

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN DE LA UE Y EL MERCOSUR: DE LAS TRABAS COMERCIALES A LAS POSIBILIDADES EN LA COOPERACIÓN Y EL DIÁLOGO POLÍTICO

SÁNCHEZ DÍEZ. Ángeles*

RUIZ HUÉLAMO. Pilar

Resumen:

En este artículo se repasan las dificultades que han encontrado las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y el MERCOSUR, particularmente por los diferentes intereses en materia comercial. Se analiza la estructura de las relaciones comerciales entre ambas regiones con el fin de encontrar posibles complementariedades, señalar oportunidades que pudiera tener la consolidación de las preferencias arancelarias y riesgos que entraña la aparición de nuevos socios comerciales. Se finaliza mostrando que el interés en el Acuerdo de Asociación no sólo está en los temas comerciales sino también en la cooperación y el diálogo político, donde existe un amplio marco para la concertación.

Palabras clave: Acuerdo de Asociación, comercio UE MERCOSUR, cooperación y diálogo político.

Códigos JEL: F-14, F-15, F-53

Abstract

This article reviews the difficulties encountered by the negotiations of the Association Agreement between the European Union and MERCOSUR, particularly by the different interests in trade. Analysis of the structure of trade relations between the two regions in order to find potential complementarities, identify opportunities that could be the consolidation of the tariff preferences and risks of emergence of new trading partners. It ends showing that interest in the Partnership Agreement is not only trade issues but also on cooperation and political dialogue, where there is a broad framework for consensus.

Keywords: Partnership Agreement, Cooperation and Political Dialogue, Trade, EU and MERCOSUR

1. Introducción

La UE ha mostrado un gran interés por el MERCOSUR desde su creación¹, motivado por la similitud de los objetivos de ambos esquemas de integración. En 1995 se firmó el Acuerdo de Cooperación Interregional entre la UE y el MERCOSUR, aún vigente, y en 1999 se aprobó el mandato de negociación para un Acuerdo de Asociación², en línea con los que se estaban negociando con México y Chile y que pronto entrarían en

* Ángeles Sánchez Díez. Universidad Autónoma de Madrid, (Spain), Pilar Ruiz Huélamo. Parlamento Europeo.

¹ Sólo un mes después de la firma del Tratado de Asunción, se celebrara la primera reunión conjunta entre la Comisión Europea, el Consejo del Mercado Común y los Ministros de Exteriores del bloque latinoamericano.

² Se recuerda que los Acuerdos de Asociación de la UE que se empiezan a negociar en América Latina a finales de la década de los noventa constan de tres pilares. Uno de libre comercio, de competencia exclusiva de las instituciones europeas (art. 207 TFUE), otro de cooperación y otro de diálogo político que han de ser ratificados tanto por las instituciones comunitarias como por los Estados miembros, al tratarse de competencias compartidas.

vigor. Sin embargo, las negociaciones han estado marcadas por desencuentros continuos que terminaron con la ruptura de éstas en 2004. Un año después, la UE y el MERCOSUR intercambiaron documentos de posición sobre los puntos a los que no estaban dispuestas a renunciar, las denominadas "líneas rojas". No sería hasta mayo de 2010 cuando se retomaran oficialmente las negociaciones, en el marco de la Cumbre Birregional de Presidentes y Jefes de Estado celebrada en Madrid, bajo la última Presidencia rotatoria de España en el Consejo Europeo.

El encallamiento de las negociaciones se debe a imposibilidad de reconciliar las líneas rojas de cada una de las partes. Por parte de la UE destaca, por ejemplo, la oposición a otorgar concesiones en materia de intercambio de productos agrícolas y por parte del MERCOSUR, los denominados "temas de Singapur".

La Comisión Europea basa su negociación en los resultados de dos estudios de impacto, uno general y otro para la agricultura³. En términos generales, el acuerdo sería muy beneficioso para la economía comunitaria, debido al crecimiento de los servicios y de la industria europea. El modelo estima un aumento del PIB comunitario de entre el 0,12% (14.700 millones euros) y el 0,17% del PIB (21.400 millones euros) en 2014. No obstante, los cálculos muestran notables pérdidas para el sector agrícola, debido al incremento de las exportaciones agroalimentarias del MERCOSUR, lo que incluso en el caso más favorable para la UE supone unas pérdidas en el valor de producción de entre 500 millones de euros en el caso de las aves y el cerdo a 3.000 millones de euros para el caso del vacuno, claramente el sector más sensible. La caída de ingresos de la agricultura varía según los escenarios, con una horquilla de pérdidas para los agricultores europeos entre los 1.000 millones de euros hasta casi los 7.000 millones anuales.

Precisamente, por estas razones las negociaciones del Acuerdo de Asociación encuentran las mayores dificultades en su pilar comercial y, particularmente, en el calendario de liberalización. De hecho, tras dos años de negociaciones, aún no se han intercambiado las ofertas de acceso a mercados. No obstante, se han producido avances en cuestiones técnicas aunque quedan aún temas pendientes.

En los pilares diálogo político y cooperación, las negociaciones del texto del acuerdo están muy avanzadas. No obstante, persisten las diferencias de enfoque sobre los capítulos relativos a migraciones, no proliferación de armas nucleares, cambio climático y gobernanza, aunque al más alto nivel político se ha expresado que estas diferencias "adjetivas" podrían solventarse rápidamente⁵.

En este artículo se abordará la estructura de comercio existente, observando las asimetrías entre regiones que muestran las dificultades existentes en el cierre del Acuerdo

³ Los estudios consideran cuatro escenarios para 2020: 1) Oferta de la UE en 2004; 2) Oferta MERCOSUR 2006; 3) Oferta UE+ conclusión Ronda de Doha (DDA); 4) Oferta MERCOSUR 2006+ conclusión DDA Burrell, et al, 2011.

⁴ El análisis de carácter general se corresponde con un modelo de Equilibrio General Computable (GLOBE), que hace un análisis multisectorial para el conjunto de la economía incluyendo comercio en servicios, libertad de circulación de bienes, servicios y capitales.

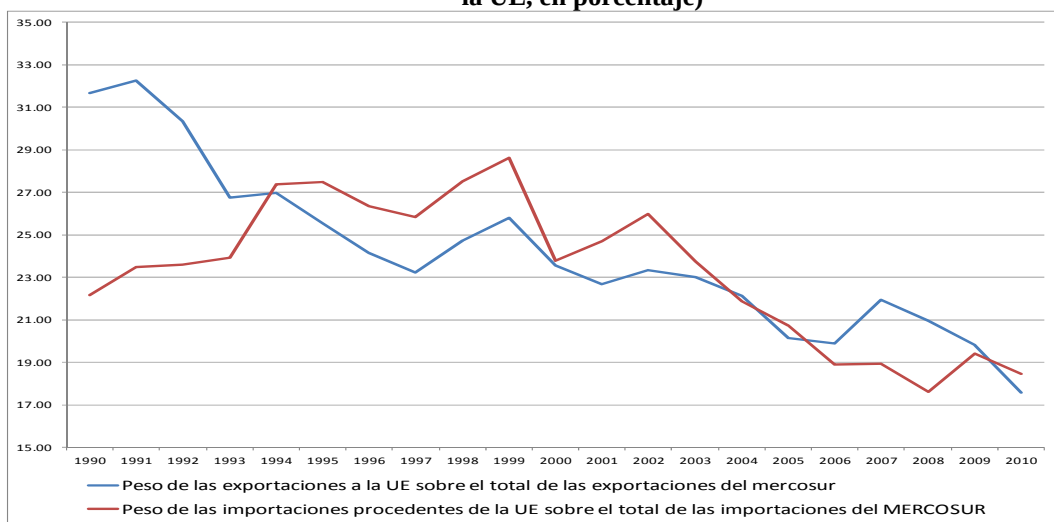
⁵ Según las declaraciones del Embajador de Uruguay, la Presidencia Pro-tempore del MERCOSUR y los negociadores del Servicio Europeo de Acción Exterior durante la reunión de la Asamblea EUROLAT los días 22 y 23 de noviembre de 2011 Bruselas.

de Asociación. A modo de conclusiones se apuntan a una serie de recomendaciones para estrechar las relaciones entre ambas regiones encaminadas a superar la dimensión comercial y fortalecer los ámbitos de la cooperación y la dimensión política.

2. Evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y el MERCOSUR

La UE ha ido perdiendo importancia en el MERCOSUR. Del mismo modo, las exportaciones del MERCOSUR a la UE han registrado una caída continua desde comienzos de la década de los noventa, pasando de algo más del 30% en 1990 a situarse entorno al 17% en 2010. Por su parte, las importaciones procedentes de Europa crecieron durante la década de los noventa, pasando del 22% al 29% y perdieron peso en la década de los dos mil, situándose también en porcentajes próximos al 17% (ver gráfico 1). Por otra parte, hay otras regiones que están ganando mucha importancia para el MERCOSUR, en particular es relevante la irrupción de Asia quien tiene una demanda creciente de materias primas a la vez que ha incrementado el peso de sus ventas de productos manufactureros en el MERCOSUR. (CEPAL, 2010b).

Gráfico 1. Importancia de la UE en el comercio de MERCOSUR
(Peso de las exportaciones e importaciones del MERCOSUR hacia y procedentes de la UE, en porcentaje)

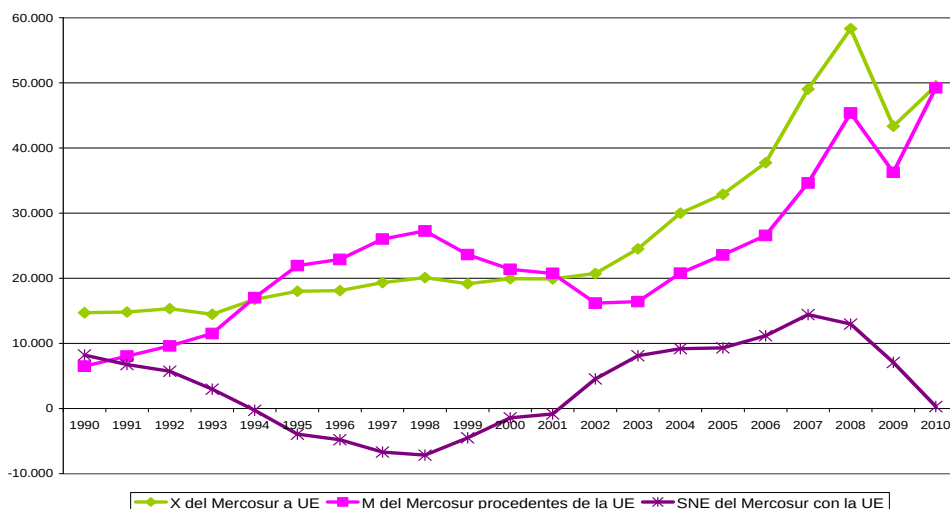


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de BADECEL, CEPAL

Pese a que en términos relativos el comercio birregional está perdiendo peso y cada una de estas regiones es cada vez menos importante para la otra, el comercio entre el MERCOSUR y la UE ha seguido una tendencia creciente en términos absolutos en la última década. Las exportaciones del MERCOSUR a la UE han pasado de cerca de 15.000 millones de dólares a casi 50.000 entre 1990 y 2010, mientras que las importaciones ascendieron de 6.500 millones a 50.000 millones de dólares. Sin embargo, este crecimiento ha sido muy irregular, registrándose periodos incluso de descenso de los volúmenes de comercio. Esto fue lo que ocurrió con las exportaciones en 1993 y con las importaciones en el periodo 1999-2002, debido a la depreciación del peso argentino y la merma que ello supuso de la capacidad de compra. Tanto exportaciones como

importaciones descendieron también en 2009, resultado de la crisis económica a nivel internacional (ver gráfico 2).

Gráfico 2. Evolución del comercio del MERCOSUR con la Unión Europea, en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de BADECEL, CEPAL

Por lo tanto, las negociaciones del Acuerdo de Asociación se han hecho en un marco de crecimiento del comercio entre las regiones, aunque con variaciones irregulares, y donde han comenzado a aparecer nuevos socios comerciales muy importantes, como es el caso de China y otros países emergentes. Esta inestabilidad se ha visto favorecida por la inexistencia de unas reglas de comercio consolidadas, ya que las preferencias comerciales concedidas por la UE al MERCOSUR se ajustan con el Sistema Generalizado de Preferencias⁶, mecanismo que no consolida las preferencias arancelarias, que pueden ser modificadas unilateralmente por la UE. El MERCOSUR ha compaginado la integración entre los países socios con la firma de acuerdos de libre comercio, siguiendo la filosofía del denominado Regionalismo abierto⁷ (ver tabla 1).

⁶ El Sistema de Preferencias Generalizadas, regulado por la UNCTAD, establece que los países desarrollados pueden establecer un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación a favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos. Estas medidas han de contribuir al aumento de los ingresos de exportación de esos países; promover su industrialización y acelerar su ritmo de crecimiento económico.

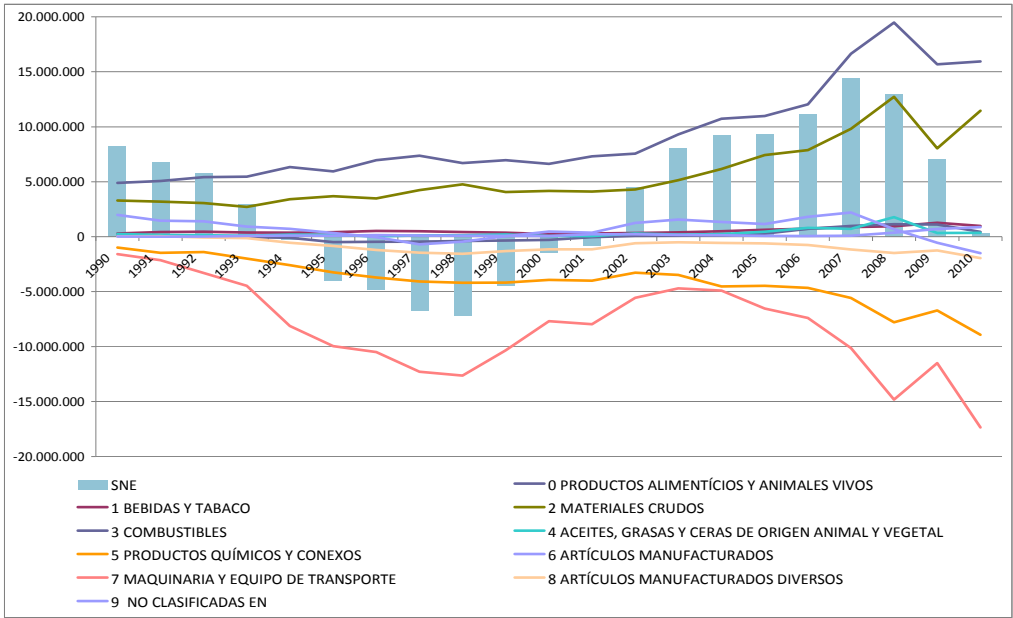
⁷ La CEPAL define el regionalismo abierto como “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por los acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de apertura y des-reglamentación, con el objetivo de aumentar la competitividad de los países de la región y de construir, en lo posible, un cimiento para la economía internacional más abierta y transparente. El fin último es conciliar la mejor inserción

Tabla 1. Acuerdos de libre comercio firmados por países del MERCOSUR		
Acuerdos	Fecha de firma	Fecha de entrada en vigor
MERCOSUR-Bolivia	17-Dic-96	28-Feb-97
MERCOSUR-Israel	18-Dic-07	n.d
MERCOSUR-Chile	25-Jun-96	01-Oct-96
MERCOSUR-Perú	30-Nov-05	n.d

Fuente: Sistema de Información de comercio Exterior (SICE), OEA

En resumen, el MERCOSUR tuvo superávit comercial con la UE en la primera mitad de los noventa, que se convirtió en déficit, impulsado por la fuerte apreciación de las principales monedas de las economías del MERCOSUR. A partir de 2002, y condicionado por la devaluación del peso argentino, se inició una senda ascendente de un nuevo superávit comercial. El MERCOSUR presenta un superávit creciente en productos alimenticios y animales vivos así como en materiales crudos, es decir, en productos que desde mediados de la década de los dos mil han visto crecer sus precios, aunque con fuertes oscilaciones. Sin embargo, presenta unos abultados y crecientes déficits en artículos manufacturados y productos químicos (ver gráfico 3).

Grafico 3. Saldo neto exterior del Comercio de MERCOSUR con la UE
(En miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de BADECEL, CEPAL

internacional con la profundización de la interdependencia entre los países de la región”. CEPAL, 1994.

Las exportaciones del MERCOSUR a la UE están concentradas en términos sectoriales y casi dos tercios del comercio están basados en recursos naturales, en particular, alimentos y materiales crudos. Además, se observa el dinamismo de algunos sectores que han ganado peso desde 2002, pese a no ser particularmente importantes en la estructura sectorial de las exportaciones del MERCOSUR a la UE. Es el caso de los productos químicos que han pasado de suponer el 3,5% al 6,6% del total, los combustibles y lubricantes minerales (del 1,6% al 3,3%) de los aceites, grasas u ceras (1,1% del 2,2%). Por el contrario, los artículos manufacturados están perdiendo peso.

Por otro lado, casi la mitad de las exportaciones de la UE al MERCOSUR son maquinaria y material de transporte y más de un cuarto son productos químicos. A su vez, las exportaciones de manufacturas ascienden al 13% del total. El resto de sectores tienen una importancia mínima, e incluso algunos han ido perdiendo importancia, como es el caso de los combustibles y lubricantes minerales, entre otros. Es decir, el comercio de la UE con el MERCOSUR se encuentra altamente concentrado sectorialmente y con una distribución muy heterogénea (ver tabla 2). Ello recuerda la estructura del denominado comercio norte- sur, donde los países centrales suministran productos manufacturados de mayor valor añadido y los países en desarrollo comercian con materias primas, lo que termina deteriorando los términos de intercambio. Esto ha sido objeto de estudio por los autores de la CEPAL desde la década de los cincuenta.

Tabla 2. Distribución sectorial del comercio entre la UE y el MERCOSUR en porcentaje

	Exportaciones de la UE al MERCOSUR		Exportaciones del MERCOSUR a la Europa Occidental	
	2002	2009	2002	2009
0 Productos alimenticios y animales vivos	1.9	1.9	38.6	36.4
1 Bebidas y tabaco	0.9	0.7	2.2	1.8
2 Materiales crudos no comestibles	1.4	1.4	25.6	27.5
3 Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	2.7	0.9	1.6	3.3
4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.4	0.6	1.1	2.2
5 Productos químicos y conexos	25	27.1	3.5	6.6
6 Art. Manufacturados	12.8	13	13.7	9.3
7 Maquinaria y equipo de transporte	47.1	47.4	9.7	9.2
8 Artículos manufacturados diversos	7.8	6.9	3	2.5
9 Mercancías y operaciones no clasificadas	0	0.1	0.9	1.2
Total, millones de dólares	17960	38578	25540	55187

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de TradeCan, CEPAL

Si relevante es ver la estructura del comercio entre las regiones, también es esencial analizar la importancia que cada región tiene como proveedor de cada uno de los productos en la otra región, esto es, el nivel de penetración que tienen los productos del MERCOSUR en la UE y viceversa. Por su parte, el MERCOSUR es un importante proveedor de materiales crudos, con una cuota de mercado del 7-10% según años, del total de materiales crudos importados por la UE. También son importantes los alimentos procedentes del MERCOSUR que son aproximadamente el 6% de los alimentos comprados por la UE. En menor medida, también son importantes los aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, habiéndose registrado un ligero incremento en la cuota de mercado.

Los productos europeos son también importantes en el MERCOSUR aunque existen diferencias sectoriales relevantes. Destaca la penetración de las bebidas y el tabaco, donde más de un tercio de las importaciones realizadas por el MERCOSUR proceden de la UE. Asimismo, destaca la cuota de mercado de los aceites, grasas y ceras (28-29%), los productos químicos (30-25%), las manufacturas (28-20%), maquinaria y transporte (30-22%), para los cuales los productores europeos cubren más de un cuarto del total de las importaciones de la subregión latinoamericana. No obstante, en los tres últimos sectores se observa una tendencia decreciente que hace necesario replantearse desde la perspectiva de la política comercial como revertir dicho proceso (ver tabla 3).

Tabla 3. Cuota de mercado, en porcentaje

	Productos del MERCOSUR en Europa		Productos europeos en el MERCOSUR	
	2002	2009	2002	2009
0 Productos alimenticios y animales vivos	5,776	6,187	8,6	9,2
1 Bebidas y tabaco	1,949	2,027	43,5	36,9
2 Materiales crudos no comestibles	7,987	10,376	10,3	7,9
3 Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0,199	0,576	4,5	1,8
4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	3,134	5,012	28,3	29,3
5 Productos químicos y conexos	0,289	0,583	30,3	25,7
6 Art. Manufacturados	0,981	0,872	28,4	20,8
7 Maquinaria y equipo de transporte	0,264	0,371	30,6	22,4
8 Artículos manufacturados diversos	0,227	0,249	27,7	19,1
9 Mercancías y operaciones no clasificadas	0,298	0,306	7,7	0,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de TradeCan, CEPAL

La creciente competencia de productos de otras regiones está restando protagonismo a los productos europeos. La agresividad con la que algunas economías emergentes están irrumpiendo en el mercado mundial y, concretamente, en los países del Cono Sur es tan elevada que parece poco realista pensar que los productos europeos

podrán seguir manteniendo importantes cuotas de mercado en el MERCOSUR sólo a través de una competencia vía precios, que podría ser favorecida por un acuerdo de libre comercio. Si bien este puede ser deseable, no hay que descuidar otras políticas encaminadas a la incorporación de mayor valor tecnológico, la diferenciación de los productos, la creación de empresas de capital mixto que se ligen a acuerdos con proveedores, etc.

La competitividad de los países puede analizarse a través del estudio combinado de la evolución de las cuotas de mercados de los productos y la evolución de dichos productos en el mercado mundial. Para ello se utiliza el programa *Competitive Analysis of Nations -Trade Can-* de la CEPAL (2010)⁸.

Tabla 4. Matriz de competitividad de la UE en el mercado del MERCOSUR, cuota de mercado a 3 dígitos. Porcentaje de exportaciones del año final

		Sectores estancados		Sectores dinámicos	
		2002-2006	67.6	2002-2006	32.4
		2007-2009	16.9	2007-2009	83.1
Ganancia de cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
2002-2006	18.3	2002-2006	10.5	2002-2006	7.8
2007-2009	37.4	2007-2009	5.3	2007-2009	32.1
Pérdida de cuota de mercado		Retirada		Oportunidades pérdidas	
2002-2006	81.7	2002-2006	57.0	2002-2006	24.7
2007-2009	62.6	2007-2009	11.7	2007-2009	51.0

Fuente: Elaboración propia a partir de la base Trade Can de la CEPAL y el Banco Mundial

Una primera aproximación a la competitividad de las exportaciones de la UE en el MERCOSUR podría señalar la mejoría de ésta, debido a que se han incrementado los rublos de sectores dinámicos (pasando del 32,4% al 83,1%) y aquéllos en los que se ha registrado una ganancia de cuota de mercado (ascendiendo del 18,3% al 37,4%). Un análisis más detallado muestra el elevado peso que aún tienen las oportunidades perdidas, que suponen más de la mitad del comercio (ver tabla 4). Así, se pone de manifiesto las grandes oportunidades que un potencial Acuerdo Comercial podría tener para aumentar las exportaciones de la UE hacia el MERCOSUR, máxime si se orienta a aprovechar las oportunidades pérdidas y afirmar las estrellas nacientes.

El comercio del MERCOSUR con Europa muestra que a la vez que se han incrementado los sectores dinámicos (del 37% en 2002-2006 al 74% en 2007-2009) se han aumentado los sectores en lo que el MERCOSUR perdía cuota de mercado (25% a 40% en el mismo periodo). Casi un tercio de las exportaciones del MERCOSUR constituyeron en el periodo 2007-2009 oportunidades perdidas, es decir, nichos para los cuales la demanda europea crecía pero los proveedores del MERCOSUR perdían cuota de mercado. Paralelamente a este proceso, se ha abierto un espacio importante para los

⁸ Un análisis detallado de las matrices de competitividad de la Unión Europea y el MERCOSUR se puede ver en Sánchez Díez, y Ruiz Huélamo 2012.

exportadores del MERCOSUR, en tanto que un 42% del comercio está ya basado en estrellas nacientes y, por lo tanto, tiene un excelente proyección a futuro, debido a que son rubros para los que la demanda europea crece y las exportaciones del MERCOSUR ganan cuota de mercado (ver tabla 5).

Tabla 5. Matriz de competitividad del MERCOSUR en el mercado europeo, cuota de mercado a 3 dígitos. Porcentaje de exportaciones del año final

		Sectores estancados		Sectores dinámicos	
		2002-2006	63.0	2002-2006	37.0
		2007-2009	25.9	2007-2009	74.1
Ganancia de cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
2002-2006	74.6	2002-2006	41.6	2002-2006	32.9
2007-2009	59.5	2007-2009	16.8	2007-2009	42.7
Pérdida de cuota de mercado		Retirada		Oportunidades pérdidas	
2002-2006	25.4	2002-2006	21.3	2002-2006	4.1
2007-2009	40.5	2007-2009	9.1	2007-2009	31.4

Fuente: Elaboración propia a partir de la base Trade Can de la CEPAL y el Banco Mundial

3. Hacia el fortalecimiento de la cooperación y el diálogo político.

Las relaciones birregionales entre la Unión Europea y el MERCOSUR datan de antiguo y nunca has sido sencillas. Tras la suspensión de las negociaciones a mediados de la década de los 2000, el impulso político de la UE, liderado por España, permitió retomar los contactos en 2010. No obstante, los desencuentros técnicos en la liberalización del comercio, la creciente importancia que otras regiones tienen en el MERCOSUR, como por ejemplo China, y las dificultades financieras, económicas e incluso políticas de la Unión Europea, pueden suponer una nueva amenaza para el cierre del Acuerdo de Asociación.

Por ello parece más importante que nunca mostrar un gran compromiso político en apostar por el refortalecimiento de las relaciones y la búsqueda de alianzas en los ámbitos de la cooperación y el dialogo político. En este marco se sugieren algunos caminos interesantes donde se han registrado incipientes avances pero sería necesario fortalecer los puntos de encuentro entre la UE y el MERCOSUR.

En primer lugar, el Parlamento Europeo lanzó la iniciativa para definir la Carta Latinoamericana para la Paz y la Seguridad en 2009, que fue apoyada por el Parlamento Latinoamericano y también refrendada por la Asamblea Parlamentaria Euro-Latinoamericana en tiempo récord (menos de un año).

Sin embargo, aparte de un estudio encargado por el Parlamento Europeo sobre el tema y la adopción de varias resoluciones en la Asamblea EUROLAT, no se ha dado ningún paso tangible en aras de la consecución de la misma. En este sentido, el Servicio Europeo de Acción Exterior podría establecer contactos con el Consejo de Defensa Sudamericano⁹ en el marco de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR).

En segundo lugar, son muchas ya las voces que vienen proponiendo la creación de un Centro Birregional de Prevención de Conflictos pero el Centro sigue siendo sólo una realidad en papel. La respuesta común a la crisis y la formación de capacidades para su prevención es otro de los temas tratados con los socios estratégicos de la UE en Latinoamérica en el que queda mucho camino por andar, y que podría incluirse de forma prioritaria en las materias tratadas dentro de los ámbitos de cooperación política.

Por otro lado, la Asamblea Parlamentaria EUROLAT estableció un Grupo de Migraciones tras la adopción en 2009 de la Directiva de Retorno de Migrantes Indocumentados por parte de la UE, conocida como "directiva de la vergüenza". Ello fue la respuesta al malestar ocasionado en los países de latinoamericanos por dicha Directiva y la pérdida de confianza mutua que se generó entre ambas regiones. Este grupo aprobó en enero del 2010 un documento de trabajo sobre migraciones en las relaciones UE-América Latina y el Caribe, que incluía entre sus recomendaciones la creación del Observatorio de las migraciones¹⁰. Este ámbito de cooperación es muy amplio y aún está escasamente avanzado en el marco de las relaciones birregionales.

La profundización de las relaciones entre la UE y el MERCOSUR no se puede articular al margen de la Sociedad Civil, cada vez más organizada en una multiplicidad de Foros. Es precisamente la aparición casi exponencial del número de Foros, tanto en los países del MERCOSUR como en la UE, lo que exige un enfoque coordinado entre ellos así como su correcta institucionalización. La Asamblea EUROLAT se ha abierto a la sociedad civil, pero aún hay mucho camino por avanzar.

A ello habría que sumar la imperiosa necesidad de apostar por la existencia de un centro de estudios de los temas que son de interés común para ambas regiones y en cuyos resultados pudieran apoyarse las decisiones políticas, para así minimizar el riesgo de tomar decisiones en función de los ciclos políticos y los caprichos gubernamentales. Este rol puede y ha de ser cumplido por la Fundación EULAC.

⁹ El 16 de diciembre de 2008, los países sudamericanos se reunieron en una Cúpula Extraordinaria de la UNASUR, en Bahía, Brasil, y decidieron la creación del Consejo de Defensa Suramericano como un órgano "de consulta, cooperación y coordinación en materia de defensa".

¹⁰ Concretamente, se proponía su integración orgánica en la Fundación EULAC. En relación a esta iniciativa existen trabajos muy avanzados en la Asamblea EUROLAT. Como ejemplo, existe una propuesta escrita por parte de Argentina sobre la posible estructura del Observatorio, ofreciendo apoyo institucional para que se establezca en Buenos Aires.

Sin embargo, desde que se anunciara en mayo de 2010, esta aún no ha comenzado sus trabajos. Por el momento, los únicos acuerdos a los que se han llegado son los relativos a el emplazamiento de la sede principal (Hamburgo) y de los dos centros asociados o socios estratégicos, conforme a la denominación del Servicio Europeo de Acción Exterior, uno situado en París (Institut des Amériques) y el segundo en Milán, cuyo socio es la Región de Lombardía¹¹.

Aunque se han planteado una serie de medidas para poder superar el excesivo peso que los temas comerciales tienen en la negociación del acuerdo no se puede ignorar que sin desatascar algunos temas comerciales el Acuerdo de Asociación no llegará a buen puerto. Por ello es necesario dotar de contenido y mantener la financiación de los instrumentos transversales que la UE dispone para la región, en particular aquéllos de tipo económico como el ALINVEST.

Finalmente, es necesario recalcar que la institucionalización de las relaciones entre ambas regiones corre grandes riesgos si se siguen vinculando las negociaciones del Acuerdo de Asociación con los procesos electorales a nivel nacional. Por poner un ejemplo, Argentina, bajo la excusa de falta de avances en el campo técnico, manifestó su intención de no proceder al intercambio de ofertas de acceso a mercado hasta pasadas sus elecciones presidenciales. Por parte europea, Francia también anunció un parón hasta que pasaran sus elecciones presidenciales en mayo de 2012. Estos comportamientos ponen serias debilidades institucionales de los esquemas de integración, y en las relaciones entre ellos, en es caso estudiado entre la UE y el MERCOSUR.

Bibliografía

CEPAL (1994): *El Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica en servicio de la transformación productiva con equidad*, Publicaciones de Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2011). *Guía de instrucciones del programa Competitive Analysis of Nations*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas.

CEPAL (2010a): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: Crisis originada en el Centro y recuperación impulsada por las economías emergentes*. CEPAL, Naciones Unidas.

¹¹ Hamburgo, París y Milán fueron las candidatas a albergar la sede oficial de la Fundación. Finalmente se decidió aprobar, sin coste alguno para la Fundación, el establecimiento dos centros asociados. Cada uno de ellos tiene una especialidad temática: así pues, el centro francés tiene entre sus objetivos contribuir al intercambio académico sobre dinámicas de integración en el contexto de la globalización, mientras que el centro italiano se especializa en el partenariado con las PYMES, mediante la promoción de la innovación, investigación y la transferencia tecnológica. Por parte latinoamericana, existen conversaciones informales con los gobiernos de Chile y de República Dominicana sobre la posibilidad de establecer otros centros asociados allí.

CEPAL (2010b): *People's Republic of China and Latin America and the Caribbean, Ushering in a new era in the economic and trade relationship*. Comercio Internacional e integración. CEPAL, Santiago de Chile.

FMI (2011a): *Perspectivas de la Economía Mundial, Desaceleración del crecimiento, agudización de los riesgos*, Septiembre.

FMI (2011b): *World Economic Outlook Database*, FMI. September 2011

García de la Cruz, J.M. Gayo Laffé, D. y Sánchez Díez A. (2007): *La viabilidad del MERCOSUR: Escenarios y prioridades para España*. Madrid. Fundación Alternativas. Documento 16.

García de la Cruz, J.M. Sánchez Díez, A. y Gayo Lafée, D. (2010): “La profundización de la integración en el MERCOSUR y las prioridades para la UE: Escenarios para la región y para la Unión Europea”, en *Revista de estudios económicos de desarrollo internacional/economic studies of international development. Journal of Latin American and International Developmen*. Vólunen 10. The Euro-American Association of Economic Development Studies. .

Rodríguez Ortiz, S. (2011): “Crisis de la deuda pública: ajuste social regresivo y nueva gobernanza económica asimétrica” en *Revista de Economía Mundial*, número 29.

Sánchez Díez, A. y Ruiz Huélamo, P. (2012): “Relationships between EU-MERCOSUR: Analysis of Economic Complementarities in Association Agreement” en *Applied Econometrics and International Development*, núm, 12-2 (en prensa)

Solchaga Recio & Asociados (2011): *Perspectivas América Latina 2011*, Madrid. Enero.