

La anhelada asociación euromercosureña tras quince años de negociaciones

The long-awaited EU-Mercosur Association Agreement after fifteen years of negotiation

Manuel Cienfuegos Mateo

Catedrático acreditado de Derecho Internacional Público y de la Unión Europea, Universitat Pompeu Fabra (Barcelona)
manuel.cienfuegos@upf.edu

Resumen: La UE y el Mercosur mantienen desde hace unos 20 años unas intensas relaciones políticas, económicas y de cooperación. A pesar de ello, no han conseguido todavía implementar su acuerdo marco interregional de cooperación, suscrito en Madrid el 15 de diciembre de 1995. Ello es debido en gran medida a las profundas diferencias en materia agrícola e industrial afloradas durante las rondas de negociación y los encuentros técnicos. Al igual que sucedió en 2004, este estado de cosas conduce a que el establecimiento de una futura asociación euromercosureña, que abarque no solo un acuerdo de libre comercio «plus» (*free trade agreement plus*) sino también los pilares de la cooperación y el diálogo político, se encuentre de nuevo en una encrucijada. Mas no es imposible conseguir este objetivo, pues los principales problemas están generalmente bien identificados, si ambos socios son capaces de intercambiar nuevas ofertas comerciales completas durante este año 2016.

Palabras clave: interregionalismo, asociación euromercosureña, comercio, inversiones, cooperación, diálogo político, rondas de negociación

Abstract: *The EU and Mercosur have maintained intense political, economic and cooperation relations for 20 years. Nevertheless, they have still not managed to implement the interregional framework cooperation agreement signed in Madrid on December 15th 1995. This is due in large part to the profound differences on agricultural and industrial issues that have cropped up during the rounds of negotiation and technical meetings. As in 2004, this means that the establishment of a future EU-Mercosur Association Agreement including not only a "free trade agreement plus", but also the pillars of cooperation and political dialogue, finds itself once again at a crossroads. However, as the main problems are well known, agreement is not impossible if both partners are able to exchange complete new commercial offers during the year 2016.*

Key words: *interregionalism, EU-Mercosur Association, trade, investment, cooperation, political dialogue, rounds of negotiation*

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha calculado que, a 1 de enero de 2016, le han sido notificados 625 acuerdos comerciales regionales (ACR), contando por separado bienes y servicios, de los que 419 permanecen en vigor. La mayoría de ellos han sido celebrados conforme al artículo xxiv del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) de 1947 y de 1994, y los restantes con arreglo al artículo v del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) de 1994 y la llamada *cláusula de habilitación* de 1979, que permite un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo. La característica común de todos los ACR es que son acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más países, si bien se diferencian por su alcance, puesto que más del 90% establece una zona de libre cambio de mercancías y/o servicios, y el porcentaje restante se limita al comercio preferencial o aspira a crear una unión aduanera (OMC, 2016).

Una gran parte de estos acuerdos se han suscrito a partir de los años noventa del pasado siglo, una vez que un gran número de estados y organizaciones internacionales optaron por asumir los postulados del *nuevo regionalismo*—más comúnmente llamado *regionalismo abierto* u *ofensivo* cuando se trata de procesos económicos de integración regional— y, ulteriormente, tras la crisis experimentada por el regionalismo abierto, por los principios de otras modalidades del regionalismo, como son el *interregionalismo* y el *regionalismo posliberal* o *poshegemónico*, bien explicadas doctrinalmente (Serbin *et al.*, 2012; Hännigi, 2000; Mellado, 2013; Sanahuja, 2010; Soderbaum y Shaw, 2003). Clara expresión del *pure interregionalism* (Ayuso y Gardini, 2015:12) es el diálogo institucional, grupo a grupo, que la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) están manteniendo en aras de establecer una asociación interregional constitutiva de una de las mayores zonas de libre comercio del mundo por población, producto interior bruto y territorio, con vínculos especiales adicionales en los ámbitos de la cooperación y el diálogo político.

En las páginas siguientes se analizará el estado actual de las relaciones entre la UE y el Mercosur a la luz de los tres pilares clásicos que las sustentan: el económico (comercio e inversiones), el de la cooperación y el del diálogo político. Sobre esta base se apuntarán algunos avances y los principales obstáculos comerciales aflorados durante los 15 años de negociaciones para el establecimiento de la asociación euromercosureña, en un momento crucial como el actual, porque se espera un pronto intercambio entre ambos bloques de ofertas comerciales consolidadas de acceso a los respectivos mercados, a fin de poder empezar la fase final de negociación del acuerdo ya en este año 2016. Analizar esta temática es un buen test para comprobar la salud del interregionalismo en sí mismo, y también porque lo que suceda finalmente constituirá un buen caldo de cultivo para observar cómo pueden articularse las relaciones de la UE y el Mercosur con otros países y bloques de integración por todo el planeta; sea en procesos

ya concluidos, como la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), de la que forman parte todos los países mercosureños; todavía en negociación, como es el caso de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre la UE y Estados Unidos, más conocida como TTIP por sus siglas en inglés; o cuya iniciación se está sopesando, como la propuesta de convergencia entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico.

Comercio e inversiones, el pilar fundamental de las relaciones euromercosureñas

El Mercosur ha sido tradicionalmente el socio comercial de América Latina y el Caribe (ALC) más relevante para la UE: representa cerca de la mitad del total de los intercambios de bienes entre ambas regiones y, además, su potencial de crecimiento es significativo. Ello queda de manifiesto en la tabla siguiente.

Tabla 1. Intercambio de bienes entre la UE y el Mercosur (2004-2014)

Período	Importaciones			Exportaciones			Balance	Comercio total
	Valor (M €*)	% Crecimiento*	% Extra UE*	Valor (M €)	% Crecimiento*	% Extra UE	Valor (M €)	Valor (M €)
2004	31.192		3	20.727		2,2	-10.466	51.919
2005	35.332	13,3	3	23.535	13,6	2,2	-11.797	58.867
2006	41.841	18,4	3,1	27.062	15	2,3	-14.779	68.902
2007	48.146	15,1	3,3	32.127	18,7	2,6	-16.019	80.273
2008	54.675	13,6	3,4	37.713	17,4	2,9	-16.962	92.388
2009	39.465	-27,8	3,2	30.978	-17,9	2,8	-8.487	70.443
2010	48.805	23,7	3,2	44.460	43,5	3,3	-4.344	93.265
2011	56.490	15,8	3,3	50.770	14,2	3,3	-5.720	107.260
2012	54.123	-4,2	3	56.907	12,1	3,4	2.784	111.030
2013	47.125	-12,9	2,8	56.824	-0,2	3,3	9.698	103.949
2014	44.561	-5,4	2,6	51.257	-9,8	3	6.696	95.818

*M€: millones de euros; % crecimiento: variación relativa entre el crecimiento actual y el período anterior; % extra UE: importaciones/exportaciones en porcentaje del total de socios de la UE, excluyendo *inter alia* el comercio entre los estados miembros de la Unión.

Fuente: Comisión Europea-DG Trade (2015a). Traducción propia.

De acuerdo con los últimos datos de la Comisión Europea sobre el comercio de bienes de la UE con el Mercosur, correspondientes a 2014 (Comisión Europea-DG Trade, 2015a)¹, la UE es el primer socio comercial internacional del Cono Sur; concretamente, la Unión representa el 19%, con 95.818 millones de euros, de los que 51.257 millones de euros son exportaciones europeas y los restantes 44.561 son importaciones europeas, con una balanza comercial favorable a la UE de 6.696 millones de euros. Para la UE, el Mercosur supone el 2,8% de su comercio extracomunitario (2,6% de sus importaciones y 3% de sus exportaciones) y no se encuentra entre los nueve primeros socios comerciales (exportaciones más importaciones) de la UE –que son Estados Unidos, China, Rusia, Suiza, Noruega, Turquía, Japón, Corea del Sur e India–, cuando en años anteriores llegó a ser el octavo. Aun así, el Mercosur es el sexto mercado de exportación de la UE. Estas cifras y los porcentajes de los intercambios de mercancías entre ambos socios son modestos si se com-

La UE es el primer socio internacional en materia de comercio de bienes del Cono Sur. Para la UE, en cambio, Mercosur no se encuentra entre los nueve primeros socios comerciales (exportaciones más importaciones), pero es su sexto mercado de exportación.

paran con los datos globales del comercio exterior europeo, con 3.388.079 millones de euros en 2014, que representan el 14,8% del comercio mundial de mercancías. A su vez, el comercio exterior del Mercosur supone el 2,4% del comercio mundial, con 497.682 millones de euros. De todos modos, y ello pone de relieve la estimable rele-

vancia que para la UE tiene la relación comercial con el Cono Sur, a esta zona va dirigido el 45,8% del comercio europeo con ALC, que sumó 209.200 millones de euros en 2014 y supuso el 6,2% del comercio europeo exterior total.

Hay que destacar, por otro lado, que el valor en millones de euros del comercio euromercosureño es fluctuante, con agudas oscilaciones anuales en los últimos años, en los que diversas crisis han azotado particularmente a la UE. El crecimiento fue sostenido en el quinquenio 2004-2008, en que los flujos llegaron a 92.388 millones de euros, pero bajaron fuertemente en 2009 a 70.443 millones de euros. El trienio 2010-2012 fue de potente crecimiento, llegando a los 111.026 millones de euros en

1. En las cifras que se exponen a continuación del comercio exterior de bienes de la UE no se computan los intercambios de productos entre sus países miembros, ya que son simplemente entregas (*deliveries*), no importaciones ni exportaciones, al tratarse de un mercado único para sus 28 estados, equivalente al mercado interno de cualquier país. Los intercambios comerciales entre los miembros de la UE suponen aproximadamente dos tercios del total de su comercio exterior (véanse los porcentajes del comercio intracomunitario por Estado miembro en <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/statistics-illustrated> [Fecha de consulta: 20.02.2016]).

2012; mas los intercambios comerciales volvieron a descender en el bienio pasado: 103.949 millones de euros en 2013 y 95.818 millones de euros en 2014. A pesar de este *rally*, es evidente el vigoroso potencial de crecimiento, como pone de relieve el incremento global en torno al 85% del valor de los intercambios de bienes entre la UE y el Cono Sur en el período 2004-2014: en 11 años se ha pasado de los 51.919 millones de euros de 2004 a los 95.818 millones de euros de 2014.

Un tercer dato interesante es que dos países sobresalen en las relaciones comerciales euromercosureñas: del lado mercosureño, Brasil, que concentra la mayor parte del comercio de bienes del Mercosur con la UE (el 70% de los intercambios comerciales mutuos), con 67.961 millones de euros y un superávit comercial europeo de 5.970 millones de euros en 2014. De ahí que este país sea, por sí mismo, el décimo socio comercial de la UE, con el 2% de su comercio externo mundial; y que la UE sea el primero para Brasil, representando el 19,6% del comercio internacional brasileño. Por el lado europeo, sobresale Alemania, que es responsable del 22,5% del comercio total europeo con el Cono Sur, con 14.040 millones de euros de exportaciones y 7.589 millones de euros de importaciones que suman un total de 21.629 millones de euros².

Cabe reseñar, en cuarto lugar, que los flujos comerciales de mercancías están concentrados excesivamente en unos pocos grupos de productos, con variaciones poco relevantes en los últimos años: en 2014, de los 44.561 millones que la UE importó del Mercosur, la mayor parte fueron productos primarios mercosureños (el 76,1% del total de importaciones, con 33.891 millones de euros), seguidos muy de lejos por las manufacturas (con el 19,9%, esto es, 8.859 millones de euros). A su vez, el Mercosur importó 51.257 millones de euros de la UE, esencialmente productos manufacturados (un 86,9%, con 44.515 millones de euros), seguidos de los productos primarios (el 10,2%, con 5.212 millones de euros). Dentro de los productos primarios mercosureños importados por la UE sobresalen los agrícolas (51,4%, con 22.914 millones de euros) y, dentro de este grupo, el lugar preferente es para la comida y los animales vivos, con el 45,3% y 20.197 millones de euros. En el caso europeo, los bienes manufacturados ocupan el primer lugar en las exportaciones al Mercosur, con el 86,9% y 44.515 millones de euros, siendo la maquinaria y el transporte de equipo el tipo de productos que representan un mayor volumen, con el 45,9% y 23.549 millones de euros; dentro de este capítulo, destacan la maquinaria no eléctrica (9.782 millones de euros y el 18,9%) y los equipos de transporte (8.593 millones y el 16,8%). A lo anterior debe añadirse el dato de que los productos agrí-

2. Estas cifras se han calculado a partir de datos extraídos de la Comisión Europea-DG Trade (2015b) y Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/statistics-illustrated>).

colas importados del Mercosur suponen el 16,6% del total importado por la UE a nivel mundial y, dentro de este capítulo, los alimentos y animales vivos procedentes del Mercosur alcanzan el 17,6% del total de importaciones europeas mundiales de este tipo de bienes, y las materias primas llegan al 11,9%. Ello deja constancia de una dependencia muy significativa de estos bienes. En cambio, las exportaciones europeas de maquinaria y transporte de equipo al Mercosur llegan únicamente al 3,3% de valor en el total de estas exportaciones de la Unión, representando la maquinaria no eléctrica solo el 4,5% y el equipo de transporte el 3%. La siguiente tabla refleja este estado de cosas.

Tabla 2. Flujos comerciales entre la UE y el Mercosur por grupos de productos conforme a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) 2014

CUCI Rev. 3. Grupos de productos	Importaciones			Exportaciones		
	Valor (M€*)	% Total*	% Extra UE*	Valor (M€*)	% Total	% Extra UE
Total	44.561	100	2,6	51.257	100	3
1. Productos primarios	33.891	76,1	5,2	5.212	10,2	1,8
1.1. <i>Productos agrícolas</i>	22.914	51,4	16,6	2.538	5	1,9
1.1.1. <i>Comida y animales vivos</i>	20.197	45,3	17,6	2.121	4,1	1,9
1.1.2. <i>Materias primas</i>	2.717	6,1	11,9	417	0,8	1,9
1.2. <i>Combustibles y productos mineros</i>	10.997	24,6	2,1	2.674	5,2	1,8
1.2.1. <i>Combustibles</i>	3.947	8,9	0,9	1.998	3,9	1,8
2. Manufacturas	8.859	19,9	0,9	44.515	86,9	3,3
2.1. <i>Hierro y acero</i>	1.357	3,1	4,9	1.239	2,4	3,4
2.2. <i>Productos químicos</i>	2.242	5	1,4	12.380	24,2	4,4
2.2.1. <i>Productos farmacéuticos</i>	457	1	0,7	4.780	9,3	4
2.3. <i>Otras semimanufacturas</i>	1.814	4,1	2,1	3.488	6,8	2,9
2.4. <i>Maquinaria y transporte de equipo</i>	2.798	6,3	0,6	23.549	45,9	3,3
2.4.1. <i>Equipo de transporte</i>	1.488	3,3	1,4	8.593	16,8	3
2.4.1.1. <i>Maquinaria no eléctrica</i>	644	1,4	0,9	9.702	18,9	4,5
2.5. <i>Textiles</i>	31	0,1	0,1	292	0,6	1,7
2.6. <i>Otras manufacturas (como instrumentos de control y científicos)</i>	601	1,4	0,4	3.358	6,6	2,1
3. Otros	1.028	2,3	n.d.	806	1,6	n.d.

*M€: millones de euros; % total: porcentaje del total de productos; % extra UE: importaciones/exportaciones en porcentaje del total de socios de la UE, excluyendo el comercio entre los estados miembros; n.d.: no disponible.

Fuente: Comisión Europea-DG Trade (2015a). Traducción propia.

Los datos anteriores reflejan igualmente que cada socio no ha logrado todavía penetrar suficientemente en muchos sectores comerciales de la contraparte. La situación es debida, en buena medida, a las desviaciones en los últimos tiempos del comercio europeo y del mercosureño hacia otros países y bloques comerciales emergentes, y particularmente hacia China, que ha devenido además uno de los principales motores de crecimiento de las economías nacionales del Cono Sur, por delante inclusive de los propios países que forman parte del Mercosur. En efecto, China se ha convertido en pocos años en el segundo socio comercial internacional de la UE, llegando en 2014 a un volumen de 466.826 millones de euros, que suponen una cuota del mercado europeo del 13,8%, solo por detrás de Estados Unidos, que sigue siendo el primero (con 517.162 millones de euros y 15,3%). A su vez, para el Mercosur, China es ya el tercer socio comercial, con 87.370 millones de euros (lo que supone el 17,6% de su comercio exterior), solo después de Estados Unidos (con 91.093 millones de euros, el 18,3%) y de la UE, que es el más importante (95.818 millones de euros y 19%).

Si descendemos al detalle del comercio de los países mercosureños, nos encontramos con que en 2013 (dado que no hay datos oficiales del 2014), Brasil era el primer socio para

Argentina, Paraguay y Uruguay, con el 23,6%, el 28% y el 17,3% del total de su comercio exterior, respectivamente, y el cuarto para Venezuela. Argentina es el tercer mercado para Paraguay, con el 11,2%, y el cuarto para Uruguay, con el 9,8%, y para Brasil, con el 7,5%. Para Brasil, únicamente Argentina está entre sus cinco primeros socios comerciales, mientras la UE es el primero (23,6%), China el segundo (17,3%) y Estados Unidos el tercero (12,7%). En los casos no mencionados, el comercio intramercosureño no es realmente relevante, de manera que ninguno de los países del Mercosur ocupa un lugar entre los cinco primeros puestos en los restantes estados miembros³. Los datos anteriores muestran también que, dentro del Cono Sur, no se aprovechan adecuadamente las

Ni la UE ni el Mercosur han logrado todavía penetrar suficientemente en muchos sectores comerciales de la contraparte; ello es debido, en buena medida, a las desviaciones en los últimos tiempos del comercio europeo y del mercosureño hacia otros países y bloques emergentes.

3. Estas cifras se han calculado a partir de datos extraídos de la Comisión Europea-DG Trade (2015a) y de la OMC (2014). Datos estadísticos de la UE respecto a Brasil (véase nota al pie anterior) confirman que, en 2014, Argentina fue su cuarto socio comercial, con 21.664 millones de euros, que representan el 6,4% de su comercio global. Los principales socios comerciales de Brasil son la UE (68.214 millones de euros y 19,6% del total), China (59.611 millones de euros y 17,1%) y Estados Unidos (48.142 millones de euros y 13,8%).

ventajas de la liberalización comercial entre sus países derivadas de disponer de un acuerdo de integración, puesto que en la última década la tasa del comercio de bienes intramercosureño está cerca del 15%, solamente, del total de sus intercambios con el mundo⁴. Es una diferencia sensible con la UE, en la que –según fue indicado– el comercio intracomunitario de bienes representa aproximadamente dos terceras partes de los intercambios totales y ninguno de sus países comercia menos del 50% con el resto de sus socios europeos.

La situación interna del Mercosur explica en buena medida esta tasa de comercio intramercosureño, así como el volumen y las características básicas de los intercambios con la Unión. Algunos de estos factores explicativos, sin ánimo de exhaustividad (BID, 2014: 25 y ss.; Makuc *et al.*, 2015: 36 y ss.; Quijano, 2011: 89 y ss.; Rodríguez Silvero, 2011: 283 y ss.; Villar, 2013: 75 y ss.; Zelico-vich, 2015: 10-12), son: la subsistencia de barreras comerciales importantes al nivel nacional (en particular, en el ámbito agrícola), para hacer frente a la dura competencia no solo del exterior sino también la intramercosureña; una cierta inadecuación de la oferta exportadora del Cono Sur a la demanda real; el hecho de que alrededor de la mitad de las normas aduaneras aprobadas por los órganos del Mercosur no han sido todavía incorporadas en los ordenamientos de sus estados miembros; la sobrevaloración de los tipos de cambio de las monedas nacionales, etc. Una mención particular merece el dato de que el comercio *intra* del Mercosur no es paradigma de integración productiva, al ser esencialmente intraindustrial y poco vertical, de tal suerte que sus países intercambian básicamente productos de parecida naturaleza (más materias primas, especialmente agrícolas, que manufacturas) y más con terceros países que entre ellos (recuérdese la baja tasa de comercio intramercosureño antes señalada). La falta de una estrategia común de producción en las diversas fases de elaboración de un bien dentro del Cono Sur hace que, salvo algunas excepciones –como en el sector automotriz–, no se generen en su seno cadenas de valor significativas (Secretaría del Mercosur, 2006).

El comercio de servicios también ha experimentado una notable mejoría en los últimos 20 años, siendo la UE el principal proveedor mundial de servicios en el

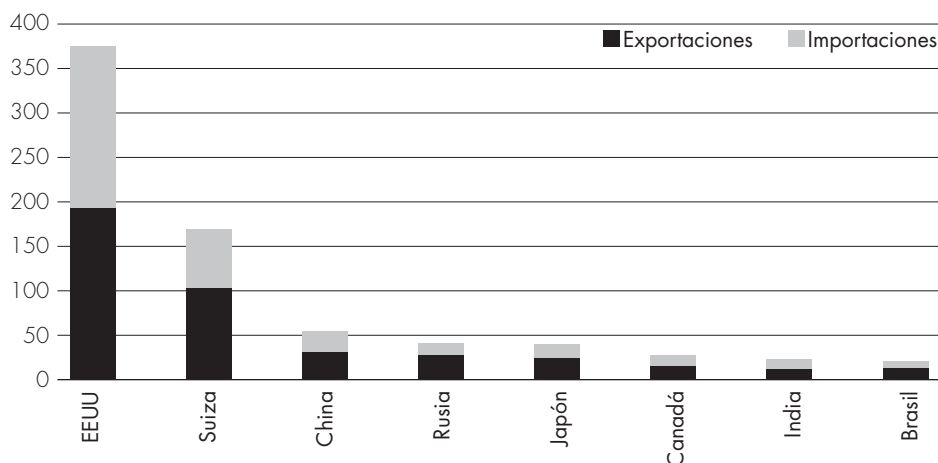
4. De 2004 a 2013, el promedio de comercio intrarregional del Mercosur estuvo próximo al 15%, con pequeñas oscilaciones entre el 13% (en 2004) y el 16% (en 2009). En el último año del que se dispone de datos, el 2013, fue del 14,2% –estas cifras se han calculado a partir de datos extraídos de la base de datos *World Integrated Trade Solution* (WITS), del Banco Mundial (en línea) [Fecha de consulta: 22.12.2015] <http://wits.worldbank.org/>–. Un informe del BID (2014: 22) apunta, en el mismo sentido, que en 2013 las exportaciones fuera de la región representaron el 85,9% de las ventas totales del bloque mercosureño.

Cono Sur⁵. Tomando como referencia el año de la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional (AMIC) entre estas dos regiones (1995)⁶, los flujos totales de servicios entre el Mercosur –sin contar a Paraguay, por falta de cifras oficiales, ni a Venezuela, que entonces no era país miembro— y la UE –de los 15 estados miembro de la época– llegaron a 5.635 millones de euros, con un superávit europeo de 736 millones de euros. En la fecha de la entrada en vigor del AMIC (1999), estos flujos habían aumentado hasta los 8.440 millones de euros, siendo el superávit europeo de 1.020 millones de euros. De entonces a la actualidad, el comercio de servicios entre la UE (de 28 estados) y el Mercosur (de 5 países) oscila suavemente y de modo por lo general creciente, alcanzando un total de 33.200 millones de euros en 2014, con un superávit europeo de 11.600 millones de euros. Brasil es nuevamente el principal socio de la UE en los intercambios de servicios, con 20.800 millones de euros de intercambios y un balance comercial bilateral favorable a la UE de 6.200 millones de euros.

El comercio de servicios (importaciones más exportaciones) con el Mercosur representa alrededor del 2,4% del total de la UE con el mundo, que llegó a los 1,3 billones de euros en 2014. Como muestra la figura 1, no es un porcentaje tan bajo si se compara con otros socios comerciales de la UE, pues dejando de lado a los Estados Unidos (con 375.700 millones de euros) y Suiza (con 169.200 millones de euros), el comercio de servicios euromercosureño no está lejos de las cifras en este sector de otros socios relevantes de la Unión, como China (54.300 millones de euros), Rusia (41.300 millones de euros) y Japón (40.600 millones de euros), y está por delante de países significativos como Canadá (27.200 millones de euros) y la India (22.900 millones de euros). Además, existe un buen potencial de crecimiento de los servicios, visto que estos se han prestado fundamentalmente en unos pocos ámbitos, como son los sectores de la banca, los viajes y el transporte.

-
5. Estos datos del comercio de servicios, y los de la inversión extranjera directa (IED) que se exponen más adelante, han sido agregados tras haberlos extraído individualmente, país por país, de los informes sobre los países mercosureños y de ALC de la *DG Trade* de la Comisión Europea, accesibles en <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/> [Fecha de consulta: 18.02.2016], y complementados con un informe sobre las relaciones de la UE con la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) (Comisión Europea, 2015a) y otro sobre la Unión en el mundo (Comisión Europea, 2015b).
 6. El AMIC fue firmado en Madrid el 15 de diciembre de 1995 por la Comunidad Europea y sus estados miembros, y el MERCOSUR y sus estados partes. Se trata de un acuerdo ambicioso para la época cuyo objetivo principal era el fortalecimiento de las relaciones birregionales de cooperación, fundamentalmente en sus dimensiones comercial y económica, y el diálogo político, con vistas a la creación de una asociación interregional. Para una aproximación al AMIC, véase Cienfuegos (2006: 44-54).

Figura 1. Comercio internacional de servicios de la UE por principales socios en 2014 (en miles de millones de euros)



Fuente: Elaboración propia según datos de la Comisión Europea (2015a y 2015b), Comisión Europea-DG Trade (2015a) e informes de la DG Trade, accesibles en <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/> [Fecha de consulta: 18.02.2016].

Mención especial merecen, finalmente, las inversiones extranjeras directas, ya que la UE es el principal inversor en el Cono Sur, seguida de cerca por Estados Unidos, en especial en los sectores financiero, manufacturero y de las telecomunicaciones. Aunque las inversiones anuales en la zona han ido decreciendo desde 2001 en comparación con el volumen de inversiones anual de la década anterior (ese año la UE llegó a invertir 16.100 millones de euros), las reservas de capital europeo acumuladas en el Mercosur siguen siendo importantes: de 130.000 millones de euros en 2000 pasaron a 324.600 millones de euros en 2013. En ese año las reservas de capital mercosureñas en la UE, por su parte, alcanzaron los 68.400 millones de euros. Brasil es el principal receptor de inversiones europeas, con un *stock* de 272.200 millones de euros, y es también el principal inversor mercosureño por capital acumulado en la UE, con 58.200 millones de euros. Los 324.600 millones de euros de la UE depositados en el Mercosur suponen el 16% del total de reservas europeas en el mundo y el 49,6% del *stock* mundial del Cono Sur (654.000 millones de euros). El Mercosur sigue siendo, además, el principal destino de las inversiones europeas en ALC, con aproximadamente el 64% de las reservas de capital europeo en la región (505.700 millones de euros en 2013).

Los otros pilares de las relaciones: la cooperación y el diálogo político

Las relaciones de cooperación euromercosureñas son fluidas en términos generales, sin perjuicio de que no siempre sean eficientes, si se contemplan en función de los objetivos perseguidos en cada época (Ayuso, 2008; Sanahuja, 2011). La cooperación de la UE con el Mercosur se sustenta hoy básicamente en el interés recíproco, más propio de la cooperación avanzada –la cooperación económica, financiera y técnica que regulan los artículos 212 y 213 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE), de 2007– que de la clásica cooperación al desarrollo –artículos del 208 al 211 de dicho tratado–, debido a que el Mercosur está conformado hoy en día por países de renta media-alta (Brasil, Paraguay y Venezuela) y de renta alta (Argentina y Uruguay), según datos del Banco Mundial correspondientes a 2014, aunque perduren diferencias económicas notables entre ellos⁷. Paraguay, en gran medida por superar solo ligeramente el umbral mínimo de renta media-alta de los países en desarrollo –su renta per cápita es de unos 4.400 dólares–, es beneficiario de los programas bilaterales (en los que los beneficiarios son países concretos) de cooperación al desarrollo de la Unión. Además, dicho sea incidentalmente, es también el único país mercosureño que, desde el 1 de enero de 2014, se beneficia del sistema de preferencias generalizadas de la UE aprobado por el Reglamento (UE) 978/2012, del Parlamento Europeo y el Consejo, de 25 de octubre de 2012.

En general, todos los países mercosureños tienen acceso al programa regional (con América Latina) y a los programas temáticos (en materia de democracia, derechos humanos y gobernanza, alimentación y agricultura, etc.) de la UE⁸.

La cooperación de la UE con el Mercosur se sustenta hoy básicamente en el interés recíproco, más propio de la cooperación avanzada –la cooperación económica, financiera y técnica– que de la clásica cooperación al desarrollo.

7. Según la clasificación de países por producto interior bruto (PIB) nominal per cápita del Banco Mundial (2016), en 2014, por un lado, eran países de renta alta (superior a 12.736 dólares anuales per cápita) no miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Argentina (13.480 dólares) y Uruguay (16.350 dólares); por otro lado, entre los países de renta media-alta (entre 4.126 y 12.735 dólares) se encontraban ese año Brasil (11.530 dólares), Paraguay (4.400 dólares) y Venezuela (12.500 dólares, si bien este país con datos de 2012).

8. Para más información sobre la cooperación de la UE con América Latina, véase https://ec.europa.eu/europeaid/regions/latin-america_en [Fecha de consulta: 07.02.2016].

El «Programa indicativo plurianual regional» para América Latina, válido para el período 2014-2020, fue presentado el 19 de noviembre de 2014 y forma parte del Instrumento de Cooperación al Desarrollo 2014-2020, aprobado por el Reglamento (UE) 233/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2014. Este programa cuenta con una asignación indicativa total de 925 millones de euros para siete años y abarca dos componentes principales:

1) *Actividades a nivel continental para América Latina*. Se dedica un presupuesto de 805 millones de euros a iniciativas regionales abiertas a 18 países latinoamericanos, incluidos todos los del Mercosur, puesto que va dirigido a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Ello supone un aumento del 45% en comparación con el período 2007-2013, en el que era de 556 millones de euros. Está centrado en una serie de áreas prioritarias que requieren importantes esfuerzos de cooperación entre ambas regiones, los cuales son: a) el nexo entre seguridad y desarrollo; b) el buen gobierno, la rendición de cuentas y la equidad social; c) el crecimiento integrador y sostenible para el desarrollo humano; d) la sostenibilidad ambiental y el cambio climático, y e) la educación superior.

2) *Programa subregional para América Central*, con una asignación de 120 millones de euros, para apoyar a esta subregión frente a sus desafíos clave de desarrollo. Se enfoca hacia las siguientes áreas: a) integración económica regional; b) seguridad y Estado de derecho, y c) cambio climático y gestión de desastres⁹.

También son relevantes los programas temáticos de la UE a los que pueden acceder todos los países mercosureños. *Verbigratia*, desde 2004, se han desarrollado en Brasil 204 proyectos en el marco de estos programas temáticos, por un montante de 99,6 millones de euros, en sectores como la cohesión y el desarrollo social, la conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible, etc. En estos momentos hay 96 proyectos en marcha en Brasil, que recibe 8,4 millones de euros anuales de promedio. Y lo mismo sucede en otros países mercosureños, como en Argentina, donde el proyecto *Cerrando Brechas*, desarrollado en el marco del programa temático

9. El Programa indicativo plurianual regional para América Latina puede consultarse en: http://www.eeas.europa.eu/lac/docs/mip_alr_vf_07_08_14_es.pdf [Fecha de consulta: 17.02.2016].

de promoción de la democracia y los derechos humanos, financiará acciones de prevención y erradicación de la violencia contra las mujeres por valor de 505.655 euros en las localidades de Buenos Aires, San Pedro de Jujuy y Fontana desde el 1 de mayo de 2015 hasta el 31 de octubre de 2017.

A todos los anteriores programas hay que sumar los programas europeos de ayuda bilateral con determinados países latinoamericanos, cuyo objetivo es reducir las diferencias de riqueza entre los ciudadanos, promover el desarrollo sostenible, abordar el cambio climático y mejorar la enseñanza superior y la investigación. Pueden solicitarlos Bolivia, Colombia, Cuba, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay y Perú. Las ayudas bilaterales de la Unión a este conjunto de países alcanzarán los 1.476 millones de euros en el septenio 2014-2020, de los que 168 millones se reservan para financiar en Paraguay las prioridades siguientes: la cooperación en educación, el desarrollo del sector privado, la protección social y la democracia, y la participación civil y el fortalecimiento institucional.

No hay que olvidar tampoco los préstamos preferenciales del Banco Europeo de Inversiones para América Latina, ya que todos los países mercosureños han suscrito con este organismo los acuerdos marco necesarios para poder hacer uso de la facilidad financiera *ALA v* (América Latina y Asia) para el septenio 2014-2020. Este instrumento permite a 17 países latinoamericanos –Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; incluidos, por lo tanto, todos los del Cono Sur– acceder a préstamos por valor de hasta 2.300 millones de euros, del total de 3.400 millones de euros asignados para este período. Los sectores prioritarios son: 1) el cambio climático; 2) el desarrollo de infraestructura social y económica, y 3) el desarrollo del sector privado local (EIB, s.f.).

Por último, los países del Mercosur reciben también ayudas que otorgan bilateralmente algunos países de la UE. Debe resaltarse que la UE y sus estados miembros son, con diferencia, el principal proveedor de cooperación en el Cono Sur, como lo son también en ALC y a nivel mundial¹⁰. Según datos del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE correspondientes a 2012, que es el último año disponible, Argentina recibió 179 millones de dólares de ayuda oficial al desarrollo, de los que 31 millones procedieron de la UE y por lo menos otros 30 millones de

10. En efecto, la UE es el principal donante de ayuda oficial al desarrollo del mundo, con un promedio en torno a los 55.000 millones de euros anuales (56.100 millones de euros en 2014, sumada la ayuda de la organización y sus estados miembros), que representa el 0,41% del PIB de la Unión. También lo es en ALC, previéndose que, en el período 2014-2020, la ayuda europea por todos los conceptos (programas bilaterales, regional y temáticos) llegue a los 3.500 millones de euros (cifras calculadas a partir de datos extraídos de la Comisión Europea [2015a]).

sus estados miembros; Brasil, 1.288 millones de dólares, de los que 86 millones vinieron de la Unión y más de 365 millones de sus países; Paraguay, 104 millones de dólares, de los que 23 millones fueron donados por la UE y al menos otros 23 millones por sus estados; Uruguay, 19 millones de dólares, de los que 3,5 millones provinieron de la UE y al menos 6,5 millones de sus miembros; y Venezuela, 48 millones de dólares, 3,5 millones de la UE y unos 10 millones más de sus países. De los países de la Unión, Alemania es el que más ayuda otorga al Mercosur, seguido de España y Francia¹¹.

Conviene traer a colación que durante el septenio 2007-2013 no solo hubo ayudas bilaterales de la UE para todos los países mercosureños, por un total de 314 millones de euros¹², sino que además existió una cooperación específica de la UE con el Mercosur –en tanto que organización subregional– al objeto de profundizar en su institucionalización (10%); reforzar la integración del Cono Sur con vistas a preparar la implementación del futuro acuerdo de asociación con la UE (70%), y aumentar la participación de la sociedad civil en el proceso de integración de esta subregión (20%), de acuerdo con el «Mercosur Strategy Regional Paper 2007-2013», de la Comisión Europea, de 2 de agosto de 2007. En este período la UE libró 50 millones de euros de financiación al Mercosur. Es una lástima que no se haya renovado este programa subregional en el marco del «Programa para el Cambio», la nueva estrategia de cooperación de la UE para el septenio 2014-2010, porque el apoyo claro al interregionalismo y a la integración regional en ALC por la UE en épocas pasadas ha sido uno de los objetivos prioritarios de la cooperación europea que mejores resultados ha proporcionado (Sanahuja, 2013). Así lo demuestra la vasta red de acuerdos de asociación de la UE concluidos con países y subregiones latinoamericanas, dado que estos cubren gran parte de esta región, concretamente 26 de sus 33 países. Como quiera que los cinco países mercosureños, junto con Cuba y Bolivia, son precisamente las excepciones a esta red de acuerdos de la Unión (Comisión Europea, 2015a), no habría sido superfluo prorrogar el programa subregional con el Mercosur para facilitar la consecución del anhelado acuerdo de asociación.

11. Estas cifras se han calculado a partir de datos extraídos de la OCDE/DAC (2013). Véase también OCDE (2015).

12. Este monto fue repartido como sigue: 65 millones de euros a Argentina (sobre todo, para proyectos educativos, de formación y de competitividad de las pymes); 61 millones de euros a Brasil (fundamentalmente para programas de reforma económica); 117 millones de euros a Paraguay (esencialmente, para proyectos de educación en todos los niveles); 31 millones de euros a Uruguay (básicamente para programas de cohesión económica y social), y 40 millones de euros a Venezuela (sobre todo, para proyectos de modernización del Estado y diversificación de la economía).

El último pilar de las relaciones euromercosureñas es el diálogo político, que se ha desarrollado sobre la base de la Declaración conjunta sobre el diálogo político entre la UE y el Mercosur, anexa al AMIC de 1995. Esta declaración establece la voluntad común de llevar a cabo un diálogo político más intenso sobre «cuestiones bilaterales e internacionales de interés mutuo» a fin de progresar hacia el establecimiento de una asociación interregional y lograr una concertación más estrecha sobre cuestiones birregionales y multilaterales, en especial a través de la coordinación de las posiciones de ambas partes en los foros pertinentes. El diálogo político ha permitido tener un activo y franco debate entre la UE y el Mercosur a nivel bilateral, regional y multilateral respecto a temas de interés recíproco, como la paz y la estabilidad, la prevención de conflictos, la seguridad, la promoción y protección de los derechos humanos, la democracia y el respeto del imperio de la ley, el desarrollo sostenible, la lucha contra el tráfico de drogas y armas, el crimen organizado y el terrorismo, las infraestructuras y las energías renovables, etc. (Cienfuegos y Sanahuja, 2010; Freres *et al.*, 2007). Aunque este diálogo no ha estado exento de cíclicas tiranteces entre ellos, y de ahí que la trascendencia de intensificar las consultas mutuas en los foros internacionales haya sido resaltada en diversas ocasiones posteriores, como en el comunicado conjunto de la IV Cumbre entre la UE y el Mercosur, celebrada en Madrid el 17 de mayo de 2010.

Según la Declaración conjunta sobre el diálogo político, los mecanismos a través de los cuales se efectuará el diálogo político incluyen «la celebración de encuentros regulares entre los jefes de Estado de los estados del Mercosur y las máximas autoridades de la UE». Ahora bien, en las dos cumbres presidenciales UE-CELAC celebradas, en 2013 y 2015, tras la constitución de la CELAC en 2011, no han vuelto a tener lugar las cumbres presidenciales euromercosureñas que se desarrollaban en el marco de las cumbres birregionales entre la UE y ALC (hubo cuatro, la última en Madrid el 17 de mayo de 2010), sino tan solo dos reuniones ministeriales, por divergencias políticas bien conocidas. Aunque dichas reuniones han servido para tratar del estado de las negociaciones del acuerdo de asociación e intentar fechar el intercambio de ofertas comerciales¹³, era preferible la situación anterior, cuando

13. Por ejemplo, aprovechando la II Cumbre UE-CELAC celebrada en Bruselas los días 10 y 11 de junio de 2015, tuvo lugar, el segundo día, un encuentro ministerial entre la comisaria de comercio de la Unión y los ministros de asuntos exteriores mercosureños para tratar la cuestión de cómo avanzar en las negociaciones comerciales del acuerdo de asociación. Se desarrolló en dicha reunión un debate franco sobre el estado de situación a la vista de la información general sobre las ofertas de acceso a los mercados que se canjearon y ambas partes reafirmaron su compromiso de concluir el acuerdo, para lo que deberían intercambiarse ofertas comerciales durante el último trimestre de 2015 (UE y Mercosur, 2015).

se celebraban cumbres presidenciales bilaterales, tanto por su nivel superior como porque el abanico de temas tratados era más amplio. Por otro lado, la sociedad civil también es parte activa –aunque secundaria– en el diálogo político, mediante, por ejemplo, la celebración de esporádicas reuniones del Foro de la sociedad civil UE-Mercosur (Jovtis, 2011).

Avances y obstáculos en las rondas de negociación: entre ofertas y tanteos

Las negociaciones formales para el establecimiento de una asociación estratégica comenzaron los días 6 y 7 de abril de 2000, con la primera reunión del Comité de Negociaciones Birregionales (CNB) Mercosur-UE. No obstante, ya en los meses anteriores habían tenido lugar los primeros contactos; en particular durante la reunión inaugural del Consejo de cooperación UE-Mercosur de 24 de noviembre de 1999, en Bruselas, en la que se estudiaron diversas propuestas presentadas por las partes y se definió la estructura, la metodología y el calendario general de las negociaciones. De la primavera de 2000 al verano de 2004 hubo otras 14 rondas de negociación, generalmente aprovechando las reuniones del CNB, y numerosos encuentros técnicos informales. Pero no se llegó a alcanzar ningún acuerdo final, a pesar de que parecía bien cercano en algunos momentos, especialmente en julio y octubre de 2001 y en mayo de 2004, cuando ambas partes canjearon sendas ofertas comerciales globales firmes.

Aunque las negociaciones fueron suspendidas en agosto de 2004 –al constatarse en la decimoquinta reunión del CNB que era imposible cerrar las negociaciones en la fecha prevista (31 de octubre)–, se mantuvieron los contactos en todos los niveles y formatos, e incluso se llegaron a intercambiar nuevas ofertas comerciales mejoradas en septiembre de 2004 y se celebró una reunión de negociadores comerciales a nivel ministerial UE-Mercosur en Lisboa el 20 de octubre de 2004, durante la que se identificaron una serie de temas en los cuales las partes deberían mostrar flexibilidad para alcanzar el nivel de ambición adecuado a la importancia estratégica del acuerdo euromercosureño. En un encuentro posterior de negociadores UE-Mercosur a nivel ministerial, celebrado el 2 de septiembre de 2005 en Bruselas, se convino retomar la negociación al año siguiente. Para prepararla deberían tener lugar dos encuentros previos de coordinadores técnicos, en noviembre de 2005 y febrero de 2006; mas, después de la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC (Hong-Kong, diciembre de 2005), la negociación euromercosureña se estancó de nuevo debido a que ambos socios la condicionaron a los resultados de la Ronda de Doha.

Ahora bien, una vez más ambas partes siguieron manteniendo diversos encuentros al nivel ministerial para ratificar su interés político en continuar con las negociaciones (como la reunión ministerial UE-Mercosur de Viena el 13 de mayo de 2006), e incluso los presidentes insistieron, con ocasión de la III Cumbre UE-Mercosur de Lima, de 17 de mayo de 2008, en la importancia de llegar a un acuerdo de asociación ambicioso y equilibrado. Ello explica que arrancara una serie de contactos informales entre la Comisión Europea y diversos órganos mercosureños durante más de dos años, hasta que en la IV Cumbre UE-Mercosur, celebrada a nivel presidencial en Madrid el 17 de mayo de 2010, se acordó formalmente relanzar la negociación. La primera reunión de esta segunda etapa del CNB tuvo lugar en Buenos Aires del 29 de junio al 2 de julio de 2010 y, desde ese momento, han tenido lugar nueve reuniones de este Comité (la vigesimoquinta y última fue en Brasilia del 22 al 26 de octubre de 2012), nueve rondas negociadoras (como en el pasado, aprovechando generalmente el marco de las reuniones del CNB) y muchos encuentros técnicos informales, además de unas cuantas reuniones ministeriales (como la celebrada en Bruselas entre el Mercosur y la UE el 11 de junio de 2015, en el marco de la II Cumbre UE-CELAC)¹⁴. A principios de marzo de 2016, los progresos siguen siendo limitados, al menos según lo que ha trascendido a la prensa por comentarios de los representantes públicos de ambos bloques, dado el secretismo que rodea a la negociación, con una falta de transparencia y publicidad tan estricta que es criticable. El acento negociador en esta etapa iniciada en 2010 ha estado puesto en las normativas aplicables a los intercambios comerciales y la preparación de las ofertas consolidadas de liberalización del acceso a los mercados, a la vista de los obstáculos ya conocidos de épocas anteriores, pero sin que las partes se hayan obligado a su intercambio en fechas determinadas.

El acento negociador en esta etapa iniciada en 2010 se ha puesto en las normativas aplicables a los intercambios comerciales y la preparación de las ofertas consolidadas de liberalización del acceso a los mercados, pero sin que las partes se hayan obligado a su intercambio en fechas determinadas.

14. Para una panorámica general de la cronología de las negociaciones desde su inicio, véase BID (2014: 83-86), Makuc *et al.* (2015: 7-13); Villar (2013: 25-32) y Representación Permanente de España ante la UE (2014). Para consultar los documentos básicos de cada ronda, incluyendo las ofertas comerciales de 2004, véase http://www.sice.oas.org/TPD/MER_EU/MER_EU_s.asp#BNC [Fecha de consulta: 28.01.2016] y <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/> [Fecha de consulta: 22.02.2016].

En noviembre de 2013, los países mercosureños se reunieron en Caracas para estudiar las respectivas ofertas nacionales y consensuar una oferta común a presentar a la UE. La reunión arrojó vivos debates, especialmente porque Argentina insistía en que, antes de consolidar una oferta común del bloque, había que definir el conjunto de condiciones a las que se supeditaría la validez de la oferta mercosureña a presentar a la UE (las llamadas *condicionalidades de la oferta*, como es, por ejemplo, la exigencia del reconocimiento al Mercosur por la Unión de un trato especial y diferenciado en razón de las asimetrías en las estructuras económicas y el grado de desarrollo de ambos bloques). Además, Argentina no mencionaba en su oferta nacional las compras gubernamentales, los servicios ni las inversiones, y el grado de liberalización que proponía no llegaba al 75% del comercio total. Se sucedieron los encuentros dentro del Mercosur durante los meses siguientes hasta que, finalmente, se consiguió dar luz verde a una oferta comercial común consolidada durante la XLVI Cumbre presidencial celebrada en Caracas el 29 de julio de 2014¹⁵. Este texto fue declarado reservado y no consta que haya habido entrega oficial del mismo a la Unión. No obstante, el Mercosur sí ha adelantado a la UE de manera informal, en diversos momentos, las líneas generales de su oferta comercial y el contenido concreto de algunos temas para tantear la posición europea, como durante el encuentro ministerial de la UE y el Mercosur de Bruselas de 11 de junio de 2015.

Los rasgos conocidos más sobresalientes son –en base a fuentes secundarias, periodísticas y doctrinales (Makuc *et al.*, 2015: 40-47), en razón del secretismo apuntado antes– que Venezuela no forma parte de la oferta mercosureña, a pesar de su condición de miembro de esta organización, y que la desgravación total acordada entre las partes para los productos todavía sujetos a restricción comercial llega a un 85%, si bien de acuerdo a un cronograma de desgravación diferente para cinco listas de productos (inmediata; cuatro años; ocho años; de diez a doce años, y quince años). La liberalización inicial es limitada y la mayor apertura se produce en los últimos años de cada lista. Además, aunque se llegará al 100% al acabar el plazo de cada una, dos tercios de los intercambios afectados por la desgravación se incluyen en las dos listas con plazos más largos (así, los aranceles de los vehículos terminados y la mayoría de las autopartes comenzarían a reducirse el octavo año). En cuanto al 15% de productos excluidos, no hay ni siquiera oferta de cuotas arancelarias para ellos, siendo difícil precisar la composición de las excepciones porque es heterogénea y con significativas diferencias según países; por ejemplo,

15. Véase el punto 45 del Comunicado conjunto de las presidentas y los presidentes de los estados parte del Mercosur tras la XLVI Cumbre de Caracas.

Argentina y Brasil han apostado por un número elevado de excepciones pero de valor relativamente pequeño; en cambio, Paraguay ha optado por excluir pocos productos si bien de mayor relevancia económica en el volumen de comercio con la UE. Y a la hora de consolidar la lista de excepciones, parece haberse prestado atención a factores como la renta aduanera actual derivada de algunos productos; que no afecte a inversiones que pueda recibir el país en el futuro en caso de iniciar la producción de un bien; y que no repercuta negativamente en la protección efectiva de un bien final de una cadena de valor, como sucede con productos metalúrgicos y bienes de equipo para cuya fabricación se utiliza como insumo un producto siderúrgico incluido entre las excepciones.

En el comunicado conjunto del mencionado encuentro ministerial euromercosureño de junio de 2015, ambas partes se comprometieron a canjear ofertas comerciales durante el último trimestre del año y, ante esta eventualidad –que ha dejado una penosa sensación de *déjà vu* al no haberse materializado en ese período¹⁶–, ambos bloques decidieron mantener un encuentro técnico en Paraguay en octubre de 2015. Para ajustar su oferta común, los países mercosureños habían convocado en agosto de 2015 al grupo Mercosur de negociación con la UE. La actualización consensuada en su seno fue validada en una reunión a nivel de cancilleres del Cono Sur celebrada en Asunción el 22 de septiembre de 2015; dicha actualización incluía nuevos temas en la negociación y elevaba la desgravación global en el acceso europeo al mercado mercosureño dos puntos porcentuales, hasta el 87% de los ítems arancelarios. Así se lo hicieron saber a la Unión en el encuentro técnico de Asunción de 1 y 2 de octubre de 2015, que sirvió adicionalmente para que las partes se informaran mutuamente de posiciones arancelarias determinadas de ambos bloques y para constatar la presencia de un espíritu común favorable a la negociación¹⁷.

No es diáfano que la oferta mercosureña cumpla con su nivel de desgravación, a pesar de ser muy elevado, los requerimientos del artículo xxiv del GATT, y en particular de su párrafo 8, que exige, entre otras cosas, que se liberalice «lo esen-

16. Ayuso y Gratius (2015: 8) recuerdan que el compromiso de intercambiar ofertas comerciales a finales de 2015 evoca la comedia cinematográfica *El día de la marmota* porque fue lo mismo que se acordó en la Cumbre de Santiago para 2013 y que no se respetó. El tiempo les ha dado la razón, pues tampoco se han canjeado las ofertas durante 2015.

17. Véanse las notas de prensa de la Cancillería del Paraguay –en particular «Ofertas entre Mercosur y UE serán intercambiadas en último trimestre de 2015», «Cancilleres del Mercosur repasan ofertas a ser presentadas a la UE en octubre próximo» y «Mercosur y Unión Europea intercambian en Asunción informaciones sobre Lista de Ofertas»– disponibles en: <http://www.mre.gov.py/v2/Noticia/Listado> [Fecha de consulta: 12.12.2015].

cial de los intercambios comerciales de los productos originarios» de las partes contratantes de la zona de libre cambio. Para satisfacer este requisito tiene que haber una doble desgravación cualitativa y cuantitativa, según la interpretación doctrinal mayoritaria (Ahn, 2008: 120-121) y la práctica de la OMC (Commitee on Regional Trade Agreements, 2000: 21). Ahora bien, se discute acerca de si la liberalización debe llegar cuantitativamente al 90% del comercio bilateral total y, además, cualitativamente, sin excluir completamente a ningún sector relevante. Por la trascendencia que esta cuestión podría tener en el futuro a la hora de examinar la compatibilidad de un eventual acuerdo euromercosureño con las reglas de la OMC, resulta oportuno abrir el siguiente paréntesis para resumir el estado del tema:

Devuyt y Serdarevic (2007: 18-27 y 73) recuerdan que, durante el análisis de si el Tratado de la Comunidad Económica Europea de 1957 cumplía los requisitos del artículo xxiv del GATT, sus estados miembros propusieron considerar que se habría logrado un área de libre comercio cuando el volumen de comercio liberalizado alcanzara el 80% del comercio total, pero muchos otros miembros del grupo de trabajo que examinaba este acuerdo de integración rechazaron la propuesta y sostuvieron que era inapropiado fijar porcentajes sobre el comercio para satisfacer el criterio de liberalización sustancial. Un intento de clarificación en el grupo de trabajo sobre la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), en 1960, tampoco fue concluyente, toda vez que el informe acabó señalando simplemente la opinión de varias delegaciones de que liberalizar sustancialmente el comercio de productos originarios de la zona tenía un aspecto cualitativo y cuantitativo, y que no debía interpretarse en el sentido de permitir la exclusión de un gran sector de la actividad económica, ni siquiera si el porcentaje de comercio cubierto se estableciera en el 90%. En el caso *Turquía-Textiles* (1999), el Órgano de Apelación reconoció que no existía acuerdo sobre la interpretación de la cláusula y, en un intento de esclarecer el tema, preconizó que el sentido ordinario del término «sustancialmente» parecía referirse a componentes tanto cualitativos como cuantitativos, y que los términos del artículo xxiv, párrafo 8, del GATT ofrecían cierta flexibilidad a los estados signatarios del acuerdo de integración. En el marco de la actual Ronda de Doha (iniciada en 2001 y todavía en curso), el debate ha continuado sin que se haya alcanzado un acuerdo. Entre las soluciones propuestas, la más elaborada para la interpretación de la expresión es posiblemente la formulada por Australia en 2005, según la cual los ACR deberían, al entrar en vigor, eliminar las obligaciones y restricciones al comercio al menos en un 70% de las partidas arancelarias en el nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Al cabo de un período de transición de 10 años, esta cifra debería haberse incrementado a un 95%; además, estaría prohibida la exclusión de productos altamente comerciados.

Amparándose probablemente en la antedicha indefinición de lo que significa liberalizar lo sustancial de los intercambios comerciales según el GATT, la Comisión Europea ha demandado al Mercosur que eleve el grado de su desgravación al menos al 89%¹⁸. Ello requiere superar de nuevo la resistencia argentina a este respecto, aunque no parece un obstáculo invencible tras la llegada en diciembre de 2015 de Mauricio Macri a la Presidencia argentina, dado que ha manifestado públicamente su predisposición a relanzar las negociaciones para conseguir un acuerdo de libre comercio con la Unión, por ejemplo durante la XLIX Cumbre presidencial del Mercosur, celebrada en Asunción el 21 de diciembre de 2015¹⁹. Es más, noticias de última hora apuntan a que el Mercosur ha conseguido consensuar una oferta con el 93% de su producción liberalizada para los productos europeos y que la misma ha sido ya comunicada a la UE²⁰. A nuestro juicio, la oferta consolidada mercosureña debe ser valorada como un avance significativo muy positivo porque supone cerrar un conflicto interno serio dentro del bloque y, además, va mucho más allá en el grado de la liberalización comercial en el acceso a mercados (el 77%) y en los ámbitos temáticos incluidos en la negociación, respecto a la oferta que presentó a la UE el 23 de septiembre de 2004. Como quiera que la Unión exige al Mercosur que haga un esfuerzo adicional para que la desgravación mercosureña esté en torno al 90%, una futura oferta europea que pretenda situarse a su altura debería superar este porcentaje, inclusive situándose por encima del 94% ya ofertado al Cono Sur el 28 de septiembre de 2004. Pero la UE no ha sido capaz a la fecha –abril de 2016– de cerrar su contraoferta comercial, a pesar de que la mayoría de sus estados miembros está a favor, como Alemania, España, Italia, Portugal y el Reino Unido, entre otros motivos por la oposición a un acuerdo de un grupo significativo de países, como Austria, Francia, Hungría, Irlanda y Polonia, por las serias consecuencias que tendría sobre sus mercados agrícolas nacionales y las subsiguientes reacciones que cabría esperar de sus agricultores²¹.

18. El 28 de noviembre de 2015, el secretario de Estado de comercio de España, Jaime García-Legaz, indicó que la Comisión tiene reticencias no solo porque existan algunas oposiciones nacionales, sino también porque no tiene claro el alcance liberalizador real de la oferta mercosureña y considera que lo ideal es que suba a un 89% (*El Observador*, 2015).

19. Es una lástima que en el Comunicado conjunto de la presidenta y los presidentes de los estados del Mercosur de 21 de diciembre de 2015 no se haga referencia al acuerdo con la UE, a diferencia de su interés en «convocar en el breve plazo una reunión de alto nivel entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico a fin de abordar temas de interés común».

20. Véanse las declaraciones del Presidente uruguayo Tabaré Vázquez de 22 de febrero de 2016 (*Iprofesional*, 2016).

21. Ello ha quedado en evidencia en diversas reuniones entre los estados miembros y la Comisión, como la de Bruselas de 27 de noviembre de 2015 (EUBrasil, 2015).

No es de extrañar este estado de cosas porque se negocia sobre un vasto y complejo universo arancelario, toda vez que abarca unos 9.600 productos y hay bastantes ítems cuya liberalización es todavía sensible para ambas partes, por lo que subsisten grandes diferencias que, a falta de información oficial, parece que reproducen en sustancia las afloradas durante la negociación de 2004. En síntesis, la UE espera del Mercosur una mayor apertura y/o la reciprocidad para los mercados de bienes industriales (es decir, en automóviles, textil, calzados y *high-tech*), servicios y compras gubernamentales; un mejor trato a sus inversiones; y la aceptación plena de las reglas de propiedad industrial. Mientras, el bloque del Cono Sur confía en que la Unión mejore la oferta agrícola en lo que afecta a las subvenciones y las condiciones de acceso, en particular de los más *sensitive agricultural products* del Mercosur: cereales, aceite de oliva, productos lácteos, carne vacuna, tabaco, azúcar y algunas frutas y hortalizas (Cienfuegos, 2006: 57-70; Villar, 2015: 328-331).

Merece la pena esbozar el caso de la carne bovina para que se vea más claro el grado de sensibilidad del Mercosur con la exportación de algunos de sus productos agrícolas a la UE y las razones de sus reiteradas exigencias de liberalización plena. Este destina aproximadamente el 12% de sus exportaciones de carne vacuna a la Unión, por un valor promedio de unos 2.400 millones de dólares entre 2012 y 2014. Y ello a pesar de que la UE grava las importaciones de carne bovina con un arancel *ad valorem* (según el valor en aduana) del 12,8%, más un derecho específico por un monto fijo de entre 176,8 y 303,4 euros por cada 100 kilos, según el tipo de carne (ítems 020110, 020120 y 020130 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías). Al margen de este régimen general de importación, en tanto sujeto a la cláusula de la nación más favorecida, se aplica a países del Mercosur la Cuota Hilton, que favorece la exportación a la UE de cortes de carne bovina de alta calidad sin hueso (*special cuts*), al tratarse de un contingente arancelario *ad valorem* preferencial (20% de arancel en lugar de los tipos anteriores), y la Cuota 481 o *Feed-Lot*, que es un cupo libre de aranceles para la exportación a la UE de cortes de carne bovinas deshuesadas (*high quality beef*) procedentes de corrales de engorde. Los países mercosureños pueden beneficiarse también del arancel preferencial de la Cuota Bilan (para carne congelada con hueso destinada a la transformación) y la Cuota GATT (para cortes de carne bovina congeladas sin hueso), entre otros²². A su vez, entre las exigencias de la UE sobresale la reclamación a los países mercosureños,

22. Datos extraídos de las bases de datos: *Export Helpdesk*, de la UE (<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>); *Base Integrada de Datos*, de la OMC (<http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>), y *TradeMap*, del International Trade Center (<http://www.trademap.org/Index.aspx>) [Fecha de consulta: 28.01.2016].

y en particular a Brasil, de que suscriban los acuerdos sobre contratación pública de la OMC, pues no son parte todavía, y garanticen mejor así el principio de trato nacional en la contratación dentro de sus mercados de obras públicas.

Existen otros factores y condicionantes que van más allá de las anteriores discrepancias comerciales y están entorpeciendo asimismo el desarrollo de las negociaciones euromercosureñas. Algunos se derivan de la realidad interna del Mercosur y ya fueron reseñados al analizar la baja tasa de comercio intramercoresureño, por lo que nos remitimos a lo dicho entonces. Otras hipótesis y situaciones inherentes al Cono Sur que podrían obstaculizar la constitución de la asociación euromercosureña son la futura incorporación de Bolivia a la organización, el desarrollo de la iniciativa venezolana de la ECO-Zona –zona económica complementaria entre los países del Mercosur, el ALBA-TCP, Petrocaribe y el Caricom²³– y el acercamiento progresivo del Mercosur a la Alianza del Pacífico, a las que aluden los comunicados y declaraciones conjuntos de las últimas cumbres presidenciales del Mercosur. Tampoco ayudan las incertidumbres en torno al régimen jurídico de las inversiones extranjeras aplicable en el Cono Sur tras el retorno de Brasil a ciertos postulados de la *doctrina Calvo*, en la medida en que no tiene vigente ningún acuerdo de promoción de las inversiones, no es parte del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial y no acepta ser llevado ante ningún órgano internacional por diferencias en esta materia.

Hay igualmente factores y condicionantes propios a la UE que no favorecen la consecución de un acuerdo con el bloque mercosureño, debido a las crisis y problemas de diverso orden que han golpeado a la Unión en estos últimos tiempos. Pensemos, por ejemplo, en sucesos como la fuerte reestructuración bancaria, los déficits públicos excesivos, la llegada masiva de refugiados al territorio europeo, el futuro referéndum británico sobre su permanencia en la UE, etc. La negociación europea del TTIP con Estados Unidos podría también tener, en caso de concluir exitosamente, un impacto más bien negativo en el desarrollo de la negociación con el Mercosur. En fin, las profundas asimetrías entre ambas organizaciones, tanto en términos macro y socioeconómicos como en su estructura jurídico-

Las profundas asimetrías entre ambas organizaciones, tanto en términos macro y socioeconómicos como en su estructura jurídico-institucional y el grado de integración alcanzado, constituyen un elemento que seguramente está jugando en contra de la asociación euromercosureña.

23. ALBA-TCP (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos); Caricom (Comunidad del Caribe).

institucional y el grado de integración alcanzado (para su comparación, véase Cienfuegos, 2013), constituyen otro elemento que seguramente está jugando en contra de la asociación euromercosureña, dado el debate sobre las condicionalidades de las ofertas al que antes se aludió. Cuando estén disponibles las ofertas comerciales de ambas partes será posible apreciar mejor las posibilidades de llegar a un acuerdo. Esperamos que la UE consiga pronto consensuar su oferta, pero hay declaraciones y hechos de dirigentes políticos europeos en los últimos tiempos que son contradictorias a este respecto ²⁴.

A modo de conclusión

El conjunto de problemas y obstáculos descritos explican en gran medida por qué, después de más de 15 años de negociaciones, el proceso de negociación de la asociación euromercosureña está siendo tan «largo y tortuoso» (Blanc, 2005) y se asemeja tanto a una «carrera de obstáculos» (*hurdles race*) (Villar, 2013), así como que siga prácticamente «en punto muerto» (Ayuso y Gratius, 2015: 7). Es por todo ello extraordinariamente complicado que la ronda final de negociación entre la UE y el Mercosur, aunque comenzase en este año 2016, consiga ultimarse exitosamente a lo largo del mismo, a pesar de declaraciones políticas de apoyo al proceso como las mencionadas en páginas anteriores.

Para tratar de invertir esta situación, convendría hacer hincapié con más rotundidad en las innegables ventajas de todo orden, tanto políticas como económicas, que se derivarían de lograr un acuerdo (Cienfuegos, 2006: 99-105). Basta con mencionar algunas de las ventajas económicas que resultan de las fluctuantes cifras barajadas durante estos 15 años de negociaciones. Así, estudios realizados

24. Así, durante su visita oficial a Brasil de 1 de febrero de 2016, el presidente de Bulgaria, Rosen Plevneliev, se comprometió ante la presidenta brasileña Dilma Rousseff a impulsar las negociaciones para concluir pronto el acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur (EFE: euroefe, 2016). Y, tras reunirse en Buenos Aires el 9 de marzo de 2016 con el presidente argentino Mauricio Macri, la Alta representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Federina Mogherini, manifestó que pronto, previsiblemente en mayo, se intercambiarán las ofertas para poder iniciar las negociaciones formales (Mur, 2016). En contraposición, un grupo de 13 estados liderados por Francia ha manifestado en una carta dirigida a la reunión del Consejo de Agricultura y Pesca de 12 de abril que se opone a que haya cuotas para productos sensibles –como la carne bovina– en la oferta que presentará próximamente la UE al Mercosur; y durante esta reunión ministerial este grupo de estados avisó de que cualquier oferta comercial al Mercosur tendrá repercusiones en la negociación con Estados Unidos (Consejo de la Unión Europea, 2016).

por la Chaire Mercosur de Sciences Po en 2003, sobre las ganancias de un acuerdo de plena liberalización y los costes de la no integración birregional, cifraron los beneficios en cantidades no menores a 3.000 millones de dólares, la mitad para cada parte aproximadamente (Valladão, 2004). Más recientemente, en 2009, el *Sustainability Impact Assessment* (SIA) del acuerdo de asociación en negociación entre la entonces Comunidad Europea y el Mercosur calculó que la liberalización plena tendría como resultado para la Unión un incremento del orden del 0,1% de su producto interior bruto (PIB), mientras que para los países del Cono Sur la completa desgravación acarrearía beneficios económicos del orden del 0,5% del PIB en Argentina, 1,5% en Brasil, 2,1% en Uruguay, y quizá hasta del 10% en Paraguay (University of Manchester, 2009). En fin, en una comparecencia ante el PARLASUR de septiembre de 2014, Dilma Rousseff informó de que el anterior presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, en una visita a Brasil del 18 de julio de ese año, le había expuesto que «estudios independientes demuestran que un acuerdo con la Unión representaría para los países del Mercosur un crecimiento del PIB por el orden de los 5.000 millones de dólares y un aumento de sus exportaciones hacia Europa cercano al 40%» (Agencia PARLASUR, 2014).

Además, en aras del acuerdo, será necesario que los negociadores europeos y mercosureños actúen con amplitud de miras, priorizando en el balance global lo que nos acerca sobre lo que nos separa. A este fin podrían tomar en consideración la implantación de una serie de propuestas en los tres pilares —el económico, el político y el de cooperación—, contenidas en el antedicho SIA entre la UE y el Mercosur. Entre otras, se hace referencia a la necesidad de adoptar medidas de tratamiento especial y diferenciado, con períodos de transición y cuotas temporales, en sectores sensibles como los productos cárnicos frescos y la soja, los vehículos de motor y componentes, los textiles, los servicios financieros y la distribución comercial. Se propone también en el informe incluir medidas concretas para mejorar el comercio y reducir costes, así como otras medidas complementarias aprovechando el pilar de la cooperación, con vistas a compensar a los sectores industriales mercosureños más perjudicados por la liberalización comercial (University of Manchester, 2009).

En fin, a nuestro juicio, posiblemente haría falta igualmente analizar con flexibilidad y generosidad otros temas no abordados siempre con la debida trascendencia, como la simplificación de los procedimientos burocráticos en materia comercial y de cooperación, y las medidas de compensación de los impactos negativos que un acuerdo de libre cambio puede causar en áreas alejadas del núcleo duro del comercio como la sanidad y la educación. El transcurso de los próximos meses permitirá vislumbrar mejor si concurren las condiciones adecuadas para dar ya el empujón definitivo a la asociación euromercosureña.

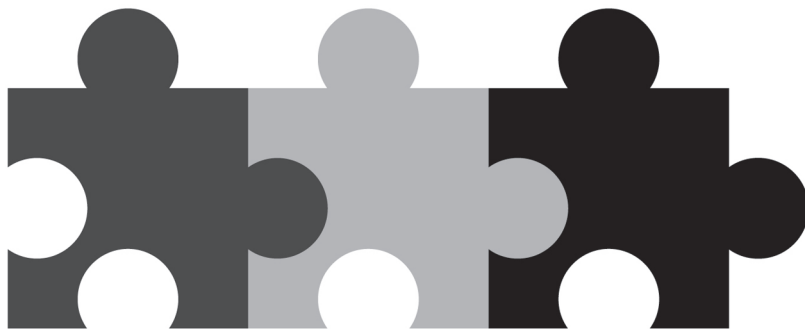
Referencias bibliográficas

- Agencia PARLASUR. «MERCOSUR espera propuesta de la Unión Europea para avanzar en acuerdo comercial». 2014 (en línea) [Fecha de consulta: 15.12.2015] <http://www.parlamentodelmercosur.org/innovaportal/v/8944/1/parlasur/mercosur-espera-propuesta-de-la-union-europea-para-avanzar-en-acuerdo-comercial.html>
- Ahn, Dykgeun. «Foe or friend of GATT Article XXIV: diversity in trade remedy rules». *Journal of International Economic Law*, vol. 11, n.º 1 (2008), pp. 107-133.
- Ayuso Pozo, Anna. «Cooperación europea para la integración de América Latina: una ecuación con múltiples incógnitas». *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, número extraordinario (2008), pp. 125-146.
- Ayuso Pozo, Anna y Gardini, Gianluca. «EU-Latin America and Caribbean Inter-regional relations: complexity and change». *Atlantic Future Scientific Paper*, n.º 24 (2015), (en línea) <http://www.atlanticfuture.eu/contents/search/results>
- Ayuso Pozo, Anna y Gratius, Susanne. «¿Qué quiere América Latina de Europa?». *Política Exterior*, n.º 166 (julio/agosto 2015), pp. 2-9.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Informe MERCOSUR núm. 19 Segundo Semestre 2013 – Primer Semestre 2014*, Nota Técnica IDB-TN 719. Buenos Aires: BID-INTAL, 2014.
- Banco Mundial. «GNI per capita ranking, Atlas method and PPP based». 17 de febrero de 2016 (en línea) [Fecha de consulta: 27.02.2016] <http://data.worldbank.org/data-catalog/GNI-per-capita-Atlas-and-PPP-table>
- Blanc Altemir, Antoni. «Hacia la conclusión definitiva del Acuerdo de Asociación Interregional UE-MERCOSUR? El largo y tortuoso proceso negociador». *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LVII (2005), pp. 503-507.
- Cienfuegos Mateo, Manuel. *La asociación estratégica entre la Unión Europea y el MERCOSUR, en la encrucijada*, Serie América Latina, n.º 15. Barcelona: Fundación CIDOB, 2006.
- Cienfuegos Mateo, Manuel. «La Unión Europea y el Mercado Común del Sur, dos procesos regionales de integración económica de muy diferente intensidad», en: Escudero, Xavier y Santini, Benoît (eds.). *Créations rapprochées: rencontres, échanges et écritures Espagne et Amérique Latine*. París: Éditions Bookelis, 2013, pp. 163-215.
- Cienfuegos Mateo, Manuel y Sanahuja Perales, José Antonio (Eds.). *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*. Barcelona: Fundación CIDOB, 2010.

- Comisión Europea. *EU – CELAC Summit 2015 Brussels. Facts and figures about the relations between the European Union and the Community of Latin American and Caribbean States*. Luxemburgo: OPOCE, 2015a.
- Comisión Europea. *The European Union in the World. 2015 Edition*. Luxemburgo: OPOCE, 2015b.
- Comisión Europea-DG Trade. «European Union, Trade in Goods with MERCOSUR 5». Bruselas, 20 de octubre de 2015a (en línea) [Fecha de consulta: 15.02.2016] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf
- Comisión Europea-DG Trade. «European Union. Trade in Goods with Brazil». Bruselas, 20 de octubre de 2015b (en línea) [Fecha de consulta: 15.02.2016] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113359.pdf
- Committee on Regional Trade Agreements (WTO). «Synopsis of “systemic” issues related to regional trade agreements. Note by the Secretariat». *WT/REG/W/37*, 2 de marzo de 2000.
- Consejo de la Unión Europea. «Negotiation of the Association Agreement between the European Union and Mercosur». Note from the General Secretariat of the Council to Delegations, 7 de abril de 2016 (en línea) <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7629-2016-INIT/en/pdf>
- Devuyt, Yuri y Serdarevic, Asja. «The World Trade Organization and Regional Trade Agreements: bridging the constitutional credibility gap». *Duke Journal of Comparative & International Law*, vol. 18 (2007), pp. 1-75.
- EFÉ: euroefe. «Bulgaria se compromete a acelerar el acuerdo Mercosur-UE». *EFE: euroefe* (3 de febrero de 2016) (en línea) [Fecha de consulta: 26.02.2016] http://euroefe.euractiv.es/1311_actualidad/3601806_bulgaria-se-compromete-a-acelerar-el-acuerdo-mercosur-ue.html
- EIB-European Investment Bank. «Asia and Latin America». s.f. (en línea) [Fecha de consulta: 16.01.2016] <http://eib.europa.eu/projects/regions/ala/index.htm>
- El Observador. «Francia pone obstáculos a acuerdo UE-Mercosur». *El Observador* (28 de noviembre de 2015) (en línea) [Fecha de consulta: 03.12.2015] <http://www.elobservador.com.uy/francia-pone-obstaculos-acuerdo-ue-mercosur-n699350>
- EUBrasil. «EU decides if it is ready to Exchange offers with Mercosur». *EUBrasil* (25 de noviembre de 2015) (en línea) [Fecha de consulta: 15.12.2015] <http://www.eubrasil.eu/en/2015/11/25/eu-decides-if-it-is-ready-to-exchange-offers-with-mercosur/>
- Freres, Christian; Gratius, Susanne; Mallo, Tomás; Pellicer, Ana y Sanahuja José Antonio (eds.). *¿Sirve el diálogo político entre la UE y América Latina?* Madrid: Fundación Carolina, 2007.
- Hänngi, Heiner. «Interregionalism: Empirical and Theoretical Perspective». Paper prepared for the Workshop “Dollars, Democracy and Trade. External Influence

- on Economic Integration in the Americas”. Los Angeles, CA: s/e, 18 de mayo de 2000, (en línea) <http://www.cap.lmu.de/transatlantic/download/Haenggi.PDF>
- IProfesional. «El Mercosur ofreció a la UE abrir el 93% de su producción para libre comercio». *Bilaterals.org* (24 de febrero de 2016) (en línea) [Fecha de consulta: 25.02.2016] <http://www.bilaterals.org/?el-mercosur-ofrecio-a-la-ue-abrir&lang=en>
- Jovtis, Ignacio. «Las relaciones de la Unión Europea y el MERCOSUR luego de la Cumbre de Madrid 2010. Algunas reflexiones desde la sociedad civil», en: *MERCOSUR 20 años. Elementos para un balance político del bloque regional*. Montevideo: ALOP, 2011, pp. 83-142.
- Makuc, Adrián; Duhalde, Gabriela y Rozemberg, Ricardo. «La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: *Quo vadis?*». *Nota Técnica* (BID), n.º 841, agosto 2015.
- Mellado, Noemí B. «Regionalismo sudamericano: sus características». *Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión*, n.º 1 (2013), pp. 137-159.
- Mur, Roberto. «La UE y el Mercosur aceleran los contactos sobre libre comercio». *La Vanguardia* (10 de marzo de 2016) (en línea) <http://www.lavanguardia.com/edicion-impresa/20160310/40327619695/la-ue-y-el-mercosur-aceleran-los-contactos-sobre-libre-comercio.html>
- OCDE-Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. «Geographical Distribution of Financial Flows to Developing Countries 2015. París: Secretaría, febrero, 2015.
- OCDE/DAC-Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Development Assistance Committee). «Aid Statistics, Recipient Aid at a glance». 19 de febrero de 2013 (en línea) [Fecha de consulta: 17.01.2016] <http://www.oecd.org/dac/stats/recipientcharts.htm>
- OMC-Organización Mundial de Comercio. *Perfiles comerciales 2014*. Ginebra: Secretaría, 2014.
- OMC-Organización Mundial de Comercio. «Acuerdos comerciales regionales». 2016 (en línea) [Fecha de consulta: 19.02.2016] http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- Quijano, José Manuel. «El MERCOSUR 20 años después», en: Caetano, Gerardo (Coord.). *MERCOSUR 20 años*. Montevideo: CEFIR, 2011, pp. 89-133.
- Representación Permanente de España ante la UE. «Relaciones UE – MERCOSUR». 2014 (en línea) [Fecha de consulta: 22.02.2016] <http://representacionpermanente.eu/wp-content/uploads/2014/09/CAE-10-Relaciones-UE-Mercosur-IT-2014.pdf>
- Rodríguez Silvero, Ricardo. «Asimetrías en el MERCOSUR. Breve historia, situación actual y perspectivas», en: Caetano, Gerardo (Coord.). *MERCOSUR 20 años*. Montevideo: CEFIR, 2011, pp. 283-299.

- Sanahuja Perales, José Antonio. «La política de desarrollo de la UE y América Latina: Estrategias e instrumentos de cooperación para la asociación birregional». *Cuadernos Cealci*, n.º 12 (2008).
- Sanahuja Perales, José Antonio. «La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo postliberal», en: Cienfuegos Mateo, Manuel y Sanahuja Perales, José Antonio (eds.). *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*. Barcelona: Fundación CIDOB, 2010, pp. 87-134.
- Sanahuja Perales, José Antonio. «La Unión Europea y el regionalismo latinoamericano: un balance». *Investigación y Desarrollo*, vol. 21, n.º. 1 (enero-junio, 2013), pp. 156-184.
- Secretaría del Mercosur. «Cadenas productivas en el MERCOSUR». *Informe Técnico núm. 017/06*. Montevideo: Secretaría, 2006.
- Serbin, André; Martínez, Laneydi; Ramanzini Júnior, Haroldo (2012). «Introducción: El regionalismo postliberal en América Latina y el Caribe: nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos». *Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe*, n.º 9, pp. 1-7
- Soderbaum, Fredrik y Shaw, Timothy M. *Theories of New Regionalism. A Palgrave Reader*, Hampshire: Palgrave MacMillan, 2003.
- UE y Mercosur. «Mercosur – European Union Ministerial Meeting - Joint Communiqué». 11 de junio de 2015 (en línea) [Fecha de consulta: 18.02.2016] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1327>
- University of Manchester. *Trade SIA of the association agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR – Final Reports*, marzo de 2009.
- Valladao, Alfredo (ed.). *The EU-MERCOSUR Association Agreement. Mutual Advantages for Business and the Economic Cost of Failure*. París: Chaire MERCOSUR Sciences Po, 2004.
- Villar, Santiago A. *EU-MERCOSUR, The hurdles race towards the Interregional Integration*, Trabajo final de Máster. Bruselas: Institute d'Etudes Européennes de la Université Libre de Bruxelles, 2013.
- Villar, Santiago A. «MERCOSUR - Unión Europea ¿Acuerdo posible o negociaciones sin rumbo?», en: Dalla-Corte Caballero, Gabriela; Piqueras Céspedes, Ricardo y Tous Mata, Meritxell (coords.). *Construcción social y cultural del poder en las Américas, Km 13.774*. Barcelona: Edicions Casa Amèrica Catalunya, 2015, pp. 324-339.
- Zelicovich, Julieta. «El MERCOSUR a 20 años del Protocolo de Ouro Preto: un balance de la dimensión comercial». *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico (on line)*, n.º 24 (noviembre 2015), pp. 1-14.



ZONA AMIGOS DE



arce

ASOCIACIÓN
DE REVISTAS
CULTURALES
DE ESPAÑA

Los proyectos culturales que representan nuestras revistas necesitan de la conversación y complicidad directa con los lectores. La cultura precisa generar redes de simpatía y apoyo. Queremos involucrar a otros protagonistas del encuentro cultural que se sitúan al otro lado de la creación, a las personas y a los colectivos, para reactivar su papel, porque la cultura es también un proyecto de participación.

Hazte amigo de ARCE y comienza a compartir con nosotros el amplio territorio cultural que queremos construir. Te esperamos con un regalo de bienvenida.

Hazte amigo en:

www.revistas culturales.com/amigos-arce

