

OBREAL/EULARO
OBSERVATORIO DE LAS RELACIONES UNIÓN EUROPEA – AMÉRICA LATINA

CONFERENCIA INAUGURAL
BARCELONA
3-4 DE FEBRERO 2005

* * *

LATINOAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA EN UN MUNDO DE ARENAS MOVEDIZAS.

**Aportes al análisis del estado actual y del futuro de las relaciones
económicas birregionales.**

Félix Peña (*)

Informe elaborado para el Observatorio de las Relaciones Unión Europea-América Latina (OBREAL/EULARO), y presentado en su Conferencia Inaugural.

* * *

Disclaimer: esta publicación se ha realizado con la ayuda financiera de la Comunidad Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva del autor y la red OBREAL/EULARO y en modo alguno debe considerarse que refleja la posición de la Unión Europea.

* * *

(*) Director del Núcleo Interdisciplinario de Estudios Internacionales y del Módulo Jean Monnet en la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF) y Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación BankBoston.

A modo de introducción: ¿una nueva etapa en las relaciones económicas birregionales?

La idea de una asociación estratégica entre los países de América Latina y la Unión Europea, tiene uno de sus pilares centrales en el desarrollo de un marco que permita profundizar las relaciones económicas birregionales.

Al menos en relación a este pilar –que será en esta ocasión el objeto principal de nuestro análisis-, es una idea que enfrenta en la actualidad algunos desafíos en cuanto a su relevancia, a su eficacia y a su credibilidad.

En el plano de la relevancia, se observa el impacto de importantes factores que están introduciendo significativos cambios, tanto en el mapa de la competencia económica global como en el de las negociaciones comerciales internacionales. Es un hecho, que ambas regiones comparten ahora la prioridad de sus relaciones recíprocas con otros focos de atención, especialmente en sus propios entornos contiguos, y en el Asia.

En el plano de la eficacia, los resultados obtenidos a partir, por ejemplo, de la Cumbre de Río de Janeiro, distan de ser impactantes, al menos hasta el presente. El fracaso en el cumplimiento de la meta de octubre pasado en las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, es una de las evidencias al respecto. Lo más significativo del período de los últimos cinco años, fue el acuerdo de libre comercio con Chile.

Y en el plano de la credibilidad, quizás por el surgimiento de otras prioridades y por los magros resultados alcanzados hasta el presente, no se observan muchos indicios de que ciudadanos, inversores y terceros países, estimen como posible el que la idea de la asociación estratégica birregional se pueda traducir en hechos significativos, al menos en un horizonte razonable. Incluso, por momentos parecería observarse casi una cierta fatiga en relación al tema.

Sin embargo, lo razonable es continuar trabajando con la hipótesis que una y otra región seguirá empujando la idea de la asociación estratégica. En parte por inercia. Pero en mucho, porque hay realidades políticas y económicas, así como concretos intereses que la impulsan –además de razones de tipo histórico y cultural, sobre las cuales mucho se ha escrito-. Por más que se produzcan alteraciones o desplazamientos –a veces circunstanciales- en las prioridades relativas, lo cierto es que tales realidades e intereses seguirán justificando la idea de construir una asociación estratégica birregional. Incluso podrían tornarla más necesaria.

¿Es que la construcción de asociación estratégica birregional, especialmente en su pilar económico, está entrando en una nueva etapa? Todo parecería indicar que sí. El punto de inflexión habría sido el no haber podido concluir, en el plazo originalmente previsto, las negociaciones entre la Unión Europea y el Mercosur. Será una nueva etapa, en la que parece recomendable comenzar con un serio esfuerzo de reflexión sobre los desafíos que se encaran y sobre lo que indica la experiencia acumulada en estos últimos

años, especialmente en cuánto a los métodos a emplear en la construcción del espacio económico birregional. Ello es así, sobre todo si se procura obtener en plazos razonables, las ganancias de relevancia, de eficacia y de credibilidad, que han escaseado hasta el presente.

- II -

De supuestos, enfoques y prioridades en un análisis de dinámicas realidades multi-espaciales

La preparación de la próxima Cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, prevista para los días 12 y 13 de mayo de 2006 en Viena¹, brinda una oportunidad para lo que se puede considerar como un recomendable ejercicio de reflexión, sobre el estado actual de la construcción de la asociación estratégica en el plano de las relaciones económicas entre ambas regiones.

Para que pueda ser fructífero y tener algún impacto en la realidad, debería ser un ejercicio que involucre, en ambas regiones, al mayor número posible de protagonistas e interesados, tanto oficiales como de la sociedad civil, incluyendo por cierto, a la comunidad académica.

Viena, también brinda una oportunidad para el planteo –resultante de tal ejercicio de reflexión–, de algunas ideas realistas que contribuyan a orientar dichas relaciones en la dirección formalmente planteada por las tres primeras Cumbres birregionales, celebradas en Río de Janeiro (1999), Madrid (2002) y Guadalajara (2004)². Esto es precisamente, la de una “asociación estratégica birregional”.

El objetivo de este artículo, es entonces efectuar algunos aportes con la intención de contribuir al desarrollo de esta recomendable reflexión birregional.

En nuestra opinión, tal ejercicio de reflexión podría basarse en, al menos, tres supuestos:

- el que ambas regiones están efectivamente interesadas, en atribuirle prioridad a la definición de políticas públicas, a la creación de instrumentos y a la formulación de reglas de juego que penetren en la realidad, a fin de concretar lo que ha sido enunciado como una “asociación estratégica birregional”, que incluya las relaciones económicas recíprocas, pero sin limitarse a ellas³.

Ello, sin perjuicio de que sea objeto de debate el que éste pueda ser considerado como un supuesto creíble⁴ y de lo complejo que resulta precisar el alcance del concepto de asociación o alianza estratégica en las relaciones internacionales -en parte por el uso demasiado intensivo que de él se efectúa en la diplomacia contemporánea⁵-. Al menos por lo que señala en el párrafo 51 de la Declaración de Guadalajara⁶, puede suponerse que ella será construida en base a los acuerdos de

libre comercio ya firmados por la Unión Europea con México y con Chile, y por los que están en curso de negociación o en proceso previo al de la negociación, con las distintas subregiones organizadas de América Latina y el Caribe.

Es éste un supuesto que, por un lado, confronta el desafío de distinguir en las relaciones birregionales el plano del discurso y de los pronunciamientos formales, del de los hechos concretos. La experiencia acumulada estaría indicando que existe una cierta tendencia a una brecha pronunciada entre ambos planos⁷. Ello explicaría un cierto déficit de credibilidad que se suele percibir en las opiniones públicas, los empresarios y terceros países, por ejemplo en los Estados Unidos, con respecto a las intenciones enunciadas en el plano de las relaciones económicas birregionales. En nuestra opinión, la distinción aportada por Ramón Torrent, entre acuerdos “vacíos” y “llenos”, brinda un criterio válido para cualquier ejercicio orientado a apreciar la amplitud de la mencionada brecha⁸;

- el que hay un reconocimiento de la importancia de capitalizar la experiencia acumulada durante el desarrollo de las relaciones económicas recíprocas, por lo menos desde el establecimiento del actual sistema de Cumbres periódicas, a fin de introducir las modificaciones de rumbos en la ambición de los objetivos y en los métodos de trabajo que fueran necesarios.

No hay por el momento demasiadas evidencias públicas de que se trate de un supuesto sobre el que estén efectivamente operando, en particular, los protagonistas oficiales. Implicaría dejar de lado la tentación a una actitud complaciente, que considere que todo ha ido bien en las relaciones económicas birregionales. Es decir, que sería sólo cuestión de seguir haciendo lo mismo que hasta el presente, pero eventualmente con más intensidad, y

- el que una nueva realidad internacional muy dinámica, hace que sea necesaria una visión prospectiva que permita colocar las relaciones económicas birregionales en el marco más amplio de un mundo de arenas movedizas o sea, en el de las tendencias profundas que están operando continuos y significativos cambios en el contexto internacional, tanto en el plano global como en el de las distintas regiones, incluyendo la de la Unión Europea y la de la propia América Latina.

Parecería ser el supuesto menos discutible, ya que encuentra sustento en cualquier lectura, siquiera superficial, de la realidad internacional actual. Es, por el contrario, razonable argumentar que se debe operar con la hipótesis de que son cambios que, muy probablemente, se acentuarán en los próximos años, modificando sustancialmente, tanto el mapa de la competencia económica global como el de las negociaciones comerciales internacionales. En términos de ciclos históricos largos, no parece exagerado señalar que se está transitando por un período revolucionario en el sistema internacional⁹.

En esta ocasión, nuestro análisis estará concentrado en uno de los aspectos más relevantes de las relaciones económicas entre las dos regiones.

Es el que se refiere a las condiciones institucionales¹⁰ que inciden en el desarrollo de los flujos bi-regionales de comercio de bienes, de servicios, de financiamiento e, incluso, de migraciones; de inversiones directas y de transferencia de tecnología. Incluye, por cierto, las condiciones políticas y jurídicas bajo las cuales las empresas originadas en una región pueden operar en la otra o sea, todo aquello que hace a la percepción de un

clima de negocios e inversión que pueda resultar atractivo y propio de una “asociación estratégica birregional”¹¹.

Tal dimensión la enfocaremos desde una de las ópticas posibles. Ella es la de empresas, de una y otra región, que adoptan o planean adoptar decisiones de inversión productiva en función de los acuerdos “lentos”, en el sentido ya citado de Ramón Torrent, que institucionalizan la denominada asociación estratégica birregional. Es una óptica relevante, aún en una perspectiva política, pues de tales decisiones dependen en gran medida, la creación de empleo y la generación de bienestar, que se supone son objetivos que se persiguen con los acuerdos internacionales que inciden sobre las relaciones económicas birregionales.

Sin embargo, cabe tener presente que el desarrollo de las relaciones económicas birregionales se insertan en un contexto multidimensional. Ello es así, pues están cada vez más influenciadas por las respectivas agendas políticas y de seguridad, no sólo de ambas regiones, pero también las globales y la de cada país que integra la respectiva región. Ello es notorio, sobre todo, a partir de los trágicos hechos del 11 de septiembre 2001 y del 11 de marzo 2004¹².

También parece notorio que no son ellas agendas con contenidos e intensidades similares, no sólo en una región y en otra, pero incluso en cada uno de los países que las integran. Las diferencias que se produjeron en la Unión Europea en ocasión de la guerra de Irak, ilustran sobre ese diferencial de percepciones y sensibilidades en relación a las cuestiones de seguridad internacional y, en particular, respecto a la visión americana sobre el derecho a actuar unilateralmente cuando su gobierno entiende que sus intereses vitales están comprometidos¹³.

A su vez y sin perjuicio de su autonomía relativa, cabe tener presente que las respectivas agendas sociales –uno de los temas centrales de la última Cumbre de Guadalajara- penetran transversalmente las agendas económica, política y de seguridad, de ambas regiones y de sus países miembros.

Ello es así, al menos en la perspectiva de dos de las cuestiones centrales para la gobernabilidad democrática y la seguridad, a nivel nacional y regional, como son por un lado la cohesión social y, por el otro, la legitimidad social de las respuestas que articulan gobiernos y regiones, en función de necesidades y expectativas de sus respectivas sociedades civiles.

Por razones que pueden diferir de una región a otra, e incluso entre los países que las componen, es natural que tanto la cohesión social como la legitimidad social, ocupen un lugar relevante en las agendas política y económica de ambas regiones –aunque sean diferentes en sus contenidos, manifestaciones e intensidades-. Sin embargo, uno de los desbalances que se puede observar al respecto en los pronunciamientos que surgen de las Cumbres birregionales es que, en general, parecerían tener presente prioritariamente cuestiones sociales de la realidad latinoamericana, generando la impresión –quizás incorrecta- de que no existieran también en la Unión Europea problemas sociales propios, incluso serios¹⁴.

Un enfoque multidimensional e interdisciplinario parece ser, entonces, el más recomendable para un análisis realista de las relaciones económicas birregionales, pues el accionar de gobiernos y regiones en el plano internacional, es crecientemente resultante de la interacción de tres lógicas presentes en las relaciones económicas internacionales

contemporáneas. Quizás lo ha sido siempre¹⁵, pero ahora aparece como más evidente. Ellas son la del poder, la del bienestar y la de la legalidad. Son indisociables en cualquier ejercicio racional de captar la realidad en su profundidad y, más aún, si se efectúa en función de la necesidad de diseñar y de poner en práctica, estrategias nacionales de inserción en el mundo y en las respectivas regiones¹⁶.

Es nuestra opinión –quizás influenciada por experiencias prácticas en la función gubernamental¹⁷-, que sólo con la integración sistemática de las tres lógicas parece posible visualizar, lo que es necesario y posible en la articulación de los intereses de la Unión Europea y de los países de América Latina en el plano de las relaciones económicas birregionales. Se pueden citar muchos ejemplos, por cierto. Uno de ellos es quizás, el de algunas cuestiones complejas de la agenda de las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio, donde es posible observar con claridad la constante interacción entre las tres lógicas, especialmente en la relación triangular entre la Unión Europea, América Latina y los Estados Unidos¹⁸.

Un enfoque unidimensional, muy abundante en la literatura especializada –especialmente la económica-, puede conducir incluso a una distorsión de la realidad y, finalmente, a no captarla en su plenitud ni a operar sobre ella con eficacia. Imaginemos las dificultades que implicaría el tratar de entender en su profundidad –sin introducir en su análisis la interacción entre variables políticas, económicas y jurídicas-, la tensión constante entre el objetivo de fortalecer el sistema comercial multilateral global –al menos formalmente valorado por las dos regiones- y la propensión creciente a la proliferación de acuerdos preferenciales –cualesquiera que sean sus denominaciones y sus modalidades-¹⁹.

Ambas regiones, a su vez, participan en los múltiples espacios de relaciones económicas que conforman el mapa más amplio de la competencia global²⁰. Conciliar en la práctica la aplicación de un enfoque y de una estrategia de inserción internacional multi-espacial, es quizás uno de los principales desafíos que enfrentan hoy los gobiernos y las regiones organizadas. Es también, por cierto, un campo abierto a la necesaria reflexión académica²¹.

Es asimismo, un desafío para el número cada vez más significativo de empresas –incluyendo las originadas en economías emergentes- que actúan como competidores globales, y que articulan sus estrategias de inserción internacional, con el desarrollo de redes transnacionales –intra e inter-empresarias-, a través de las cuales se canalizan crecientemente los flujos de comercio de bienes y servicios, los de inversión directa y los de financiamiento²².

No son sólo los espacios de competencia económica los que se multiplican. Lo son también los de las negociaciones comerciales internacionales, que pueden ser visualizadas, por sus resultados prácticos, como otros tantos ámbitos de producción normativa y de generación de mecanismos que aseguren la aplicación de las reglas en materia de comercio y de inversiones, así como la solución de conflictos entre países miembros. De ellos surgen reglas de juego que aspiran a penetrar en la realidad –criterio de efectividad-; a producir resultados prácticos en el plano económico –criterio de eficacia-; a enviar señales que orienten decisiones de inversión y estrategias empresarias –criterio de credibilidad- y a contar en los frentes internos, con la aceptación y apoyo de las respectivas ciudadanías –criterio de legitimidad-²³.

De hecho, las negociaciones comerciales entre la Unión Europea y países y esquemas de integración económica en América Latina y el Caribe, están explícitamente vinculadas con las que se desarrollan en la Organización Mundial del Comercio²⁴ e implícitamente, con las que una y otra región, desarrollan en sus respectivos espacios contiguos²⁵ y con otras regiones del mundo²⁶.

Comprender entonces, la dinámica existente en el tejido de la compleja red de acuerdos preferenciales de cada una de las dos regiones, así como los factores que inciden en su evolución, es una cuestión que merecerá en el futuro atención prioritaria de la otra región, como veremos más adelante.

Las relaciones económicas entre ambas regiones se reflejan, prioritariamente, en flujos de comercio de bienes y servicios, de inversión directa y financieros, e incluso en movimientos migratorios. Mucho se ha escrito al respecto y en este artículo, nos remitimos a informes recientes que brindan toda la información estadística necesaria²⁷.

Pero se reflejan también en su dimensión institucional, entendida especialmente como los principios y conceptos; los métodos de trabajo; los procesos de producción normativa; las reglas de juego, y las formas cómo ellas son interpretadas y aplicadas, que inciden en la evolución de los mencionados flujos y en las correspondientes estrategias empresarias.

Como ya hemos apuntado, esta última dimensión constituirá entonces el eje central de nuestro análisis en esta ocasión. La consideramos relevantes por los efectos que produce, según sean sus alcances, y que pueden reflejarse en desplazamientos de ventajas competitivas, así como de las consiguientes oportunidades de comercio y de inversión productiva.

Por ello es, también, una dimensión relevante en la óptica de empresas que adoptan decisiones de inversión productiva en función de los mercados ampliados asegurados por los respectivos acuerdos gubernamentales, sus políticas públicas e instrumentos reguladores. Son ellas, finalmente, las que deben extraer consecuencias prácticas en sus estrategias de competitividad global y regional, de las señales emitidas por los gobiernos a través de los acuerdos en los que se comprometen y de sus propias políticas públicas.

A partir de la Cumbre de Río de Janeiro en 1999²⁸, las dos regiones canalizan tal dimensión institucional en el marco amplio de encuentros periódicos de alto nivel político, del cual surgen –o al menos, deberían surgir- definiciones estratégicas y, eventualmente, hojas de ruta para impulsar el marco institucional –en el sentido amplio antes definido-, que pretenden incidir en la intensificación de las relaciones económicas y de las acciones de cooperación económica, especialmente originadas –estas últimas- en la Unión Europea y en sus países miembros.

Puede discutirse la eficacia del sistema de Cumbres²⁹. Las críticas que se observan, se basan en la percepción de una tendencia a la diplomacia mediática o de efectos especiales –esto es, una necesidad significativa de producir noticias de algún impacto inmediato y no necesariamente, compromisos políticos que por su contenido jurídico sean exigibles³⁰- y, en particular, en la alta variedad de situaciones reflejadas en cada Cumbre, resultante en particular, de la heterogeneidad y fuertes diversidades entre el peso relativo de los protagonistas, y en el grado de organización interna de cada región³¹.

Concretamente, el espacio europeo está organizado en torno a la Unión Europea, que en el plano de las relaciones comerciales habla con una sola voz y que en relación a otros pilares de la relación interregional, como por ejemplo, en el político y en el de la seguridad, presenta un cuadro de creciente aunque difícil coordinación³².

A su vez, el espacio latinoamericano, no cuenta con un mínimo de organización que le permita expresarse con una sola voz o con un razonable grado de coordinación, ni menos aún, con una estrategia conjunta. El espacio latinoamericano es, en tal sentido, un conglomerado de marcada heterogeneidad, casi un mosaico de evidentes diversidades, cuando no de contradicciones. No constituye por cierto como tal, un interlocutor válido en el plano de las negociaciones comerciales³³.

Pero lo concreto es que al presente, el sistema de Cumbres birregionales es, por ahora el principal marco –sino el único-, para el desarrollo de una dimensión institucional que permita impulsar las relaciones económicas recíprocas y concretar la aparente voluntad política de ambas regiones de trabajar juntas.

En tal sentido, preparar con realismo y, en lo posible, con eficacia la próxima Cumbre de Viena, es algo que debería interesar a ambas regiones y, en particular, a América Latina y el Caribe, por ser ella la parte más débil de la relación birregional, en términos de recursos de poder, de dimensión económica y, por ende, de capacidad negociadora³⁴.

En nuestro análisis, dentro del enfoque central elegido, privilegiaremos tres temas entre los muchos que podrían y deberían ser abordados. Ellos son:

- el de las relaciones entre los procesos de integración subregional de América Latina con la Unión Europea -poniendo el acento en el Mercosur, por su importancia relativa en las relaciones económica birregionales-³⁵;
- el de los factores que inciden en la dinámica institucional de las relaciones económicas birregionales, y
- el de una posible agenda de cuestiones relevantes, que deberían requerir una especial atención en el desarrollo del camino que conducirá a Viena en 2006.

- III -

Del lugar que ocupan los procesos de integración subregional de América Latina en el mapa de las relaciones económicas institucionalizadas entre ambas regiones.

El mapa de las relaciones económicas institucionalizadas entre la Unión Europea y América Latina, ofrece un cuadro de marcada heterogeneidad. Refleja probablemente la

diversidad de situaciones que, como antes mencionáramos, caracteriza a la región latinoamericana.

Resulta difícil distinguir un hilo conductor en la estrategia seguida por ambas regiones en la construcción del espacio trans-atlántico. Del lado europeo, no existe ningún documento orientador de un alcance similar al trazado, por ejemplo, para la región del Sudeste Asiático³⁶. Menos aún, por cierto, del lado latinoamericano.

De la lectura de las Declaraciones producidas por las tres Cumbres realizadas, tampoco surge con claridad el hilo conductor de una estrategia birregional, ni menos aún, una hoja de ruta que indique con cierta precisión cómo se alcanzarán los objetivos muy genéricos definidos. Son textos –a veces demasiado largos, como por ejemplo, el de Guadalajara que contiene 104 puntos- que tienden a presentar una recopilación casi enciclopédica de cuestiones muy significativas, pero enhebradas en un formato de diplomacia multilateral clásica, en el que se expresan principios, conceptos e intenciones, por cierto que relevantes, pero sin demasiado énfasis en precisar las consecuencias operativas, al menos presentadas en una forma que ellas sean fácilmente perceptibles. Podrían considerarse como una excepción en tal sentido, a los resultados de la Cumbre de Río de Janeiro. Las diferencias notorias en el formato de presentación de las conclusiones de las Cumbres, podrían reflejar la ausencia de una especie de Secretaría Permanente birregional del sistema. Al no existir, parecería que tal formato dependería mucho del país en el cual se celebra la Cumbre.

Al respecto, un ejemplo, lo constituye el párrafo primero de la Declaración de la Cumbre de Guadalajara³⁷, cuando señala solemnemente que los protagonistas reiteran su compromiso “con una asociación estratégica birregional”. ¿Qué alcance efectivo tiene ese compromiso, aparentemente de fuerte valor político, al ser visto con los ojos de la opinión pública de las respectivas regiones, o de los empresarios e inversores, o de terceros países?

Si se colocan tales pronunciamientos de alto nivel político, por ejemplo, en la perspectiva de la gestión de inteligencia competitiva por parte de empresas que tienen que trazar sus estrategias con respecto al espacio económico bi-regional, parecería que es poco lo que ellas podrían encontrar en su contenido, que constituyan señales orientadoras significativas para sus decisiones de inversión productiva.

Pueden identificarse, por lo menos tres situaciones diferenciadas en el mapa actual de las relaciones económicas institucionalizadas entre ambas regiones. Tales situaciones reflejan lo que podría denominarse como un modelo mixto en la construcción del espacio birregional.

En efecto, a diferencia de lo que se observa en la construcción del espacio hemisférico americano, la Unión Europea ha impulsado, al menos hasta el presente, un modelo en el que por un lado existen acuerdos preferenciales con países individuales y por el otro, acuerdos con subregiones organizadas en torno a objetivos de integración profunda, que incluyen la figura de la unión aduanera e, incluso, el objetivo de un mercado común.

Tal distinción está reflejando un interés europeo en promover la integración económica en América Latina. Pero también refleja la voluntad política de los países de esas subregiones en desarrollar procesos de integración profundos.

Las tres situaciones diferenciadas son:

- la de los acuerdos de libre comercio, con contenido preferencial, ya celebrados entre la Unión Europea y dos países de la región. En los dos casos, se trata de acuerdos “lentos”, con compromisos exigibles que constituyen un marco de referencia preciso para las empresas que tienen que adoptar decisión de inversión productiva.

El primero, fue el celebrado en 1997 con México³⁸, tras la conclusión del acuerdo del NAFTA. En general, es considerado como una consecuencia de los efectos que la participación de México en el NAFTA podría tener en las empresas europeas que operaban o planeaban operar en ese país. A su vez, del lado mexicano, el acuerdo contribuyó a afirmar su estrategia de diversificar sus relaciones económicas internacionales, sea por razones económicas como también por razones políticas –por ejemplo, minimizar el impacto en su opinión pública del acuerdo celebrado con los Estados Unidos, colocándolo en un espectro más amplio de inserción externa multi-espacial-.

El segundo, fue el celebrado en 2002 con Chile³⁹. Al igual que el de México, es un acuerdo de libre comercio de generación avanzada, con amplia cobertura, con cláusulas evolutivas y un importante énfasis en la cooperación de la Unión Europea con Chile. Su contenido constituye un valioso precedente para otros acuerdos birregionales.

Sin embargo, la dimensión relativa del comercio involucrado y el hecho que la cuestión agrícola –a diferencia con el caso del Mercosur-, no tuviera en este caso la característica de un nudo difícil de desatar, limitan sus alcances como modelo para otras situaciones y también su impacto real más allá del respectivo espacio económico bilateral.

Por otro lado, abre ciertos interrogantes sobre la validez del argumento del vínculo establecido por la Unión Europea, entre su estrategia de acuerdos de libre comercio con la región y el proclamado objetivo de fortalecer los procesos de integración económica. Teniendo en cuenta el hecho que Chile es un país asociado del Mercosur, ¿no habría tenido más sentido político, el que la Unión Europea hubiera planteado esa negociación como vinculada con la que por su parte ya había iniciado con el Mercosur?

A su vez, el hecho que países de la Comunidad Andina –no todos- y de la región Centroamericana, estén negociando o hayan concluido acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos⁴⁰, abre otros interrogantes sobre cuál será, en relación a ellos, el comportamiento concreto de la Unión Europea. ¿Abrirá en el futuro la puerta para negociaciones de libre comercio con cada país individual?

Ante la proliferación de acuerdos de tal tipo de los Estados Unidos con países de ambas regiones ¿mantendrá la Unión Europea su posición en el sentido que sólo los negocia con cada subregión latinoamericana como conjunto? Evidentemente no es esa la posición americana y nada indica que ella cambiará en el futuro previsible.

- la de los acuerdos celebrados o en negociación con la región del Caribe inglés. Son países que –en su mayoría- integran la CARICOM⁴¹. Las negociaciones de un

Acuerdo de Asociación Económica, se desarrollan en este caso, en el marco del Acuerdo de Cotonu⁴². Reflejan entonces una situación especial y diferenciada de la de los otros casos.

- la de los acuerdos en proceso de pre-negociación y de negociación, con los tres esquemas formales de integración que se desarrollan en América Latina. Al respecto, pueden diferenciarse dos situaciones. Una es el caso de la Comunidad Andina de Naciones⁴³ y la región Centroamericana⁴⁴. La otra es la del Mercosur⁴⁵.

En estos casos, la posición de la Unión Europea ha sido hasta el presente, la de un rechazo de la posibilidad de concluir acuerdos bilaterales con países individuales, como sí lo hicieran en los casos de México y de Chile.

En el caso particular del Mercosur, el argumento principal es que el actual mandato negociador no lo permitiría. Existen ciertas evidencias que países individuales del Mercosur, habrían planteado en alguna ocasión tal posibilidad⁴⁶. Como se apuntó antes, es una cuestión abierta la de cuál será en el futuro la posición de la Unión Europea, sobre todo si se multiplican, como se viera más arriba, los acuerdos de libre comercio que países individuales celebran con los Estados Unidos y, eventualmente, con otros países de fuera de la región.

En los dos primeros casos, la Unión Europea ha establecido condiciones a fin de encarar una negociación de un eventual acuerdo de libre comercio. La primera es que se puedan verificar progresos significativos en el desarrollo del respectivo acuerdo de integración. La segunda es que se hayan concluido las actuales negociaciones de la Rueda Doha en la OMC. Serían entonces acuerdos “OMC-plus”⁴⁷. Son condiciones similares a las que se observan con los países del Sudeste Asiático. Pero la diferencia es que no existe en esos dos casos, lo que sí existe en el del Sudeste Asiático, una estrategia explícita de la Unión Europea⁴⁸ e instrumentos orientados a preparar la etapa de la negociación de acuerdos de libre comercio, como es, por ejemplo, el de la “Trans-Regional EU-ASEAN Trade Initiative” (TREATI)⁴⁹.

En el caso particular del Mercosur, las negociaciones formales de un acuerdo de libre comercio se iniciaron en 1999⁵⁰. Debían concluir antes de fin de 2005. Se sabe que tal objetivo no fue posible de alcanzar.

Cabe tener presente, que ambas regiones –el Mercosur y la Unión Europea– reconocieron desde el comienzo el valor político –y no exclusivamente comercial– de la asociación birregional, 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 entraron en prolongadas mesetas sin acciones relevantes. Hasta la etapa final predominaron dificultades e incertidumbres. Sin embargo, si se siguió insistiendo casi hasta el último momento en el plazo del 31 de octubre, es probablemente porque los negociadores estimaron que iban a poder concluir al menos un primer acuerdo, que luego requeriría negociaciones adicionales a la luz de los resultados de las de la Rueda Doha en la OMC⁵¹. Es quizás en esa perspectiva, que se explica la calificación de fracaso del esfuerzo negociador que ha predominado en muchos analistas y medios empresarios.

Por momentos y sobre todo en la última fase de la negociación, se generó la sensación que ninguna de las partes podía reconocer públicamente que no estaba en condiciones de llegar a un acuerdo, al menos efectuando las concesiones mínimas que la otra parte podía considerar como aceptable. La ausencia de un suficiente stock de concesiones mínimas, puede explicar la referencia que el comunicado de prensa de la reunión de Lisboa⁵² efectuara sobre el nivel de ambición que no se pudo alcanzar.

Incluso, el seguimiento de las negociaciones por los medios de comunicación – muchas veces la única fuente accesible para quienes no fueran negociadores⁵³- dejaba la impresión 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.

Un balance sobre lo ocurrido en estas negociaciones birregionales, permite identificar por lo menos tres causas sustantivas y tres metodológicas para explicar la ausencia de resultados -además de las conocidas diferencias en relación al comercio agrícola, que en buena medida debían ser resueltas en las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC-.

Las causas sustantivas tienen que ver, en primer lugar, con la baja importancia relativa del Mercosur para la Unión Europea en comparación, por cierto, a otras prioridades de mayor valor estratégico y económico, como las resultantes de la ampliación a Europa Central y del Este –incluso, los incentivos para negociar podrían haber disminuido al estancarse las negociaciones del ALCA- En segundo lugar, con el impacto en las negociaciones de las profundas asimetrías de dimensión económica y grado de desarrollo entre una región y otra. Y en tercer lugar, con la percepción europea de un Mercosur poco creíble⁵⁴ y que, en ciertos temas, habría puesto de manifiesto dificultades de articulación en torno a la agenda negociadora –como por lo demás también ocurriera en algunas cuestiones en la propia Unión Europea-.

En cuanto a las causas metodológicas, las principales podrían relacionarse con, en primer lugar, las asincronías en los avances en los otros dos frentes negociadores importantes para la Unión Europea y el Mercosur, esto es, la OMC y el ALCA. Recordemos que en los tres casos se había previsto concluir al final de 2004. En segundo lugar, con discontinuidades y fragmentaciones en la conducción de las negociaciones, especialmente del lado del Mercosur, como consecuencia de su perfil institucional⁵⁵. Y en tercer lugar, con una cierta desconexión operativa entre la visión política y estratégica de alto nivel –en particular en el caso de la Unión Europea, tal como se reflejara en las tres Cumbres birregionales- y lo que ocurría en las negociaciones. Ha flotado la sensación de un insuficiente oxígeno político para las negociaciones por la parte con más responsabilidades políticas, debido a su mayor dimensión y grado de desarrollo relativo⁵⁶.

Lo recomendable ahora es que, al continuar negociando, ambas regiones evalúen y capitalicen la experiencia acumulada en los años recientes. No parecería muy recomendable, continuar el proceso negociador sin una correcta apreciación de las causas del fracaso en obtener los resultados esperados dentro del plazo originalmente previsto.

El sector empresario debería tener un papel significativo en esta evaluación y en la formulación de cursos de acción que permitan lograr un acuerdo, a la vez equilibrado y razonablemente ambicioso. Ello requeriría un mayor esfuerzo de coordinación entre los empresarios del Mercosur. La reunión plenaria del Foro Empresarial Mercosur-Unión Europea (MEBF)⁵⁷ en Luxemburgo, los días 31 de enero y 1º de febrero de 2005⁵⁸, constituye una oportunidad para que los empresarios de ambas regiones expresen su opinión sobre el futuro de estas negociaciones birregionales.

Sin perjuicio de otros, un interés por así hacerlo, al menos del lado del empresariado del Mercosur, debería estar vinculado con el hecho que otras regiones y países –como es el caso concreto de Chile- ya han logrado un acceso preferencial para sus bienes y servicios en el mercado de la Unión Europea. Lo mismo ocurre con el acceso preferencial ya obtenido por Chile en el mercado de los Estados Unidos y con el que, se anticipa, logran al menos algunos de los países miembros de la Comunidad Andina.

Pero también debería estar vinculado, con el hecho que la no conclusión de las negociaciones puede contribuir a erosionar, aún más, la imagen debilitada de un Mercosur que tiene fuertes dificultades de credibilidad, tanto internacional como en los ciudadanos e inversores de la propia región⁵⁹. Debemos recordar que la base de la legitimidad social del Mercosur, es el ser percibido como una efectiva plataforma conjunta para la transformación productiva de cada país miembro, y para negociar con terceros países y regiones reglas de juego que les permitan mejor competir en la economía mundial⁶⁰.

Por el lado de los empresarios, a su vez, el interés debería ser el efecto disciplina que puede resultar tanto de un acuerdo birregional como del propio fortalecimiento del Mercosur. Tal efecto disciplina puede ser más notorio en relación al clima de negocios y, en particular, a la seguridad jurídica en materia de inversiones directas. Tiene que ver asimismo con la nivelación del campo de juego –entre otros temas, en relación al acceso a compras gubernamentales y a servicios, especialmente, financieros y de telecomunicaciones-, en relación a inversiones originadas en otras regiones industrializadas con las cuales el Mercosur proyecta concluir acuerdos de libre comercio, como es el caso concretamente de los Estados Unidos y Canadá, y eventualmente el Japón.

Lo concreto es que, tras la frustración de octubre pasado, una nueva etapa se ha iniciado en las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea. Difícil es aun predecir cómo evolucionarán ni cuando concluirán. Algunas precisiones deberían surgir de la reunión ministerial prevista para abril de 2005.

Al momento, tres datos son destacables. El primero, es que ambas partes han manifestado que aspiran a concluir, en plazos razonables, un acuerdo ambicioso y equilibrado. El segundo, es que aún no se ha fijado, al menos formalmente, una fecha para que las negociaciones culminen. ¿No será que es preferible no hacerlo?. De hecho se está restableciendo la simultaneidad entre los tres frentes negociadores del Mercosur –el de la OMC, con los EEUU en el ALCA y con la Unión Europea-⁶¹. Tomando en cuenta la cuestión agrícola ello es conveniente y quizás, incluso sea inevitable. El tercero es que ahora se cuenta con una rica experiencia negociadora. Es recomendable capitalizar lo positivo y superar

algunas deficiencias –por ejemplo, del lado del Mercosur, la mencionada ausencia de una instancia negociadora común permanente-.

Para culminar con éxito, la negociación requiere aire fresco⁶². Son útiles nuevas ideas que tomen en cuenta cambios en la realidad global. Lo esencial es el predominio del enfoque político y estratégico, por sobre el estrictamente comercial y técnico. Sólo así podrían desatarse nudos complejos de una agenda negociadora con contenido económico y cuyos plenos efectos, madurarán gradualmente en relación a su pleno impacto en el comercio y en las inversiones.

- IV -

De algunos factores que pueden incidir en la evolución de las relaciones económicas birregionales

¿Cuáles serían, al menos en la perspectiva actual, algunas de las principales fuentes que pueden generar factores de cambio en el desarrollo en los próximos años de las relaciones económicas entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, incluyendo, por lo tanto, el período de preparación de la Cumbre de Viena?

Por factores de cambio, entendemos aquellos que pueden tener una incidencia significativa en la evolución -tanto en el plano de la realidad como en el de las recíprocas percepciones- de la prioridad e importancia estratégica y económica relativa que cada región tiene para la otra, así como en el desplazamiento de ventajas competitivas y de las respectivas capacidades de negociación.

Una forma de identificarlas, es a partir de algunas tendencias profundas que vienen operando en las relaciones económicas internacionales en los últimos años y que, presumiblemente, se acentuarán en los próximos.

Al respecto parece posible destacar, al menos, tres principales fuentes generadoras de cambios en las relaciones económicas internacionales, con probable incidencia en las birregionales:

- la primera concierne al mapa de la competencia económica global. Los cambios que se observan al respecto, reflejan la gran dinámica de transformaciones – incluso la volatilidad- que se manifiesta en todos los planos en el escenario internacional global.

Son cambios que deben ser contemplados en la perspectiva, más amplia, de la dinámica que se introdujera en las relaciones internacionales desde el fin de la Guerra Fría y que se acentuara dramáticamente a partir del 11 de septiembre 2001.

Ellos son los que permiten precisamente usar la imagen de un mundo de arenas movedizas. Es el caracterizado por una aceleración vertiginosa de la velocidad en los desplazamientos de importancias relativas entre países y regiones, así como de ventajas competitivas y, en especial, de las respectivas percepciones de factores de riesgo e inseguridad entre las naciones –y aún dentro de algunas de ellas-⁶³.

Sin perjuicio de otros –vinculados principalmente a innovaciones tecnológicas– merece destacarse el que se ha denominado como el “despertar de las grandes ballenas”. Esto es el hecho, quizás irreversible, del nuevo protagonismo económico global de los emergentes “monsters countries” –en el sentido de George Kennan⁶⁴–.

Sin dudas, el caso más notorio es el de China⁶⁵. Pero otras “ballenas” se destacan al respecto como son, en especial, los casos de India y Rusia⁶⁶. La incorporación de China a la OMC ha acelerado la globalización de la competencia económica mundial. Ella se acentuará con la próxima adhesión de Rusia.

En parte, como ha señalado Marcos Jank⁶⁷, ese nuevo protagonismo se debe al hecho de haber optado estos países o estar en proceso de hacerlo, por modelos de eficiencia económica y por el ejercicio de una voluntad explícita de protagonismo económico global. Pero, en nuestra opinión, en mucho se debe también, al hecho de haber ellos adoptado pautas de una creciente gobernabilidad democrática –o al menos, pre-democrática–. Estos hechos no indican tendencias irreversibles. Sin embargo, es evidente que tienen una incidencia en la percepción que pueden tener otros países y, muy en particular, las grandes redes transnacionales de producción, en el sentido que ellos ofrecen ahora un horizonte razonable de previsibilidad en su comportamiento interno e internacional, que incentiva decisiones de inversión⁶⁸.

Son conocidas las proyecciones sobre el crecimiento económico de estas grandes economías emergentes –a las cuales pueden sumarse, entre varias otras, Brasil, Indonesia, México, África del Sur y algunos países del Norte de África, y una vez superada los efectos de su más reciente crisis, quizás también la Argentina⁶⁹– y sobre su incidencia en lo que será en las próximas dos décadas su participación en el producto bruto mundial y en el comercio global⁷⁰. Representarán en un mediano plazo el 40% de la población mundial y una parte creciente del producto bruto y del comercio global. Una marcada diferencia con el pasado, será que una proporción creciente de sus poblaciones accederá gradualmente, a pautas y niveles de consumo propios de los consumidores de niveles altos y medios de los países más desarrollados⁷¹.

Para ilustrar la verdadera dimensión del fenómeno, vale la pena citar a Kim Clark, el decano del Harvard Business School, cuando afirma en relación a los nuevos protagonistas de la competencia económica global: “simplemente no hemos comprendido plenamente el completo impacto de 2.500 millones de personas entrando a la economía mundial de la que no eran parte aún”⁷².

En relación a América Latina y, en particular, a Sudamérica, el reciente viaje del Presidente de China a países de la región ha actualizado su interés estratégico en una relación muy intensa proyectada hacia el futuro. Tal interés es definido en el discurso de fondo que Hu Jintao pronunciara en el Congreso del Brasil⁷³. Es un interés que, como veremos luego, podría acrecentar significativamente la

propensión de competidores globales de invertir en países de América del Sur, especialmente en aquellos mejor dotados con una relativa abundancia de recursos naturales valiosos para la China.

- la segunda fuente de cambios, concierne al mapa de las negociaciones comerciales internacionales. Coinciden ahora, por un lado las de alcance global en el marco de la Rueda Doha en la OMC, con las que originan la creciente proliferación de acuerdos preferenciales, tanto entre regiones como dentro de algunas de ellas.

La proliferación de acuerdos regionales y comerciales, con preferencias exclusivas para sus socios, se manifiesta al menos formalmente en el marco de lo autorizado por los compromisos asumidos en la OMC, en especial en el del artículo XXIV del GATT-1994 y en el de la Cláusula de Habilitación pactada en la Rueda Tokio, en 1979. Constituyen excepciones legítimas al principio de no discriminación y al tratamiento de más favor⁷⁴.

Todos prevén tratamientos discriminatorios con respecto a bienes y servicios provenientes de países que no son parte del acuerdo preferencial respectivo. Lo hacen en el caso de los bienes, especialmente a través de un arancel externo común o de reglas de origen específicas. Pero también lo hacen en varios casos, a través de tratamientos preferenciales en materia de servicios, de inversiones y de compras gubernamentales. Adoptan múltiples modalidades, en particular las previstas en las normas de la OMC en materia de zonas de libre comercio, de uniones aduaneras, y de tratamientos preferenciales para países en desarrollo y entre países en desarrollo⁷⁵.

La conclusión reciente de un acuerdo de libre comercio entre China y los países de la ASEAN⁷⁶ y el inicio de negociaciones con otros países –en lo inmediato Chile e incluso probablemente los del Mercosur-, así como el ingreso de Japón y Corea a la tendencia de negociación de redes de acuerdos preferenciales, probablemente tendrá una incidencia marcada en la aceleración del denominado “efecto dominó” que ellos están produciendo en el escenario de las relaciones económicas internacionales⁷⁷.

Al fenómeno creciente de proliferación de acuerdos preferenciales, debe sumarse además el de la concentración del poder real de crear reglas de juego del comercio mundial y de la competencia económica global y regional, en un número reducido de grandes países o bloques regionales.

Este último fenómeno adquiere mayor importancia para todos los países –tanto los formadores (“rule-makers”) como los tomadores de reglas (“rule-takers”)⁷⁸, si se considera que –según una gráfica expresión- la OMC y otros acuerdos regionales ahora “tienen dientes”⁷⁹. Esto es, han mejorado sustancialmente su capacidad de tornar exigibles las reglas de juego a través de la eficacia de sus mecanismos de solución de controversias⁸⁰. Una ilustración de tal expresión, es la de casos recientes tanto entre países industrializados (varios casos en la OMC, entre los Estados Unidos y la Unión Europea), como entre países en desarrollo y países industrializados (como por ejemplo, los casos del algodón entre Brasil y los Estados Unidos, y del azúcar, entre Brasil y la Unión Europea, ambos ganados en primera instancia por el Brasil)⁸¹.

En esta perspectiva, cobra fundamental importancia para países en desarrollo que individualmente sólo pueden ser tomadores de reglas, tanto el articular alianzas con otros países en los foros comerciales internacionales –como han sido, por ejemplo, los denominados “G.20” y “G.90” en el ámbito de la OMC -, a fin de adquirir capacidad para incidir en la producción de nuevas reglas, como así también, el extraer todas las consecuencias de un sistema de comercio internacional que es orientado por reglas (“rule-oriented”) que permiten, utilizadas con inteligencia, atenuar las tendencias naturales a orientar el sistema en torno a consideraciones de poder (“power-oriented”)⁸².

Tanto la proliferación de acuerdos preferenciales, como la dinámica de coaliciones negociadoras flexibles –de geometría variable y organizadas en función de cuestiones específicas, por ejemplo de la agenda negociadora en la OMC- están reflejando en el plano de las negociaciones comerciales internacionales, el mencionado carácter multi-espacial de la competencia económica global. En el escenario internacional actual, los países tienden a posicionarse en múltiples tableros de ajedrez al mismo tiempo –un verdadero juego en simultáneas-, entablando en cada uno de ellos coaliciones que no necesariamente se reflejan en los otros. Incluso la figura de “poker en simultáneas”, podría ilustrar mejor una de las características del actual juego de las relaciones económicas internacionales, tanto a escala global como regional, dada la natural propensión de los protagonistas a practicar sistemáticamente el “bluff”.

A su vez, el fenómeno de la proliferación de acuerdos preferenciales está generando en el marco de algunos acuerdos de integración económica demandas de flexibilidad en los compromisos que se asumen con otros países o bloques de países. Tal caso de los que se desarrollan entre países en desarrollo y contienen –o proyectan tener- un arancel externo común. Eso se observa en las modalidades adoptadas en recientes acuerdos celebrados por el Mercosur en los que, en un marco normativo que es común a todos los países socios, se adoptan compromisos específicos y diferenciados, para cada uno de ellos⁸³. Podría observarse también, en el futuro, en las negociaciones birregionales con la Unión Europea.

Y, por sobre todo, la proliferación de acuerdos preferenciales, está incidiendo en la posibilidad de lograr el objetivo de fortalecer el sistema comercial multilateral global, ya que generan una fragmentación del cuadro normativo del comercio internacional. Tal fragmentación repercute en dificultades operativas para competidores globales –por ejemplo, por la multiplicidad de reglas de origen⁸⁴, e introduce elementos de incertidumbre sobre las reglas de juego que rigen el comercio mundial⁸⁵. Existe además la tentación de los países incluidos en acuerdos preferenciales a perder el entusiasmo por la extensión a los excluidos, de los beneficios exclusivos en ellos obtenidos⁸⁶.

Otro plano en el que se observa una proliferación de acuerdos entre países y grupos de países, es el del tratamiento a la inversión extranjera, incluyendo su protección. En este plano, se manifiesta una marcada fragmentación de las reglas de juego y de los mecanismos de solución de controversias, que a diferencia de lo que ocurre en el plano del comercio internacional, no se insertan en un marco institucional multilateral de alcance global⁸⁷. Los intentos de generar tal marco, han fracasado hasta el presente⁸⁸ y tampoco se ha logrado el necesario consenso para incluir el tema las negociaciones de la Rueda Doha de la OMC.

- la tercera fuente de cambios, tiene relación con el desarrollo de grandes redes transnacionales de producción y comercio, originadas en los países más industrializados y en los últimos años también, en numerosos países emergentes.

Son redes a través de las cuales se canalizan una parte muy significativa –se estima en alrededor del 70%- de los flujos globales de comercio de bienes y servicios, de inversiones productivas y financiamiento, y de progreso técnico. Operan a escala global y regional, fragmentando las cadenas productivas y practicando la maquila, el “out-sourcing” y el “offshoring”⁸⁹. Maximizan con tales prácticas, ventajas originadas en acuerdos preferenciales y los diferenciales de costos de mano de obra, incluyendo la calificada.

Son redes altamente sensibles al clima de inversión, como también a la percepción de condiciones de gobernabilidad y de estabilidad económica que prevalece en los distintos países. Son igualmente sensibles a los índices de competitividad, de corrupción y de riesgo-país, que diferencian a los países en los que pueden radicar sus operaciones. Sus intereses –y los de los países en los cuáles tienen su epicentro- las llevan a favorecer los intentos de standardización de reglas de juego de calidad y que se cumplan, especialmente en el ámbito multilateral global de la OMC y en el de los acuerdos preferenciales denominados “Norte-Sur”.

- V -

De una posible agenda de cuestiones relevantes a analizar

Del análisis efectuado, puede extraerse un listado de algunas cuestiones relevantes que requerirán de un mayor esfuerzo de reflexión entre ambas regiones.

Elas pueden articularse en, al menos, dos planos complementarios de una posible *agenda de reflexión birregional*.

El primero plano, es el de *los cambios en el mapa de la competencia económica global*.

Se refiere a los principales efectos que pueden preverse en el desarrollo de las relaciones económicas y en las respectivas negociaciones comerciales, entre la Unión Europea y la región de América y el Caribe, como consecuencia de los cambios mencionados más arriba.

Al menos pueden destacarse tres probables efectos más significativos, sin perjuicio de otros.

Ellos son:

- acentuar el interés de ambas regiones –así como de otros países y regiones- en el fortalecimiento del sistema comercial multilateral global de la OMC.

Tal fortalecimiento debería traducirse –al menos en teoría- en mejores condiciones de acceso a mercados; en la plena incorporación de la agricultura a sus reglas de juego; en una orientación firme a colocar la expansión del comercio en función del desarrollo económico, y en una mayor disciplina colectiva en el desarrollo de acuerdos preferenciales.

La conclusión de la Rueda Doha –en la medida que se pueda cumplir en plazos razonables una parte sustancial de sus objetivos originales-, permitiría encauzar la plena incorporación de la agricultura a las disciplinas de la OMC. Tal objetivo permitiría a su vez, desatar los principales nudos que han afectado la evolución de las negociaciones entre la Unión Europea y el Mercosur⁹⁰.

Por su parte, la cuestión de las disciplinas colectivas en materia de acuerdos preferenciales podría adquirir mayor relevancia, precisamente por la tendencia ya mencionada, impulsada por las principales economías del mundo, a un incremento significativo del número de acuerdos que se negocian, concluyan y ponen en práctica⁹¹.

El hecho que en algunos casos, tales acuerdos pudieran estar orientados básicamente en función de agendas políticas y de seguridad, concretamente de los Estados Unidos, merece una atención especial. De confirmarse una tendencia actual al respecto, puede preverse que el efecto de fragmentación del sistema comercial multilateral global será más agudo y que escapará a lo que podría ser aceptable desde un punto de vista fundamentalmente económico.⁹²

Con la publicación reciente del informe de la denominada “Comisión Sutherland”⁹³, los países miembros de la OMC cuentan ahora con un diagnóstico que debería permitir el debate, con mayor profundidad, de los cursos de acción que podrían contribuir al fortalecimiento del sistema comercial multilateral global. Incluye propuestas concretas.

Una pregunta a responder en relación a esta cuestión sería la siguiente: ¿están la Unión Europea y los países de América Latina y el Caribe, interesados y en condiciones de sumar esfuerzos a fin de contribuir con su acción al fortalecimiento de la OMC? y, si lo estuvieran, ¿cuentan con los mecanismos apropiados a fin de traducir una voluntad política en tal sentido, en iniciativas y propuestas concretas que puedan aspirar al consenso de los otros países miembros?

La experiencia acumulada desde el inicio de la Rueda Doha, permite pronosticar que más allá de coincidencias filosóficas y de principios, será difícil observar en los próximos años una acción concertada y sistemática de ambas regiones en procura de tal objetivo.

Sin embargo, avances significativos en el tratamiento de la cuestión agrícola –en sus tres pilares de acceso a mercados, subsidios domésticos y subsidios a las exportaciones-, permitirían luego dar el salto a acuerdos “OMC-plus”, como los que se han planteado tanto en la Cumbre de Guadalajara para la región latinoamericana –concretamente se utiliza la expresión en relación a

Centroamérica y a la Comunidad Andina-, como en un reciente documento de estrategia de la Unión Europea con los países de la ASEAN⁹⁴

Mientras tanto, parece recomendable acentuar los esfuerzos de lecturas compartidas de los efectos sobre el sistema comercial multilateral global, de cambios que se están produciendo en el escenario internacional y, en particular, en el mapa de la competencia económica global.

Debería ser éste, uno de los objetivos principales de las actuales redes académicas birregionales, como así también de mecanismos de interacción empresaria, como es el caso del antes mencionado MEBF.

Un ejercicio de este tipo debería tener, además, como prioridad el permitir la identificación de cuestiones relevantes en las que la alianza estratégica birregional, podría ejercer una influencia a de fin contribuir al fortalecimiento del multilateralismo y, en particular, de la OMC.

Algunas de esas cuestiones podrían dar lugar, incluso a una acción conjunta con otros países y regiones vinculados a las crecientes redes de acuerdos preferenciales y de coaliciones, que están enhebrando tanto la Unión Europea como los países latinoamericanos.

De allí que también en este plano de la lectura compartida de la realidad internacional, parece recomendable procurar el efecto enriquecedor que puede resultar de confrontar perspectivas e ideas, con instituciones académicas de otras regiones, especialmente de América del Norte y del Asia.

- acelerar la tendencia a diversificar el ámbito de las relaciones externas, a través del desarrollo de estrategias multi-espaciales de inserción económica internacional, en particular, por medio de distintas modalidades de acuerdos preferenciales celebrados en el marco de las disciplinas colectivas de la OMC, así como de múltiples coaliciones negociadoras.

Varios países latinoamericanos han acentuado recientemente, sus iniciativas de diversificación de “asociaciones o alianzas estratégicas” con otros países y regiones. Es el caso por cierto de Chile. Pero más importante –por su dimensión económica significativa- es la estrategia que al respecto está desarrollando el Mercosur y, en el plano bilateral, algunos de sus miembros, en especial el Brasil. Los acuerdos del Mercosur con la India y con África del Sur, son primeros pasos en esa dirección, como lo serían también las intenciones de abrir negociaciones de libre comercio –o al menos entrar en etapas preparatorias- con la China, el Canadá, entre otros países.⁹⁵

Lo más probable es que en los próximos años, sean muchos otros los países que acentúen su tendencia a diversificar los espacios de relaciones económicas estratégicas y preferenciales en los que se insertan. Tal diversificación se está desarrollando incluso dentro de ambas regiones, como lo ponen de manifiesto la reciente ampliación de la Unión Europea y los próximos pasos que se darán en el futuro, tanto con la incorporación de nuevos países miembros –Turquía y los de Europa del Este-, como con la asociación con países de la cuenca del Mediterráneo⁹⁶. En cierta forma, debería colocarse en tal perspectiva el anuncio de

la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, aún cuando es notorio que el camino a recorrer será largo y plagado de todo tipo de dificultades⁹⁷

- intensificar la competencia entre los países emergentes y en desarrollo por atraer inversiones productivas, ofreciendo un clima de negocios apropiado y una red de acceso al mayor número de mercados posibles.

Ello implicará, para cada país, trabajar simultáneamente en dos frentes: el interno, en particular, afirmando condiciones y expectativas de gobernabilidad democrática, de estabilidad macroeconómica y de seguridad jurídica, y el de la inserción internacional, a través del logro de condiciones estables de acceso al mayor número de mercados y de compromisos que se asuman –efecto anclaje- a fin de preservar una razonable disciplina colectiva en sus políticas económicas y sectoriales.

Son estos últimos, objetivos que en principio deberían resultar de la conclusión de la Rueda Doha y del fortalecimiento de la OMC. Pero que, simultáneamente, los países continuarán procurando a través de sus propias redes de acuerdos preferenciales, en particular con los países o grupos de países industrializados, concretamente con los Estados Unidos y con la Unión Europea.

En relación a los tres efectos antes mencionados, merecería un lugar especial la atención a prestar, en el ámbito del análisis de las relaciones económicas birregionales y de las modalidades de su evolución futura, al fenómeno que se ha denominado el “despertar de las ballenas” y, en particular, del caso China.

No sólo cabe examinar qué nuevos desafíos se plantean a las dos regiones en el desarrollo de su alianza estratégica –incluyendo la redefinición de sus objetivos y modalidades operativas-, pero particularmente, cuáles son las nuevas oportunidades de inversiones conjuntas que pueden resultar de la significativa expansión de la demanda mundial que podría producirse, como consecuencia de ese fenómeno, en los próximos diez a veinte años.

En nuestra opinión, ello requerirá de una visión conjunta, efectuada tanto en el plano gubernamental, como en el empresario y académico, sobre el impacto que podrían producirse en las relaciones económicas birregionales, por ejemplo, en materia de oportunidades de inversiones y de emprendimientos conjuntos en el campo de la energía, los alimentos, la infraestructura física, y el transporte y la logística.

El segundo plano de cuestiones relevantes para una agenda de reflexión birregional, es el de *las negociaciones económicas y comerciales entre la Unión Europea y los esquemas de integración regional en América Latina*.

El aprendizaje acumulado en los últimos años –al menos a partir de la primera Cumbre de Río de Janeiro- permite identificar algunas cuestiones relevantes para la futura acción birregional.

Por su importancia económica relativa, tales cuestiones surgen del análisis de la experiencia acumulada en las negociaciones birregionales, especialmente, entre el Mercosur y la Unión Europea.

Algunas de las cuestiones que parecerían requerir atención prioritaria, son:

- la de la conveniencia y viabilidad de un modelo mixto en la construcción del espacio económico birregional –acuerdos con países individuales y con subregiones organizadas-, frente a la alternativa de sustituirlo por un modelo más próximo al que han privilegiado hasta el presente los Estados Unidos, esto es el de un modelo centrado en un gran espacio de libre comercio con países individuales y no necesariamente con subregiones organizadas –como se refleja en el CAFTA, pero sobre todo en el caso de la Comunidad Andina de Naciones, en el que no todos los países miembros concluirían acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos-. La distinción es que en un caso, se observa que el fortalecimiento de los procesos de integración a nivel subregional es un objetivo valorado y explícito. No lo sería así en el otro caso. Pero ante la realidad del predominio de acuerdos con países individuales en el caso hemisférico, ¿podrá observarse en el futuro un cambio en la estrategia seguida por la Unión Europea? Mucho dependerá de lo que ocurra en el caso del Mercosur, en cuanto a su propia coherencia interna y grado de profundización y, en particular, en cuanto a la posibilidad que finalmente se pudiera concluir un acuerdo “4+1” con los Estados Unidos.
- la de que tipo de métodos de trabajo orientados a facilitar la articulación de intereses de ambas partes, conviene emplear en el desarrollo de las respectivas negociaciones birregionales, a fin de adaptarlos a las demandas originadas en la ambición de los objetivos procurados y su consiguiente complejidad;
- la de cómo lograr un reflejo adecuado sobre los respectivos mecanismos de negociación, de la visión estratégica que ambas partes proclaman formalmente como orientadora de la construcción gradual de la asociación birregional, procurando la canalización oportuna hacia las instancias negociadoras, del necesario impulso político de alto nivel;
- la de las modalidades para una efectiva vinculación entre los objetivos y mecanismos referidos a los tres principales pilares de la asociación birregional, esto es, el político, el de la cooperación, y el del espacio de libre comercio en el marco de la normativa de la OMC, a fin de evitar que ellos sean objeto de un tratamiento por separado y se pierdan los efectos de una sinergia estimulante. En particular, parecería recomendable el establecer un estrecho vínculo entre el pilar de la cooperación económica, con el de las negociaciones comerciales, a fin de asegurar una relación funcional y dinámica entre ambos;
- la de cómo alcanzar 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. Eventualmente, ello podría requerir: la formulación por parte del Mercosur, de un documento de estrategia de negociaciones comerciales internacionales o al menos, de las birregionales; la designación por ambas partes de un negociador jefe de alto nivel político, con suficiente autoridad y estabilidad y, nuevamente del lado del Mercosur, una activa participación de la Secretaría Técnica junto con los equipos negociadores;
- la de la eficacia de las Cumbres periódicas entre ambas regiones, a fin de transformarlas en un mecanismo idóneo para asegurar un suficiente y real impulso de alto nivel político, a la construcción de una asociación birregional resultante de

una red de acuerdos diferenciados –pero vinculados entre sí- concluidos por la Unión Europea con los distintos países y subregiones de América Latina. Eventualmente ello podría requerir cambiar el mecanismo de preparación de las Cumbres, a fin de asegurar el hilo conductor entre una y otra Cumbre, así también como el formato de su Declaración Final, que probablemente debería ser más reducida en su extensión y más orientada a fijar una hoja de ruta, con objetivos y metas a alcanzar hasta la siguiente Cumbre, como fuera en parte el caso de la primer Cumbre realizada en Río de Janeiro;

- la del desarrollo de mecanismos que permitan una efectiva participación de la sociedad civil y de sus representantes –especialmente, los parlamentos y las instituciones empresarias y sindicales-, que sea adecuada a fin de reflejar los intereses de todos los potenciales ganadores y perdedores de ambas regiones, y a fin de lograr construir consensos que aspiren a contar con una legitimidad social sustentable. Parecería fundamental que, al menos en el caso de los esquemas subregionales de integración latinoamericana, tal participación sea asegurada, en primer lugar en el ámbito nacional de cada uno de los países participantes –este es un campo en el cual algunos países que ya han negociado con la Unión Europea, sea acuerdos de adhesión o de libre comercio, podrían aportar su valiosa experiencia en el marco de programas de cooperación de la Comisión Europea y, eventualmente de otros organismos de cooperación internacional, como el propio Banco Interamericano de Desarrollo- y luego en el propio ámbito subregional;
- la de cómo asegurar la canalización de opiniones y propuestas por parte de las empresas de ambas partes, en particular en relación a la creación de un clima de negocios e inversión apropiados; al desarrollo de mecanismos de facilitación de comercio e inversiones, y la formulación de instrumentos que estimulen el desarrollo de emprendimientos conjuntos, especialmente en el marco de la Estrategia de Lisboa.⁹⁸ Tal objetivo debería procurarse, sea en relación a las empresas que en la actualidad participan más activamente en las relaciones económicas birregionales –especialmente a través de inversiones-, como también en relación a las que aún no participan –muchas ellas medianas y pequeñas sin experiencia internacional y cuya incorporación a la competencia económica en el espacio birregional ampliado debería ser uno de los principales objetivos a lograr-;
- la de la instrumentación de 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;
- la del análisis continuo de la interacción entre el desarrollo de las negociaciones birregionales, con las que tienen lugar en el ámbito de la Rueda Doha de la OMC y las del plano hemisférico, en particular, con los Estados Unidos en el ámbito del ALCA o, de un eventual acuerdo “4+1” con el Mercosur;
- la de la necesidad de extraer 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 tanto en materia

política y estratégica, como en el de la competencia económica, del comercio y de las inversiones, existe –y en realidad ha existido siempre- entre los países miembros de América Latina –especialmente, los del Mercosur-, los de la Unión Europea y los Estados Unidos⁹⁹;

- la de la exploración de todas las opciones que permite el marco relativamente flexible establecido por las reglas de juego de la OMC en la celebración de acuerdos preferenciales, como por ejemplo, para fijar un período de transición en el que se escalonen compromisos y se utilicen cláusulas evolutivas. En el caso del Mercosur- podría recurrirse a 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”¹⁰⁰;
- la de la necesidad de explicitar 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 birregionales, en particular, en términos de inversiones que faciliten la transformación productiva y la integración económica entre los países latinoamericanos y, concretamente, los países miembros del Mercosur¹⁰¹, y, finalmente
- la de introducir un enfoque y medidas favorables a la preparación de los países latinoamericanos, en el marco de sus respectivos esquemas de integración, para afrontar los desafíos de competitividad que implicará el espacio económico ampliado por los respectivos acuerdos birregionales –aplicando el concepto de “transición asistida” en el cual la Unión Europea ha acumulado valiosa experiencia¹⁰²-, incluyendo incentivos a la transformación productiva conjunta entre países latinoamericanos, así como la puesta en práctica de una solidaridad activa con las economías más pequeñas y de menor desarrollo relativo –por ejemplo, con la aplicación del concepto de “cooperación triangular”¹⁰³.

- VI -

A modo de conclusión: ¿es razonable esperar progresos significativos en la construcción del pilar económico de la alianza estratégica birregional?

En la construcción de espacios económicos internacionales –en este caso birregionales o, más exactamente, bi-multi-regionales, por la diversidad de realidades que engloba el difuso concepto de América Latina- siempre es posible progresar, si es que los

objetivos perseguidos tienen la relevancia y la prioridad necesarias, como para atraer suficiente energía política –esto es una dosis adecuada de atención del alto nivel político- y si, además, se emplean métodos de trabajo eficaces.

Es nuestra opinión, que a fin de poder efectuar algunos progresos sustantivos durante el período que conduce a la próxima Cumbre de Viena, en la construcción del pilar económico de la asociación estratégica entre la Unión Europea y América Latina, un ejercicio de reflexión birregional debería conducir al logro de al menos tres objetivos prioritarios –sin perjuicio de otros que puedan ser también relevantes-:

- en primer lugar, ayudar a capitalizar la experiencia acumulada en los últimos años, con el objetivo de precisar el modelo de asociación birregional conveniente y posible, y a fin de evitar en el futuro, concentrar esfuerzos en objetivos difíciles de lograr por ser demasiado ambiciosos y de bajo rendimiento, así como en seguir utilizando métodos de trabajo que ya habrían demostrado ser poco eficaces;
- en segundo lugar, colocar el proceso de construcción del pilar económico de la asociación estratégica entre ambas regiones, en la perspectiva más amplia de los cambios que se están produciendo en los mapas de la competencia económica global y de las negociaciones comerciales internacionales, que están siendo impulsados –entre otros factores- por el protagonismo creciente de por lo menos tres “monsters countries” emergentes, esto es, China, India y Rusia, y
- en tercer lugar, contribuir a poner de relieve la importancia de asegurar el predominio de la finalidad política en la construcción de la asociación estratégica y, en su marco, la necesidad de darle un contenido realista y equilibrado a los compromisos económicos que se adopten en el plano del libre comercio y de la cooperación productiva, utilizando al respecto, la idea de una evolución gradual en base a instrumentos flexibles, compatibles con una adecuada interpretación del grado de permisibilidad que otorga la normativa del GATT-1994 y del GAT’s.

Lo razonable es, por cierto, que se pueda avanzar en la construcción de la asociación estratégica entre la Unión Europea y América Latina y, en lo que ha sido el tema principal de nuestro interés en esta oportunidad, en la de su pilar económico.

Los objetivos definidos son aún válidos y la relevancia sigue siendo significativa para ambas partes.

Con su logro, los países de América Latina, ganarían al diversificar sus espacios de inserción económica internacional y al contar con relaciones institucionalizadas con un socio con poder económico, gran mercado, y fuente de inversiones, de tecnologías y de cooperación internacional.

A su vez la Unión Europea, ganaría a través de la contribución que tal asociación puede significar al objetivo de fortalecer un sistema internacional multilateral y multipolar, y al efecto positivo que podría tener sobre sus cuantiosas inversiones ya existentes -o las futuras- y sobre el comercio recíproco, una América Latina en la que la democracia, la estabilidad política, la cohesión social, la transformación productiva y la integración económica, ganen espacios crecientes e irreversibles.

NOTAS:

Así está previsto en el punto 104 de la Declaración de Guadalajara. Ver su texto en el Portal de la Unión Europea: <http://europa.eu.int/>

² Ver amplia información sobre las Cumbres birregionales, incluyendo los textos de las Declaraciones y otros documentos originados en las instituciones europeas, en el Portal citado en la nota 1. Ver también, LEIVA Patricio (ed), “Una Asociación Estratégica para el Siglo XXL”, CELARE, Santiago de Chile 1999. Sobre las Cumbres de Río de Janeiro y de Madrid, y el significado de la de Guadalajara, ver CELARE, “Unión Europea, América Latina y el Caribe: Aportes a la III Cumbre-Guadalajara 2004”, CELARE, Santiago de Chile, 2004.

³ Los tres pilares sobre los cuáles se construye la alianza estratégica son el del diálogo político, el de las relaciones económicas y financieras, y el de la cooperación, especialmente en los campos de la educación, de las cuestiones sociales y culturales, y del desarrollo científico y tecnológico.

⁴ Ver por ejemplo, lo que sostiene al respecto Susanne Gratius, en un artículo titulado “¿Europa todavía juega un papel importante en Latinoamérica?” publicado Europa-América Latina: análisis e información, n° 15, Centro de Estudios de la Fundación Konrad Adenauer, Brasil, abril 2004, ps. 21 a 32.

⁵ Fue en la Cumbre de Río de Janeiro en 1999, donde se precisaron los principales elementos atribuidos al concepto de asociación estratégica aplicado, concretamente, al espacio birregional. Pero un ejemplo del contenido amplio que suele atribuírsele a tal concepto, es el de las declaraciones del actual Embajador de España en la Argentina, con motivo de la visita reciente del Jefe de Gobierno de España a Buenos Aires, en la que afirma, respondiendo a la pregunta sobre qué significa una alianza estratégica entre España y la Argentina: “supone que las autoridades se reúnen a menudo en el máximo nivel, que hay una agenda de temas internacionales y nacionales comunes, que España quisiera fortalecer su presencia a través de la inversión, que los problemas que puedan tener las colectividades españolas aquí o la Argentina en España serán considerados de manera especial y que se intentará empujar el comercio”.

⁶ Ver su texto en el Portal mencionado en la nota 1.

⁷ Ver, por ejemplo, el trabajo de Susanne Gratius, mencionado en la nota 4. El vértigo actual de la diplomacia de alto nivel, tanto multilateral como bilateral, quizás explique la tendencia que se observa en la proliferación de pronunciamientos – muy frecuentemente considerados como “histórico” por sus protagonistas- sin contenido preciso ni inclusión de compromisos jurídicos a ellos vinculados. Sirven por cierto para señalar un derrotero deseable y para expresar voluntad política. Pero su abuso contribuye a erosionar su eficacia –incluso política- y su credibilidad.

⁸ Ver TORRENT Ramón, “Derecho y Práctica de las Relaciones Exteriores en la Unión Europea”, Cedecs, Barcelona 1998, especialmente en su capítulo VIII, páginas 195 y ss.

⁹ Esta expresión está empleada en el sentido de HOFFMAN Stanley, “The State of War: Essays on the Theory and Practice of International Politics”, Frederick A. Praeger, New York 1965.

¹⁰ Más en el sentido de NORTH Douglas C. “Institutions, Institutional Change and Development”, Cambridge University Press, Cambridge 1990. Ver también, PEÑA Félix, “Concertación de intereses, efectividad de las reglas de juego y calidad institucional en el Mercosur”, Red Mercosur-Fundación Konrad Adenauer, Montevideo 2003, y BOUZAS Roberto y SOLTZ H, “Instituciones y mecanismos de decisión en procesos de integración asimétricos: el caso del Mercosur”, Arbeitspapier nro. 1, Hamburg, Institut für Iberoamerika Kunde, 2002.

¹¹ Se supone que una asociación o alianza estratégica económica institucionalizada entre dos regiones, está orientada a facilitar el desarrollo del comercio e inversiones recíprocas y, por lo tanto, a generar instituciones y reglas de juego que faciliten las actividades empresarias.

¹² Ver entre otros, VALLADAO Alfredo y DA MOTTA VEIGA Pedro, “Political Issues in the EU-Mercosur Negotiations”, Chaire Mercosur de Sciences-Po Working Group on EU-Mercosur Negotiations, Paris 2003 y, en particular, el artículo de VASCONCELOS Alvaro, “Back to the future? Strengthening EU/Mercosur Relations and Reviving Multilateralism”, ps. 25 a 43 y el comentario de Alfredo VALLADAO, en ps. 45 a 49. Ver también los artículos de Alfredo Valladao, de Alvaro Vasconcelos y de Klaus Bodemer, en GIORDANO Paolo (ed), “An Integrated Approach to the European Union-Mercosur Association”, Chaire Mercosur de Sciences-Po, Paris 2002.

¹³ Ver, por ejemplo, KAGAN Robert, “Il Diritto di Fare la Guerra: Il Potere Americano e la Crisi di Legittimità”, Mondadori, Milano 2004.

- ¹⁴ Un ejemplo puede ser el del tratamiento en la Cumbre de Guadalajara de la denominada cuestión social.
- ¹⁵ Ver, entre muchos otros, el libro de Stanley Hoffman citado en la 9, así como también las obras del profesor John Jackson, de la Georgetown University.
- ¹⁶ Ver entre otros varios trabajos del autor referidos a este tema (se pueden consultar en www.fpena.fundacionbankboston.edu.ar y también en, “Momentos y Perspectivas. La Argentina en el mundo y en América Latina”, Eduntref, Buenos Aires 2003), el artículo citado en la nota 10.
- ¹⁷ El autor se ha desempeñado como negociador comercial internacional en la Cancillería y en el Ministerio de Economía de la Argentina.
- ¹⁸ Tanto la cuestión agrícola como la de la proliferación de acuerdos preferenciales, parecería requerir para ser captadas en su plenitud, un análisis multidimensional e interdisciplinario, en el que se aborden simultáneamente factores políticos, económicos y jurídicos que operan, tanto en el plano internacional como en el interno de cada país o, al menos, de los más relevantes. Otros ejemplos recientes pueden ser el del fin de la denominada “cláusula de paz” y del régimen de cuotas textiles en el Acuerdo de Textiles y Vestimentas – ATV-.
- ¹⁹ Sobre este tema ver el reciente informe del Banco Mundial, “Global Economic Prospects: Trade, Regionalism and Development”, Washington 2005 (www.worldbank.org)
- ²⁰ Los países latinoamericanos han celebrado en los últimos años –o están empezando a negociar, distintos acuerdos preferenciales- A su vez con respecto a la Unión Europea, vale la pena citar un párrafo del reciente informe de la Comisión Sutherland –“The Future of the WTO. Addressing institutional challenges in the new millennium”, Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi”, WTO 2005 en www.wto.org. – que al referirse a la erosión del principio de no discriminación en la OMC, en la página 21 señala como ejemplo, que la Unión Europea: “has its MFN tariff fully applicable to only nine trading partners, albeit including the US and Japan. All other trading partners are granted concessional market access under Article XXIV, the Enabling Clause, GSP schemes, “Everything but Arms” and other relationships”.
- ²¹ Pueden mencionarse algunas publicaciones recientes sobre la dimensión multi-espacial de las relaciones económicas internacionales, en los casos de la Unión Europea y de América Latina. Ver, entre otras, KÜHNHARDT Ludger, “The Global Proliferation of Regional Integration: European Experience and Worldwide Trends”, Discussion Paper, C.136, Center for European Integration Studies –ZEI-, Bonn University, 2004, y SANTANDER Sebastian (coord.), “Globalisation, gouvernance et logiques regionales dans les Amériques”, *Cahiers du GELA-IS*, Université Libre de Bruxelles, 2004.
- ²² Ver, entre otros, el informe de la UNCTAD, “World Investment Report, 2002”, Part Two, “TNCs & Export Competitiveness”, United Nations, 2002, en www.untad.org.
- ²³ Ver, entre otros, el artículo del autor citado en la nota 10.
- ²⁴ Ver presentación de THORSTENSEN Vera, “O impacto da nova agenda da OMC”, en la reunión del Forum Euro-Latinoamericano, Lisboa, 12 al 13 de octubre de 2004.
- ²⁵ En el caso de los países latinoamericanos, los que se celebran en el marco de la ALADI y los espacios hemisférico y sudamericano; y en el caso de la Unión Europea, los celebrados con otros países europeos que no son miembros y con países asociados de la región del Mediterráneo.
- ²⁶ Según señala el informe de la Comisión Sutherland, citado en la nota 20, se estima que hacia finales de 2007 el número de acuerdos preferenciales en vigencia efectiva podría aproximarse a los 300, sobre unos 150 que actualmente están siendo efectivamente aplicados. En el caso de la región latinoamericana, a los ya concluidos, especialmente por Chile y México con países del Asia, deben sumarse los que resultarán de negociaciones anunciadas e incluso, recién comenzadas, como es el caso de la negociación de un acuerdo de libre comercio entre Chile y China, iniciada el 25 de enero 2005.
- ²⁷ Ver, en particular, el informe Integración y Comercio en América, de Mayo 2004, elaborado con motivo de la Tercera Cumbre América Latina y el Caribe-Unión Europea. Para datos sobre migraciones de América Latina, ver “Migración en América Latina: Repercusión en Europa”, Fundación Konrad Adenauer en Brasil, diciembre 2004.
- ²⁸ Ver información y los textos respectivos en el Portal mencionado en la nota 1. Para un análisis de las relaciones birregionales, ver ROY Joaquín, DOMÍNGUEZ RIVERA y VELÁZQUEZ FLORES Rafael (coordinadores), “Retos e Interrelaciones de la Integración Regional: Europa y América”, México 2003.
- ²⁹ Ver el artículo de Susanne Gratius, citado en la nota 4.
- ³⁰ Ver el libro del profesor Ramón Torrent, citado en la nota 8.

³¹ Ver artículo de MALAMUD Carlos, “Spain and Latinamerica: Global vs. Bilateral Relations”, en *Newsletter*, n° 8, 12/1/2004, del Real Instituto Elcano, www.realinstitutoelcano.org.

³² Ver entre otros, ZILLER Jacques, “The Challenge of Governance in Regional Integration. Key Experiences from Europe”, presentado en Second Annual Conference of ELSNIT, Florence, October 29-30, 2004.

³³ Este es un punto señalado por muchos observadores y autores. Ver, asimismo, la entrevista al autor “Latinoamérica no existe”, en *Gazeta Mercantil Latinoamericana*, Sao Paulo, semana del 15 al 21 de junio de 1997.

³⁴ Ver los datos que ilustran lo afirmado –que son por demás conocidos- en el Portal citado en la nota 1 y en el informe del BID citado en la nota 27.

³⁵ Sobre la importancia relativa de las relaciones entre la UE y el Mercosur –de larga tradición a través del tiempo- comparar, por ejemplo, los datos incluidos en las notas 38, 39, 40, 41, 43, 44 y 45. Además de la relevancia del Mercosur para las empresas europeas que operan en América Latina –ilustrada por el stock de IED originada en Europa y distribuida en cientos de empresas- el comercio UE-Mercosur, ha representado en los últimos años un 50% del comercio entre la UE y América Latina.

³⁶ ver información en el Portal citado en la nota 1. El documento se titula “A new partnership with South East Asia”, *Communication from the Commission, COM (2003) 399/4*.

³⁷ ver su texto en el Portal mencionado en la nota 1.

³⁸ En 2003, el comercio de México con la UE (23.4b.u\$s) representó el 7% de su comercio exterior total y el 1% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio de México representó el 25% del total de América Latina con la UE. Cabe resaltar que, a diferencia de lo que ocurriera con los otros socios comerciales de la UE en América Latina, en el caso de México, sus importaciones originadas en la UE casi triplicaron a sus exportaciones hacia la UE. El stock en México de IED originada en la UE alcanzó en 2001, 24.1b.Euros. Para estadísticas detalladas sobre el comercio de México con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27. Además, sobre las relaciones económicas, el desarrollo del Acuerdo de Libre Comercio y la cooperación económica entre la UE y México, consultar el Portal citado en nota 1 y www.economia.gob.mx.

³⁹ En 2003, el comercio de Chile con la UE (8.1b.u\$s) representó el 22.3% de su comercio exterior total y el 0.4% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio de Chile representó el 8.9% del total de América Latina con la UE. El stock en Chile de IED originada en la UE alcanzó en 2001, 14.7b.Euros. Para estadísticas detalladas sobre el comercio de Chile con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27. Además, sobre las relaciones económicas, el desarrollo del acuerdo de libre comercio y la cooperación económica entre la UE y Chile, consultar el Portal citado en nota 1 y www.direcon.gob.cl. Sobre el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y la Unión Europea, ver LEIVA LAVALLE Patricio, “La Asociación Estratégica Chile-Unión Europea”, CELARE, Santiago de Chile 2003.

⁴⁰ En relación a los acuerdos de libre comercio, ya negociados con los países centroamericanos y República Dominicana –CAFTA- y los en curso de negociación Colombia, Ecuador y Perú, ver www.ustr.gov.

⁴¹ En 2003, el comercio de los países de la CARICOM con la UE (2.4b.u\$s) representó el 15.3% de su comercio exterior total y el 0.2% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio de la CARICOM representó el 2.9% del total de América Latina con la UE. Para estadísticas detalladas sobre el comercio de la CARICOM con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27. Además, sobre las relaciones económicas, las negociaciones comerciales y la cooperación entre la UE y la CARICOM, consultar el Portal citado en la nota 1 y www.caricom.org.

⁴² Ver el Portal citado en la nota 1.

⁴³ En 2003, el comercio de la Comunidad Andina de Naciones con la UE (11.8b.u\$s) representó el 13% de su comercio exterior total y el 0.6% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio de la CAN representó el 12.8% del total de América Latina con la UE. Para estadísticas detalladas sobre el comercio de los países de la CAN con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27; ver asimismo el documento estadístico de la CAN –SG/de 104, del 17 de enero 2005, 4.27.63, en la página Web oficial de la CAN. Además, sobre las relaciones económicas, las negociaciones comerciales y la cooperación económica entre la UE y la CAN, consultar el Portal citado en la nota 1 y www.comunidadandina.org. El 21 de enero 2005, se realizó en Bruselas, la octava reunión del Comité Mixto UE-CAN –celebrada en el marco del Acuerdo de Cooperación entre ambas partes-. En ella se acordó el lanzamiento oficial de un proceso conjunto para evaluar el grado de integración económica de la región andina con vistas a abrir posteriormente negociaciones de libre comercio. Es una de las dos condiciones previstas en la Declaración de Guadalajara. El otro se refiere a la conclusión de la Rueda Doha. Para la evaluación se estableció un Grupo de Trabajo Ad-Hoc. También se analizó el impacto del nuevo Sistema Generalizado de Preferencias “SGP+” de la Unión Europea.

⁴⁴ En 2002, el comercio de Centroamérica con la UE (3.3b.u\$s) representó el 10.4% de su comercio exterior total y el 0.3% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio de CA. representó el 4% (2003) del total de América Latina con la UE. Para estadísticas detalladas sobre el comercio de los países centroamericanos con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27. Además, sobre las relaciones económicas, las negociaciones comerciales y la cooperación económica entre la UE y los países de Centroamérica, consultar el Portal citado en la nota 1 y www.sgsica.org. El 19 de enero 2005, se realizó en Bruselas la decimotercera reunión del Comité Mixto UE-Centroamérica –celebrada en el marco del Acuerdo de Cooperación entre ambas partes, firmado en 1993-. Al igual que en el caso de la Comunidad Andina de Naciones, se lanzó el proceso de evaluación de la integración regional en Centroamérica; se estableció al respecto un Grupo de Trabajo “Ad Hoc” y, entre otros temas, se analizó el impacto del SGP+.

⁴⁵ En 2003, el comercio del Mercosur con la UE (35b.u\$s) representó el 23.5% de su comercio exterior total y el 2% del comercio exterior total de la UE-15. A su vez, la participación del comercio del Mercosur representó el 44.4% del total de América Latina con la UE –había llegado a ser el 52.4% en 1995-. Una característica que distingue al comercio del Mercosur con la UE, con respecto al de otros orígenes, es el de la importancia relativa de los productos agropecuarios en sus exportaciones hacia la UE, que representaron un 24.6% en 2001. Los países del Mercosur han sido tradicionalmente los principales receptores latinoamericanos de IED originada en la UE. Incluso, el stock de IED de origen UE en el Mercosur (127b.Euros), es superior al de la ASEAN (36b.Euros) y al de China (14b.Euros) y representaba aproximadamente el 70% del latinoamericano (176b.Euros), según datos para 2001 de Eurostat. Para estadísticas detalladas sobre el comercio del Mercosur con la UE, ver el informe del BID citado en la nota 27. Además, sobre las relaciones económicas, las negociaciones comerciales y la cooperación económica entre la UE y el Mercosur, consultar el Portal citado en la nota 1 y, entre otras fuentes de información de los países miembros del Mercosur, www.mre.gov.br y www.mrecic.gov.ar. Sobre las negociaciones económicas birregionales entre el Mercosur y la Unión Europea, ver los libros e informes publicados por la Cátedra Mercosur, en www.chairemercosur.sciences-po.fr. El informe preparado por el Grupo de Expertos de la Cátedra Mercosur, sobre los principales nudos de las negociaciones comerciales y sobre cómo desatarlos, mantiene hoy su vigencia, tras el fracaso de octubre de 2004. Ver VALLADAO Alfredo (ed), “Concluding the EU-Mercosur Agreement: “Feasible” Scenarios”, y la síntesis introductoria de PEÑA Félix y MESSERLIN Patrick, Chaire Mercosur de Sciences-Po Paris, Paris 2004. Ver, asimismo y entre otros libros y artículos recientes que analizan las relaciones económicas y las negociaciones económicas birregionales, Ver también, PEÑA Félix, “El Mercosur y la Unión Europea tras la Cumbre de Río de Janeiro: un horizonte negociador desafiante”, en LEIVA Patricio (ed) citado en la nota 2, páginas 255 a 284. Asimismo, ver MARCONINI Mário y FLORES Renato (organizadores), “Acordo Mercosul-União Européia: Além da Agricultura”, CEBRI-Fundación Konrad Adenauer, Río de Janeiro 2003; CRISTINI Marcela, “Mercosur-Unión Europea: Bases y perspectivas de la negociación”, en Europa-América Latina: Análisis e Informaciones n° 12, Fundación Konrad Adenauer, Río de Janeiro, Julio 2003; KEGEL Patricia Luiza y AMAL Mohamed, “Mercosul e União Européia: uma perspectiva estratégica”, Revista Temas de Integração, Coimbra, 2004. Este último artículo contiene un detenido apartado con datos y análisis sobre la importancia relativa del Mercosur en las IED de la UE en el mundo en desarrollo. Sobre el tema de la cooperación birregional UE-Mercosur y la Estrategia de Lisboa, ver el informe del Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, “Investimentos, inovação e mutações sociais”, IEEI, Lisboa, diciembre 2004.

⁴⁶ Ver entrevista a Pascal Lamy, en diario “La Nación”, de Buenos Aires, el 19 de enero de 2005, páginas 1 y 9.

⁴⁷ Ver el Portal citado en la nota 1 y en el caso de la CAN, el párrafo 53 de la Declaración de Guadalajara.

⁴⁸ Ver el artículo de Susanne Gratius, citado en la nota 4.

⁴⁹ Ver documento citado en la nota 36.

⁵⁰ Ver las fuentes citadas en nota 45. Sobre la evolución en el período 2003-2004 de las negociaciones comerciales internacionales en las que participan el Mercosur –y la Argentina-, ver la serie de notas “negociaciones internacionales”, en la página Web del autor: www.fpena.fundacionbankboston.edu.ar.

⁵¹ Ver la introducción de PEÑA Félix y MESSERLIN Patrick en el libro de la Chaire Mercosur, Sciences-Po Paris, editado por Alfredo Valladao y citado en la 44.

⁵² Ver la nota de prensa n° 491 del 22 de octubre de la Cancillería del Brasil, en www.mre.gov.br.

⁵³ En la actualidad, es posible para cualquier persona interesada seguir las negociaciones comerciales internacionales de varios países, con información muy actualizada, en las páginas Web de los respectivos gobiernos. Ver, por ejemplo, la página Web del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Australia: www.dfat.gov.au. No ocurre lo mismo en el caso de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, a pesar de que la tecnología de información disponible, sí lo debería permitir. En el caso más concreto del Mercosur, la información disponible en páginas Web es bastante limitada. Consultar al respecto la página Web oficial del Mercosur, www.mercosur.org.uy y compararla con la de por ejemplo, la Comunidad Andina de Naciones, www.comunidadandina.org y con la de la ASEAN, www.asean.org.

- ⁵⁴ Muchos artículos de opinión publicados en la prensa de los países miembros del Mercosur, no contribuyen necesariamente a fortalecerlo.
- ⁵⁵ La Presidencia pro-tempore rota cada seis meses. Lo mismo ocurre en la Comunidad Andina de Naciones. Pero a diferencia del Mercosur, el Secretario General de la CAN –actualmente, el ex Canciller del Perú, Embajador Allan Wagner, que cuenta con una amplia experiencia internacional- participa de todas las reuniones negociadoras con la Unión Europea, como ocurriera precisamente en la última reunión de la Comisión Mixta birregional, que tuviera lugar en Bruselas el 21 de enero 2005 –ver al respecto la nota 44-. En el caso del Mercosur, ni el Presidente del Comité de Representantes ni el Secretario Técnico, son invitados a participar.
- ⁵⁶ Sobre las asimetrías de dimensión económica y de poder político relativo entre ambas regiones se ha escrito mucho y no parece necesario repetir los datos. Sin embargo, ver al respecto los libros, informes y artículos citados en la nota 46.
- ⁵⁷ Ver el libro del Foro Empresarial Mercosur-Unión Europea (MEBF), “Recomendaciones para un Acuerdo de Libre Comercio”, MEBF-Fundación Konrad Adenauer, Brasil, Río de Janeiro 2004.
- ⁵⁸ Este artículo ha sido concluido antes de la celebración de la reunión plenaria del MEBF en Luxemburgo. Por ello no se examina su declaración final. Ver www.mebf.org.
- ⁵⁹ Ver, entre otras expresiones, la entrevista a Pascal Lamy, citada en la nota 46.
- ⁶⁰ Entre muchos otros artículos, ver al respecto BOUZAS Roberto, “Mercosur diez años después: ¿proceso de aprendizaje o *déjà vu*”, en Desarrollo Económico, vol.41, n° 161, julio-septiembre 2001; BOUZAS Roberto y SOLTZ H, “Instituciones y mecanismos de decisión en procesos de integración asimétricos: el caso del Mercosur”, Arbeitspapier nro. 1, Hamburg, Institut für Iberoamerika Kunde, 2002, y PEÑA Félix, “O Mercosul e as relações entre Argentina e Brasil: perspectivas para avaliação e propostas de ação”, en Revista Brasileira de Comércio Exterior, n° 81 – outubro/desembro de 2004, páginas 3 a 7.
- ⁶¹ Ver la presentación mencionada en nota 24.
- ⁶² Este punto fue resaltado por varios participantes en el Seminario de la Cátedra Mercosur, de Sciences-Po, Paris, realizado en Paris el 9 de diciembre de 2004
- ⁶³ Ver artículos citados en la nota 12.
- ⁶⁴ Ver, KENNAN George, “Around the Cragged Hill: A Personal and Political Philosophy”, W.W.Norton and Company, New York/London, 1993, páginas 142 y siguientes.
- ⁶⁵ Para un estudio reciente sobre el impacto de China en América Latina, ver IADB, “The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean”, Washington 2004 (www.iadb.org)
- ⁶⁶ Ver WILSON Dominic y PURUSHOTHAMAN Roopa, “Dreaming with BRICs: The Path to 2050”, Global Economics Paper N° 99, Goldman Sachs, October 2003. Ver también GUPTA S.P. “India: Vision 2020”, Planning Commission, Government of India, New Delhi, December 2002. Asimismo, ver NATIONAL INTELLIGENCE COUNCIL, “Mapping the Global Future”, Report of the National Intelligence Council a 2020 Project, December 2004. Ver asimismo, JANK Marcos, “India: reformas e inserção internacional”, en O Estado de S.Paulo, del 1° de febrero de 2005.
- ⁶⁷ Ver artículo de JANK Marcos “A nova geografia do mundo”, en O Estado de Sao Paulo, del 1° de junio 2004 (www.iconebrasil.org.br).
- ⁶⁸ Ver, entre muchos otros, la nota de LANGNER Christopher, “China e India desplazan a América Latina en la lucha por la inversión extranjera directa”, en Wall Street Journal Américas, del 12 de octubre de 2004, p. 6.
- ⁶⁹ Si bien de una dimensión menor al de las grandes economías emergentes, una vez superadas las dificultades evidenciadas por los acontecimientos políticos y económicos de finales de 2002, la Argentina por su nivel de desarrollo relativo y su potencial económico, no sólo en la producción de alimentos, tiende a ser nuevamente visualizada como un espacio atractivo para las inversiones productivas, en particular, teniendo en cuenta su inserción en el Mercosur y sus incidencia en la región sudamericana.
- ⁷⁰ Ver los informes citados en notas 65 y 66. Ver asimismo, el artículo de HUTZLER Charles, “La carrera por ser la principal economía”, en The Wall Street Journal Americas, enero 25 de 2005, página 5; el informe publicado por la revista Newsweek sobre “The China Price”, edición del 6 de diciembre de 2004; el informe de la revista Express sobre “Le pays de tous les records”, edición del 6 de diciembre de 2004, y el del Financial Times, “China”, del martes 7 de diciembre de 2004.

⁷¹ Ver los informes citados en las notas 65, 66 y 70.

⁷² Citado en suplemento del Financial Times sobre “The Future of Work”, september 27, 2004.

⁷³ Ver una síntesis en www.chinabroadcast.cn

⁷⁴ Ver artículo de PEÑA Félix, “Overview of New Trends in Dispute Settlement Mechanisms under Preferential Trade Agreements”, en el libro LACARTE Julio y GRANADOS Jaime, citado más adelante, en la nota 80, páginas 335 a 354.

⁷⁵ Ver el informe del Banco Mundial, citado en la nota 19.

⁷⁶ Ver el texto del acuerdo en www.asean.org

⁷⁷

Ver el informe del Banco Mundial citado en la nota 19 y el informe de la Comisión Sutherland, citado en la nota 20.

⁷⁸ Ver el artículo de VALLADAO Alfredo, “Regulating the legitimate use of force. A post “9-11” challenge for the EU-Mercosur political dialogue”, en el libro editado por Paolo Giordano, citado en la nota 12.

⁷⁹ Ver MONTAÑA MORA, M, “A GATT with Teeth: Law wins over Politics in the Resolution of International Trade Disputes”, en *Columbia Journal of International Law*, vol. 31 n° 1, 1993 páginas 103-180.

⁸⁰ Ver al respecto, LACARTE Julio y GRANADOS Jaime, “Solución de Controversias Comerciales Intergubernamentales: Enfoques Multilaterales y Regionales”, publicación de BID-INTAL-ITD, Buenos Aires, 2004 y “Inter-Governmental Trade Dispute Settlement: Multilateral and Regional Approaches”, Cameron May, London 2004. También ver, entre otros, PEREZ GABILONDO José Luis, “Manual sobre Solución de Controversias en la Organización Mundial del Comercio”, Eduntref, Buenos Aires 2004.

⁸¹ Ver al respecto, www.wto.org.

⁸² Ver JACKSON John, “The Jurisprudence of GATT & the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations”, Cambridge University Press, 2000, ps. 8 y 9.

⁸³ Es el caso, por ejemplo, del Acuerdo con la Comunidad Andina de Naciones (www.mercosur.org.uy y www.comunidadandina.org) y del acuerdo marco celebrado con México (www.mercosur.org.uy y www.economia.mex.gob).

⁸⁴ Ver el informe citado de la Comisión Sutherland en su página 25.

⁸⁵ Sobre la cuestión de las reglas de origen, ver el capítulo “Rules of Origin”, del libro de VALLADAO Alfredo y BOUZAS (ed), “Market Access for Goods & Services in the EU-Mercosur Negotiations, Chaire Mercosur de Sciences-Po, Paris 2003.

⁸⁶ Ver el informe citado de la Comisión Sutherland en su párrafo 84.

⁸⁷ Ver el artículo de PEÑA Félix, “The role of ICSID in investor-state dispute resolution: lessons from the “Argentinean cases”, Buenos Aires, Julio 2004 en www.fpena.fundacionbankboston.edu.ar, así como la bibliografía allí incluida sobre la cuestión del tratamiento a la inversión extranjera y de la solución de controversias que puedan originarse entre inversores y Estados nacionales.

⁸⁸ Ver referencias en el artículo citado en la nota 87.

⁸⁹ Es mucho lo que se ha escrito al respecto. Pueden citarse, entre otros, dos artículos. Uno de D’ANDREA TYSON Laura, “Offshoring: The Pros and Cons for Europe”, en BusinessWeek, December 6, 2004, p. 14. El otro, de KING Jr Neil, “El auge de China e India sacude los paradigmas mundiales de negocios”, en Wall Street Journal Americas, del 27 de septiembre de 2004, p. 4

⁹⁰ Ver la presentación de Vera Thorstensen citada en la nota 24.

⁹¹ Ver el informe citado de la Comisión Sutherland en su capítulo II.

⁹² Ver el informe citado de la Comisión Sutherland en sus páginas 22 y 95. Este tema también fue planteado por uno de los ponentes en el Seminario Anual de la Cátedra Mercosur, realizado en Paris el 9 de diciembre 2004.

⁹³ Ver su texto en www.wto.org

⁹⁴ Ver el documento citado en la nota 36.

⁹⁵ Ver al respecto información en www.mre.gov.br y en www.mrecic.gov.ar

⁹⁶ ver información en el Portal citado en nota 1.

⁹⁷ Ver el texto de la Declaración de Cuzco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones, adoptada en la Cumbre Sudamericana celebrada en Cuzco el 8 de diciembre 2004, en www.mre.gov.br y en www.comunidadandina.org . Para un análisis sobre la construcción del espacio sudamericano, ver un artículo del autor, titulado “El alcance de la institucionalización del espacio sudamericano”, publicado en el diario El Cronista, de Buenos Aires, el 6 de Diciembre de 2004. La reciente Cumbre del Cuzco, podría estar indicando un deslizamiento del regionalismo latinoamericano hacia un modelo de regionalismo multipolar, propio de la región del Asia. Sobre el espacio sudamericano, ver SERBIN Andrés, “Vers un espace sud-américain?. Le long et difficile chemin de l’Amérique du Sud vers l’integration”, en SANTANDER Sebastián (coord), citado en la nota 21, páginas 219 a 255. Ver sobre el regionalismo multipolar asiático, el libro de PENNETTA Piero, “Il Regionalismo Multipolare Asiatico: contributo al diritto della cooperazione istituzionalizzata fra Stati”, G.Giappichelli Editore, Torino 2003.

⁹⁸ Ver al respecto el informe del IEEI mencionado en la nota 45.

⁹⁹ Ver al respecto, BODEMER Klaus, GRABENDORFF Wolf, JUNG Winfrid y THESING, Josef (eds), “El Triángulo Atlántico: América Latina, Europa y los Estados Unidos en el Sistema Internacional Cambiantes”, ADLAF y Fundación Konrad Adenauer, 2002.

¹⁰⁰ Ver el artículo de PEÑA Félix y de MESSERLIN Patrick, citado en la nota 51.

¹⁰¹ Ver las publicaciones citadas en las siguientes notas 101 y 102.

¹⁰² Ver el libro “El Mercosur y la Unión Europea”, conteniendo el informe elaborado por la UNTREF y CEFOP, con el apoyo de la Misión de la Unión Europea en Argentina, Buenos Aires 2004.

¹⁰³ Ver CARI-Fundación Konrad Adenauer, Argentina, “Gobernabilidad y Desarrollo en el Sur de las Américas: Elementos para una Agenda de Cooperación Regional”, informe coordinado por Félix Peña, Buenos Aires 2004.
