



El poder y los intereses divergentes de los dos bloques comerciales: la EU y el MERCOSUR - palabras de saludo

Palabras de saludo

Barbara Unmüßig

Señoras y Señores, queridos amigos y amigas, en nombre de la fundación Heinrich Böll, me siento contenta de poderles saludar en nuestra conferencia de tres días denominada: “Negociaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR: Efectos del libre mercado, de la liberalización y la privatización sobre el desarrollo y los derechos humanos”.

Quiero saludar en particular a nuestros colegas e invitados de Latinoamérica, quienes recorrieron un largo camino para discutir con nosotros.

Esta conferencia es un proyecto compartido entre la fundación (Böll) y la el Centro de Investigación y Documentación Chile-Latinoamérica (FDCL). Quiero agradecer de todo corazón, a todos los participantes que hicieron posible la realización de este proyecto.

Hace exactamente un año, en esta misma galería discutimos sobre los desafíos y los problemas que el Acuerdo de Libre Comercio de las Americas (ALCA).

En los próximos dos días nos ocuparemos del Futuro acuerdo de libre comercio entre la EU y los países que componen el MERCOSUR (Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil, también los miembros asociado como Chile, Bolivia, y desde hace poco también Perú, México ha manifestado su deseo de ingresar como miembro asociado).

En la primera encuentro cumbre de los países y jefes de gobierno de la EU y de los países de América latina y del caribe en Junio de 1999 en Río de Janeiro, se aprobó las modalidades para la negociación de un “acuerdo de asociación interregional”. Desde 1999 y en sesiones anuales se negocia todo aquello que tiene interés para el acuerdo de libre comercio: obstáculos tarifarios y no tarifarios de las negociaciones, protección de derechos intelectuales, inversiones y competitividad. Esto último incluye desde comercio exterior hasta la negociación sobre vinos y licores.

El MERCOSUR como una zona de libre comercio grande e importante, es un interesante e importante socio de la EU. El intercambio comercial entre la EU y el MERCOSUR es unilateral. El 23 % del total de sus exportaciones llegan a la EU. Estos productos son sobre todo agrícolas, pues los países del MERCOSUR, en esta esfera de la producción, tienen ventajas comparativas respecto de los países de la EU. Esta por el contrario depende de manera mínima de los negocios con el MERCOSUR, solo el 2,5 % de sus importaciones provienen de esta región, y solo el 1,8 % de sus exportaciones van al MERCOSUR.

Las negociaciones entre los países del MERCOSUR y la EU hasta ahora avanzan de manera lenta, al margen de los protocolos y los reiteradamente trabajados textos, no salió casi nada concreto. En esta conferencia queremos llamar la atención de la opinión pública sobre las negociaciones entre la EU el MERCOSUR.



Cualesquiera que sean las consecuencias del Acuerdo entre la EU y el MERCOSUR, queda claro que, la regionalización en las negociaciones políticas se ha constituido en un factor central de la globalización, que con el fracaso de las negociaciones de Cancún, se ha alcanzado una nueva dinámica, significado político e interés. En esta nueva situación, las relaciones bilaterales experimentan un boom y la EU junto a los países asiáticos del oeste están en la punta de este movimiento.

Por esta razón, la discusión sobre el contenido de las negociaciones, sobre las bases de los conceptos y las posiciones en las negociaciones como sobre el régimen político sigue siendo imprescindible. Pero sobre todo, acerca del poder y los intereses divergentes de los dos bloques comerciales: la EU y los países del MERCOSUR.

Un análisis de las negociaciones regionales bilaterales demuestra que ellas son instrumentos suplementarios y complementarios, a través de los cuales, los países industrializados pretenden imponer sus intereses.

En los hechos, los temas problemáticos de la negociación en la Organización Mundial del Comercio, OMC (World Trade Organisation, WTO), que son los de las subvenciones agrícolas, los de la apertura de los mercados de los países del norte y los temas de Singapur, se repiten en las discusiones y negociaciones entre la EU y los países del MERCOSUR. A partir de Cancun, donde se demostró unidad política sobre todo de los países que componen el grupo de los veinte (G 20), se tiene la esperanza de que, los países en desarrollo impongan sus intereses de modo más contundente en la elaboración de los acuerdos.

Hace dos semanas y con motivo de las negociaciones, el periódico Financial Times Deutschland, titulaba su correspondiente número de la siguiente manera: “El MERCOSUR exige a la EU que abra sus mercados: El negociador brasileño ante la WTO criticó a Bruselas su actitud en relación a la carne de Res y el jugo de naranja”.

Brasil como miembro importante del G 20 y uno de los países con gran poder en el mencionado grupo, que participa de las negociaciones, desafío públicamente a la EU, a no mantener cerrados sus mercados, a productos de importación agrarios. Si bien la EU a ofrecido para la libre exportación el 90% de los productos agrícolas, los productos agrícolas sudamericanos de mayor significación como son el azúcar, la carne de res, y el jugo de naranja continúan cerrados. En correspondencia la EU espera del MERCOSUR concesiones en el sector de suministro de servicios públicos y en el de los derechos intelectuales. Así se evidencia que, los conflictos de interés son idénticos a los que expresan en la WTO.

El fracaso de la conferencia de los ministros de la OMC en Cancún ha evidenciado la existencia de muchos problemas en la política de comercio internacional, las que se repiten en las negociaciones entre la EU y el MERCOSUR.

La negociaciones entre el MERCOSUR Y LA EU estan ante una prueba de fuego. Está por verse, si es que el comercio libre entre estas dos zonas podrá reducir las asimetrías entre los países de Europa y Latinoamérica, y qué mecanismos económicos les quedarán a estos últimos para la defensa y protección de sus débiles economías. ¿Cuánta apertura de los mercados, que es una de las exigencias importantes de la agenda de liberalización, puede soportar la economía, la política y sobre todo la sociedad?



También los acuerdos bilaterales de la región están basados en la simplista idea de que una liberalización general de productos y servicios constituirán, casi, un automático impulso para el desarrollo de la economía de un país.

Los países industrializados continúan exigiendo, para sí mismos, mecanismos de protección en algunos sectores de la producción y sobre todo para algunos productos agrarios, mientras que exigen de países en desarrollo la apertura de sus mercados a cualquier precio. Esto no puede continuar siendo visto como normal. La sociedad civil debe tomar las iniciativas necesarias para empezar a cambiar este desequilibrio.