

EL ACUERDO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA EN SU RECTA FINAL

Julieta Zelicovich

9 de julio 2019

El viernes 28 de junio, mientras que los líderes mundiales se reunían en el marco del G20 en Osaka, Japón, en Bruselas los equipos negociadores del Mercosur y la Unión Europea (UE) alcanzaron el cierre de las negociaciones comerciales del Acuerdo de Asociación Birregional. Tras 20 años de negociaciones y 39 encuentros del Comité de Negociaciones Birregionales¹, las partes lograron superar escollos históricos para establecer un nuevo instrumento para las relaciones comerciales internacionales.

El acuerdo es el más ambicioso de la historia del Mercosur: es el primer acuerdo comercial profundo de esta región y es, además, el primer acuerdo con un socio desarrollado con el cual tiene importantes vínculos comerciales. Para la UE el acuerdo es estratégico, tanto por sus impactos internacionales como por el volumen del mercado al que accede a través del mismo. Este acuerdo debe entenderse como el resultado del relanza-

miento de las negociaciones en 2016, y como respuesta a las transformaciones del sistema internacional que se suscitaron desde entonces, en el marco de la llamada crisis de globalización o crisis del orden liberal internacional.

El relanzamiento de las negociaciones

Las negociaciones Mercosur-UE comenzaron en 1995, en parte como una respuesta de carácter “estratégico” (Mansfield y Milner, 1999) al proyecto del Área de Libre comercio de las Américas en la región sudamericana; en parte, como posibilidad de un ejercicio de liderazgo de la UE ante el flamante proceso de integración de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, que encontraban en ella un modelo a seguir; y en parte, como instrumento para impulsar una serie de intereses económicos desde ambas partes del Atlántico. Las negociaciones, no obstante, encontraron dificultades desde el comienzo: las partes tenían intereses y objetivos divergentes (Makuc, Duhalde y Rozemberg, 2015), y las ventajas comparativas de cada bloque se solapaban con los sectores sensibles de las contrapartes.

¹ El Acuerdo Marco de Cooperación Interregional había sido firmado en 1995 y el inicio formal de los intercambios de ofertas datan de 2000.

Tras las negociaciones fallidas del período 2000-2004, y del reintento de relanzamiento en 2010, recién en 2014 las negociaciones volvieron a tomar rumbo, cuando Mercosur logró constituir una nueva oferta. No obstante, fue en 2016, con la asunción de nuevos gobiernos de corte más liberal en Argentina y Brasil, y con una nueva estrategia de negociaciones comerciales internacionales de la UE, que las conversaciones recibieron un impulso definitivo.

Del lado del Mercosur, el gobierno de Mauricio Macri, asumido en diciembre de 2015, fijó como una de sus metas de la política exterior argentina la culminación del acuerdo con Europa. Para este gobierno se trataba de un instrumento clave en la reinsertión internacional del país, en la que Europa era concebida como un socio estratégico, un “destino natural” para el comercio de la región con el cual existía casi una continuidad identitaria (Zelicovich, 2019). Para el gobierno de Michel Temer en Brasil, dentro del Mercosur el foco era la agenda externa, fundamentalmente de carácter económico, y en ella se incluía la UE². Jair Bolsonaro, si bien inicialmente no tuvo un discurso claro respecto del Mercosur, y

² Sobre este punto, Actis plantea que, a diferencia de Macri con relación a Fernández de Kirchner, Temer en Brasil planteó una continuidad respecto del gobierno de Rousseff en materia de las negociaciones Mercosur-UE, siendo que fue esta quien impulsó la vuelta a la mesa de negociaciones con Europa del bloque sudamericano (Actis, 2019).

hasta sostuvo que era preferible que el bloque rompiera con el arancel externo común, sí marcó la necesidad de *aggiornar* los acuerdos de libre comercio con los que contaba Brasil, a la vez que remarcó la perspectiva americanista-occidentalista de las tradiciones de política exterior brasilera, en desmedro del acercamiento a los emergentes esbozado por Luiz Inácio Lula da Silva y Dilma Rousseff (Frenkel, 2018).

Del lado europeo, tras un período de desconcierto ante el referéndum por el *Brexit* y el impacto de las políticas revisionistas de Donald Trump, las negociaciones comerciales preferenciales fueron puestas en valor en el marco del “Documento de reflexión sobre el encauzamiento de la globalización” que publicó en 2017 la Comisión³. En él, Europa planteó su “oportunidad de configurar la globalización de acuerdo con nuestros valores e intereses” (Comisión Europea, 2017) y apeló a los tratados comerciales como uno de los instrumentos para lograrlo. Se trata de una estrategia blanda para incrementar su poder, buscando convertirse en un actor central en la preservación del libre comercio. Previamente, en “Comercio para Todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable”, la Comisión ya había establecido su objetivo de “utilizar los acuerdos comerciales y los pro-

³ En materia comercial, este documento está precedido por el documento “Comercio para Todos”.

gramas preferenciales en materia de comercio como palancas para promover, en todo el mundo, valores europeos” (Comisión Europea, 2015).

Es en este marco que, en mayo de 2016, se hizo un nuevo intercambio de ofertas. Desde entonces se celebraron reuniones del comité birregional de negociaciones y varias reuniones intersesiones con inédita intensidad. En esta nueva etapa, las negociaciones fueron valoradas positivamente en términos estratégicos para ambas partes: tanto para la UE como para el Mercosur, se trataba de una herramienta para mostrarse como actores que apoyan al libre comercio y al comercio basado en reglas, ganando visibilidad en la disputa por la gobernanza global del comercio internacional (Zelicovich, 2018). A pesar del impulso político, sin embargo, los negociadores continuaron lidiando con las complejidades de los sectores “ultrasensibles” de cada parte. Para el Mercosur, en la etapa final de las negociaciones, los temas prioritarios eran las mejoras en cuotas del acceso agrícola, la duración de las patentes y la protección de datos de prueba, requisitos específicos de origen para sectores clave, y el mantenimiento del régimen de *drawback* y admisión temporaria⁴.

⁴ El *drawback* o devolución es un régimen aduanero que permite obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios abonados en la importación de productos intermedios necesarios para producir un bien

Para la UE resultaba fundamental el acceso en el sector automotor, el de lácteos y otros productos, la liberalización de servicios de transporte marítimo, el reconocimiento de las indicaciones geográficas, y el mantenimiento del principio precautorio en las normas sanitarias y fitosanitarias. Cada una de estas demandas encontraba la resistencia de la contraparte, respaldada en muchos casos por fuertes coaliciones de intereses nacionales. ¿Qué fue lo que precipitó entonces el acuerdo?

El verdadero *deadline*

El impacto del factor tiempo puede considerarse como variable explicativa de los resultados de una negociación. Conforme la teoría, en las etapas finales de un proceso negociador, cuando la fecha de culminación resulta próxima, las partes negociadoras tenderían a hacer más concesiones, con un enfoque más suave de negociación. Esta conducta dependería no obstante de la efectividad de la fecha límite o *deadline*: si la demora del acuerdo no genera costos para las partes y estas cuentan con alternativas efectivas al proceso en curso —la denominada “mejor alternativa a un acuerdo negociado”, en inglés *Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA)*—, el factor tiempo no modificaría las con-

para la exportación. El régimen de admisión temporal permite suspender el pago de aranceles para bienes destinados a la reexportación tras su transformación o reelaboración (n. del e.).

ductas de los negociadores. Por el contrario, si no alcanzar el acuerdo generase costos para las partes, estas tenderán a reducir sus demandas, realizar más concesiones y buscar un arreglo (Heldt, 2011: 213).

Una explicación posible al resultado del 28 de junio es que, hasta ahora, las negociaciones no habían enfrentado un verdadero *deadline*: una fecha tras la cual las posibilidades de alcanzar un acuerdo se redujeran de manera sustantiva; ello se habría presentado en la coyuntura actual.

Por un lado, existieron componentes del sistema internacional que redujeron el BATNA de las partes. En primer lugar, es preciso considerar cómo las proyecciones de la economía global se vieron sustancialmente afectadas por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, y el proteccionismo creciente. En efecto, conforme a las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), estas políticas estarían dando lugar a una contracción del crecimiento en 2019 para un 70% de la economía mundial. El crecimiento mundial se reduciría al 3,3% en 2019 —por debajo del 3,8% de 2018— (FMI, 2019). Esto fue especialmente relevante para los países del Mercosur, cuyo desempeño económico ha estado por debajo del promedio mundial (para Argentina se estima una variación del -1,2% del PIB en 2019 y, para Brasil del 2,1%). Así, un peor escenario de mercados inter-

nacionales incrementó el valor del acuerdo en términos de las oportunidades comerciales que potencialmente generaría. En segundo lugar, también los efectos políticos de la guerra comercial de Trump actuaron como limitación del BATNA y como incentivo al acuerdo Mercosur-UE: la idea de un orden basado en el poder en vez de un orden basado en normas resulta ajena a los valores de ambas regiones, a la vez que se acentúa la crisis de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y se incrementa la incertidumbre relativa a las políticas comerciales. En dicho panorama, la firma de acuerdos comerciales, como el acontecido, se transforma en un instrumento que otorga previsibilidad, a la vez que contribuye a la generación de “poder blando” en el marco del debilitado orden liberal internacional.

Por otro lado, en las mesas internas de la negociación⁵, tanto a nivel in-

⁵ Putnam sostiene que las negociaciones internacionales deben analizarse como “un proceso de dos niveles superpuestos e interconectados entre sí. En el nivel nacional, los grupos domésticos persiguen sus intereses presionando al gobierno, mientras los gobernantes buscan consolidar su poder construyendo coaliciones entre esos grupos. En el nivel internacional, los gobiernos buscan maximizar su capacidad para satisfacer las presiones internas, minimizando, al mismo tiempo, las consecuencias adversas de las negociaciones internacionales. Los miembros del gobierno no pueden ignorar ninguno de los dos niveles, dado que se condicionan mutuamente. La particular complejidad de este esquema radica en que las decisiones que pueden parecer adecuadas para un negociador en un nivel, pueden resultar impru-

tra-Mercosur, como a nivel europeo e intra-europeo, existieron incentivos adicionales de último momento para precipitar el cierre del acuerdo.

En el caso europeo, un factor clave ha sido el próximo vencimiento del mandato de la Comisión en octubre de 2019, y la negociación de candidatos para la nueva cúpula del poder europeo en simultáneo a las negociaciones. De hecho, dos semanas antes del acuerdo, la Comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, había declarado que la negociación con el Mercosur era la principal prioridad del resto de su mandato, y que este acuerdo era central en términos estratégicos, políticos y económicos (Blenkinsop, 2019).

En el caso argentino, las elecciones presidenciales de octubre de 2019 marcaban un punto de quiebre para el gobierno de Macri y la posibilidad de exhibir logros de política exterior durante la campaña electoral, en un contexto de adversidad en materia de resultados económicos. Entre los electores de Macri, el hecho de que el país no tuviera una cantidad de tratados de libre comercio similar a otros países en la región —como Chile— y que las preferencias comerciales negociadas hasta el momento solo cubrieran una porción

dentes para ese mismo negociador en el otro nivel” (Nemiña y Zelicovich, 2017: 424). En el caso del Mercosur-UE, las negociaciones tendrían una mesa internacional, dos mesas regionales como nivel meso de negociación, y múltiples mesas nacionales (28+4).

marginal del comercio existente, era concebido como una debilidad de la política exterior que el gobierno de Cambiemos había prometido revertir. De tal forma, había una clara decisión —y urgencia— política para que el acuerdo se concretase.

En Brasil, los primeros seis meses de gobierno de Bolsonaro han sido bastante complejos en materia política y enfrenta un escenario nada optimista en materia económica. El fracaso en impulsar la reforma de la seguridad social en el legislativo ha puesto de manifiesto los limitados apoyos del nuevo gobierno. A ello se le suma la aparición de casos de corrupción cercanos y los malos resultados económicos. Cambiar el foco del gobierno sobre la agenda externa resultaba entonces una oportunidad valiosa. El *agrobusiness*, potencial ganador de un acuerdo Mercosur-UE, había sido uno de los apoyos de Bolsonaro durante las elecciones. A comienzos de junio de 2019, en ocasión de la visita oficial a la Argentina, su ministro de economía Guedes ubicó al acuerdo en la agenda de prioridades bilaterales, como mecanismo para dinamizar la cooperación y con ello traccionar la economía regional. En este caso, el *deadline* no operaba con la misma incidencia que sobre Argentina y la Comisión Europea, pero era también una ventana de oportunidad única. La firma del acuerdo fue comunicada como un éxito de la gestión de Bolsonaro, y

fue acompañada por el anuncio de próximos tratados.

Así, lo inédito del escenario fue el solapamiento de las mesas que generaron incentivos para el acuerdo, en el marco de un proceso sistémico que limitó las posibles alternativas al acuerdo negociado tanto de Mercosur como de la UE a la vez. Los funcionarios y las burocracias en las capitales celebraron el tiempo del acuerdo.

Un acuerdo profundo

El proceso de las negociaciones fue mucho más transparente del lado europeo que del de Mercosur. Los contenidos que se han hecho públicos durante la semana siguiente a haber alcanzado el acuerdo dan cuenta de un tratado de libre comercio profundo, que incluye comercio de bienes, normas de origen, facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, instrumentos de defensa comercial, comercio de servicios, compras gubernamentales, propiedad intelectual, competencia, empresas del Estado, comercio y desarrollo sostenible, pequeñas y medianas empresas y transparencia.

En materia de acceso a mercados, se establece que Mercosur eliminará sus aranceles sobre el 91% de las importaciones europeas; en tanto que la UE lo hará en un 95%. Del lado europeo, mientras que en el sector industrial la cobertura es del 99%, en el agrícola esta llega al 82%, pautándose cuotas

en carnes, pollo, cerdo, azúcar, etanol, arroz, miel, maíz, queso y leche, los sectores más sensibles y que se resistían al acuerdo. El Mercosur, por su parte, ha negociado cronogramas de desgravación más prolongados para sectores como vehículos de pasajeros y calzado, pero —a diferencia de las cuotas— se integrarán completamente al libre comercio entre ambas regiones en un plazo de 15 años. Los vinos y el sector automotor tendrán un tratamiento especial, así como también lo tendrán los textiles, para los que se aplicarán normas de origen especiales. Como resultado muy positivo para la UE, se incluye la liberalización de los servicios marítimos. En materia de *e-commerce* se adoptan compromisos para proveer un entorno seguro para las operaciones en línea y la prohibición de imponer aranceles a las transmisiones electrónicas.

El acuerdo contiene un compromiso para que el Mercosur elimine las retenciones —aranceles— a las exportaciones del agro, y la prohibición para ambas partes de utilizar licencias de importación no automáticas —excepto las que se apliquen a la administración de las cuotas— y subsidios a las exportaciones. Como todos los acuerdos del “regionalismo del siglo XXI” (Baldwin, 2011), plantea la acumulación de origen entre ambas regiones, promoviendo la conformación de cadenas globales de valor. También se incorporó un procedimiento de “auto-certificación

en materia de origen”, que ya rige en la UE y que sería una novedad en Mercosur. Los compromisos en materia de facilitación de comercio profundizan lo establecido en la OMC. En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, se protegen los estándares europeos y se contempla el principio precautorio. Las barreras técnicas adoptan los estándares internacionales como ISO, IEC, Codex Alimentarius, e incorporan los procedimientos de evaluación de conformidad propios de la UE. El acuerdo otorga nuevas protecciones a productos con indicaciones geográficas, pero incluye una suerte de “principio del abuelo” (*grandfather clause*) en el que productos que ya se comercializan con nombres protegidos —y que derivan en muchos casos de continuidades culturales que implicó la migración europea a Sudamérica— quedarán exceptuados. En materia de propiedad intelectual, el acuerdo no incluye compromisos en materia de extensión de patentes y protección de datos de prueba (*data protection*), pero sí alude a que las partes hagan esfuerzos para adherirse al Acuerdo de Cooperación en Patentes.

En cuanto a las medidas de defensa comercial, lo novedoso del acuerdo es la incorporación de una cláusula de salvaguardia aplicable por 2 años durante los primeros 18, una vez que el acuerdo entre en vigor, para casos en los que se produzca un incremento sustantivo de las importaciones asociado a los efectos del acuerdo y que

genere daño sobre la producción local. Asimismo, se mantiene el régimen de admisión temporaria, *draw-back* y zonas francas defendido por el Mercosur.

Las inversiones entran en el acuerdo a través de los compromisos en materia de servicios; pero no se incluyen los mecanismos de solución de disputas y los estándares de protección de inversiones típicos de los tratados bilaterales de inversión. Respecto de las compras gubernamentales, el acuerdo abre la posibilidad a que empresas de la contraparte participen en las licitaciones de compras de bienes y provisión de servicios de las entidades en el ámbito federal o central. Argentina y Brasil asumen compromisos especiales con concesiones de contratos para la UE. Por su parte, se regula el funcionamiento de las empresas de propiedad estatal.

Se establece que las partes no deberán reducir sus estándares laborales y ambientales en razón de atraer comercio e inversiones, y que deberán cooperar para un desarrollo sostenible. Se comprometen a implementar de manera efectiva el Acuerdo de París. En cuanto a las pymes, a través del acuerdo se establecen provisiones para incrementar la transparencia y habilitar portales web con información para facilitar su aprovechamiento.

Efectos de corto y largo plazo

En el corto plazo, uno de los efectos —prácticamente inmediato— del acuerdo en torno al capítulo comercial entre Mercosur y la UE ha sido el de consolidar al Mercosur como actor en el escenario internacional, especialmente de cara a aquellos sectores que durante los años anteriores —incluso semanas antes de arribar a este resultado— proclamaban la necesidad de flexibilizar el bloque regional⁶. La “flexibilización” alude a la ruptura del arancel externo común y de la obligación establecida en la resolución 32/00 que obliga a las partes a celebrar acuerdos comerciales como un bloque. En los hechos, esto puede implicar la transformación de la unión aduanera en una zona de libre comercio, o bien la adopción de ciertas prácticas de múltiples velocidades (como las que se usaron en las negociaciones Mercosur-Comunidad Andina de Naciones). Es de esperar que, concluido el acuerdo entre Mercosur y la UE, estas voces se debiliten dado el éxito alcanzado en el proceso negociador. Además, debe señalarse que el acuerdo tiene la potencialidad de, a partir del progreso en la dimensión externa, traccionar mejoras en la

coordinación intrabloque del Mercosur, y contribuir a avanzar en la modernización de la regulación del bloque y en el fomento a la internalización de normativas que el bloque se dio a lo largo de la última década, pero que nunca entraron en vigor.

El segundo efecto inmediato es de tipo simbólico, y radica en cómo este acuerdo fortalece a las instituciones del orden económico liberal. Las declaraciones de J.-C. Juncker apenas concluidas las negociaciones señalaron que era un mensaje en apoyo al comercio abierto, justo, sostenible y basado en normas (Juncker, 2019), en tanto que, aún en Osaka, el equipo económico de Bolsonaro planteó que el acuerdo era una demostración de la vigencia del apoyo al libre comercio en el mundo (*Folha de S. Paulo*, 2019). A ambos lados del Atlántico la firma del acuerdo fortalece las posiciones de los sectores liberales pro-globalización, tanto en sus respectivas pujas internas, como en las disputas por el orden internacional.

Las estimaciones económicas de los efectos de largo plazo del acuerdo habrán de esperar a la publicación de la letra final. Conforme los estudios de impacto previos, se estimaría una ganancia del orden del 0,5% del PIB en Argentina, 1,5% en Brasil, 2,1% en Uruguay, y quizá hasta del 10% del PIB en Paraguay; en tanto que un incremento del bienestar económico del 0,1% del PIB para la UE. Asi-

⁶ A modo de ejemplo, en mayo de 2016, Brasil propuso “flexibilizar la unión aduanera”, lo que fue rechazado por la Cancillería argentina. Meses después, sin embargo, Argentina también terminó convalidando la posibilidad de revisar el papel del bloque en las negociaciones externas. Uruguay ha insistido en la flexibilización, especialmente debido a su interés de negociar con China.

mismo, del acuerdo se desprenderían importantes efectos distributivos al interior de ambas regiones: para el Mercosur “se prevé una expansión de la agricultura y de las industrias alimentarias, y un decrecimiento de los textiles, la ropa, la madera, la pasta y el papel, la industria química, los metales, los vehículos automotores, los equipos de transporte (excepto en la Argentina) y las maquinarias. Se calcula asimismo un declive en los servicios financieros, los servicios públicos (con excepción del Uruguay) y los servicios a las empresas” (The University of Manchester, 2008), con efectos opuestos en la UE. Ello implica una reorientación de los modelos de desarrollo, especialmente en países como Argentina, donde no hay consensos profundos respecto de las estrategias de inserción internacional, y las alternativas liberal y desarrollista se han seguido una a la otra en un patrón pendular.

Las innovaciones no serán tan grandes en la dimensión política del vínculo, en tanto ambos bloques mantienen históricamente una relación estrecha y tienden a coincidir en los foros internacionales en torno a una serie de valores y patrones culturales compartidos. El acuerdo brinda la posibilidad de fortalecer este aspecto de las relaciones birregionales. Adicionalmente, el acuerdo contribuye a fortalecer otras estructuras del orden internacional, tales como el Acuerdo de París en materia ambiental. Finalmente, en términos estraté-

gicos, en el largo plazo el acuerdo plantea interrogantes respecto de las reacciones de Estados Unidos y de China, ambos socios importantes del Mercosur, y que podrán ver erosionada su presencia en la región del Mercosur dado el nuevo escenario. En todos los casos que la UE ha firmado acuerdos con países de América Latina, Estados Unidos también lo ha hecho, en tanto que, en la región, China ya ha firmado tratados con Perú y Chile.

Proceso restante: el turno de los legislativos

Una vez concluida la etapa de las negociaciones, se inicia el proceso de la firma propiamente dicha y la ratificación. Una vez culminada la etapa técnica, el acuerdo tiene que ser ratificado por la Comisión y el Parlamento Europeos y si es considerado un acuerdo de competencias mixtas, dado que el acuerdo comercial es parte de un acuerdo de asociación más amplio, también deberá ser ratificado por los legislativos de todos los países miembros de la UE. Del lado del Mercosur, el acuerdo tiene que obtener la aprobación de los legislativos de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay para entrar en vigor.

Los resultados de las elecciones del Parlamento Europeo y de las elecciones que se sustanciarán en los próximos meses en Argentina y Uruguay serán clave para ir situando el acuerdo en la agenda legislativa. Los movimientos de la sociedad civil y

de sectores de productores afectados por el acuerdo tendrán la chance de hacer escuchar sus voces en relación al acuerdo en curso, y ya se han anunciado acciones en dicho sentido. En este punto, la oposición de agricultores y ambientalistas de Francia, Bélgica, Polonia e Irlanda, que durante la semana previa al acuerdo habían realizado fuertes manifestaciones en su contra, es probable que vuelva a incrementarse para intentar frenar su ratificación. A ello se le suman las declaraciones del gabinete de Macron respecto de que Francia no estaría lista para rubricar el tratado.

El punto alcanzado por el acuerdo Mercosur-UE el 28 de junio pasado es un hito en la relación birregional. Y su mera conclusión ya dispara efectos importantes en términos políticos y estratégicos. No obstante, el proceso sigue cargado de incertidumbres, y deberá sobrepasar más de un obstáculo para terminar de definirse, si es que eventualmente lo hace. En última instancia, no debe olvidarse que un acuerdo de libre comercio ha de ser un medio para un fin, y nunca un fin en sí mismo.

Julieta Zelicovich es Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario. Investigadora Asistente en Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

julieta.zelicovich[@]jfcpolit.unr.edu.ar

Referencias bibliográficas

- ACTIS, E. (2019): “La política exterior de Temer: ¿reestructuración o profundización de un cambio ya iniciado?”, en J. B. LUCCA, E. IGLESIAS, y C. PINILLOS: *Política Brasileña en español*, UNER.
- BALDWIN, R. (2011): *21st century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*, Ginebra, World Trade Organization.
- BLENKINSOP, P. (2019): “Trade deal with Mercosur is No. 1 priority: EU trade chief”, *Reuters* (13 de junio). Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-eu-trade-mercocur/trade-deal-with-mercocur-is-no-1-priority-eu-trade-chief-idUSKCN1TE1Q6>.
- COMISIÓN EUROPEA (2015): “Comercio para Todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable”, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154134.pdf.
- (2017): “Documento de reflexión sobre el encausamiento de la globalización”, Luxemburgo,

- Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- FOLHA DE S. PAULO (2019): “Bolsonaro diz que acordo do Mercosul com União Europeia será ‘operação dominó’” (28 de junio). Disponible en: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2019/06/bolsonaro-diz-que-acordo-do-mercosul-com-uniao-europeia-sera-operacao-domino.shtml>.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2019): *Perspectivas de la Economía Mundial 2019*, Washington D.C., FMI.
- FRENKEL, A. (2018): “El mundo según Bolsonaro”, *Nueva Sociedad* (noviembre). Disponible en: <https://nuso.org/articulo/el-mundo-segun-bolsonaro/>.
- HELDT, E. D. (2011): *Negotiating Trade Liberalization at the WTO. Domestic Politics and Bargaining Dynamics*, Nueva York, Palgrave.
- JUNCKER, J.-C. (2019): “Remarks by President Juncker at the joint press conference with Presidente Macri in the presence of EU and Mercosur leaders”, Bruselas, Comisión Europea (28 de junio). Disponible en: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_19_3468.
- MAKUC, A., DUHALDE, G. y ROZEMBERG, R. (2015): *La Negociación Mercosur-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: Quo Vadis?*, Buenos Aires, BID-Intal.
- MANSFIED, E. y MILNER, H. (1999): “The new wave of regionalism”, *International Organization*, 53 (3).
- NEMIÑA, P. y ZELICOVICH, J. (2017): “El análisis de las negociaciones internacionales. Reflexiones metodológicas sobre la aplicación del esquema de doble nivel”, *PostData*, 21 (2), págs. 423-452.
- THE UNIVERSITY OF MANCHESTER (2008): *Evaluación de impacto del comercio sobre la sustentabilidad (EIS) relativa al acuerdo de asociación en curso de negociación entre la comunidad europea y el Mercosur. Informe preparatorio*, IARC, Institute for Development Policy and Management (IDPM), Universidad de Manchester.
- ZELICOVICH, J. (2018): “Usos estratégicos de las negociaciones comerciales internacionales en un orden de hegemonías en disputa”, *Brazilian Journal of International Relations* 7 (3), págs. 692-171.

- (2019): “El sistema de creencias como condicionante de la política exterior argentina en las negociaciones comerciales internacionales, 2008-2018”, *Ciclos 26* (52), págs. 85-107.

Fundación Carolina, julio 2019

Fundación Carolina
C/ Serrano Galvache, 26.
Torre Sur, 3ª planta
28071 Madrid - España
www.fundacioncarolina.es
@Red_Carolina

https://doi.org/10.33960/AC_13.2019

La Fundación Carolina no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los textos firmados por los autores y autoras que publica.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)