

EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA: LA COMPLEJIDAD DE UNA RELACIÓN INTERREGIONAL

JOSÉ BRICEÑO RUIZ

Resumen

Este trabajo analiza el proceso de negociación de un acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), cuyo objetivo es la creación de una alianza estratégica entre ambos bloques regionales. El argumento que se desarrolla es que el impulso a la negociación interregional surgió en un contexto internacional y regional en cada bloque muy favorable a la firma de acuerdo de apertura comercial. Ese contexto comenzó a modificarse a fines de la década del noventa, y a partir de allí el proceso se estancó. Las causas del estancamiento no han sido aún superadas y por ello existen pocas razones para pensar que la negociación birregional concluya exitosamente en el corto plazo.

Palabras claves: Mercosur, Unión Europea, interregionalismo, acuerdo de asociación.

MERCOSUR AND EUROPE UNION: THE COMPLEXITY OF AN INTERREGIONAL RELATIONSHIP. BRICEÑO RUIZ

Abstract

This paper analyses the process of negotiation of an Association Agreement between the European Union (EU) and the Southern Common Market (Mercosur), the utmost objective of which is the creation a strategic Alliance between both regional blocs. Herby, it is argued that the impulse to this negotiation occurred in an international and regional context favourable to the trade liberalisation. This context start being modified by the late 1990s and the process started stagnating onwards. The reasons of this stagnation have not been overcome and, in consequence, there are not too many reason to think that the process will successfully concluded in the short term.

Key words: Mercosur, European Union, interregionalism, association agreement.

1. Introducción

Las interacciones entre la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) son complejas y diversificadas. Puede argumentarse que el Mercosur constituye la más alta prioridad de la política exterior europea en América Latina. Reconociendo esta realidad y en el contexto de un escenario favorable a la apertura comercial y la firma de acuerdo de integración económica, en la década del noventa del recién finalizado siglo XX se inició un proceso de acercamiento entre la UE y el entonces naciente bloque del Mercosur. El punto más álgido de este proceso ocurrió en 1999, cuando en el marco de la primera Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE,

América latina y el Caribe, se anunció el inicio de negociaciones para suscribir un acuerdo de Asociación Estratégica entre la UE y el Mercosur. No obstante, el optimismo inicial con el proceso negociador se disipó bien pronto, progresivamente a partir de 2001, cuando comenzaron a surgir dificultades. Pasada más de una década del anuncio del inicio de las negociaciones, el proceso está estancado y no se vislumbra pronta y exitosa reactivación.

En este artículo se analiza este proceso de acercamiento interregional entre la UE y el Mercosur, su auge y posterior suspensión. El argumento principal es que durante la década del noventa existían condiciones favorables tanto a nivel interno de cada grupo regional,

como en el marco del sistema internacional que permitieron pensar la construcción de una sólida alianza birregional. Sin embargo, a fines de la misma década del noventa y en los primeros años de nuevo milenio se produce una serie de cambios regionales y globales que incidirá de forma negativa en el desarrollo de la negociación del Acuerdo de Asociación. Para desarrollar esta idea, el artículo se divide en 3 partes. En la primera se revisa la historia reciente de la relación interregional y en particular la propuesta de la UE de establecer una Asociación Estratégica con el Mercosur. En la segunda parte se presentan las motivaciones que explican las propuestas de una mayor integración interregional. La tercera parte analiza las variables endógenas y exógenas de la crisis del proceso de negociación. Finalmente, se presentan algunas conclusiones.

2. La UE y el Mercosur: una revisión de la reciente relación bilateral

El impulso de la relación bilateral se inició en 1995, cuando fue suscrito un acuerdo marco interregional de cooperación económica y de comercio UE-Mercosur. Su objetivo fue la promoción de las relaciones políticas y la liberalización recíproca y progresiva de intercambios e inversiones. El acuerdo también incluyó medidas para cooperar en materia de propiedad intelectual, promoción de las inversiones, transferencia de tecnología, entre otras. A partir de este acuerdo, se inició un proceso de negociación dirigido a establecer una zona de libre comercio.

Para el Mercosur la UE es un socio fundamental. Como señalaba Roberto Bouzas a inicios del nuevo milenio (2001: 65), “casi una cuarta parte del total de las exportaciones procedentes del Mercosur está destinada a la UE”. El bloque sudamericano es el octavo socio comercial de la UE, representando cerca de un 3% del comercio total de ésta en 2007. Durante ese mismo año, el 21% de las importaciones

de Mercosur se originaron en la UE y el 18,7% de sus exportaciones se destinaron a la UE. Esta última es el principal mercado para los productos agrícolas de Mercosur, que en 2007 representaron un 21,27% de todas las importaciones de productos agrícolas de la UE (Valerdi Rodríguez, 2009: 18). De igual manera, la UE es el primer inversionista en el Cono Sur, superando a Estados Unidos. Argentina, Brasil y Chile, miembro asociado de Mercosur, son el destino del 60% de las inversiones europeas en América Latina. El volumen global de inversiones de la UE en el Mercosur representa el 58 % del volumen global de IED y es primer volumen global de IED de la UE (Muñiz de Urquiza, 2009: 4). España se convirtió en la década del noventa en el primer inversionista en el proceso de privatización de muchas empresas públicas, mientras que países como Alemania e Italia concentran en los tres países arriba mencionados cerca de tres cuartas partes del total de su inversión extranjera directa en América Latina (Santiso, 2002: 156).

Es notorio entonces que para el Mercosur y la UE es importante mantener una relación cercana. Este interés no puede estar desvinculado de la dinámica de integración en el Hemisferio Occidental y, en particular, de la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y más recientemente la proliferación de tratados bilaterales de libre comercio entre Estados Unidos y países latinoamericanos. Bouzas (2001: 65), señala que “la evolución del proceso conducente al establecimiento del ALCA tuvo una gran influencia en el acuerdo marco interregional desde sus inicios. La iniciativa de la Comisión Europea tenía, asevera Bouzas, la finalidad de contrarrestar la “fuerza de atracción” que dicho proceso ejercía en toda América Latina, incluido el Cono Sur, donde la UE tiene importantes intereses económicos”.

Desde la firma del Tratado de Asunción (1991) en particular la

Comisión Europea, se mostraron interesados en el naciente bloque regional. Documentos de este organismo comunitario hacían referencia al Mercosur como un futuro mercado común con un gran potencial de crecimiento y que además era el principal socio de la UE en América Latina y el mayor receptor de sus inversiones. El Mercosur, por su parte, también se interesaba en la negociación con la UE, que era el principal socio del naciente bloque comercial (Saraiva, 2004: 95). Sólo tres días después de la firma del Tratado de Asunción, los Ministros de Relaciones Exteriores del Mercosur visitaron la Comisión, lo que autores como Jörg Faust (2002: 5), describen como una de las primeras señales del futuro acuerdo de cooperación interregional.

La aproximación entre la UE y el Mercosur se inició en mayo de 1992 cuando, durante la presidencia portuguesa de la UE, se organizó en Castelo de Guimarães, Portugal, el primer encuentro entre ambos bloques regionales (Martín, 2002: 5). Existía un consenso regional a favor de la integración mercosuriana y en la necesidad de apoyar y fortalecer al naciente bloque regional. Los países del Mercosur tomaron la iniciativa de presentar a la Comisión la propuesta de un futuro acuerdo de cooperación en esta materia. La respuesta de la Comisión fue positiva y en el encuentro de Castelo de Guimarães se suscribió un Acuerdo Interinstitucional con la UE que otorgaba apoyo técnico y financiero para el fortalecimiento institucional del Mercosur (Faust, 2002: 5).

Posteriormente, en la Cumbre del Consejo Europeo realizado en Lisboa (1992) la UE ratificó su interés en la promoción de relaciones económicas y comerciales con el Mercosur. En abril de 1994, en un encuentro de Ministros de Relaciones Exteriores de ambos bloques realizado en San Pablo, el Vicepresidente de la Comisión Europea, Manuel Marín, planteó la idea de negociar un acuerdo de libre

comercio (Bizzozero, 2001: 376). La idea de Marín fue retomada por los Cancilleres del Mercosur y la UE, lo que dio inicio a un diálogo institucional. Este interés en promover una sólida relación interregional fue discutido en las Cumbres del Consejo Europeo realizadas en 1994 en Corfú y Essen, y en las Cumbres Mercosur de Buenos Aires y Ouro Preto.

En agosto de 1995, el Consejo del Mercado Común aprobó el inicio de las negociaciones con la UE (véase Mercosur/CMC/Dec. N° 5/95). Las negociaciones se realizaron con relativa rapidez y en octubre de 1995 la UE y el Mercosur suscribieron un Acuerdo Marco de Cooperación Interregional, cuyos objetivos eran promover una mayor cooperación política, la liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio y el fomento de las inversiones (European Commission, Bulletin of the European Union, 12/94, 1.3.80: 119). En el artículo 4 del Acuerdo se señaló que:

“las Partes se comprometen a intensificar sus relaciones con el fin de fomentar el incremento y la diversificación de sus intercambios comerciales, preparar la ulterior liberalización progresiva y recíproca de los mismos y promover la creación de condiciones que favorezcan el establecimiento de la Asociación Interregional, teniendo en cuenta la sensibilidad respecto de ciertos productos, de conformidad con la OMC” (Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la EU y el Mercosur, 1999).

En el artículo 12, ambas partes señalan su compromiso en fomentar las inversiones. Además, acuerdan la cooperación en campos como la industria, el medio ambiente, transporte, ciencia y tecnología, y la propiedad intelectual.

El acuerdo también tiene como objetivos el fortalecimiento de la integración regional y la cooperación interinstitucional y en diversos ámbitos sociales. Como todos los acuerdos de “tercera generación”, según la jerga europea, éste incluía una cláusula democrática y una cláusula evolutiva.

A partir de este acuerdo, se inició un proceso de negociación para la firma de un acuerdo mayor dirigido a crear una “asociación estratégica” entre el Mercosur y la UE, que incluyese el establecimiento de una zona de libre comercio. Entre 1995 y 1998, representantes de ambos grupos esbozaron “una fotografía” de las prácticas institucionales y de los reglamentos de cada grupo. A partir de los resultados de la “fotografía conjunta”, la Comisión comenzó a preparar su propuesta de mandato que sometería al Consejo para obtener la aprobación de iniciar negociaciones con el Mercosur.

Sin embargo, ya en estos años se presentaron las primeras dificultades, originadas principalmente en la UE. Existían en el seno de la UE dos tendencias con opiniones algo diversas sobre la negociación con el Mercosur. Aunque en general predominaba un cierto consenso sobre la importancia de un acuerdo con este grupo regional dentro del contexto del pilar de la Política Exterior y de Seguridad Común, países como Francia y en general los productores agrícolas, no escondían su preocupación por el impacto de un acuerdo con el Mercosur. Esto tuvo incidencia en el proceso de obtención por parte de la Comisión del mandato del Consejo para negociar un acuerdo de asociación. Las dificultades se iniciaron en la misma Comisión, pues Jacques Santer, Presidente de la Comisión, Franz Fischler, Comisario de Agricultura, y dos Comisarios más se opusieron a la propuesta de mandato.

El mandato apenas se pudo aprobar en Luxemburgo en junio de 1999, unos días antes del inicio de la I Cumbre birregional entre la UE y América Latina y el Caribe

que se realizó en Río de Janeiro. En él se establecieron las etapas, prioridades temáticas y plazos definidos de para la negociación. Se proponía comenzar discutiendo temas como barreras sanitarias y fitosanitarias al comercio y cupos de importación, mientras que el desgravamen arancelario se iniciaría en una segunda etapa a partir de 2001 (Bizzozero, 2001: 382).

El inicio de las negociaciones formales del acuerdo se anunció en la Cumbre Europeo- Latinoamericana celebrada en Río de Janeiro en 1999. En este encuentro se produjo una reunión de Jefes de Estado y de Gobierno del Mercosur, Chile y la UE. En la Declaración Final de esta reunión se anunció que las negociaciones se iniciarían en noviembre de ese año por parte del Consejo de Cooperación previsto en el Acuerdo Marco Interregional Mercosur-Unión Europea (Bizzozero, 2001: 383). En noviembre de 1999, el Consejo de Cooperación UE-Mercosur se reunió en Bruselas para lanzar el proceso de negociación. Se organizó su aspecto operativo, creándose el Comité Birregional de Negociación (CBN), un Subcomité de Cooperación y Grupos Técnicos y una Secretaría de Coordinación. También se estableció una metodología en la que se definieron las responsabilidades del CBN, se adoptaron los principios de *single undertaking*, intercambio de información y transparencia y se instauró un calendario de negociación. El CBN realizó su primera reunión en Buenos Aires, en abril del año 2000, para fijar los términos de la negociación y poner en funcionamiento los Grupos Técnicos, cuya primera tarea fue el intercambio de información de base necesaria para las discusiones del acuerdo. Las negociaciones continuaron en junio de ese mismo año, cuando se iniciaron las actividades de los Grupos Técnicos en materia comercial, diálogo político y sobre el marco legal (Chaire Mercosur, 2000: 45).

En julio de 2001 se comenzó a negociar la desgravación arancelaria en la quinta reunión del CBN realizada en Montevideo. En este encuentro la UE presentó su propuesta de negociación que preveía la liberalización de la totalidad del comercio de bienes y servicios con el Mercosur. La propuesta incluía la eliminación del 90 % de los aranceles sobre productos agrícolas. De igual manera, se planteaba la apertura de las compras gubernamentales y la negociación de acuerdos sobre normas sanitarias y fitosanitarias y estándares (Comisión Europea, 2001). En el Mercosur, se consideró inaceptable la propuesta europea porque no ofrecía una reducción efectiva de los aranceles del sector agrícola. Además, el bloque sudamericano no presentó ninguna propuesta, aunque se comprometió a hacerlo en la siguiente reunión del CBN que se celebraría en octubre. En esta fecha, efectivamente se presentó una contrapropuesta que incluía menos del 40% de todo el comercio de bienes, por lo fue rechazada por la UE. Se inició así un proceso de regateo y de presentación de nuevas propuestas y ya a fines de 2002 el Mercosur había mejorado su propuesta a cerca de un 90% de bienes (Faust, 2002: 7).

En este difícil contexto se realizó la II Cumbre birregional UE, América Latina y el Caribe en Madrid (mayo 2002). Obviamente, el tema de las negociaciones entre la UE y el Mercosur fue discutido en el II Encuentro de Jefes de Estado y de Gobierno entre ambos grupos que se realizó en el marco de la Cumbre. Acudiendo al lenguaje diplomático de rigor, en el Comunicado Conjunto resultante de este encuentro, se acordó “dar un renovado impulso a las negociaciones” para lo cual se convino realizar una reunión de negociadores a nivel ministerial antes de fines de 2002.

Este encuentro se realizó en julio de 2002 y ambas partes acordaron establecer un calendario

de negociaciones preliminares para superar diferencias existentes. En marzo de 2003 se reunió el Comité Birregional en Bruselas. Allí se produjo un nuevo intercambio de ofertas de acceso a mercados. La oferta del Mercosur alcanzó el 83 % de las importaciones provenientes de la UE, mientras que la de éste grupo alcanzó el 91%. En abril de 2004 se iniciaron ofertas en temas no arancelarios como compras gubernamentales, inversiones y normas de competencia. En noviembre de 2003, el Comité Birregional reunido en Bruselas acuerda establecer una “hoja de ruta” para la fase final del acuerdo de libre comercio, uno de los componentes del acuerdo de asociación. En éste se fija la meta de concluir las negociaciones en octubre de 2004 (Grisanti, 2004: 70). Pero la meta no fue alcanzada y fue entonces cuando la negociación entró en un periodo de estancamiento.

Se han realizado varios esfuerzos para reactivar el proceso de negociador, pero éste ha estado estrechamente vinculado a la Ronda de Doha que también está paralizada. Esta situación ha afectado las negociaciones UE-Mercosur. Así, en diciembre de 2007, los Ministros de Relaciones Exteriores del Mercosur y el Comisionado Europeo de Asuntos Económicos y Monetarios, suscribieron en Montevideo una declaración en la cual manifestaron la voluntad política de relanzar las negociaciones. En abril de 2008, reunidos en Bruselas, altos funcionarios de la UE y el Mercosur evaluaron si existían condiciones para abordar el tema del relanzamiento de las negociaciones, en el marco del encuentro entre la UE y el Mercosur, durante la Cumbre birregional que se realizaría en Lima, en mayo (Molle, 2008. 100).

En la Cumbre euro-latinoamericana de Lima (2008) se realizó un encuentro entre los Jefes de Estado del Mercosur y la troika de la UE. Aunque en la Declaración Conjunta destacaron los avances en el diálogo político y la cooperación regional, en

los referente a las negociaciones apenas se limitaron a enfatizar “la importancia de alcanzar un Acuerdo de Asociación Mercosur – Unión Europea ambicioso y equilibrado, y fue reiterado el compromiso de llevar las negociaciones a una conclusión exitosa, tan pronto como las condiciones así lo permitan, basadas sobre el trabajo ya realizado” (Cumbre Mercosur – Troika Unión Europea. Declaración Conjunta, 2008, punto 4).

3. Contextualizando la asociación estratégica: las motivaciones del Mercosur

Las motivaciones del Mercosur para construir una asociación estratégica con la UE son diversas, respondiendo en buena medida al contexto político y económico global y latinoamericano. En primer lugar, como señala Marcelo Medeiros (2000: 447), la promoción de una alianza con Europa se inscribió en el movimiento reorganizador que vivía el continente americano en la década del noventa. El fin de la Guerra Fría significó la revisión de la estrategia militarista y de contención del comunismo que caracterizó la política exterior estadounidense hacia América Latina. A pesar de la existencia de problemas como el tráfico ilícito de drogas y la inmigración ilegal, la agenda de las relaciones con Washington adquirió un marcado carácter económico durante la década del noventa, cuya mayor expresión fue el proyecto de crear el ALCA. En varios círculos del Mercosur se percibía esto como un riesgo pues podría incrementarse la hegemonía económica de Washington, en una región donde los países han desarrollado una estrategia de “*Global Traders*”, como Chile y los miembros del Mercosur.

En este contexto, la relación con la UE era para el Mercosur un mecanismo para “balancear” sus relaciones con Estados Unidos. Además, el acuerdo con la UE evidenciaba el carácter de “regionalismo abierto” del Mercosur como un proceso de integración que promovía la creación de una mayor

interdependencia entre sus miembros sin por ello afectar su compromiso con una apertura multilateral en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Para el gobierno brasileño existía, además, un componente político-estratégico especialmente importante que concebía la integración regional y las negociaciones interregionales desde el seno del Mercosur como un mecanismo para incrementar la influencia de Brasil y de América del Sur en el mundo globalizado.

Otro motivo importante para el Mercosur fue la necesidad de continuar la diversificación de sus relaciones comerciales con la UE, importante socio comercial de este bloque regional. El Mercosur tiene incentivos comerciales significativos. Por un lado, para el Mercosur existía la perspectiva de explotar su ventaja comparativa basada en productos agroindustriales y reducir así el déficit comercial con la UE. Los productos agroindustriales del Mercosur están sometidos a importantes barreras arancelarias y no arancelarias en el mercado europeo, como normas fitosanitarias y medidas antidumping. Mediante un acuerdo con la UE se podrían eliminar estas restricciones. Por otro lado, la posible ampliación de la UE para incluir a los países de Europa Central y Oriental (PECO) generaba preocupaciones en el Mercosur, pues se trataba de países con productos que competían con los suyos y generaba temores sobre un posible desvío de comercio (Bulmer Thomas, 2000: 9). Sin embargo, dada la relativa competitividad de algunos bienes en el Mercosur, especialmente en el sector industrial, este grupo regional adoptó un enfoque cuidadoso en la liberalización comercial que, especialmente desde la óptica brasileña, necesitaba realizarse de forma gradual. En consecuencia, como señala Mahrukh Doctor, el Mercosur sigue en este aspecto una estricta lógica de la escuela realista de las relaciones internacionales al buscar balancear cuidadosamente

los beneficios con las concesiones que espera poder realizar (Doctor, 2007: 29).

El factor credibilidad también incidió en la decisión del Mercosur de entablar negociaciones con la UE. Un acuerdo con este último grupo regional era percibido como una garantía de la consolidación del Mercosur como unión aduanera. Por ejemplo, para suscribir el Acuerdo Marco de diciembre de 1995, la Comisión Europea exigió al Mercosur presentarse como una entidad jurídica única, lo que incidió en la decisión de este esquema de integración de adoptar el status de una organización internacional según el derecho internacional (Bouzas, 1999). De igual manera, el acuerdo con la UE mostraba al Mercosur como un grupo capaz de negociar en igualdad de condiciones y de establecer una alianza estratégica con el esquema de integración más consolidado del mundo. Un tema importante también en los años iniciales del acercamiento entre la UE y el Mercosur era el temor del impacto mercado único en la región. En general, América Latina había disminuido su participación en el mercado europeo en esos años, mientras que los nuevos países industriales de Sur Este de Asia (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong) habían logrado incrementar su presencia, gracias a la exportación de productos con alto valor agregado (Van Eeuwen, Daniel, 1998: 276). Esta decreciente participación fue en gran medida el resultado de las políticas comerciales proteccionistas de la UE en sectores como la agricultura, la siderurgia, los textiles y los calzados. Las normas de la política agrícola común (PAC), el Acuerdo Multifibras o la Comunidad Europea del Carbón y del Acero se proponían proteger el mercado comunitario de producciones provenientes de terceros países. El Mercosur era afectado por algunas de estas medidas. En este contexto, la negociación de acuerdos de libre

comercio suponía la apertura del mercado europeo.

Pero una variable crucial para entender el interés del Mercosur en una negociación comercial con la UE es el proceso negociador del ALCA. Brasil, el país líder del Mercosur¹, consideró desde sus inicios al ALCA como una iniciativa de integración riesgosa para sus intereses. Aunque el gobierno brasileño y el Mercosur como grupo nunca rechazaron la propuesta estadounidense, su participación en las negociaciones del ALCA giraron entre un bajo perfil en la etapa que se desarrolló entre el discurso sobre la Iniciativa para las Américas de George Bush (1990) y la Cumbre de las Américas de Miami (1994), y una estrategia de “no decir no, sin decir sí” (Guihon Albuquerque, 2001: 7). El establecimiento de una “asociación estratégica con la UE” era un mecanismo para establecer un equilibrio *vis-à-vis* Estados Unidos y una señal para este país en el sentido que el Mercosur tenía opciones diversas de negociación en materia comercial y, por lo tanto, no aceptaría sin condiciones la agenda de integración que Washington proponía en el ALCA. En este sentido, las negociaciones con la UE tenían para el Mercosur un carácter estratégico pues de alguna forma buscaban mantener un balance en la distribución geográfica de su comercio y sus inversiones (Doctor, 2007: 292).

Finalmente, la UE ha sido considerada por los países del Mercosur como un modelo que sirve de inspiración a su proceso de integración. Así, consideraban que el establecimiento de relaciones más cercanas con la UE tendría un profundo sentido simbólico, pero al mismo tiempo sería un medio de fortalecer su propio proceso interregional (Doctor, 2007: 292-293).

4. Causas del fracaso para establecer la “asociación estratégica”

Las causas del fracaso del intento de crear una “asociación estratégica” Mercosur-UE han sido

diversas y obedecen a variables endógenas propias de cada proceso de integración y a variable exógenas, propias de un sistema internacional en transformación.

En el caso de la UE, dentro de las variables endógenas un primer factor que se debe considerar son las ampliaciones que el proceso de integración ha experimentado desde el inicio del nuevo milenio. Este proceso ha tenido un doble impacto. Por un lado, ha significado para la UE una revisión de su estructura institucional para hacerla más operativa con la realidad de tener 27 países miembros. Por otro lado, tuvo un impacto en las relaciones de la UE con los países productores de bienes agrícolas del mundo en desarrollo, pues los nuevos miembros son en términos generales especializados en estos productos. Esto es válido para el caso del Mercosur, que enfrentó la competencia de los países de Europa central y oriental en este campo y también en cuanto al desvío de inversiones (Vizentini, 2004: 86).

Igualmente, durante buena parte del periodo de negociaciones con el Mercosur la UE ha debido aplicar importantes reformas estructurales necesarias por la implementación del euro en enero de 2002. Posteriormente, el proceso de integración comenzó a atravesar un periodo de dificultades que obviamente afectaron sus relaciones externas. Ejemplo de esto fue la crisis que sufrió la reforma institucional en la UE debido a negativa de aprobar el proyecto de Constitución Europea por las poblaciones de Francia y Holanda y, más recientemente, la victoria del "no" en el referendo irlandés al Tratado de Lisboa, que exigió realizar un segundo referéndum en 2009 en cual el "sí" finalmente logró imponerse. A esto se debe sumar la crisis que estalla en enero de 2010 al seno de la UE debido a la severa crisis económica en Grecia, que se temía podría producir contagios en países como España, Portugal e Italia, cuya situación fiscal era igualmente deficitaria. La crisis generó un pánico en los mercados financiero

y produjo una devaluación del euro con respecto al dólar, generando incluso temores sobre su estabilidad y, en consecuencia, sobre el proyecto de unión monetaria iniciado en la década del noventa.

Otro elemento que debe considerarse es la diversidad de opiniones en el seno de la UE con respecto a la conveniencia de la firma de un acuerdo de libre comercio con el Mercosur. La formación de la política comunitaria es un proceso complejo en el que participan diversos actores como la Comisión, el Consejo y diversos grupos económicos. El enfoque de cada uno de estos actores sobre ciertos temas puede ser contradictorio. Este es el caso de las negociaciones con el Mercosur. Países como Alemania, Francia, España o el Reino Unido tienen vínculos comerciales e inversiones significativas con el Mercosur. Estos países se sentían potencialmente afectados por el ALCA y, por lo tanto, favorecen la negociación. Otros países como Grecia, Irlanda, Suecia o Finlandia no tienen relaciones intensas con América Latina, en general, y con el Mercosur, en particular. Una situación similar se presenta con los actores económicos. Ciertas empresas transnacionales apoyan los acuerdos con el Mercosur. El argumento era de nuevo el escenario de la firma del ALCA. Si éste se estableciese, estas empresas estarían en una situación desventajosa frente a las estadounidenses. En cambio, los importantes lobbies agrícolas de Dinamarca, Francia, Finlandia e Irlanda percibían el acuerdo con el Mercosur como potencialmente peligroso, pues este bloque regional incluye a países altamente competitivos en materia agrícola (Briceño Ruiz, 2001). Así, desde el inicio de las negociaciones de un acuerdo interregional con el Mercosur, existen en el interior de la UE dos tendencias: una vinculada a los sectores industriales, que apoya una mayor relación con los países del bloque sudamericano, y otra liderada por

el poderoso cabildeo agrícola, que rechaza la negociación del acuerdo. Los dos grupos han presionado a las instancias comunitarias con poder decisorio, especialmente la Comisión, e influyen en las decisiones finales tomadas durante el proceso de negociación (Sánchez Bajo, 2005: 40).

Finalmente, la PAC perjudica a los países del Mercosur, cuyas ventajas competitivas en el mercado europeo se sitúan en los productos agrícolas. Países con fuertes intereses agrícolas como Francia, ha dificultado las negociaciones. Sin embargo, otros como Alemania consideran la reforma de la PAC una condición esencial para alcanzar un acuerdo con el Mercosur (Pinto, 2005: 142-143). Lo cierto es que si la apertura del mercado agrícola europeo no es parte del acuerdo, éste no tiene mayor relevancia para el Mercosur.

En el caso del Mercosur, el escenario regional también cambió después de 1999. Ese fue un año crítico para la integración mercosuriana debido a los efectos de la crisis del real y su devaluación en enero. Esta decisión puso fin a la convergencia entre el sistema de cambio fijo adoptado por Argentina y Brasil, provocando efectos negativos sobre la economía argentina debido al importante grado de interdependencia y de asimetría económica en sus relaciones con Brasil (Camargo, 2006: 66-67). El efecto inmediato de la devaluación fue la alteración de la competitividad al interior del bloque comercial, afectando de forma significativa en las ganancias en la regionalización del comercio alcanzadas en los primeros años del Mercosur (Costa Lima, 1999: 79-109). La crisis argentina en 2001 tampoco contribuyó mucho en el desarrollo del Mercosur y afectó sus relaciones externas. En diciembre de ese año Argentina no pudo seguir manteniendo el modelo económico basado en la caja de convertibilidad de ligaba el peso a al dólar. Ya durante el primer semestre de 2002, Buenos Aires había reducido unilateralmente a

zero los aranceles para los bienes de capital y había incrementado los aranceles a los bienes de consumo hasta el nivel máximo permitido por la Organización Mundial del Comercio (OMC), es decir, 35%. Meses después, Domingo Cavallo, designado Ministro de Finanzas por el presidente Fernando de la Rúa, anunciaría la restricción de los depósitos bancarios, popularmente conocido como “el corralito”, una medida que aceleraría la crisis y causaría la salida del poder de De la Rúa en diciembre de 2001. Toda esta crisis tuvo un enorme impacto en el Mercosur. Tan sólo la eliminación de la convertibilidad produciría una devaluación técnica de 29 % y una real de más de 70% que favoreció a las exportaciones argentinas (Bernal Meza, 2002: 11). Esto ocasionó una disminución del comercio intra-regional. Las importaciones argentinas provenientes del Mercosur alcanzaron los 25.280, 49 millones de dólares en el año 2000. Durante el año de la crisis cayeron a 21.280, 44, para experimentar una abrupta caída en 2002, cuando apenas alcanzaron los 8.991 millones de dólares (Lerman Alperstien, 2005: 367).

Tanto la crisis de la moneda brasileña, como la crisis argentina, alteraron la opinión la UE sobre el Mercosur, que pasó de ser considerado como una región dinámica con abundantes oportunidades para el comercio y las inversiones europeas a ser una región mucho menos atractiva (Doctor, 2007: 290). La crisis mostraba que era aún una región inestable y con cierto grado de inseguridad jurídica. Por ejemplo, la crisis argentina impactó de forma negativa a las empresas europeas con inversiones directa de largo plazo, es decir aquellas que requieren un gran volumen de inversión inicial y una lenta tasa de retomo (Bacaria Colom, 2003: 8). Además, la forma como el gobierno de Néstor Kirchner renegoció su deuda con los acreedores externos generó malestar en ciertos círculos europeos.

En el Mercosur estas crisis económicas también produjeron

lo que Doctor describe como una “fatiga de reforma” por tener que tratar con las crisis económicas domésticas. A esto se sumó una “fatiga negociadora”, lo que condujo a ser más inflexible y menos entusiasta con el regionalismo (Doctor, 2007: 292). Además, las crisis demostraron que la estabilidad económica alcanzada en los años noventa no era sustentable. Las economías del Mercosur son aún muy volátiles y condicionadas por la economía mundial. Otros acontecimientos en el seno del Mercosur han debilitado su imagen de un grupo coherente y confiable para los inversionistas europeos. Uno de esos factores ha sido el incumplimiento de metas como la definitiva adopción plena del arancel externo común o la eliminación de ciertos regímenes de excepción para ciertos productos, que impiden el total perfeccionamiento de la zona de libre comercio. Además, la creciente conflictividad entre los miembros del Mercosur en los años recientes es otro factor interno que genera preocupación en los socios externos. Ejemplo de ello es la crisis entre Argentina y Uruguay producida por la decisión uruguaya de instalar una papelería en la ciudad de Fray Bentos, frontera con Argentina. La oposición argentina a este proyecto y las medidas de cierre del paso fronterizo entre ambos países deterioraron el ambiente político en la región como nunca antes desde la creación del Mercosur, lo cual además acontecía frente a la más absoluta inmovilidad por parte de las instituciones mercosurianas. Esto incidió en la imagen internacional del grupo e incluso generó reacciones en la UE. Así, el Comisionado de Política Exterior de la UE, Javier Solana manifestó sus temores que el conflicto producido por la construcción de las papelerías generase una crisis en el Mercosur, un proceso de integración que describió como “un instrumento fundamental de la relación entre la

Comunidad Latinoamericana y la Unión Europea” (*Clarín*, 2006).

Finalmente, el ingreso de Venezuela como miembro pleno del Mercosur ha generado reacciones diversas entre los socios del bloque regional. En este aspecto se debe destacar que uno de los compromisos establecidos en el Protocolo de Caracas (junio 2006) que establece las condiciones del ingreso de Venezuela al Mercosur, es que este país debe adherirse a los Tratados internacionales suscritos por el bloque así como participar en las negociaciones que se están realizando. En la actualidad lo hace con voz pero sin capacidad de veto. Una vez ratificado el Protocolo lo hará de forma plena. Dos reflexiones surgen de inmediato. En primer lugar, el discurso anticapitalista y anti-estadounidense del presidente Hugo Chávez puede ser un asunto complejo de tratar por parte del Mercosur en el momento de desarrollar sus negociaciones comerciales con los países desarrollados, pero incluso es poco compatible con la estrategia de inserción internacional del Mercosur. La agenda externa del Mercosur tiene un componente importante de promoción del comercio y las inversiones, y las negociaciones con la UE no escapan de esa lógica. En consecuencia, surgen interrogantes sobre la forma como objetivos como el anti-imperialismo o la lucha contra el capitalismo de la política exterior del gobierno de Chávez, sean compatibles con el Mercosur. Ya el caso del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur e Israel, suscrito en 2009, es evidencia de esta complejidad. Venezuela rompió relaciones con Israel en 2009 y ha manifestado su apoyo a la causa Palestina, además de ser el aliado más cercano de Irán en América Latina. Por ello, su posición frente a la firma del acuerdo entre el Mercosur e Israel ha sido de rechazo. Un segundo elemento que debe considerarse es que debido a la estructura intergubernamental del Mercosur, el poder de decisión está en manos del Consejo del Mercado

Común, que toma las decisiones por consenso. Esto implica que si uno de los miembros se opone a un proyecto o normativa, éste es rechazado. Si por ejemplo finalmente se reactivarán las negociaciones de un acuerdo UE-Mercosur y Venezuela ya fuese miembro pleno, pudiera vetar la discusión de temas como propiedad intelectual, compras gubernamentales o inversiones. De hecho, Venezuela se opuso a que estos temas fueran parte de la negociación del ALCA. No existen razones para pensar que vaya a apoyarlos en las negociaciones con la UE. Como se observa la incorporación de Venezuela al Mercosur añade mayores complejidades al proceso negociador entre la CAN y el Mercosur.

5. Las variables exógenas

Una serie de variables exógenas también explica el colapso de las negociaciones del acuerdo de asociación entre la UE y el Mercosur. Las dificultades en la Ronda de Doha del GATT tuvieron un impacto significativo en las negociaciones entre el Mercosur y la UE. En particular, la negativa de Estados Unidos y la UE de aceptar una liberalización de los mercados agrícolas. Este tema ha sido precisamente uno de los puntos más difíciles en las negociaciones del acuerdo de asociación. Brasil fue un actor importante en este juego estratégico, una realidad corroborada en la promoción del G-20 durante la reunión ministerial de la OMC en la ciudad de Cancún (2003). La reacción de la UE frente a la creación del G-20 fue muy negativa. La UE lanzó una iniciativa diplomática para hacer desistir a los países del G-20 de sus propuestas, lo que fue descrito por el canciller brasileño Celso Amorim como “un asedio inaceptable”. De igual manera, la UE desestimó la propuesta agrícola del G-20 como “propia de locos que pretenden la luna” (Ayllon, 2006. 4). En la reunión ministerial de Hong Kong (2005) se

mantuvieron las diferencias. Ante la negativa de la UE de avanzar en la liberalización de los mercados agrícolas, el presidente brasileño Luis Ignacio Lula da Silva, acusó a la UE de perpetuar “la pobreza en el mundo”, mientras que el Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, Luiz Fernando Burlam, afirmaba que los subsidios dados por los gobiernos europeos a sus agricultores eran “medievales” (citados en Ayllon, 2006: 4). Estos conflictos en los escenarios multilaterales no han favorecido el desarrollo de una alianza estratégica entre el Mercosur y la UE.

La OMC también ha sido un escenario para mostrar la creciente conflictividad en el Mercosur. Las propuestas realizadas por Brasil en materia de apertura del sector industrial durante la reunión de Ginebra en junio de 2008 crearon tensiones en el bloque. Brasil aceptó algunas de las proposiciones de Estados Unidos y de la UE en materia de liberalización del sector industrial que fueron rechazadas por Argentina y varios países del G-20. Según Jamil Chade, del diario Estado de San Pablo, “funcionarios de alto nivel del gobierno argentino dejaron claro que estaban enfurecidos con Brasil por abandonar Buenos Aires en un momento crítico” (Chade, 2008). Es cierto que en el Mercosur no existe algo similar a la Comisión Europea, que representa la UE en la OMC. Sin embargo, no se debe olvidar que en el Tratado de Asunción se establece de forma expresa como uno de los objetivos del Mercosur “la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales” (Tratado de Asunción, artículo 1). Esto se cumplió en los casos de las negociaciones del ALCA y con la UE en las cuales el Mercosur adoptó una posición negociadora común. En consecuencia, el unilateralismo brasileño constituyó una violación de

las normas mercosurianas, además de evidenciar la limitada capacidad del Mercosur para coordinar su estrategia comercial.

Por último, en el contexto hemisférico también se produjo un retroceso y posterior estancamiento en el proceso negociador del ALCA. La creación del Mercosur estuvo relacionada con la estrategia de Estados Unidos de establecer un bloque comercial en el continente americano. Para autores como Mario Carranza (2004: 328), el interés de Brasil en el Mercosur se explica más por razones estratégicas, especialmente fortalecer su poder de negociación vis-à-vis Estados Unidos, que por motivos comerciales. Andrés Malamud (2005: 425) coincide con este enfoque al afirmar que el Mercosur fue uno de los componentes más importantes de la política exterior brasileña en los años noventa, ampliada desde mediados de esa década al intentar expandir el proceso de integración al resto de América del Sur. El ALCA también fue una variable explicativa de la decisión del Mercosur de impulsar una asociación interregional con la UE. El colapso del proceso negociador del ALCA disminuyó también los incentivos europeos para continuar la negociación con el Mercosur. La estrategia interregionalista entre la UE y el Mercosur ha estado relacionada al desarrollo del proyecto del ALCA. Investigaciones han demostrado que si el ALCA fuese aprobado y entrase en vigencia, los intereses de la UE podrían ser afectados. Hufbauer e Schott señalaban ya en 1995 que existían razones para pensar que la UE podría ser afectada por el desvío de comercio generado por el ALCA. La experiencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) mostraba que entre 1995 y 1999 -es decir, después de la firma del TLCAN- la posición europea en el mercado mexicano experimentó una drástica reducción, teniendo pérdidas de hasta 7 puntos (Gratius, 2003: 5). Datos del desaparecido

Instituto para las Relaciones entre Europa y América Latina, citado por Wolf Grabendorff (2003: 197), confirmaban que entre 1994 y 1998 el comercio mexicano con la UE se redujo en la mitad. En el sector de las inversiones, la UE aumentó de forma significativa su presencia en el Mercosur. En la década del noventa, los flujos de inversiones extranjeras provenientes de la UE representaron cerca del 30% de total en la región y en cifras absolutas crecieron ocho veces entre 1993 y 1999 (Grabendorff, 2003: 197). La aprobación en el marco del ALCA de una normativa sobre las inversiones basada en el principio del trato nacional colocaría a los inversionistas europeos en desventaja frente a los capitales estadounidenses y canadienses.

La negociación interregional con el Mercosur fue parte de una estrategia de la UE para garantizarse un marco legal en materia de comercio e inversiones que serviría para “nivelar el campo de juego” en el caso que el ALCA fuese aprobado. Así, la UE evitaría que los bienes y servicios estadounidenses desplazasen a los europeos en los espacios ganados en el Mercosur. Para el bloque regional suramericano la “asociación estratégica” con el Mercosur era un instrumento de regateo en las negociaciones con Estados Unidos en el proceso negociador del ALCA. Sin embargo, la negociación hemisférica se estancó desde la Cumbre de las Américas del Mar del Plata (noviembre 2005). Los cambios políticos en el Mercosur a partir de 2003, es decir, el ascenso de gobiernos de izquierda y centro izquierda en Brasil y Argentina, fortalecieron la oposición a la negociación hemisférica. El colapso de Mar del Plata fue acelerado por estos cambios en el Mercosur. Frente a estas dificultades, la reacción de Estados Unidos ha sido modificar su estrategia y sustituir la negociación global del ALCA por la firma de tratados de libre comercio (TLC) con los países interesados en endosar el modelo

de integración que representa el ALCA. Como consecuencia de esto, Washington ha negociado TLC con Chile (2003), los países de América Central e República Dominicana (2005), Colombia y Perú (2006). En este contexto, uno de los incentivos que tenía la UE para acelerar la negociación del acuerdo de asociación desapareció.

Además no existe, al menos por el momento, un interés del Mercosur de iniciar negociaciones de un TLC bilateral con Estados Unidos. En el año 2006, los gobiernos de Uruguay y Paraguay manifestaron su interés de negociar de forma unilateral un TLC con Estados Unidos, incluso estos países consideraron la posibilidad, durante la Cumbre Presidencial de Córdoba (2006), de solicitar un *waiver* para negociar un TLC con Estados Unidos. Opción rechazada de manera clara por Argentina y Brasil, donde se argumentó que la negociación de un TLC de forma unilateral era incompatible con el Mercosur, pues éste es una unión aduanera. En otras palabras, la UE puede esperar un poco en la negociación con el Mercosur, que aún depende de la conclusión exitosa de la Ronda Doha de la OMC. Más aún, la crisis del Mercosur lo ha convertido en un socio menos atractivo para la UE. Esto explica la firma de la Alianza Estratégica con Brasil, al margen del Mercosur en julio de 2007. Ciertamente, el tema comercial no es parte de esta Alianza, pero no se puede desconocer que implica un cambio en la estrategia europea de la década del noventa, en el cual se consideraba al Mercosur como un interlocutor válido en los político, económico y estratégico. Ahora el diálogo en esas áreas tendrá un doble espacio: el regional en el seno del Mercosur y el bilateral en el ámbito de la “Alianza Estratégica con Brasil”.

Desde la perspectiva del Mercosur, el estancamiento de las negociaciones con la UE no se percibe como algo dramático. Un funcionario de Itamaraty señaló

recientemente que: “a Brasil le estaba yendo muy bien” sin la necesidad de firmar acuerdos. Y agregó “diversificamos nuestras exportaciones, incrementamos nuestros mercados, nos estamos integrando, nuestro mercado interno está creciendo (...) eso nos fortalece en la mesa de negociación”. En su opinión, esa situación hace que la mesa de negociación sea más equilibrada y pareja, y eso incide en las negociaciones con la UE y Estados Unidos, actores que “no están acostumbrados a que la mesa esté pareja” (Briceño Ruiz, 2008). Estas afirmaciones, no deben entenderse como manifestaciones anti-estadounidenses o anti-europeas, sino más bien evaluarse como expresión de la creciente confianza de Brasil es su liderazgo regional sudamericano y su papel en el orden multilateral de la postguerra. Brasil no tiene premura alguna en negociar un acuerdo con un país o grupo de países desarrollados, si esto afecta su proyecto de desarrollo (Briceño Ruiz, 2008).

6. Conclusiones

Durante la década del noventa del recién finalizado siglo XX, las relaciones UE-Mercosur experimentaron un momento álgido, en el cual el objetivo era establecer una asociación estratégica con componentes comerciales, políticos y de cooperación entre los dos bloques regionales. En el Mercosur este proceso se desarrolló en medio de una región gobernada mayormente por gobiernos propicios a la aplicación de políticas de mercado que, en consecuencia, eran favorables a la integración regional y a una mayor apertura e inserción internacional. La firma de un acuerdo amplio con la UE se percibía como un reconocimiento por parte de los europeos de los logros alcanzados en materia de integración y apertura económica y como una garantía de la continuidad de ésta, pues le permitía abrir nuevos mercados y fortalecer la integración regional. La UE, por su parte, vivía

momentos de gran éxito luego de la consolidación del mercado único, las iniciativas de unión monetaria y creación de una moneda única y su ampliación hacia Europa central y oriental, además de un compromiso de continuar la apertura global en el seno de la entonces naciente OMC. La promoción de una estrategia interregional con el Mercosur era además parte de un rediseño global de las relaciones económicas, políticas, comerciales y de cooperación con los países de en desarrollo. Existían pues en ambos lados del Atlántico condiciones favorables para la cooperación y la integración regional.

Este escenario comienza a modificarse a fines de la década del noventa debido a variables endógenas y exógenas que han sido explicadas en este artículo. De ellas destacan el cada vez más complejo proceso de negociación multilateral en el seno de la OMC, no sólo por la reacción "globalifóbica" en la Cumbre Ministerial de Seattle (1999) sino por las dificultades para lograr consenso en temas durante la agricultura en la Ronda Doha. A estos problemas se sumaron las dificultades que comenzaron a experimentar el proceso de integración tanto en el seno de la UE como del Mercosur. La situación se transformó con el ascenso al poder de gobiernos de izquierda en los países del Mercosur, que sin oponerse a una mayor integración con la UE son críticos frente al modelo de apertura que se propone en los acuerdos de asociación. Para hacer el escenario aún más complejo, la posible incorporación como miembro pleno de la Venezuela gobernada por Hugo Chávez, puede complicar mucho más el reinicio del proceso negociador. El discurso anti-capitalista y anti-imperialista de Chávez no debe ciertamente agrandar en muchos círculos en Bruselas, como tampoco lo hace entre varios actores políticos y económicos en los países del Mercosur.

En este sentido, las posibilidades de una cercana culminación de

las negociaciones entre la UE y el Mercosur parecen difíciles mientras estas circunstancias endógenas y exógenas no sean superadas. En gran medida esto dependerá de la forma como concluya el proceso de la Cumbre de Doha, en particular en el difícil tema agrícola, y de la forma como, especialmente el Mercosur, resuelva su compleja situación actual y retome el dinamismo que le caracterizó durante la década del noventa. Mientras tanto, podrán aparecer nuevos anuncios sobre el reinicio del proceso de negociación interregional, pero la realidad se encargará de limitar su avance.

Referencias Bibliográficas

ACUERDO MARCO INTERREGIONAL DE COOPERACIÓN ENTRE LA UE Y EL MERCOSUR, 1999.

AYLLON, Bruno (2006). *La política exterior del gobierno Lula y las relaciones de Brasil con la Unión Europea*. ARI no. 22, 24-02. Madrid, Real Instituto Cano de Estudios Internacionales y Estratégicos.

BACARIA COLOM, Jordi (2003). "Perspectiva latinoamericana y Unión Europea". *Quaderns de Política Econòmica. Revista electrònica*. 2da època, vol. 2, enero - marzo, pp. 1-15.

BALBIS, Jorge (2004). "La participación de la sociedad civil en las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur" en: *Negociaciones entre la EU y el MERCOSUR: Efectos del libre mercado, de la liberalización y la privatización sobre el desarrollo y los derechos humanos. Seminario realizado en Berlín del 3 al 5 de Mayo de 2004, organizado por la Fundación Heinrich Böll (hbs) y el Centro de Investigación y Documentación Chile - América Latina (FDCL)*.

BERNAL MEZA, Raúl (2002). "La crisis argentina: su impacto en las relaciones bilaterales argentino-brasileñas y sobre el MERCOSUR". *Cadernos do PROLAM*, (2) São Paulo: Universidade de São Paulo, pp. 1-18.

BIZZOZERO, Lincoln (2001). "El acuerdo marco interregional Unión Europea-Mercosur: dificultades y perspectivas de una asociación estratégica". En: De Sierra, Gerónimo, *Los rostros del Mercosur. El difícil camino*

de lo comercial a lo societal. Buenos Aires, CLASCO, pp. 373-390.

BOUZAS, Roberto (2001). "Aspectos estratégicos de las negociaciones del MERCOSUR", en ESTEVADEORDAL, Antoni y Carolyn Robert (editores), *Las Américas sin barreras. Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.

BOUZAS, Roberto (1999). *A Mercosur-European Union Free Trade Agreement. Issues and Prospects*. Serie Documentos e Informes de Investigación, (228) Area Relaciones Internacionales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Buenos Aires, February.

BRICEÑO RUIZ, José (2008), Entrevista a Mauricio Favero, Primer Secretario da División del Mercado Común do Sur del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, realizada el día 25 de junio.

BRICEÑO RUIZ, José (2003). "El ALCA, el nuevo regionalismo y las estrategias de los países latinoamericanos" en María Cristina Rosas (coordinadora), *Que las 'rondas' no son buenas...La OMC y la Ronda Doha ¿Proteccionismo vs. Desarrollo?*. México, UNA-SELA, pp. 201-235.

BRICEÑO RUIZ, José (2001), "Strategic Regionalism and the Remaking of the Triangular Relation between the EU, the United States and Latin America". *Journal of European Integration*, Essex, 23(2) pp. 105-138.

BULMER THOMAS, Victor (2000). "The European Union and MERCOSUR: Prospects for a Free Trade". *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 42(1) Spring, pp. 1-22.

CAMARGO, Sonia de (2006). "MERCOSUL: crise de crescimento ou crise terminal?". *Lua Nova*. São Paulo, (68) pp. 57-90.

CARRANZA, Mario (2004). "MERCOSUR and the End Game of the FTAA negotiations: Challenges and Prospects after the Argentine Crisis". *Third World Quarterly*, 25(2), pp. 319-337.

CLARIN (2006). Disponible en línea <http://www.clarin.com> (consulta 12 de junio de 2006).

COMISION EUROPEA (2001). *V Ronda de negociaciones Unión Europea-*

- Mercosur Oferta de negociación de la UE.* En línea: http://europa.eu.int/external_relations/mercosur/ip01_963_es.htm (consulta: 9 de octubre del 2001)
- COSTA LIMA, Marcos (1999). "MERCOSUL: a frágil consistência de um bloco regional emergente e a necessidade de aprofundar a integração". *Cena Internacional*, 1(1) dezembro, pp. 79-109.
- CUMBRE MERCOSUR – TROIKA UNIÓN EUROPEA (2008). Declaración Conjunta, Lima, Perú, 17 de mayo, punto 4.
- CHADE, Jamil (2008). "Brasil rompe com parceiros na OMC". *O Estado de São Paulo*, Sábado, 26 de Julho. Disponível en: http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20080726/not_imp212177_0.php (consulta: 20 de septiembre de 2008).
- CHAIRE MERCOSUR (2000). *Vers un accord entre le Mercosur et l'Europe*. Paris, Science Po.
- DOCTOR, Mahrukh (2007). "Why Bother with Interregionalism? Negotiations for a European Union – Mercosur Agreement". *Journal of Common Market Studies*, 45(2), June, "Why Bother with Interregionalism? Negotiations for", pp. 281-314.
- EUROPEAN COMMISSION (1994). *Bulletin of the European Union*, 12/94, 1.3.80.
- FAUST, Jörg (2002). "The European Union's Trade Policies towards Mercosur." *Working Paper PEIF*, N° 7, November 2, Mainz, Germany.
- GRABENDORFF, Wolf (2003). "América Latina y la Unión Europea: ¿Una asociación estratégica?" en Paz, Guadalupe, Roet, Riordan (compiladores), *América Latina en un entorno global en proceso de cambio*. Buenos Aires, Nuevohacer Grupo Editor.
- GRATIUS, Susanne (2003). *El proyecto del ALCA visto desde Europa*. Estudios sobre el ALCA, N° 1, Santiago: Chile, octubre.
- GRISANTI, Luis (2004). *El nuevo interregionalismo transatlántico: La asociación estratégica Unión Europea América Latina*, Documento de Divulgación, Buenos Aires, INTAL.
- GUILHON ALBUQUERQUE, José Augusto (2001). "A ALCA na política externa brasileira". *Política Externa*, 10 (2) setembro-outubro- novembro, pp. 7-20.
- LERMAN ALPERSTIEN, Aina (2005). "La agonia del MERCOSUR". *Comercio Exterior*, México, 55(4) abril, pp. 362-373.
- MALAMUD, Andrés (2009). "Leadership without Followers: The Contested Case for Brazilian Power Status", en Estevão C. de Rezende Martins y Miriam Gomes Saraiva (eds), *Brasil, União Europeia, América do Sul: Anos 2010-2020*. Brasília, Fundação Konrad Adenauer, pp. 126-48.
- MALAMUD, Andrés (2005). "Mercosur Turns 15: Between Rising Rhetoric and Declining Achievements". *Cambridge Journal of International Affairs*, 18(3), October, pp. 421-436.
- MARTIN, Carlos (2002). "Las relaciones América Latina – Unión Europea: antecedentes de la importancia e institucionalización del diálogo político", *Revista de Ciencia Política*, 22(2), pp. 46-64.
- MEDEIROS, Marcelo (2000). *La genese du Mercosur*. Paris, L'Harmattan.
- MERCOSUR (1995). CMC/DEC. N° 5/95.
- MOLLE, Graciela (2008). "Negociación Unión Europea – Mercosur". *Revista del CEI*, N° 11, pp. 95 -100.
- MUNIZ DE URQUIZA, María Paloma (2009), *Estado de las negociaciones comerciales entre la UE y América Latina (América Central, Comunidad Andina y Mercosur*. Documento de Trabajo, Bruselas, Asamblea Parlamentaria Euro-latinoamericana, Comisión de Asuntos Económicos, Financieros y Comerciales.
- PINTO, Messias de Sá, Guimarães, Maria Helena (2005). "O MERCOSUL e a ALCA: os interesses (irré) conciliáveis da União Europeia e os EAU". *Revista Brasileira de Política Internacional*, 48 (1), pp. 129-150.
- Sanchez Bajo, Claudia (2005). "European Union –Mercosur Interregionalism: Negotiations, Civil Society and Governance" en Bóás, Martín, Marchand, Marianne, Shaw, Timothy M (Ed), *Third World Quarterly*, Special Issue: The Political Economy of Regions and Regionalism, 927-941.
- SANTISO, Javier (2002). "Les investisseurs européens en Amérique latine". En: Daniel Van Eeuwen, (Ed), *L'Amérique Latine et l'Europe à l'heure de la mondialisation*, Paris, CREALC – IEP/AIX – Karthala.
- SARAIVA, Miriam (2004). "A União Europeia como ator internacional e os países do MERCOSUL". *Revista Brasileira de Política Internacional*, 46(1) pp. 84-111.
- VALERDI RODRIGUEZ, Enrique (2009). *Los tratados de libre comercio de la Unión Europea: implicaciones para los países en desarrollo*. Madrid, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo N°8, 12 de febrero.
- VAN EEUWEN, Daniel (1998), "Les nouvelles intégrations latino-américaines à l'heure de la mondialisation". *La Revue Internationale et Stratégique*, (3)1, automne, pp. 123-132.
- VAZ, Alcides Costa (Org.) (2006). *Intermediate States, Regional Leadership and Security: India, Brazil and South Africa*. Brasília, Universidade de Brasília.
- VIGEVANI, Tullo (2006), "A ALCA e a política externa brasileira", en Altamiani, Henrique y Lessa, Antônio Carlos (eds.), *Relações internacionais do Brasil. Temas e agendas*, 1, São Paulo, pp. 321-356.
- VIZENTINI, Paulo G. Fagundes (2004). "El impacto de la ampliación de la UE en el Mercosur y América del Sur. Una perspectiva brasileña", *Diálogo Político*, año 21, 4, diciembre, pp. 71-91.

Notas

- En general, se piensa que debido a su tamaño, a Brasil le corresponde ser el líder natural del Mercosur. Autores como Tullo Vigevani (2006), consideran que el problema es que Brasil tiene aún asimetrías internas y recursos económicos limitados. Alcides Costa Vaz (2006), por su parte, es escéptico frente a la misma posibilidad que Brasil desee ser líder sudamericano. Mientras que Andrés Malamud argumenta que es un líder sin seguidores (2009).

José Briceño Ruiz

*Profesor- Investigador del Centro de Estudios de Fronteras e Integración (CEFI), de la Universidad de los Andes, Venezuela
Email: bricenoj@ula.ve*

Agradecimiento

Este trabajo es parte de una investigación mayor titulada "Entre el ALCA y la Unión Europea: Regionalismo e interregionalismo en la estrategia comercial externa de América Sur", financiado por la Fundación Carolina de España bajo el código CeALCI 21/06. El autor agradece a la Fundación Carolina por el apoyo financiero para la realización de este proyecto.

*Recibido: abril 2010
Aprobado: junio 2010*