

INCERTIDUMBRES DE UNA NEGOCIACIÓN RELEVANTE

**Por el Prof. Félix Peña.*

El Mercosur ha reiniciado con la UE una negociación relevante. Lo es si concluye bien. Pero también lo sería si no concluyera o si sus resultados no fueran los previstos.

Es relevante por varios motivos. Significaría lograr acceso preferencial a los respectivos mercados en forma compatible con compromisos asumidos en la OMC. Y para ambas partes, si bien diferentes en dimensiones y grados de desarrollo relativos, son mercados importantes para bienes, servicios e inversiones.

Un acuerdo bi-regional permitiría, además, potenciar los objetivos de inserción de cada una de las regiones en los mercados mundiales. No es una negociación aislada del contexto de sus estrategias globales, sea en el ámbito de la Rueda Doha o en el de sus otras relaciones bilaterales preferenciales. Ello es claro en el caso de la UE que está desarrollando otras negociaciones comerciales también relevantes como, por ejemplo, con la India que podría culminar en diciembre próximo.

Y en el caso del Mercosur la relevancia se manifiesta, asimismo, en relación a la consolidación del proyecto de integración y al potencial que tiene para sus países miembros como plataforma para competir y negociar a escala global.

Ambos planos están vinculados entre sí. De culminar exitosamente la negociación con la UE, se reforzaría la idea de que el Mercosur puede superar una especie de letargo que ha afectado su credibilidad. Ilustran ello los resultados de la reciente Cumbre de San Juan en relación al muy demorado Código Aduanero y a otros instrumentos necesarios para perfeccionar la unión aduanera. La necesidad de contemplar requerimientos planteados por la UE contribuye a explicar que tales instrumentos fueran aprobados, aún cuando se requieren pasos adicionales para que entren en vigencia. Era una condición necesaria, aunque no suficiente, para que ciudadanos, inversores y terceros países, vuelvan a considerar el Mercosur como un espacio de transformación productiva conjunta y como interlocutor válido en las negociaciones comerciales internacionales.

Si bien relevante, es una negociación con incertidumbres. La principal se refiere a que ella pueda culminar con éxito. El precedente no es positivo. Tras cuatro años de negociaciones, el estancamiento duró casi seis años. Si bien ahora el contexto ha cambiado, subsisten algunos de los factores que condujeron al anterior fracaso. Un ejemplo, son las diferencias de intereses en relación a la agricultura, tal como se ha manifestado en forma clara en varios países europeos. Cabrá observar, asimismo, si del lado del Mercosur pueden superarse insuficiencias en los mecanismos de concertación de intereses, notorias en el plano gubernamental y también en el de los respectivos sectores empresarios.

Pero existen otras incertidumbres. Una se refiere a que lo que se logre sea beneficioso para los objetivos de transformación productiva y de inserción competitiva en la economía mundial de cada uno de los países del Mercosur. Otra se relaciona con la efectiva capacidad que tengan los sectores productivos de los países socios, para aprovechar las ventajas que se logren para el acceso de sus bienes, servicios e inversiones en el mercado europeo. En ambos casos, mucho dependerá de la eficacia que demuestre el Mercosur al defender sus intereses en la mesa de negociaciones, y de la intensidad del esfuerzo empresario en su preparación para competir en el espacio económico bi-regional.

** Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación Standard Bank, Profesor Titular de Relaciones Comerciales Internacionales de la Universidad Nacional Tres de Febrero (UNTREF); Director de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales del Núcleo Interdisciplinario de Estudios Internacionales y del Módulo Jean Monnet en la UNTREF.*