Globethics Repository



Las negociaciones Unión Europea-Mercosur [The EU-Mercosur negotiations]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Bouzas, Roberto
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-12 23:22:07
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/218831

Las negociaciones Unión Europea-Mercosur

Entre la lentitud y la indefinición

La explicación convencional para la firma de un Acuerdo Marco Interregional entre la Unión Europea y el Mercosur subraya la importancia que le atribuyen las partes a la relación bilateral, sin embargo resulta insuficiente para entender el acuerdo o las negociaciones respectivas. Este artículo pretende contextualizar ambas cosas. En las dos primeras secciones se analiza el acuerdo y las negociaciones dentro del marco más amplio de las prioridades e incentivos que contemplan los dos bloques regionales. Las dos últimas ofrecen una evaluación comparativa de las negociaciones UE-Mercosur y especula sobre escenarios posibles.

Roberto Bouzas

Después de la firma del Acuerdo Marco Interregional (AMI), en diciembre de 1995, la Unión Europea y el Mercosur emprendieron negociaciones para promover la cooperación política y económica y estimular un mayor acer-

Roberto Bouzas: profesor de la Universidad de San Andrés (Buenos Aires).
Palabras clave: relaciones internacionales, bloques y acuerdos, birregionalismo, Unión Europea, Mercosur.
Nota: El autor agradece a María Irigoyen por su valiosa asistencia en la investigación para este ensayo, el cual es parte de otro más extenso, «EU-Mercosur Negotiations: an Overview», y que no pudo incluirse íntegramente por razones de espacio.

El papel fundamental de la UE como socio comercial y de inversiones del Mercosur no es nuevo

camiento en sus relaciones comerciales[1]. Las negociaciones tenían el objetivo de alcanzar un Acuerdo de Asociación Interregional, y llevan ya aproximadamente ocho años en curso. Entre tanto se completaron exitosamente las conversaciones para ampliar el bloque europeo con la incorporación de los países de Europa oriental y central, y la UE suscribió acuerdos comerciales preferenciales con Sudáfrica y algunos países latinoamericanos, tales como Chile y México. En este contexto, es difícil evitar llegar a la conclusión de que las negociaciones UE-Mercosur han tenido un mal rendimiento.

Para el momento de su firma, el AMI UE-Mercosur fue presentado como «el primero ... que se firma entre dos uniones aduaneras», algo no enteramente cierto, pues la Comunidad Europea (CE) y el Acuerdo de Cartagena habían suscrito ya un convenio similar en 1993[2]. En realidad la mayor innovación del acuerdo UE-Mercosur (en el contexto de las relaciones europeo-latinoamericanas) pasaba por contemplar la participación conjunta en las negociaciones de los órganos de la CE y de los gobiernos de los Estados miembros de la UE, lo que se veía como un medio para ampliar la gama de temas cubiertos por las negociaciones en áreas donde esos Estados miembros seguían siendo competentes. También se le consideraba un mecanismo para mejorar el estatus político de las negociaciones[3].

El Mercosur y el AMI: ¿compromiso con reluctancia?

Para el Mercosur, la UE es un importante socio comercial y de inversiones. Por una parte, es su mayor mercado de exportación, respondiendo por casi un cuarto del total de las ventas al exterior[4]. Por otra parte, es el principal inversionista extranjero en la región: entre 1996 y 2000 la UE (incluyendo Suiza) contribuyó con 60% del total de flujos de inversión extranjera directa (IED) al bloque sudamericano (Bouzas et al.). Sin embargo, los productores de la región se enfren-

1. Desde el Tratado de Asunción, en 1991, la Comisión Europea sostuvo que a fin de emprender formalmente las negociaciones birregionales, el Mercosur debía tener personalidad jurídica internacional. Ésta le fue concedida por el Artículo 34 del Protocolo de Outro Preto, suscrito en 1995. Poco después el Mercosur y la UE (y sus Estados miembros) firmaron el AMI.
2. El Acuerdo Marco sobre Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros fue suscrito en abril de 1993.
3. V. Torrent. Sin embargo, esto fue un arma de doble filo. Aunque la participación de los órganos de la Comunidad y de los gobiernos de los Estados miembros amplió potencialmente las negociaciones, también las complicó aún más.
4. Cifras promedio para el periodo 1998-2000. Incluyen exportaciones intrarregionales.

tan a barreras arancelarias y no arancelarias significativas, así como a subsidios nacionales y a las exportaciones (principalmente en el sector agrícola). Estos subsidios producen distorsiones considerables en mercados donde el Mercosur ostenta claras ventajas comparativas (Bouzas/Svarzman 2002). Por consiguiente, no cabe duda de que desde el punto de vista del Mercosur, la agenda comercial bilateral con la UE tiene una alta prioridad. Sin embargo, tal prioridad no es suficiente para explicar la firma del AMI y, especialmente, sus disposiciones comerciales.

El papel fundamental de la UE como socio comercial y de inversiones del Mercosur no es nuevo, por lo que ese factor no resulta verosímil como candidato para explicar el contenido y el sincronismo del acuerdo. Además, la naturaleza misma de la agenda comercial bilateral (particularmente la estructura de las ventajas comparativas del Mercosur y de la protección y subsidios en la UE) la hace inapropiada abordarla a través de un enfoque bilateral. Por último, a pesar de una liberalización significativa de los regímenes de comercio exterior de los países del Mercosur (sobre todo Argentina y Brasil) a comienzos de los años 90, las estrategias comerciales internacionales de los países del bloque siguen siendo predominantemente «defensivas».

Es imposible dar cuenta del contenido y el sincronismo del AMI desde el punto de vista del Mercosur sin tomar en consideración ciertos factores estratégicos, tales como los incentivos que suponen el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcan) y las negociaciones en curso para un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)[5]. En efecto, la decisión de negociar un acuerdo hemisférico de libre comercio, tomada en la Cumbre de Miami en diciembre de 1994, creó el imperativo de buscar el equilibrio en las relaciones comerciales del Mercosur con la UE. Considerando el nivel comparativamente alto de protección que todavía predomina en el primero, y la participación relativamente amplia de la UE en su comercio exterior total, un acuerdo comercial hemisférico representaría un riesgo significativo de desviación del comercio si no lo acompaña un pacto similar con la UE[6].

Entrar en negociaciones con la UE también tiene un significado político y simbólico para el Mercosur. Por una parte, las conversaciones bilaterales formales

5. En beneficio del análisis no estamos considerando la hipótesis de un acuerdo superficial.
6. La participación del Mercosur en negociaciones comerciales hemisféricas (pese al contenido predominante de políticas comerciales nacionales) puede entenderse mejor si se toman en cuenta consideraciones estratégicas y los «temores de exclusión» creados por el surgimiento de una red de acuerdos preferenciales en el hemisferio occidental.

se convirtieron en un reconocimiento explícito de la unión aduanera como un actor en el sistema comercial internacional. Por otra, había un sentimiento de identificación con la actitud de «comunidad» con que la UE enfoca la integración, en contraste con los modelos más «orientados al mercado» del Tlcan y el ALCA. En una forma bastante simplista algunos analistas y responsables de las políticas sugieren incluso que el Mercosur podría salir ganando si enfrenta a la UE con Estados Unidos, y sigue una estrategia de negociaciones paralelas. Sin embargo, la capacidad de obtener beneficios de las negociaciones dependía de la credibilidad de esas conversaciones, del convencimiento de los negociadores y de la eficacia de la maquinaria de negociación del Mercosur. El historial de éste en cada una de esas áreas ha sido decepcionante. En efecto, los gobiernos sureños han participado en las negociaciones impulsados por los acontecimientos antes que por el convencimiento, lo que los ha llevado a mantener una posición predominantemente defensiva. La visión mayoritariamente pesimista en cuanto a las posibilidades de éxito fue confirmada en parte cuando el grupo no logró ensamblar una maquinaria negociadora capaz de identificar intereses comunes, subsanar las diferencias y negociar en forma eficaz[7].

La UE y el AMI con el Mercosur: ¿algo especial?

Desde la perspectiva de la UE, una explicación estándar para la firma del AMI es también la importancia que la Comisión y los Estados miembros le adjudican a una asociación especial y más estrecha con el Mercosur. El bloque sudamericano es señalado como el área más importante para los intereses económicos europeos en América Latina (en términos tanto de comercio como de inversión), y como depositario de una herencia cultural y política común. Si bien ambos hechos son ciertos, también son insuficientes para explicar el contenido y el sincronismo del acuerdo. Para comenzar, resulta útil ubicar el AMI en el contexto más amplio de las políticas comerciales y de cooperación europeas hacia países en desarrollo. Tradicionalmente la UE ha seguido una activa política de acuerdos comerciales y de cooperación (incluyendo varios grados de trato preferencial) con estos países, de hecho, más o menos al mismo tiempo que el AMI, concluyó pactos similares con otras naciones en desarrollo, la mayoría de ellas de América Latina[8]. Varios factores ayudan a entender este activismo.

7. Estas debilidades se vieron claramente cuando el Mercosur armó su oferta de acceso al mercado para el comercio de mercancías: en lugar de ser el resultado de una estrategia de negociación coherente, la propuesta fue el denominador común de posiciones nacionales divergentes.
8. En 1993 la CE suscribió acuerdos marco de cooperación (AMC) por una parte con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, y por otra con el Acuerdo de Cartagena y sus Estados miembros. En 1996 la CE firmó un AMC con Chile y en 1997 un Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación y Cooperación Política con México.



Un factor de fondo es institucional y se relaciona con la distribución de competencias entre la CE y los países miembros de la UE. La política comercial y las negociaciones comerciales internacionales (en el área de mercancías) son competencia exclusiva de la Comunidad, lo que le otorga a la misma considerable flexibilidad y poder de iniciativa para negociar con terceras partes. La CE también es competente en el campo de la cooperación para el desarrollo, pero las políticas de esta área deben ser complementarias a las de los Estados miembros. Puede emprender acciones conjuntas con éstos y la Comisión puede tomar cualquier iniciativa útil para promover esa cooperación. La competencia exclusiva de la Comunidad en temas de política comercial más las responsabilidades compartidas en la cooperación para el desarrollo, unidas al mantenimiento de la soberanía nacional en asuntos de política exterior, han creado una dinámica conforme a la cual la proliferación de acuerdos comerciales (y de cooperación) se ha vuelto un sustituto parcial, aunque imperfecto, de una política exterior común aún inexistente (v. Peters). La dinámica interburocrática también ayuda a explicar episodios seleccionados de activismo negociador de la UE. El ingreso de España y Portugal a la CE, por ejemplo, aumentó los intereses de estos países en América Latina (v. Tovias). Además, la división geográfica y funcional entre los comisionados, antes del nombramiento de la Comisión Santer (1995-2000), adjudicó responsabilidad por las relaciones con América Latina y Asia al comisionado español, Manuel Marín, quien tuvo un papel muy activo en las iniciativas emprendidas en toda la región[9].

9. El Acuerdo Marco de Cooperación Interregional con el Mercosur, propuesto por la Comisión, fue promovido por Marín, quien lo llamó «un acuerdo pionero».

Comparadas con las negociaciones preferenciales entre la UE y otros países latinoamericanos, las que sostiene Europa con el Mercosur están muy rezagadas

El AMI UE-Mercosur (al igual que otros acuerdos de la UE con la región) fue estimulado también por la implementación del Tlcan el 1º de enero de 1994, y por el inicio de las negociaciones del ALCA en diciembre de ese mismo año. Aunque EEUU ha sido la potencia económica y políticamente dominante del hemisferio occidental desde los tiempos de la doctrina Monroe, durante la posguerra la orientación predominantemente multilateral de las políticas comerciales estadounidenses evitó que ese país entrara en arreglos discriminatorios con sus vecinos del Sur[10]. Sin embargo, esa posición comenzó a cambiar en los años 80, primero con la implementación del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EEUU y luego con el Tlcan. El proceso del ALCA (al igual que otras iniciativas patrocinadas por EEUU, tales como la Cooperación Económica Asia-Pacífico [APEC, por sus siglas en inglés]) reforzaron la nueva tendencia estadounidense a usar el multilateralismo y la discriminación como estrategias comerciales complementarias que se fortalecen entre sí[11]. Este nuevo enfoque no pasó desapercibido para la UE, especialmente después del Tlcan. El resultado fue afianzar la posición activista de la UE en negociaciones preferenciales en un área geográfica donde esas políticas aún no se han implementado tan agresivamente, es decir, América Latina.

Por último, examinado en perspectiva, el AMI UE-Mercosur parece parte de una tendencia más general de la UE hacia convenios de comercio preferencial con países en desarrollo, estimulada por factores institucionales e intraburocráticos. Se podría mencionar el ingreso de España y Portugal a la CE, la implementación del Tlcan y las negociaciones del ALCA como causas más inmediatas de los acuerdos UE-Mercosur.

Una evaluación comparativa de las negociaciones UE-Mercosur y de los retos a futuro

Comparadas con las negociaciones preferenciales entre la UE y otros países latinoamericanos, las que sostiene Europa con el Mercosur están muy rezagadas. También las conversaciones UE-México avanzaron lentamente durante las

10. Desde una perspectiva de más largo plazo, la discriminación estadounidense en el hemisferio occidental no es nueva; así lo sugiere el papel decisivo que ha tenido la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1930 en las relaciones comerciales EEUU-Latinoamérica.
11. La mayor novedad del «nuevo regionalismo» es que la discriminación se convierte en un ingrediente clave de las estrategias de negociación estadounidenses, no como un sustituto, sino como un complemento de su orientación multilateral tradicional.

etapas iniciales, motivado sobre todo a diferencias en temas políticos. En 1995, en París, las partes emitieron una declaración conjunta en la cual manifestaban la necesidad de diseñar un nuevo acuerdo político y comercial, pero las negociaciones siguieron bloqueadas en principio debido a la insistencia europea en que se incluyera una «cláusula democrática» (que permitiría la suspensión de beneficios en caso de violación de derechos humanos o democráticos) y a la renuencia mexicana a aceptar lo que su gobierno de entonces consideraba una intromisión en sus asuntos internos.

Aunque se esperaba que las negociaciones UE-Mercosur y UE-Chile avanzarían paralelamente, las últimas progresaron con mucha más celeridad

Finalmente, en 1997 el gobierno mexicano aceptó el enfoque de la UE y ambas partes suscribieron un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación y Cooperación Política. A fin de acelerar el componente comercial de las negociaciones, acordaron negociar simultáneamente un «acuerdo global» (que cubriría temas de cooperación económica y diálogo político –incluyendo una cláusula democrática– con referencias casuales a la liberalización comercial) y un «acuerdo interino», que cubriría temas en los que la CE tenía competencias exclusivas (principalmente comercio de mercancías). Las partes acordaron también que el acuerdo global no entraría en vigencia antes de que comenzaran las negociaciones de liberalización. Para avanzar en el campo comercial en la forma prevista en el acuerdo interino, en julio de 1998 las dos partes establecieron un Consejo Conjunto, que celebró su primera reunión preparatoria en noviembre de 1999. Después de nueve rondas, las negociaciones concluyeron en esa misma fecha y el acuerdo fue firmado en marzo de 2000 (en vigor para julio de 2000)[12]. El acuerdo estableció un calendario para alcanzar el libre comercio de mercancías e incluía disposiciones sobre compras del sector público, cooperación en políticas de competencia, consultas sobre derechos de propiedad intelectual y un mecanismo de solución de controversias.

El acuerdo de libre comercio entre México y la UE fue el primero firmado por Europa con un socio que no pertenece a su área geoeconómica de influencia inmediata. Hay dos razones principales que explican este acuerdo. Una es la implementación del Tlcan y la consecuente discriminación de los productores

12. En 1999 el Parlamento Europeo aprobó apresuradamente el acuerdo interino, en el punto más álgido de la crisis interna de la Comisión, pese a que todavía no se había suscrito el acuerdo global, que cuando fue firmado y ratificado, el acuerdo interino dejó de existir.

y exportadores de la UE[13]. La otra es la naturaleza relativamente no conflictiva de la agenda comercial bilateral. En efecto, los productos agrícolas europeos más sensibles no forman parte de la potencial oferta exportadora de México (excepto por las bananas, el azúcar y el chocolate), lo que redujo considerablemente un foco de conflicto que ha estado presente en las negociaciones con el Mercosur desde el principio. Los productos agrícolas incluidos en una «lista de espera» equivalen a solo 3% de las exportaciones agrícolas de México al mundo[14]. En contraste, 87% de las exportaciones mexicanas para el mundo recibieron acceso libre de aranceles al mercado de la UE en un periodo máximo de 10 años. Para 2000, un 10% adicional había obtenido un trato preferencial a través de cupos arancelarios u otros mecanismos[15].

Las negociaciones con Chile igualmente avanzaron mucho más rápido. En 1996 Chile y la CE firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación para establecer una asociación política y económica. Aunque inicialmente se esperaba que las negociaciones UE-Mercosur y UE-Chile avanzarían paralelamente, las últimas progresaron con mucha más celeridad. En consecuencia, el Acuerdo de Asociación Chile-UE fue firmado en noviembre de 2002. El grueso del acuerdo (es decir, disposiciones relacionadas con el marco institucional, comercio de mercancías, compras del sector público, competencia, solución de controversias y cooperación) incluido en las competencias de la CE se ha venido aplicando en forma provisional desde febrero de 2003. Las disposiciones restantes (diálogo político, servicios, establecimiento en inversiones, pagos corrientes y flujos de capital, derechos de propiedad intelectual y gran parte de lo referido a cooperación) se aplicarán solo después de que entre en vigencia el tratado (el cual requiere la ratificación de los parlamentos nacionales de la UE)[16]. El capítulo

13. A pesar del crecimiento comparativamente acelerado de las exportaciones de la UE a México, cotejado con el total de las exportaciones europeas, la participación de la UE en el mercado mexicano se desplomó, pasando de 17,5% en 1990 a casi la mitad (9%) en 1999. Los aumentos unilaterales de los aranceles mexicanos amenazaron con deteriorar aún más las condiciones de acceso al mercado para los productos europeos.
14. El acuerdo de libre comercio UE-México cubre 95% del comercio bilateral de mercancías existente, abarca la exclusión no permanente y habrá eliminado los aranceles para 2010. México tiene periodos de transición más largos para la eliminación de aranceles que los de la UE, y la modalidad para la eliminación establece diferencias entre productos industriales y productos agrícolas y pesqueros. Un grupo de productos agrícolas (cereales y derivados, productos lácteos, cárnicos, azúcar y chocolate, y frutas frescas) fue incluido en una «lista de espera» (categoría 5). Después del tercer año de implementación del acuerdo, las partes lo examinarán para ampliar la cobertura del pacto bien sea mediante la inclusión de nuevos productos o a través de una ampliación de las preferencias o de los contingentes arancelarios.
15. Las negociaciones fueron mucho más fáciles en el lado mexicano también, pues el compromiso de México con el Tlcan equivalía a un proceso de liberalización radical.
16. El Parlamento chileno completó los procedimientos de ratificación en noviembre de 2002, y el europeo los aprobó en febrero de 2003.

sobre comercio establece un área de libre comercio de mercancías para la mayor parte del intercambio comercial bilateral por un periodo de 10 años. Al final de la etapa de implementación, el acuerdo cubrirá 97,1% del comercio bilateral (100% del comercio industrial, 80,9% del agrícola y 90,8% del pesquero). El acuerdo establece también un área de libre comercio de servicios y contiene disposiciones relativas a la liberalización de las inversiones, y de los pagos corrientes y los flujos de capital. Asimismo contribuyeron a facilitar el acuerdo UE-Chile la naturaleza de la agenda comercial bilateral, las políticas comerciales abiertas de Chile y la esperada firma de un acuerdo de libre comercio de este país con EEUU[17].



En comparación, las negociaciones UE-Mercosur han resultado mucho más complejas. Los dos lados tienen una agenda sumamente sensible que difícilmente puede abordarse en forma adecuada a través de negociaciones preferenciales. Los negociadores de ambos bloques tienen poderes discrecionales muy limitados y están seriamente restringidos por factores estructurales y de corto plazo que han definido las relaciones bilaterales recientes. En este contexto, las negociaciones lucen más como un ejercicio para «explorar los límites» que como un proceso que pueda conducir finalmente a un acuerdo completo de libre comercio. Además, también aumenta su complejidad el hecho de que la UE no enfrenta una sola contraparte, y de que el Mercosur es una unión aduanera «virtual» que carece de un mecanismo bien desarrollado para negociar con terceras partes. Las opiniones disidentes dentro del bloque sudamericano y las dificultades para identificar objetivos comunes de negociación, o incluso para mantener un compromiso de negociaciones conjuntas, ha socavado su credibilidad como socio de negociación[18].

17. El acuerdo de libre comercio UE-Chile se firmó en junio de 2003, después de más de una década de discusiones y dos años de intensas negociaciones.
18. Las negociaciones con la UE han sido un incentivo para que el Mercosur siga trabajando en forma conjunta, incluso en tiempos de zozobra. Sin embargo, este incentivo ha experimentado rendimientos menguantes. A este respecto, las diferencias entre el proceso del ALCA y las negociaciones con la UE son significativas. En efecto, mientras el primero ha reforzado fuerzas centrífugas en ciertos momentos, debido a la diferencia de intereses nacionales percibidos, las segundas han favo-

En 1995, cuando se firmó el Acuerdo Marco Birregional, el Mercosur lucía como una experiencia vital y exitosa de integración económica regional entre los países en desarrollo. Además, la producción real y la demanda interna estaban experimentando un crecimiento acelerado (en Argentina desde la adopción del esquema de convertibilidad en 1991 y en Brasil después de la implementación del Plan Real en 1994), mientras había un auge del comercio bilateral y los flujos de inversión. Para finales del siglo, sin embargo, el Mercosur estaba dando claras señales de fatiga y la credibilidad de la transición a la unión aduanera estaba sobre el tapete. La crisis de Asia oriental y el *default* ruso cambiaron también el ambiente externo, empujando a los países de la región hacia una vía de crecimiento lento o incluso de recesión permanente.

Las negociaciones UE-Mercosur enfrentan tres escenarios estilizados. Uno es continuarlas en cámara lenta y alcanzar eventualmente un acuerdo comercial somero. De hecho, a medida que transcurre 2004 (la fecha límite implícita para llegar a un acuerdo) podría aumentar la evidencia de que es improbable que se logre un acuerdo sustantivo, alentando a las partes a conformarse con un pacto «para salvar las apariencias». Este es el peor escenario, en donde se consolidarían las asimetrías actuales en el trato.

El segundo escenario implica reconocer las dificultades para alcanzar un acuerdo comercial de fondo en el corto o mediano plazo y cambiar el énfasis hacia otras áreas de la agenda, como la de la cooperación. Admitir las dificultades para lograr un acuerdo comercial birregional podría ser parte de un reconocimiento más amplio del papel crucial que debe desempeñar el sistema comercial multilateral. Aunque en esta área los intereses del Mercosur y de la UE no coinciden plenamente (en agricultura, p. ej.), ambas regiones comparten un interés común en un régimen multilateral fuerte. Además, la Comisión ha estado dando señales de que está reconsiderando la estrategia sobre negociaciones preferenciales múltiples, particularmente desde que EEUU adoptó el enfoque discriminatorio como complemento de su orientación multilateral tradicional. Sin embargo, hacer énfasis en la cooperación como área prioritaria está muy lejos de ser una tarea fácil. Si se toma en serio, invertir en cooperación producirá nuevos e importantes retos. En el pasado el uso y la administración de fondos de

---

recido la cohesión. Una razón formal es que el mandato negociador dado a la Comisión señala explícitamente que las negociaciones deben ser birregionales, por tanto, emprender conversaciones bilaterales demandaría un nuevo mandato del Consejo. En contraste, la posibilidad o la amenaza de negociaciones bilaterales siempre ha existido en el proceso del ALCA, y ha resurgido cada vez que los Estados miembros del Mercosur han percibido diferencias significativas en intereses o compromisos.

cooperación mostraron muchas deficiencias y no sería deseable asignar nuevos fondos de manera improductiva.

El tercer escenario supone alcanzar un acuerdo comercial exitoso y bien fundado. Este es el contexto menos probable. Sin embargo, si la ronda Doha avanza en áreas cruciales (como agricultura), si el proceso del ALCA cobra fuerza y el Mercosur cumple su función, no debería descartarse este escenario. Mientras la evolución de la ronda Doha o incluso del proceso del ALCA están fuera de la esfera de influencia del Mercosur, la región puede mejorar sus esfuerzos para fortalecer y consolidar el proceso de integración regional. Esto aumentaría la credibilidad y los incentivos de la UE para negociar. Los gobiernos de Argentina y Brasil despiertan ciertas expectativas de que se tomará más en serio al Mercosur, pero todavía es muy pronto para decir si las palabras se traducirán en hechos. En el lado de la UE, en contraste, es difícil exagerar al hablar de la contribución que puede hacer en pro del éxito de la ronda Doha. Además, a través de una cooperación específicamente orientada y bien desarrollada la UE puede tener también un papel clave en ayudar al Mercosur a profundizar sus procesos de integración económica, siempre que los Estados miembros den evidencias adecuadas de su compromiso y disposición a integrarse.

Bibliografía

Bouzas, R. y G. Svarzman: «El Área de Libre Comercio de las Américas: ¿dónde está y hacia dónde va?» en *Boletín Informativo Techint* 306, 4-6/2001, Buenos Aires.

Bouzas, R. y G. Svarzman: «The European Union-Mercosur: Trade and Protection Structure» en P. Giordano et al. (eds.): *Towards and Agreement between Europe and Mercosur*, Chaire Mercosur de Sciences Po, París, 2002.

Bouzas, R. y P. da Motta Veiga: «Mercosur-UE: las negociaciones entran en una nueva fase», Notas Informativas, serie Mercosur Nº 9, Observatorio de la Globalización, Universidad de Barcelona, febrero de 2002, <http://ub.es/obsglob>.

Bouzas, R. y P. da Motta Veiga: «Mercosur-UE: las negociaciones entran en una nueva fase», Notas Informativas, serie Mercosur Nº 20, Observatorio de la Globalización, Universidad de Barcelona, mayo de 2003, <http://ub.es/obsglob>.

Bouzas, R., P. da Motta Veiga y R. Torrent: «In-Depth Analysis of Mercosur Integration, its Prospects and the Effects thereof on the Market Access of EU Goods, Services and Investment», 2002, <http://mkaccdb.eu.int/study/studies/32.doc>.

Dromi, R. y C. Molina del Pozo: *Acuerdo Mercosur-Unión Europea*, Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1996.

Peters, P.: «Dynamic Interaction, Conflict and Policy Development in the European Commission» en A. Cafruny y P. Peters (eds.): *The Union and the World. The Political Economy of a Common European Foreign Policy*, Kluwer Law International, Londres, 1998.

Torrent, R.: *Derecho y práctica de las relaciones económicas exteriores en la Unión Europea*, Cedecs Ed. S.L., Barcelona, 1998, p. 225.

Tovias, A.: *Foreign Economic Relations of the European Community. The Impact of Spain and Portugal*, Lynne Rienner, Londres, 1990.