



UCEMA

UNIVERSIDAD DEL CEMA
MAESTRÍA EN CIENCIAS DEL ESTADO

TESIS

Acuerdo Interregional MERCOSUR-Unión Europea: Negociaciones
sobre el Capítulo de Propiedad Intelectual

LIC. JULIETA DE SAN FELIX

DNI: 29247546

Acuerdo Interregional MERCOSUR-Unión Europea: Negociaciones sobre el Capítulo de Propiedad Intelectual

INTRODUCCIÓN

Desde mediados de siglo XX, somos testigos (y protagonistas) de la profundización de un proceso sin antecedentes y con aún escaso desarrollo teórico: la integración regional. Sin incurrir en interrogantes cuasimetafísicos sobre las causas que impulsan este fenómeno, en el presente trabajo se trata de analizar una de las consecuencias de la conformación de bloques regionales, esto es, los procesos de negociación para la consecución de acuerdos entre bloques regionales conformados por Estados que han dejado de ser “totalmente soberanos, (que) se mezclan voluntariamente con sus vecinos perdiendo atributos factuales de soberanía y (que) adquieren nuevas técnicas para resolver conflictos en unidades políticas amplias.” (Haas, 1972: 86)

Con el objeto de investigar cuáles han sido las estrategias empleadas por la Unión Europea y el MERCOSUR para la conclusión de un Acuerdo de Asociación Interregional y, en especial, en qué medida las percepciones sobre los intereses y capacidades de las partes incidieron en el proceso, la investigación ha de centrarse en las negociaciones relativas al capítulo de protección de propiedad intelectual. El objeto de estudio responde a la consideración de varios factores:

1. Escasez de análisis sobre propiedad intelectual en el marco de las relaciones entre la Unión Europea y el MERCOSUR.
2. Centralidad, para cualquier tipo de negociación internacional, de un tema que se negocia verticalmente en consideración de que será incluido en una sección específica del tratado pero que, no obstante, es transversal en la medida en que tiene consecuencias en otras áreas sensibles como la liberalización agrícola o de servicios.
3. Una posible variación en la percepción sobre la importancia atribuida al área de propiedad intelectual en los últimos dos siglos.
4. La aparente paradoja que, en un acuerdo de libre comercio, implicaría la “protección” de los derechos de propiedad intelectual.
5. Los encontrados intereses que, en este tema, surgen a nivel subnacional, estatal e internacional, y, entre países desarrollados y países en vías de desarrollo
6. La superposición de regulaciones al respecto, tanto a nivel multilateral como regional y nacional, agregándose ahora una inédita instancia interregional.
7. Las consecuencias económicas y sociales que derivan de este tópico.

Consideraciones Preliminares

Tanto la tradición realista como la liberal, consideradas las principales corrientes teóricas de las relaciones internacionales, parten de la idea de que las unidades políticas interactúan para la consecución de determinados intereses. Esta interacción se manifestará como antagónica o cooperativa dependiendo de las características que cada tradición atribuye a su objeto de estudio.

Más recientemente, diversos académicos han enfatizado que unidades de análisis como las del presente trabajo no constituyen *per se* entidades homogéneas sino que son expresión de la política multinivel (Sandholtz, 1996: 411), producto novedoso de los procesos de integración regional. Política multinivel refiere a la interacción de diversas clases de actores en diferentes niveles de estudio. En el caso específico del territorio comprendido por la Unión Europea, por ejemplo, se trataría de grupos societales a nivel subnacional, gobiernos a nivel estatal y construcciones supranacionales¹. Esto resulta en un arco ampliado de posibles estrategias pasibles de abarcar diferentes coaliciones.

A los efectos del presente trabajo, cuyo nivel de análisis se sitúa en la esfera regional, se consideran los intereses de las partes como sintetizados por los mandatos negociadores de la Comisión Europea o el Consejo del Mercado Común, sin ahondar en el proceso en que los mismos se han configurado.

La suma de capacidades² (relativamente constantes) y percepciones (variables) que cada parte tiene de sí misma, de la otra parte y del objeto de la negociación³, inciden en el poder relativo de cada una en la mesa de negociación.

Para que las negociaciones resulten óptimas para cada una de las partes en cuestión la estrategia a seguir debe ser concordante con su poder e intereses en la mesa de negociación. Si sus capacidades permanecen relativamente constantes, son las percepciones las que impulsan variaciones en el grado de poder de cada uno, lo cual se reflejará en las estrategias utilizadas.

Se destaca que las percepciones no constituyen el único factor que influye en el grado de poder de cada parte, aunque su dinamismo permite observar las relaciones de fuerza

¹ Cabe mencionar los altos grados de supranacionalidad de instituciones como el Tribunal de Justicia Europeo.

² Bajo este concepto se comprenden elementos como territorio, recursos naturales, nivel de desarrollo económico, calidad de la diplomacia, recursos militares, población, etc. (Morgenthau, 1948)

³ En este caso, tanto el capítulo específico de propiedad intelectual como el Acuerdo de Asociación en su totalidad

a menor plazo que las capacidades, relativamente constantes y que se considerarán dadas y *ceteris paribus*.

Las percepciones sobre los derechos de propiedad intelectual fueron modificándose en el tiempo, tanto en Europa como en Sudamérica, tal como será expuesto en el desarrollo del trabajo. Asimismo, la dinámica de las percepciones sobre el capítulo de propiedad intelectual se halla vinculada con las percepciones sobre la importancia de otros capítulos, lo cual implicaría “ceder” o no en este tema.

Por otra parte, es menester referir que el poder de la Unión Europea en la mesa de negociación sería mayor que el de su contraparte, asimetría que se mantendría constante en todo el proceso de negociación. Esta realidad incide en las percepciones propias y ajenas, y fuerza al más débil a emplear estrategias concordantes con su posición. Así, la Unión Europea sería percibida como un bloque fuerte y supranacionalizado que, en su continuidad temporal, se ha consolidado. La moneda común e instituciones como el Parlamento Europeo o la Ciudadanía Europea dan cuenta de esta afirmación. Por el contrario, el MERCOSUR se encontraría en las antípodas de este modelo, intentando aún superar coyunturas, debilidades y asimetrías.

Estas percepciones influyen, de acuerdo con las consideraciones antedichas, en sus estrategias en el marco de las negociaciones para la consecución de un Acuerdo de Asociación Birregional.

Relaciones MERCOSUR – Unión Europea

El 26 de Marzo de 1991, la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República de Paraguay y la República Oriental del Uruguay suscribieron el Tratado de Asunción, por el cual se instituyó el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). El Mercado Común, que entraría en funcionamiento a partir de Diciembre de 1994, implicaba libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, arancel externo común, política comercial común, coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, y armonización de legislaciones.

Sobre esto último, es menester destacar que el concepto de armonización no implica necesariamente unificación legislativa. Armonización refiere, específicamente, a la eliminación de eventuales asimetrías entre normativas nacionales solucionando así posibles conflictos entre las partes. La importancia de esta aclaración radica en que, en palabras de Felix Peña, *“un proceso de integración económica de un país (o región) con otro u otros, que implique comprometer entre los asociados el acceso irrestricto para*

*bienes y servicios como forma de estimular la inversión y la transformación productiva, sólo tiene sentido económico y político si está sustentado en el derecho. (...) La eficacia y la efectividad de las reglas del juego es por tanto crucial para el éxito de cualquier proceso de integración económica, pero especialmente si se lo concibe como un instrumento de competitividad internacional y, por ende, de estímulo a la inversión y a la incorporación de progreso técnico. Es un factor esencial para la credibilidad económica.*⁴ (Peña, 1993: 41)

Más allá de que la ingeniería política del MERCOSUR se inspire, a pesar de ciertas divergencias⁵, en el proceso de integración europeo, desde el nacimiento mismo del MERCOSUR somos testigos de un proceso de acercamiento entre ambas regiones impulsado por factores económicos, políticos, históricos y culturales. A continuación analizaremos los hitos en el referido camino.

En 1992, la Comisión Europea, órgano independiente de los gobiernos nacionales miembros que representa los intereses de la Unión Europea en su conjunto, y el Consejo del Mercado Común, integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los Estados miembros del MERCOSUR al cual le compete negociar y firmar acuerdos con terceros países, grupos de países y organismos internacionales; firmaron un acuerdo de cooperación técnica interinstitucional.

Tres años más tarde, en diciembre de 1995, se firmó en Madrid el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional de Comercio y Cooperación (AMICC), primer acuerdo suscrito entre dos uniones aduaneras⁶ y países no vecinos, y en el cual se basan las relaciones actuales entre los bloques. Este acuerdo comprometía a las partes a:

1. Inaugurar un diálogo político regular;
2. Ampliar la cooperación entre ambas regiones;
3. Preparar una liberalización del comercio gradual y progresiva.

⁴ El texto en paréntesis es propio.

⁵ Existen divergencias entre ambas regiones en relación al grado de cesión de soberanía en instituciones comunes. Recordemos que Haas (Haas, 1972: 86) definía la integración regional como la situación en la cual los Estados dejan de ser totalmente soberanos mezclándose voluntariamente con sus vecinos, perdiendo atributos factuales de soberanía y adquiriendo nuevas técnicas para resolver conflictos. Mientras el MERCOSUR es un bloque intergubernamental, la Unión Europea combina instituciones intergubernamentales como el Consejo de Ministros con Instituciones supranacionales como la Comisión, el Parlamento o el Tribunal de Justicia Europeo. A pesar de estas diferencias, la Comunidad Europea ha apoyado el proceso de integración del cono sur desde sus comienzos.

⁶ Unión aduanera imperfecta en el caso de MERCOSUR. Muestra clara de esta imperfección lo muestran decisiones del gobierno argentino, por ejemplo, de aplicar licencias no automáticas a la entrada de electrodomésticos de “línea blanca” y la aplicación de un arancel del 21% a los televisores importados desde la zona franca.

En perspectiva, se puede considerar este documento como parte de una estrategia en dos pasos. El primero consistiría en el acercamiento de ambas regiones a través de la firma del referido Acuerdo. El segundo, la suscripción de un Acuerdo de Asociación Interregional que garantice el libre comercio entre la Unión Europea y el MERCOSUR.

A partir de este primer paso, la Unión Europea ha impulsado, junto al MERCOSUR, una agenda para la consecución de un Acuerdo de Asociación. El cuadro 1 ofrece una cronología del camino seguido desde entonces.

Cuadro 1. Agenda para la consecución de un Acuerdo de Libre Comercio UE-MERCOSUR

<p>1995: Firma del Acuerdo Marco de cooperación interregional de Comercio y Cooperación.</p> <p>1997: Relevamiento de flujos comerciales, productos sensibles, normas y estándares, y sistemas estadísticos.</p> <p>1998: Conclusión de la “fotografía” de las relaciones comerciales, incluyendo un puntual análisis sectorial y de la totalidad de barreras arancelarias y no arancelarias, base para futuras actividades conjuntas.</p> <p>1999: Inicio formal de las negociaciones sobre un Acuerdo de Asociación Interregional de acuerdo con las reglas de la Organización Mundial del Comercio.</p> <p>2001: Firma del Memorando de Entendimiento en el que establecen las bases para la negociación y las áreas prioritarias para el período 2000-2006</p> <p>2004/2005: Posible definición del nuevo acuerdo e inicio de la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias.</p>

De la lectura del cuadro ofrecido puede concluirse que dos hitos en el camino de la institucionalización de las relaciones birregionales se producen en 1995, con la firma del AMICC, y en el 2001, con el Memorando de Entendimiento.

Sin embargo, las negociaciones que deberían haber concluido en el año 2005 como mucho, se han estancado principalmente por divergencias en áreas sensibles como en el comercio de bienes agrícolas y, podría decirse, el capítulo de propiedad intelectual.

Por medio del estudio de los vaivenes relativos a la negociación del capítulo sobre propiedad intelectual, se observará en el presente artículo el evidente cambio de rumbo

que las negociaciones tomaron a partir de agosto de 2004 y el momento de indefinición en el que se encuentran en la actualidad.

Las Partes coinciden en que la negociación avanzará sólo si hay movimientos simultáneos entre ellas. Algunos analistas han llegado a sugerir que el actual “fracaso” de la Ronda de Doha ha estimulado la reanudación de reuniones entre el MERCOSUR y la Unión Europea, luego de dos años de suspensión. Otros, sugieren lo contrario, esto es, una vez que se llegue a un Acuerdo en Doha, las partes avanzarían en la conclusión del postergado acuerdo UE-Mercosur.

Por último, un tema a tener en cuenta de aquí en adelante es el proceso de incorporación en marcha de Venezuela al Mercado Común del Sur y, quizás en grado menor, la conformación de una Asamblea Parlamentaria Euro Latinoamericana en la cual participan, entre representantes de otros parlamentos regionales, el Parlamento Europeo y el Parlamento del MERCOSUR.

Propiedad intelectual

El término propiedad intelectual describe la aplicación comercial del pensamiento creativo destinado a la resolución de desafíos técnicos o artísticos, es la idea detrás del producto, la forma distintiva en que es expresada, nombrada y descripta. La propiedad intelectual es tal sólo en cuanto alguien la reclama.

Los derechos de propiedad intelectual son los derechos garantizados a los creadores e inventores destinados a controlar la utilización de sus producciones. Tradicionalmente, estos derechos son clasificados en dos áreas:

- Derechos de copyright para trabajos literarios y artísticos
- Propiedad industrial, que comprende marcas registradas, patentes, diseños industriales, indicaciones geográficas, diseño de circuitos integrados.

La protección internacional de los derechos de propiedad intelectual se remonta al siglo XIX con la Convención de París para la protección de los derechos de propiedad intelectual (1883) y la Convención de Berna para la protección de trabajos literarios y artísticos (1886).

Los países más industrializados han aducido que la protección jurídica de la propiedad industrial, sobre todo el derecho de patentes, ha sido el instrumento que ha servido para fomentar la investigación y consolidar el progreso tecnológico. Podría resultar paradójico el carácter territorial y exclusivo de estos derechos, pasible de hacerlos entrar en conflicto con el principio de libre competencia en el mercado impidiendo el correcto

funcionamiento del mercado único, es decir, podrían obstaculizar la libre circulación de bienes y servicios.

Tanto la incesante innovación tecnológica y las enormes inversiones que la misma requiere, como el crecimiento de la interdependencia económica mundial, han coadyuvado al fortalecimiento de esta posición de los países más desarrollados en la arena internacional. Actualmente, se considera que la ausencia de legislaciones suficientemente protectoras y no discriminatorias en terceros países constituye un obstáculo infranqueable a la exportación y a la expansión comercial. Esta percepción es la que, corporizada en las presiones de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, provocó en último término la inclusión de los derechos de propiedad intelectual en la agenda negociadora de la Ronda Uruguay, en el marco del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio).

Hasta entonces, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) era la agencia especializada de Naciones Unidas que promovía, en forma exclusiva, la armonización y el tratamiento recíproco en las legislaciones sobre derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, y como evidencia de la laxitud con la que se trataba la cuestión, la misma no preveía un sistema de solución de controversias, careciendo los convenios de efecto real en tanto no se tradujesen en leyes nacionales y, en este último caso incluso, quedando a merced de los vaivenes de la política doméstica.

En 1994, por la declaración de Marrakesh se acuerda la conformación de la Organización Mundial del Comercio. En un anexo de dicho Tratado figura el TRIPS – ADPIC (Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio). Allí, se distinguen dos tipos de propiedad intelectual: los derechos de autor y otros relacionados, y los derechos de propiedad industrial. El primer artículo del Acuerdo establece que las obligaciones enumeradas constituyen estándares mínimos a respetar y que deben ser incorporadas a la legislación nacional, siendo cada miembro libre de determinar la especificidad de esta incorporación.

Dos principios importantes en este Tratado son el tratamiento nacional y el tratamiento de nación menos favorecida. El primero establece que cada miembro debe proveer a los nacionales de otros estados un trato no menos favorable que aquel que le brinda a los propios nacionales. El segundo establece que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad asegurado por un miembro a los nacionales de cualquier otro país debe extenderse inmediata e incondicionalmente a los nacionales de otros estados miembros.

Se establecen, además, una serie de plazos y excepciones para los países menos desarrollados a fin de lograr una adopción progresiva de los principios establecidos, fundamentalmente en el tema de patentes farmacéuticas y agroquímicas.

La fuerza que para entonces cobra el tema queda demostrada en la inclusión de una cláusula de resolución de controversias en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

ACUERDO DE ASOCIACIÓN BIRREGIONAL

Estructura general de las negociaciones

En el año 2005, el 20% de las exportaciones del MERCOSUR tuvieron como destino la Unión Europea. Este bloque, a su vez, destinó el 22% de sus exportaciones al MERCOSUR. Si bien se trata de una porción considerable de las exportaciones, el potencial de crecimiento de ambos mercados es indiscutible, si se potenciara con la firma de un Acuerdo que garantice de cierta forma el flujo de los factores.

El principal foro para la negociación del acuerdo es el Comité de Negociación Birregional UE-MERCOSUR.

Los principios y objetivos generales y manifiestos de las principales negociaciones han sido: negociaciones comprensivas y resultados balanceados, no-exclusión de ningún aspecto considerando ciertos sectores y productos más sensibles, principio de single undertaking para los resultados (tomando al acuerdo como una totalidad, no se realizarán acuerdos por partes sino únicamente de manera integral), liberalización bilateral y recíproca del comercio en bienes y servicios dentro de un marco temporal acordado, mayor acceso a los sectores gubernamentales en bienes, servicios y trabajos públicos, protección de los derechos de propiedad intelectual considerando los continuos progresos técnicos y las convenciones internacionales relevantes, desarrollo de un clima de inversiones abierto y no discriminatorio, aseguramiento de políticas de competencia y cooperación adecuadas y efectivas, aseguramiento de disciplinas de la misma calidad en el área de instrumentos de corrección del comercio y establecimiento de un mecanismo efectivo de resolución de controversias.

Para la Unión Europea, el MERCOSUR constituye uno de los mercados más dinámicos para sus exportaciones, ofreciendo a Europa un considerable potencial de crecimiento en sectores de alto valor agregado⁷, como bienes de capital y de consumo,

⁷ Y, por tanto, requerientes de altos estándares de propiedad intelectual.

automóviles, servicios, telecomunicaciones y bienes informáticos. Por su parte, el MERCOSUR teme la liberalización de estos sectores ya que la competencia europea podría hacer peligrar a las emergentes industrias nacionales.

Los intereses del MERCOSUR se centran en una mayor apertura del mercado europeo para sus productos agropecuarios⁸ y pesqueros, más de la mitad de sus ventas totales a la región. No obstante, Europa se resiste a la apertura completa de su sector agro-pesquero, porque esto significaría, más allá del fin de los subsidios a los productores y una importante reforma de la Política Agraria Común, una pérdida de competitividad que esfumaría al sector e incrementaría los precios. Los intereses comerciales se hallan, pues, encontrados. Por ello, mientras que los capítulos del acuerdo interregional referidos a diálogo político y cooperación están a punto de finalizar con gran consenso, los temas comerciales permanecen como los más conflictivos.

Intereses de las Partes

El interés de la Unión Europea en la defensa de los derechos de propiedad intelectual no se ha aplacado con la aprobación y firma del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio TRIPS-ADPIC. El mismo detenta tal centralidad que es presentado en todas las negociaciones de las que participa el bloque tanto a nivel multilateral, en el marco de la OMC (fue incluido, por ejemplo, en la actual Ronda Doha⁹), como birregional (ejemplo de lo cual son las negociaciones del acuerdo con el MERCOSUR), o bilateral (como el acuerdo con Chile o México). Incluso es una cuestión central al interior de la Comunidad tanto para los nuevos Estados que han ingresado recientemente como para miembros más antiguos.

De hecho, la explotación y protección de los derechos de propiedad intelectual y, en especial, la lucha contra el fraude a estos derechos, es clave en la Estrategia Global Europea de Competitividad Externa, lanzada por el comisionado Mandelson en octubre de 2006. Se llega a este documento luego de que en 2004 la Unión Europea lanzara su Estrategia para el Cumplimiento de los Derechos de Propiedad Intelectual en Terceros Países y que en 2005 se presentara una encuesta sobre la situación del grado de efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual fuera de la Unión para el 2005.

⁸ En la actualidad, el sector agropecuario es el más beneficiado de los intercambios comerciales con la Unión Europea, pese a la política proteccionista de esta última. A modo de ejemplo, para el año 2005, las exportaciones de productos agropecuarios significaron un ingreso de 15.573.532 miles de dólares.

⁹ La Unión Europea busca, en la nueva ronda de negociaciones de la OMC, alcanzar objetivos específicos referentes a estos derechos.

En este último informe, la Comisión Europea ha posicionado al MERCOSUR en la categoría 3 de preocupación referente al grado de protección de los derechos de propiedad intelectual, en el mismo nivel que ASEAN pero detrás de China (situado en la categoría 1) y Rusia (en la categoría 2). Aduce que el bloque (en especial, Brasil, Argentina y Paraguay) sufre de la masiva importación y tránsito de productos falsificados provenientes de Asia.

El interés, por parte de la Unión Europea, de incluir un capítulo sobre la defensa de este derecho en el marco de los acuerdos con el Mercosur se debe a que altos niveles de protección de la propiedad intelectual, en el marco de una liberalización del comercio, provendrían las condiciones necesarias para proteger las inversiones europeas directas en el Mercosur. En este sentido cabe recordar que la Unión Europea es el primer inversor en esta región, con una participación de alrededor el 50% de las inversiones totales. Los principales inversores son compañías vinculadas a los sectores petroleros, de telecomunicaciones, de automóviles o servicios. Factores conexos que refuerzan los intereses de la Unión Europea en el tema son:

1. La financiación de investigaciones en ciencia y tecnología a través del sistema de patentes. Se aduce un denominado propósito social de las patentes ya que la protección garantizada por cierto tiempo al producto exclusivo, fomenta la inversión en el desarrollo de nueva tecnología, lo cual, a su vez, permitiría una mejora en la calidad de vida de la humanidad.

2. El flujo de regalías que la explotación de patentes, indicaciones geográficas, marcas comerciales, etc. supondría hacia los Estados de origen dadas las inversiones extranjeras directas, licencias y ganancias conjuntas.

A su vez, la Unión Europea percibe ciertos obstáculos en el MERCOSUR que impiden la incorporación de productos que precisan una elevada protección de los derechos de propiedad intelectual para su competitiva comercialización. Algunos de los mismos son:

1. Ausencia de legislaciones que garanticen un nivel de protección suficiente y efectivamente ejecutable de estos derechos.

2. Altos niveles de producción, circulación y tránsito de productos piratas, lo cual deviene en ciertas medidas que las partes deben tomar para evitar la entrada de estos productos en sus territorios.

3. Ineficacia de procedimientos para garantizar el cumplimiento de las normativas relativas a propiedad intelectual (enforcement) o acceso discriminatorio a las normas.

4. Carencia de armonización entre las legislaciones de los Países miembros

Dadas las percepciones consideradas, la Unión Europea persigue diferentes objetivos:

1. Ampliación de los estándares mínimos de protección de la propiedad intelectual establecidos por el TRIPs.

2. Adhesión del MERCOSUR a todos los tratados existentes de Propiedad Intelectual a los cuales haya adherido la comunidad. Además, se solicita el tratamiento de cuestiones relativas a la implementación de los mismos.

3. Efectivización de mecanismos regionales de cumplimiento de las normas y resolución de controversias.

4. Registro de los derechos de propiedad intelectual como patentes y marcas registradas en plazos razonables, no excesivamente largos.

5. Cooperación entre las partes basada en el intercambio de información, solicitudes de patentes, creación de un banco de datos digital, etc., a fin de reducir los costos de las oficinas regionales de patentes.

6. Aumento de la efectividad de las acciones contra el tráfico y la venta abierta y generalizada de productos falsificados.

Frente a ello, el MERCOSUR estima necesaria la consecución de los siguientes objetivos:

1. Mantenerse dentro de los estándares multilaterales fijados en el acuerdo TRIPs.

2. Mayor grado de cooperación técnica para trabajar los puntos referidos a la implementación del mismo.

3. Cláusulas sobre transferencia de tecnología

4. Declaración de preferencia a ciertas convenciones internacionales referidas a Propiedad Intelectual sin considerar obligatoria su adhesión.

Los reparos del MERCOSUR referentes a la cuestión de los derechos de propiedad intelectual se basan específicamente en que ello encarecería o impediría el desarrollo de productos necesarios para el desarrollo socioeconómico de la región. Los recaudos en relación con las patentes medicinales constituyen prueba fehaciente de esta posición.

Negociaciones del Capítulo sobre propiedad intelectual

Primera fase

La estrategia de la UE consistió en dedicar las primeras rondas de negociación a tareas técnicas. Se resuelve que el Comité Birregional de Negociación (BNC) se reúna tres veces al año desde el 2000. La negociación se centraría, como dijimos, en tres áreas: diálogo político, cooperación y comercio. Propiedad Intelectual se trataría tanto en el área de cooperación como en el de comercio. En este último sector se conformaron tres grupos técnicos, el segundo de los cuales se ocupa de cuestiones relativas a servicios, inversiones y propiedad intelectual.

Recién en la cuarta ronda de negociación (marzo de 2001) se presentaron ciertas propuestas sobre propiedad intelectual. En la séptima reunión (abril 2002) se acordó la cooperación en el área. No obstante, importantes divergencias relativas a los aspectos comerciales del tema continuaban presentes.

El 23 de julio de 2002, en una reunión ministerial, se consensuó un programa de trabajo que abarcaba, entre otros temas, el de propiedad intelectual.

Con posterioridad a la octava ronda de negociación (noviembre 2002), la Comisión presentó sus proyectos sobre propiedad intelectual. La negociación se realizaría sobre la base de aquellos.

La estrategia de la UE para entonces consistió en esperar la consecución de la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Chile donde fueron incluidas estrictas cláusulas sobre defensa de la propiedad intelectual. La Comisión aguardó a que el MERCOSUR leyera este Acuerdo. De esta forma, la Unión Europea pudo evaluar la reacción del MERCOSUR. Además, esta estrategia constituyó un gesto tendiente a mostrarle tanto al MERCOSUR como a otras regiones los parámetros en torno a los cuales giraría la negociación. En el artículo 168 de dicho Acuerdo se coincidió en: "...una protección adecuada y efectiva de la propiedad intelectual de acuerdo con las más altas normas internacionales incluidos los medios efectivos para hacer cumplir esos derechos¹⁰".

En la décima reunión (junio 2003) se trabajó sobre el proyecto presentado por la Comisión el año anterior, se reconocieron puntos en común aunque subsistieron ciertas divergencias como, por ejemplo, en el área de transferencias de tecnologías.

En la undécima ronda (diciembre 2003) continuaron las discusiones y divergencias sobre el proyecto. La Unión Europea insistía en su demanda de mayores estándares para la protección de la propiedad intelectual, así como en la necesidad de un compromiso

¹⁰ Tratado Chile-Unión Europea, 2002: Art. 168

del MERCOSUR para la adhesión automática a convenciones de propiedad intelectual de las cuales algunos de los miembros no eran partes. A su vez, la Comisión continuaba manteniendo algunas reservas en relación a la transferencia de tecnología.

Percibiendo una posible trabazón de las negociaciones, la Unión Europea eligió entonces descomprimir la situación a través de una exposición oral que contenía algunas referencias a una posible flexibilización en algunos puntos de la discusión. Aunque la Unión Europea presenta esta propuesta en los inicios de la ronda, el MERCOSUR se reserva la respuesta hasta la ronda siguiente.

En la duodécima ronda de negociación (marzo de 2004), el MERCOSUR explicó que el cambio en la metodología sobre el Acuerdo no era suficiente para poder llegar al fin de las negociaciones, reafirmó su compromiso en el TRIPs y presentó un paper donde proponía establecer un mecanismo de consulta y cooperación siguiendo los postulados del Acuerdo de Marrakesh. Por su parte, la Unión Europea concedió preeminencia a las negociaciones tendientes a lograr:

1. Altos estándares de protección de la Propiedad Intelectual.
2. Medidas de Enforcement
3. Cooperación entre las partes en la materia

4. Indicaciones geográficas, a través de las cuales, la Unión Europea, concedora de los lazos culturales entre las dos regiones, busca proteger una fuente de regalías con un enorme potencial de beneficios. Este tema presenta una gran centralidad para la Comisión, y la Unión Europea conocía por demás que se trataba de un tema escabroso dado la fijación de las denominaciones de origen como productos genéricos en el sentido común. No obstante, la estrategia de la Unión Europea consistió en negociar el tema en dos partes: una referente al capítulo de propiedad intelectual y la otra en forma de un protocolo anexo junto al tema de vinos y bebidas espirituosas donde se presentaría una lista de productos tendiente a que el MERCOSUR los reconozca (por ejemplo, Champagne, Roquefort, Jerez, etc.). MERCOSUR mantuvo una rígida postura en relación a este tema ya que las considera barreras no arancelarias.

Mientras las prioridades de la Unión Europea se hallaban claramente relacionadas al aspecto económico, las prioridades del MERCOSUR, dadas las características socioeconómicas de la región se encontraban más focalizadas en el aspecto social, a saber:

1. Relación entre TRIPs y Convenio sobre la Diversidad Biológica
2. TRIPs y Salud pública

3. Derechos de Propiedad Intelectual y prácticas desleales de competencia
4. Transferencia de tecnología

En suma, se avanzó en el establecimiento de una agenda de temas comunes, que incluía la cooperación en materia de implementación, el tratamiento de la transferencia de tecnología, el análisis de los pedidos de adhesión a convenciones internacionales que debería encarar cada parte y la evaluación que éstas deberán realizar respecto de las consideraciones en materia de estándares de protección. Por último, se acordó un intercambio de información sobre mecanismos de enforcement en ambas regiones.

Desde entonces, las negociaciones se llevaron a cabo sobre la base de encuentros técnicos informales entre las partes.

Las partes comenzaron la XIII ronda de negociación (Mayo 2004) intercambiando información sobre sus respectivos marcos legislativos en relación a la protección de los derechos de propiedad intelectual. El MERCOSUR se comprometió a completar la información en la semana siguiente a la misma. Subsecuentemente, las partes se centraron sobre aquellos temas identificados en las rondas anteriores como prioritarias. En una reunión de coordinación, las partes expresaron una vez más sus preocupaciones respectivas en términos de propiedad intelectual y propusieron los siguientes pasos subsiguientes:

1. Análisis de la implementación de las provisiones concernientes al cumplimiento efectivo y de las prácticas de la otra parte con el objeto de identificar puntos en común para solucionar posibles diferencias.
2. Análisis de la implementación de la legislación existente en el MERCOSUR. De ser necesario, se harían propuestas para mejorar la protección efectiva de los derechos de propiedad intelectual en el acuerdo.

La Comisión se presentó como preparada para desarrollar programas de cooperación técnica, en particular, aquellos relacionados con el refuerzo de los derechos de propiedad intelectual.

Alternativamente, el MERCOSUR propuso a las partes identificar preocupaciones particulares que puedan ser resueltas en un marco de un mecanismo de consulta y cooperación para implementar el Acuerdo TRIPs.

La Comisión propondría reglas sustanciales para ser incluidas en el capítulo de propiedad intelectual con el objeto de mejorar y extender las protecciones de denominaciones de origen.

El MERCOSUR afirmó que, sólo consideraría la discusión de las denominaciones de origen en el marco de las negociaciones sobre el capítulo de vinos y bebidas espirituosas, tal como se había acordado en la reunión anterior.

Finalmente, ambas partes acordaron retornar a este tema en la siguiente ronda de negociaciones (XIV), que se llevó a cabo en junio 2004.

El 27 de mayo del 2004, en el marco de la cumbre Unión Europea-América Latina que se desarrolló en Guadalajara, México, se negoció el tema a nivel ministerial.

Para la decimoquinta ronda de negociaciones (Bruselas, julio de 2004), las partes confirmaron su compromiso de concluir las negociaciones en octubre de 2004.

La decimosexta Ronda de Negociaciones se llevó a cabo en Brasilia en agosto de 2004. Entre los temas de agenda, se trató un posible acuerdo de verificación de normas de origen. El MERCOSUR buscó evitar el abordaje de lo que consideraba “temas paralelos” como reglas fitosanitarias y normas de propiedad intelectual.

El 24 de Octubre de 2004, el MERCOSUR presenta la revisión de su oferta inicial a efectos de cumplir con la fecha prevista para la conclusión de las negociaciones aunque sugiriendo la revisión de dicha fecha. En dicho caso, MERCOSUR podría considerar la presentación de una nueva oferta. En el asunto que compete al presente trabajo, propone que “los Estados Partes del MERCOSUR y la Comunidad Europea se comprometen a negociar a la mayor brevedad un sistema de reconocimiento mutuo de certificación de productos, sus equivalentes o similares, registrados y a registrarse en las respectivas Partes¹¹”.

Unos días más tarde, la Unión Europea presenta su propuesta con la consideración que únicamente tendría si las negociaciones culminaran en el plazo previsto originalmente para octubre de ese año. En la presentación de dicha oferta, la Unión Europea reafirma que el acuerdo deberá reflejar un balance entre tópicos referentes al acceso a los mercados, y otros asuntos como, por ejemplo, cláusulas adecuadas en el campo del cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, que generalmente serían de naturaleza procedimental. Asimismo, la Unión Europea reclama la protección efectiva de las denominaciones de origen en vinos, licores, quesos y fiambres.

¹¹ Versión 23-09-2004 - acompaña la Oferta Mejorada del MERCOSUR. Negociaciones MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA. Observaciones y principios generales de la oferta.

Finalmente, el objetivo previsto para octubre de 2004 no logró concretarse ya que las ofertas intercambiadas en materia de acceso a mercados fueron consideradas insatisfactorias por ambas partes.

Segunda fase

El fracaso de la conclusión del Acuerdo en tiempo y forma, así como el carácter específico de las últimas ofertas en relación con esa fecha, hizo que las negociaciones debieran comenzar nuevamente. Ambas partes debían presentar sus ofertas nuevamente.

Durante la reunión ministerial de Lisboa, en octubre de 2004, los negociadores de MERCOSUR y la UE reiteraron el carácter prioritario de la negociación del Acuerdo de Asociación. En mayo de 2005 en una reunión en Luxemburgo, los ministros examinaron los progresos realizados y, el 2 de septiembre de 2005, los Ministros coincidieron nuevamente en la necesidad de profundizar las negociaciones. Así, fijaron una hoja de ruta: convocaron a dos reuniones a nivel de coordinadores en noviembre de 2005 y febrero de 2006 a efectos de profundizar el trabajo en las áreas claves del acuerdo. También, reconociendo la relación entre la negociación en curso y la Agenda de Desarrollo de Doha, decidieron juntarse nuevamente a comienzos de 2006. Por último, coincidieron en la necesidad de lograr un equilibrio entre los tres capítulos del futuro acuerdo: Diálogo Político, Cooperación y Comercio.

En la primera Reunión de Coordinadores, (Montevideo, noviembre de 2005), de acuerdo con declaraciones europeas, “la atmósfera fue positiva y flexibilidad fue la palabra clave.¹²” Sin embargo, dada la incertidumbre resultante de la próxima ronda Doha en Hong Kong, se coincidió en la imposibilidad de demostrar flexibilizaciones concretas y se decidió postergar las negociaciones de sustancia para la próxima reunión.

El 21 de marzo de 2006 tuvo lugar en Bruselas la segunda Reunión de Coordinadores¹³, en la cual el MERCOSUR hizo entrega del documento titulado “Elementos para un posible Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea,” que pretendía ofrecer un aporte concreto de parte del bloque Sudamericano para la reconsideración de los capítulos identificados en el mandato ministerial de septiembre de 2005. Por su parte, la Unión Europea respondió al mismo en abril de 2006, reseñando sus propias expectativas en esta instancia de la negociación. No obstante, los negociadores europeos

¹² The EU's relations with MERCOSUR. Página web de la Comisión Europea. www.europa.int

¹³ Ciertas fuentes refieren a ella como la decimoséptima ronda oficial de negociación.

insistieron en la necesidad de observar qué sucede a nivel multilateral para luego destrabar las negociaciones bilaterales.

Pese a la cercanía temporal de ambas reuniones de coordinadores, el contexto político en el que se producían las negociaciones había cambiado sustancialmente. Durante la XXIX Cumbre Presidencial del MERCOSUR, Venezuela había formalizado su intención de unirse al bloque sudamericano. Posteriormente, la Comisión publicó su Comunicación sobre América latina, en la que se sugería un tratamiento específico para Brasil, independiente del resto de países MERCOSUR.

En el marco de la Cuarta Cumbre entre América Latina – Caribe y la Unión Europea (ALC-UE), tuvo lugar en Viena una Reunión a nivel Ministerial entre el MERCOSUR y la Unión Europea, bajo la Presidencia Austríaca del bloque comunitario. En dicha oportunidad, las Partes analizaron el estado actual de la negociación birregional y reafirmaron la prioridad estratégica que otorgan a la conclusión de un Acuerdo de Asociación Interregional ambicioso y equitativo como un instrumento para reforzar las relaciones políticas, económicas y de cooperación entre ambos actores. Asimismo, expresaron su deseo de que las negociaciones puedan llevar a una conclusión oportuna y exitosa de un Acuerdo de Asociación balanceado y comprensivo, remarcando la necesidad de alcanzar nuevos avances en las importantes cuestiones aún pendientes de definición en el proceso negociador.

Como respuesta de los Representantes del MERCOSUR a los intercambios de documentos que habían tenido lugar durante los meses de marzo y abril de 2006, en junio la Presidencia Pro Tempore del bloque remitió una nota a la Comisión Europea, en la que manifestaba la posición del MERCOSUR respecto de que el último documento europeo presentado no había logrado aportar elementos suficientes para destrabar la negociación. No obstante, la misiva reiteraba la voluntad del MERCOSUR de alcanzar un acuerdo ambicioso con la Unión Europea.

A otro nivel, en octubre de 2006, el Parlamento Europeo aprobó la Resolución sobre las relaciones económicas y comerciales entre la UE y Mercosur de cara a la conclusión de un Acuerdo de Asociación Interregional (2006/2035 INI) donde reitera que la UE debe concluir cuanto antes un Acuerdo de Asociación con MERCOSUR, sobre la base de los tres capítulos referidos. En relación con el capítulo comercial refiere la necesidad de que dicho Acuerdo instaure una Zona de Libre Comercio avanzada que, además de la liberalización recíproca del comercio de bienes y servicios, abarque – entre otros- la protección de los derechos de propiedad intelectual. Al respecto, pide que el acuerdo

comercial entre la UE y el MERCOSUR “vaya más allá del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC (Acuerdo ADPIC+); declara, sin embargo, que los acuerdos ADPIC+ no deben excluir las salvaguardias relativas a la salud pública permitidas a los miembros de la OMC en el marco de los acuerdos ADPIC, pues de otro modo quedaría restringido el acceso a medicamentos a precios asequibles en los países en desarrollo”.

Finalmente, en noviembre de 2006 tuvo lugar en Río de Janeiro una reunión técnica UE/MERCOSUR, cuyo principal objetivo fue evaluar el estado de las negociaciones y acordar un nuevo método de trabajo, para lo que se pasaría de un intercambio de ofertas a la negociación de “un paquete”. Se decide celebrar otra reunión técnica a principios de 2007, para pasar más adelante a la negociación en primavera y a una reunión ministerial posteriormente. A tal efecto, se ha acordado establecer como punto de partida de las negociaciones las ofertas presentadas en septiembre de 2004.

En la actualidad, las negociaciones aún se encuentran supeditadas a los avances en el marco de la Ronda de Doha.

CONCLUSIONES

La agenda impulsada en 1996 preveía la consecución del Acuerdo a fines del 2004 o comienzos del 2005. El plazo ha concluido hace tiempo y las Partes deben todavía acordar puntos sustanciales. La Comisión espera la conclusión de capítulos como el agrícola o el pesquero para luego acelerar las negociaciones en tópicos como el de propiedad intelectual. A su vez, como vimos, aquellos capítulos se encuentran en la actualidad condicionados a la conclusión de la también detenida Ronda de Doha.

Se observa que octubre de 2004 constituye un punto de inflexión en las negociaciones sobre este Acuerdo y que desde entonces los encuentros dejan de ser reuniones técnicas sustanciales a pasar a ser reuniones y pronunciamientos puramente declamativos.

Se observa también que, no obstante lo antedicho, la primera fase de las negociaciones careció en lo referente al capítulo de propiedad intelectual de un método sistemático. Si bien la flexibilidad que concede la situación existente es interesante, ello se tradujo en la práctica en un derrotero sin rumbo.

A la falta de consenso sobre los puntos del acuerdo expuestos, se agregan diferentes fuentes de incertidumbre, a saber:

1. A pesar de que mientras las posiciones de la Unión Europea son presentadas en la mesa de negociaciones por una institución supranacional como es la Comisión, el

MERCOSUR asiste a dichas reuniones a través de instituciones intergubernamentales, como son el Grupo del Mercado Común o el Consejo del Mercado Común¹⁴, factor que impide los rápidos - y necesarios en toda negociación - reajustes al interior de este último bloque.

2. El proceso de incorporación de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR, por un lado, y la progresiva ampliación de la Unión Europea a los países del Este, por el otro. En un caso, se teme inestabilidad política. En el otro, demandas que tiendan a fortalecer la política agraria proteccionista del bloque europeo.

3. Las negociaciones de la República Oriental del Uruguay con Estados Unidos por un acuerdo de inversiones y el pleito de este país con la República Argentina, socio comercial en el bloque.

4. Necesidad de solucionar las asimetrías vigentes en el seno del MERCOSUR, con anterioridad a cualquier apertura del bloque a otra región.

5. Resultados de la Ronda de Doha, llevada a cabo en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

“La combinación entre un planteamiento estratégico conteniendo una visión de largo plazo y, a la vez, una capacidad de adaptación a cambios continuos en el mapa de la competencia económica global, es hoy un desafío para la política económica externa de cualquier país. (...) La definición de prioridades económicas internas y el correcto diagnóstico de las opciones que el contexto externo le ofrece a un país – o a un bloque económico, como es la Unión Europea y como aspira a ser el MERCOSUR-, son ingredientes fundamentales de un planteamiento estratégico de inserción internacional que sea realista y viable. (Peña, 2006)

La importancia de la conclusión de un Acuerdo como el analizado radica, principalmente, en que el mismo sería firmado por dos bloques regionales con personalidad jurídica, la Unión Europea y el MERCOSUR, y no entre países individuales como en el caso del Acuerdo de Libre Comercio en las Américas (ALCA). Este hecho constituye un indicio de que los países del mundo optarían por la regionalización para no quedar desprotegidos frente a la globalización y a la transnacionalización de los mercados, resultantes del progreso en las comunicaciones, los transportes y la interdependencia entre diversas áreas productivas y financieras.

¹⁴ Por el tratado de Ouro Preto se le reconoce al Consejo del Mercado Común la facultad de emprender negociaciones en terceros, aunque esta prerrogativa suele ser delegada por el CMC al Grupo del Mercado Común.

La Unión Europea ha incrementado en los últimos tiempos su interés en la protección internacional de los derechos de propiedad intelectual. Esto se debe a una variación en las percepciones originadas en los países más desarrollados según la cual una adecuada protección de la misma contribuiría a incrementar la riqueza a través del fomento de inversiones en ciencia y tecnología, invenciones y comercialización. Esta percepción difiere de la de los países menos desarrollados que consideran la protección de la propiedad intelectual como un obstáculo al propio crecimiento ya que las regalías de los productos protegidos fluirían de esta forma al exterior, hacia los países centrales, aquellos que son más ricos y cuentan con más medios para estas inversiones. Esta situación agrandaría la brecha entre países ricos y pobres. La Unión Europea, conciente de estas divergencias ha seguido varias estrategias a fin de lograr una convergencia de percepciones. Las mismas, que han variado entre la coerción y la disuasión, consisten en:

1. Apoyo a Estados Unidos en relación a las Actas de Comercio donde son sancionados los países a los que se les objeta algún punto en materia de propiedad intelectual.
2. Impulso a negociaciones multilaterales tendientes a elevar y operacionalizar los estándares de protección. El acuerdo TRIPs es un ejemplo de ello. Las negociaciones han continuado y la OMC sigue siendo ámbito de reuniones en torno a este tema.
3. Impulso a negociaciones bilaterales, tal es el caso de los Acuerdos de Libre Comercio con México y Chile.
4. Cooperación internacional e interinstitucional entre las oficinas de protección de la propiedad intelectual e industrial de los diferentes países.
5. Campaña de concientización a través de la difusión de estudios que probarían la equivocación de las percepciones de las regiones más desfavorecidas demostrando que la propiedad intelectual, con una adecuada defensa, sería motor de crecimiento universal.
6. Impulso a negociaciones birregionales. En este punto se ha desarrollado la presente investigación.

Específicamente en el caso del Acuerdo de Asociación con el MERCOSUR, la Unión Europea ha buscado primero la conclusión de un acuerdo semejante con Chile. De esta forma, la región quedaría en desventaja siendo presa de una externalidad negativa. Esto impulsaría avances en el proceso tendientes a cambiar esta situación al crear costos para

los grupos domésticos de MERCOSUR. La Unión Europea espera con ello que surja un incentivo a la cooperación a través de la coordinación de políticas tendientes a la reducción de estas externalidades. La consecuencia de este tipo de coordinación de políticas es presentada por Moravcsik (Moravcsik, 1993: en dos aspectos:

1. Acomodación de la interdependencia económica a través de una liberalización recíproca del mercado.

2. Armonización política para asegurar la provisión de bienes.¹⁵

Otra importante externalidad a tener en la segunda fase de las negociaciones lo constituye la Ronda de Doha en el seno de la OMC. Los negociadores se han mostrado conedores de este factor y, en consecuencia, han supeditado el curso del diálogo a dicho Foro.

Por otra parte, la estrategia de la Unión Europea al introducir este tema de forma insistente y poco proclive a dar concesiones, en la primera fase del proceso, encuentra su fundamento en el principio de *single undertaking*, el cual establece que este tipo de acuerdos son integrales, no negociándose ya tema por tema sino por paquete de tópicos. El éxito de este tipo de acuerdos se mide de forma integral, ya no en lo relativo a cada tema. El balance del acuerdo, por lo tanto, debe efectuarse al fin de las negociaciones. La Unión Europea cede en cuestiones cuyos intereses no son tan fuertes pero mantiene una postura rígida en temas centrales a su desarrollo económico como el que ocupa al presente trabajo.

El peligro del *single undertaking* es que, si en algún tema la negociación se traba, fracasa todo el Acuerdo como vimos al final de la primera fase. Una gran incertidumbre reina sobre la conclusión de un Acuerdo semejante en la actualidad pese a las declamaciones de alto nivel. Será cuestión de tiempo, y del (des)entendimiento en otros foros, el efectivo retorno a la construcción del referido.

¹⁵ El autor establece una reserva en este punto. La misma consiste en afirmar que sólo cuando las políticas de más de dos gobiernos crean externalidades negativas para otro y las estrategias de ajusta unilaterales son inefectivas, inadecuadas o caras, la interdependencia económica crea un incentivo claro para la coordinación política. En nuestro caso de estudio referimos a dos regiones por lo tanto los costos de las externalidades se incrementarían con un efecto multiplicador para la parte en desventaja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Comisión Europea (2006): *Global Europe: Competing in the World*. Bruselas.

Haas Ernst (1972): “The Study of Regional Integration: reflections on the Joy and Anguish of Pretheorising”, *International Organisation* (24:4).

Moravcsik, Andrew (1993): “Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach”, *Journal of Common Market Studies*, 31:4, Diciembre 1993

Morgenthau, Hans (1948): *Política entre las Naciones: la lucha por el poder y la paz*. Grupo Editor Latinoamericano, 6ta edición.

Peña, Félix (1993): “Capacidades para la integración: una perspectiva multidimensional y comparativa” en *Los desafíos de la integración: capacidad de respuesta a nivel gerencial, legal e institucional*, CEFIR, Buenos Aires.

Peña, Félix (2006): “Incertidumbres en las negociaciones comerciales: efectos sobre los frentes negociadores de Argentina y el MERCOSUR” en www.felixpeña.com.ar

Sandholtz Wayne (1996): “Membership matters: limits of the functional approach to European institutions”, *Journal of Common Markets Studies*, 34, 3 Septiembre 1996.