

CUADERNOS

POLITICA EXTERIOR ARGENTINA

LAS NEGOCIACIONES
MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA EN MATERIA
AGRÍCOLA. FORMA Y PERSPECTIVA

Rubén PAREDES RODRÍGUEZ

Serie: Docencia N° 60
Rosario, abril 2000

CERIR



ARGENTINA

“CUADERNOS DE POLITICA EXTERIOR ARGENTINA”

ISSN 0326-7806 (edición impresa)
ISSN 1852-7213 (edición en línea)

DIRECTOR: Dr. Alfredo Bruno BOLOGNA

CONSEJO DE REDACCION: Master Anabella Busso

Dra. Miryam Colacrai

Dra. Gladys Lechini de Álvarez

Lic. Gustavo Marini

CONSEJO ASESOR:

Prof. Celestino del Arenal (España)

Prof. Juan Gabriel Tokatlian (Colombia)

Prof. Jack Child (Estados Unidos de América)

Prof. Eduardo Ferrero Costa (Perú)

Prof. Helio Jaguaribe (Brasil)

Prof. Carlos Juan Moneta (Argentina)

Prof. Luciano Tomassini (Chile)

Dirección Nacional de Derecho de Autor: Exp. N° 044395/2000

Esta publicación cuenta con el sistema de referato de acuerdo a normas internacionales.

Indexada: Latindex Catálogo. Nivel I de excelencia

Publicación propiedad de PROMOPEA

Canje: biblioteca-cerir@unr.edu.ar

Página web: www.cerir.com.ar

Los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión de los Cuadernos.

El texto completo de los Cuadernos de Política Exterior Argentina, a partir del número 76, puede ser consultado en http://www.cerir.com.ar/serie_docentes.php

ADDRESS OF CHANGE - CORRESPONDENCIA Y CANJE:

CENTRO DE ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES DE ROSARIO
C.E.R.I.R.

San Juan 4290

2000 ROSARIO

REPUBLICA ARGENTINA

TEL/FAX.: 54-341-4201231

CENTRO DE ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES DE ROSARIO C.E.R.I.R

Iniciado en 1985 como grupo de trabajo e investigación en el ámbito docente de la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, el **CERIR** concreta su labor en un proyecto conjunto presentado al CONICET, que fue creciendo desde entonces, con la incorporación de investigadores y becarios. Los trabajos elaborados se conocen a través de la publicación periódica "Cuadernos de Política Exterior Argentina". Los cuales también se encuentran abiertos a la participación de docentes e investigadores ajenos al CERIR que deseen presentar temas referidos a los proyectos de investigación mencionados.

En 1992 el **CERIR** diseña un Programa de Investigación cuyo objetivo es el seguimiento de la Política Exterior Argentina, concretándose en 1994 con la publicación conjunta de la obra "La Política Exterior del Gobierno de Menem. Seguimiento y Reflexiones al promediar su mandato". En 1998 se publicó el segundo tomo que incluye el período comprendido entre 1994 y julio de 1997.

Desde su origen, el grupo de investigación del **CERIR** desarrolló actividades de transferencia de resultados de sus apoyos través de la docencia en carreras de grado y post grado. En 1996 se organizó dentro del ámbito del Centro de Estudios Interdisciplinarios (CEI) la Maestría en Integración y Cooperación Internacional de la UNR, con la presencia de graduados y becarios de los países miembros del MERCOSUR y de otros países iberoamericanos (dentro del programa MUTIS) y participa en el programa de la red ALFA-DEIMPIR (Desarrollo Económico e Institucional mediante Procesos de Integración Regional) con becarios y profesores latinoamericanos y europeos.

Todo esfuerzo fue posible gracias a la colaboración de Instituciones, funcionarios, académicos y medios de comunicación que permitieron el avance del proyecto inicial.

Dr. Alfredo Bruno Bologna
Director del CERIR

ÍNDICE

A MODO DE INTRODUCCION	2
1- LA VINCULACION MERCOSUR - UNION EUROPEA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES	3
A - Contexto internacional bajo el proceso de globalización	3
B- La relación birregional en los noventa	5
2- UN ANALISIS DE LA FORMA DE NEGOCIACION	10
REFLEXIONES FINALES	16
NOTAS Y CITAS BIBLIOGRAFICAS	18
BIBLIOGRAFIA GENERAL	19

A MODO DE INTRODUCCION

En las postrimerías del siglo XX, los cambios acaecidos en el sistema internacional han sido propicios para la configuración de una multiplicidad de contactos entre distintos actores en las relaciones internacionales. Una prueba de ello se ha evidenciado en las relaciones MERCOSUR – Unión Europea (UE) con el objeto de crear una asociación interregional –en un plazo aún no del todo determinado- de acuerdo a los lineamientos generales establecidos en el Acuerdo Marco suscrito entre ambos bloques.

Como todo tipo de relación, en estas se presenta una conjunción de intereses tanto compartidos como contrapuestos, en la cual los integrantes de la misma deben negociar continuamente sobretodo en lo que se denominan las cuestiones sensibles, como son las agrícolas. Precisamente en torno a la negociación de este último aspecto radica el interés de investigación.

En el presente trabajo se pretende analizar la *forma de negociación* entre el MERCOSUR y la UE en lo atinente a las cuestiones agrícolas, con el objeto de poder dilucidar una de las causas *del por que las partes no han logrado ponerse de acuerdo*. En este sentido, consideramos que la *forma de negociación* emprendida hasta la fecha se ha convertido inclusive en un obstáculo más, el cual en lugar de haber acercado a las partes las ha alejado.

Para ello, consideramos pertinente plantear el trabajo partiendo de lo general para luego llegar a lo particular, es decir, ver la configuración del sistema internacional en los noventa caracterizado por el proceso de globalización y la consecuente creación de procesos de regionalización, para luego abordar como ha sido la forma de negociación emprendida por ambos bloques. De esta manera, en el presente trabajo se pretende aplicar las nociones teóricas del Proyecto de Negociación de Harvard de los profesores Roger Fisher y William Ury.

En un primer paso intentaremos aprehender las vinculaciones MERCOSUR – UE como un tipo especial de relación que no se produce en el vacío, sino que se insertan en un proceso de características complejas como lo es la globalización. A partir de allí se intentará ver como han sido las relaciones birregionales a lo largo de los años noventa.

En un segundo paso, abordaremos la forma de negociación en el nivel birregional y multilateral específicamente en el ámbito de la OMC en materia agrícola, poniendo mayor énfasis en lo que se denomina la posición tradicional de Argentina en el MERCOSUR. En la última parte se realizarán algunas reflexiones finales.

1. LA VINCULACIÓN MERCOSUR - UNION EUROPEA EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES

A - Contexto internacional bajo el proceso de globalización

En los últimos años se ha asistido a una convergencia de distintos fenómenos aglutinantes y generadores de cambios en las relaciones internacionales, los cuales han ido permeando con mayor o menor implicancia los ámbitos políticos, económicos, culturales y sociales en todo el sistema internacional. En este sentido, se ha generado un proceso de características inéditas en algunos aspectos, en donde se produce de una manera paradójica una simbiosis entre lo nuevo y lo viejo, marcada por una aceleración y acortamiento del tiempo, y una eliminación física y virtual de las distancias.

La década de los noventa se constituye –a los fines de sólo establecer una fecha en virtud de los cambios acaecidos- en la partera de la historia de un proceso extenso y profundo y aún no acabado que en nuestros días se ha dado en llamar Globalización. La magnitud de este proceso ha sido tal que ha despertado el interés de economistas, politólogos, internacionalistas, sociólogos y policy makers entre otros, para explicar su origen y funcionamiento.

A diferencia de lo ocurrido en la Revolución Francesa, la cual se gesta primero en la mente de los *enciclopedistas* o de la Revolución Rusa vislumbrada en su momento por intelectuales como Marx y Lenin, “la globalización se da primero de hecho sin que exista una teoría previa” (1). Esto conlleva a una situación muy particular, en donde al no existir una teoría que haya previsto con antelación la emergencia de la globalización, conduce a teorizar sobre ella una vez instalada –*fait accompli*-, y en la cual se piensa en lo irreversible del proceso, debido a que toda idea de cambio sólo podría darse a la interior de la misma. Así como nadie predijo la caída del Muro de Berlín y la consecuente marcha del oso soviético de los bosques –haciendo alusión a la metáfora empleada por Lester Thurow para dar cuenta de la implosión de la Unión Soviética y su área de influencia-, nadie predijo la configuración de un proceso tan complejo como lo es la globalización (2).

Ahora bien, la complejidad de la globalización no está en pensar que es meramente un proceso *inclusivo* en el cual todos los países participan por igual, y en el que se borran las diferencias que ya existían previamente, sino que también es un proceso *selectivo* y de exclusión en donde sólo cuentan los que están preparados para enfrentar los desafíos que ella requiere. El fin de la guerra fría no sólo condujo a la eliminación de un bloque ideológico sino que también puso en jaque a categorías analíticas en las relaciones internacionales, entre ellas la de Tercer Mundo. De esta manera de la trilogía países capitalistas – países comunistas y tercer mundo imperantes en los años de la Guerra Fría, se produjo una simplificación hacia el establecimiento de una dualidad, en donde encontramos países desarrollados y países en vías de desarrollo, y al interior de esta última categoría, la presencia de países denominados *emergentes* que buscan adaptarse desde una perspectiva más favorable a las condiciones de mercado imperantes.

La globalización -como sostiene Anthony Giddens- puede definirse por tanto como

la "intensificación de las relaciones sociales en todo el mundo por las que se enlazan lugares lejanos, de tal manera que los acontecimientos locales están configurados por acontecimientos que ocurren a muchos kilómetros de distancia o viceversa" (3).

Ciertamente la globalización es un proceso multidimensional y de múltiples impactos teniendo en cuenta como se interrelacionan los ámbitos económicos, políticos, culturales y tecnológicos en el mundo, haciendo de éste una suerte de *Aldea Global*, en donde lo que se presentaba como lo exterior, lejano y desconocido, pasa a ser lo cercano, cotidiano y contiguo. En otras palabras, entendemos a la globalización como un proceso económico complejo, en el cual se configuran toda una serie de interrelaciones en el espacio y en el tiempo de forma inédita, como consecuencia de la dinámica y multidimensionalidad que el mismo presenta, trascendiendo las fronteras y en el que participan una amplia gama de actores nacionales e internacionales.

En estas interrelaciones resulta interesante remarcar la preponderancia de lo *económico* como un fenómeno integrador y constitutivo de un gran Mercado Global de bienes y servicios transables en el ámbito internacional. De esta manera la globalización no es un fenómeno *a-capitalista*, *ni post capitalista*, como algunos quisieron pensarla en un primer momento, sino que es un proceso –como mencionamos anteriormente- de características en algunos aspectos inéditas, al interior del capitalismo que ha devenido prácticamente mundial (4).

La profunda integración de los mercados en éste último tiempo, como uno de los rasgos sobresalientes de la globalización, se estaría efectuando bajo la convergencia de ciertas "reglas del juego" compartidas y a veces impuestas por los distintos estados en lo que hace –por ejemplo- a la liberalización del comercio a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, la libertad irrestricta de los flujos financieros, la apertura económica, y la desregulación de los regímenes de inversión. A ello se suma el impacto de las nuevas tecnologías informáticas y de comunicación al servicio de la configuración de un gran mercado real y virtual, cada vez más integrado, en el cual lo que importa es estar adentro y adaptarse para no quedar excluido formando parte de una periferia intrascendente.

Para ello, los países han adoptados distintos caminos alternativos de inserción en la economía internacional globalizada y que como sugiere Hugo Fazio Vengoa, van desde la integración a los polos económicos y financieros directamente como es el caso de México con los Estados Unidos, la celebración de acuerdos bilaterales de libre comercio que propenden insertar al país en el mundo (como ser el caso de Chile), y/ o el establecimiento de vínculos multilaterales intra y extrarregionales en los que menciona como ejemplo al MERCOSUR y la UE (5). Este último modelo de inserción está demostrando la compatibilidad entre una economía internacional globalizada con esquemas de integración regionales en los que buscan insertarse los países que de ellos forman parte. Según Vengoa, "debido a la inexistencia de un único centro de hegemonía y a la aguda competición entre los polos económicos y comerciales mundiales se produce la inclinación a asumir la globalización de modo interno o regionalizado" (6).

En la última década del siglo XX, se puede decir que ha sido un rasgo sobresaliente la tendencia a la conformación de nuevos bloques económicos regionales como la profundización de los procesos de integración en las regiones en donde estos ya existían previamente. Entre los primeros podemos traer a colación la constitución del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y del MERCOSUR, y entre los segundos se pueden citar la profundización del proceso de integración de Europa que da origen a la UE en 1992 con la celebración del Tratado de Maastrich y el relanzamiento del Pacto Andino.

En un caso como en el otro la dimensión regional se constituye en la estrategia de inserción en la economía globalizada, en donde se potencia la búsqueda de una mayor competitividad internacional. Al respecto Félix Peña sostiene que el MERCOSUR fue imaginado desde su inicio, como una *respuesta regional* a los desafíos que se plantean, en este fin de siglo, en los países que desean preservar una identidad nacional y la vigencia de valores democráticos (7). Dicha respuesta, requirió un trabajo de coordinación conjunto por parte de los cuatro países sudamericanos que han iniciado un camino hacia la integración y la cooperación regional, el cual no se agotó allí, en virtud de que manifestaron –desde un principio- la necesidad de explorar nuevos campos regionales de cooperación, entre los cuales se encontraba la UE.

Esta inserción del MERCOSUR en la economía globalizada trasciende la relación interestatal planteando un nuevo tipo de vinculación de características *bloque a bloque*. A través de estas, el MERCOSUR no sólo - como sostiene Dieter Benecke- ha buscado compensar los efectos de la globalización anonimizantes creando un marco de relaciones más confiables y estables, sino también el afán de facilitar el acceso a un mercado más amplio (8).

Empero, consideramos que las negociaciones birregionales estuvieron desde un principio signadas por el optimismo del presente que despertaba el nuevo tipo de vinculación como por las incertidumbres del futuro, sobre todo cuando se debían negociar las cuestiones consideradas sensibles a los respectivos bloques. Entre ellas podemos mencionar las cuestiones agrícolas como veremos a continuación.

B - La relación birregional MERCOSUR - UE en los noventa

Una vez firmado en 1991 el Tratado de Asunción entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el cual dio origen al Mercado Común de Sur –MERCOSUR- se iniciaron las conversaciones formales con la Comisión de la UE en Bruselas, con el objeto de dar a conocer el nuevo acuerdo subregional creado en el espacio del cono sur latinoamericano. De esta manera la UE respondió a la brevedad creando un Comité Consultivo Conjunto de Asistencia Técnica e Institucional para el asesoramiento del MERCOSUR en lo que respecta al proceso de integración, en el cual surgió por primera vez la idea de establecer una asociación de tipo interregional.

En ese entonces, la idea de una asociación entre dos regiones era *sui generis* en el escenario internacional, por ende, muy poco se sabía concretamente en los círculos

políticos y académicos del significado y contenido que se le daría a la misma. Para algunos podía llegar a ser un mero acuerdo de asociación entendida como una alianza comercial, como una zona de libre comercio trasatlántica o una asociación económicamente restringida a determinados sectores del comercio internacional entre ambas regiones. Esta última posición fue la que la UE ha intentado implementar desde un principio, aunque sin éxito, y sería en la que insiste en reeditar en estos días -como se podrá ver en la segunda parte del trabajo referido a las negociaciones birregionales.

Para Bruselas, los cambios acaecidos en la última década en América Latina en general, y en los países del MERCOSUR en particular, crearon las condiciones propicias para un acercamiento, dado el marco de estabilidad imperante en la región. En efecto, a la estabilidad política lograda bajo la instauración de la democracia, se sumaron la implementación de programas de ajustes estructural, los planes de estabilización -Argentina con el Plan de convertibilidad en 1991 y Brasil con el Plan Real en 1993- la desregulación de los mercados y la apertura económica, todas ellas medidas que tendieron a configurar un contexto económico regional diferente, el cual distaba considerablemente de lo que había acontecido en décadas anteriores. Ante esta situación, la UE lentamente ha ido virando la posición que hasta ese entonces venía sosteniendo para con la región, caracterizada por un intenso diálogo político -como ocurrió en los años ochenta-, en contraste con un retroceso en materia de políticas comerciales y de inversiones.

En un primer momento, la imprecisión en torno a una asociación interregional parecía superarse, en la medida que se cumplían determinados requerimientos de orden técnico solicitados por la UE, como ser el empleo de fuentes estadísticas homologables entre los cuatro países del MERCOSUR que permitieran un conocimiento fidedigno de la situación relativa a los sectores de la producción, comercio, inversiones etcétera. Sin embargo, los obstáculos para realizar la institucionalización de las relaciones bloque a bloque se presentaron en la mesa de negociaciones a la hora de evaluar la situación de los sectores considerados sensibles a los respectivos intereses.

Para poder dilucidar como las mencionadas negociaciones se han ido desarrollando, consideramos interesante traer a colación el aporte que hace Robert Putnam en pos de la comprensión de las interacciones entre la diplomacia, en este caso de cada uno de los bloques, y la política nacional de los países que los integran.

De esta manera, siguiendo los lineamientos de dicho autor, se pueden entender a las *negociaciones internacionales* como un *juego de doble nivel* en el cual participan diferentes actores. En el nivel nacional, existirían determinados grupos persiguiendo sus intereses y presionando sobre el gobierno para que adopte una política en consonancia con los mismos, y en el nivel internacional, los gobiernos nacionales buscarían “maximizar su propia capacidad para satisfacer las presiones internas, minimizando al mismo tiempo las consecuencias adversas de los acontecimientos internacionales” (9). En consecuencia, los gobiernos al momento de emprender una negociación internacional se encontrarían obligados a prever los costos internos de la adopción una medida que pueda generar toda una serie de reticencias político-económicas.

En este sentido, en las negociaciones internacionales previas a la celebración del Acuerdo Marco birregional de 1995 se plantearon tanto entre el MERCOSUR y la UE, como al interior de cada uno de los bloques, la cuestión de la pertinencia de abordar los temas agrícolas, los cuales desde hace más de tres décadas despiertan las consabidas susceptibilidades.

Por el lado de la UE se tornó difícil en un primer momento lograr una *postura común al bloque*, con la cual luego poder negociar con el MERCOSUR, debido a que el gobierno francés se oponía a la celebración de un acuerdo de asociación interregional que incluyera la liberalización de todos los sectores de la economía, preferentemente el agrícola. La oposición gala de firmar un acuerdo de asociación respondía a los fuertes *reclamos internos* realizados por el lobby de los campesinos franceses, quienes consideraban lesivo a sus intereses, la adopción de un acuerdo internacional que contemplase la liberalización comercial del sector agrícola, y más precisamente la eventual eliminación de la Política Agrícola Común (PAC). De esta manera podemos visualizar como los intereses de un actor al interior de un estado influyen en la política que el mismo adopta, y en este caso precisamente en el marco del bloque regional europeo.

Esta situación resulta ilustrativa teniendo en cuenta la existencia de dos métodos de negociación institucionalizados al interior de la UE. Como en este caso se debía celebrar un acuerdo de asociación internacional con otro bloque, el método común a todos que se debía implementar era el *intergubernamental*, en el cual toda decisión sólo se puede adoptar con la unanimidad de los estados miembros (10). Sin la anuencia de Francia era imposible negociar internacionalmente con el MERCOSUR la posibilidad de entablar una asociación de características birregionales.

Por tal motivo, el bloque europeo para adoptar una posición común debió negociar primero con Francia el alcance del Acuerdo Marco, debido a que ésta sólo daría su conformidad en la medida que se resguarden los intereses de uno de los actores con más peso a su interior como lo es el agrícola, luego con los estados miembros de la UE, y por último con el MERCOSUR.

La complejidad de esta forma de negociación radica en la existencia de dos niveles de negociación -como mencionamos anteriormente- en el cual particularmente el nivel internacional se desdobra a la vez en una instancia de negociación entre el estado miembro con el bloque al pertenece y de este último con otro bloque regional. En consecuencia, encontramos un nivel interno que condiciona en el nivel internacional la negociación del propio estado, convirtiéndose este en una suerte de *nivel intermedio* dado que la negociación continúa posteriormente cuando el bloque realiza tratativas hacia fuera con otros actores.

Ahora bien, ante la negativa francesa de constituir en un primer momento una asociación interregional, los gobiernos de Argentina y Uruguay -por el lado del MERCOSUR- se mantuvieron en la posición tradicional de no suscribir ningún acuerdo sino se contemplaban la incorporación de todos los sectores bajo las reglas de una economía de mercado (11). Así, tanto una posición como la otra contribuyeron a generar una situación de

anquilosamiento que parecía difícil de superar.

Empero, cuando las negociaciones birregionales llegaron a una situación de virtual estancamiento, ante la negativa francesa de no ratificar un acuerdo de asociación y la férrea oposición del MERCOSUR de no discriminar ningún sector del comercio interregional, haciendo directa alusión a la incorporación del sector agrícola, se produjeron dos acontecimientos de relevancia internacional que en cierta medida descomprimieron la relación bloque a bloque. Dichos acontecimientos actuaron como verdaderos catalizadores de la tensión que generaba negociar la liberalización comercial de todos los productos agrícolas.

En este sentido, creemos importante para comprender en esta primera etapa el derrotero que han seguido las relaciones birregionales, tener en cuenta cómo incidieron las negociaciones para el establecimiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y la culminación de las negociaciones multilaterales del GATT/OMC en 1994 en Marrakech.

El primer acontecimiento estuvo relacionado con la Cumbre de Miami de 1994, en la cual se proyectó como objetivo para el año 2005, la conformación de un Área de Libre Comercio hemisférica de Alaska a Tierra del Fuego. Esta noticia generó inquietud en los negociadores europeos, entre los cuales se advertía la posibilidad de una pérdida de gravitación en la región, de no llegar a un compromiso rápido y estratégico. Sobre todo con relación al MERCOSUR, que se había convertido en sus primeros años de existencia en el principal socio de hecho en materia comercial y de inversiones en la región.

A ello se sumó –como segundo acontecimiento importante- la culminación de la Ronda Uruguay del GATT/OMC en 1994, en la cual se incorporó por primera vez bajo tratamiento multilateral el sector agrícola. Esto abría la posibilidad de una nueva instancia de negociación para aquellos países afectados por el proteccionismo agrícola en el comercio internacional.

Además, según las nuevas disposiciones de la OMC, más precisamente en el Art. XXIV se impedía toda iniciativa de asociación regional o interregional que no incluyera a todos los sectores del comercio. En virtud de ello, mientras se frustraba la posición europea de conformar una asociación sobre la base de algunos sectores con exclusión de otros, se planteaba la necesidad de llegar cuanto antes a un compromiso con el MERCOSUR por temor a verse desplazada.

Después de largas negociaciones de alto nivel, la situación se descomprimió encontrando una salida en las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) –la cual para ese entonces recién se había creado. De acuerdo con la misma sólo se podía celebrar un acuerdo de tales características –región a región- en la medida que se adopte el principio de *liberación comercial multilateral* de todos los sectores de la economía.

Finalmente, el 15 de diciembre de 1995 los Jefes de Estado de la UE y el MERCOSUR firmaron en Madrid el primer acuerdo “región a región” entre las dos Uniones Aduaneras conocido como *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación*. De esta manera se expresó la voluntad en una primera instancia de continuar con el diálogo político y el fortalecimiento de la “cooperación”, para luego dar paso a una segunda instancia –sin

fechas fijas establecidas- de conformación una Asociación Interregional, una vez cumplimentado con el paso anterior. Es decir, que a largo plazo se contempla la posibilidad de establecer una asociación interregional, pero, mientras tanto se activa el mecanismo de la *cooperación*, la cual no debe entenderse –siguiendo a Keohane- como una ausencia de conflicto, ni mucho menos una situación de armonía.

Dicho Acuerdo ha sido considerado -de una manera paradójica- como una victoria para ambos bloques. Para el MERCOSUR significó la inclusión de todos los sectores de la economía sin hacer ningún tipo de discriminación, lo cual redundaba en la posibilidad de ingreso al mercado europeo previa adaptación mutua de políticas, a través de un *proceso de negociación* conocido como *cooperación sectorizada*. De manera adicional se debe mencionar que el acuerdo no se agotó en una instancia comercial, favoreciendo a los intereses del MERCOSUR debido a que se incorporaron en la cooperación sectorizada los ámbitos científicos, tecnológicos, empresariales y culturales.

Asimismo, para la UE fue una victoria haber logrado firmar un acuerdo marco de cooperación como un paso previo a uno posterior de asociación, el cual sólo será posible una vez liberalizados todos los sectores de la economía. Por tal motivo, el Acuerdo Marco se hizo tributario de la posición francesa desde el momento que la misma debió aceptar la incorporación de todos los sectores en consonancia con las disposiciones de la OMC, pero se impuso desde el momento en que no quedó establecido en la letra del acuerdo *un calendario fijo de negociación del sector agrícola*. Como se podrá ver más adelante, este aspecto se constituyó en un factor decisivo en el derrotero que siguieron los posteriores encuentros de alto nivel para negociar la liberalización del mencionado sector, como en los que deberán efectuarse en un futuro. En la agenda birregional sólo se negocia lo que la UE está dispuesta a tratar, haciéndose cada vez más nítida la *asimetría de poder*.

Cabe mencionar, que a partir de ese momento, las interacciones que se han venido efectuando entre ambos bloques han tenido un carácter ambiguo, teniendo en cuenta los avances en algunos temas y el retroceso en otros, en donde la negociación como actividad para continuar con la cooperación está a la orden del día para sortear los obstáculos en la relación birregional. En este marco por ejemplo coexisten la desregulación de los respectivos regímenes de inversión en el MERCOSUR y que la UE en los últimos años ha sabido aprovechar, junto a la negación del “principio de la riqueza de las naciones” en lo atinente al comercio agrícola.

En términos generales, el balance de la relación birregional a partir de 1995 merece un análisis cuidadoso, teniendo en cuenta que las variables macroeconómicas no obstante estar favoreciendo a la UE están demostrando una pérdida de gravitación de la misma en el MERCOSUR. De acuerdo a los últimos datos proporcionados por el Instituto de la Relaciones Internacionales Latinoamericanas (IRELA), y específicamente en materia comercial, las exportaciones del MERCOSUR en el período 1990-1997 aumentaron un 25% en términos absolutos. Mientras que las importaciones provenientes de la UE se duplicaron generando un déficit comercial de -9.700 millones de dólares para el mismo período en cuestión (12).

A ello habría que agregar que si bien el mercado europeo es atractivo en materia comercial, la tendencia estaría demostrando una pérdida de relevancia, en comparación con el incremento del comercio intrarregional e intrahemisférico respectivamente, en virtud de los obstáculos que existen al ingreso de los productos agrícolas como de los commodities provenientes del MERCOSUR.

2. UN ANALISIS DE LA FORMA DE NEGOCIACION BIRREGIONAL

Cuando iniciamos este trabajo comenzamos haciendo alusión a un proceso internacional de características inéditas en algunos aspectos, el cual se lo ha denominado con el concepto de globalización. Asimismo, mencionamos como dicho proceso al ser multidimensional y multicausal ha tenido y tiene incidencia en toda una serie de ámbitos, y como es a la vez compatible con la configuración de los procesos de regionalización en el sistema internacional. Como correlato de ello, creemos que se ha producido un fenómeno de intensificación de los contactos gubernamentales y no gubernamentales, como también la generación de nuevas instancias de negociaciones, cualquiera sea su naturaleza, en las relaciones internacionales.

Ahora bien, en lo que concierne a nuestro tema, las negociaciones internacionales entre el MERCOSUR y la UE se han convertido en un mecanismo recurrente, tanto para el establecimiento de reglas del juego compartidas en lo que respecta a allanar el camino para una futura asociación interregional, como para la búsqueda de alternativas más propicias para la resolución de las cuestiones consideradas sensibles.

Por tal motivo, resulta interesante analizar la *forma* que ha adquirido el proceso de negociación en sí, sobretudo con relación a las cuestiones agrícolas, para poder entender una de las causas del por qué *las partes no han logrado ponerse de acuerdo*. De esta manera, creemos que la *forma de negociación* emprendida hasta la fecha se ha convertido inclusive en un obstáculo más, la cual en lugar de haber acercado a las partes las ha alejado.

En este sentido, entendemos a la negociación internacional como un *juego de doble nivel*, pero también, como a una *comunicación de doble vía cuando se aspira a alcanzar un acuerdo, en el que las diferentes partes tienen intereses parcialmente contrapuestos y otros parcialmente compartidos*. Así como la cooperación internacional no se produce bajo una situación de armonía, tampoco se realiza una negociación si no hubiese un determinado conflicto de intereses entre las partes.

En consecuencia, toda negociación conlleva una cierta cuota de conflictividad, la cual puede variar en mayor o menor grado, como asimismo en intensidad, pero que finalmente actúa como una suerte de móvil que impulsa a las partes a establecer contactos, con el objeto de arribar a un compromiso tendiente a satisfacer los intereses de cada una de ellas. Sin embargo, en innumerables ocasiones las partes no logran ponerse de acuerdo, en

virtud de que la *forma negociación* emprendida no se ha realizado sobre la base de principios o intereses, sino sobre la base de *posiciones*.

El Proyecto de Negociación de Harvard de los profesores Fischer y Ury sugiere como estrategia que “se busquen ventajas mutuas siempre que sea posible, y cuando haya conflicto de intereses debe insistirse en que el resultado se base en algún criterio justo, independientemente de la voluntad de las partes” (13). De ninguna manera se aconseja negociar sobre la base de *posiciones*, lo cual suele ser más habitual, dado que por lo general cada parte asume una posición determinada, argumenta a su favor y posteriormente hace concesiones para llegar a un compromiso. Pero, en el caso de no llegar a un compromiso, se generan toda una serie de susceptibilidades o recelos que tienden a inclusive personalizarse en la figura del negociador.

Un ejemplo claro de este tipo de negociación se puede ilustrar con la metáfora del árbol que no permite ver el bosque, por cuanto la adopción de una posición implica comprometerse y encerrarse en ella de una manera tal, que se deja de prestar atención a los intereses y las preocupaciones subyacentes de las partes. En lugar de canalizarse en la instancia de negociación la atención de diseñar juntos una solución mutuamente aceptable, ésta tiende a convertirse en una batalla, pues cada parte trata de forzar a la otra a cambiar su posición por medio de pura fuerza de voluntad (14). Comúnmente, esto se ha evidenciado en el abandono de la mesa de negociaciones, cuando ninguna de las ellas se han logrado imponer con su posición sobre la otra.

Con el objeto de evitar dicha situación, se recomienda evaluar el método de negociación de un determinado acuerdo, sobre la base de tres criterios como son la *sensatez, la eficiencia y el no deterioro de la relación*. De esta manera, “un acuerdo sensato puede definirse como aquel que satisface los intereses legítimos de ambas partes dentro de lo posible, que resuelve los conflictos de intereses con equidad, que es durable, y que tiene en cuenta los intereses de la comunidad” (15).

En consecuencia, se deben evaluar los elementos básicos de toda negociación según el siguiente razonamiento:

- a- separar a las personas de los problemas;
- b- concentrarse en los intereses y no en las posiciones;
- c- elaborar una multiplicidad de posibilidades antes decidirse actuar e;
- d- insistir que los resultados se basen en algún criterio objetivo.

Pese a ello, el conocimiento que las partes a veces pueden tener de las respectivas posiciones se convierte en un obstáculo difícil de sortear, debido a que resta incentivo a reanudar las negociaciones el hecho de saber lo que el otro expondrá en un próximo encuentro. En ningún momento estamos aceptando que no haya una estrategia de negociación, sino que por el contrario consideramos conveniente cuando se abordan cuestiones sensibles, la importancia de que exista un verdadero feedback en la comunicación, a partir del cual encontrar en la medida de lo posible una solución en conjunto. Por un momento pensemos en la situación en la que se encuentran las negociaciones birregionales referidas a las cuestiones agrícolas entre el MERCOSUR y la

UE –de aparente impasse-, para poder comprender cuan perjudicial puede resultar la adopción de una posición firme o rígida de negociación. Aunque los argumentos esgrimidos por ambos bloques puedan ser o no legítimos.

Una vez más, la discusión en torno a la liberalización del sector agrícola se ha constituido en un punto de referencia insoslayable a la hora de proseguir con las negociaciones. Esta situación ha conducido a una instancia de enfrentamiento de las posiciones negociadoras -como se podrá ver a continuación- tanto en el nivel birregional como en el nivel multilateral en el ámbito de la OMC.

En la Primera Cumbre de Presidentes UE - América Latina, celebrada en Río de Janeiro el 28 de junio de 1999, los Estados Partes del MERCOSUR insistieron en la necesidad de fijar una fecha para comenzar a negociar las cuestiones agrícolas. En el transcurso de la misma, el gobierno argentino buscó -actuando coordinadamente con los demás Estados Partes del MERCOSUR- que se incluya en la agenda de negociación el tema de los subsidios al sector agrícola que Europa viene realizando en el marco de la PAC desde hace 34 años, con el objeto de acelerar el proceso de liberalización del comercio mundial. De esta manera, fiel a una *posición* que ha venido sosteniendo de no excluir de las negociaciones del comercio internacional ningún sector, se logró abordar, aunque a medias el tema en cuestión.

A pesar de los reclamos realizados, la UE una vez más se impuso en la denominada “Declaración de Río”, debido a que sólo manifestó estar dispuesta a negociar las *barreras no arancelarias*, es decir, los impedimentos de carácter técnico y sanitario que impiden la introducción de los productos provenientes del MERCOSUR. Si bien no se excluyó el sector en su totalidad de la mesa de negociaciones, podemos ver como el no establecimiento de un calendario con fechas fijas –como se mencionó en el apartado anterior- incide en el margen de negociación, debido a que ello permite posponer el tratamiento específico de los subsidios a la producción y a las exportaciones agrícolas, dejando reservado al arbitrio del bloque europeo lo que se puede llegar a tratar.

La decisión europea de negociar sólo las trabas técnicas que rodean al comercio agrícola no ha sido aleatoria, sino que por el contrario se insertaría en un cambio sutil de la posición que ha venido sosteniendo en los últimos años. Ello implicaría, supeditar la liberalización del sector agrícola a una instancia de *negociación multilateral* en el marco de la OMC.

En consecuencia, la UE ha manifestado la posición de no negociar la liberalización comercial del sector hasta tanto no finalice la Ronda del Milenio, la cual se calcula entre tres a cuatro años de duración, suponiendo que se cumplan con normalidad los plazos en la O.M.C. Paradójicamente, cuando se abordaron los temas agrícolas en la anterior Ronda Uruguay del GATT la duración de la misma fue de siete años, lo que de manera adicional genera más incertidumbres al tema.

Ahora bien, a diferencia de la posición de negociación sostenida en el nivel birregional, la UE en la OMC se ha concentrado en la defensa de las *barreras no arancelarias* en los denominados Organismos Genéticamente Modificados (OGM) o

transgénicos, en los cuales Argentina y Uruguay han logrado obtener ventaja competitiva, sobretudo en lo que respecta en la producción de soja y trigo. Esta nueva forma de reeditar la utilización de las barreras técnicas en el comercio agrícola respondería a una “necesidad europea” de proteger la salud de los consumidores y del medio ambiente. Cuando la PAC, según informes oficiales, indirectamente contribuyó con la *política de provisión de productos agrícola* a precios subsidiados en la contaminación del suelo y de las napas subterráneas con el uso excesivo de pesticidas y plaguicidas.

Frente a este panorama el bloque europeo ha intentado renegociar el Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT) de la última Ronda Uruguay, con la inclusión de la denominada *ingeniería genética*. El argumento esgrimido para imponer restricciones fitosanitarias ha sido la escasa *prueba científica* existente para permitir el ingreso de tales productos en el mercado europeo.

A pesar de que los resultados científicos sobre la ingesta de los productos transgénicos no han logrado comprobar el grado de inocuidad ni de riesgo para el ser humano, los mismos se han convertido en la nueva forma de *proteccionismo verde*. La aplicación de estas trabas técnicas al comercio ha recibido la oposición de los países del MERCOSUR, Estados Unidos y Canadá en la OMC.

Los argumentos de la posición argentina en contra de los subsidios fueron contundentes desde el momento que se sustentaron en las cifras emitidas por la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD) que reúne a los países desarrollados, quienes precisamente poseen la capacidad de subsidiar la agricultura. Así, de acuerdo a los datos proporcionados, en 1998 se asignaron 362.000 millones de dólares para subsidiar la producción y exportación de productos agrícolas, alterando en consecuencia las condiciones de competencia internacional frente a los países que no lo hacen. Cuando se desagregaron estos datos según los países, regiones o bloques, resultó claro ver como la UE es la que más contribuyó a generar esta situación con 142.000 millones de dólares, seguida en este orden por los Estados Unidos y Japón (16).

A fines de agosto de 1999, en la reunión Ministerial del Grupo Cairns celebrada en la ciudad de Buenos Aires, se retomó esta cuestión con la convicción de presentarse con una sola posición de negociación en la Ronda del Milenio de la OMC. De ella surgió gracias a una activa participación argentina, un Documento Ministerial de características *breves y duras* –según los analistas– en el cual se planteó “lograr condiciones más equitativas y más libres en un pie de igualdad con el comercio de otros productos [y la imprescindible necesidad] de un plan detallado de negociación para terminar de una vez por todas con el tratamiento desigual de la agricultura dentro de las reglas de la OMC” (17). Según el entonces Secretario de Relaciones Económicas Internacionales Jorge Campbell, “la estrategia argentina es ser el duro entre los más duros”, y para ello se necesita de círculos concéntricos en los cuales apoyarse, primeros en los socios del MERCOSUR, luego en Chile y por último en el Grupo Cairns en lo que respecta a las negociaciones agrícolas.

Con el inicio de la denominada Ronda del Milenio, en la ciudad de Seattle,

Estados Unidos, y pese a su convulsionada apertura, el gobierno de Argentina y de los países parte del MERCOSUR aunaron sus respectivas posiciones en una sola, de carácter –como venimos mencionando- *dura* a la hora de abordar la liberalización del comercio agrícola. En dicha ronda, solo se pudo manifestar una vez más la disconformidad con la política de subsidios que recibe el agro en Europa, dado a que en el recinto de negociación se le brindó prioridad a otros temas.

Asimismo, a fines de marzo del presente año, con motivo de la reanudación de las negociaciones birregionales, la UE planteó nuevamente la dificultad de tratar el acceso de los productos agrícolas del MERCOSUR. Para ello, el Comisario de Comercio de la Unión Pascal Lamy creyó conveniente negociar otras cuestiones de menor conflictividad, pero de mayor interés europeo, como ser el sector industrial y de servicios con el objeto de avanzar en el proceso de conformación de la asociación interregional. En consecuencia, el funcionario europeo consideró conveniente supeditar exclusivamente las negociaciones agrícolas a la decisión de la OMC, por fuera de las relaciones bloque a bloque, como una medida que permita avanzar en un tema alta sensibilidad.

Sin embargo, la primera medida adoptada por la UE en la organización multilateral fue vetar la candidatura como Presidente de las Negociaciones Agrícolas al brasileño Celso Amorín. El motivo ha sido que “Brasil participa del Grupo Cairns que reúne 18 países agroexportadores (incluyendo a los del MERCOSUR) que pugnan por un mayor acceso al mercado” (18).

Una vez más se puso en evidencia la reticencia europea a abordar de manera clara las cuestiones sensibles entre ambos bloques, concentrándose en aquellos sectores en los que persigue intereses concretos, y en los cuales contrariamente el MERCOSUR no presenta dificultad alguna. La complejidad de esta situación estaría conduciendo a repensar la futura asociación interregional, ante la existencia de intereses marcadamente contrapuestos en torno a un sector sensible.

En consecuencia, surge como interrogante saber en que proporción se ha avanzado en este tema. No debemos olvidar en este ida y vuelta entre abstracción y relevancia, como en la *forma de negociación* puesta en marcha por ambos bloques, el conocimiento previo de las respectivas *posiciones* condujo a una situación de impasse, teniendo en cuenta el tipo de mensajes que se han enviado. Por ejemplo, el que se negocie la eliminación de los subsidios o nada. Mas aún, esta situación se pudo ver agravada desde el momento que ninguna de las partes ha estado dispuesta a emprender la negociación sobre la base de *principios o intereses de ventajas mutuas*.

Argentina desde el MERCOSUR ha insistido en la eliminación de los subsidios a las exportaciones alegando que son la principal causa de distorsión de los mercados agrícolas, debido a que su implementación a lo largo de los años ha contribuido a la depresión de los precios internacionales y ha obstaculizado el acceso al mismo mercado europeo. De acuerdo con esta posición, pareciera que estos son la única fuente del conflicto, y el punto central de negociación.

Empero, consideramos que a pesar de la *posición dura* expresada en el tema, la

misma tendría un sesgo minimalista, debido a que se concentra en un solo aspecto cuando la cuestión es más compleja y trasciende a la mera aplicación de subsidios. En la actualidad, la PAC es mucho más que subsidios a la producción y exportación en comparación con lo que fue en su diseño original en la década del sesenta. Ello ha quedado demostrado con el criterio de *multifuncionalidad* que hoy rodea al sector, en el cual se plantea: “proteger la naturaleza, mantener el paisaje rural, y su estilo de vida y evitar la emigración del campo a la ciudad” (19). La concepción de la agricultura desde sus múltiples funciones está motivando que los negociadores europeos defiendan en los foros internacionales a lo que ellos denominan su “agro”, más allá de su mayor o menor racionalidad económica.

Resulta interesante traer a colación este punto porque su eventual eliminación generaría toda una serie de costos políticos, económicos y sociales que los gobiernos deben saber calcular. No debemos olvidar que son siete millones de campesinos los que viven del sector en el espacio europeo, a lo cual se debe sumar la construcción de un complejo agro-industrial conexo que se opone también a la liberalización comercial. En este sentido, los actores en el *nivel interno* presionan sobre los gobiernos en el *nivel internacional*, para que la *posición de negociación* sea la de posponer en el tiempo el tratamiento de la liberalización del sector agrícola.

De esta manera, cada una de las partes negociadoras defiende su posición sin la posibilidad de arribar a un mínimo de entendimiento. Por el momento, las negociaciones que ambos bloques han emprendido no han permitido lograr un acuerdo sensato y equitativo que no produzca deterioro en la relación.

REFLEXIONES FINALES

En un principio, cuando iniciamos el presente trabajo hicimos alusión a un proceso complejo en las relaciones internacionales, como lo es la globalización, en el cual se produce de una manera paradójica una simbiosis entre lo nuevo y lo viejo, marcada por una aceleración y acortamiento del tiempo, y una eliminación física y virtual de las distancias.

Con estas palabras, podemos decir que se condensan un cúmulo de ideas en torno al objeto del trabajo que son las Negociaciones MERCOSUR – UE en materia agrícola. La simbiosis a la que nos hemos referido la podemos ver aplicada en la presencia de dos fuerzas antagónicas, como son las premisas actuales de lograr una mayor liberalización de la economía internacional, junto a la defensa de proteccionismo particularmente difíciles de eliminar en algunos sectores. En un contexto en el cual las distancias físicas tienden a angostarse, generando un mayor acercamiento, se perpetúan de manera coetánea toda una serie de impedimentos que entorpecen las relaciones entre ambos bloques regionales.

Por tal motivo, al momento de realizar un balance de las relaciones MERCOSUR - UE es importante reconocer los avances y limitaciones en algunos temas, a la hora de proyectar una *asociación interregional*. Como ya hemos señalado, la existencia de una clara *asimetría de poder* ha estado condicionando las negociaciones birregionales, sobretudo en las denominadas cuestiones sensibles.

En los últimos años, consideramos que la *forma de negociación sobre la base de posiciones* que se ha venido ensayando no ha dado los resultados esperados. Por ejemplo, mientras más dura ha sido la posición sustentada por Argentina en el MERCOSUR para con la UE en distintos foros internacionales, al momento de negociar la inclusión del sector agrícola bajo los principios de la economía de libre mercado, más dura ha sido la reacción de esta, teniendo en cuenta la negativa a abordar el tema apelando con mayor frecuencia al mecanismo de postergar en el tiempo las negociaciones. Dicho mecanismo, paradójicamente, ha sido consagrado en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación y se ha convertido en una suerte de pecado original, el cual contó sin querer con la aquiescencia del MERCOSUR en el momento de la negociación.

En los últimos años la UE ha realizado un desdoblamiento de su estrategia de negociación, lo cual ha generado cierta confusión. En el nivel birregional sólo mostró estar dispuesta a negociar con el MERCOSUR las barreras no arancelarias, omitiendo todo tratamiento sobre la liberalización del sector agrícola en el tema de los subsidios a las exportaciones y acceso al mercado europeo. Mientras que en el nivel multilateral, su interés lo ha puesto en la defensa de las barreras de carácter técnico, por temor a la entrada de los productos transgénicos provenientes del MERCOSUR.

A diferencia de lo que acontece en las negociaciones del ALCA, en donde se deben tratar todos los sectores del comercio intrahemisférico y en las cuales se ha establecido como fecha límite de creación el año 2005, en la negociaciones MERCOSUR – UE esto no existe, lo cual estaría permitiendo posponer en el tiempo el tratamiento del sector agrícola y

por ende negociar la conformación de una futura asociación interregional.

Una vez más la tendencia sería actuar por reflejo de lo que ocurre en el ALCA, sin embargo, la cuestión es saber hasta cuando ello podrá ser posible. No escapa a la UE, de acuerdo a los últimos indicadores del comercio internacional, el desplazamiento que ha tenido como mercado de destino para los productos del MERCOSUR, debido a las restricciones comerciales que implementa. Esto se ha manifestado en un incremento del comercio intraregional e intrahemisférico por encima del comercio interregional.

Tal vez, la pérdida de relevancia de la UE para el MERCOSUR se convierta en el nuevo impulso que necesitan las negociaciones para proseguir. Pero, en el caso de ser posible, ello requerirá el tratamiento de una agenda comercial compleja. Hasta el momento, el Consejo de Ministros no ha autorizado de manera formal a la Comisión Europea a embarcarse en una negociación de liberalización comercial con el MERCOSUR.

En otras palabras, creemos que el estilo de negociación no ha contribuido a acercar a las partes sino que por el contrario las ha alejado, debido a que el negociar sobre la base de *posiciones* no ha permitido diseñar una multiplicidad de posibilidades antes de actuar. Por el contrario, los argumentos esgrimidos por cada parte en la mesa de negociaciones han devenido prácticamente irreductibles, y la búsqueda de un camino alternativo mutuamente ventajoso no ha sido por el momento ensayado.

En este sentido, sólo cuando se evalúen los verdaderos intereses en la relación birregional, sean estos compartidos o contrapuestos, se podrá vislumbrar en un futuro la conformación de una Asociación Interregional.

NOTAS Y CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) GOMEZ MINUJIN, Fernando, "Efectos de la Globalización en el mundo jurídico. Un enfoque particular en el área financiera y de negocios", en *Contribuciones*, CIEDLA, Buenos Aires, N° 3, 1998, pág. 45.
- (2) Véase al respecto: Lester Thurrow, *La Guerra del siglo XXI*, editorial Vergara, Buenos Aires, 1991, cap. 2.
- (3) GIDDENS, Anthony, *Consecuencias de la Modernidad*,
- (4) El capitalismo ha ganado como sistema, es hegemónico, pero no es homogéneo desde la pos guerra fría, y ahora se presenta en dos modelos enfrentados el americano y el renano que se disputan geográficamente las áreas de influencia en todo el mundo. Véase ALBERT, Michel: *Capitalismo contra Capitalismo*, Paidós, Buenos Aires, tercera edición, 1997, pág. 15.
- (5) Véase: VENGOA, Hugo F., *El sur el nuevo sistema mundial*, (Comp.), IEPRI, Santa Fe de Bogotá, 1999, pág. 36.
- (6) VENGOA, Hugo Fazio, Op. Cit., Pág. 43.
- (7) PEÑA, Félix, "La construcción del MERCOSUR", en *Rev. Archivos del Presente*, Buenos Aires, año 2, n° 4, 1995, pág. 116.
- (8) BENECKE, Dieter, "Relación entre la Unión Europea y el MERCOSUR", en *Contribuciones*, CIEDLA, Buenos Aires, N° 1, 1999, pág. 9.
- (9) PUTNAM, Robert, "Diplomacia y política nacional: la lógica de los juegos de doble nivel", en *Zona abierta*, n° 74, 1996, pág. 79.
- (10) El otro método de negociación interna de la UE es el denominado comunitario, el cual consiste en la proposición de la Comisión, una consulta al parlamento, y la toma de decisión por el Consejo de Ministros con la posibilidad de arribar a la adopción de una medida con el voto por mayoría calificada. Véase: OLDEKOP, Dieter, *Las negociaciones internas de la Unión Europea y con terceros países*, en *Jornadas sobre requerimientos y tendencias actuales de la negociación internacional*, CARI, Buenos Aires, 1997.
- (11) Para el análisis de la posición tradicional de Argentina en el MERCOSUR, véase: LAVAGNA, Roberto, *Agricultura, un debate pendiente*, en *Diario La Nación*, Buenos Aires, Sección 5, martes 29 de junio de 1999, pág. 16.
- (12) Véase: *La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional*, Documento de base, IRELA, Madrid, 1998, pág. 28.
- (13) FISHER, Roger, URY, William, *Sí ... ¡de acuerdo! Cómo negociar en la práctica*, Trad. VASCO MONTOYA, Eloísa y HASSAN, Adriana, Grupo Editorial norma, Buenos Aires, 1991, pág. XVII.
- (14) FISHER, Roger, URY, William, Op. Cit. pág. 7.
- (15) FISHER, Roger, URY, William, *Ibidem*, pág. 4.
- (16) Para una mayor profundización del tema véase: PANORAMA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL, *Los mecanismos de subsidio al sector agrícola en los países de la OECD*, CEI, Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Buenos Aires, N° 4, septiembre de 1999, pág. 87.
- (17) Comunicado Ministerial del Grupo Cairns, decimonovena Reunión Ministerial, Buenos Aires, 29 de agosto de 1999.
- (18) MANCINI, Claudia, "La UE insiste en trabar la apertura de su mercado", en *Gazeta Mercantil Latinoamericana*, Buenos Aires, año 4, N° 204, 1° de abril del 2000, pág. 116.
- (19) PANORAMA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL, *La Política Agrícola Común de la Unión Europea: una política resistente al cambio*, CEI, Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Buenos Aires, N° 4, septiembre de 1999, pág. 116.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- ALBERT, Michel, *Capitalismo contra Capitalismo*, Paidós, Buenos Aires, tercera edición, 1997.
- ALTSCHUL, Carlos, *Dinámica de la negociación estratégica*, GRANICA, Buenos Aires, 1999.
- AVOGRADO, Marcelo, Expectativas ante la Ronda, en Diario *La Nación*, Buenos Aires, Sección 6, sábado 7 de agosto de 1999.
- BELTRAMINO, Juan Carlos, *Jornadas sobre requerimientos y tendencias actuales de la negociación internacional*, CARI, Buenos Aires, 1997.
- BOUZAS, Roberto, "Las negociaciones comerciales externas del MERCOSUR: administrando una agenda congestionada", en MERCOSUR: Integración Regional y Mercados Mundiales, Nuevo hacer - GEL, ISEN, Buenos Aires, 1999.
- CAMPBELL, Jorge, Un grito de Buenos Aires contra los subsidios agrícolas, en Diario *La Nación*, Buenos Aires, sección 2, sábado 28 de agosto de 1999, pág. 3.
- COLAICOVO, Juan Carlos, *Negociação Moderna: teoria e prática*, FURB, Blumenau, 1997.
- DOCUMENTO DE BASE, *La Unión Europea y el Grupo de Río: la agenda birregional*, IRELA, Madrid, 1998.
- DROMI, Roberto y MOLINA DEL POZO, Carlos, *Acuerdo MERCOSUR – Unión Europea*, Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1996.
- FAGUNDES VIZENTINI, Paulo, "As Negociações Mercosul – União Européia", en *Carta Internacional*, Sao Paulo, ano VII, N° 77, 1999.
- FISHER, Roger, URY, William, *Sí ...¡de acuerdo! Cómo negociar en la práctica*, Trad. VASCO MONTOYA, Eloísa y HASSAN, Adriana, Grupo Editorial norma, Buenos Aires, 1991.
- GIDDENS, Anthony, *Consecuencias de la Modernidad*, Alianza Editorial, Madrid, Sección II, 1994.
- GOMEZ MINUJIN, Fernando, "Efectos de la Globalización en el mundo jurídico. Un enfoque particular en el área financiera y de negocios", en *Contribuciones*, CIEDLA, Buenos Aires, N° 3, 1998.
- GRABENDORF, Wolf, "Las Relaciones entre la Unión Europea y América Latina", en *Nueva Sociedad*, Caracas, Noviembre-Diciembre de 1999.
- GUTIERREZ, Miguel A., "Complejidad de la globalización", en *Revista Nacional de Inteligencia*, Buenos Aires, Vol. VI, N° 3, tercer trimestre, 1997.
- HUERGO, Héctor, La leyenda continúa, en Diario *Clarín*, Buenos Aires, sección rural, sábado 3 de julio de 1999.
- IGLESIAS, Graciela, Por resistirse a las concesiones, la UE es la mala de la película, en Diario *La Nación*, Buenos Aires, Sección 6, sábado 7 de agosto de 1999.
- INFORME, *El comercio UE - América Latina: una relación desequilibrada*, IRELA, Madrid, 6 de octubre de 1997.
- KEOHANE, Robert, *Después de la Hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, G.E.L., Buenos Aires, 1988, cap. 4.
- LA NACION, Negociar con eficacia, Buenos Aires, sección 8, 21 de Diciembre de 1999.
- LAVAGNA, Roberto, Agricultura, un debate pendiente, en Diario *La Nación*, Buenos Aires, Sección 5, martes 29 de junio de 1999.
- MANCINI, Claudia, "La UE no da muestras de apertura", en *Gazeta Mercantil*, Buenos Aires, año 4, N° 204, 26 de marzo del 2000.
- PANORAMA DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL, CEI, Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, Buenos Aires, N° 4, setiembre de 1999.

RUSSELL, Roberto, "Globalización de las relaciones internacionales", en *Revista de la Escuela Nacional de Defensa*, Buenos Aires, Vol. V, N° 1, primer trimestre, 1996.

SOUTO MAIOR, Luiz, "Cimeira América Latina – Caribe – União Européia. Estratégia e realidade", en *Carta Internacional*, São Paulo, año VII, N° 77, 1999.

URY, William, Las redes de la Negociación, en Diario *La Nación*, Buenos Aires, Sección 2, 1999, pág. 16.

VENGOA, Hugo Fazio, *El sur en el nuevo sistema mundial*, (Comp.), IEPRI, Santa Fe de Bogotá, 1999.