

MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA: UNA BUENA NOTICIA CON IMPACTOS INCIERTOS

Ricardo Rozemberg

19 de noviembre de 2019

La firma del principio de acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) a fines de junio de 2019 ha generado múltiples y diferentes reacciones por parte de los sectores privados de los países que conforman ambas regiones, e incluso de parte de algunos gobiernos nacionales de la UE¹. Cabe señalar que estas reacciones se basan muchas veces en el conocimiento incompleto de los textos y listados negociados, que en algunos casos no se han publicado todavía, y en otros casos aún no se han acordado de manera definitiva entre las partes².

Desde el sector privado manufacturero del Mercosur se expresaron ciertos reparos respecto de la posibilidad de competir en condiciones de libre comercio con los productores euro-

peos, más allá de los plazos de convergencia acordados, teniendo en cuenta las asimetrías existentes entre ambos bloques en términos microeconómicos y, sobre todo, macroeconómicos. Del mismo modo, reflejan cierto escepticismo acerca de la posibilidad de acceder en mayor medida al mercado europeo luego de la entrada en vigor del acuerdo, toda vez que los aranceles que rigen actualmente en esa región resultan bien reducidos. También hay escepticismo sobre su posibilidad para abastecer las compras públicas de los poderosos Estados europeos.

Por su parte, el sector agrícola y agroindustrial de los países del Mercosur se muestra relativamente conforme con algunas ventajas de acceso al mercado europeo obtenidas, aunque sean cuotificadas, pero advierte sobre los subsidios que rigen en dicho mercado y los requisitos técnicos y sanitarios que demandan, lo que puede obstaculizar la materialización de estos beneficios. Por otra parte, en algunos de estos productos se han definido cuotas de acceso preferencial recíprocas, con lo que el merca-

¹ Para ver algunos de estos debates post-acuerdo, consúltese por ejemplo: Sanahuja y Rodríguez (2019), CREA (2019), AIERA (2019), ADIMRA (2019), entre otros.

² En efecto, tan solo el 31 de octubre de 2019 se conocieron las listas de las ofertas de bienes del acuerdo. Y todavía quedan por conocerse las de servicios, dentro del pilar comercial. Poco se sabe, por otra parte, de los contenidos del acuerdo en sus aspectos de cooperación y diálogo político.

do de los países del Mercosur también se abriría a dicha competencia.

En el ámbito de los servicios, las empresas del Mercosur consideran poco probable que la UE considere una apertura de mercados en aquellos segmentos donde los países latinoamericanos resultan más competitivos, entre los que se encuentran los denominados servicios basados en el conocimiento (SBC)³.

Del lado europeo, gobiernos y legisladores de países como Austria, Francia, Irlanda y Luxemburgo han manifestado sus reservas en relación a la ratificación del acuerdo, evidenciando las dudas que persisten en el viejo continente con respecto a la protección de sus agricultores frente al acuerdo comercial, así como las amenazas al cuidado del medio ambiente en los países del Mercosur. Este planteamiento lo comparten los productores locales de estos países.

En este análisis se procura contribuir al debate planteado a partir de la firma del principio de acuerdo, intentando analizar los principales costos y beneficios esperados para el Mercosur, y los impactos potenciales sobre el comercio y las inversiones recíprocas. Para ello se parte de la base de que llegar a un acuerdo bi-

regional luego de 25 años de negociación debe ser considerado como un logro en sí mismo. En efecto, haber atravesado este largo período, en el cual pasaron diferentes gobiernos, colores partidarios y ordenamientos económicos y de las relaciones internacionales en los países del Mercosur y de la UE, y haber podido concluir con los principales consensos necesarios para llegar a un principio de acuerdo, es algo que merece ser reconocido.

Por otra parte, si bien es cierto que en el cierre de las negociaciones hubo lógicos ajustes y detalles finales (positivos y negativos), también lo es que la esencia del acuerdo, con sus pros y sus contras, ha sido la misma en toda la duradera etapa negociadora. Dicho en otros términos, buena parte de las dificultades y desafíos del acuerdo pasan más por las enormes diferencias y asimetrías e intereses contrapuestos entre ambas regiones⁴ —presentes desde el inicio de las negociaciones, “¿pecado original?”—, que por los detalles discutidos en las últimas horas del proceso negociador.

³ Todavía no se conocen las listas de concesiones en materia de servicios, aunque fuentes públicas y privadas del Mercosur prevén la ausencia de beneficios para este tipo de prestaciones.

⁴ Para profundizar sobre estas asimetrías e intereses contrapuestos, ver: Makuc, Rozemberg y Duhalde (2015). Asimismo, para analizar los diferentes períodos por los que pasa el proceso negociador birregional hasta alcanzar el principio de acuerdo ver: Sanahuja y Rodríguez (2019).

Los impactos macrocomerciales para el Mercosur

La mayor parte de los estudios realizados en los últimos años para evaluar las consecuencias de la asociación Mercosur-UE, con variedad de supuestos y modelos, con aproximaciones de equilibrio general o parcial, dan cuenta de que el acuerdo por sí solo no será la causa de grandes impactos, ni sobre el comercio ni sobre el PIB de los países.

En efecto, un ejercicio preliminar que se hizo en Castro y Rozemberg (2013) sobre el impacto del acuerdo para Argentina y sus provincias, arrojaba una subida de exportaciones cercana al 2% y un alza estimada del 11% en las importaciones (a partir de las listas de ofertas intercambiadas en 2004-2006). En ese documento se incluía asimismo un *survey* de ejercicios similares realizados para el Mercosur por diferentes especialistas que, en promedio, indicaban que, por efecto del acuerdo, la región en su conjunto obtendría un crecimiento del PIB cercano al 2%, con un incremento esperado de 7,5% en las exportaciones y del 8,1% en las importaciones.

Un trabajo del Banco Mundial (2018) arroja resultados absolutamente diferentes y mucho más optimistas: el aumento de las exportaciones de Argentina a la UE por efecto del acuerdo sería de un 80% para 2030, en tanto que las importaciones desde la UE crecerían el 50% en ese

mismo período. Cabe señalar que este ejercicio supone la eliminación total de aranceles y barreras arancelarias para todos los bienes, un supuesto que no se ajusta del todo a la realidad del acuerdo alcanzado.

Desde una perspectiva algo diferente, Ferraz *et al.* (2014) evalúan los efectos teóricos de un acuerdo Mercosur-UE sobre Brasil, basado en el supuesto de la eliminación total de aranceles y medidas no arancelarias, a partir de un modelo de equilibrio general. Un resultado interesante de este estudio es que no solo analiza el impacto directo sobre el comercio, sino que estima también algunos de sus efectos indirectos. A este respecto, encuentra que las partes y componentes europeos aumentarían su participación en el contenido importado total de las exportaciones de manufacturas brasileñas del 24% al 32%. De manera recíproca, el total de insumos intermedios exportados por la industria brasileña que son incorporados a exportaciones de la UE al resto del mundo aumentaría del 32% al 37%. Dicho de otro modo, el acuerdo promovería una mayor interdependencia, con un incremento de los encadenamientos productivos.

Por su parte, Boyer y Schuschny (2010), a partir de un modelo de equilibrio general, estiman un impacto positivo sobre las exportaciones de alimentos del Mercosur a la UE y un importante incremento de las importaciones de manufacturas pesadas

desde la UE. Con todo, el resultado de las ganancias de bienestar para el Mercosur no resultaba muy amplio, ubicándose en el 0,83% del PIB.

Un estudio de la Universidad de Manchester (2009)⁵, basado en el análisis de cadena causal y modelo de equilibrio general computable, estimaba ganancias estáticas para los países del Mercosur del orden del 0,5% del PIB para Argentina, el 1,5% para Brasil, el 2,1% para Uruguay y el 10% para Paraguay.

Asimismo, uno de los primeros estudios en profundidad publicado luego de la firma del principio de acuerdo (elaborado por LSE Consulting y la London School of Economics and Political Science, 2019)⁶ utiliza un modelo de equilibrio general que concluye que en un escenario ambicioso, los efectos sobre el PIB de los países del Mercosur resultantes del acuerdo serían del 0,3% para Brasil, el 0,7% en el caso de Argentina, el 0,4% para Uruguay y el 0,1% para Paraguay. Desde el punto de vista de las exportaciones, el impacto sería positivo previéndose incrementos del 6,1% para Brasil, el 2,8% para Argentina, el 0,7% para Uruguay y el

0,8% para Paraguay. Por su parte, el informe prevé un incremento no tan relevante de las importaciones, del 1,4% para Argentina y Brasil y del 0,6% para Uruguay. En el caso de Paraguay se estima un efecto nulo en las compras externas a partir del acuerdo.

En definitiva, y con excepción del informe del Banco Mundial para Argentina, prácticamente todos los estudios de impacto del acuerdo bi-regional señalan beneficios positivos para el Mercosur, pero en una magnitud limitada. No obstante, cabe señalar que estos resultados son consecuencia de ejercicios estáticos, que no tienen en cuenta las ganancias de bienestar que se pueden derivar de los posibles impactos dinámicos del acuerdo, que pueden llegar a ser muy importantes (o no). En cualquier caso, el problema es que estos efectos dinámicos son muy difíciles de anticipar, visualizar y medir *ex ante*.

Los beneficios para el Mercosur

Un primer aspecto a destacar es que el acuerdo permite a los países del Mercosur compartir la mesa de “directorío” con una de las regiones más importantes del mundo, logro que de por sí resulta significativo en un escenario internacional complejo como el actual. Esta mesa no podrá ser sino pragmática, en cuanto a procurar amortiguar los impactos negativos que podrían generarse a partir de la implementación del acuerdo, así como para ampliar las bases que gene-

⁵ Informe elaborado en el marco del Sustainability Impact Assessments (SIA) de la Comisión Europea, que se utiliza como soporte de las principales negociaciones que enfrenta la UE, proveyendo información y análisis relevantes de los impactos sociales, económicos y medioambientales de cada negociación (en este caso particular, del acuerdo Mercosur-UE).

⁶ *Ídem* nota al pie número 5.

ren más y mejor cooperación interregional de cara al futuro (Makuc y Rozemberg, 2019).

Dicho de otro modo, la consistencia de las reglas acordadas y la obtención de las ganancias estáticas y dinámicas del acuerdo (y su distribución equilibrada entre las partes) solo se harán visibles en el mediano plazo, y no dependerán solamente de los temas negociados sino también, y fundamentalmente, de variables externas. Estas variables abarcan situaciones tan amplias y diversas como que los países del Mercosur logren encaminarse en un sendero de crecimiento sostenido, que no se reiteren las profundas crisis fiscales y/o de balanza de pagos, o que la ayuda a los productores agrícolas en la UE no termine poniendo en riesgo la competitividad sistémica del sector en el Mercosur, entre muchas otras cuestiones.

Esta mesa compartida podrá servir para administrar las dificultades que puedan llegar a surgir, así como para potenciar los efectos positivos del acuerdo, por ejemplo, ampliando eventualmente los cupos de acceso al mercado europeo para algunos productos del Mercosur, cuando se vea que esta competencia es positiva para los consumidores europeos sin mayor daño a la producción local.

A este respecto cabe destacar que, en términos de acceso al mercado, los países del Mercosur han obtenido

cupos que son escasos para algunos productos agrícolas-agroindustriales fundamentales de su oferta productiva-exportadora, pero que hasta el momento eran inexistentes. Por otra parte, el acuerdo permite un mejor acceso para diversos sectores del complejo alimenticio, entre ellos varias producciones de las economías regionales.

Asimismo, algunos productos industriales que los países del Mercosur exportan a Estados Unidos y no a la UE⁷ podrían ingresar ahora en mejores condiciones al mercado europeo. En definitiva, puede ser que las ventajas de acceso que obtuvo el Mercosur tengan gusto a poco, pero se sabía desde el inicio. Era impensable que una UE fuertemente proteccionista de su agricultura fuera a mejorar ampliamente su oferta de acceso al mercado para estos productos.

Cabe señalar que esta dificultad no es exclusiva de la negociación con Europa. El mundo sigue siendo muy cuidadoso con respecto a la preservación de sus productores agrícolas —a partir de políticas comerciales restrictivas y de ayuda a la producción y la exportación— y eso hace difícil la concreción de acuerdos para países productores de alimentos eficientes como los del Mercosur. Este

⁷ Se supone que estos productos manufactureros, que ya han pasado la prueba de acceder y competir en otros mercados maduros, podrían estar en condiciones de acceder a la UE.

acuerdo no es la excepción. Pero lo mismo ocurre cuando se entablan conversaciones con Estados Unidos o Japón, e incluso con los países emergentes, sean estos China (principal subsidiante mundial de la agricultura), India (también con altos subsidios agrícolas) e incluso el propio México, entre los países de América Latina.

Otro aspecto que se menciona como un beneficio para el Mercosur es haber conseguido un trato especial y diferenciado en la negociación birregional. Se indica que este fenómeno se ve materializado en la extensión del proceso de desgravación, con listas que llegan a un plazo de 15 años, y en la asimetría lograda en la magnitud del valor del comercio bilateral cuyos aranceles se desgravan en forma inmediata, que en el caso de la UE alcanza al 74% del total, mientras que en el Mercosur solo llega al 14%.

De todos modos, este beneficio solo es parcialmente cierto, toda vez que una parte no menor de los productos que son objeto de la desgravación inmediata por parte de la UE ya tienen actualmente arancel cero y, en consecuencia, no hay un esfuerzo adicional significativo a corto plazo. Por otro lado, si bien el Mercosur ha colocado muchos bienes de capital y equipos en las canastas a más largo plazo, en los cuatro países rigen regímenes especiales de importación, que hacen que, en la práctica, la alí-

cuota de importación de estos productos —que constituyen una parte sustancial de la oferta exportadora europea— entren al territorio del Mercosur con arancel cero o alícuotas muy reducidas. En definitiva, el beneficio de trato especial y diferenciado no luce como muy relevante. Un fenómeno de este tipo más marcado hubiese sido la constitución de un fondo especial para financiar algún tipo de reconversión o reestructuración de sectores afectados por el acuerdo o una apertura mucho más sustancial de la UE en productos agroindustriales.

Un beneficio que se espera del acuerdo es el ingreso de mayores inversiones europeas en Argentina y el resto de los países del Mercosur. En efecto, los capitales de ese origen tienen una porción sustantiva de la inversión extranjera directa total que reciben los países latinoamericanos, y un acuerdo puede generar una *affectio societatis* que promueva una mayor presencia de inversiones de las empresas ya establecidas, y de posibles nuevas empresas europeas. De todos modos, este sería un resultado que no se derivaría específicamente de la letra del acuerdo, toda vez que el capítulo de inversiones no promueve ni protege más a las inversiones europeas que la situación actual⁸. Tampoco parece que el posible

⁸ Las inversiones entran en el acuerdo por medio de los compromisos en materia de servicios, pero no se incluyen los mecanismos de solución de disputas y los estándares

mejor acceso al mercado de empresas del Mercosur a la UE pueda motivar una mayor interacción relevante con compañías europeas en el marco de las cadenas globales de valor, aunque esto último sea incierto y forma parte de los posibles efectos positivos dinámicos que el acuerdo puede generar y que resultan difíciles de prever.

En efecto, el acuerdo con la UE, al reducir las barreras al movimiento transfronterizo del bien en distintas etapas de elaboración, y al facilitar (vía la armonización de regulación de inversiones) la llegada de inversión extranjera directa, puede potenciar la inserción del Mercosur en diferentes cadenas de valor (Sánchez, 2019).

Otro aspecto que se sostiene como uno de los efectos trascendentes del acuerdo es el incentivo que genera para avanzar en las agendas pendientes, tanto en el ámbito nacional como regional. Dicho de otro modo, el acuerdo con la UE reforzaría los compromisos de los países del Mercosur para avanzar más decididamente sobre los desarrollos concretos de la agenda de competitividad pendiente, entre los que se incluyen la reforma tributaria, una mayor inversión, mejoras de productividad o la incorporación de mejores prácticas y tecnologías, entre muchas otras. En

de protección de inversiones típicos de los tratados bilaterales de inversión (Zelicovich, 2019).

igual sentido, el acuerdo con la UE exigiría una aceleración del proceso negociador del propio Mercosur, actuando como una suerte de articulador de consensos hasta ahora difíciles de alcanzar, toda vez que avanza en marcos regulatorios que el Mercosur aún no ha consolidado en su propio ámbito.

Es cierto que este acuerdo con una de las regiones más importantes del planeta puede imponer un mayor compromiso a los países del Mercosur con la profundización de sus reformas internas y con el cumplimiento efectivo de acciones que conduzcan a consolidar un proceso de integración más completo, con un perfeccionamiento de la unión aduanera y el conjunto de disciplinas que la componen. Sin embargo, resulta difícil predecir en qué medida esta posibilidad se hará verdaderamente realidad en la práctica.

Solo para mencionar un aspecto inmediato, ciertas declaraciones de autoridades de países del Mercosur parecen dar a entender que se habría acordado poner en vigencia el acuerdo con la UE en forma individual a medida que los respectivos Parlamentos lo aprueben (luego de la aprobación del acuerdo en el Parlamento Europeo). En caso de ser así, esto evidenciaría no solo la falta de un compromiso colectivo para con el Mercosur, sino también olvidar los riesgos implícitos que ocasionaría la puesta en funcionamiento del acuer-

do con diferentes temporalidades. No cabe duda de que se afectarían muy rápidamente las preferencias regionales, pudiendo llegar a darse casos donde un Estado parte otorgue un mejor tratamiento a un europeo que a un actor del Mercosur.

Hay dos cuestiones adicionales que se mencionan como beneficios del acuerdo: por un lado, la posibilidad de brindar a los consumidores el acceso a más (y posiblemente mejores) bienes y servicios, a precios competitivos. Este impacto es común a cualquier iniciativa de apertura comercial y la literatura lo menciona como una de las principales motivaciones del comercio internacional.

Por el otro, se destaca el hecho de que el acuerdo no implique cambios o modificaciones en los principales lineamientos que regulan la propiedad intelectual en los países del Mercosur, ni en materia de extensión de patentes ni en protección de datos de prueba. Este es un tema sensible para el desarrollo innovador de la producción regional y había estado en el centro de las preocupaciones referidas a las negociaciones birregionales durante mucho tiempo. Asimismo, se mantiene el régimen de admisión temporal, *drawback* y zonas francas que defendió el Mercosur (Zelichovich, 2019).

Los costos para el Mercosur

El primero y más obvio es la mayor competencia en productos industria-

les y en servicios, matizados por el hecho de que en los últimos 25 años han regido aranceles cero o bajos (al margen de lo establecido en el Arancel Externo Común) para el ingreso al Mercosur de bienes de capital, informática y telecomunicaciones (principal conjunto de la canasta exportadora europea).

A este respecto, está prevista la posibilidad de amortiguar eventuales impactos no deseados de un incremento brusco de importaciones a través de la cláusula de salvaguardia bilateral negociada. Por esa vía, se puede interrumpir la preferencia cuando se evidencie daño o amenaza de daño a una producción local.

En igual sentido, el Mercosur deberá competir más libremente con alimentos europeos que cuentan con fuertes subsidios a la producción en la UE y para los cuales el acuerdo no prevé tipo alguno de límites. Solamente se establece la restricción de no utilizar incentivos a las exportaciones, como un reflejo del compromiso ya asumido a nivel multilateral en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Un ejemplo claro de este problema puede aparecer en el sector de productos lácteos, pero también en otros segmentos de la oferta agrícola y agroindustrial del Mercosur.

Uno de los complejos productivos con mayores desafíos derivados del acuerdo es el sector automotor. Este sector industrial es muy importante

en Argentina y Brasil, y el entorno de creciente apertura y cambio tecnológico lo pone en zona de incertidumbre. Cabe señalar que, si durante décadas el comercio automotor entre Argentina y Brasil ha sido administrado con altas barreras a la competencia extrazona, el acuerdo Brasil-México de libre comercio en el sector a partir de 2019 ya había anticipado diversas dudas respecto de la sostenibilidad de la administración del intercambio intra-Mercosur. Este escenario termina por ser aún más visible a partir del acuerdo con la UE. Habrá que ver cuáles son las decisiones de las terminales radicadas en la región (entre ellas muchas europeas) frente a este nuevo escenario y el impacto sobre el complejo automotriz en su conjunto, incluido, por supuesto, el entramado de partes y contrapartes.

Otro ámbito en el que habrá más competencia es en el de las compras públicas, tanto en el ámbito nacional como en el regional. Si bien se espera —así lo han informado las autoridades— que se mantengan los regímenes de compra nacionales y de preferencia para pymes, la apertura de este importante mercado que hasta ahora no contaba siquiera con preferencias regionales vigentes puede reducir los negocios actuales o potenciales para las empresas del Mercosur.

Claramente uno de los principales costos de esta negociación para los

países más pequeños del bloque (Argentina, Paraguay y Uruguay) es la pérdida de preferencias relativas para el acceso al mercado de Brasil en bienes y servicios. Este acceso ha sido una de las grandes motivaciones del proceso integrador regional y ahora va a sufrir un fuerte impacto. Si bien esto era esperable —y hasta deseable— desde el inicio del Mercosur, lo cierto es que los pasos hacia una mayor interdependencia han sido volátiles y el espacio regional no ha llegado aún a ser del todo aprovechado por las empresas locales.

Un asunto cuyo impacto o costo para los países del Mercosur resulta difícil de cuantificar es el derivado de la aceptación de aproximadamente 350 indicaciones geográficas europeas. Este reconocimiento del derecho de uso exclusivo de ciertos nombres o denominaciones de origen representa una ganancia para la UE que requerirá de mayor análisis para estimar su verdadero alcance y efecto para el Mercosur. Para ello, debe tenerse en cuenta que el acuerdo incluye una suerte de “principio del abuelo” o *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 (Zelicovich, 2019).

Finalmente, el compromiso de eliminación de las retenciones a la exportación como instrumento de política

en el mediano plazo es un verdadero desafío, especialmente para Argentina. Su economía ha sufrido vaivenes regulares y sistemáticos que han requerido la aplicación de este instrumento, que ha contribuido a amortiguar los impactos de las bruscas devaluaciones sobre los precios internos y a captar parte de la renta extraordinaria del sector derivada de situaciones de crisis.

En cualquier caso, este último punto está relacionado con una cuestión más general de la cual dependerá en buena medida el éxito o fracaso del acuerdo y que es la volatilidad de las economías del Mercosur (en particular de Argentina). En efecto, este aparece como uno de los principales desafíos internos para aprovechar los beneficios del acuerdo y amortiguar sus costos.

Conclusión

Haber podido concluir la negociación del acuerdo después de 25 años es positivo, sobre todo teniendo en cuenta la incapacidad de los Estados parte del Mercosur de alcanzar un proceso integrador más consolidado internamente, con un mayor grado de apertura, con una creciente y diversificada inserción internacional y sin lograr cerrar mejores alternativas de acuerdos (como podría haber sido el caso de un acuerdo con los países de

la Alianza del Pacífico o de América Latina como un todo)⁹.

Este acuerdo con la UE traerá un mayor grado de apertura para Argentina y Brasil, que están entre los países más cerrados del mundo. En vista de los resultados, puede decirse que no les ha ido muy bien con dicha estrategia de crecimiento de economías semicerradas. Sin embargo, tampoco es posible afirmar que lo contrario sea necesariamente cierto. La política comercial es parte del asunto. Aprovecharla o sufrirla depende en buena medida de cuestiones extracomerciales, tales como una macroeconomía ordenada, un Mercosur más consolidado, sectores productivos más fuertes, armonización y convergencia regulatoria, y políticas de apoyo a la innovación en el agro, la industria y los servicios, entre muchas otras.

A este respecto, el acuerdo recupera una discusión pendiente en el Mercosur (y en toda América Latina) sobre estrategias de desarrollo e inserción internacional. En definitiva, sobre los consensos para lograr un sendero de crecimiento sostenido con inclusión, que hasta ahora fue esquivo para la región en su conjunto, y que resulta esencial para comenzar a cerrar las

⁹ Cabe señalar que es en el continente americano, y muy especialmente en América Latina, donde los países del Mercosur colocan buena parte de su oferta productiva-exportadora más diversificada de bienes y servicios, y donde las marcas y el diseño de la región se distinguen más fuertemente.

brechas que la separan de las principales economías del mundo.

Ricardo Rozemberg es especialista en negociaciones económicas internacionales. Investigador principal Centro iDeAS/Universidad Nacional de San Martín (Argentina).

Referencias bibliográficas

ADIMRA (2019): *Acuerdo Mercosur-Unión Europea*, Informe especial (septiembre).

AIERA (2019): *Acuerdo Mercosur-Unión Europea*, Informe Consejo Directivo (julio).

BANCO MUNDIAL (2018): *Fortaleciendo la Integración de la Argentina en la Economía Global*, Washington, D.C.

BOYERN, I. y SCHUSCHNY, A. (2010): *Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union*, United Nations Publications, vol. 69.

CASTRO, L. y ROZEMBERG, R (2013): “Una evaluación preliminar de los posibles efectos de un Tratado de Libre Comercio Unión Europea-Mercosur para las provincias argentinas”, *Documento de trabajo* n° 108, CIPPEC.

CREA (2019): *Acuerdo Mercosur-EU*, Informe Económico n° 258 (julio).

FERRAZ, L. y THORSTENSEN, V. (2014): “Brasil e Argentina Cenários para possíveis acordos comerciais preferenciais”, *Boletín Techint* 345 (noviembre).

- LSE CONSULTING AND LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE (2019): *Sustainability Impact Assessment in Support of the Association Agreement Negotiations between the European Union and Mercosur*, Londres (octubre).
- MAKUC, A., ROZEMBERG, R y DUHALDE, G. (2015): “Mercosur-Unión Europea. A veinte años del inicio de las negociaciones”, *Documento de Trabajo*, BID/INTAL.
- MAKUC, A. y ROZEMBERG, R. (2019): *Mercosur-Unión Europea, una reflexión preliminar*, Alquimias Económicas.
- ROZEMBERG, R. y GAYÁ, R. (2019): “Mercosur en tiempos de cambio: implicaciones para la negociación con la Unión Europea”, *Documentos de Trabajo* nº 9 (2ª época), Madrid, Fundación Carolina.
- SANAHUJA, J.A. y RODRÍGUEZ, J. D. (2019): “Veinte años de negociaciones Unión Europea-Mercosur: Del interregionalismo a la crisis de la globalización”, *Documentos de Trabajo* nº 13 (2ª época), Madrid, Fundación Carolina.
- SÁNCHEZ, G. (2019): *Acuerdo Mercosur UE: efectos esperados sobre comercio, producción y bienestar*, Foro Económico (julio).
- UNIVERSITY OF MANCHESTER (2009): *Trade Sustainability Impact Assessment of the Association Agreement under Negotiation between the European community and MERCOSUR*, Final Report.
- ZELICOVICH, J. (2019): “El acuerdo Mercosur-Unión Europea en su recta final”, *Análisis Carolina* nº 13, Madrid, Fundación Carolina (julio).

Fundación Carolina, noviembre 2019

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

ISSN: 2695-4362
https://doi.org/10.33960/AC_28.2019

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)