;
- ¿se ha asegurado un grado elevado de transparencia sobre las negociaciones, a fin de permitir su seguimiento y decodificación por las respectivas sociedades civiles, sectores interesados y medios académicos, diseminando a través de Internet y en forma oportuna, los proyectos de textos -como ocurriera en el caso del ALCA- y las respectivas ofertas negociadoras -como es frecuente en la actualidad en diferentes países?;
- ¿qué impacto han tenido en el desarrollo de las negociaciones bi-regionales, tanto las dificultades para avanzar en el cumplimiento de la agenda acordada en Doha para las negociaciones comerciales multilaterales -con la consiguiente postergación de los plazos-, como el estancamiento producido en los últimos meses en las negociaciones hemisféricas con los Estados Unidos en el ámbito del ALCA?;
- ¿se han extraído suficientes consecuencias prácticas -tanto en el plano de las negociaciones gubernamentales, como en los de las diplomacias empresaria y académica- de la dimensión triangular de la relación que en materia política y estratégica, y en el plano de la competencia económica, del comercio y de las inversiones, existe -y en realidad ha existido siempre- entre los países miembros del Mercosur, los de la Unión Europea y los Estados Unidos?
- ¿se han explorado todas las opciones que permite el marco establecido por las reglas de juego de la OMC, como por ejemplo, para concluir un primer acuerdo conteniendo un "stock preferencial" inicial suficiente a fin de cumplir con el artículo XXIV del GATT-1994 y abrir luego un proceso negociador pautado -agenda negociadora y cronograma-destinado a profundizar dicho "stock preferencial" a la luz de los resultados de la Rueda Doha -esto es, un "stock preferencial Doha-plus"?
- ¿se han explicitado en forma suficiente a las respectivas opiniones públicas -incluyendo sus legítimos representantes en los Parlamentos- los criterios utilizados para apreciar el valor de los resultados que se aspira alcanzar con las negociaciones bi-regionales, en particular, en términos de inversiones que faciliten la transformación productiva y la integración económica entre los países miembros del Mercosur?, y
- ¿ha existido una correlación entre el interés formalmente atribuido por ambas partes a la construcción de la asociación bi-regional y la

energía política de alto nivel realmente empleada para lograr tan ambicioso objetivo?

Las respuestas a estas preguntas y a otras que puedan surgir del necesario debate público sobre la experiencia acumulada por las dos regiones en estos últimos años -tras decenas de reuniones, incluyendo las del más alto nivel político, con cientos de horas de negociaciones y fuertes expectativas generadas-, permitirán enriquecer la nueva etapa de las relaciones entre la Unión Europea y el Mercosur, cualquiera que ella sea a la luz de los resultados que se hayan evidenciado al 31 de octubre de 2004.

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.

