

Encuentro Regional MERCOSUR 2004

Río de Janeiro – Noviembre 29 y 30, 2004.-

Panel IV

El MERCOSUR jugando en tres tableros simultáneos:

ALCA / UE / OMC

Visión del sector privado uruguayo



EL ALCA DESPUES DE PUEBLA: ¿MAS INCERTIDUMBRES QUE CERTEZAS?

- **Momento más crítico de la iniciativa del ALCA desde su lanzamiento**
- **Subsistencia de desacuerdos de fondo en cuanto al contenido y alcances de la agenda de negociación.**
- **Incertidumbre sobre el futuro de la integración hemisférica**
- **La negociación se ha bilateralizado de facto y se han polarizado las posiciones.**



EL ALCA DESPUES DE PUEBLA: ¿MAS INCERTIDUMBRES QUE CERTEZAS?

- **Propuesta Mercosur de los 3 canales – un desencadenante**
- **El escenario de negociación se ha modificado y replanteado radicalmente**
- **Cambio del principio del “single undertaking” por un “piso” multilateral**

Aislamiento cada vez mayor de la posición del Mercosur



LAS NEGOCIACIONES MERCOSUR – UE: CRONOLOGIA DEL “FRACASO”

- **Nuevo “impasse” que torna difícil arribar a un acuerdo con el grado de ambición originalmente propuesto**
- **Amplia coincidencia entre observadores y analistas acerca de lo que se califica como “fracaso” de las negociaciones**
- **Divergencias internas en el Mercosur**
- **Expectativas desfavorables en el corto plazo**



LAS NEGOCIACIONES MERCOSUR – UE: CRONOLOGIA DEL “FRACASO”

- **La situación desde la perspectiva del sector privado uruguayo – Las listas de oferta**
- **Las divergencias internas**
- **Percepción del “fracaso de las negociaciones y sus implicancias**
- **Probable evolución del escenario de las negociaciones comerciales del bloque**



LA OMC DESPUES DE CANCUN

- **Repercusión por su resultado fallido**
- **Difusión pública que recogió dos aspectos:**
 1. **Catástrofe del futuro del comercio mundial**
 2. **Recriminaciones recíprocas**
- **En el plano del análisis profesional, el enfoque debe ser distinto**
- **Aún es poco claro el impacto sobre los escenarios de negociación regional**



REFLEXIONES FINALES

- **Enorme gasto de recursos sin resultados que justifiquen el esfuerzo.**
- **Multiplicidad de frentes de negociación**
- **Aumento de la probabilidad de equivocarse el rumbo**
 1. **Ausencia de mandatos o posiciones negociadoras fundadas**
 2. **Carencia de análisis técnicos de lo que está en juego en cada negociación**
 3. **Aplicación de inteligencia comercial sobre lo que están haciendo las contrapartes**

