

## **LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES ENTRE EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA: LA VISIÓN DESDE UN PAÍS PEQUEÑO**

**Ignacio Bartesaghi**  
*ibartesa@ucu.edu.uy*

### **Resumen:**

A través del presente artículo se pretende repasar la historia, evolución, características, así como los principales avances de las negociaciones comerciales tendientes a alcanzar un Acuerdo de Asociación entre el Mercosur y la Unión Europea (UE). Luego de un breve repaso de los antecedentes del acuerdo y del estado actual de las negociaciones, se incorpora la visión que sobre las mismas tienen algunos negociadores y académicos uruguayos, así como la posición del sector empresarial del país. La incorporación de dichas apreciaciones permite conocer cómo enfrenta un país pequeño un desafío de esta magnitud marcado por los liderazgos de las potencias más representativas de los dos bloques comerciales.

Finalmente, se culmina con el desarrollo de las principales características del comercio bilateral (Mercosur – UE), ejercicio necesario para adelantar los eventuales impactos en términos sectoriales esperados por un acuerdo comercial de estas dimensiones, que de cerrarse, sería único de su tipo a nivel internacional.

### **Palabras Claves:**

Mercosur, Unión Europea, negociaciones internacionales.

### **Abstract:**

The negotiations between Mercosur and the European Union (EU) to reach an agreement on strategic partnership spend more than 15 years. The latest technical meetings do not show the expected progress, at least according to the new impetus given in 2010. After more than two years past the relaunch of negotiations, the position of the parties shows many difficulties to close a deal; they had to face the global changes in the last 20 years which affected the interests of the two

parties. The impact of not closing the agreement is very different depending on the size of the economies.

**Key words:**

Mercosur, European Union, international negotiations.

### **1. El acercamiento económico comercial de la UE con ALC**

Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y el Caribe (ALC) y la UE son muy variadas y han evolucionado tremendamente en términos de sus instrumentos de política comercial. Esta realidad fue posible no solo por los cambios en la estrategia de inserción seguida en la región por la UE, sino también por los magros resultados alcanzados por los procesos de integración comercial de ALC, al menos desde el punto de vista de sus objetivos originarios, que favorecieron los profundos cuestionamientos sobre la viabilidad de los procesos de integración y los beneficios de permanecer en ellos, hecho que permitió la búsqueda de otras alternativas. Este contexto que es claro en la Comunidad Andina de Naciones (CAN), lo es también en el Mercosur (Bartesaghi, 2011).

En efecto, las modalidades comerciales implementadas en la relación de los dos actores podrían clasificarse de acuerdo con los siguientes instrumentos de política comercial:

- Acuerdos Marco Bilaterales de Cooperación.
- Cumbres UE – ALC.
- Sistema Generalizado de Preferencias.
- Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con el Mercosur.
- Acuerdo de Asociación con la CAN.
- Acuerdo de Asociación con el Mercado Común Centroamericano (MCCA).
- Acuerdos Bilaterales de Asociación:
  - México.
  - Chile.
  - Perú.

- Colombia.

- Acuerdos de Asociación Estratégica (con México y Brasil).

- Acuerdos de Protección recíproca de inversiones.

Al igual que lo ocurrido con Estados Unidos en la región, la UE desplegó un número diferente de estrategias de inserción internacional con ALC. En efecto, las negociaciones entre la UE y el Mercosur comenzaron en la década del noventa con la suscripción de acuerdos bilaterales de cooperación, impulso que cronológicamente se dio en paralelo con el lanzamiento del Acuerdo 4+1 propuesto por Estados Unidos a los miembros del Mercosur.

En el caso de las relaciones entre UE y ALC, no existió en ningún caso una estrategia global, ya que desde el inicio de las conversaciones se apostó a la suscripción de acuerdos subregionales. Las negociaciones entre la CAN y la UE presentan especial importancia, ya que si bien inicialmente fueron entre la Unión y todos los miembros de la CAN, las dificultades que se presentaron en el curso de las mismas llevaron a la suscripción del acuerdo por parte de solo dos de sus miembros.

Adicionalmente, la decisión de Perú y Colombia de continuar con las negociaciones, llevó al alejamiento de Venezuela de la CAN<sup>61</sup>. Quizás es en este punto donde se puede identificar el cambio más notorio en la modalidad de relacionamiento de la UE con ALC. Históricamente, los acuerdos impulsados por la UE eran reconocidos como respetuosos del contexto negociador y político de la contraparte, aspecto que fue puesto en duda en el caso de la CAN, ya que como es sabido, se terminó priorizando el cierre del acuerdo con algunos de los miembros del proceso más allá de las consecuencias.

En síntesis, los acuerdos alcanzados entre la UE y ALC fueron los siguientes: en 2000 cerró un TLC con México, en 2002 con Chile e inició negociaciones con Centroamérica (SICA) y los países andinos, que ya están cerradas. En este último caso, el acuerdo fue suscrito con Perú y Colombia con la posibilidad de que se

---

<sup>61</sup> [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

sume Ecuador, que ha mostrado cierto interés en los últimos meses (Puentes, 2012)<sup>62</sup>.

Por otra parte, previo al relanzamiento de las negociaciones entre la UE y el Mercosur, concretado en 2010, la UE cerró un Acuerdo de Asociación Estratégica con Brasil. Este hecho es significativo y se enmarca en la necesidad que tiene el país sudamericano de acercarse cada vez más a los países desarrollados, debido a su reconocido papel como *global player* y que ejerce en sus posiciones en la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC)<sup>63</sup>, su papel en el G20, en su activa participación en el grupo BRIC e IBSA, o a nivel regional en el liderazgo ejercido desde la creación de la Unasur.

## **2. Mecánica de la negociación y cronología**

Las negociaciones entre el Mercosur y la UE siguen los lineamientos del Acuerdo Marco de Cooperación firmado entre los dos bloques en 1995 y que se encuentra vigente desde 1999.

El acuerdo birregional incluía la liberalización del comercio de bienes y servicios en concordancia con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), apostando a su vez a fortalecer la cooperación y el diálogo político entre las dos regiones. Contaba con tres capítulos que cubrían el aspecto político, económico - comercial y de cooperación (a este tipo de acuerdos se les denomina de asociación, lo que supone una nueva tipología de acuerdos que implica la incorporación de capítulos vinculados fundamentalmente con la cooperación).

Los acuerdos de asociación buscan contemplar las importantes asimetrías que existen entre los países europeos y los latinoamericanos, donde existen aún graves déficits económicos, políticos y sociales. Este tipo de acuerdos fomentan

---

<sup>62</sup> El acuerdo se encuentra provisionalmente vigente en el caso de Perú, mientras restan algunos procedimientos internos para el caso de Colombia. En el caso del acuerdo entre la UE y el SICA, el mismo fue cerrado en junio de 2012 y se encuentra en proceso de incorporación por parte de todos los países firmantes. Para más información se recomienda acceder al portal del SICE de la OEA en: [http://www.sice.oas.org/agreements\\_e.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp)

<sup>63</sup> En 2013, un brasileño fue designado como director de la OMC, lo que confirma la importancia, cada vez mayor, que este país adquiere en los organismos internacionales.

una integración más profunda, no solo limitada al libre comercio que en algunos casos podría profundizar aún más las asimetrías. Las negociaciones entre partes tan dispares deben buscar el interés común con base en profundos acuerdos políticos y económicos, que contemplen las diferencias entre países y regiones, con la incorporación de instrumentos de cooperación que fomenten el desarrollo.

Este tipo de acuerdos deberían, a su vez, contemplar la no reciprocidad en la apertura comercial, ya que en caso contrario es difícil imaginar una negociación entre dos regiones con una matriz productiva tan distinta. De no contemplarse excepciones, cronogramas de desgravación más extensos, el impacto de la apertura comercial sería muy negativo para las industrias de mayor porte del Mercosur (Padrón, 2010).

Las negociaciones están definidas en un formato regional, lo que supone una negociación de todos los países del Mercosur en conjunto con la UE. Este tema adquiere especial importancia si se tiene en cuenta el antecedente de la negociación entre la UE y la CAN. Cabe recordar que las negociaciones entre dichos actores internacionales comenzaron con un formato regional, lo que supuso considerar a la CAN como un solo bloque (en definitiva es la exigencia de una unión aduanera), lo que implica la presentación de ofertas comunes entre las partes.

Como es sabido, a medida que avanzó la negociación y de forma paralela a la denuncia del Acuerdo de Cartagena por parte de Venezuela, este país, junto a Bolivia y Ecuador, no continuaron negociando con la UE, que aceptó cerrarlo que se denominó como un acuerdo plurilateral, avanzando con Perú y con Colombia, reconociéndose la necesidad de reformular, en algunos casos, los objetivos originales, aceptando flexibilidades y diferenciaciones que hagan posible el avance en las negociaciones (Peña, 2009).

Los objetivos y alcances pretendidos por el acuerdo entre el Mercosur y la UE fueron definidos en la primera ronda de negociaciones lanzada a partir del 2000 y que fue profundizada a partir del 2002. El principal mecanismo de negociación es el Comité Birregional de Negociaciones, que está acompañado por el Subcomité

sobre Cooperación, tres sub-grupos sobre áreas de cooperación específicas y tres grupos técnicos relacionados con temas comerciales.

En lo que refiere a los avances de la negociación, es necesario dividir al menos en dos etapas los logros alcanzados. Desde 1995 hasta 2004, fecha en la cual se decide congelar las negociaciones y desde 2010 hasta el presente, período en que se relanzaron las negociaciones.

El Cuadro 1 presenta los principales hitos alcanzados en la primera etapa, que cuenta como logro más trascendental el intercambio de listas en el 2004, oferta que hasta la fecha sigue siendo el principal avance alcanzado en el marco de las negociaciones.

Cuadro 1

Evolución de las negociaciones entre el Mercosur y la UE 1995 - 2004

Fecha	Acuerdo
1995 (diciembre)	Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una Parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes, por otra
1999 (junio)	Primera reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y el Mercosur.
2000 (abril)	Primera reunión del Comité Birregional de Negociaciones (desarrollada en Argentina)
2000 (junio)	Segunda reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2000 (noviembre)	Tercera reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Brasil)
2001 (marzo)	Cuarta reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2001 (julio)	Quinta reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Uruguay)
2001 (octubre)	Sexta reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2002 (abril)	Séptima reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2002 (mayo)	Segunda reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y el Mercosur.
2002 (noviembre)	Octava reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Brasil)
2003 (marzo)	Novena reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2003 (junio)	Décima reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Paraguay)
2003 (diciembre)	Décimo primera reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Paraguay)
2004 (marzo)	Décimo segunda reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Argentina)
2004 (mayo)	Décimo tercera reunión del Comité Birregional de Negociaciones (Desarrollada en Bélgica)
2004 (octubre)	Reunión negociadores Unión Europea - Mercosur (se congelan las negociaciones)

Fuente: elaboración propia con base en el SICE de la OEA

En la reunión ministerial desarrollada en Lisboa en octubre de 2004, los negociadores del Mercosur y de la UE, si bien reiteraron el carácter prioritario del cerrar el Acuerdo de Asociación, se vieron obligados a reconocer el estancamiento del mismo que quedó postergado hasta el 2010, cuando se da el denominado “relanzamiento de las negociaciones”.

En 2005, se realizaron dos reuniones ministeriales que no lograron destrabar la situación planteada en Lisboa y que, por tanto, ratificaron la pausa en las negociaciones entre los dos bloques comerciales.

A partir del 2010, se marcó una nueva etapa en las negociaciones, inicialmente por la declaración conjunta entre la UE y Brasil de febrero de ese año y luego por la decisión expresa de la UE de reiniciar las negociaciones con el Mercosur en mayo del mismo año. Si bien la mecánica de la negociación es la misma, debe tenerse en cuenta que a partir de este relanzamiento se decide implementar las denominadas rondas, que en algunos casos coinciden con las reuniones del Comité de Negociaciones Birregionales ya comentadas.

En el Cuadro 2 se presenta la evolución de las negociaciones desde el 2005 hasta el presente.

## Cuadro 2

Evolución de las negociaciones entre el Mercosur y la UE 2005 - 2013

Fecha	Acuerdo
2005 (mayo)	Reunión ministerial UE - Mercosur (desarrollada en Luxemburgo).
2005 (setiembre)	Reunión ministerial UE - Mercosur (desarrollada en Bélgica).
2006 (mayo)	Reunión UE - Mercosur (comunicado conjunto).
2010 (febrero)	Reunión Ministerial de Diálogo Político UE - Brasil.
2010 (mayo)	La UE a través de la Comisión Europea propone el reinicio de las negociaciones.
2010 (junio - julio)	Primera ronda de negociaciones UE - Mercosur.
2010 (octubre)	Segunda ronda de negociaciones UE - Mercosur.
2010 (diciembre)	Tercera ronda de negociaciones UE - Mercosur.
2011 (marzo)	Cuarta ronda de negociaciones UE - Mercosur.
2011 (mayo)	Quinta ronda de negociaciones UE - Mercosur.
2011 (julio)	Sexta ronda de negociaciones UE - Mercosur - Vigésima segunda reunión del Comité Birregional de Negociaciones Mercosur - UE.
2011 (noviembre)	Séptima ronda de negociaciones comerciales en el marco de la vigésima tercera reunión del Comité Birregional de Negociaciones Mercosur - UE.
2012 (marzo)	Vigésima cuarta reunión del Comité Birregional de Negociaciones Mercosur - UE
2012 (marzo)	Declaración MERCOSUR-Unión Europea tras la conclusión de la octava reunión de negociaciones para un acuerdo de asociación.
2012 (octubre)	Brasilia, Brasil. Novena ronda de negociaciones en el marco de la 25ª reunión del Comité Birregional de Negociaciones MERCOSUR - Unión Europea
2013 (enero)	Santiago, Chile. Comunicado Conjunto Reunión Ministerial MERCOSUR - Unión Europea

Fuente: elaboración propia con base en el SICE de la OEA

Una vez que la Comisión Europea decidió reanudar las negociaciones comerciales con el Mercosur, se concretó la primera ronda de negociaciones (2010), en la cual se mostró mucho optimismo de avanzar rápidamente en el cierre del acuerdo. De cualquier forma, las mismas se fueron haciendo cada vez más complejas y pronto volvió a perderse el optimismo de alcanzar un cierre, al menos en el tiempo pactado.

### 3. Breve reseña histórica y estado actual de las negociaciones

Las negociaciones entre la UE y el Mercosur comenzaron en la década del noventa con la suscripción de acuerdos bilaterales de cooperación, impulso que cronológicamente coincide con el acercamiento de Estados Unidos con esta región a través del lanzamiento del Acuerdo 4+1 propuesto por este país al Mercosur.



El impulso inicial de la UE con el bloque regional se fue debilitando, debido fundamentalmente al cambio registrado en las prioridades de ambos bloques en lo que refiere tanto a su agenda externa como interna.

En efecto, mientras la UE desplegó todas sus energías en la firma del Tratado de Maastricht (suscrito en 1992), el Mercosur se focalizó en las negociaciones internas, en búsqueda de renegociar y/o postergar las ambiciosas disposiciones que sus miembros habían aprobado en el marco del Tratado de Asunción y que se visualizaba no podrían implementarse en el período inicialmente previsto (1991 – 1994).

En lo que se refiere a la agenda externa, los esfuerzos negociadores de ambos bloques estaban centrados en alcanzar un acuerdo en el marco de la Ronda Uruguay del GATT (finalmente alcanzado en 1994 con la constitución de la OMC). De todas formas, luego del lanzamiento del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) por parte de Estados Unidos (1994), la UE suscribió con el Mercosur el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, en diciembre de 1995, que hizo extensivos a todos los firmantes del Tratado de Asunción los acuerdos bilaterales suscritos inicialmente por la Comunidad Europea y los países miembros del Mercosur.

En 1999, se desarrolló la primera cumbre entre la UE y América Latina y el Caribe, que contó con la participación de 47 jefes de Estado y de Gobierno. Dentro del marco de la cumbre, ambos bloques suscribieron un documento de intención para negociar una zona de libre comercio abierta a todos los sectores, sin exclusión, estableciendo que en noviembre de 1999 se daría comienzo a las reuniones técnicas.

La negociación comercial propiamente dicha, recién tomó cuerpo con el intercambio de listas de bienes entre los dos bloques durante el segundo semestre de 2001, dando inicio a las reuniones del Comité de Negociaciones Birregionales (hasta la fecha se concretaron XXV rondas de negociación, la última desarrollada en Brasilia).

Desde el 2001, los intercambios estuvieron focalizados en la tradicional discusión sobre los productos agrícolas y los subsidios aplicados por parte de los países desarrollados, versus la apertura en los sectores industriales y de servicios por parte de los países en desarrollo. Una discusión que no es muy distinta a la registrada en otros escenarios de negociación en curso como la Ronda Doha de la OMC.

Es más, al respecto, debe reconocerse que las reuniones se hicieron más complejas dado que las mismas se dieron en paralelo con el lanzamiento de la Ronda Doha (lanzada en Doha–Qatar en el 2001), que terminó provocando un interrelacionamiento entre los dos procesos que estancó las posibilidades de avanzar en los temas considerados sensibles. En las negociaciones internacionales es conocido que las posiciones de los gobiernos no solo consideran el denominado patrimonio histórico (lo que han concedido o recibido en otras negociaciones), sino especialmente las nuevas ofertas presentadas en aquellos casos donde existe más de un ámbito de negociación abierto.

En efecto, las ofertas presentadas por los países desarrollados tomaron en cuenta -desde ese momento-, las posiciones negociadoras de los otros países desarrollados, tanto en los procesos paralelos de negociación (ALCA), como las presentadas en el ámbito multilateral.

A esta altura, con el paso del tiempo, los intercambios entre la UE y el Mercosur se fueron estancando, así como ocurrió con las del ALCA (formato de negociación descartado en 2005<sup>64</sup>), hasta que finalmente quedaron paralizados con la aprobación de la Declaración de Lisboa de octubre de 2004.

A partir de ese momento, los dos bloques comerciales intentaron sin éxito proseguir con las negociaciones en reuniones ministeriales desarrolladas en 2005, tanto en Luxemburgo como en Bruselas, así como en la Cuarta Cumbre entre la UE y América Latina y el Caribe desarrollada en Viena en mayo de 2006.

De cualquier forma, no sería hasta el 2010 cuando la Comisión Europea tomó la iniciativa de relanzar el acuerdo con el Mercosur, contando con el apoyo de Brasil que tuvo un rol fundamental en el acercamiento estratégico con Europa (como se

---

<sup>64</sup> Declaración de Mar del Plata.

comentó anteriormente, la UE firmó un acuerdo estratégico bilateral con Brasil). El inicio formal de las negociaciones se concretó en la VI Cumbre entre Europa y América Latina y el Caribe desarrollada en mayo de 2010 en Madrid, que contó con el fuerte impulso de la Presidencia Pro Témporte de la UE en manos de España<sup>65</sup>.

España es vista y reconocida como el país que naturalmente debe ser, junto con Portugal, el nexo entre Europa y América Latina, hecho que está además formalizado por ámbitos como la Secretaría General Iberoamericana. Las dos regiones realizan cumbres iberoamericanas de periodicidad anual desde 1991. La última Cumbre fue en Cádiz, España (noviembre de 2012), previéndose la próxima en Panamá en octubre de 2013<sup>66</sup>.

De cualquier forma, más allá del último impulso otorgado por España a las negociaciones, que culminaron con el relanzamiento de las mismas, podría decirse que en las sucesivas cumbres iberoamericanas ha sido tímido el apoyo al acuerdo entre el Mercosur y la UE. En efecto, los documentos emanados de la última Cumbre Iberoamericana desarrollada en Cádiz, no hacen mención expresa a las negociaciones entre la UE y el Mercosur, limitándose a hacer una declaración general sobre las negociaciones ya suscritas.

“Impulsar medidas que favorezcan el comercio internacional equitativo y promover la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas. En particular, nos comprometemos a realizar los esfuerzos necesarios para avanzar en la conclusión de la Ronda de Doha, conforme a su mandato, y para conseguir que los acuerdos comerciales, de asociación y de desarrollo firmados entre los países de América Latina y la Unión Europea entren en vigor lo antes posible y para concluir las negociaciones pendientes” (SEGIB, 2012).

Respecto al estado actual de las negociaciones, los resultados alcanzados en las últimas reuniones del Comité de Negociaciones Birregionales, evidencian muy pocos avances en todas las áreas abarcadas por el acuerdo, en donde

---

<sup>65</sup> La pérdida en la relevancia de este país en el escenario internacional motivó dicho impulso.

<sup>66</sup> Para más información sobre la SEGIP y las cumbres iberoamericanas se recomienda acceder al siguiente link: <http://segib.org/pt/cumbres-portugues>

sucesivamente se ha planteado la voluntad de seguir con el proceso pero no sin avances sustantivos en los intercambios de compromisos y ofertas. Al respecto de las ofertas, las mismas no solo no han podido superar las que fueron presentadas en el 2004 (Bartesaghi, 2005), sino que en este punto se ha registrado cierto retroceso.

En definitiva, los mayores avances siguen centrados en la oferta de 2004, logro que si bien fue valorado en su momento, eso no implica estar cerca de cerrar un acuerdo (Lujan, 2010).

La última reunión del Comité de Negociaciones Birregionales (número XXV) se realizó en Brasilia en octubre de 2012, donde como había ocurrido en Bruselas unos meses antes, no se alcanzaron resultados palpables. En enero de 2013, se desarrolló una reunión ministerial en Santiago de Chile.

Un repaso de los últimos documentos sobre las sucesivas reuniones entre las delegaciones del Mercosur y la UE, evidencian escasos avances en las negociaciones. De cualquier forma, debe reconocerse que en todas las reuniones técnicas entre las partes se llevan adelante conversaciones en 11 grupos, que tratan temas como las compras públicas, servicios, inversiones, reglas de origen, disposiciones aduaneras y facilitación de comercio, defensa de la competencia, solución de diferencias, propiedad intelectual e indicaciones geográficas, entre otros.

De acuerdo con los documentos de la última reunión birregional desarrollada en octubre de 2012, los grupos en los cuales se registraron intercambios a nivel de textos fueron:

- Servicios.
- Compras públicas.
- Disposiciones aduaneras y facilitación de comercio.
- Propiedad intelectual e indicaciones geográficas.
- Reglas de origen.

En el caso particular de los servicios, se avanzó en telecomunicaciones y transparencia, mientras que se continúa negociando en el ingreso temporal de personas y servicios postales. La UE mostró interés ofensivo en servicios de

transporte marítimo y en servicios informáticos para lo cual presentó una propuesta que está siendo evaluada por el Mercosur.

En cuanto a las compras públicas, se continúa negociando un texto que viene incorporando los avances que en esta área se han registrado en las últimas reuniones. El Mercosur propuso un nuevo texto que contempla los métodos de compras públicas aplicadas por el Mercosur.

Por otra parte, en las negociaciones en disposiciones aduaneras y facilitación de comercio, la UE presentó una propuesta en requisitos y formalidades y en normas internacionales, mientras que el Mercosur le dirigió a la UE su propuesta en tránsito y transparencia. En esta temática, los textos fueron revisados íntegramente y se llegó a un acuerdo en algunos temas como la Gestión de Riesgos, Valoración Aduanera, Operadores Económicos Autorizados, Comité Especial de Aduana, Facilitación de Comercio, Reglas de Origen, Tránsito y Resoluciones Vinculantes.

En este grupo, el Mercosur ha insistido en la importancia que le otorga al fortalecimiento de capacidades y a la cooperación aduanera, punto en el cual la UE coincidió y demostró interés en marcar una posición específica. Las dos partes se comprometieron a presentar nuevas propuestas para superar las diferencias que aún existen en algunos artículos.

En cuanto a las indicaciones geográficas, la UE centró su interés en las patentes e indicaciones geográficas y priorizó avanzar en vinos. Los intercambios en este grupo fueron poco profundos y en más de una ocasión se planteó la necesidad de seguir negociando, lo que evidencia un nivel de diferencia mayor a la presentada en los otros capítulos recién comentados.

En lo que se refiere a las Reglas de Origen, se presentaron algunas diferencias, particularmente en pesca y en productos agrícolas (azúcar y jugos de frutas).

Paralelamente a los intercambios en el pilar de comercio de la negociación, las partes avanzaron en el texto del pilar político y de cooperación, capítulo de suma importancia para la UE. En efecto, probablemente los mayores avances se han registrado en el diálogo político y en el pilar de cooperación, donde naturalmente existen un mayor número de coincidencias.

Más allá de los avances recién relatados, como puede observarse, las partes no han avanzado en el pilar de acceso al mercado, en particular en la oferta de comercio de bienes, que es donde se centra el principal escollo para avanzar en las negociaciones.

Para progresar en este campo, es necesario que las dos partes logren avances entre sus miembros, ya que tanto el Mercosur como la UE, no han logrado consensuar al interior una nueva oferta para presentar a la contraparte. Es notorio que Brasil y Argentina no consiguen ponerse de acuerdo en la presentación de una nueva oferta, debido a que en los últimos años se profundizaron las diferencias sobre la estrategia de inserción internacional más conveniente para el Mercosur. En el mismo sentido, Europa no logra poner a las negociaciones internacionales en curso en la agenda, ocupada casi en su totalidad por los efectos de la crisis y la estabilidad del euro.

Como consecuencia, las declaraciones y documentos publicados luego de las sucesivas rondas de negociación tienen poco interés desde el punto de vista negociador, limitándose a resaltar la importancia de las reuniones y mostrando un persistente interés político en seguir avanzando, pero con escollos técnicos que no ha podido ser superados.

En definitiva, si bien se ha optado por seguir con las reuniones para no volver a reconocer un nuevo fracaso, especialmente luego del relanzamiento del año 2010, los logros alcanzados desde esa fecha ameritarían una nueva pausa y el reconocimiento de que nuevamente no están dadas las condiciones para avanzar.

#### **4. La visión desde Uruguay sobre las negociaciones**

Seguidamente se describen las opiniones que en diferentes ámbitos y medios de prensa han sido volcados por los dos principales negociadores uruguayos, algunas opiniones académicas y la opinión del sector industrial nacional.

##### *4.1 Opinión de los negociadores<sup>67</sup>*

---

<sup>67</sup> De acuerdo con las opiniones volcadas en seminarios, reuniones con empresarios y prensa nacional.

### *Inés Terra*

La directora de la Asesoría de Política Comercial del Ministerio de Economía y Finanzas (APC) opina que el acuerdo entre el Mercosur y la UE es considerado prioritario para el gobierno uruguayo, pues sería un acuerdo de importancia económica para Uruguay (dado que es con países desarrollados). En este punto, Terra es muy crítica en los logros alcanzados por el Mercosur hasta la fecha, tema que como es sabido se encuentra en pleno debate hasta el presente.

En lo que se refiere a los impactos esperados, al menos a nivel sectorial, plantea que es claro que el beneficiado es el sector agroindustrial<sup>68</sup>, pero también identifica algunas oportunidades comerciales en el sector industrial con mayores niveles de competitividad. En el caso de los productos industriales, se consideró de suma importancia las negociaciones de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)<sup>69</sup>, donde la UE es muy restrictiva. Como ejemplo, pueden mencionarse las normas REACH aplicadas desde el 2007 al sector químico.

Asimismo, los estudios de impacto (Modelos de Equilibrio General) indican que el acuerdo es beneficioso para la economía en su conjunto, tanto en términos de comercio como de crecimiento del PIB.

Otra de las valoraciones de la negociadora, apunta a que el acuerdo podría mejorar el aprovisionamiento de insumos en condiciones más estables que el otorgado por el régimen de Admisión Temporal (AT) y otros regímenes especiales (Uruguay cuenta con excepciones al Arancel Externo Común para la importación de bienes de capital, de informática y telecomunicaciones, insumos agropecuarios y otros bienes sin el pago del arancel y otras tasas de importación). Al respecto, cabe recordar que Uruguay suele aplicar las excepciones al Arancel Externo Común a la baja y no al alza como es el caso de sus vecinos (Brasil y Argentina).

---

<sup>68</sup> En este caso se prestará especial atención a las negociaciones sanitarias.

<sup>69</sup> También conocidas como Barreras Técnicas al Comercio.

En lo que refiere a la AT (Uruguay puede importar insumos y materias primas de extrazona para su posterior reexportación sin el pago de aranceles ni tasas, incluso cuenta con esta posibilidad en las ventas hacia los miembros del Mercosur), si bien Terra se muestra muy defensiva del régimen, posición que se continúa sosteniendo por parte del gobierno uruguayo, sí es evidente que tiene cierta preocupación por su futuro desmantelamiento, resaltando aún más las negociaciones con la UE, por entender que mitigarán en parte ese posible impacto.

Con respecto a los resultados de las últimas reuniones técnicas, se entiende que se está mostrando más voluntad política que técnica, en especial porque Brasil estaría dispuesto a dar algunas concesiones en sectores clave que podrían destrabar la negociación, pero no se están encontrando los caminos para consagrarlas en la mesa de negociación.

Igualmente, cree que se está pensando en una negociación “*Light*” donde quizás no se incorporen a las negociaciones todos los capítulos que habitualmente negocia la UE en sus Acuerdos de Asociación (por ejemplo, quedaría sin negociarse el capítulo de propiedad intelectual).

Otro de los aspectos mencionados se refiere a la importancia de definir una agenda interna, tanto para las sensibilidades identificadas como para un mejor aprovechamiento de las posiciones ofensivas. Cabe señalar que este aspecto es clave en un gran número de países de la región que han suscrito acuerdos de libre comercio, pues los mismos deben ser entendidos como un medio para la obtención de beneficios económicos y comerciales y no como un fin en sí mismo.

Entre las amenazas, considera que la erosión de las preferencias en el sector industrial en el Mercosur es un tema que hay que atender, si bien advirtió el escaso margen de negociación que existe en este asunto (reconociendo el escaso peso negociador de Uruguay), debiendo, por tanto, fundamentar técnicamente cada uno de los pedidos de sensibilidades realizados por Uruguay<sup>70</sup>. Las negociaciones en los requisitos de origen es otro de los temas considerados sensibles por parte de los negociadores. El régimen de origen es de especial

---

<sup>70</sup> Especialmente por las negociaciones intra – Mercosur.



importancia no solo desde el punto de vista defensivo, sino también del ofensivo, en especial en los productos industriales que no tienen elevados niveles arancelarios en el acceso a mercados no preferenciales o en muchos casos acceden con preferencias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Al respecto del SGP, las negociaciones entre el Mercosur y la UE adquieren especial importancia para aquellos sectores que se verán afectados por el desmantelamiento de los beneficios del esquema europeo previsto para el 2014 y que afectará a todos los países miembros del Mercosur a excepción de Paraguay (Bartesaghi, 2005).

En referencia a las otras áreas de negociación, Terra consideró que Uruguay no tiene mayores inconvenientes en poder avanzar, sobre todo en denominaciones de origen e indicaciones geográficas, propiedad intelectual, servicios e inversiones. En contrapartida, se mencionó que para Brasil es dificultoso otorgar el Trato Nacional en dichas áreas, si bien estaría dispuesto a mostrar ciertas flexibilidades, por ejemplo en el caso de las compras gubernamentales.

#### *Álvaro Ons*

Ons (director general para Asuntos de Integración y Mercosur<sup>71</sup>) considera que se está frente a la negociación bilateral más importante jamás concretada a nivel internacional, que presenta especial importancia para Uruguay.

Entiende que se trata de un intercambio asimétrico, donde es muy difícil encontrar un equilibrio, ya que Uruguay es ofensivo solo en la negociación agrícola, mientras que la UE lo es en el resto de los capítulos que se están negociando.

La ambición del acuerdo depende, en gran medida, de la oferta agrícola, si bien en la misma no se negocian los subsidios domésticos, lo que no quiere decir que no formen parte de las negociaciones (en el sentido de la estrategia de negociación). En coincidencia con Terra, entiende que es probable alcanzar un acuerdo de

---

<sup>71</sup> También es el secretario ejecutivo de CIACEX y jefe de la negociación Mercosur – UE.

mínima o *light*, donde se excluyan capítulos y no se incorpore el 90% del intercambio al universo de negociación.

Considera que el acuerdo se puede alcanzar debido principalmente a la voluntad política de las partes. Dada la complejidad de este acuerdo (inédita a nivel internacional), entiende que para cerrarlo, los negociadores deben apartarse de los modelos tradicionales de negociación<sup>72</sup>.

Con respecto a las otras áreas de negociación, caso de las inversiones, compras públicas, servicios, propiedad intelectual, entiende que el problema son los escasos avances alcanzados en el Mercosur, donde estos temas no se han negociado entre los miembros, lo que impide perfeccionar posiciones comunes en los tiempos pactados.

En este punto, Uruguay sería el miembro del Mercosur con menores dificultades para asumir compromisos, dados los avances concretados en las negociaciones con Chile y México<sup>73</sup>.

En referencia a las sensibilidades, Ons considera que existen y se encuentran especialmente en la erosión de preferencias en el Mercosur, que deben ser atendidas buscando la aceptación de cronogramas de desgravación más extensos.

Por otra parte, así como lo hizo Terra, cree que como aspecto beneficioso de la negociación se identifica la consolidación de los regímenes especiales como el de bienes de capital o de informática y telecomunicaciones, pero también por la menor dependencia de la AT, todos regímenes que obligan al país a renegociar las flexibilidades periódicamente con el resto de los socios del Mercosur.

El negociador comentó que las negociaciones entre el Mercosur y la UE están dirigidas por la Comisión Interministerial denominada CIACEX, que cuenta con la Jefatura de la Negociación. A través de dicho ámbito se hará un amplio proceso de consulta con los gremios y la sociedad civil. Se mencionó en particular el

---

<sup>72</sup> Misma posición planteada en artículos y seminarios por el doctor Félix Peña. En [www.felixpeña.com.ar](http://www.felixpeña.com.ar).

<sup>73</sup> Se mostró interés en avanzar con Colombia y Perú.

involucramiento de los sindicatos<sup>74</sup>. Al respecto de esta consulta, el sector empresarial es muy crítico del papel otorgado por el gobierno al sector privado en las negociaciones.

Ons coincide con Terra en que es necesario definir una agenda interna que acompañe el proceso de implementación del acuerdo, ya que no alcanza solo con la liberalización arancelaria. La agenda interna busca mitigar los impactos negativos (reconversión), pero también potenciar los positivos.

Este es otro de los temas controvertidos entre el sector empresarial y el gobierno, ya que los efectos de la apertura comercial de Uruguay por el Mercosur, en su momento, no fueron mitigados por este tipo de políticas públicas, lo que se espera no se vuelva a repetir en las negociaciones en curso.

#### *4.2 Opinión de académicos*

*Carlos Luján*<sup>75</sup>

Se está manejando la posibilidad de alcanzar un acuerdo de mínima que no alcance el 90% del universo, con una mayor apertura de las cuotas y que establezca extensos cronogramas de desgravación.

En este tipo de acuerdos no hay que restarle importancia a la cooperación internacional y diálogo político (que, como se vio, son también pilares de la negociación entre el Mercosur y la UE). En ese sentido, mencionó que no hay que quedarse con lo comercial, sino que hay que avanzar en otras áreas más allá de lo económico - comercial.

Entiende que sería razonable pensar que un acuerdo de esta naturaleza insuma más tiempo de negociación que el actualmente manejado, ya que un nuevo fracaso tiene muchos costos para las partes. Piensa que la “zona de acuerdo” entre el Mercosur y la UE es muy pequeña, estamos frente a una negociación muy compleja, sobre todo en la intra – Mercosur.

---

<sup>74</sup> Si bien en Uruguay no es común el involucramiento de los sindicatos en este tipo de negociaciones, sí es una práctica habitual a nivel internacional.

<sup>75</sup> Investigador del CEFIR.

No hay que desmerecer el impacto positivo que tiene para el Mercosur pasar a tener un interlocutor de primera línea, ya que está demostrado que muchas de las reformas nacionales y regionales tienen mayor impulso cuando se asumen compromisos con terceros.

Gerardo Caetano<sup>76</sup>

El reconocido académico opina que un Mercosur sin productividad en sus acuerdos comerciales con terceros países no es viable como proceso de integración. Entiende que es mejor para todos los miembros negociar en bloque que bilateralmente, pero que si no hay acuerdo a la larga terminará cada uno negociando por su lado, sobre todo Brasil lo hará.

Entiende que el Mercosur no aceptará un acuerdo profundo, por lo que de suscribirse un acuerdo en los tiempos manejados, será uno de mínima que no es parecido al que se cerró con Chile, México, Colombia, Perú o Centroamérica. En este punto, existe plena coincidencia entre todos los especialistas incluidos en el presente documento.

Para Caetano, entre otros instrumentos de negociación, se deberán incluir cuotas en el comercio automotriz, por ser uno de los más sensibles para los miembros del Mercosur, también deben buscarse alternativas en propiedad intelectual y en compras gubernamentales, donde parece que Brasil aceptaría flexibilizaciones a nivel federal. Las mayores dificultades estarán en la oferta agrícola y en los servicios.

Se está frente a un acuerdo extremadamente complejo en lo técnico y en lo político, pero eso no quita que estamos frente a una oportunidad para ambos bloques, ya que en términos de impacto económico y comercial, se está frente al acuerdo de mayor importancia jamás negociado por el Mercosur.

Opina que tanto el Mercosur como la UE tienen incentivos para alcanzar un acuerdo, discrepando con otros analistas. En el caso de la UE este bloque comercial tienen necesidad de acceder a nuevos mercados (su comercio es aún

---

<sup>76</sup> Director Académico del CEFIR.

fundamentalmente intrarregional<sup>77</sup>), en el caso del Mercosur, debe aumentar su participación en el total adquirido por la UE. Entiende que en el nuevo escenario internacional, la UE, junto con Estados Unidos y Japón son los grandes perdedores, hecho que motiva aún más la necesidad de cerrar acuerdos comerciales (no hay que olvidar que la UE ya negoció con Corea del Sur<sup>78</sup> y lo está haciendo con la India<sup>79</sup> y con los países de la ASEAN).

El acuerdo entre el Mercosur y la UE, no puede ser solo técnico, sino que debe incluir los otros componentes que conforman la negociación de los Acuerdos de Asociación, misma posición que la planteada por Luján.

Caetano menciona que además de la Comisión, están a favor del acuerdo países como Alemania, España, Portugal y Reino Unido. Entre los contrarios, lidera principalmente Francia con Polonia y hay muchos países que son indiferentes.

En lo que refiere al Mercosur existe un alineamiento de los intereses entre Argentina y Brasil. También hay que reconocer los avances alcanzados en las negociaciones regionales, especialmente desde la Reunión de San Juan. Cabe resaltar que parte de los logros alcanzados en dicha cumbre del Mercosur, estuvieron impulsados por la posibilidad de cerrar un acuerdo con la UE. Caetano hace una mención indirecta al Código Aduanero del Mercosur, si bien el mismo sigue sin ser incorporado por ninguno de los socios del bloque y se teme un nuevo fracaso en ese sentido.

Caetano entiende que el acuerdo habría que haberlo cerrado antes de 2012, ya que en la actualidad se hace cada vez más difícil alcanzar un acuerdo (Baldwin y Evenett, 2011). Otros autores opinan lo mismo en el caso de la Ronda Doha. Como es sabido, ninguna de las dos negociaciones muestran posibilidades ciertas de cerrarse en el transcurso del 2013.

---

<sup>77</sup> En algunos casos con baja productividad.

<sup>78</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=738>

<sup>79</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_130306.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_130306.pdf)

José Manuel Quijano<sup>80</sup>

¿Puede el Mercosur imponerle un acuerdo a medida a la UE? ¿Qué viabilidad tiene un acuerdo de esta naturaleza? ¿Es de interés de la UE alcanzar un acuerdo donde limite las ganancias en las áreas donde tiene más para ganar?, son algunas de las preguntas que plantea el especialista.

Un acuerdo con la UE generará mayor primarización, tanto si se alcanza un acuerdo de máxima como de mínima. Esta visión no fue sostenida por ninguno de los otros expertos estudiados.

Uruguay no logra acuerdos ni relaciones comerciales con lo que denominó “socios para el desarrollo”, este es un tema que debe tenerse en cuenta en las políticas públicas implementadas por el país.

Cecilia Alemany<sup>81</sup>

Plantea que deberían formar parte de este acuerdo temas como la educación, la agenda medioambiental, la agenda de seguridad, los aspectos institucionales, donde el rol de las organizaciones sociales y los sindicatos es fundamental.

Este acuerdo provocaría un estrechamiento de las relaciones culturales, por lo que es un error analizarlo solo desde el punto de vista comercial. Es vital formar un espacio más amplio, aspecto en donde se identifican coincidencias.

Opina que si bien los contenidos del acuerdo son los mismos, ha cambiado mucho el contexto de negociación, donde hay intereses estratégicos que pesan (gobernanza mundial), sobre algunos intereses específicos. Considera que a nivel internacional no hay una tendencia hacia una profundización de los procesos de integración formales, ya que otros como los BRIC y el G-20 han ocupado un lugar de privilegio.

En este tipo de acuerdos, capítulos como las compras gubernamentales, la infraestructura, la energía, el medio ambiente, deberían ocupar un sitio de importancia, no debiendo sesgar todo hacia el comercio de bienes. También el

---

<sup>80</sup> Ex – director de la Secretaría del Mercosur.

<sup>81</sup> Coordinadora de la Red – Mercosur.

capítulo de servicios debería ser de trascendental importancia, en particular los financieros, telecomunicaciones y transporte marítimo.

Entiende que de alcanzarse un acuerdo de mínima, se perdería la oportunidad de avanzar en áreas de especial importancia para el Mercosur, como por ejemplo la ayuda oficial que puede brindar la UE, que hoy es mínima si se la compara con otros flujos financieros, pero que debería aprovecharse la oportunidad para profundizarla.

#### *4.3 Las motivaciones para alcanzar un acuerdo<sup>82</sup>*

Uno de los temas centrales en las negociaciones internacionales es la motivación de los países para justificar internamente el impulso otorgado a una negociación internacional. En el caso de las negociaciones entre el Mercosur y la UE, pero también en las de la Ronda Doha, este tema adquiere una importancia vital para comprender el estado actual de las negociaciones.

#### *Las negociaciones internacionales y las motivaciones de la UE*

En términos de negociaciones internacionales, el desmantelamiento del ALCA, la determinación de que los subsidios internos se negocian exclusivamente en el ámbito multilateral y el estancamiento de la Ronda Doha, ha restado interés en un acuerdo entre la UE y el Mercosur.

A su vez, el escenario internacional se ha visto afectado por la crisis desatada en 2010 y que impactó en especial a los países desarrollados, lo que naturalmente desvió la atención de las potencias hacia asuntos de la agenda interna, relegando a un segundo plano la agenda externa. La mencionada crisis continúa hasta el presente, tanto en Europa como en EE.UU., provocando la desaceleración de China, lo que a su vez termina perjudicando el desempeño económico de América Latina.

El punto mencionado tuvo especial importancia en la UE, donde la crisis económica se transformó en una crisis monetaria y de confianza (euro), que afectó las instituciones europeas y terminó en una crisis política y de liderazgo que no

---

<sup>82</sup> De acuerdo con las opiniones del autor.

ocurría desde la década del setenta<sup>83</sup> (Bartesaghi, 2012). Esta crisis, generó la implementación de políticas que otorgó a los gobiernos un menor margen frente a la sociedad civil, eventualmente afectada por la política exterior seguida por la UE. En este contexto, los gobiernos nacionales tienen cada vez menor peso para enfrentar los *lobbies* internos, especialmente importantes en el caso de las negociaciones internacionales. (Eurodiputados expresaron temor en los impactos que un acuerdo entre la UE y Mercosur puede traer aparejado en el sector agrícola, en particular carne y azúcar<sup>84</sup>).

A nivel interno, la UE también enfrenta un proceso de reforma que tiene incidencia directa en las relaciones internacionales comerciales, como lo es la reforma de la Política Agrícola Común (PAC). En claves diplomáticas, se está frente a una negociación de suma importancia al interior de la UE, ya que el histórico instrumento ha sido uno de los pilares de la política proteccionista europea en el sector agrícola (INTAL, 2009).

Desde la óptica de las motivaciones, debe incorporarse la preferencia que ha mostrado la Comisión respecto al acuerdo. En efecto, es este órgano comunitario el que impulsó las negociaciones, iniciativa que no es acompañada por todos los gobiernos (salvo Alemania) y tampoco se identifica un involucramiento del sector empresarial. Por su parte, algunos comisarios han indicado la necesidad de potenciar las relaciones comerciales con los países emergentes (India) y no con los bloques comerciales como la ASEAN. En efecto, es claro que el interés de la UE en el Mercosur está fundamentalmente en Brasil<sup>85</sup>, lo que dificulta la posibilidad de que se migre hacia una negociación en clave plurilateral sin la incorporación de este último país<sup>86</sup>.

---

<sup>83</sup> Algunos autores consideran que la crisis de la UE es una oportunidad para el Mercosur y un incentivo para la negociación.

<sup>84</sup> En el sitio web de la Unión Europea se pueden seguir las actas de los representantes del Parlamento Europeo. [http://www.europarl.europa.eu/news/public/default\\_es.htm](http://www.europarl.europa.eu/news/public/default_es.htm)

<sup>85</sup> Brasil como *global player* hace que el Mercosur pierda importancia como bloque comercial, al menos en lo estratégico.

<sup>86</sup> En Uruguay se ha planteado esta posibilidad.



### *Las motivaciones del Mercosur*

En el caso del Mercosur, también han cambiado las motivaciones respecto a años anteriores, debido entre otros aspectos a la importancia adquirida por el comercio Sur – Sur y el buen desempeño de los precios internacionales de los productos agrícolas. Las proyecciones internacionales sobre la evolución de los precios internacionales (FAO y OCDE, 2011), permiten adelantar que la buena performance de los mismos (si bien con fluctuaciones) seguirá presente en los próximos años, justamente en los productos que mayormente se verían beneficiados por la suscripción de un acuerdo comercial con la UE (productos primarios y agroindustriales).

Cabe precisar que las posiciones ofensivas del Mercosur se centran casi exclusivamente en un aumento de las cuotas para algunos productos agrícolas, si bien en el caso de Brasil existen algunas oportunidades en el sector industrial y en el capítulo de inversiones<sup>87</sup>. Respecto a la negociación en el sector agrícola, adquiere especial importancia la negociación del capítulo de normas sanitarias y fitosanitarias, reconocido como especialmente sensible para la UE (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2011).

Las políticas seguidas por Brasil y por Argentina en los últimos años, y más recientemente por el Mercosur (ingreso de Venezuela), desalientan las negociaciones entre los dos actores estudiados. En efecto, si bien Brasil se muestra cada vez más propenso a cerrar un acuerdo con los países desarrollados, postura que también mantuvo en la Ronda Doha de la OMC<sup>88</sup>, todavía no están dadas las condiciones para una apertura industrial de la magnitud exigida por la Unión Europea, hecho que se ratifica con el importante número de medidas

---

<sup>87</sup> Las inversiones de Europa en Brasil superan las de esta región en China, India y Rusia medidas en conjunto.

<sup>88</sup> Si bien en este caso hay intereses políticos más allá de los económicos y comerciales.

impulsadas en los últimos meses por Brasil a través del Plan *Brasil Maior*<sup>89</sup> y otros incentivos fiscales sectoriales, como por ejemplo los del sector automotriz.

Las dificultades para negociar un acuerdo con la UE también se hacen visibles en el sector automotriz (sector de suma importancia en las negociaciones y uno de los sectores centrales en la discusión de la cobertura arancelaria que tendría el acuerdo). En ese sentido, las diferencias de los últimos tiempos entre Brasil y Argentina con México por los acuerdos bilaterales del sector automotriz adelantan las dificultades que pueden presentarse en este sentido.

A su vez, la política de reindustrialización de Argentina, iniciada desde la crisis de 2001, llevó a la aplicación de un sin número de medidas proteccionistas que llevó a que la UE lidere junto a otros miembros de la OMC un reclamo hacia la postura Argentina, tema también tratado por los miembros en el Comité de Licencias de Importación<sup>90</sup>. A la posición proteccionista seguida por Argentina, hay que sumarle el impacto que en las relaciones políticas puede traer aparejada la expropiación de YPF (Puentes, 2012).

Desde el punto de vista del Mercosur en su conjunto, la reciente incorporación de Venezuela (bajo un procedimiento alejado de las normas vigentes), puede incorporar nuevos desafíos en la negociación entre la UE y el Mercosur, no tanto desde el punto de vista económico-comercial (Venezuela<sup>91</sup> no es un productor competitivo en productos industriales, por lo que los demanda, y tampoco es un productor agrícola que pueda impactar a la UE), sino más bien desde el punto de vista político debido a la impronta del gobierno chavista ahora a cargo de Nicolás Maduro.

La agenda interna del Mercosur tampoco favorece una negociación con la UE, ya que en los últimos tiempos las sucesivas propuestas para subir el AEC del bloque han marcado la agenda, incluso aceptando nuevas excepciones en ese sentido (a

---

<sup>89</sup> [www.brasilmaior.mdic.gov.br](http://www.brasilmaior.mdic.gov.br)

<sup>90</sup> [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news12\\_s/impl\\_27apr12\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/impl_27apr12_s.htm)

<sup>91</sup> Debe tenerse en cuenta que Venezuela aplica un gran número de medidas proteccionistas que deberían desmantelarse de avanzar en una negociación con la UE, e incluso para su plena incorporación al Mercosur ya concretada.

impulso de Brasil y de Argentina). A su vez, los logros de la Cumbre de San Juan, desarrollada en 2010, en particular la firma del Código Aduanero y los avances para la eliminación del doble cobro del AEC, siguen sin registrar avances y fueron algunas de las condiciones impuestas por la UE para avanzar en un acuerdo (CIU, 2011).

#### *4.4 La posición de los empresarios<sup>92</sup>*

Como es sabido, la industria manufacturera está compuesta por las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y por las Manufacturas de Origen Industrial (MOI). En el primer caso se ubican productos como la carne y los lácteos, que son dos sectores beneficiados por un eventual acuerdo entre la UE y el Mercosur (por la baja en los aranceles, pero principalmente por un aumento de los contingentes), mientras que en las MOI se clasifican otros productos como los plásticos, el sector automotriz, el papel y cartón, los químicos, bienes en donde por la erosión de preferencias (regionales) y apertura comercial, se identifican los mayores efectos negativos en la producción nacional<sup>93</sup>.

En efecto, la posición industrial sobre los beneficios esperados de esta negociación se encuentra claramente dividida entre los exportadores de Productos Primarios y de MOA (ofensivos) y los de MOI (defensivos). Esta disyuntiva también se presenta en otras negociaciones comerciales como la Ronda Doha o en las enmarcadas en un eventual acuerdo con Estados Unidos<sup>94</sup>.

En efecto, los impactos para Uruguay, esperados por el cierre de un acuerdo en el marco de la Ronda Doha, el ALCA o por un TLC con Estados Unidos, son similares a los que se esperan con motivo del cierre de un acuerdo entre el Mercosur y la UE (Bartesaghi y Pérez, 2009).

---

<sup>92</sup> De acuerdo con la opinión personal del autor. La misma no compromete ni necesariamente refleja la posición institucional de la Cámara de Industrias del Uruguay.

<sup>93</sup> De acuerdo con los resultados de los modelos de equilibrio general.

<sup>94</sup> Si bien algunos sectores de MOI, caso el sector textil y vestimenta, visualizan algunas ganancias de suscribirse un acuerdo con Estados Unidos.

Al respecto de la actitud defensiva de los productores de MOI, cabe precisar que ese sector es competitivo en términos regionales y no internacionales, por lo que no visualiza oportunidades comerciales por el cierre de un acuerdo con la UE (si bien siempre existen nichos y algunas empresas que sí podrían verse beneficiadas). Esta posición se sustenta en que ya se accede con aranceles relativamente bajos a la UE, tanto por las preferencias bajo el SGP como por los niveles arancelarios que el bloque comercial europeo aplica a los productos industriales (OMC, 2011).

Con respecto al SGP debe tenerse en cuenta que Uruguay no seguirá beneficiándose de este esquema a partir del 2014 (al igual que Argentina y Brasil en el Mercosur). Los productos mayormente beneficiados por este esquema son primarios y MOA, en particular cítricos y preparaciones de carne y de pescado. El desmantelamiento de este beneficio sería un aliciente para cerrar el acuerdo con la UE antes del 2014 (Bosch, 2011).

De cualquier forma, en términos globales y sumados los beneficios que este acuerdo tendría en el sector primario y otros sectores de la economía, el resultado neto de una negociación entre el Mercosur y la UE sería favorable para el país en su conjunto, posición defendida por los negociadores nacionales y sustentada por estudios internacionales (Manchester University, 2008).

La posición empresarial sobre los beneficios esperados -al menos en términos globales- del cierre de acuerdos comerciales como el analizado, se refleja en las distintas opiniones vertidas por los empresarios uruguayos sobre la necesidad de suscribir acuerdos comerciales con terceros países, especialmente desarrollados (Estados Unidos y la UE), solicitando incluso flexibilidades en el Mercosur para avanzar de forma más pronunciada que sus otros socios del Mercosur (CIU, CNCS, ARU y CMPP, 2006) y (CIU, 2009).

## **5. Perspectivas de cerrar un acuerdo**

A partir del 2011, la UE ingresó nuevamente en un estancamiento de las negociaciones, que concomitantemente coincidió con un nuevo impulso otorgado

a la Ronda de Doha, que pronto perdió fuerza y sigue hasta la fecha prácticamente paralizada (Puentes, 2012).

Con la información disponible, parece muy difícil proyectar el cierre de un acuerdo entre el Mercosur y la UE antes del 2014. De alcanzarse, se estaría frente a un acuerdo muy limitado (sin negociar todo el universo y excluyendo algunos capítulos centrales en este tipo de negociaciones<sup>95</sup>) que probablemente queden sujetos a negociaciones posteriores.

Al respecto de este punto, parece poco probable que la UE apruebe un acuerdo de mínima, sencillamente porque eso supone la pérdida de argumentos para defender la firma del acuerdo al interior de la UE y marcaría un antecedente en las negociaciones, ya que esa posibilidad no fue incorporada en el acuerdo con Corea del Sur, ni tampoco está planteada en las negociaciones con la India o con los países de la ASEAN.

De cualquier forma, en este tipo de negociaciones hay que reconocer que muchas veces la voluntad política de los gobiernos o líderes políticos logra avances que inicialmente uno no visualizaba como probables o incluso terminan derribando lo permitido por las normas disponibles<sup>96</sup>.

## **6. Comercio bilateral de bienes entre el Mercosur y la UE**

En 2011, el intercambio comercial entre el Mercosur y la UE superó los US\$ 120 mil millones. Las exportaciones (aumentaron a una tasa anualizada del 13% entre los años 2001 – 2011) del bloque hacia Europa muestran un mayor dinamismo que las importaciones (11% en el mismo período). Como resultado, el Mercosur presenta un saldo global que es favorable en bienes, si bien muestra una leve tendencia decreciente en los últimos años.

### **Cuadro 3**

---

<sup>95</sup> Como por ejemplo compras gubernamentales o propiedad intelectual.

<sup>96</sup> La propuesta para aceptar el ingreso de Venezuela al Mercosur aprovechando la suspensión de Paraguay en el bloque, es un claro ejemplo de la importancia de la voluntad política de los gobernantes a la hora de negociar.

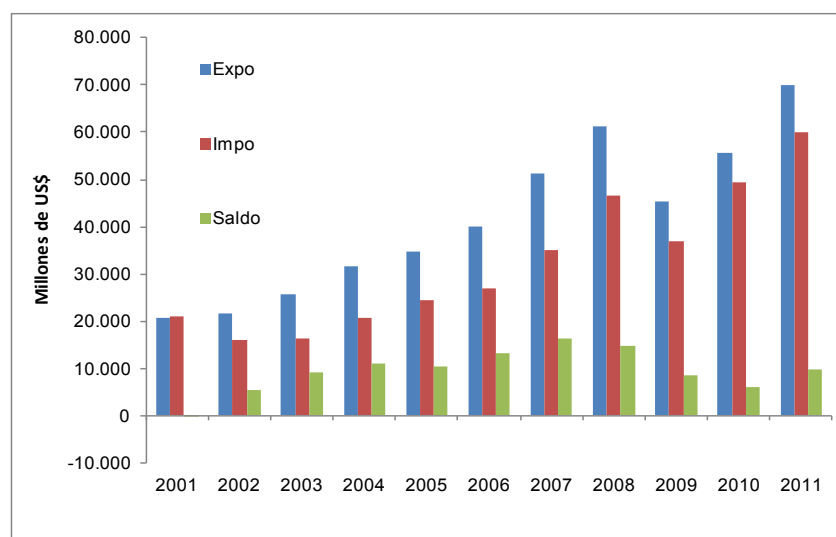
## Comercio bilateral entre el Mercosur y la UE

Año en miles de millones de US\$

	2001	2011	Variación anualizada
Exportaciones	21	70	13%
Importaciones	21	60	11%
Saldo comercial	-0,2	10	

Fuente: elaboración propia con base en Trade Map

Gráfico 1  
Comercio entre el Mercosur y la UE



Fuente: elaboración propia con base en Trade Map

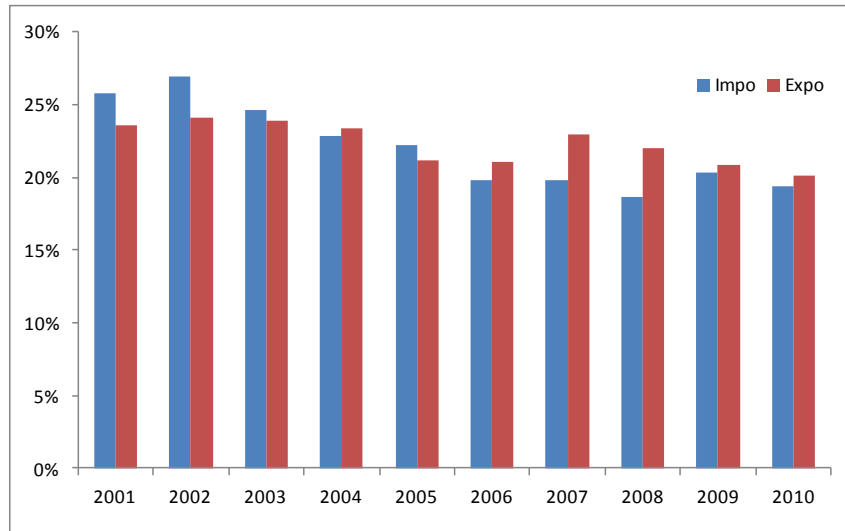
Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial del Mercosur, seguido por la UE, si bien en los próximos años se prevé sea superada por China pasando este último bloque a ocupar la tercera posición en importancia para el Mercosur (CEPAL, 2012).

Lo antes comentado se ve reflejado en el análisis de la evolución de la participación de la UE en las exportaciones e importaciones globales del

Mercosur, donde en los dos casos se observa una tendencia decreciente, que las proyecciones indican continuará en los próximos años.

Gráfico 2

Participación de la UE en el comercio del Mercosur

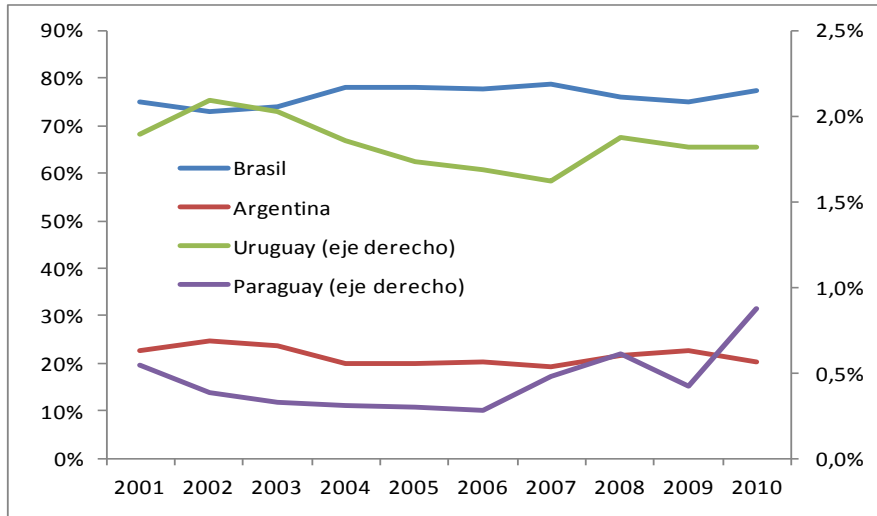


Fuente: elaboración propia con base en Trade Map

Brasil es el principal socio comercial de la UE, explicando el 77% de las exportaciones e importaciones totales hacia y desde el bloque comercial europeo. En menor importancia, le sigue Argentina, representando un 20% y 19% respectivamente. Las participaciones de Uruguay y Paraguay son marginales en los dos casos, ya que no superan el 2%, tanto de las exportaciones como de las importaciones.

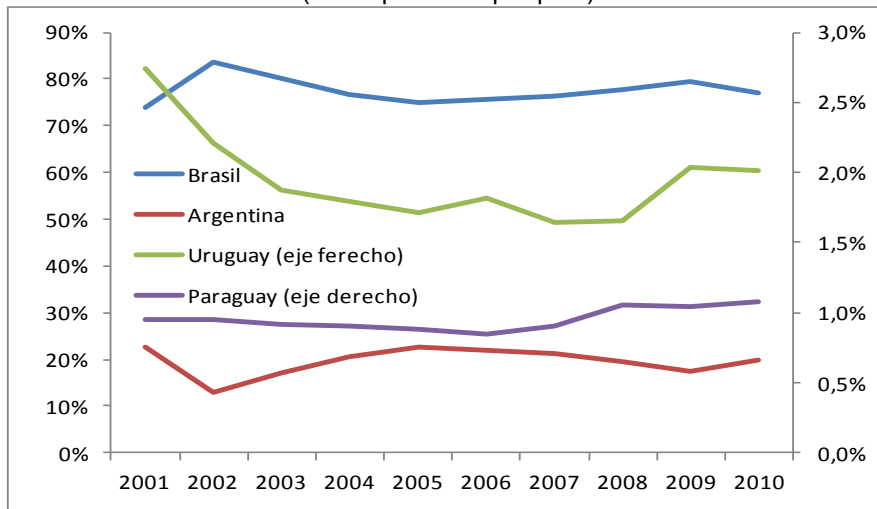
Gráfico 3

Exportaciones del Mercosur hacia la UE  
(Participaciones por país)



Fuente: elaboración propia con base en Trade Map

Gráfico 4  
 Importaciones del Mercosur hacia la UE  
 (Participaciones por país)



Fuente: elaboración propia con base en Trade Map

La evolución del comercio por país muestra cierta estabilidad en la importancia presentada por cada socio del Mercosur, si bien Paraguay gana terreno como exportador hacia la UE.

Replicando el análisis, pero desde el lado de la UE, aproximadamente el 30% de lo importado por el Mercosur es proveído por Alemania, que además ganó participación en los últimos años (como se vio en capítulos anteriores es uno de



los países ofensivos en la negociación). En menor importancia le siguen Francia, Italia, España, Reino Unido y Holanda que en conjunto explican otro 46% del total importado de la UE por el Mercosur. A diferencia de lo ocurrido con Alemania, todos los proveedores perdieron participación entre los años 2001 – 2010.

Al replicar el análisis, pero desde las exportaciones, Holanda es el principal comprador de productos exportados por Mercosur, lo que está explicado por razones logísticas, pues es la puerta de entrada a la UE (explica el 23% de las importaciones de la UE desde el Mercosur). En importancia le sigue Alemania, España, Italia, Reino Unido y Francia, replicándose los mismos jugadores que en las importaciones. Estos mercados explican, en conjunto, cerca del 60% de las importaciones desde la UE.

A nivel de productos, el comercio del Mercosur con la UE es complementario, importa manufacturas de origen industrial (MOI) y exporta productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA).

En efecto, en 2011, los principales productos importados por el Mercosur desde la UE fueron máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos; vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes; máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación; productos farmacéuticos; productos químicos orgánicos e instrumentos; aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, que computados en conjunto explicaron el 38% de las adquisiciones desde la UE.

Si de los principales productos importados desde Europa se computan los que tienen mayor dependencia de la proveeduría europea, se destacan los medicamentos (el 54% de las importaciones del Mercosur son de origen europeo), productos diversos de la industria química (34%), papel y cartón (33%), instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía (33%), máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos (31%), manufacturas de fundición, de hierro o de acero (31%), bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre (31%) y aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería y de tocador (31%).

Entre los años 2001–2011, los productos que ganaron participación en el total importado desde la UE fueron vehículos automóviles y sus partes (ganó cuatro puntos porcentuales en el período mencionado), productos farmacéuticos (dos puntos porcentuales), combustibles minerales (dos puntos porcentuales). En contrapartida, las máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes y aparatos de grabación perdieron seis puntos porcentuales de participación entre los años 2001–2011, seguido en menor medida por productos de navegación aérea o espacial, productos editoriales de la prensa y de otras industrias gráficas (en los dos casos perdieron un punto porcentual entre los años 2001 y 2011).

**Cuadro 4**  
**Importaciones del Mercosur desde la UE**

Capítulo	Descripción del producto	MERCOSUR importa desde UE, miles de millones de dólares		Participación		Part. Total M por el Mercosur 2011
		2001	2011	2001	2011	
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	5,1	14,6	24,3%	24,3%	31%
87	Vehículos automoviles, tractores, ciclos, demás vehic.terrestres.sus partes.	1,7	7,2	8,0%	12,0%	19%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación.	3,2	5,5	15,1%	9,1%	15%
30	Productos farmacéuticos.	1,1	4,6	5,2%	7,6%	54%
29	Productos químicos orgánicos.	1,5	3,3	7,3%	5,6%	27%
90	Instrumentos, aparatos de óptica.fotografía.cinematografía.	0,9	2,7	4,3%	4,5%	33%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación.	0,5	2,6	2,3%	4,3%	5%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	0,8	2,2	3,7%	3,7%	19%
38	Productos diversos de la industria química.	0,5	1,9	2,3%	3,1%	34%
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	0,4	1,5	1,8%	2,5%	31%
72	Fundición, hierro y acero.	0,3	1,2	1,3%	1,9%	20%
31	Abonos.	0,3	1,1	1,2%	1,8%	10%
48	Papel, cartón, manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón.	0,4	1,1	2,1%	1,8%	33%
40	Caucho y manufacturas de caucho.	0,3	1,0	1,6%	1,6%	14%
88	Navegación aérea o espacial.	0,5	0,9	2,3%	1,5%	28%
28	Prod. químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos/orgánicos de los metales.	0,2	0,6	1,1%	1,0%	19%
32	Extractos curtientes/tintóreos; taninos, sus derivados; pinturas.	0,3	0,5	1,3%	0,9%	28%
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.	0,2	0,5	0,9%	0,9%	31%
33	Aceites esenciales y resinoides, prep.de perfumería, de tocador.	0,1	0,5	0,7%	0,8%	31%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	0,2	0,4	1,1%	0,7%	21%
15	Grasas y aceites animales o vegetales, grasas alimenticias, ceras.	0,1	0,3	0,3%	0,5%	24%
Sub total		19	54	88%	90%	
Resto		2	6	12%	10%	
Total		21	60	100%	100%	19%

Fuente: elaboración propia con base en Comtrade

En el caso de las exportaciones existe una concentración mucho mayor que la presentada en las importaciones. En efecto, minerales, escorias y cenizas;

residuos, desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos para animales; café, té, yerba mate y especias; combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos; máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos y carne y despojos comestibles, explicaron el 54% del total exportado por el Mercosur a la UE en 2011.

**Cuadro 5**  
**Exportaciones del Mercosur con destino a la UE**

Código del producto	Descripción del producto	MERCOSUR exporta hacia la UE, miles de millones de US\$		Participación		Part. en el total expo por el Mercosur 2011
		2001	2011	2001	2011	
26	Minerales, escorias y cenizas.	1,3	10,4	6,1%	14,8%	22%
23	Residuos, desperdicios de las industrias alimentarias; ali. para animales.	3,4	9,1	16,3%	13,0%	54%
09	Café, té, yerba mate y especias.	0,8	4,4	3,9%	6,3%	52%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación.	0,2	3,9	1,1%	5,6%	11%
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	2,0	3,8	9,5%	5,4%	15%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	1,0	3,0	5,0%	4,3%	19%
02	Carne y despojos comestibles.	1,1	2,8	5,4%	3,9%	16%
72	Fundición, hierro y acero.	0,6	2,5	3,1%	3,5%	19%
47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; papel..	0,5	2,3	2,6%	3,2%	44%
38	Productos diversos de la industria química.	0,1	2,2	0,3%	3,1%	52%
20	Prep. de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plantas.	0,7	1,8	3,3%	2,5%	48%
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares.	0,2	1,7	1,1%	2,4%	31%
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones.	0,5	1,3	2,6%	1,9%	50%
88	Navegación aérea o espacial.	0,8	1,3	3,9%	1,9%	30%
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes.	0,4	1,3	2,1%	1,9%	6%
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.	0,5	1,2	2,3%	1,7%	35%
16	Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	0,2	1,1	1,1%	1,6%	58%
29	Productos químicos orgánicos.	0,2	1,1	1,2%	1,6%	26%
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros.	0,6	1,0	3,0%	1,5%	31%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	0,1	1,0	0,6%	1,4%	17%
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	0,6	1,0	2,8%	1,4%	34%
03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	0,7	0,9	3,4%	1,3%	50%
15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras.	0,1	0,9	0,6%	1,3%	13%
17	Azúcares y artículos de confitería.	0,1	0,9	0,7%	1,3%	6%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación.	0,3	0,7	1,5%	1,0%	13%
10	Cereales.	0,3	0,7	1,4%	1,0%	5%
28	Prod. químicos inorgan.; compuestos inorgan./organ. de los metales.	0,1	0,7	0,6%	1,0%	17%
Sub total		18	63	85%	89%	
Resto		3	7	15%	11%	
Total		21	70	100%	100%	20%

Fuente: elaboración propia con base en Comtrade

Entre los productos que tienen un mayor grado de concentración en el mercado europeo se ubican los pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos (la UE importa el 58% del total exportado por el Mercosur de este producto); residuos, desperdicios de las industrias alimentarias y alimentos para animales (54%); café, té, yerba mate y especias (52%); productos diversos de la

industria química (52%); pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos (50%), y frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones (50%).

Con respecto a los productos que han ganado mayor participación con destino a la UE se destacan los minerales, escorias y cenizas (aumentó en nueve puntos de participación en el total exportado a la UE); combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (cinco punto porcentuales); productos diversos de la industria química (tres puntos porcentuales) y café, té, yerba mate y especias (dos puntos porcentuales).

Por el contrario, pierden participación las semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos (cuatro puntos porcentuales); residuos, desperdicios de las industrias alimentarias y alimentos para animales (tres puntos porcentuales); productos de navegación aérea o espacial (dos puntos porcentuales); pieles (excepto la peletería) y cueros (dos puntos porcentuales) y pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos (dos puntos porcentuales).

## **7. Bibliografía**

Abreu, Sergio. (2010). “Negociaciones Mercosur – Unión Europea: algunas reflexiones metodológicas”, CURJ, marzo.

ALADI. (2004). “Impacto del ALCA sobre la economía de los países miembros de la ALADI. Un análisis de equilibrio general para los países del Mercosur”.

APC, Unidad de Análisis del Ministerio de Economía y Finanzas (s/f). “Metodología para la preparación de negociaciones comerciales y monitoreo de acuerdos: una aplicación al caso Mercosur – UE”.

Arenas, Mariela. (2002). “Economic relations of the European Union and Mercosur”, October.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2005). "Uruguay nota temática sobre comercio e integración", enero.

Bartesaghi, Ignacio. (2012). *Las uniones aduaneras, ¿modelo de integración adecuado para los países de la región?*, Cuaderno, No. 016, Montevideo, CEFIR.

Bartesaghi, Ignacio (2012). "La evolución de la institucionalidad europea: el caso del Parlamento Europeo", IRI, Universidad de La Plata.

Bartesaghi, Ignacio. (2011). *El Mercado Común del Sur: los resultados alcanzados en las reuniones del Consejo del Mercado Común desde la perspectiva del sector industrial*, Montevideo, Cámara de Industrias del Uruguay.

Bartesaghi, Ignacio y Pérez, Sebastián. (2009). *La Ronda Doha: evolución de las negociaciones y eventuales impactos para Uruguay*. Montevideo, Universidad de Montevideo.

Bartesaghi, Ignacio y Pérez Sebastián. (2006). "Análisis de los eventuales impactos para la industria derivados de la firma de un TLC con Estados Unidos", septiembre.

Bartesaghi, Ignacio. (2005). "Posible impacto de un acuerdo comercial Unión Europea – Mercosur: Efectos del desmantelamiento del SGP esquema europeo y la firma de un acuerdo de libre comercio", Montevideo, Cámara de Industrias del Uruguay, abril.

Bosch, Jiménez Ángeles. (2011). "La reforma del Sistema de Preferencias Generalizada".

Bonet, Madrugá, Antonio. (2007). "La cooperación al desarrollo como instrumento de la política comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al caso de América Latina", INTAL, ITD, febrero.

Bonet, Madrugá, Antonio. (2002). "Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales", Buenos Aires, INTAL, septiembre.

Bouzas, Roberto. (s. f.). "Las negociaciones Unión Europea Mercosur: entre la lentitud y la definición".

Calá, Daniela, Medina, Juan y Casellas, Karina. (2004). "Acuerdo UE - Mercosur: impacto sobre los precios de los bienes del complejo agroindustrial argentino", Mar del Plata, noviembre.

Cámara de Industrias del Uruguay. (2006). "Evaluación de la conveniencia para el Uruguay de negociar acuerdos comerciales con países de extrazona: Informe de Avance", Montevideo, abril.

Centro de Economía Internacional. (2003). "Oportunidades y amenazas para la Argentina de un Acuerdo Mercosur – Unión Europea. Un estudio de impacto sectorial", febrero.

CEPAL. "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe" (últimos informes).

CEPAL. (2012). "La República Popular China y América Latina y el Caribe: diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global".

Cicowiez, Martín y Di Gresia, Luciano. (abril 2004). "Equilibrio general computado: descripción de la metodología", Argentina, Departamento de Economía - Universidad de La Plata.

Comisión Sectorial para el Mercosur–Comisec. (2006). “Aspectos de la inserción internacional del Uruguay análisis y reflexiones”, Montevideo, junio.

Comisión Sectorial para el Mercosur-Comisec. (2006). “Negociaciones sobre propiedad intelectual: algunos impactos en sectores productivos e innovación”.

Comisión Europea. (2002). “Una asociación para el futuro”, Montevideo, mayo.

Di Biase, Héctor. (1998). “Acuerdo Mercosur – Unión Europea: “fotografía revelada” ¿Habrá Acuerdo de Libre Comercio?, Universidad Católica.

Donizeti, Antonio. (2008). “El relanzamiento de las negociaciones Mercosur – Unión Europea: los desafíos y oportunidades de la asociación económica birregional”.

Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. (2010). “La profundización de la integración en el Mercosur y las prioridades para la UE: escenarios para la región y para la Unión Europea”.

European Comisión. (2002). “Mercosur–European Community regional strategy paper”, September.

Filadoro, Mario. (s.f.). “Negociaciones económicas internacionales: UE–Mercosur”.

Giordano Paolo. (2004). “El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional”, agosto.

Heidrich, Pablo y Oliveira, Glauco. (2005). “Negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea”, septiembre.

IICA. (2003). “Experiencias en negociaciones comerciales agropecuarias con la Unión Europea y los Estados Unidos. El caso de Chile”. Montevideo, marzo.

INTAL. (2011). “El chequeo médico de la Política Agrícola Común”.

INTAL. (2011). “Informe Mercosur”, septiembre.

INTAL. (2010). “El futuro de la política común agrícola europea”.

INTAL. (2010). “Las negociaciones y los acuerdos de asociación entre América Latina y el Caribe y la UE”, mayo.

Jovtis, Ignacio. (2010). “Las relaciones Unión Europea – Mercosur luego de la Cumbre de Madrid de 2010. Algunas reflexiones desde la sociedad civil”, octubre.

Jank, Marcos S, Tachinardi, M.H. (2005). “Negociaciones internacionales en 2005: los desafíos para Brasil en el área Agrícola”, San Pablo, marzo.

Kamil, Herman, Ons, Álvaro. (2003). “Formación de bloques comerciales regionales y determinantes del comercio bilateral: el caso del Mercosur”, marzo.

Laens, Silvia y Terra, Inés. (2005). “Negociaciones del Mercosur con la Unión Europea: impactos sobre el bienestar y la especialización productiva”, Departamento de Economía, noviembre.

Laens, Silvia y Terra, María Inés. (2006). “La agenda externa del Mercosur: el impacto de las negociaciones con el ALCA, la UE y la OMC”.

Manchester University. (2008). “Trade Sustainability impact assessmenr (SIA) of the associations Agreement under negotiation between the European Community and Mercosur final”, April.



Manchester University. (2007). “EIS del acuerdo de asociación en curso de negociación entre la comunidad europea y el Mercosur”, sector automotriz, abril.

Manchester University. (2007). “EIS del acuerdo de asociación en curso de negociación entre la comunidad europea y el Mercosur, actualización del EIS preliminar global sobre el comercio UE – Mercosur”, abril.

Manchester University. (2007). “EIS del acuerdo de asociación en curso de negociación entre la comunidad europea y el Mercosur”, sector agrícola, abril.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2004). “Relaciones Perú - Unión Europea”, Lima, marzo.

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España. (2011). “Acuerdo de Asociación Unión Europea – Mercosur”.

Molle, Graciela. (2008). “Negociación Mercosur – Unión Europea”, CEI.

OCDE y FAO. (2011). “Perspectivas de la agricultura 2011 – 2010”.

OMC. (2011). “Perfiles arancelarios”.

Ons, Álvaro. (2010). “Mercosur – Unión Europea: ¿Un acuerdo posible? Miradas y respuesta diversas”, encuentro realizado los días 27 y 28 de octubre de 2010.

Ons, Álvaro. (2009). “Inserción económica internacional del Uruguay, situación y perspectivas”, agosto.

Osimani, Rosa. (2005). “Las relaciones Mercosur – Unión Europea: situación y perspectivas”, Red Mercosur, noviembre.

Osterlof, Doris. (2009). “La alianza entre América Latina y la Unión Europea”, octubre.

Padrón, Álvaro. (2010). *Los acuerdos de asociación entre América Latina y Europa. El papel del movimiento sindical*. Cuaderno No. 011, Montevideo, CEFIR.

Peña, Félix. (2011). “El difícil arte de concluir lo comenzado: la experiencia de la Rueda Doha y de las negociaciones Mercosur-Unión Europea”, abril.

Peña, Félix. (2010a). “El despegue de las negociaciones Mercosur-UE: múltiples andariveles de un proceso con varios escenarios finales factibles”, julio.

Peña, Félix. (2010b). “El día después de una negociación comercial compleja. Reflexiones con motivo de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea”, junio.

Peña, Félix. (2010c). “Mercosur – UE: ¿Un noviazgo demasiado prolongado? Está abierta una ventana de oportunidad para concluir un acuerdo Mercosur-UE”, mayo.

Peña, Félix. (2010d). “Las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea: ¿Se ha abierto una ventana de oportunidad?”, diciembre.

Peña, Félix. (2009). “Perspectivas de concreción de los acuerdos pendientes entre la Unión Europea, el Mercosur y la CAN”.

Peña, Félix. (2008). “La flexibilidad en las negociaciones comerciales. Una cuestión que se ha actualizado en la OMC y en el Mercosur”.