

EL ACUERDO UE-MERCOSUR DESDE LA PERSPECTIVA BRASILEÑA

Presentación

El profesor de Derecho Internacional de la Universidad Federal de Minas Gerais, Roberto Luiz Silva, fue el ponente de un interesante seminario sobre MERCOSUR. Su ponencia giró en torno al acuerdo UE-MERCOSUR, desde la perspectiva de los habitantes de los países que forman este mecanismo de integración económico-comercial y, en concreto, de Brasil.

En primer lugar, a modo de premisa, señaló que son innegables los beneficios que podría acarrear los diferentes acuerdos comerciales de esta alianza político, económica y comercial; hasta tal punto es así, que podría ser el pacto con el mayor poder geopolítico dado hasta el momento.

Los intercambios económicos no son nunca un “suma 0”, sino que siempre hay ganadores y perdedores. De esta forma, el hecho de que una de las partes se sienta la “perdedora” del acuerdo ha derivado en su bloqueo.

Durante estas semanas estamos viendo en las principales ciudades europeas las grandes tractoradas con un gran rechazo a la alianza que se está negociando, por el hecho de que los productos agrícolas fuera de Europa tienen menos restricciones en el proceso de producción que los productos europeos. Pero para poder analizar el diálogo que se está manteniendo, en opinión del ponente, hay que comprender la percepción de MERCOSUR.

Obstáculos del acuerdo

El profesor hizo hincapié en la importancia del Derecho y cómo el Derecho es esencial para el resultado final de las negociaciones e igualmente con motivo de estas puede ser un acuerdo o un tratado jurídico. Es así como, analizando los diferentes sistemas políticos y jurídicos de los países europeos y, en este caso, el brasileño, nos damos cuenta de que distan bastante unos de otros. Por lo tanto, desde Europa debemos tener en cuenta que las acciones relativas a las negociaciones y las resoluciones de conflictos no se pueden llevar a cabo de la misma forma de la que estamos acostumbrados.

Pero, además, en esta negociación existen más obstáculos. Como, por ejemplo, el hecho de que el acuerdo se redacte en inglés y no se redacte en varios idiomas para no dar pie a la confusión. Del mismo modo, otro impedimento es que la Unión Europea y MERCOSUR no suelen tratar los mismos temas en las negociaciones comerciales, ya que la UE pretende realizar una unión más profunda que una mera relación comercial, como por ejemplo las empresas estatales con privilegios exclusivos.

Es por lo anterior que desde estos países se cree que la Unión Europea simplemente utiliza palabras como diálogo, transparencia o desarrollo sostenible, sin un valor aparente para ellos.

Por ejemplo, los países miembros de MERCOSUR opinan que se tiene poco en cuenta las alteraciones que hacen sobre el acuerdo convirtiendo el diálogo en un monólogo, o que en el punto de desarrollo sostenible no se toma en consideración que los mismos

países miembros de la Unión Europea ya se han desarrollado de una manera no tan sostenible como la que se exige ahora.

Beneficios del Acuerdo

Pero, a pesar de todos estos obstáculos que se han planteado, está claro que al grupo de países que forman el grupo de mercado común MERCOSUR les interesa este acuerdo. En concreto, para Brasil, uno de sus mayores intereses es evitar un acuerdo con China, ya que tienen el ejemplo de la experiencia tan cerca como es Argentina, con motivo de empezar a proveer a China de alimentos, los chinos se han ido haciendo con los latifundios argentinos y, consecuentemente, no hay alimentos para la propia población argentina. Es así como actualmente prohíbe tener a ciudadanos extranjeros más del 10% de la tierra de cada ciudad brasileña. Por este motivo Brasil quiere la UE se convierta en el principal aliado y el de MERCOSUR.

Cómo puede llevar a cabo el convenio

Uno de los errores de los que también se puede aprender es de la manera de relacionarnos con ellos, ya que, desde su perspectiva, la mejor opción de llegar a un acuerdo es a través de los propios españoles y no de los portugueses como siempre hemos creído. Ya que son países que realmente encuentran el parecido en su forma de ser con la población española.

La alianza se podría mejorar negociando y escuchando a ambas partes y con una consciencia de que América quiere dar importancia a su propia identidad. De tal modo que resulta preciso no intentar imponer los valores europeos durante la negociación, sino respetar los valores de las dos partes.

Conclusiones finales

A modo de resumen, el ponente señaló que hemos de tener presente lo vivido, la propia la experiencia y, sobre todo, la historia, particularmente la mala experiencia tanto para la UE como para MERCOSUR de que China terminase entrando en la OMC. Seguidamente, resulta fundamental situar como objetivo en el beneficio común que podría resultar para estas dos grandes comunidades. En vista de ello, para que este acuerdo se pueda llevar a cabo, queda mucho recorrido en la negociación y esperamos que después de todo el esfuerzo sea fructífero.

Pilar Burgos López

Alumna en prácticas de 4º del grado de Estudios Internacionales

