

Las negociaciones comerciales entre el Mercosur y la Unión Europea: La visión desde un país pequeño

Ignacio Bartesaghi
2013¹

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 al análisis los incentivos actuales que motivan las negociaciones entre las partes, de acuerdo a la visión que de la misma tienen algunos de los actores directamente involucrados.

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.

¹ Publicado en el libro “Repensando la integración y las integraciones”. Primera edición, setiembre de 2013, N°ISBN 978-958-772-049-5.

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 a 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 fueron presentando 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 CAN². 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 sume Ecuador, que ha mostrado cierto interés en los últimos meses (Puentes, 2012)³.

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 Comercio⁴, 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 www.comunidadandina.org

³ 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. Por más información se recomienda acceder al portal del SICE de la OEA en: http://www.sice.oas.org/agreements_e.asp

⁴ 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.

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 el año 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 dialogo 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 de 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 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 en base a 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 en base a 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 cerrar lo 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 alcance pretendidos por el acuerdo entre el Mercosur y la UE fueron definidos en la primera ronda de negociaciones lanzada a partir del año 2000 y que fue profundizada a partir del año 2002. El principal mecanismo de negociación es el Comité Birregional de Negociaciones, que es 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 el año 1995 hasta el año 2004, fecha en la cual se decide congelar las negociaciones y desde el año 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 año 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 en base al 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 año 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 año 2010, se marca 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 año 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 en base al 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 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 año 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 año 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 existen 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 2005⁵), 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.

⁵ Declaración de Mar del Plata.

De cualquier forma, no sería hasta el año 2010 cuando la Comisión Europea toma la iniciativa de relanzar el acuerdo con el Mercosur, contando con el apoyo de Brasil que toma un rol fundamental en el acercamiento estratégico con Europa (como se 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 Témpore de la UE en manos de España⁶.

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 el año 1991. La última Cumbre fue en Cádiz, España (noviembre de 2012), previéndose la próxima en Panamá en octubre de 2013⁷.

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 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

⁶ La pérdida en la relevancia de este país en el escenario internacional motivó dicho impulso.

⁷ Por más información sobre la SEGIP y las Cumbres Iberoamericanas se recomienda acceder al siguiente link: <http://segib.org/pt/cumbres-portugues>

mismas no solo no han podido superar las que fueron presentadas en el año 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 a 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.

Respecto 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 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 han 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 de los principales negociadores uruguayos y el sector empresarial, de acuerdo a las opiniones volcadas en seminarios y prensa nacional.

4.1 Opinión de los negociadores

Los negociadores opinan que el acuerdo entre el Mercosur y la UE es considerado prioritario para el gobierno uruguayo, ya que sería un acuerdo de importancia económica para Uruguay. En efecto, entienden que se está frente a la negociación bilateral más importante jamás concretada a nivel internacional.

En cuanto a los impactos, consideran 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.

Al menos a nivel sectorial, los negociadores han planteado que es claro que el beneficiado está en el sector agroindustrial⁸, pero también identifican algunas oportunidades comerciales en el sector industrial con mayores niveles de competitividad.

⁸ En este caso se prestará especial atención a las negociaciones sanitarias.

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 el caso de los productos industriales, consideran de suma importancia las negociaciones de los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)⁹, donde la UE es muy restrictiva. Como ejemplo, pueden mencionarse las normas REACH aplicadas desde el año 2007 al sector químico.

De cualquier forma, debe tenerse en cuenta que 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.

En coincidencia, los negociadores entienden que es probable alcanzar un acuerdo de mínima o “light”, donde se excluyan capítulos y no se incorpore el 90% del intercambio al universo de negociación. Consideran que el acuerdo se puede alcanzar debido principalmente a la voluntad política de las partes. Dada la complejidad de este acuerdo, entiende que para cerrarlo, los negociadores deben apartarse de los modelos tradicionales de negociación¹⁰.

Otra de las valoraciones de los negociadores, apuntan 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).

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). Al respecto de este régimen excepcional, si bien los negociadores se muestran muy defensivos sobre el régimen, posición que se continúa sosteniendo por parte del gobierno uruguayo, sí es evidente que tienen cierta preocupación por su futuro

⁹ También conocidas como Barreras Técnicas al Comercio.

¹⁰ Misma posición planteada en artículos y seminarios por el Dr. Félix Peña. En www.felixpeña.com.ar.

desmantelamiento, resaltando aún más las negociaciones con la UE, por entender que mitigarán en parte ese posible futuro impacto.

Otro de los aspectos mencionados refiere a la importancia de definir una agenda interna, tanto para las sensibilidades identificadas como para un mejor aprovechamiento de las posiciones ofensivas. El buen tratamiento de las sensibilidades y de los impactos es uno 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 vuelva a repetirse en las negociaciones en curso.

Cabe señalar que este aspecto es clave en un gran número de países de la región que han suscrito acuerdos de libre comercio, ya que los mismos deben ser entendidos como un medio para la obtención de beneficios económicos y comerciales y no como un fin en sí mismo.

En referencia a las otras áreas de negociación, de acuerdo a las apreciaciones de los negociadores, Uruguay no tendría mayores inconvenientes en poder avanzar, especialmente 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.

En estas áreas, tales como inversiones, compras públicas, servicios, propiedad intelectual, uno de los problemas se presenta en 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 México¹¹.

Por otra parte, entre las amenazas, consideran que la erosión de las preferencias en el sector industrial en el Mercosur es un tema que hay que atender, si bien se advierte del 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 Uruguay¹².

¹¹ Se mostró interés en avanzar con Colombia y Perú.

¹² Especialmente por las negociaciones intra – Mercosur.

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 importancia no solo desde el punto de vista defensivo, sino también del ofensivo, especialmente 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 año 2014 y que afectará a todos los países miembros del Mercosur a excepción de Paraguay (Bartesaghi, 2005).

Cabe recordar que las negociaciones están dirigidas por la Comisión Interministerial denominada CIACEX, que cuenta con la Jefatura de la Negociación. A través de dicho ámbito, los negociadores comentaron reiteradas veces que se haría un amplio proceso de consulta con los gremios y la sociedad civil, mencionando en particular a los sindicatos¹³.

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, particularmente compleja en la intra – Mercosur (Argentina).

4.2 Las motivaciones para alcanzar un acuerdo

Uno de los temas centrales en las negociaciones internacionales es la motivación de los países para justificar en el ámbito interno 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.

¹³ 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.

A su vez, el escenario internacional se ha visto afectado por la crisis desatada en 2010 y que impactó especialmente 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 EEUU, 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 ocurría desde la década del setenta¹⁴ (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 azúcar¹⁵).

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

¹⁴ Algunos autores consideran que la crisis de la UE es una oportunidad para el Mercosur y un incentivo para la negociación.

¹⁵ 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

Brasil¹⁶, lo que dificulta la posibilidad de que se migre hacia una negociación en clave plurilateral sin la incorporación de este último país¹⁷.

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 inversiones¹⁸. 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 OMC¹⁹, todavía es difícil pensar en un escenario de apertura industrial, al menos de la magnitud esperada por la Unión Europea. Es más, algunas de las políticas públicas implementadas por Brasil en los últimos tiempos, como es el caso del

¹⁶ Brasil como *global player* hace que el Mercosur pierda importancia como bloque comercial, al menos en lo estratégico.

¹⁷ En Uruguay se ha planteado esta posibilidad.

¹⁸ Las inversiones de Europa en Brasil superan las de esta región en China, India y Rusia medidas en conjunto.

¹⁹ Si bien en este caso hay intereses políticos más allá de los económicos comerciales.

Plan *Brasil Maior*²⁰ y otros incentivos fiscales sectoriales, como por ejemplo los del sector automotriz, darían señales en contrario de la suscripción del acuerdo.

Las dificultades para negociar un acuerdo con la UE también se hacen visibles en el sector automotriz (sector se 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 Importación²¹. 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, puede incorporar nuevos desafíos en la negociación entre la UE y el Mercosur, no tanto desde el punto de vista económico – comercial (Venezuela²² 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.

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 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 en su momento algunas de las condiciones impuestas por la UE para avanzar en un acuerdo.

²⁰ www.brasilmaior.mdic.gov.br

²¹ http://www.wto.org/spanish/news_s/news12_s/impl_27apr12_s.htm

²² Debe tenerse en cuenta que Venezuela aplica un gran número de medidas proteccionistas que deberían dismantelarse de avanzar en una negociación con la UE e incluso para su plena incorporación al Mercosur ya concretada.

4.3 La posición de los empresarios²³

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 nacional²⁴.

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 Unidos²⁵.

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).

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 actualmente 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).

Referido al SGP, debe tenerse en cuenta que Uruguay no seguirá beneficiándose de este esquema a partir del año 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

²³ De acuerdo a la opinión personal del autor. La misma no compromete ni necesariamente refleja la posición institucional de la Cámara de Industrias del Uruguay.

²⁴ De acuerdo a los resultados de los modelos de equilibrio general.

²⁵ Si bien algunos sectores de MOI, caso el sector textil y vestimenta, visualizan algunas ganancias de suscribirse un acuerdo con Estados Unidos.

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 año 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 año 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 negociaciones²⁶) 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 el en las negociaciones con la India o con los países de la ASEAN.

²⁶ Como por ejemplo Compras Gubernamentales o Propiedad Intelectual.

De cualquier forma, en este tipo de negociaciones hay que reconocer que muchas veces la voluntad política de los gobiernos o líderes políticos logran avances que inicialmente uno no visualizaba como probables o incluso terminan derribando lo permitido por las normas disponibles²⁷.

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.

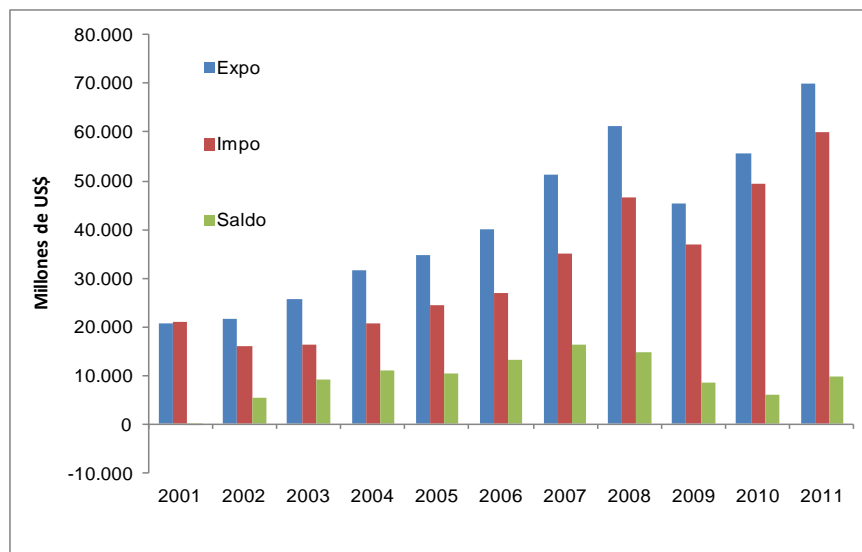
Cuadro 3 – Comercio bilateral entre el Mercosur y la UE

	Año en miles de millones de US\$		Variación anualizada
	2001	2011	
Exportaciones	21	70	13%
Importaciones	21	60	11%
Saldo comercial	-0,2	10	

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

²⁷ 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.

Gráfico 1 – Comercio entre el Mercosur y la UE

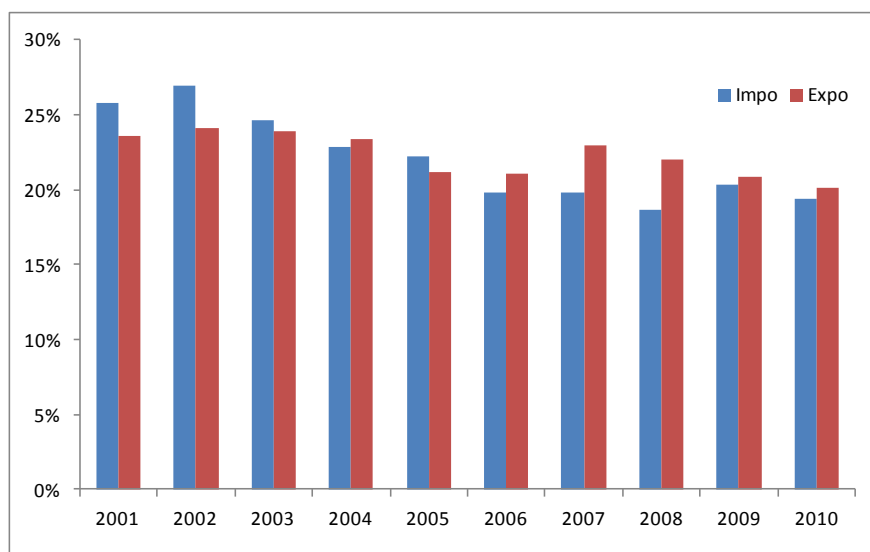


Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

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 anteriormente 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.

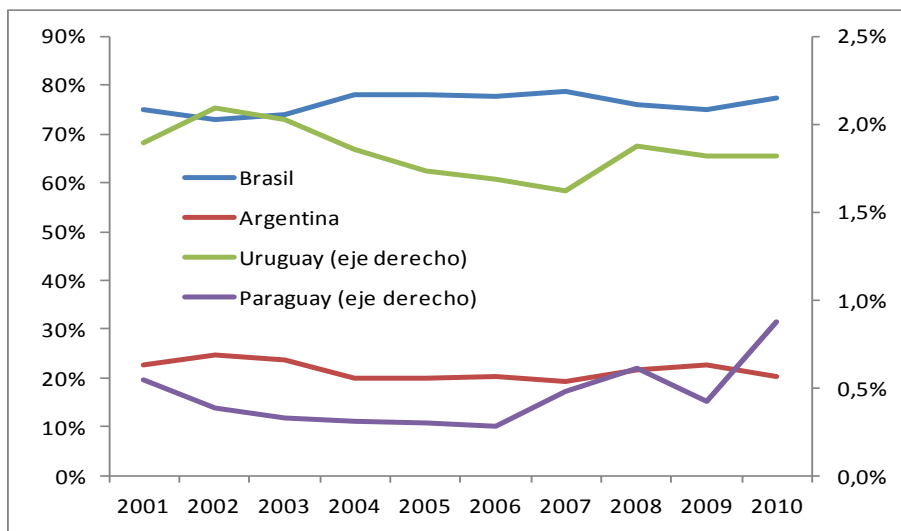
Gráfico 2 – Participación de la UE en el comercio del Mercosur



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map.

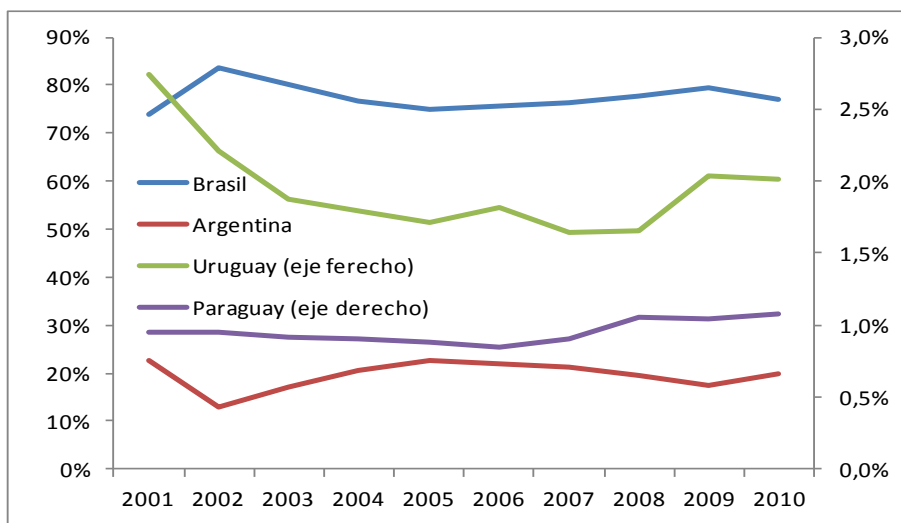
Brasil es el principal socio comercial de la UE, explicando el 77% de las exportaciones e importaciones totales hacia y desde el bloque comercial europeo. En menor importancia, le sigue Argentina, representando un 20% y 19% respectivamente. Las participaciones de Uruguay y Paraguay son marginales en 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 en base a Trade Map.

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



Fuente: elaboración propia en base a 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.

Desde las exportaciones, Holanda es el principal comprador de productos exportados por el Mercosur, lo que está explicado por razones logísticas, ya que dicho país 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 el año 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 en base a 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 en base a 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 recomendada

Abreu, Sergio, (2010). “Negociaciones MERCOSUR – Unión Europea: Algunas reflexiones metodológicas”, CURI 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/fecha). “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 N°016, CEFIR. Montevideo, Uruguay.

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*, Cámara de Industrias del Uruguay.

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

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”, Cámara de Industrias del Uruguay, abril.

Bosch, Jiménez Ángeles (2011): “La reforma del Sistema de Preferencias Generalizada”.

Bonet, Madruga, 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, Madruga, Antonio, (2002): “Métodos casuísticos de valuación de impacto para negociaciones comerciales internacionales”, Buenos Aires, INTAL, setiembre.

Bouzas, Roberto (sin fecha): “Las negociaciones Unión Europea MERCOSUR: entre la lentitud y la definición”.

Caetano, Gerardo (Coordinador) (2009): “Las negociaciones entre América Latina y el Caribe con la Unión Europea: posibilidades e incertidumbres en el 2010”.

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 acuerdo comerciales con países de extrazona: Informe de Avance”, 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”, 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 Commission (2002): “Mercosur – European Community regional strategy paper”, September.

Filadoro, Mario (sin fecha): “Negociaciones económicas internacionales: UE – MERCOSUR”.

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

Heidrich, Pablo, Oliveira, Glauco (2005): “Negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea”, setiembre.

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”, setiembre.

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

Laens, Silvia, 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”, 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 N°011, CEFIR. Montevideo, Uruguay.

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 (2010): “El despesque de las negociaciones Mercosur-UE: Múltiples andariveles de un proceso con varios escenarios finales factibles”, julio.

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

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

Peña, Félix (2010): “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”,

Puentes (2012): “Países andinos firman ambicioso acuerdo comercial con la UE”, diciembre.

Puentes (2012): “UE responde a la ley de expropiación de Repsol YPF; Bruselas prepara posible defensa”, mayo.

Puentes (2012): “Ronda Doha no muestra mayores señales de avances”, mayo.

Puerto Sanz, Luis Miguel (sin fecha): “Las relaciones comerciales entre la UE y Mercosur: un análisis tentativo de las posibilidades de acuerdo y desacuerdo”.

Revez, Bizzozero, Lincoln (2010): “Las relaciones Unión Europea – MERCOSUR ¿por qué debería cambiarse el formato de negociaciones para concertar un Acuerdo de Cooperación Estratégico?” julio.

Rodriguez, Mónica, (2006): “Impactos diferenciados de la liberalización comercial sobre la estructura, en América Latina”, CEPAL.

Segura, Arias, Joaquín y Salas, Vania (2006): “Las experiencias de negociación agrícola entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE)”.

SELA (2010): “Resumen de la Relatoría de la Reunión Regional las relaciones Económicas América Latina y el Caribe – Unión Europea y la VI Cumbre Birregional de Madrid”, Caracas.

Soares, Comité Económico y Social (2004): “Las repercusiones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas en las relaciones de la Unión Europea con América Latina y el Caribe”, enero.

Terra, Inés (2002): “Uruguay y el Mercosur frente a un acuerdo con la Unión Europea. Prioridades para la negociación arancelaria, CEPAL.

Vaillant Marcel (2009): “Alternativas para la inserción económica internacional de Uruguay”, octubre.

Vaillant Marcel, Vera Tabaré (sin fecha): “Bloques comerciales versus multilateralismo: MERCOSUR, el caso de un pequeño bloque Sur – Sur”.