

# HACIA EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN BIRREGIONAL MERCOSUR-UE. PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y FACTORES CONDICIONANTES <sup>1</sup>

*TOWARDS THE EU-MERCOSUR BI-REGIONAL ASSOCIATION AGREEMENT.  
NEGOTIATION PROCESS AND CONDITIONING FACTORS*

**Sabrina Elena Haboba<sup>2</sup>**

**Irma Losada Olmos<sup>3</sup>**

**Braulio Mensah Medehue<sup>4</sup>**

**Silvana Riveros<sup>5</sup>**

## RESUMEN

El presente trabajo busca comprender el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Birregional entre el MERCOSUR y la Unión Europea, identificando sus factores condicionantes. Realizando un recorrido desde el inicio de la cooperación entre ambas regiones hasta la situación actual de las negociaciones, en particular respecto a la creación de una zona de libre comercio, se señalan las principales etapas y se presentan las posibles implicaciones de la firma del Acuerdo. El artículo presenta los puntos más conflictivos y el contexto político en el cual se enmarca el proceso de negociación, con el objetivo de aportar claves que permitan reflexionar acerca de las posibilidades de concreción de dicho Acuerdo.

**Palabras Claves:** negociación, Mercosur, Unión Europea, Acuerdo Asociación Birregional, libre comercio.

---

<sup>1</sup> Artículo recibido el 12 de marzo de 2018 y aprobado el 17 de abril de 2018.

<sup>2</sup> Lic. en Ciencia Política (Universidad de Buenos Aires), Máster en Políticas Sociales (Université d'Avignon et pays de Vaucluse), estudiante de Máster en Diplomacia y Relaciones Internacionales (Escuela Diplomática de España)

<sup>3</sup> Graduada en Relaciones Internacionales (Universidad Complutense de Madrid), estudiante de Máster en Diplomacia y Relaciones Internacionales (Escuela Diplomática de España).

<sup>4</sup> Lic. en Ciencias Políticas y de la Administración (Universidad Rey Juan Carlos), estudiante de Máster en Diplomacia y Relaciones Internacionales (Escuela Diplomática de España).

<sup>5</sup> Lic. en Relaciones Internacionales (Universidad Americana de Asunción), estudiante de Máster en Diplomacia y Relaciones Internacionales (Escuela Diplomática de España).

## ABSTRACT

This paper aims to understand the negotiation process of the Bi-regional Association Agreement between MERCOSUR and the European Union, through the identification and analysis of its conditioning factors. It explores the path since the beginning of bi-regional cooperation to the current situation of negotiations, particularly with respect to the creation of a free trade area. Also, it highlights the process' main stages and presents the possible implications of the conclusion of the Agreement. Finally, it displays the most conflictive issues, as well as the current political process in which negotiations are taking place, with the objective of bringing forward some keys to reflect on the possibilities of concluding the Agreement.

**Keywords:** negotiation, Mercosur, European Union, Bi-regional Association Agreement, free trade.

**SUMARIO: Acrónimos. Introducción. I. El MERCOSUR y los antecedentes de la aproximación birregional. I.1 El MERCOSUR en el marco del regionalismo abierto. I.2 Los primeros pasos hacia el Acuerdo Birregional: del Acuerdo de Cooperación Interinstitucional al Acuerdo Marco Interregional de Cooperación. I.3 Algunas puntualizaciones acerca de la naturaleza de los intercambios comerciales entre los dos bloques. II. Impulso a las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Birregional. II.1 Primera etapa: de 2000 a 2004. II.2 Segunda etapa: la reanudación de las negociaciones (2010-2015). III. Situación actual de las negociaciones: 2015 a la actualidad. III.1 XXIX CNB MERCOSUR-UE: la UE completa su listado de ofertas al MERCOSUR. III. 2 XXX-XXXI CNB: la mejora de las ofertas del acceso a mercados. III. 3 La IX Conferencia Ministerial de la OMC y la primera Ronda de Negociaciones de 2018. IV. A pocos pasos del posible pacto definitivo: obstáculos, riesgos y beneficios. IV.1 Beneficios e impactos para ambos bloques. IV.2 El Acuerdo según la mirada de la sociedad civil organizada. Conclusiones. Bibliografía. Anexos.**

\* \* \*

## **Acrónimos**

AEC: Arancel Externo Común

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

ALALC: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio

AMIC: Acuerdo Marco Interregional de Cooperación MERCOSUR-UE

APC: Acuerdos Preferenciales de Comercio

ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas

CETA: Comprehensive Economic and Trade Agreement

CCM: Comisión de Comercio

CNB: Comité de Negociaciones Birregionales

CMC: Consejo del Mercado Común

EP: Estados Parte

FOCEM: Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

GMC: Grupo Mercado Común

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

OMC: Organización Mundial del Comercio

PROP: Protocolo de Ouro Preto

TA: Tratado de Asunción

TLC: Tratados de Libre Comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TTIP: Transatlantic Trade and Investment Partnership

UE: Unión Europea

ZLC: Zona de Libre Comercio

## Introducción

El presente trabajo pretende analizar el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación Birregional MERCOSUR-Unión Europea, destacando sus factores condicionantes así como sus posibles implicaciones futuras. Cabe destacar que se trata de un proceso que lleva más de dos décadas de gestación, cuya revitalización a finales de 2015 evidencia la trascendencia que reviste la suscripción del acuerdo para ambos bloques y su significativa relevancia actual. Se trata de un proceso que permite observar el dinamismo que opera en el seno de las organizaciones regionales de integración tanto a nivel interno como en sus interacciones recíprocas en la sociedad internacional contemporánea. Del mismo modo y siguiendo a Volker Rittberger *et al.* (2012: 221), creemos que organizaciones como el MERCOSUR pueden hacer contribuciones significativas a la cooperación internacional en términos de bienestar económico.

El proyecto de Acuerdo se basa sobre tres pilares -diálogo político, cooperación y comercio-, y por su contenido podría ser catalogado como un “acuerdo de nueva generación”, al incluir capítulos en materia de propiedad intelectual, protección de inversiones, compras gubernamentales y condiciones laborales. Sin embargo, hemos decidido, a los efectos del presente trabajo, centrarnos en los rubros considerados por las partes como los más sensibles del pilar comercial, atendiendo a que el mismo se ha erigido en la piedra angular del Acuerdo y es el que ha revestido una mayor complejidad a lo largo de los años. En este sentido, nos centraremos en el proceso de negociación y en el análisis de condicionamientos estructurales, políticos y comerciales, sin detallar los aspectos técnicos del mismo, considerando que el propósito del trabajo es enfocarnos en los factores clave que han condicionado el proceso. Asimismo, precisamos que hemos optado por centrar el análisis desde la posición del MERCOSUR, a los efectos de una mayor delimitación de la exposición.

Dada la confidencialidad con la que se han llevado las negociaciones que no han permitido un acceso público a documentación oficial sobre el estado de las mismas, nos hemos basado en diferentes análisis, informes, documentos de trabajo y recortes periodísticos que consideramos pertinentes.

El trabajo comienza realizando una breve referencia al MERCOSUR como bloque subregional, prosiguiendo con una presentación de los antecedentes del proyecto del Acuerdo, para luego adentrarnos en un análisis de las principales etapas que

configuran el proceso de negociación. Por último, presentaremos brevemente los posibles impactos del eventual Acuerdo para después alcanzar una reflexión sobre las posibilidades de conclusión del mismo y sus principales factores condicionantes.

## **I. El MERCOSUR y los antecedentes de la aproximación birregional**

El MERCOSUR, cuyo acrónimo hace referencia al Mercado Común del Sur, constituye una organización internacional de ámbito sub-regional, creada el 26 de marzo de 1991 a partir del Tratado de Asunción (TA) suscrito por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, países que son considerados los Estados Parte (EP) originarios y que en la actualidad representan los cuatro miembros plenos de la organización. En este sentido, cabe señalar que en 2006 Venezuela<sup>6</sup> firmó el Protocolo de Adhesión al MERCOSUR, completando el proceso en 2012, momento desde el cual se convirtió en miembro pleno. Por otra parte, Bolivia<sup>7</sup> se encuentra en proceso de adhesión al MERCOSUR desde 2007<sup>8</sup>.

### **I.1. El MERCOSUR en el marco del regionalismo abierto**

Desde sus comienzos, el MERCOSUR ha sido caracterizado como un proyecto de integración sub-regional enmarcado dentro de la denominada oleada del regionalismo abierto propio de la década de los noventa, cuyas premisas básicas se orientaban al establecimiento de sociedades abiertas económicamente, así como al impulso de la concreción de áreas de libre comercio –como el iniciado en 1992 con la Unión Europea, objeto de estudio del presente trabajo-, en línea con las políticas neoliberales del Consenso de Washington. Cabe reseñar, asimismo, que si bien el origen

---

<sup>6</sup> Actualmente, Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR, de conformidad con lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 5º del Protocolo de Ushuaia.

<sup>7</sup> Los Estados asociados son Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. Asimismo, México y Nueva Zelanda son Estados observadores.

<sup>8</sup> En líneas generales, el MERCOSUR es considerado el cuarto bloque económico del mundo, con un PIB de 2,7 billones de dólares<sup>8</sup>. Cubre un territorio de casi 13 millones de kilómetros cuadrados y cuenta con más de 302 millones de habitantes (cerca del 70 % de América del Sur). Además de la importancia económica que representa el MERCOSUR en toda América Latina, el bloque sub-regional posee igualmente una relevancia geopolítica de gran magnitud, ya que dos de sus miembros, Argentina y Brasil, son miembros del G-20.

del término se dio en el contexto de la cooperación económica establecida entre los países asiáticos en la década de los setenta, en Latinoamérica el concepto de “regionalismo abierto” ha sido propulsado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), tomándose como paradigma de integración el proceso desarrollado en la Unión Europea desde la década de los cincuenta.

En este sentido, la creación del MERCOSUR a través del TA en 1991, se enmarcaría en un proceso particularizado por el resurgimiento de los acuerdos regionales preferenciales; así, el regionalismo renovado que nacía en el Cono Sur giraba en torno a una vocación “aperturista” de los países, impulsado además por las perspectivas reducidas respecto de las negociaciones multilaterales de liberalización desarrolladas en las rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), actualmente Organización Mundial del Comercio (OMC).

No obstante, al ir atrás en el tiempo, y tratando de encontrar proyectos de integración regional previos al MERCOSUR entre los países latinoamericanos, se aprecia que el modelo de integración seguido en la región ha pasado por un importante periodo de esfuerzo por construir una integración efectiva entre 1960 y 1990, basado en el modelo establecido por la desaparecida Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y su sucesora, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyos ejes se habían abocado en la estimulación de la industria regional y en la disminución de barreras a las importaciones de terceros países. Sin embargo, diversas crisis atravesadas por los EP durante la década de los '80 han implicado un estancamiento de la ALADI respecto de sus metas originales:

“Este modelo se inspiraba en un pensamiento latinoamericanista, estructuralista (...) y se beneficiaba, desde la teoría ortodoxa de Viner, de los efectos de creación y desviación del comercio” (Cardona, 2017).

A partir de lo previamente reseñado, se constata que el regionalismo abierto seguido por las políticas exteriores de los EP del MERCOSUR se ha distanciado estructuralmente de los fundamentos del modelo de integración que se había desarrollado en Latinoamérica en las décadas precedentes. De esta manera, Félix Peña (1991) describe al bloque sub-regional como “una asociación que se propone la modernización y la integración competitiva en los mercados mundiales”.

Por otra parte, con relación a la evolución que ha tenido el MERCOSUR en sus más de 25 años de existencia, cabe señalar que bastante se ha escrito al respecto, principalmente en cuanto a los resultados que este modelo de integración ha arrojado en términos de desarrollo económico para las sociedades de los EP. Así, en líneas generales, podría afirmarse que el paradigma alcanzado por el bloque, basado en una unión aduanera de carácter imperfecta<sup>9</sup>, se ha caracterizado por promover la liberalización intrabloque, además de reducir las barreras comerciales hacia el resto del mundo.

Asimismo, el modelo de regionalismo abierto establecido en la región y, particularmente en el MERCOSUR, ha venido de la mano de un intergubernamentalismo orientado a rechazar la atribución de competencias propias de la soberanía nacional a órganos supranacionales o a la “existencia de un derecho de la integración de carácter imperativo” (Sanahuja, 2008), lo cual ha favorecido a que se considere al MERCOSUR como un proyecto de regionalismo abierto inconcluso.

Entre las grandes críticas que se han hecho al proyecto mercosuriano, destaca precisamente la referida a la opción meramente intergubernamental que el mismo ha escogido desde el principio, la cual, indudablemente, ha implicado una integración en demasía lenta y caracterizada, en palabras de José Antonio Sanahuja (2008), por el hecho de que “no se ha explotado el potencial de la integración en campos como la infraestructura física, las políticas de ciencia y tecnología, innovación y desarrollo productivo, desarrollo regional, o energía”. Todo ello, sumado a las conocidas dificultades relativas a las grandes asimetrías que persisten entre sus EP.

## **I.2. Los primeros pasos hacia el Acuerdo Birregional: del Acuerdo de Cooperación Interinstitucional al Acuerdo Marco Interregional de Cooperación**

La historia del acuerdo MERCOSUR-UE representa un camino sinuoso marcado por las características estructurales de cada uno de los bloques en cuestión, así como por

---

<sup>9</sup> El primer avance en materia estrictamente comercial fue la constitución de la Zona de Libre Comercio (ZLC) el 31 de diciembre de 1994, fecha en que concluyó el “Periodo de Transición hacia la unión aduanera”, estipulado en el artículo 3 del TA. Actualmente, el MERCOSUR constituye “unión aduanera imperfecta”, debido a que, si bien cuenta con un AEC, su aplicación no se extiende a todo el universo arancelario y tampoco posee una política comercial unificada.

los vaivenes políticos que se fueron sucediendo. Sin embargo, el interés recíproco en el mantenimiento de relaciones comerciales primero, y luego de cooperación política, se ha enmarcado también dentro de dinámicas más amplias propias de la coyuntura política internacional. Estas dinámicas signarán todo el recorrido de la aproximación de ambos bloques, así como los pasos previos al inicio de las negociaciones para el Acuerdo Birregional, en el contexto de finalización de la Guerra Fría y el interés de las grandes potencias en identificar nuevos socios comerciales en un nuevo orden mundial (Duhalde, 2016).

Si bien la institucionalización del MERCOSUR, tal como lo hemos apuntado, se sitúa en el año 1991 con la firma del TA, las relaciones entre esta región y la UE se remontan a algunas décadas antes. En los años setenta y ochenta podemos encontrar algunos acercamientos comerciales, y ya en esos años el bloque europeo era un socio de importante magnitud para cada uno de los países suramericanos.

Luego de la efectiva creación del MERCOSUR, el creciente interés entre ambas regiones se plasma con la firma el 29 de mayo de 1992 del Acuerdo de Cooperación Interinstitucional entre la Comisión Europea y el Consejo del Mercado Común con la finalidad de facilitar la transferencia de experiencia europea en materia de integración a los países del Cono Sur. Con la firma de este acuerdo se pretendía ampliar y reforzar la cooperación formal centrada en el intercambio de información, la formación de personal, la asistencia técnica y el apoyo institucional del MERCOSUR.

Al mismo tiempo, se estableció un Comité Consultivo Conjunto (CCC) integrado por representantes de la Comisión de la UE y del MERCOSUR, cuyos objetivos eran desarrollar e intensificar el diálogo interinstitucional, así como facilitar y garantizar el seguimiento y monitoreo de la cooperación.

Cabe señalar que lo que consolida el acercamiento entre ambos bloques regionales es la firma en el año 1995 del Acuerdo Marco Interregional de Cooperación MERCOSUR-UE (AMIC), que entraría en vigor en 1999. El AMIC estaba basado en tres grandes pilares: el diálogo político, la cooperación y el comercio, teniendo este último el objetivo de crear una ZLC entre ambas regiones. En este sentido, la apertura democrática de los países de la región, la mejora en las relaciones bilaterales y el aumento del comercio intrarregional, que atrajeron la atención internacional sobre el

bloque mercosuriano, confirmaron su mutuo reconocimiento como actores del sistema internacional:

“Las expectativas económicas eran positivas dado que la producción real y la demanda interna estaban experimentando un crecimiento acelerado mientras había un auge del comercio bilateral y los flujos de inversión. En el plano económico-comercial, la UE se convertiría en el principal socio del MERCOSUR, representando en el período 1998-2000, cerca de 30% del comercio total del bloque (Terra, 2002: 8), lo cual explica también el gran interés inicial en profundizar sus relaciones comerciales con los países europeos” (Duhalde, 2016).

Por otro lado, la firma de este acuerdo debe entenderse en línea con la iniciativa estadounidense presentada en 1994 de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Desde la óptica del MERCOSUR, contar con otro importante socio comercial era interesante en miras a su estrategia de inserción internacional, así como para garantizar un cierto equilibrio o contrapeso respecto a su relación con Estados Unidos.

En paralelo, desde la perspectiva europea, un acuerdo con el bloque mercosuriano se encuadraba con su política de aproximación comercial y de cooperación con países en desarrollo, pero también resultaba necesario en vistas a proteger parte de la cuota de mercado que tenía con los países latinoamericanos, que podrían verse amenazados por la estrategia de acercamiento comercial de Estados Unidos hacia la región, puesta de manifiesto con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) y por la eventual firma del ALCA.

De esta manera, es éste el contexto en que debe entenderse la firma del AMIC, así como la posterior intención de firmar el denominado Acuerdo de Asociación Birregional a partir del año 2000, que incluyera, entre otros puntos, la creación de un área de libre comercio. La firma de estos acuerdos se enmarca dentro del fenómeno del “regionalismo abierto”, propio de los primeros años de la década de los noventa, que en la región encarnaban particularmente presidentes de la llamada “oleada neoliberal”.

### **I. 3. Algunas puntualizaciones acerca de la naturaleza de los intercambios comerciales entre los dos bloques**

Los intercambios entre ambas regiones estarían marcados desde sus inicios por una relativa asimetría reflejada en la composición de los mismos. Así, en el período 1998-2000 casi 85% de las importaciones totales que el MERCOSUR incorporaba de la UE estaban compuestas por maquinaria, equipos, productos metálicos y de la industria química, es decir, por productos e insumos de alto valor agregado. En contrapartida, más del 70% de los productos que la UE importaba del MERCOSUR correspondía a productos agrícolas, alimentos, bebidas, tabaco, entre otros<sup>10</sup>. Esta marcada asimetría entre la importación de productos de alto valor agregado por parte del MERCOSUR, en contraste con la importación por parte del UE de productos primarios y agropecuarios, se veía potenciada debido a que un importante universo de artículos relevantes para las exportaciones de los países del sur (especialmente agroalimentarios) estaban fuertemente protegidos por el bloque europeo. De ahí que la eventual firma de un tratado de libre comercio entre ambos bloques regionales creara fuertes expectativas para eliminar dichas barreras.

Otro punto a tener en cuenta para entender la emergencia del interés en la firma de este acuerdo, y la dispar posición de los distintos bloques producto de estas asimetrías estructurales, es lo relacionado con el desarrollo de las negociaciones multilaterales del comercio, en especial con el fracaso de la reunión de la OMC de Seattle de 1999 y el inicio de la Ronda de Doha en 2000/2001 donde también se plasma los contradictorios intereses de ambas partes. En este sentido, el proceso de negociación que se iniciaría en estos años estaría signado por el curso de las negociaciones en el marco de la Ronda de Doha, en particular respecto al comercio de productos agropecuarios.

## **II. Impulso a las negociaciones para el Acuerdo de Asociación Birregional**

Tal como apuntábamos, el AMIC entró en vigor en el año 1999 constituyendo el puntapié del impulso de un diálogo birregional amplio y profundo, que se ha centrado a partir del año 2000 en negociaciones para la creación de una ZLC. No obstante, el acuerdo no aborda únicamente el aspecto comercial, sino que pretende igualmente potenciar el diálogo político y consolidar la cooperación iniciada en el año 1992.

Por lo tanto, el proceso de negociación entre la UE y el MERCOSUR se basa en tres pilares: el diálogo político, la cooperación y el comercio. En cuanto al diálogo

---

<sup>10</sup> Citado en Duhalde, 2016.

político, cabe señalar que se ha enfocado en cuestiones de interés mutuo, prestándose especial atención a las cuestiones relacionadas con el mantenimiento de la paz y la estabilidad, la prevención de conflictos, los mecanismos para hacer más fuertes los lazos de confianza, la promoción y la protección de los derechos humanos, la democracia y el Estado de Derecho, el desarrollo sostenible, la lucha contra el tráfico de drogas y el blanqueo de capitales, el crimen organizado, el tráfico de armas y el terrorismo. Respecto al objetivo de cooperación, éste se ha centrado en mejorar y consolidar la cooperación existente (ayuda económica, financiera y técnica) entre ambos bloques, teniendo en cuenta la reciprocidad y el interés mutuo. Como subrayamos al inicio del trabajo, la parte comercial se abordará con más detalle a continuación.

De manera introductoria, cabe señalar que para avanzar con el objetivo de concluir el Acuerdo de Asociación Birregional, las partes crearon un Comité de Negociaciones Birregionales (CNB) que se reuniría periódicamente para acercar posiciones. Otro punto a destacar es que las negociaciones están regidas por el principio del *single undertaking*, por el cual “nada está acordado hasta que todo esté acordado”; es decir, aunque existan acuerdos parciales en algunas aéreas, dichos acuerdos no tendrán validez hasta que no se haya alcanzado un consenso en todos los temas que son objeto de negociación.

Los intercambios entre ambas regiones estarían marcados desde sus inicios por una relativa asimetría reflejada en la composición de los mismos. Así, en el período 1998-2000 casi el 85% de las importaciones totales que el MERCOSUR incorporaba de la UE estaban compuestas por maquinaria, equipos, productos metálicos y de la industria química, es decir, por productos e insumos de alto valor agregado. En contrapartida, más del 70% de los productos que la UE importaba del MERCOSUR correspondía a productos agrícolas, alimentos, bebidas, tabaco, entre otros (Makuc *et al.*, 2015). Esta marcada asimetría entre la importación de productos de alto valor agregado por parte del MERCOSUR, en contraste con la importación por parte de la UE de productos primarios y agropecuarios, se veía potenciada debido a que un importante universo de artículos relevantes para las exportaciones de los países del sur (especialmente agroalimentarios) estaban fuertemente protegidos por el bloque europeo. De ahí que la eventual firma de un tratado de libre comercio entre ambos bloques regionales creara fuertes expectativas para eliminar dichas barreras.

Hasta la actualidad, se han realizado XXXI rondas negociadoras a cargo del CNB, desde sus comienzos hasta el día de hoy, celebradas alternativamente en Bruselas y en las capitales del MERCOSUR según el país que ejerciera la presidencia pro témpore.

Se han identificado tres grandes etapas en el proceso negociador, así como una fase denominada de estancamiento. La primera etapa abarca desde el inicio de las negociaciones en el año 2000 y hasta el año 2004, momento en que éstas se paralizan. La segunda etapa abarca desde el reinicio de las negociaciones en 2010 hasta el año 2015, cuando se cristalizan importantes cambios políticos en los EP del MERCOSUR y en la propia dinámica de la organización, así como el inicio de una nueva coyuntura internacional. La tercera etapa se extenderá entonces desde el 2015 hasta la actualidad.

## **II.1 Primera etapa: de 2000 a 2004**

En la primera reunión del CBN en Buenos Aires (2000), se fijaron objetivos concretos del apartado comercial: liberalización bilateral y recíproca del comercio de bienes y servicios conforme a las reglas de la OMC; mejora en el acceso a compras gubernamentales en los mercados de bienes y servicios; mayor apertura y un ambiente no discriminatorio para las inversiones; adecuada y efectiva protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI); políticas de competencia; disciplinas en materia de defensa comercial y un efectivo mecanismo de solución de controversias<sup>11</sup>.

En el VI CNB, que tuvo lugar en Bruselas en octubre de 2001, el MERCOSUR presentó su propuesta de liberalización del comercio de bienes, servicios y de compras gubernamentales, introduciendo como condicionalidades horizontales a la oferta el tema de distorsiones y asimetrías. El objetivo del bloque sub-regional era conformar una ZLC sin exclusión de productos, con la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias que impedían, dificultaban o distorsionaban el acceso pleno a los mercados birregionales, el cual constituye uno de los principios que rigen las negociaciones MERCOSUR-UE, además del principio de compromiso único (*single undertaking*) ya mencionado, y que las negociaciones deben ser integrales y con resultados equilibrados.

---

<sup>11</sup> La UE propuso intercambiar ofertas y presentar textos sobre los diversos temas, sin determinar los objetivos específicos para cada uno ni establecer reglas que guiaran la presentación de las ofertas (matriz única de negociación), lo cual, aunque no sin reticencias, fue aceptado por el MERCOSUR.

La UE, por su parte, manifestó que las condicionalidades indicadas en la oferta constituían temáticas que en su mayoría debían ser resueltas en el ámbito de la OMC (BID-INTAL, 2003: 131).

En la séptima reunión del CNB (Buenos Aires, abril de 2002), la UE se centró en temas de diálogo político y cooperación, mostrándose reticente a negociar todo lo referido a cereales y sus derivados (complejos cereales y oleaginosos). Asimismo, excluía productos como la carne bovina, lácteos, frutas y cereales, entre otros, que luego serían incluidos mediante cuotas. Como hemos mencionado, estos productos eran los de mayor interés para el MERCOSUR. En efecto, el resultado final fue negativo, ya que del análisis de las ofertas surge que la UE había prometido aumentar la cuota para la carne, pero no cumplió con lo pactado: 150.000 toneladas (INAI, 2004)<sup>12</sup>.

A partir del 2004, las negociaciones entraron en un período de estancamiento. Esencialmente debido a que la propuesta europea presentaba importantes asimetrías entre lo que ofrecía y demandaba. Mientras requería una apertura completa en bienes industriales, servicios y compras gubernamentales y compromisos adicionales a los multilaterales en indicaciones geográficas y propiedad intelectual, solo incluía cuotas moderadas libre de aranceles para los productos agrícolas de mayor importancia para el MERCOSUR. Para la UE, las mayores dificultades se asocian al sector agrícola, mientras que para el MERCOSUR se asocian más a la competencia de productos industriales europeos (comprometiendo especialmente a la industria automotriz brasileña) o de productos agrícolas subsidiados (Duhalde, 2016).

Estos desencuentros hicieron que las negociaciones se suspendieran sin ser cerradas oficialmente hacia el 2005, año que no es baladí, pues coincide precisamente con el clima generado por el rechazo a la iniciativa estadounidense de creación del ALCA por parte de una serie de gobiernos latinoamericanos y por una gran parte de la sociedad civil organizada. En el marco de la Cumbre de las Américas, en noviembre de 2005 se puso fin a esta iniciativa, lo que marcaría el inicio de un nuevo ciclo político que se extendería en la región hasta el 2014, signado por el ascenso al gobierno de Luiz Inácio “Lula” Da Silva en Brasil (PT 2002), Néstor Kirchner en Argentina (2003), Hugo

---

<sup>12</sup> El MERCOSUR declaró que tiene la capacidad de exportar 400.000 toneladas y pretendía una cuota de exportación a la UE de 315.000 toneladas. Inicialmente se había pactado una cuota de ingreso de 150.000 toneladas, pero finalmente la UE ofertó solamente 100.000 toneladas, cifra que fue considerada insatisfactoria para el MERCOSUR.

Chávez en Venezuela (1999) y algo más adelante con la llegada de Evo Morales a la Presidencia en Bolivia, todo lo cual marcó un importante giro en la política latinoamericana. Este factor político es esencial para entender en otra clave la paralización de las negociaciones también con la UE, como una forma de rechazo a los proyectos liberalizadores impulsados por las grandes potencias.

## **II.2. Segunda etapa: la reanudación de las negociaciones (2010-2015)**

No obstante, la interrupción mencionada fue temporal, ya que en el año 2010 las negociaciones fueron reanudadas formalmente. Tras la crisis internacional del 2008, la bajada de los precios de los *commodities* afectó especialmente a las economías del MERCOSUR que se habían beneficiado de un “superciclo” de subida de precios de sus productos exportables, lo que podría ser un factor explicativo de la necesidad de consolidar mercados para la colocación de sus productos. Pero el reinicio de las negociaciones no estuvo exento de dificultades, evidenciándose que las diferencias iniciales signarían todo el proceso hasta el día de hoy.

Esta segunda etapa se iniciaría en mayo de 2010, a partir de un acuerdo celebrado en Madrid entre las autoridades de la UE y los Jefes Negociadores de los EP del MERCOSUR, destacándose el apoyo del gobierno español en el marco de esta reunión. Si bien las reuniones que tuvieron lugar desde entonces postergaron la conclusión de las ofertas en materia de bienes, las mismas revisaron los textos de la parte normativa del futuro acuerdo, a fin de no trabar el resto de los *ítems* negociados.

Hacia mediados de 2012, a partir de una anuencia por parte del sector privado brasileño para avanzar en las negociaciones, comenzó el proceso de elaboración de ofertas por parte del MERCOSUR. Un factor fundamental en este sentido, fue que Paraguay y Uruguay manifestaron igualmente su intención de concluir las negociaciones con la UE; sumado al acuerdo argentino por construir las nuevas ofertas. Este proceso continuó a mediados de 2014, cuando el MERCOSUR oficialmente publicó que contaba con una nueva oferta, y que aguardaba la fijación de una fecha por parte de la UE para realizar el intercambio correspondiente<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Para un mayor detalle sobre lo sucedido en el ámbito de las negociaciones con la UE durante el periodo 2014-2015, véase el Informe MERCOSUR nº19 y 20 (BID, 2016 y 2014).

### III. Situación actual de las negociaciones: 2015 a la actualidad

Las negociaciones MERCOSUR-UE se reestructuraron en la Reunión Ministerial celebrada en Bruselas en junio de 2015, ocasión en que ambos bloques establecieron el objetivo de intercambiar las ofertas de acceso a mercados durante el último trimestre de 2015<sup>14</sup>. Entre los puntos principales expuestos en el Comunicado Conjunto publicado por ambas partes al finalizar la Reunión Ministerial aludida, cabe destacar:

“a) La reafirmación de su total compromiso de realizar los esfuerzos necesarios para la conclusión de las negociaciones<sup>15</sup>, en línea con las condiciones establecidas por los Jefes de Estado del MERCOSUR y la UE en la Cumbre de Madrid del 2010 y;

b) El acuerdos de los Ministros de que, siempre y cuando se cumplan las condiciones para un intercambio exitoso, se podrían intercambiar las ofertas de acceso a los mercados en el último trimestre del 2015”<sup>16</sup>.

No obstante, al margen de los esfuerzos por cumplir los objetivos propuestos en la Reunión de Bruselas, el año 2015 culminó sin un intercambio renovado de ofertas entre ambos bloques.

En paralelo, a partir de un análisis del contexto coyuntural del MERCOSUR, uno de los grandes factores que impulsaron el ya existente interés por concluir el acuerdo comercial con la UE fue en definitiva la aparición de una convergencia política de intereses entre los mandatarios de los EM del bloque. En este sentido, los cambios políticos ocurridos en Argentina, marcados por el regreso de gobiernos de centro-derecha con la victoria de Mauricio Macri<sup>17</sup> en octubre de 2015, unido a la asunción de

---

<sup>14</sup> La UE estuvo representada en la Reunión Ministerial por Cecilia Malmström, Comisaria de Comercio de la Comisión Europea y los Ministros de Relaciones Exteriores de los EM del MERCOSUR.

<sup>15</sup> Desde la asunción a la presidencia de Paraguay de Horacio Cartes (en agosto 2013) y de Tabaré Vázquez en Uruguay (en marzo de 2015), ambos mandatarios han propiciado en el marco de sus respectivas presidencias pro-témpore que el MERCOSUR avance en su inserción internacional, junto con la firme predisposición brasileña de reencauzar las negociaciones con la UE.

<sup>16</sup> Comunicado Conjunto de la Reunión Ministerial UE-MERCOSUR en Bruselas. Asunción, 2015.

<sup>17</sup> Para quien los EP debían tener una mayor “flexibilidad y previsibilidad” en sus relaciones, y quien exhortó a sus vecinos a “apretar el acelerador” para no tener un MERCOSUR “a dos velocidades” (Pristupluk, 21 de diciembre de 2015).

Michel Temer como Presidente del Brasil en agosto de 2016, y a la suspensión de Venezuela del bloque, despejaron el camino para reestructurar unas negociaciones que para ese entonces se encontraban estancadas. Se ha de apuntar, en este sentido, que la meta del MERCOSUR desde principios de 2017 fue la de suscribir el acuerdo comercial en diciembre del mismo, en el marco de la IX Conferencia Ministerial de la OMC que se celebraría en Buenos Aires.

Con relación a la UE, después del referéndum, que tuvo como consecuencia el comienzo del proceso del “Brexit” y tras la asunción de Donald Trump como Presidente de los Estados Unidos, cuyo gobierno desde un comienzo ha promovido medidas proteccionistas que han tenido, entre otras consecuencias, el congelamiento de las negociaciones para la conclusión del TTIP, el bloque europeo intensificó los contactos con otras regiones, destacándose la suscripción de acuerdos de nueva generación con Canadá (el CETA, por sus siglas en inglés) y Japón en 2017 y la reactivación de las negociaciones con el MERCOSUR en 2016. Es este contexto favorable el que explica que se haya posibilitado la apertura de unas negociaciones más dinámicas entre ambos bloques desde el segundo trimestre de 2016. Con respecto a la voluntad política de la UE, ésta se puso de manifiesto con la afirmación hecha por sus autoridades ya en mayo de 2016 de concluir al menos un “acuerdo de mínimos” para finales de 2017 (Granados, 2017), considerando que las elecciones generales que tendrán lugar en Brasil en octubre de 2018 podrían cambiar el mapa político contrario a la conclusión del acuerdo, corriéndose indefectiblemente el riesgo de que las negociaciones sufran una nueva paralización indefinida.

De esta manera, el 11 de mayo de 2016 tuvo lugar en Bruselas la celebración del XXV CNB, en cuyo marco se produjo la efectivización del intercambio de ofertas de acceso a sus respectivos mercados de bienes, servicios y compras gubernamentales<sup>18</sup>. Con relación a las ofertas de la UE, cabe señalar que éstas fueron descritas como incompletas, pues no fueron incluidos productos de alto interés para los EM del MERCOSUR, como la carne bovina y el etanol. Posteriormente, en octubre de 2016, se celebró en Bruselas la segunda ronda de negociaciones del año, en la cual el MERCOSUR solicitó formalmente la presentación por parte de la UE de un volumen y plazo de acceso de la carne bovina y del etanol con el propósito de consensuar sobre

---

<sup>18</sup> Lo trascendental de este intercambio de ofertas radica en que fue el primero desde 2004.

esta cuestión que, por diferencia, continúa siendo la más sensible de las negociaciones. Por parte de la UE, las exigencias hechas al MERCOSUR se refirieron esencialmente a la extensión de la lista de productos que están dispuestos a desgravar y a la aproximación al 90% del universo arancelario de la balanza comercial.

### **III.1 XXIX CNB MERCOSUR-UE: la UE completa su listado de ofertas al MERCOSUR**

Recién en el marco de la XXIX CNB celebrada en Brasilia en octubre de 2017, la UE completó su oferta, lo cual denotó que las negociaciones serían aún más complejas, pues todo el contenido del futuro acuerdo entraba en una nueva fase negociadora, en un intento de alcanzar el balance y equilibrio demandado desde un comienzo por el MERCOSUR. La cuestión, como ya se había previsto, giró en torno a las ofertas de carne bovina y etanol.

En este sentido, cabe señalar que el MERCOSUR consideró lo ofertado por la UE por debajo de las expectativas, subrayando que ésta era menor incluso a la del año 2004 (1.000.000 de metros cúbicos para el etanol y 100.000 toneladas para la carne bovina)<sup>19</sup>. Consecuentemente, la Jefa Negociadora de la UE para el MERCOSUR, Sandra Gallina manifestó que existían posibilidades de que las negociaciones no se pudieran concluir totalmente para diciembre de 2017, considerando la insatisfacción manifiesta del sector oficial y el privado del MERCOSUR por las demoras incurridas por la UE en completar su oferta y los volúmenes ofrecidos para el sector de carne bovina (70.000 toneladas) y etanol (600.000 metros cúbicos). Desde el MERCOSUR la posición era unánime respecto de la necesidad de que debía haber una mejora sustancial por parte de la UE para mantener el interés en suscribir el acuerdo comercial.

### **III. 2 XXX-XXXI CNB: la mejora de las ofertas del acceso a mercados.**

El XXX CNB tuvo lugar en Brasilia en noviembre de 2017, en cuyo contexto los Jefes Negociadores del MERCOSUR aguardaban con expectativa la presentación por

---

<sup>19</sup> En octubre de 2017, aún se mantenían discusiones relacionadas con disciplinas sobre comercio de bienes, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, instrumentos de defensa comercial y propiedad intelectual, entre otras.

parte de la UE de una nueva oferta revisada, con base en el claro rechazo de su anterior posición. Paralelamente, Mauricio Macri recibía en Buenos Aires al Vicepresidente de la Comisión Europea, Jyrki Katainen, en un encuentro que fue interpretado como una fuerte señal de apoyo político a las negociaciones. Posteriormente, Katainen se dirigiría a Brasilia con el propósito de mantener una reunión con los Cancilleres del MERCOSUR, en el marco de la ronda aludida. El soporte político de Katainen a las negociaciones es claramente deducible de la siguiente frase expresada por el mismo luego del encuentro referido:

“Hay temas difíciles, como el agropecuario, pero nosotros tenemos un mandato para negociar. El acuerdo de asociación propuesto y las perspectivas de negociaciones comerciales son de mucha importancia porque reafirman nuestra postura contra el proteccionismo. Un comercio justo basado en reglas que sabemos que propician beneficios a todos” (Soria, 2017).

Lo significativo de esta nueva ronda de negociaciones estribó en el hecho de que el MERCOSUR entregó a la UE un paquete de propuestas con “cantidades y reglas” pretendiendo posibilitar un acuerdo en temas claves. Si bien no hubo información detallada, se conoció que la iniciativa ofrecía:

- a) Una serie de incentivos para que los europeos mejoren las ofertas en productos claves para el MERCOSUR. En este sentido, se mejoró sustancialmente la cantidad de productos desgravados pasando del 82% al 90% del total de productos acordados en el intercambio, algunos de los cuales son de especial interés de la UE, y;
- b) Acelerar la desgravación temporal de algunos productos que, originalmente, se planteaba hacer en un periodo de diez años (Natalevich, 2017).

Sin embargo, la ronda culminó sin la presentación por parte de la UE de nuevas propuestas en lo referido a la carne bovina, por lo que la propuesta europea siguió siendo la anterior, 70.000 toneladas. Si bien no se conocieron detalles del nuevo paquete entregado por el MERCOSUR a la UE, las opiniones transmitidas por sectores oficiales

habían sido optimistas sobre la receptividad que de las mismas hizo la UE para alcanzar el resultado definitivo de las negociaciones a finales de 2017.

Entre el 29 de noviembre y el 8 de diciembre de 2017 se celebró en Bruselas el XXXI CNB, última ronda de negociaciones de 2017, con el objetivo central de lograr una armonización de posturas entre ambos bloques a fin de “acercar posiciones en esta etapa final del acuerdo”, en palabras del Secretario de Relaciones Económicas Internacionales argentino, Horacio Reyser. Lo más significativo de esta ronda fue la concreción de un nuevo intercambio de ofertas, en la búsqueda de concluir el acuerdo en la IX Reunión Ministerial de la OMC. Cabe señalar en este sentido, que el punto de mayor tensión se refirió al hecho de que, según fuentes cercanas al MERCOSUR, las mejoras de la oferta en carne bovina y etanol hechas por la UE fueron marginales:

“Los países del MERCOSUR han hecho un gran esfuerzo, incorporando productos para alcanzar el 90 % de los bienes y ahora solo resta esperar que desde el bloque europeo mejore la oferta en materia de carne bovina y etanol y, en menor medida, en sectores de automotores y arroz (...) No les pedíamos que hicieran más apertura, sino que mejoraran su oferta en estos productos” - Rodolfo Nin Novoa, Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay (EFE, 2017).

### **III. 3 La IX Conferencia Ministerial de la OMC y la primera Ronda de**

Respecto de la IX Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Buenos Aires entre el 10 y 13 de diciembre de 2017, *a priori* no se preveía que en el marco de la misma se lograra la conclusión de las negociaciones, considerando que en la última ronda las mejoras hechas por la UE resultaban insuficientes para el MERCOSUR. En consecuencia, las negociaciones fracasaron en su intento de conseguir un acuerdo político y, una vez más, la clave del asunto estuvo en la ausencia de una mejor oferta para la carne bovina y el etanol por parte de la UE. Al margen de ello, la mayoría de los capítulos del acuerdo se cerraron en las reuniones que se dieron en Buenos Aires.

En este sentido, en las últimas semanas de diciembre de 2017, la UE propuso continuar la celebración de las rondas en enero de 2018, pero esta propuesta fracasó ante la oposición de los EM del MERCOSUR de aceptar la fecha fijada por la UE. De este modo, el Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay, Rodolfo Nin Novoa afirmó cuanto sigue:

“El MERCOSUR no volverá a la mesa de diálogo hasta que la contraparte esté pronta para hacer una oferta concreta referente a la cuota cárnica y de etanol. Estamos a la expectativa de que mejoren su oferta. El MERCOSUR llegó al límite que plantea la OMC de liberar el 90% de los productos (...) ahora es la Unión Europea la que tiene la palabra y confiamos en que lo hará con celeridad y responsabilidad” (El observador, 2018).

Al margen del desentendimiento suscitado entre ambos bloques, previsible tras el fracaso del anuncio del acuerdo, la voluntad política que ambas partes habían demostrado con el dinamismo de las últimas rondas de negociaciones, sumado a la oportunidad histórica que se presentaba después de mucho tiempo, hacían pensar que tan fácilmente ambos bloques no abandonarían el activismo respecto de las negociaciones. Consecuentemente, el 30 de enero de 2018, los Jefes Negociadores del MERCOSUR junto con los responsables de la Comisión Europea celebraron en Bruselas la primera ronda de negociaciones del presente año, a fin de establecer el modo de continuación de las negociaciones.

Contrario a toda previsión, tanto por parte de fuentes cercanas a la UE como al MERCOSUR, se ha manifestado que ambas partes cerraron esta primera ronda de negociaciones de 2018 con avances suficientes, estimándose que la conclusión del acuerdo podría darse en la reunión de fines de febrero en Asunción o a principios de marzo.

Estos avances se refieren a que la UE ha hecho una “propuesta técnica” referida a un aumento de la oferta de la cuota de carne bovina con aranceles reducidos de 70.000 a 99.000 toneladas anuales (MERCOSUR exigía 150.000 toneladas). En esta línea, si bien el Comisario Europeo de Agricultura, Phil Hogan, rehusó pronunciarse en detalle sobre la última oferta de la UE, afirmó que en las últimas negociaciones “las cosas progresaron” y que ahora esperan que el MERCOSUR responda a sus propuestas y puedan finalizar las negociaciones (EFE, 2018).

#### **IV. A pocos pasos del posible pacto definitivo: obstáculos, riesgos y beneficios.**

En treinta años de relaciones institucionalizadas, ha habido un proceso paulatino de convergencia de visiones y objetivo entre ambas regiones, como los relativos a los

procesos de paz, la condena y el aislamiento de regímenes autoritarios, o la afirmación de ambos bloques como actores internacionales en el mundo de la posguerra fría. Sin embargo, los avances han sido más limitados en el terreno económico. En particular, en relación a la posibilidad de suscripción del Acuerdo birregional vemos que esos límites han estado condicionados por las matrices divergentes a nivel productivo y exportador de ambos bloques, por lo que cabría esperar que de concluirse el mismo generaría impactos diferenciados.

#### **IV.1 Beneficios e impactos para ambos bloques.**

Como hemos venido observando, los escollos principales para cerrar el pacto definitivo son el cupo de ingreso de las exportaciones agrícolas, resistidas por Francia, Irlanda y Polonia, y del etanol, compuesto químico que puede utilizarse como biocombustible, así como los plazos para liberar el intercambio de bienes industriales (El País, 2017).

Ambas regiones tenían posiciones divergentes en materia de agricultura ya en 1999. La PAC es desde 1958 una de las políticas comerciales principales de la UE, al ser el sector agrario el más estrechamente ligado al conjunto de su economía (art. 39.2 TFUE). Como acabamos de señalar, la inclusión de la carne de vacuno, junto con el etanol, no vio grandes avances en la última ronda de negociaciones en la medida en que, a pesar de que la UE ofreció ampliar la cuota de importaciones de carne vacuna sin aranceles a 99.000 toneladas al año, el MERCOSUR aún la considera insuficiente<sup>20</sup>, y los ganaderos franceses se oponen a que ésta sea mayor a 70.000 toneladas. Cabe destacar que, aún sin acuerdo, según indica un informe de la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos, el MERCOSUR es el principal proveedor de productos agrarios de la UE con un 20% del total y un valor de casi 20.000 millones de dólares en 2016 (COAG, 2016).

El MERCOSUR exporta a la UE el 80% del total de las importaciones de carne de vacuno, un sector que es el 20% de la producción final ganadera española. Más generalmente, es el principal exportador de productos básicos agrícolas a la UE. De las importaciones de carne de vacuno también preocupa a los ganaderos el hecho de que Brasil, principal exportador a la UE, no siga el sistema de trazabilidad (el modelo

---

<sup>20</sup> Véase Anexo I.

“nacido, criado y sacrificado”), que es de vital importancia para los consumidores europeos (2016: 11).

En 2016, un 17,4% de las importaciones agroalimentarias de la UE ya provenían del MERCOSUR, siendo la mayor parte de ellas importaciones de soja y carne (COAG, 2016: 2). A la inversa, sostiene el informe, las exportaciones hacia el MERCOSUR en los rubros agroalimentarios son muy escasas y se centran en el aceite de oliva y las bebidas espirituosas.

Por otro lado, según un informe de la Universidad de Manchester realizado en 2007, que forma parte las Evaluaciones de Impacto de la Sustentabilidad (EIS)<sup>21</sup>, en los países del MERCOSUR el acuerdo supondría una expansión de la agricultura y de las industrias alimentarias, pero se calcula un declive en los servicios financieros y los servicios públicos (2007: 6). Se estima también que a largo plazo, el bienestar económico se acrecentaría en todos los países del bloque sub-regional, con un aumento del 0,5% del PIB en Argentina, 1,5% en Brasil, 2,1% en Uruguay, y posiblemente del 10% en Paraguay (2007: 5). Pero al mismo tiempo, habría pérdidas de empleo en el sector manufacturero y un deterioro de las normas laborales en ciertas partes del sector agrícola (6). Con todo, se ha de tener en cuenta la carencia de documentos oficiales y que el informe consultado fue publicado hace más de diez años, a falta de uno más reciente.

Para la UE, los impactos se estiman, en general, beneficiosos, con un incremento del bienestar económico de un 0,1% del PIB, aunque habría un gran retroceso del sector agrícola y de transformación de alimentos, con una disminución de la producción y del empleo que necesitará de programas estatales para contrarrestar sus efectos (IDPM, 2007: 7-8). Son asuntos clave la entrada de automóviles y productos intermedios de este sector a la región suramericana, así como el acceso de empresas europeas a licitaciones públicas y servicios marítimos, y la protección de la marca de productos de comida y bebida europeos.

#### **IV.2 El Acuerdo según la mirada de la sociedad civil organizada.**

---

<sup>21</sup> Programa de la Comisión Europea para el análisis de todas las negociaciones comerciales.

El acuerdo no ha estado exento de detractores. La Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS), junto con la Confederación Europea de Sindicatos (CES), publicaron un informe conjunto en el que se reclama: una mayor transparencia del proceso de negociaciones; una consulta de los equipos negociadores a la sociedad civil, especialmente el Foro Consultivo Económico y Social (FCES) del MERCOSUR y el Comité Económico y Social Europeo (CESE), así como un diálogo social institucionalizado con las representaciones sindicales de ambas regiones; la exclusión de los servicios públicos de la oferta de acceso al mercado, así como la exclusión de cláusulas vinculadas a la protección de inversiones, entre otras demandas. Ya en 2005, antes de que se paralizaran las negociaciones, estas organizaciones habían consensado demandar que se incluya en el acuerdo un apartado relativo al respeto a los convenios de la OIT, así como la creación de un Comité Consultivo Mixto en el que participaran el FCES y el CESE. Asimismo, exigen el respeto de la Carta Social Europea y de la Declaración Sociolaboral del MERCOSUR, y la creación de un “Fórum laboral” (CCSCS, 2017).

Otro tema candente que ha suscitado la preocupación de la sociedad civil ha sido el de propiedad intelectual, que implica numerosas exigencias por parte de la UE en términos de protección de derechos de autor y de marcas, diseño industrial, indicaciones geográficas y patentes farmacéuticas. Según un capítulo filtrado referente a este tema, la UE exigió a los países del MERCOSUR que no se comercialicen productos con denominación de origen europea, como el queso roquefort. Asimismo, se opuso a incluir la propuesta del bloque suramericano relativa a la protección del “conocimiento tradicional” de las comunidades indígenas y la biodiversidad. Además, propuso que la protección de derechos de autor se extienda hasta los 70 años posteriores a su fallecimiento, y no los 50 que propone el bloque del sur (La Diaria, 2017). En lo relativo a las patentes, se estima que el acuerdo perjudicaría a los países del bloque suramericano, al resultarles más caro adquirir medicamentos o elaborarlos sin el consentimiento del titular de la patente. Esto no solo afectaría a productos medicinales, sino también a la producción de alimentos y al uso de semillas (UNSAM, 2017). Con todo, en definitiva, es difícil hacer estimaciones del impacto real sin documentos oficiales, dada la poca transparencia de las negociaciones.

### **Conclusiones.**

A la lectura de todo lo analizado, consideramos que existen una serie de factores condicionantes que han sido una constante en el proceso de negociación desde sus inicios, que lógicamente no pueden comprenderse de una manera independiente o aislada, sino a partir de la interrelación existente entre ellos.

Entre los factores coyunturales de carácter político-económico, tanto a nivel internacional como intrarregional, debemos mencionar que el impulso de las negociaciones birregionales se dio en el contexto del auge del fenómeno del regionalismo abierto, propio de la post-guerra fría y de la temática impuesta dentro de la OMC de favorecer la liberalización del comercio internacional, puesta de manifiesto con las iniciativas tanto de los Estados Unidos de concluir un TLC que abarcase todo el continente americano (ALCA), como con la estrategia de la UE de lograr una mayor aproximación comercial con otras regiones.

En este contexto, un factor determinante que favoreció el impulso inicial de las negociaciones entre ambos bloques, en aquel entonces, fue sin duda la convergencia política existente entre los mandatarios de los EP del MERCOSUR, caracterizada por la implementación de políticas de corte neoliberal.

Asimismo, el hecho de que las negociaciones se paralizaran hacia el 2005 se basa en la llegada, en los primeros años del siglo XXI, de la denominada “nueva izquierda” en la región suramericana, signada más por la profundización de la integración de la región –y la búsqueda de nuevos socios comerciales, como China-, que por la conclusión de las negociaciones con la UE. Más recientemente, la dinámica que adquirieron las negociaciones en los últimos dos años, ha sido el resultado de una aproximación de visiones e intereses entre los EP del MERCOSUR, caracterizados por contar con gobiernos de centro-derecha, aperturistas en lo económico.

En consecuencia, afirmamos que los vaivenes políticos acaecidos dentro del MERCOSUR, así como su carácter meramente intergubernamental, han condicionado significativamente las posibilidades de conclusión del Acuerdo, confirmando que a mayor convergencia política, mayor cohesión de los intereses como bloque. Asimismo, el impulso que ha dado la UE a la suscripción de acuerdos de libre comercio tras el establecimiento de políticas proteccionistas por parte del gobierno de Donald Trump, entre otros factores, constituyen otra causalidad de la revitalización de las negociaciones birregionales.

En paralelo, y en relación con los condicionantes en materia comercial, podríamos aseverar que el conflicto de intereses y la posición rígida mantenida por los dos bloques, ha sido la causa principal de la intermitencia del avance de las negociaciones. En efecto, todo análisis que se haga sobre esta cuestión debe partir siempre de la consideración de que se trata de dos bloques de integración con grandes asimetrías en lo que a estructura exportadora y desarrollo económico se refiere, cuestión que explica la divergencia de intereses, y que los objetivos perseguidos por los mismos en la negociación sean dispares atendiendo fundamentalmente a la estructura exportadora de ambos bloques (en el caso del MERCOSUR, esencialmente de productos agrícolas, y de productos industriales en cuanto a la UE).

Así, para el MERCOSUR, desde un comienzo fue capital orientar las negociaciones al comercio de productos agropecuarios (esencialmente carne bovina y etanol), a diferencia de la UE, cuyas ofertas han estado durante gran parte del proceso negociador enfocadas fundamentalmente a la apertura del mercado de bienes industriales, comercio de servicios, compras gubernamentales, inversiones y en la fijación de nuevos métodos de protección de los derechos de propiedad intelectual, en línea con el contenido de los “acuerdos de nueva generación”.

Sin embargo, la actual mejora de las ofertas en cuanto a la cuota de carne bovina y etanol ha reabierto las posibilidades de suscripción del Acuerdo. Al tiempo que estamos escribiendo estas líneas, se está desarrollando con total reserva una nueva ronda de negociaciones que comenzó el 19 de febrero del presente año en Asunción y que se extenderá por dos semanas. En esta línea, se considera que mucho depende de la receptividad del MERCOSUR respecto de la última propuesta presentada por la UE, dado que las mejoras no han sido sustanciales, en comparación con la primera oferta de etanol y carne que ésta había presentado en 2004.

A nuestro entender, es difícil prever cómo concluirá este proceso, teniendo en cuenta la gran dilación y los más de veinte años de negociación, no exentas de complejidades, muchas de ellas estructurales, evidenciadas por las reticencias generadas alrededor de la PAC en la UE y por países caracterizados por tener una política de fuerte proteccionismo hacia el sector agrícola. No obstante, podríamos pensar que confluyen favorablemente tanto los factores a nivel regional como internacional; fundamentalmente, la convergencia política en el seno del MERCOSUR; el

congelamiento del TTIP y la necesidad de búsqueda de nuevos acuerdos comerciales por parte de la UE. Asimismo, a nivel comercial, el hecho de que la UE presentara una nueva oferta mejorada, que si bien es más acotada que la presentada en 2004, no deja de ser una propuesta considerable.

Por otro lado, estimamos que la concreción de la firma del Acuerdo de Asociación Birregional podría generar un impacto positivo y contribuir a la constitución de un regionalismo que contribuya al desarrollo de cada uno de los bloques, siempre y cuando haya un equilibrio entre las cuestiones políticas, de cooperación y comerciales, que tengan en cuenta las enormes disparidades y características estructurales de cada uno de ellos, a fin de evitar una excesiva dependencia del sector primario en los países mercosurianos y que permita, por otra parte, una diversificación de la matriz productiva de éstos.

A su vez, cabe mencionar que los tiempos que demandarían los procedimientos posteriores a la suscripción del Acuerdo serían:

- 1) Ajustes y “limpieza”: 6 meses;
- 2) Traducciones a los idiomas que se requieran: 6 meses;
- 3) Nuevas revisiones y envío a los Congresos: 6 meses;
- 4) Análisis y aprobación de los Parlamentos: 24 meses aproximadamente, lo que en total hace un estimado de tres años y medio para que el acuerdo comience su vigencia.

Otro punto a señalar es que, debido a que se trata de un tratado de “nueva generación” –y no exclusivamente comercial-, determinados aspectos como inversiones, patentes, compras gubernamentales, comercio electrónico y sistema de solución de controversias, cuyo contenido se desconoce debido al “secretismo” con el que se han llevado las negociaciones, pueden condicionar los resultados esperados, presentando riesgos en sus efectivos impactos; especialmente, al profundizar los desequilibrios en detrimento del MERCOSUR. Desde la perspectiva europea, la Comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, ha sostenido en un discurso reciente que, tras 18 años de negociaciones, el acuerdo está alcanzando la “mayoría de edad” en beneficio de ambas regiones y “a diferencia de lo que sucede en el fútbol, en los acuerdos bilaterales de comercio no hay ganadores ni perdedores” (CE, 2017).

Al margen de no poder afirmar que el texto negociado haya alcanzado la “madurez” necesaria para su conclusión, lo que sí podemos afirmar es que la suscripción del Acuerdo no significará *a priori* la suscripción de “un buen acuerdo”, en especial para el MERCOSUR, dada la coyuntura actual de las negociaciones.

## **Bibliografía.**

Aldecoa, F. (1995). “El acuerdo entre la Unión Europea y el MERCOSUR en el marco de la intensificación de relaciones entre Europa y América Latina”, *Revista de Instituciones Europeas*, Vol. 22 N°3: 761-792.

BID (2016). *Informe MERCOSUR N°21: segundo semestre 2015-primer semestre 2016*, BID-INTAL, Buenos Aires, noviembre.

\_\_\_\_ (2014). *Informe MERCOSUR N°19: segundo semestre 2013-primer semestre 2014*, BID-INTAL, Buenos Aires, noviembre.

Bizzozero, L. (2004). “Las relaciones MERCOSUR-Unión Europea. Una nueva modalidad de participación de las regiones en la mundialización”, en *América Latina y el (des)orden global neoliberal. Hegemonía, contrahegemonía, perspectivas*. Buenos Aires, CLACSO.

Bouzas, R. (2004). “Las negociaciones Unión Europea-MERCOSUR: entre la lentitud y la indefinición”, *Nueva Sociedad* 190, marzo-abril.

Bouzas, R., Soltz, H., Streb, M. L., Gosis, P., & Rapoport, V. (2004). *Informe MERCOSUR número 9: período 2003-2004*. BID-INTAL.

Caetano, G. (coord.) (2011). “MERCOSUR. 20 años”. Centro de Formación para la Integración Regional, Montevideo.

Cámara Argentina de Comercio y Servicios (2017). “Informe de la reunión negociadora MERCOSUR-UE”, por Ingeniero Carlos R. Restino, Presidente Comisión Honoraria Integración y MERCOSUR, Buenos Aires: [http://www.cac.com.ar/data/documentos/25\\_CAC%20Informe%20reunión%20Bruselas%20.pdf](http://www.cac.com.ar/data/documentos/25_CAC%20Informe%20reunión%20Bruselas%20.pdf) (consultado 11/02/18).

Carciofi, R., Nogueira, N. (2005). *Informe MERCOSUR número 10: segundo semestre 2004-primer semestre 2005*, *INTAL Working Papers* 0658, Inter-American Development Bank, INTAL.

Cardona, G. (2017). “La Organización Mundial del Comercio y los TLC: ¿reinventando el Sistema Mundial de Comercio?”, Antioquia, CEIPA.

CCSCS (2016). “Comunicado conjunto sobre la posición de los trabajadores respecto de las negociaciones para el establecimiento de una asociación birregional entre el MERCOSUR y la Unión Europea”, Buenos Aires, 20 de marzo.

Celli, U., Salles, M. Tussie, D., & Peixoto, J. (2011). “Mercosur in South-South Agreements: In the Middle of Two Models of Regionalism”. UNCTAD Virtual Institute. USP-FLACSO Joint Research Project.

COAG (2016). *Estudio de impacto en el sector agrario del acuerdo de libre comercio UE-MERCOSUR*, Madrid: Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos.

Comisión Europea (2017). “Los beneficios de la liberalización del comercio con MERCOSUR”, discurso de Cecilia Malmström en el acto “Libre comercio como motor de crecimiento” en la Casa de América, Madrid, 3 de julio.

\_\_\_\_\_ (2017). “Chapter on Intellectual Property Rights – EU Proposal”. Comercio, Comisión Europea.

Comunicado Conjunto (2017). XXVIII Reunión del Comité de Negociaciones Birregionales MERCOSUR-UE, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Buenos Aires, 7 de julio: <http://cancilleria.gob.ar/comunicado-conjunto-xxviii-reunion-del-comite-de-negociaciones-biregionales-mercosur-ue> (consultado el 11/02/18)

\_\_\_\_\_ (2015). Reunión Ministerial UE-MERCOSUR en Bruselas. Asunción, 11 de junio.

Copa-Cogeca (2018). Comunicado de prensa. European Farmers/European Agri-Cooperatives, Bruselas, 31 de enero

Del Arenal, C. (2009). “Las relaciones entre la UE y América Latina: ¿abandono del regionalismo y apuesta por una nueva estrategia de carácter bilateralista?”, Documento de Trabajo 36/2009, Madrid, Real Instituto Elcano.

Delgado, J. (2011). “Supranacionalidad y libre comercio en Centroamérica: de la ilusión comunitaria a la realidad multilateral”, publicado en Olmos Giupponi, M.B, Rubio Ríos, L. A. (Eds.), *La adopción de políticas en el Sistema de la Integración Centroamericana. Propuestas para su perfeccionamiento a la luz de la experiencia europea*, Plaza y Valdés Editores, URJC y UNED, Madrid: 135-161.

Dello Buono, R. A. (2006). *El rediseño de América Latina: ALCA, MERCOSUR y ALBA*. Claudio Katz, Buenos Aires, agosto.

Duhalde, G. (2016). “Negociación en base a posiciones”, en *VIII Congreso de Relaciones Internacionales*, La Plata.

EFE (2018). “El acuerdo entre la UE y MERCOSUR, pendiente de los “temas difíciles”, 31 de enero: [http://euroefe.euractiv.es/5875\\_comercio/5115870\\_el-acuerdo-entre-la-ue-y-mersosur-pendiente-de-los-temas-dificiles.html](http://euroefe.euractiv.es/5875_comercio/5115870_el-acuerdo-entre-la-ue-y-mersosur-pendiente-de-los-temas-dificiles.html) (consultado 02/01/17)

\_\_\_\_\_ (2017). “Ven avances en negociación UE-MERCOSUR pero descartan cerrar acuerdo en OMC”, Agencia EFE, 13 de diciembre: <https://www.efe.com/efe/espana/economia/ven-avances-en-negociacion-ue-mercosur-pero-descartan-cerrar-acuerdo-omc/10003-3466341> (consultado 20/12/17).

El Observador (2018). “MERCOSUR volverá a negociar con la UE cuando mejore su oferta”, 10 de enero: <https://www.elobservador.com.uy/mercosur-volvera-negociar-la-ue-solo-cuando-mejore-su-oferta-n1158021> (consultado el 22/02/18).

El País (2017). “MERCOSUR y la Unión Europea apuran el acuerdo comercial”. Buenos Aires, 12 de diciembre.

Freres, C., Sanahuja, J.A. (2006). *América Latina y la Unión Europea. Estrategias para una asociación necesaria*. Madrid, Icaria.

Granados, O. (2016). “UE-MERCOSUR: acuerdo a fuego lento”. *El País*, 12 de junio. Recuperado de:

[https://elpais.com/economia/2016/06/09/actualidad/1465471695\\_008854.html](https://elpais.com/economia/2016/06/09/actualidad/1465471695_008854.html)  
(accesado el 21/02/18).

Granato, L., Perrotta, D. (2015). “Asimetrías en la integración regional: de la ALALC al MERCOSUR”, *Perspectivas*, volumen 45, enero-junio: 89-111

Grandile, J. (2017). “¿Un nuevo ciclo en el MERCOSUR? La redefinición del regionalismo abierto”, *Foreign Affairs Latinoamérica*, 10 de agosto: <http://revistafal.com/un-nuevo-ciclo-en-el-mercosur/> (accesado el 20/02/2018).

IDPM (2007). *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, Institute for Development Policy and Management, Universidad de Manchester.

INAI (2004). “Estado de situación de las negociaciones”, Boletín nº29, Buenos Aires: Instituto de Negociaciones Agrícolas Internacionales.

La Diaria (2017). “Capítulo de propiedad intelectual del TLC Unión Europea-Mercosur obligaría a Uruguay a adherir a tratados”, 12 de diciembre.

Makuc, A., Duhalde, G., Rozemberg, R. (2015). “La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: *quo vadis?*”, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires.

Malamud, C. (2012). “UE-MERCOSUR: negociaciones sin futuro”, Madrid, Real Instituto Elcano.

Mangas Martín, A., Liñán Noguerras, D. (2015). *Instituciones y derecho de la Unión Europea*. Madrid: Tecnos.

Natalevich, M. (2017). “MERCOSUR ofreció incentivos a la Unión Europea para firmar el TLC”, El Observador, 11 de noviembre: <https://www.elobservador.com.uy/mercosur-ofrecio-incentivos-la-union-europea-firmar-el-tlc-n1140782> (consultado 20/11/17).

Peixoto, J., Perrota, D. (2018). “El Mercosur en el nuevo escenario político regional: más allá de la coyuntura”, *Desafíos*, 30-1, primer semestre: 91-134.

Peña, F. (2010). “¿Es posible una visión realista pero positiva de la integración latinoamericana y del MERCOSUR?”, *Diálogo Político*, Buenos Aires, Fundación Konrad Adenauer, N°3 – Septiembre: 193-211.

\_\_\_\_\_ (1991). “MERCOSUR: Una idea con fuerza”, *Perspectiva Internacional*, Buenos Aires, julio.

Porta, F., Gutti, P., Bertoni, R. (2012). *Integración económica*. Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.

Pristupluk, R. (2015). “Macri, en la cumbre del Mercosur: “Pido por la pronta liberación de los presos políticos en Venezuela””. Buenos Aires, *La Nación*, 21 de diciembre. Recuperado de <https://www.lanacion.com.ar/1856105-mauricio-macri-asuncion-cumbre-mercosur> (consultado el 11/02/18).

Rittberger, V., Zangl B., Kruck, A. (2012). *International Organizations*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Sanahuja, J. A. (2016). “Regionalismo e integración en América Latina: de la fractura Atlántico-Pacífico a los retos de una globalización en crisis”, *Pensamiento propio*, 21(44), 29-76.

\_\_\_\_\_ (2009). “Del "regionalismo abierto" al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe”, en *Anuario de la integración de América Latina y el Gran Caribe 2008-2009*, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES), pp. 11-54.

\_\_\_\_\_ (1999). “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales”. Ponencia presentada en las XVIII Jornadas de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales (AEPDIRI), Cáceres.

Soria, A. (2017). “El MERCOSUR y la UE dan señales para un acuerdo estratégico”. *La Nación*, 10 de noviembre: <https://www.lanacion.com.ar/2081005-el-mercosur-y-la-union-europea-dan-senales-para-un-acuerdo-estrategico> (consultado el 11/02/18).

UNSAM (2017). “MERCOSUR-UE: Un acuerdo que sale caro”, Agencia TSS, 20 de diciembre

### **Legislación:**

AMIC (1995). Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y el Mercado Común del Sur. Madrid, 15 de diciembre.

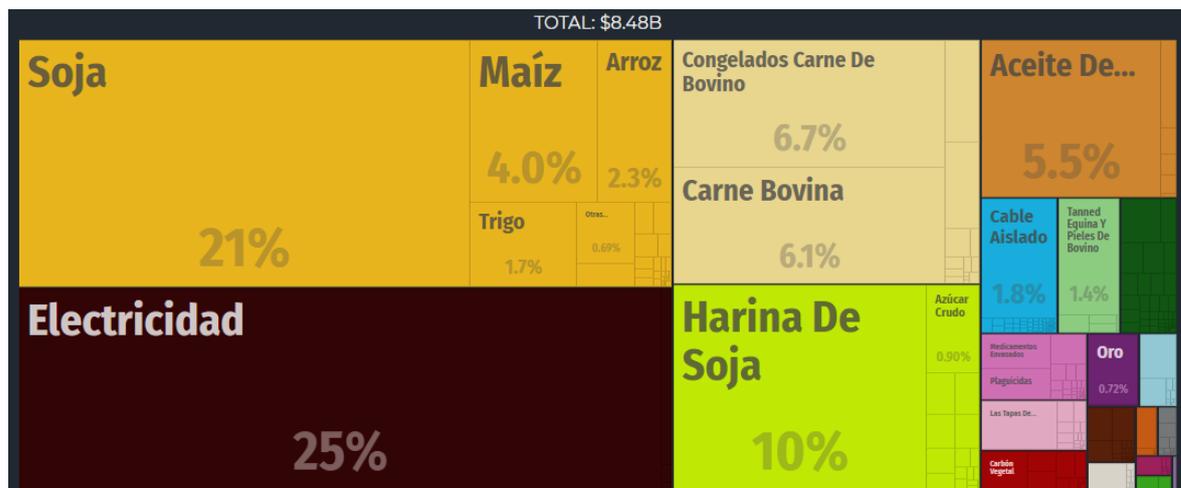
Protocolo de Ouro Preto (1994). Protocolo Adicional al Tratado sobre la Estructura Institucional del MERCOSUR. Ouro Preto, 16 de diciembre.

Tratado de Asunción (1991). Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay. Asunción, 26 de marzo.

TFUE (2010). Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, *Diario Oficial de la Unión Europea*, Nº83, 30 de marzo.

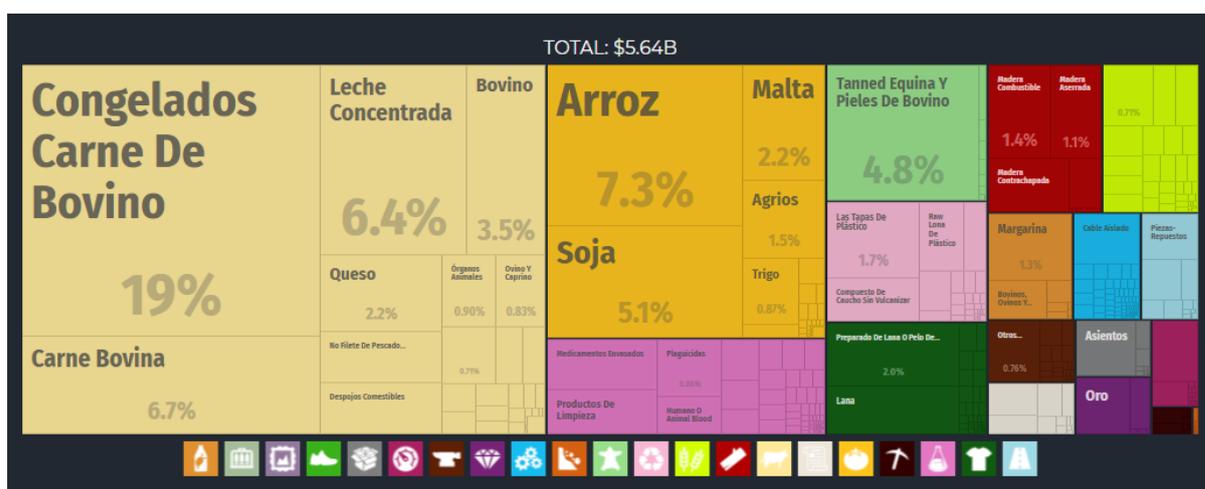


### Exportaciones de Paraguay



Fuente: *The Observatory of Economic Complexity (OEC), MIT.*

### Exportaciones de Uruguay



Fuente: *The Observatory of Economic Complexity (OEC), MIT.*

## ANEXO II

### Condicionalidades de la UE



Fuente: Duhalde, 2016.

### Condicionalidades del MERCOSUR



Fuente: Duhalde, 2016.

### ANEXO III

**Cuadro 1: Estructura de las ofertas del MERCOSUR y la Unión Europea, 2016**

MERCOSUR		UNION EUROPEA	
Desgravación inmediata		Desgravación inmediata	
3 años			
8 años		4 años	
10 años		7 años	
12 años		10 años	
15 años lineal			
15 años con gracia			
		Preferencias Fijas 50%	
		Cuotas	
		Precios de entrada	
Exclusiones		Exclusiones	
<p>MERCOSUR eliminó las preferencias fijas que se incluían en la oferta de 2004. En el caso de la UE mantuvo productos con "preferencia fija" y con "cuotas arancelarias"</p>			

Fuente: BID-INTAL, 2016.

**Cuadro 2: Comparación de las ofertas del MERCOSUR de 2004 y 2016 (bienes)**

Categoría	Oferta de MERCOSUR 2004			Categoría	Oferta de MERCOSUR 2016		
	Prom. Comercio 1998-2000				Prom. Comercio 2010-2012		
	Nro. Posiciones	Importaciones de Arg-Brasil desde UE 25 (2000/5)			Nro. Posiciones	Importaciones de MERCOSUR desde UE (2010-2012)	
		NCM	mill. US\$			%	NCM
Desgravación inmediata	1.168	2.402	11,9%	Desgravación inmediata	427	3.386	5,9%
3 años	1.760	2.333	11,5%	4 años	1.353	3.963	6,9%
8 años	1.077	870	4,3%	8 años	640	1.322	2,3%
10 años, con aceleración desde 5to	1.889	3.362	16,6%	10 años	439	752	1,3%
10 años, con aceleración desde 6to	2.784	4.998	24,7%	12 años	1.652	11.476	20,0%
17 años, con aceleración desde 8vo + cuotas	46	410	2,0%	15 años lineal	2.723	27.299	47,6%
				15 años con gracia	342	1.728	3,0%
<b>COBERTURA</b>	<b>8.724</b>	<b>14.375</b>	<b>71,1%</b>	<b>COBERTURA</b>	<b>7.576</b>	<b>49.926</b>	<b>87,0%</b>
Preferencias Fijas 20%	64	729	3,6%				
Preferencias Fijas 50%	121	2.672	13,2%				
<b>TOTAL OFERTA</b>	<b>8.909</b>	<b>17.776</b>	<b>87,9%</b>	<b>TOTAL OFERTA</b>	<b>7.576</b>	<b>49.926</b>	<b>87,0%</b>
Exclusiones	821	2.440	12,1%	Exclusiones	2.453	7.457	13,0%
<b>TOTAL</b>	<b>9.730</b>	<b>20.216</b>	<b>100,0%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>10.029</b>	<b>57.383</b>	<b>100,0%</b>

*Nota:* En la oferta de 2004, está incluido el grueso de los bienes vinculados al sector automotor en la última categoría de desgravación.

Fuente: BID-INTAL, 2016

**Cuadro 3: Comparación de las ofertas de la Unión Europea de 2004 y 2016  
 (bienes)**

Categorías	Oferta de la UE 2004			Oferta de la UE 2016		
	Prom. Comercio 1999-2001			Prom. Comercio 2010-2012		
	Nro. Posiciones	Importaciones de la UE		Nro. Posiciones	Importaciones de la UE	
	CN 2001	desde MERCOSUR (98-00)		NCM 2012	desde MERCOSUR (2010-12)	
	miles Euros	%		miles Euros	%	
Desgravación inmediata	4.323	13.862	68,4%	5.112	34.326	74,0%
4 años	2.181	1.891	9,3%	2.480	3.338	7,2%
7 años	2.664	1.679	8,3%	537	1.895	4,1%
10 años	432	1.524	7,5%	440	1.792	3,9%
<b>COBERTURA</b>	<b>9.600</b>	<b>18.958</b>	<b>93,6%</b>	<b>8.569</b>	<b>41.352</b>	<b>89,2%</b>
Preferencias Fijas 50%	99	217	1,1%	38	13	0,0%
Cuotas	275	1.033	5,1%	251	1.237	2,7%
Precios de entrada	22	1	0,0%	70	636	1,4%
<b>TOTAL OFERTA</b>	<b>9.996</b>	<b>20.209</b>	<b>99,7%</b>	<b>8.928</b>	<b>43.239</b>	<b>93,3%</b>
Exclusiones	431	53	0,3%	448	3.120	6,7%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>10.427</b>	<b>20.262</b>	<b>100,0%</b>	<b>9.376</b>	<b>46.359</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: BID-INTAL, 2016.