

El rol de la Unión Europea en la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur

Editores: Winfried Weck - Ignacio Bartesaghi



 **UCU**

 **KONRAD
ADENAUER
STIFTUNG**

Los artículos que integran esta publicación corresponden a una serie de documentos que fueron finalizados entre diciembre de 2018 y noviembre de 2019.

De esta edición
© Konrad-Adenauer-Stiftung
©Universidad Católica del Uruguay

Fundación Konrad Adenauer
Programa Regional
Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latino América (ADELA)
Albrook No. 16
Calle Las Magnolias
Ancón, Panamá
Teléfono: (+507) 387 4470
Correo electrónico: info.adela@kas.de
<https://www.kas.de/de/web/regionalprogramm-adela>

Editores
Ignacio Bartesaghi
Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay (UCU)

Winfried Weck
Director del Programa Regional "Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latino América" ADELA. Fundación Konrad Adenauer

Coordinadora de proyectos
Marcee Gómez
Programa Regional "Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latino América" ADELA. Fundación Konrad Adenauer

Cuidado de edición y corrección de estilo
Ilka Calvo

Concepto gráfico, diseño, armado y diagramación
Paula Daniela Cartagena Rodríguez

Impresión
BOSKI S.A.

Este documento ha sido editado por Ignacio Bartesaghi, Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay (UCU) y Winfried Weck, Director del Instituto de Negocios Internacionales. Las opiniones expresadas en este documento, son las de los autores y no reflejan necesariamente la opinión de la Universidad Católica del Uruguay o la Fundación Konrad Adenauer. Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido siempre que se mencione la fuente.

Publicación de la Konrad-Adenauer-Stiftung e.V y la Universidad Católica del Uruguay
ISBN: 978-9962-732-04-4

Copyright © Konrad-Adenauer-Stiftung e.V, 2021
Todos los derechos reservados
Impreso en Ciudad de Panamá, Panamá

Índice

- 7** Prólogo
- 10** Introducción
- 13** Alianza del Pacífico y Mercosur: descripción de las economías, acuerdos comerciales vigentes y negociaciones en curso
- 41** Análisis del proceso de convergencia iniciado entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur
- 69** Mercosur, la Alianza del Pacífico y la Unión Europea: Flujos de comercio e inversión
- 99** Análisis de los acuerdos de la Unión Europea con países de América Latina
- 141** El rol de la Unión Europea en la hoja de ruta de la convergencia entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico
- 191** Fuentes consultadas

Acrónimos y siglas

A

AAP.CE
ACE
ALADI
ALALC
AP
APEC
ASEAN

Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica
Acuerdo de Complementación Económica
Asociación Latinoamericana de Integración
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
Alianza del Pacífico
Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico
Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

B

BID

Banco Interamericano de Desarrollo

C

CARICOM
CEPAL
CPTPP

Mercado Común del Caribe
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

E

EFTA

Asociación Europea de Libre Comercio

G

GAN
GATT

Grupo de Alto Nivel
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

I

IED
INTAL

Inversión Extranjera Directa
Instituto para la Integración de América Latina

M

MCCA
MIPYME
Mercosur

Mercado Común Centroamericano
Micro, pequeñas y medianas empresas
Mercado Común del Sur

N

NAFTA
NMF

Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Nación Más Favorecida

O

OCDE
OEA
OMC

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
Organización de Estados Americanos
Organización Mundial del Comercio

P

PIB
PYME

Producto Interno Bruto
Pequeñas y Medianas Empresas

S

SA
SEGIB
SELA

Sistema Armonizado
Secretaría General Iberoamericana
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe

T

TLC

Tratado de Libre Comercio

U

UE
UNASUR

Unión Europea
Unión de Naciones Suramericanas

PRÓLOGO

El desarrollo económico de la región Latinoamericana ha tenido diferentes procesos de interacción, tanto entre los países que conforman el territorio, como entre otras zonas a nivel mundial. Europa y el continente americano son las regiones más democráticas del mundo, al igual que son socios naturales en valores e intereses para el fortalecimiento de alianzas suprarregionales y globales. En materia de comercio internacional, existen ya diferentes vínculos entre la Unión Europea (UE) y los 33 Estados de la CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe), los cuales ya están estrechamente entrelazados, puesto que existen acuerdos comerciales con 26 de estas naciones. La UE es también el segundo socio comercial, el mayor inversor y el socio más importante en la cooperación para el desarrollo con América Latina. Además, el

MERCOSUR (Mercado Común del Sur) y la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México, Perú), están adquiriendo cada vez mayor importancia para Europa.

La Fundación Konrad Adenauer (KAS), está convencida de que los grandes desafíos económicos globales y regionales no pueden ser tratados únicamente por estados nacionales o bilaterales. Estos también pueden ser tratados mediante la cooperación multilateral e investigación que se ofrece, por ejemplo, en el marco de las Naciones Unidas o de la UE, el desarrollo de los organismos económicos e instituciones comerciales regionales, al igual que el trabajo de la sociedad civil y el desarrollo de análisis académico y científico, en cooperación con sus socios en todo el mundo.

En este contexto, KAS, ha establecido el nuevo Programa Regional “Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latinoamérica” (ADELA) con sede en Panamá. Este programa tiene como objetivo contribuir al fortalecimiento de la cooperación entre las democracias liberales de América Latina, Europa y otras regiones del mundo, al igual que ofrecer espacios de diálogo entre los diferentes actores. Entre los grupos destinatarios están los representantes de gobiernos y parlamentos nacionales, de organizaciones internacionales y regionales, de la sociedad civil organizada y del sector económico. Ellos son multiplicadores de la política social, económica, internacional, seguridad y desarrollo.

En esa dirección, ADELA promueve el diálogo entre América Latina y otras regiones del mundo en los temas de política internacional, de seguridad global y regional, de comercio regional e internacional y de la realización de los ODS de la Agenda 2030. Así queremos contribuir al fortalecimiento de un orden global democrático y liberal, el cual impulse los intereses de los Estados democráticos en el marco de la cooperación multilateral y las obligaciones internacionales.

Desde esta perspectiva, la presente publicación debe entenderse como un aporte, producto de nuestra preocupación central, por promover la cooperación internacional y la discusión sobre el desarrollo y el fortalecimiento de la integración económica Latinoamericana. Como sugiere el título, este documento analiza, desde una perspectiva integral, el rol de la UE en la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur, también sus actuales acuerdos y posiciones que, a largo plazo, puedan adoptar los distintos países en materia económica y de las políticas que favorecen los gobiernos con respecto a la cooperación económica multilateral.

Winfried Weck

Director Programa Regional

“Alianzas para la Democracia y el Desarrollo con Latinoamérica”

ADELA

INTRODUCCIÓN

Cuando se habla de integración económica, la UE sigue siendo la referencia mundial, modelo que inspiró a los procesos de integración en América Latina y el Caribe. Desde la década del sesenta en adelante comenzaron a emerger bloques como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el Mercado Común del Caribe (CARICOM) y el Mercosur.

Los múltiples procesos, que en muchos casos tienen objetivos similares, llevó a la necesidad de evaluar la posibilidad de que los diferentes bloques converjan en aquellos asuntos en que puede darse una mayor articulación. No se trata de fundar nuevos bloques perdiendo la naturaleza de los existentes, pero sí de conformar nuevos espacios donde se identifiquen intereses comunes en la agenda regional.

En el caso de América del Sur, el desarrollo del esquema de integración andino y el del Mercosur fueron destacados, no solo en cuanto a sus ambiciosos objetivos originarios, sino también en su desarrollo normativo e institucional. Dadas estas características, y principalmente a impulso de Brasil, pronto comenzó el interés por alcanzar una convergencia entre los dos principales bloques regionales. Si bien este proceso llegó a iniciarse con la creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, la idea principal migró pronto a la UNASUR, una organización que adquirió un ribete político y abandonó la posibilidad de fomentar la convergencia económica entre los mencionados bloques comerciales.

Por otra parte, la Comunidad Andina empezó a mostrar diferencias entre sus miembros, respecto a la estrategia de inserción, en particular en las negociaciones con Estados Unidos y la UE, lo que derivó en el definitivo alejamiento de Venezuela del bloque y en su ingreso al Mercosur como socio pleno, proceso que iniciaba un largo período de politización que postergó cualquier profundización de los vínculos con las economías andinas. Es en este contexto, en el que dos de los miembros de la Comunidad Andina comenzaron a acercarse a la visión chilena de inserción externa, coincidiendo con una visión económica que en su momento no era seguida por la Venezuela de Chávez, pero tampoco por la Bolivia de Morales ni por el Ecuador de Correa.

El proceso comentado evidenció la necesidad de contar con espacios regionales que reúnan a países con intereses comunes, lo que pronto se hizo realidad con la Iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano y desde 2011 con la Alianza del Pacífico (AP). Una vez constituido, el bloque del Pacífico logró captar el interés de una economía del tamaño de México, que decidió integrarse como miembro originario y le otorgó a la Alianza un componente geopolítico de consideración.

Por todo lo anterior, en los primeros años se dio una contraposición de modelos entre la AP y el Mercosur, presentándose el nuevo proceso como una opción más moderna, flexible, menos burocrática, más abierta al mundo y principalmente en dirección al Asia Pacífico, mostrando un enfoque de negocios y no uno político como el que en esa época desplegaba el Mercosur. Se trata de comparaciones entre dos modelos que, si bien tenían en algunos casos cierto sustento, muchos de los debates partían de enormes simplificaciones.

Para frenar un escenario que a todas luces enfrentaba dos modelos de integración y de políticas económicas, a impulso principalmente de Chile, comenzó a manejarse la posibilidad de que la AP y el Mercosur dejaran de lado esas confrontaciones teóricas o de corte político y comiencen un camino hacia la convergencia, lo que pronto logró adeptos en todos los países y apoyo en las organizaciones regionales de cooperación.

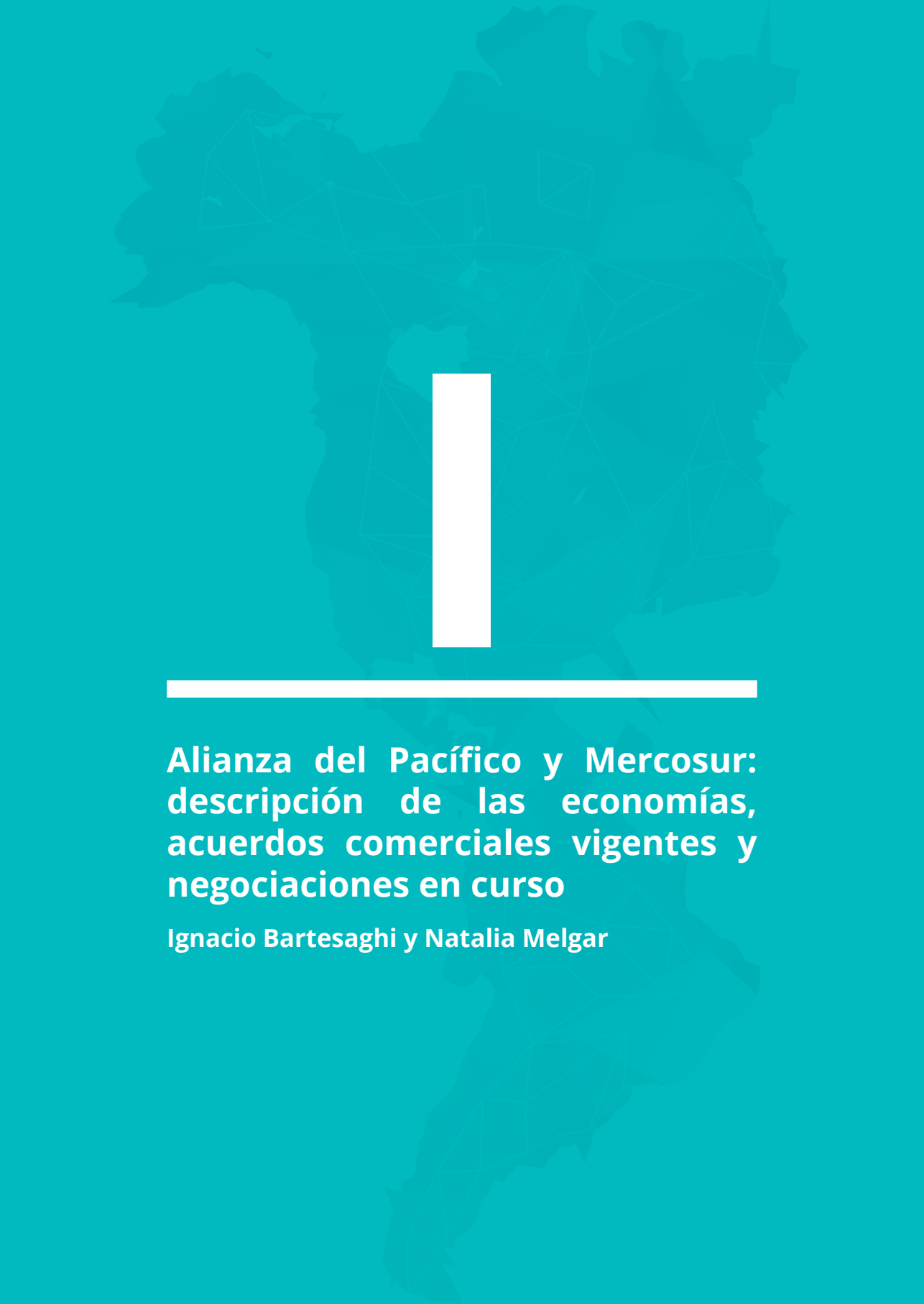
En los últimos años y dado el cierre del acuerdo entre el Mercosur y la UE, la convergencia adquiere un valor adicional, ya que los acuerdos vigentes entre el bloque europeo y los cuatro miembros de la AP, junto con las disposiciones definidas en el acuerdo de asociación de la UE con el Mercosur, marcan de cierta forma la agenda de la convergencia entre los dos bloques sudamericanos.

En definitiva, cabe preguntarse qué concesiones le otorgaron los países de la AP y los del Mercosur a la UE que no fueron concedidas entre las economías de la región. Si bien no se trata naturalmente de un ejercicio lineal, ni mucho menos sencillo, sí es un buen comienzo para iniciar un debate regional sobre qué asuntos pueden marcar los debates a la hora de avanzar hacia una convergencia.

Con el apoyo del Programa Adela de la Fundación Konrad Adenauer, siete académicos de la Universidad Católica del Uruguay elaboraron cinco artículos que conforman esta obra. Los mismos abordan los antecedentes y el desarrollo del proceso de convergencia entre el Mercosur y la AP, atendiendo a las características de sus miembros, a los desafíos que se enfrentan en el presente y al rol que podría cumplir la UE en el proceso de convergencia o articulación entre los dos bloques. Finalmente, se plantea una posible hoja de ruta para culminar con cierto éxito la profundización de las relaciones entre el Mercosur y la AP.

Ignacio Bartesaghi

Director del Instituto de Negocios Internacionales

A stylized map of Latin America is shown in a light teal color against a darker teal background. A network of white lines is overlaid on the map, connecting various points across the continent. A thick white vertical bar is positioned in the center of the map, and a thick white horizontal bar is positioned below it, above the title text.

Alianza del Pacífico y Mercosur: descripción de las economías, acuerdos comerciales vigentes y negociaciones en curso

Ignacio Bartesaghi y Natalia Melgar

01

Caracterización del Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico

1.1 El caso del Mercado Común del Sur

El Mercosur es un acuerdo comercial firmado en 1991 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los países miembros tienen como objetivo crear un espacio común que les brinde oportunidades comerciales y de inversión a través de la integración. Los miembros tomaron la definición de constituir una unión aduanera y un mercado común, objetivos que, si bien nunca fueron alcanzados, marcaron la política comercial de sus miembros y en especial los resultados en la firma de acuerdos comerciales con países de extrazona.

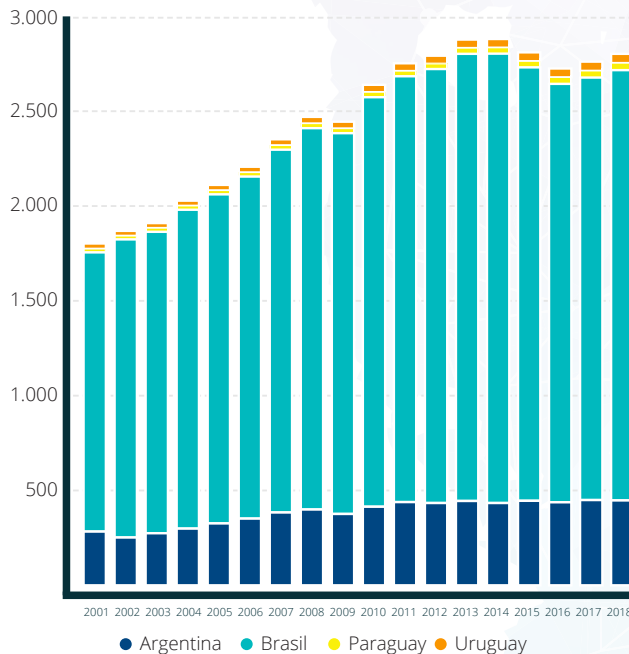
En el año 2012, se incorporó Venezuela, que actualmente está suspendida¹, mientras que con respecto al dinamismo en la región, de lo mencionado anteriormente, se deriva que

¹ Según el comunicado conjunto de los cuatro ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, la medida tomada fue la "suspensión política" que supone, la "suspensión de los derechos y obligaciones" y no su exclusión, dado que se pretende el regreso de Venezuela "tan pronto sea restaurado el orden democrático" y que se incorporen al orden jurídico las decisiones del Mercosur.

Bolivia se encuentra en proceso de adhesión restando la aprobación por parte de un congreso de uno de los socios. Si bien la suspensión de Venezuela no implica una interrupción de los intercambios comerciales ni de las relaciones bilaterales, dicho país se excluye del análisis debido a la falta de datos relevantes.

El gráfico 1 muestra la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) de cada país miembro y, por lo tanto, del Mercosur en su conjunto. Brasil juega un rol preponderante, seguido por Argentina; mientras que Paraguay y Uruguay registran una baja contribución en el total del bloque.

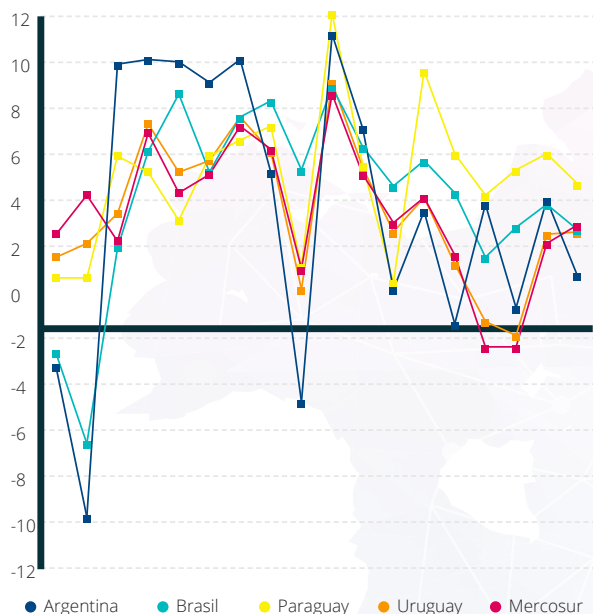
Gráfico 1 - Evolución del PIB en el Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

La tasa de crecimiento del Mercosur está estrechamente ligada a lo que ocurra en Brasil. Se observa también que, en la última década, por un lado, tanto Argentina como Paraguay han registrado alta volatilidad; mientras que, por el otro, Uruguay aparece como la economía más estable de la región y la única que ha mantenido tasas positivas de crecimiento.

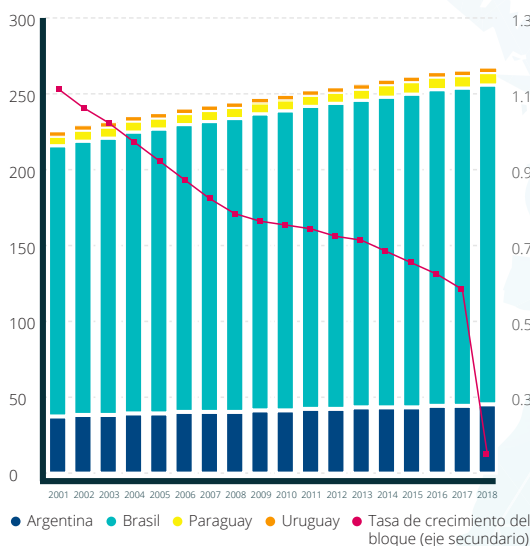
Gráfico 2 – Tasas de crecimiento en el Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En cuanto a la población, se destaca que, si bien el Mercosur ofrece un mercado importante de casi 265 millones de habitantes, la tasa de crecimiento de la población es baja y, además, el crecimiento poblacional se está desacelerando.

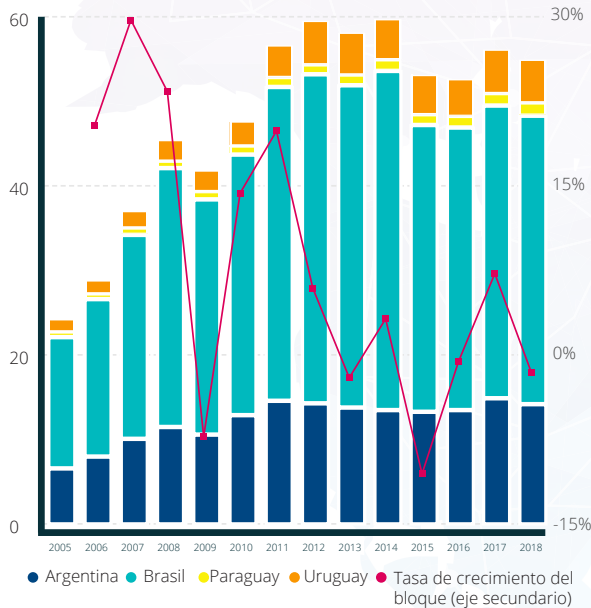
Gráfico 3 – La población en el Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En los últimos años y para la mayoría de los países, las exportaciones de servicios se han dinamizado y crecen a tasas más altas que las exportaciones de bienes. Sin embargo, el Mercosur parece ser una excepción a este fenómeno, dado que, en 2016 las exportaciones de servicios cayeron más que las exportaciones de bienes y en 2017, si bien ambas crecieron, los servicios lo hicieron a tasas inferiores.

Gráfico 4 – Las exportaciones de servicios en el Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Considerando los datos de las exportaciones de bienes a nivel de capítulo del Sistema Armonizado (SA), resulta que los principales rubros exportados por los países del Mercosur son productos primarios con baja generación de valor agregado. La excepción son los vehículos terrestres (pertenecientes al capítulo 87 del SA), exportados tanto por Argentina como por Brasil.

Cuadro 1 – Principales rubros exportados por el Mercosur

(sin considerar las exportaciones desde zonas francas)

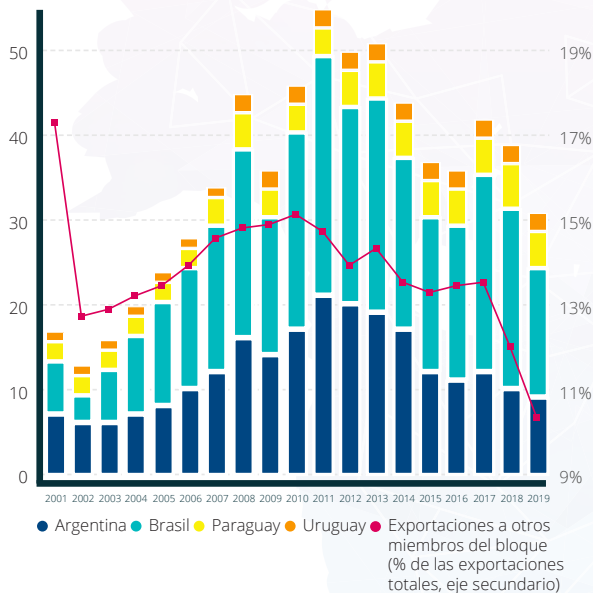
País	Principales rubros exportados en 2017	Participación	
		2017	Promedio 2001 - 2017
Argentina	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (capítulo 23 del SA)	16.8%	13.5%
	Cereales (capítulo 10 del SA)	11.9%	8.8%
	Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres (capítulo 87 del SA)	9.9%	9.3%
	Grasas y aceites animales o vegetales (capítulo 15 del SA)	8.3%	8.2%
	Semillas y frutos oleaginosos (capítulo 12 del SA)	5.4%	6%
Brasil	Semillas y frutos oleaginosos (capítulo 12 del SA)	11.9%	7.1%
	Pescados, crustáceos y moluscos (capítulo 26 del SA)	10.3%	9.5%
	Combustibles y aceites minerales (capítulo 27 del SA)	9.7%	8.6%
	Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres (capítulo 87 del SA)	6.8%	6.8%
	Carne y despojos comestibles (capítulo 02 del SA)	6.4%	5.9%
Paraguay	Semillas y frutos oleaginosos (capítulo 12 del SA)	25.4%	21.7%
	Combustibles y aceites minerales (capítulo 27 del SA)	24.8%	37.0%
	Carne y despojos comestibles (capítulo 02 del SA)	14.0%	9.7%
	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias (capítulo 23 del SA)	8.8%	7%
	Grasas y aceites animales o vegetales (capítulo 15 del SA)	6%	4.7%
Uruguay	Carne y despojos comestibles (capítulo 02 del SA)	21.5%	19.7%
	Semillas y frutos oleaginosos (capítulo 12 del SA)	15.5%	9.2%
	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera (capítulo 44 del SA)	11.8%	6.2%
	Lácteos y productos comestibles de origen animal (capítulo 04 del SA)	7.8%	8%
	Cereales (capítulo 10 del SA)	6.7%	8.7%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Además, si bien es esperable que ante la firma de un acuerdo comercial se incremente el comercio entre los socios que forman parte del bloque, el Mercosur se ha caracterizado por el relativamente escaso comercio intra-bloque. En 2007, la participación de las exportaciones de cada país hacia otros miembros del bloque en las exportaciones totales alcanzaba

a casi 16%, ratio que muestra una clara tendencia decreciente, cayendo a 14,1% en 2017. Este resultado es destacable, dado que, lo esperable es que ocurra lo contrario.

Gráfico 5 – El comercio intrarregional de bienes en el Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

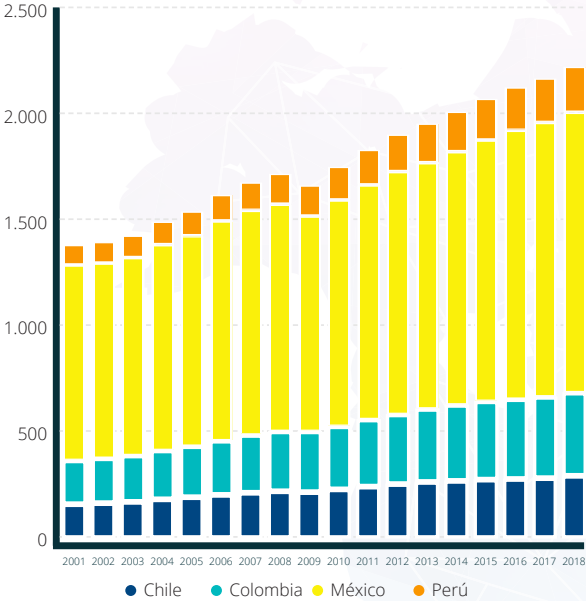
1.2 El caso de la Alianza del Pacífico

La AP es un acuerdo económico y de desarrollo firmado en 2011 por Chile, Colombia, México y Perú. Los países miembros tienen como objetivo impulsar el crecimiento y la competitividad de sus miembros buscando la articulación de fuerzas más allá de las fronteras territoriales. Esto implica concertar aspectos políticos, económicos, de cooperación e integración. La herramienta fundamental para alcanzar ese objetivo es lo acordado en la Declaración de Lima: la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

En la AP, se destaca México como la economía más grande y con mayor contribución al PIB, y al igual que en el caso del Mercosur, dadas las asimetrías, la tasa de crecimiento está estrechamente ligada al desempeño del país más grande del bloque. Por otro lado, se destaca que no sólo el PIB del bloque ha crecido constantemente en los últimos 10 años, sino

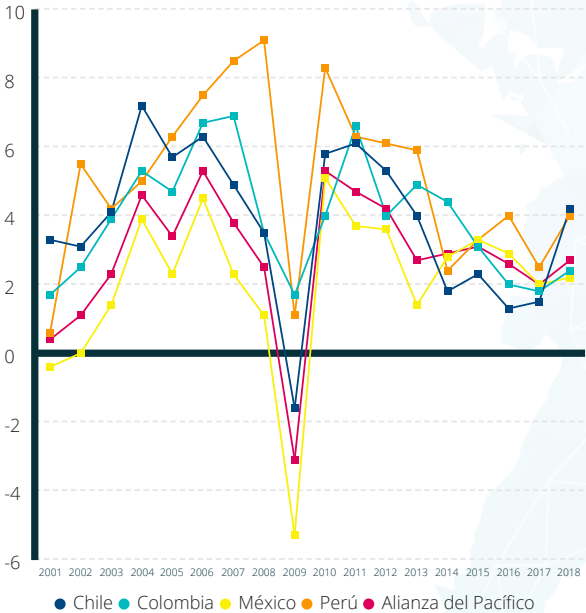
que todos los países miembros han registrado tasas positivas desde 2009, aunque se han desacelerado.

Gráfico 6 – Evolución del PIB en la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

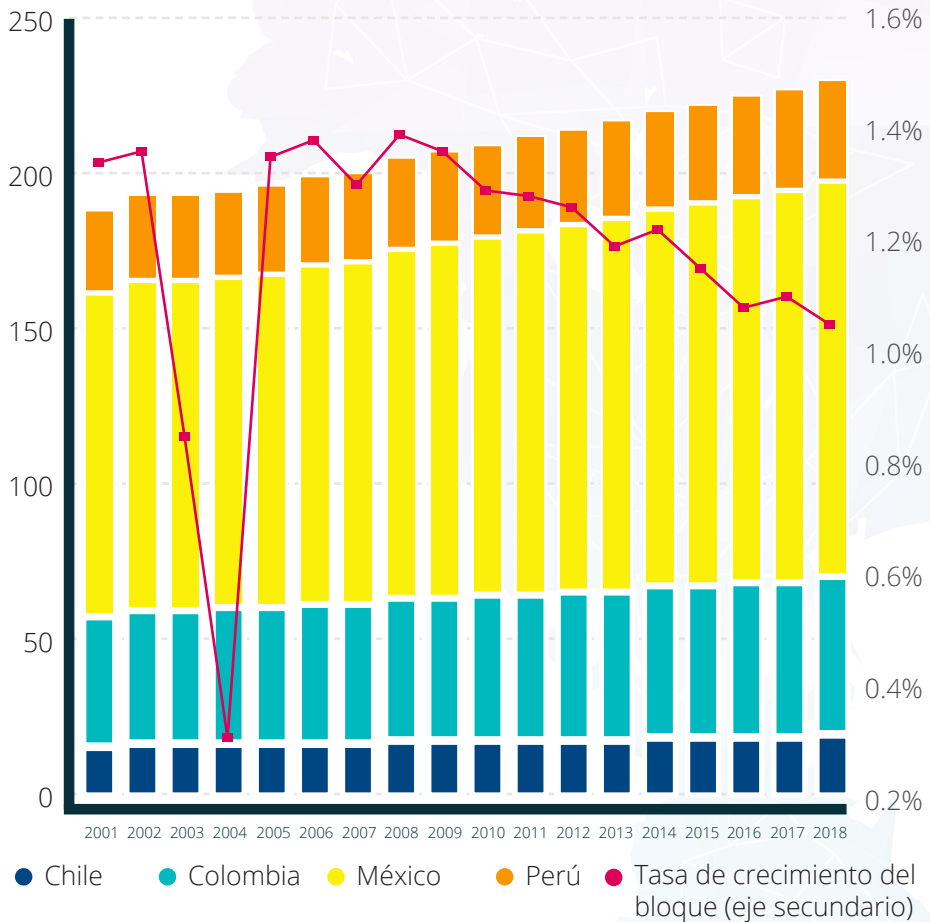
Gráfico 7 – Tasas de crecimiento de la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

El mercado de la AP es, además, atractivo por su tamaño, alcanza a casi 230 millones de habitantes. Si bien la tasa de crecimiento de la población también se ha desacelerado, continúa creciendo a tasas más altas que la de Mercosur.

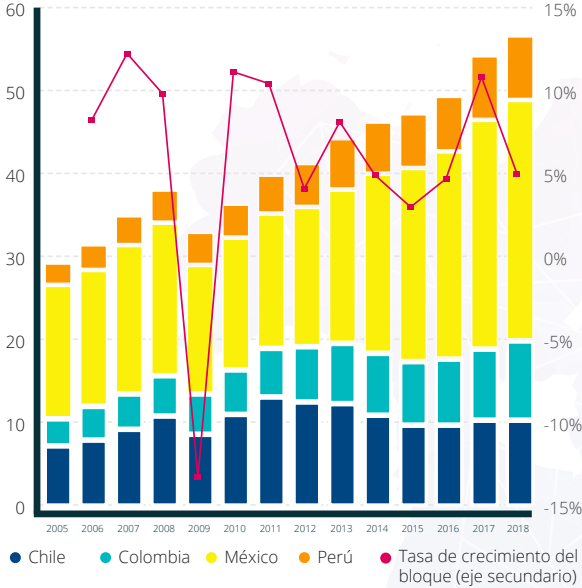
Gráfico 8 – La población en la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Siguiendo el fenómeno que se ha dado a nivel global, las exportaciones de servicios en la AP muestran mayores tasas de crecimiento que las registradas en el caso del comercio en bienes. En este aspecto, México y Perú son las economías más dinámicas.

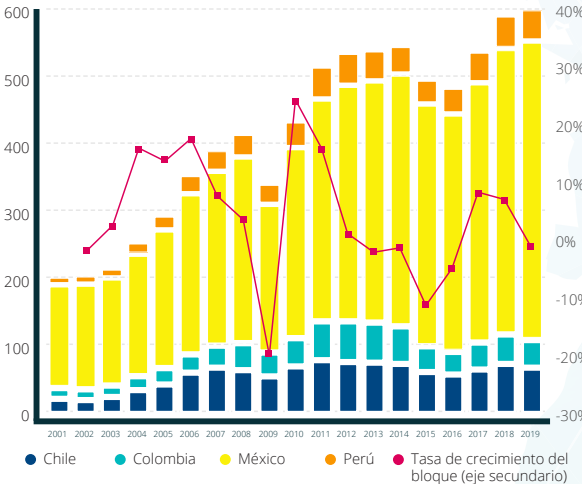
Gráfico 9 – Las exportaciones de servicios en la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En las exportaciones de bienes de la AP, el rol principal lo lideriza México y le sigue Chile. Si bien estas exportaciones del bloque muestran menor volatilidad, también registraron caídas en 2009 y en 2014, aunque volvieron a crecer un 11.7% en 2017.

Gráfico 10 – Las exportaciones de bienes de la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Los principales rubros exportados por los países de la AP están vinculados a productos primarios con bajo valor agregado. La excepción es México, que se encuentra liderando en el ranking productos exportados con mayor contenido tecnológico de América Latina, que en 2017 representaron 65,1% de las exportaciones, como el caso de los vehículos terrestres (pertenecientes al capítulo 87 del SA), máquinas y aparatos eléctricos (al capítulo del 85 SA), máquinas y aparatos mecánicos (al capítulo 84 del SA) e instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía (al capítulo 90 del SA).

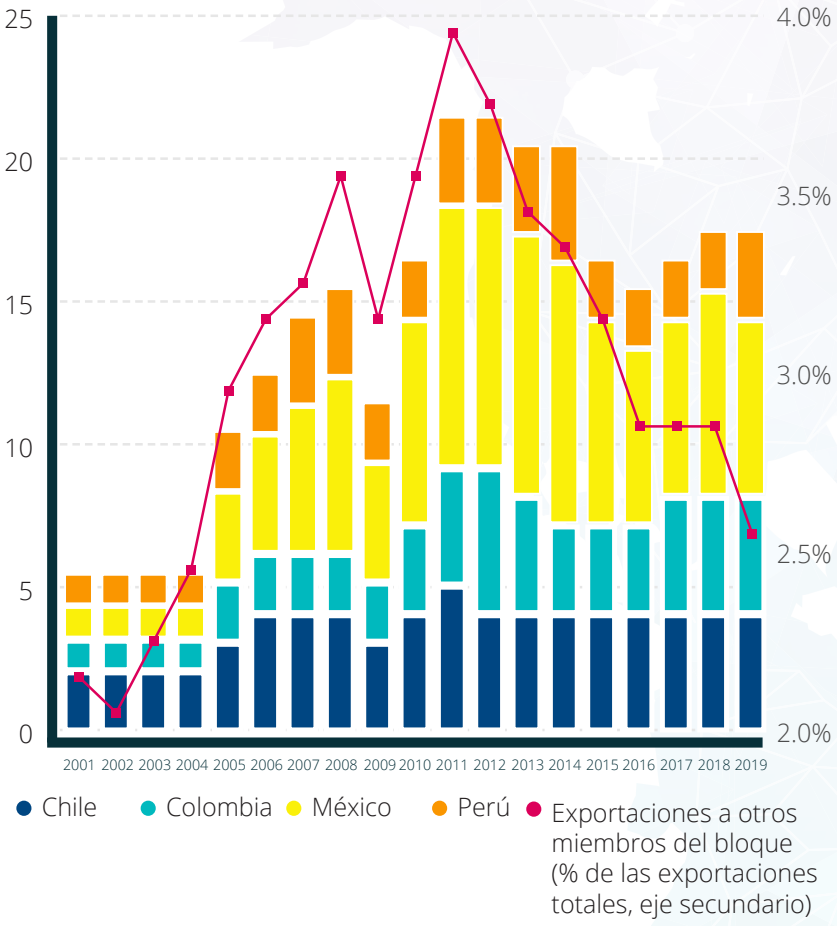
Cuadro 2 – Principales rubros exportados por la Alianza del Pacífico

País	Principales rubros exportados en 2017	Participación	
		2017	Promedio 2001 - 2017
Chile	Minerales y metalíferos (capítulo 26 del SA)	21.8%	22.3%
	Cobre y sus manufacturas (capítulo 74 del SA)	25.7%	31.2%
	Frutas y frutos comestibles (capítulo 08 del SA)	8.0%	6.9%
	Pescados, crustáceos y moluscos (capítulo 26 del SA)	7.6%	5.7%
	Pasta de madera (capítulo 03 del SA)	3.8%	3.7%
Colombia	Combustibles y aceites minerales (capítulo 27 del SA)	54.0%	48.7%
	Café, té, yerba mate y especias (capítulo 09 del SA)	6.9%	5.7%
	Perlas finas y piedras y metales preciosos o semipreciosos (capítulo 71 del SA)	5.3%	4.2%
	Plantas vivas y productos de la floricultura (capítulo 06 del SA)	3.8%	3.7%
	Plástico y sus manufacturas (capítulo 39 del SA)	3.6%	3.6%
México	Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres y sus partes (capítulo 87 del SA)	24.8%	18.3%
	Máquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85 del SA)	19.9%	23.3%
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (capítulo 84 del SA)	16.1%	14.3%
	Combustibles y aceites minerales (capítulo 27 del SA)	5.5%	11.8%
	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía (capítulo 90 del SA)	4.3%	3.5%
Perú	Minerales y metalíferos (capítulo 26 del SA)	37.6%	25.6%
	Perlas finas y piedras y metales preciosos o semipreciosos (capítulo 71 del SA)	16.8%	20.7%
	Combustibles y aceites minerales (capítulo 27 del SA)	8.0%	8.6%
	Frutas y frutos comestibles (capítulo 08 del SA)	5.4%	2.2%
	Cobre y sus manufacturas (capítulo 74 del SA)	4.9%	8.9%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Además, el comercio intrabloque también es muy bajo en el caso de la AP. En la última década, el máximo alcanzado fue de tan sólo 4%, valor registrado en 2011, desde entonces ha tendido a caer y en 2017, la participación de cada país hacia otros miembros del bloque en las exportaciones totales fue 2,8%, el valor más bajo del período. Esta tendencia decreciente desde 2011 es destacable dado que, como se mencionó, fue en ese mismo año cuando se constituyó el bloque.

Gráfico 11 – El comercio intrarregional en la Alianza del Pacífico, en bienes



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

02

Mapeo de los acuerdos comerciales del Mercosur y la Alianza del Pacífico

2.1 Acuerdos de la Alianza del Pacífico

2.1.1 Chile

Chile es miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés) desde el año 1949 y miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde su constitución, el 1 de enero de 1995. Conforme con el Sistema de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos (OEA), este país cuenta, actualmente, con un total de 23 acuerdos de libre comercio y cinco de comercio preferencial. También registra otro número de alianzas suscritas, pero que aún no están vigentes, como es el caso de los Tratados de Libre Comercio (TLCs) bilaterales firmados con tres de los cuatro miembros del Mercosur (Argentina, Brasil y Uruguay), el Acuerdo Integral y Progresista

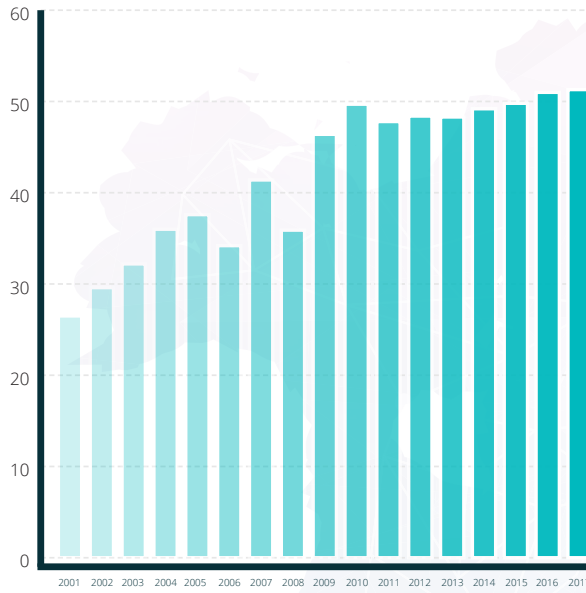
de Asociación Transpacífico (CPTPP, por su sigla en inglés) o más conocido como TPP11, que lo vincula con otras 10 economías, la modernización del acuerdo con Canadá y China y el ya suscrito con Indonesia. Es relevante señalar que Chile es miembro de la ALADI, a su vez, posee una ambiciosa agenda de negociaciones en curso, como lo es la profundización de su acuerdo con la UE, con Corea del Sur y con los Estados Asociados de la AP (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur). Además de contar con una importante red de acuerdos con América Latina y el Caribe, ya sea por los firmados en el marco de la ALADI, como por la red de acuerdos bilaterales, el país ha firmado Tratados con las principales economías a nivel internacional. De hecho, desde el año 2003, se encuentra vigente el Acuerdo de Asociación con la UE; desde el año 2004 el TLC con Estados Unidos y desde el 2006 con China.

Respecto a su relación con Asia Pacífico, Chile es el país de América Latina y el Caribe que ha logrado un mayor nivel de acuerdos con esta región, destacándose, incluso, del de China ya mencionado, el de Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Hong Kong, India, Japón, Malasia, el P4 (que lo vincula con Singapur, Brunéi y Nueva Zelanda), Indonesia, Tailandia, Vietnam, y el TPP11, a partir del cual profundizará su relación con las economías de Asia Pacífico que integran dicho acuerdo (Australia, Brunéi, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam). La red de acuerdos y sus características geográficas lo han llevado a profundizar cada vez más su relación con Asia, región que pasó de explicar el 26% del total de las colocaciones del país sudamericano, al 51% en 2017. El comercio con Asia² es ampliamente favorable a Chile, presentando un saldo comercial que superó los US\$ 11 mil millones en 2017, según datos informados por Chile. Las exportaciones chilenas con destino al continente asiático aumentaron a una tasa anual del 13% entre los años 2001 – 2017, mientras que las importaciones lo hicieron al 14%.

Si bien la concentración de comercio exterior del país trasandino es cada vez más elevada con Asia, de igual forma, en el caso de las importaciones Estados Unidos sigue ocupando después de China, el segundo puesto en el ranking exportador, seguido por Brasil, Argentina, Alemania, México, Japón y Corea del Sur. Replicando ese ejercicio de las importaciones para referir las exportaciones chilenas, si bien Estados Unidos aquí también ocupa el segundo lugar después de China (más allá de que en los dos casos pierde participación entre los años 2001 – 2017), el tercer y cuarto lugar lo ocupan Japón y Corea del Sur, seguidos por Brasil e India.

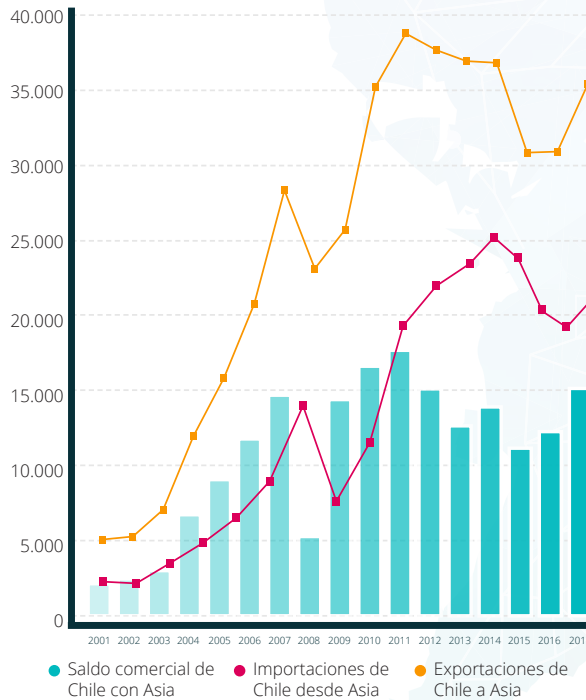
² En este caso se considera el continente asiático en sentido amplio, es decir, no solo se incluye a Asia Pacífico, sino también, países de Medio Oriente y Rusia.

Gráfico 12 – Participación de Asia en las exportaciones chilenas



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 13 – Comercio entre Chile y Asia



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Cuadro 3 – Principales destinos de las exportaciones de Chile en Asia

Importadores	Año, millones de dólares			Participación	
	2001	2017	Variación anualizada	2001	2017
Asia	4.958	35.502	13%	100%	100%
China	1.065	19.091	20%	21.5%	53.8%
Japón	2.312	6.445	7%	46.6%	18.2%
Corea del Sur	596	2.169	13%	12%	12.1%
India	118	1.283	20%	2.4%	6.1%
Taipei Chino	373	337	8%	7.5%	3.6%
Tailandia	49		13%	1%	1%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

2.1.2 México

México es miembro del GATT desde el año 1986 y socio originario de la OMC desde su constitución en 1995. Según el Sistema de Comercio Exterior de la OEA, cuenta con un total de 14 acuerdos de libre comercio, uno marco (en este caso con el Mercosur) y cinco comerciales preferenciales. Entre los acuerdos suscritos, pero aún no vigentes, se destaca el TPP11 y el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), que es el nuevo acuerdo que sustituirá al Tratados de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés). Es importante anotar que México también es miembro de la ALADI.

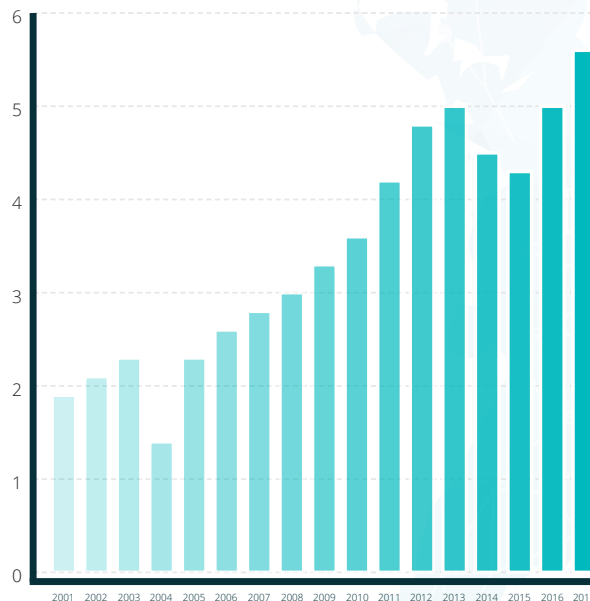
Si bien México tiene acuerdos con Estados Unidos y la UE, los que ha renegociado recientemente con éxito, no posee un tratado con China, posibilidad que todavía no le es muy cercana. En cuanto a su vinculación con otros países de Asia Pacífico, es uno de los países miembros de la AP con menor presencia en Asia, tanto en el nivel comercial, así como en el número de acuerdos firmados. De hecho, México ha firmado TLCs solo con Japón. Para la nación mexicana serán relevantes las negociaciones llevadas a cabo con el resto de los miembros de la AP y también con los denominados Estados Asociados, lo que redundará en un progreso del

número de acuerdos con países de Asia Pacífico como lo son Australia, Nueva Zelandia y Singapur (el otro Estado Asociado es Canadá, país con el cual México ya posee una relación comercial muy estrecha).

La participación de Asia, en cuanto al total exportado por México, es muy baja en relación con los otros miembros de la AP, lo que está asociado a la dependencia que muestra este país en su comercio con Estados Unidos. Si bien las exportaciones mexicanas han crecido en los últimos años, en 2017 tan solo el 5,6% del total de estas tuvieron por destino Asia. Otra característica presentada por este país es su déficit comercial con la región asiática, lo que también es un hecho diferencial en comparación con el resto de los miembros del bloque. De acuerdo con datos estadísticos informados por México, en 2017 el país registró una balanza comercial negativa superior a los US\$ 124 mil millones con la región, lo que se explica por el déficit registrado, principalmente, con China y, en menor medida, con Japón y Corea del Sur (el déficit se disminuye sustancialmente si se consideran las estadísticas informadas por los países asiáticos).

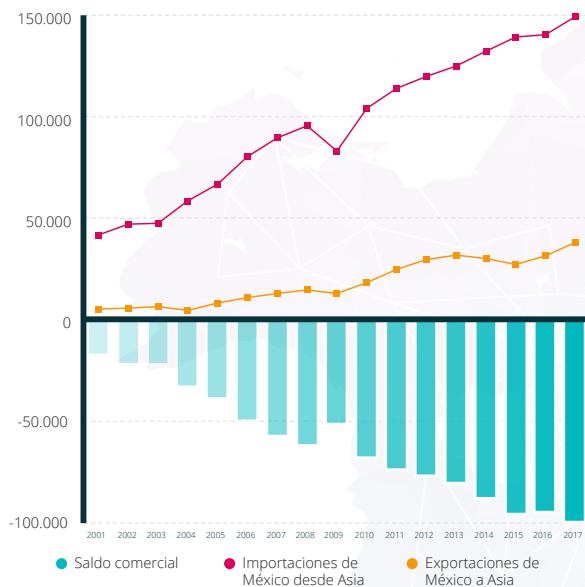
De cualquier forma, el dinamismo presentado en el comercio exterior mexicano con Asia es muy notorio, creciendo sus exportaciones al doble (12% anual entre los años 2001 – 2017) en comparación con las colocaciones totales.

Gráfico 14 – Participación de Asia en las exportaciones mexicanas



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 15 – Comercio entre México y Asia



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Cuadro 4 – Principales destinos de las exportaciones de México en Asia

Importadores	Año, millones de dólares			Participación	
	2001	2017	Variación anualizada	2001	2017
Asia	3.034	22.803	13%	100%	100%
China	385	6.713	20%	13%	29%
Japón	1.266	4.056	8%	42%	18%
Corea del Sur	209	3.429	19%	7%	15%
India	188	3.339	20%	6%	15%
Singapur	232	905	9%	8%	4%
Hong Kong, China	154	724	10%	5%	3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

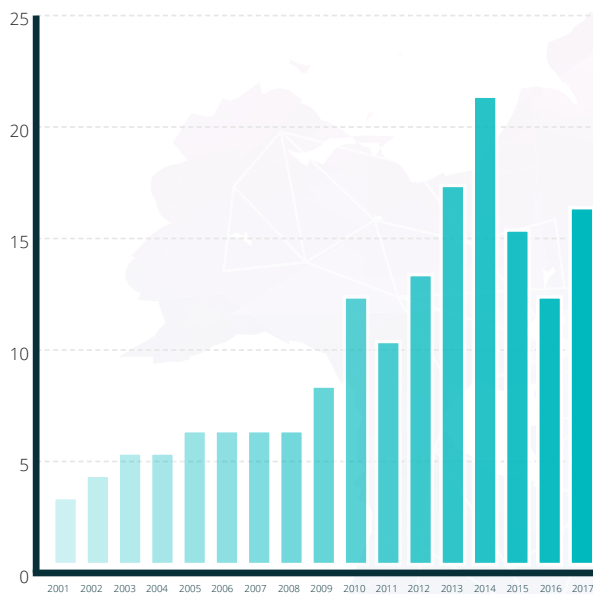
2.1.3 Colombia

Colombia ingresó al GATT en el año 1981 y es miembro de la OMC desde su constitución en el año 1995. De acuerdo con la información proporcionada por el Sistema de Comercio Exterior de la OEA, a la fecha cuenta con 12 acuerdos comerciales, seis acuerdos comerciales preferenciales y un acuerdo de asociación económica con el Mercosur firmado en el año 2017. Firmó acuerdos que no han entrado en vigor, como el Panamá en el año 2013 y en 2019 otro con Reino Unido. Además de ser miembro de la ALADI, Colombia también forma parte de la Comunidad Andina desde el año 1969.

Si bien el país posee acuerdos vigentes con la UE y Estados Unidos, al igual que México, se encuentra algo más rezagado que el resto de los miembros de la AP en su relación con Asia, pero con una agravante respecto a la principal economía del bloque, ya que Colombia es el único miembro de la Alianza que no integra el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC, por su sigla en inglés) ni el TPP11. De hecho, hasta la fecha tiene solo un acuerdo con Corea del Sur. En el escenario actual, y debido a la posición del presidente de Colombia, no se visualiza un acercamiento entre el país andino y China.

Así como ha ocurrido con todas las economías que son parte de la AP, la importancia de Asia ha aumentado considerablemente en el total del comercio de Colombia pasando del 3% al 16% entre los años 2001 – 2017. En cuanto al patrón comercial, el país sudamericano presenta un importante déficit comercial con la región, que en 2017 fue cercano a los US\$ 8.500 millones, lo que se explica principalmente por el saldo comercial negativo que presenta con China. En los últimos años, es notorio el dinamismo del comercio exterior de Colombia con Asia, ya que en el período 2001 – 2017, mientras las colocaciones del país a Asia aumentaron un 19% de la tasa anualizada; las ventas colombianas totales crecieron al 7%. Las importaciones de Colombia desde Asia también muestran un robusto crecimiento aumentando al 14%.

Gráfico 16 – Participación de Asia en las exportaciones colombianas



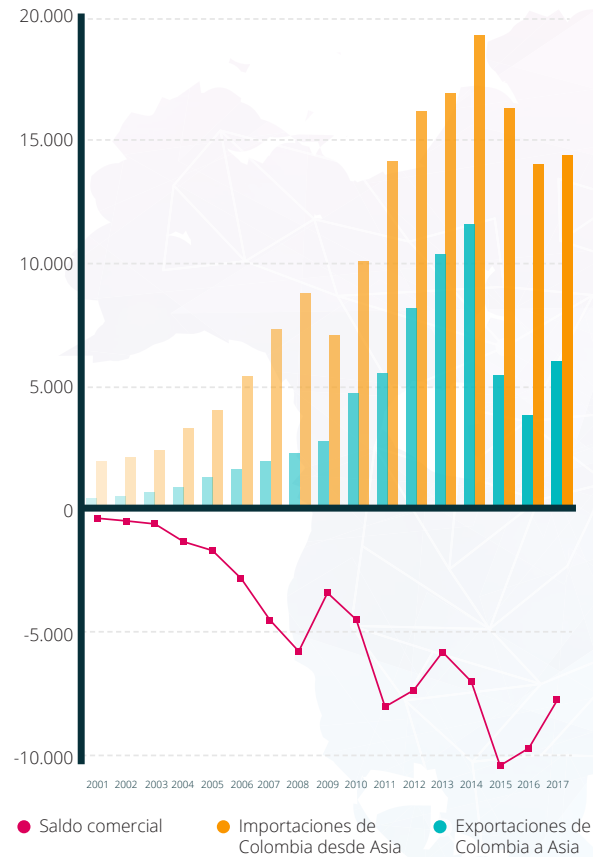
Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Cuadro 5 – Principales destinos de las exportaciones de Colombia en Asia

Importadores	Año, millones de dólares			Participación	
	2001	2017	Variación anualizada	2001	2017
Asia Agregación	387	5.943	19%	100%	100%
China	20	2.004	33%	5.1%	33.7%
Turquía	0	1.406	73%	0.1%	23.7%
Japón	165	557	8%	42.6%	9.4%
Corea del Sur	44	457	16%	11.3%	7.7%
Singapur	9	358	26%	2.4%	6%
Israel	77	303	9%	20%	5.1%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 17 – Comercio entre Colombia y Asia



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

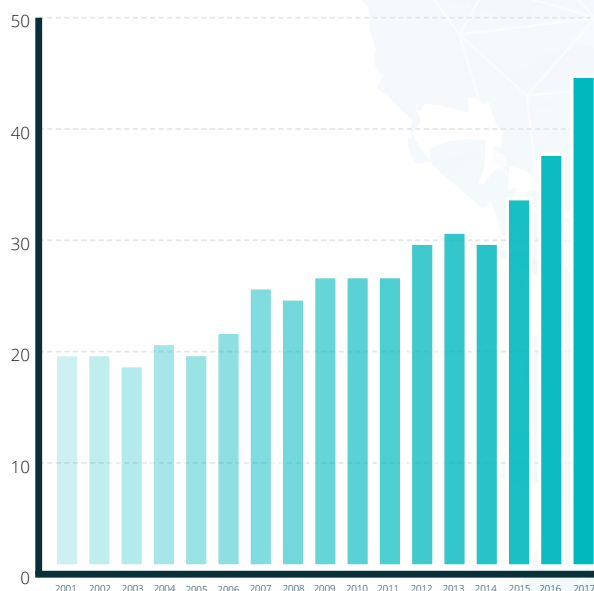
En cuanto a las exportaciones colombianas con destino a Asia, se observa la importancia adquirida por China en los últimos años; del 5,1% de las colocaciones totales a dicha región en 2001, subió a 33,7% en 2017. Dos de los mercados que perdieron importancia como destino de las exportaciones colombianas en Asia fueron Japón e Israel. En contrapartida, se destaca el crecimiento de Turquía y en menor medida el de Singapur.

2.1.4 Perú

Perú ingresó al GATT en el año 1951 y es miembro de la OMC desde su constitución. Según el Sistema de Comercio exterior de la OEA, cuenta hasta la fecha con un total de 16 acuerdos de libre comercio y un acuerdo comercial preferencial con Venezuela. Además de ser miembro de la ALADI integra la Comunidad Andina desde el año 1969. El país tiene 3 acuerdos firmados, pero aún no vigentes (TPP 11, Australia y Guatemala). Al igual que Chile, Perú es muy activo en sus relaciones con Asia Pacífico, ya que además de integrar el ya comentado TPP 11, es miembro de la APEC. Se trata de una economía que cuenta con tratados vigentes con los principales mercados, caso de Estados Unidos, la UE y China.

Respecto a Asia Pacífico, Perú tiene acuerdos vigentes con 5 economías (China, Japón, Corea del Sur, Singapur y Tailandia). Como puede observarse en el gráfico 18, la participación de Asia en las exportaciones totales de Perú ha aumentado pronunciadamente en los últimos años, pasando del 19% al 44% entre los años 2001 y 2017.

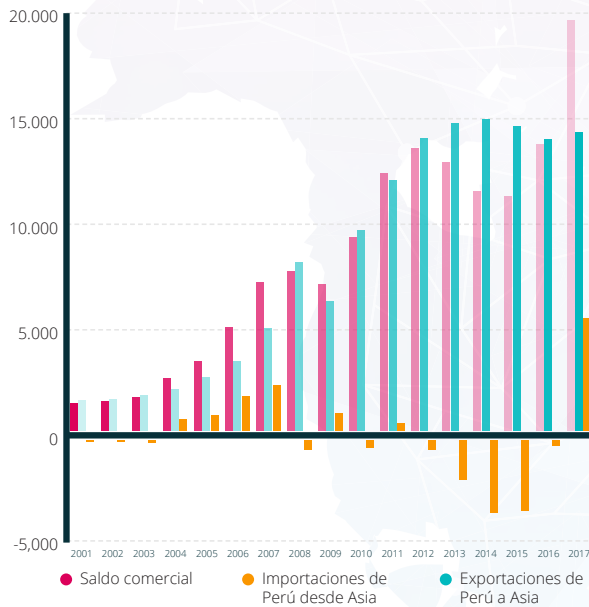
Gráfico 18 – Participación de Asia en las exportaciones peruanas



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En 2017, el saldo comercial ha sido favorable a Perú en su relación con Asia, en nada menos que US\$ 5.300 millones, monto récord considerando el período 2001 – 2007. Las exportaciones peruanas a los países asiáticos mostraron un crecimiento anual del 18%, frente a un 12% de las exportaciones de Perú al mundo. Por otro lado, las importaciones peruanas desde Asia crecieron en el mismo período a una tasa del 16%.

Gráfico 19 – Comercio entre Perú y Asia



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Si se atiende al destino de las exportaciones, también en el caso de Perú se destaca China como principal comprador de Asia Pacífico, mostrando un crecimiento de 27 puntos porcentuales entre los años 2001 y 2017. Japón ha sido una de las economías que perdió mayor importancia en la relación con Perú. Otra de las economías que adquirió más participación en las exportaciones a Asia fue India, pasando de representar el 2,8% en 2001 al 10% en 2017.

Cuadro 6 – Principales destinos de las exportaciones de Perú en Asia

Año, millones de dólares				Participación	
Importadores	2001	2017	Variación anualizada	2001	2017
Asia Agregación	1.297	19.466	18%	100%	100%
China	426	11.586	23%	32.9%	59.5%
Corea del Sur	111	2.086	20%	8.5%	10.7%
India	36	1.955	28%	2.8%	10%
Japón	383	1.876	10%	29.5%	9.6%
Emiratos Árabes Unidos	22	602	23%	1.7%	3.1%
Filipinas	20	349	19%	1.6%	1.8%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

2.2 Acuerdos Mercosur

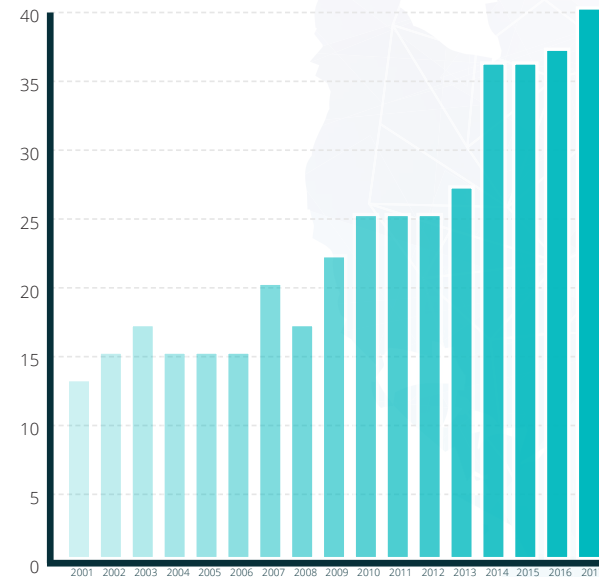
El Mercosur opera como una unión aduanera, por lo que mantiene con escasas excepciones (el TLC de Uruguay con México o los TLCs bilaterales, recientemente firmados por tres de sus miembros con Chile, si bien en este caso se trata de acuerdos que no incorporan el comercio de bienes) una política comercial común entre sus miembros. Todos los socios del bloque integran el GATT, aunque con fechas distintas en su ingreso (Argentina ingresó en 1967, Brasil en 1948, Uruguay en 1953 y Paraguay en 1994), a su vez, todos los socios son parte fundacional de la OMC y de la ALADI.

Acorde con la información proporcionada por el Sistema de Comercio Exterior de la OEA, los países del Mercosur cuentan con cinco acuerdos de libre comercio; uno marco y cuatro preferenciales (uno de ellos con México limitado al sector automotriz). Además, recientemente, suscribió un acuerdo con Colombia y otro limitado con Cuba, este último firmado en el marco de la ALADI. A diferencia de los miembros de la AP, el bloque no posee tratados vigentes con ninguna de las principales potencias mundiales, ya que desde el año 2000 no ha negociado con Estados Unidos ni China y aún no tiene un acuerdo vigente con la UE.

De cualquier forma, hay que resaltar que en los últimos años se han lanzado nuevas negociaciones que han otorgado mayor dinamismo a la agenda externa del Mercosur, como es el caso de la iniciada con Canadá, Singapur y Corea del Sur, además del cierre de los acuerdos con la UE y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

Los miembros del Mercosur no son la excepción en cuanto al aumento de la importancia de Asia como mercado de destino de sus exportaciones, ya que esta región pasó de explicar el 13% de las colocaciones totales del bloque en 2001 al 40% en 2017.

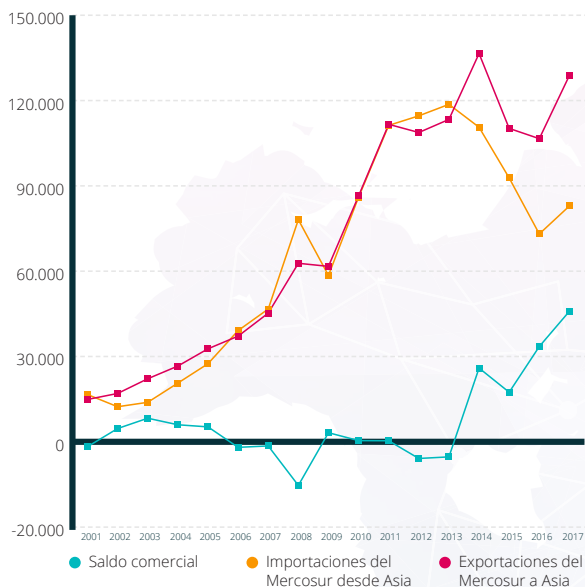
Gráfico 20 – Participación de Asia en las exportaciones del Mercosur



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

El comercio entre el Mercosur y Asia muestra un importante dinamismo en los últimos años. De hecho, las exportaciones del bloque al continente crecen al 14% anual, mientras que las importaciones lo hicieron al 11% entre los años 2001 – 2017. Se trata de tasas muy superiores a las registradas por las exportaciones totales del bloque que en el mismo período aumentaron al 7%.

Gráfico 21 – Comercio entre el Mercosur y Asia



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En cuanto a los destinos de las exportaciones, también en el Mercosur se registra una elevada concentración en China como mercado asiático destacado, país que ganó participación (pasó del 22% al 47% entre los años 2001 – 2017) sobre otras economías como Japón, que perdió importancia como destino en Asia.

Cuadro 7 – Principales destinos de las exportaciones del Mercosur en Asia

Importadores	Año, millones de dólares			Participación	
	2001	2017	Variación anualizada	2001	2017
Asia Agregación	14.894	128.838	14%	100%	100%
China	3.240	60.542	20%	22%	47%
India	1.218	12.918	16%	8%	10%
Japón	2.517	6.119	6%	17%	5%
Singapur	301	4.151	18%	2%	3%
Vietnam	75	4.127	28%	1%	3%
Emiratos Árabes Unidos	542	3.799	13%	4%	3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

03

Principales hallazgos

Se presentan múltiples asimetrías entre el Mercosur y la AP, lo que permite prever algunas de las dificultades que enfrentará el proceso de convergencia. Desde la estructura del PIB y de exportaciones de cada país, hasta la dinámica de la agenda externa y la firma de acuerdos comerciales, quizás las mayores diferencias se encontrarían en este último punto, ya que los miembros de la AP poseen una experiencia negociadora de años, sosteniendo acuerdos vigentes con las principales economías a nivel internacional, como ocurre en todos los casos con Estados Unidos, la UE y varios países asiáticos.

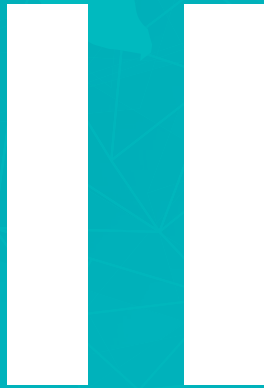
El desarrollo de la agenda interna de cada uno de los miembros de la Alianza, respecto al Mercosur, no es comparable en términos de las disciplinas del comercio internacional, ya que tres de sus cuatro miembros no solo

integran la APEC, sino que forman parte del TPP 11, hoy el acuerdo más moderno en las conocidas como las disciplinas OMC Plus o OMC X, que son las que van más allá de las regulaciones en el ámbito multilateral. También cabe destacar que dos de sus miembros (México y Chile) forman parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ubicándolos en una posición de privilegio en cuanto al desarrollo de la legislación interna.

En ese sentido, se abre un enorme espacio de oportunidad para una posible convergencia entre los dos bloques:

Para el Mercosur sería un considerable salto cualitativo en su agenda interna, especialmente en el desarrollo de los conocidos como nuevos temas del comercio y de aquellas normas que mejoren el entorno de negocios, pero también en las posibles complementariedades existentes entre los dos bloques para acceder a los mercados asiáticos, donde como fue señalado, la Alianza posee un mayor número de acuerdos en relación con el Mercosur.

Para la AP, las oportunidades podrían estar en la necesidad de aumentar los flujos del comercio intrarregional, hoy muy por debajo en relación con los niveles mostrados por el Mercosur. Debido a las características de las estructuras productivas de México y Brasil, existe un enorme potencial de complementación productiva entre dichas economías que podría redundar en un aumento de las oportunidades comerciales entre los dos bloques comerciales.



Análisis del proceso de convergencia iniciado entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur

Ignacio Bartesaghi y Natalia Melgar

01

Aspectos básicos de la Alianza del Pacífico y el Mercosur

Los acuerdos comerciales más recientes han evolucionado e introducido nuevos temas o capítulos a sus textos. Más aún, en muchos casos, el avance en estas nuevas disciplinas se ha vuelto más relevante que los impactos en materia de comercio ya sea de bienes o de servicios.

Cuadro 8 – Nuevos temas incluidos en los acuerdos comerciales

Administración del Estado	Diálogo en asuntos públicos	Pequeñas y medianas empresas
Agricultura	Drogas ilegales	Políticas de innovación
Asistencia financiera	Educación y capacitación	Protección al consumidor
Aspectos audiovisuales	Energía	Protección civil
Asuntos sociales	Estadísticas	Protección de la información
Cercanía de la legislación	Impuestos	Propiedad intelectual
Circulación de capital	Inversión extranjera	Regulación del mercado de trabajo
Cooperación en cultura	Investigación y desarrollo	Salud
Cooperación industrial	Lavado de dinero	Seguridad nuclear
Cooperación regional	Medidas anticorrupción	Sociedad de la información
Defensa de la competencia	Medioambiente	Terrorismo
Derechos humanos	Migraciones ilegales	Visas y refugiados
Diálogo en política económica	Minería	

Fuente: elaboración propia.

Esta diversidad de temas ha causado que la convergencia sea una necesidad inmediata a modo de consolidar la integración en la región y potenciar la inserción con el resto del mundo.

En el año 2011, se firma en Lima la Declaración Presidencial que inicia el proceso para la conformación de la AP, con el objetivo de conformar un área de integración profunda. En junio de 2012, se suscribe el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, estableciendo en su artículo 3 que “la Alianza del Pacífico tiene como objetivos principales:

- a. construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas;
- b. impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes; y

- c. convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia Pacífico” (Alianza del Pacífico, 2012, pp.4).

Además, el mismo artículo señala que “para alcanzar los objetivos señalados se desarrollarán, entre otras, las siguientes acciones:

- a. liberalizar el intercambio comercial de bienes y servicios, con miras a consolidar una zona de libre comercio entre las Partes;
- b. avanzar hacia la libre circulación de capitales y la promoción de las inversiones entre las Partes;
- c. desarrollar acciones de facilitación del comercio y asuntos aduaneros;
- d. promover la cooperación entre las autoridades migratorias y consulares y facilitar el movimiento de personas y el tránsito migratorio en el territorio de las Partes,
- e. coordinar la prevención y contención de la delincuencia organizada transnacional para fortalecer las instancias de seguridad pública y de procuración de justicia de las Partes; y
- f. contribuir a la integración de las Partes mediante el desarrollo de mecanismos de cooperación e impulsar la Plataforma de Cooperación del Pacífico suscrita en diciembre de 2011, en las áreas ahí definidas” (Alianza del Pacífico, 2012, pp. 4-5).

Una de las características de la AP ha sido la de pretender alcanzar una integración profunda, pero sin definir ningún instrumento clásico de integración entre sus objetivos. En los hechos, los tratados originarios no hacen mención alguna a los términos mercado común o unión aduanera, pero en sus acciones sí incluyen elementos que son comunes a dichos niveles de integración. Se trata de una innovación en la región, ya que es el primer bloque que se constituye con una lógica más flexible en cuanto a la modalidad de integración pretendida, algo que también se visualiza; por ejemplo, en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Luego de la firma de los acuerdos marco que dieron los primeros pasos de la Alianza, los miembros siguieron avanzando con la suscripción del Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico (firmado en 2013), el que entró en vigor en mayo de 2016. Este documento, que consta de 19

capítulos³, no solo contiene una serie de disposiciones vinculadas a aspectos comerciales, sino también establece un marco regulatorio conjunto en temas como las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los servicios profesionales, financieros y marítimos.

La normativa del Mercosur está más atrasada en estos aspectos. Sin embargo, como se explicará más adelante, es esperable que este proceso se acelere dada la aprobación de la hoja de ruta hacia la convergencia con la AP.

En el caso de la AP, los países no miembros tienen la posibilidad de solicitar a la Presidencia Pro Tempore ser observador. La decisión es tomada por los países miembros por unanimidad y, en caso de aprobarse, los países observadores tienen la posibilidad de participar en reuniones a las que sean invitados por consenso de los miembros. Hasta la fecha de elaboración del artículo se contaba con 55 países observadores (ver cuadro 9).

3 1) Disposiciones Iniciales, 2) Definiciones Generales, 3) Acceso a Mercados, 4) Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen, 5) Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, 6) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 7) Obstáculos Técnicos al Comercio, 8) Contratación Pública, 9) Comercio Transfronterizo de Servicios, 10) Inversión, 11) Servicios Financieros, 12) Servicios Marítimos, 13) Comercio Electrónico, 14) Telecomunicaciones, 15) Transparencia, 16) Administración del Protocolo Adicional, 17) Solución de Diferencias, 18) Excepciones y 19) Disposiciones Finales.

Cuadro 9 – Países observadores

América	África	Asia	Europa		Oceanía
Argentina	Egipto	República Popular de China	Alemania	Italia	Australia
Canadá	Marruecos	Corea	Austria	Lituania	Nueva Zelanda
Costa Rica		India	Bélgica	Noruega	
Ecuador		Indonesia	Bielorrusia	Países Bajos	
El Salvador		Israel	Croacia	Polonia	
Estados Unidos		Japón	Dinamarca	Portugal	
Guatemala		Singapur	Eslovaquia	Reino Unido	
Haití		Tailandia	Eslovenia	República Checa	
Honduras		Emiratos Árabes Unidos	España	Rumania	
Panamá			Finlandia	Serbia	
Paraguay			Francia	Suecia	
República Dominicana			Georgia	Suiza	
Trinidad y Tobago			Grecia	Turquía	
Uruguay			Hungría	Ucrania	

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.alianzapacifico.net

Según las disposiciones de la AP, si un país cuenta con la categoría de Estado Observador y posee acuerdos vigentes con cada uno de los miembros (artículo 11 del Acuerdo Marco), tendrá la posibilidad de solicitar ser candidato para la adhesión como socio pleno. Los países miembros del Mercosur: Argentina, Paraguay y Uruguay se encuentran considerados en la lista de países observadores, pero solo Uruguay cumple con la condición anteriormente mencionada.

En 2017, la AP creó la figura de Estado Asociado con el objetivo de que los países miembros tengan la posibilidad de firmar acuerdos comerciales con terceros países. La solicitud puede promoverse por iniciativa de los países miembros, es decir, pueden invitar, por acuerdo, a un tercer país para que sea Estado Asociado o, igualmente, un país interesado puede solicitar a la Presidencia Pro Tempore, ser considerado para esta categoría. Hasta el momento, los países candidatos a Estados Asociados son Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Singapur.

Por otra parte, el Mercosur fue creado en 1991 con el Tratado de Asunción, firmado entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En aquel entonces, se había establecido como objetivo la creación de un mercado común para el año 1994. Esto implicaba:

- a. *“la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;*
- b. *el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos-comerciales regionales e internacionales;*
- c. *la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes; y*
- d. *el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración” (Mercosur, 1991, pp.3).*

Entre estas medidas solo se ha avanzado en el establecimiento de un arancel externo común. Sin embargo, vale destacar que se ha hecho parcialmente, dado que cada uno de los países miembros mantiene vigente una larga lista de excepciones. Es más, en los hechos, el bloque no ha logrado constituir la libre circulación de mercaderías entre los miembros para todos los productos, por lo que el bloque estaría operando como un área del libre comercio.

Los Estados Parte fueron los mismos hasta el año 2012, cuando se aprobó la adhesión de Venezuela, suspendida hasta el momento, mientras que Bolivia está en proceso de adhesión. Si bien existe la figura de Estado Asociado, actualmente son solo siete los países que poseen este status: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. A diferencia de la AP, todos los Estados Asociados del Mercosur se encuentran en la región.

El Protocolo Comercial Adicional de la Alianza del Pacífico mencionado anteriormente, también tiene como objetivo crear nuevas oportunidades de negocios para las empresas de los países miembros. Para ello, se pretende que el Protocolo sea una plataforma de exportación, de modo que, por un lado, se diversifiquen sus mercados de destino y, por otro, se profundicen los vínculos existentes con Asia Pacífico, región con la cual se pretende concretar más acuerdos comerciales y la que ha sido definida como estratégica.

En el caso del Mercosur, profundizar los vínculos con Asia Pacífico no forma parte de la estrategia actual. Más aún, el presidente de Uruguay, Tabaré Vázquez visitó China en 2016 y junto al Presidente Xi Jinping lanzó la posibilidad de cerrar un TLC entre ambos países en un período de dos años. A partir de esa propuesta, se desató un debate interno y regional sobre la posibilidad de cerrar un acuerdo por fuera del Mercosur, como así también sobre los posibles impactos negativos que podría tener para Uruguay. Las negociaciones no han comenzado y aún se discute sobre la posibilidad de hacerlo bilateralmente o a través del Mercosur. De cualquier forma, la posición de las cancillerías de las principales potencias del bloque, sumado a la visión de la actual administración en Brasil sobre el gigante asiático, alejan cualquier posibilidad de cerrar un acuerdo comercial entre el Mercosur y China a corto y mediano plazo.

Análisis comparativo entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur

Por un lado, el Mercosur ha sido cuestionado por la falta de avances y el incumplimiento de sus objetivos iniciales, ya que, a casi tres décadas de su creación, no ha cumplido con metas que originalmente habían sido fijadas para alcanzarse en 1995. Por otro lado, la AP creada en 2011, se ha caracterizado por avanzar rápidamente en temas que contribuyan a incrementar el comercio internacional entre los miembros y también con terceros países a modo de contribuir al crecimiento y desarrollo del bloque. Por ejemplo, mientras que el Mercosur no ha firmado acuerdos comerciales con socios relevantes como la UE, Estados Unidos o Asia-Pacífico; sin embargo, los países de la AP sí lo han hecho. Al respecto, debe reconocerse que los miembros de la Alianza poseen mayores facilidades para negociar acuerdos, ya que los mismos no están atados a una política comercial común como es el caso del Mercosur.

Sin embargo, esta diferencia podría igualmente tener un punto de partida en común, dado que la AP nace luego de las dificultades enfrentadas por la Comunidad Andina. Esto no significa que el Mercosur tienda a fracasar, sino que existe una señal de alarma necesaria para que los países miembros acepten las dificultades existentes y puedan avanzar, además, que aprovechen mejor esos avances para definir una nueva estrategia que contribuya significativamente al crecimiento y desarrollo de los países miembros.

Aunque en sus orígenes, tanto el Mercosur como la AP tuvieron un perfil netamente económico y comercial, en sus primeros años se ponderaron sus intereses políticos. Esto fue transformando al bloque en un foro que se encuentra más cerca de la UNASUR que de la Alianza del Pacífico. Esta realidad se debe fundamentalmente, a los cambios en la política exterior de Brasil y sus intereses en la región (Bartasaghi, 2013).

Ahora bien, desde la asunción de Macri en Argentina y de Temer en Brasil, los socios del Mercosur volvieron a ponderar el enfoque económico comercial, impulsando la agenda interna como la externa. Como resultado, además de concretarse la suspensión de Venezuela, se logró la firma de un protocolo de inversiones y de contrataciones públicas. Respecto a la agenda externa, en los últimos tiempos, se registraron avances sustanciales con los países europeos, ya que se cerró el histórico acuerdo con la UE y con el EFTA, además de que se abrieron nuevas negociaciones con Canadá, Corea del Sur y Singapur. En suma, sí se evidencia un cambio, pero aún con cierto nivel de incertidumbre debido a variaciones de contexto regional a partir de los posicionamientos poco claros de Bolsonaro en Brasil y de una Argentina que con Alberto Fernández vuelve a cuestionar la apertura comercial del bloque.

En el caso de la AP, si bien la firma del acuerdo supuso transformaciones en la legislación interna de sus miembros, en muchos casos ya se había avanzado por acuerdos anteriores entre ellos, rol que le cabe a la Comunidad Andina. Los desarrollos son en áreas como: acceso a los mercados, promoción de exportaciones, movimiento de personas, mercado de capitales, oportunidades de negocios, alianza empresarial, trato a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), cooperación en varias áreas (educación, académica y científica, sector financiero, empresarial etc.), y aspectos institucionales (Reunión de Ministros de Economía, Parlamentos etc.) (SELA, 2013).

Estos avances, en cuanto a los procesos de integración, son muy relevantes en América Latina. Sin embargo, vale destacar que la AP aún tiene pendiente avanzar hacia el mercado común, concepto que los países miembros han denominado como “integración profunda”. Como señala Bartesaghi (2014), este desafío es altamente relevante, dado que, es en esta área donde han fracasado varios procesos de integración en la región.

Según Guillén (2013), la AP cuenta con una economía más abierta en comparación con el Mercosur. Como prueba de ello, puede considerarse el indicador de apertura comercial o los aranceles promedio de ambos bloques. En el primer caso, la apertura comercial de la Alianza del Pacífico duplica a la del Mercosur, mientras que el arancel promedio de la nación más favorecida (NMF), ponderado por Mercosur, duplica al de la AP; 12,1% frente a 6,6% (Guillén, 2013).

Respecto a los aspectos institucionales, la AP parece evitar la creación de burocracias. Tremolada (2013) argumenta que este punto es una debilidad, dado que para avanzar hacia una integración tan profunda como un mercado común, es condición necesaria la creación de órganos supranacionales que aún no han sido determinados. En este aspecto también difiere del Mercosur ya que este bloque, siguiendo los pasos de la UE, posee un desarrollo institucional con cierta madurez, aunque con cuestionada eficiencia.

Considerando el PIB per cápita como un indicador de desarrollo económico, se observa que los países más grandes de cada bloque (Brasil en el Mercosur y México en la Alianza del Pacífico) no muestran los mejores desempeños. Por ejemplo, Brasil es superado por Argentina y Uruguay, mientras que México lo es por Chile. Comparando los promedios del PIB per cápita registrados en cada bloque en 2017, el Mercosur superaría a la Alianza del Pacífico.

Cuadro 10 – PIB per cápita

Alianza del Pacífico	Chile	13.610
	Colombia	5.830
	México	8.610
	Perú	5.970
Mercosur	Argentina	13.040
	Brasil	8.580
	Paraguay	3.920
	Uruguay	15.250

Nota: Método Atlas, dólares corrientes.

Fuente: elaboración propia a partir del Banco Mundial.

En cuanto a los indicadores del Doing Business (Banco Mundial) y el Índice de Competitividad Global (World Economic Forum), se observa que todos los países de la AP ocupan mejores posiciones que los del Mercosur, en el caso del primer indicador, siendo México el mejor posicionado en 2018. En el caso del Índice de Competitividad Global, en general, los países del Mercosur también aparecen en posiciones por debajo de la AP. La excepción es Uruguay que se encuentra por encima de Colombia y Perú.

Cuadro 11 – Índices de facilidad para hacer negocios y competitividad

		Posición en <i>Doing Business</i> 2018	Índice de Competitividad Global 2018
Alianza del Pacífico	Chile	55	33
	Colombia	59	60
	México	49	46
	Perú	58	63
Mercosur	Argentina	117	81
	Brasil	125	72
	Paraguay	108	95
	Uruguay	94	53

Fuente: elaboración propia a partir del Banco Mundial y World Economic Forum.

En cuanto a la estructura de las exportaciones, en general, para todos los países considerados, predominan los productos primarios. En este caso, la excepción es México que exporta bienes con mayor contenido tecnológico y gracias a su gran contribución, la AP aventaja al Mercosur. Este aspecto es muy relevante dadas las posibilidades de encadenamientos productivos e inserción en cadenas globales de valor. En particular, aquellas que se puedan consolidar en el mercado asiático que es parte de la estrategia de la AP. En materia de comercio exterior, también se destaca que, en ambos bloques, el comercio interregional es bajo en comparación con otros bloques. En el caso del Mercosur se ubica alrededor del 13%, mientras que para la AP no alcanza el 3%.

03

Antecedentes e inicio del proceso de convergencia

Inicialmente se destaca el intento de acercamiento entre la Comunidad Andina y el Mercosur. Estos dos bloques intentaron establecer un TLC entre ellos y, así surgió en 2014, la Comunidad Sudamericana de Naciones. El promotor de dicha Comunidad fue el presidente Fernando Henrique Cardoso, quien convocó a la primera Reunión Cumbre de Presidentes Sudamericanos en el año 2000. Su proyecto excluyó a México, su tradicional competidor por el liderazgo regional (Mindreau, 2002).

La mayor integración entre los países de la región es debatida desde tiempo atrás, entre otras cosas para contrarrestar los efectos negativos de la firma del NAFTA para los países de América Latina. Por ejemplo, Brasil que exportaba diversos productos manufacturados a Estados Unidos y primarios a México junto con Argentina (Chami-Batista, 2002).

Diversos factores hicieron que la negociación entre ambos grupos fuera muy difícil. Entre ellos, las situaciones políticas y económicas de cada país, muy divergentes objetivos de negociación y un comercio interregional poco relevante (Harnett, 2003). Además, si bien existían incentivos económicos, estos se concentraban en Brasil que exportaba bienes manufacturados a la Comunidad Andina. Argentina, Paraguay y Uruguay exportaban bienes primarios que los países andinos mantenían protegidos.

De todos modos, en diciembre de 2003 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 59, entre el Mercosur y Colombia, Ecuador y Venezuela. Tras años de expectativas, el resultado final desilusionó en cuanto a su alcance, cobertura y largos cronogramas de liberación comercial. Además, Perú no formó parte del acuerdo suscribiendo a otro individualmente con el Mercosur por fuera de la Comunidad Andina (Acuerdo de Complementación Económica N°58). En 2004, a pesar de no haberse alcanzado un único acuerdo de libre comercio, los gobiernos de los países de ambos bloques a los que se sumaron Chile, Guyana y Surinam establecieron la Comunidad Sudamericana de Naciones.

Según los documentos fundacionales, todos los países miembros deberán contribuir a la profundización de sus procesos de integración en busca de la convergencia. Sin embargo, en 2006, Venezuela abandonó la Comunidad Andina, lo que puso en duda el futuro de este bloque y de la Comunidad Sudamericana de Naciones y comenzó su acercamiento al Mercosur. Dado este hecho, y las distintas visiones de los gobiernos de la Comunidad Andina (por un lado, Alan García en Perú; por otro lado, Evo Morales en Bolivia y Rafael Correa en Ecuador, respectivamente), comenzó a diseñarse en Perú una nueva estrategia de integración que buscaba acercarse a Chile, país más favorable a la apertura comercial.

Dada la negativa de Chile de formar parte de la Comunidad Andina, el gobierno de Perú planteó el Pacífico como su pilar estratégico de inserción internacional (Fajardo, 2012). Así fue como, en junio de 2006, el Ministro de Relaciones Exteriores de Perú, José Antonio García Belaunde, propuso un proyecto mayor: la Asociación del Pacífico Latinoamericano.

Según él, el objetivo debía ser acercarse a Asia Pacífico y para ello era necesario promover “un conjunto de vínculos políticos, comerciales y de cooperación que atravesasen toda la costa del Pacífico latinoamericano, desde México hasta Chile.

Luego de algunas reuniones y rondas de negociación, en 2007 se formó el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano integrado por Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú. En 2010, y también por iniciativa de Perú, inician las negociaciones que llevan a la creación de la AP en 2011, debido a que comenzaron a surgir ciertas diferencias en los enfoques de integración planteados en el marco del Foro.

Inicialmente, Perú invitó a Chile, Colombia, Ecuador y Panamá a crear un nuevo espacio de cooperación e integración política y económica. Chile y Colombia propusieron incorporar a México y hubo consenso para ello. Luego de varias rondas de negociación, como fue mencionado, se crea la AP integrada por Chile, Colombia, México y Perú.

La necesidad de convergencia entre el Mercosur y la AP surge en Chile, fue durante el segundo gobierno de Michelle Bachelet que se planteó como estrategia regional la idea de la “convergencia en la diversidad”. En concreto, el Canciller Muñoz señalaba que la AP no sería un bloque excluyente de otros procesos de integración, sino que la convergencia en la diversidad es la política que Chile buscará promover en América Latina. Este era el camino señalado para convertirse en una región más integrada y autónoma. Según Muñoz, este proceso podría realizarse a distintas velocidades (aplicando el concepto de la UE de “velocidades diferenciadas”), es decir, algunos países podrían avanzar más rápido que otros según las circunstancias (Muñoz, 2014).

Según Aranda y Ovando (2014), Argentina jugó un rol muy relevante en el acercamiento de ambos bloques dado que contribuyó a generar un clima político favorable al diálogo de distintas iniciativas regionales. En la cumbre del Mercosur que tuvo lugar en julio de 2013, la presidenta Cristina Fernández respaldó la concertación regional en el camino al desarrollo (Busso, 2014).

En línea con su propuesta de convergencia, el gobierno chileno tuvo la iniciativa de organizar el seminario “Diálogo sobre integración regional: Alianza del Pacífico y Mercosur” en noviembre de 2014. En esta ocasión Muñoz, el canciller chileno, argumentó que, si bien ambos bloques responden a modelos económicos y formas distintas de inserción en la economía, ambos constituyen componentes esenciales, y su convergencia proporcionará beneficios relevantes a todos sus miembros (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2014).

Diversos organismos internacionales han apoyado e incentivado este proceso de convergencia. Por ejemplo, desde 2014, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) lo ha promovido y, en concreto, propuso que ambos bloques iniciaran un programa conjunto de facilitación comercial que incluyera la aprobación de normas comunes de calidad y seguridad. Según CEPAL (2014), la acumulación de origen podría convertirse en un gran incentivo para la integración productiva dado que promueve las cadenas industriales de valor, así como la movilidad de personas, tanto en lo que refiere al turismo, como a los negocios. Ya desde 2014, este organismo señalaba que la convergencia entre los distintos esquemas de integración latinoamericanos y caribeños no solo resulta necesaria, sino también urgente. Se argumentaba que la región tenía que ser parte del proceso actual en el cual la economía global se articula en torno a mega-regiones integradas. Además, el informe sostiene que una acción regional concertada permitiría fortalecer la voz de la región en los principales debates sobre la gobernanza mundial, así como en su interlocución con otros actores del sistema internacional.

El 7 de abril de 2017, representantes de los países miembros de ambos bloques sostuvieron un encuentro en Buenos Aires con el objetivo de comunicar los avances de cada bloque en materia de integración para analizar el camino a seguir en cuanto a la integración económica regional. Se acordó continuar trabajando a modo de alcanzar la convergencia entre ambos en áreas referidas a la facilitación del comercio, cooperación aduanera, promoción comercial, apoyo a las PYMES e identificación de posibles cadenas regionales de valor. Se determinó también la realización de reuniones frecuentes con el fin de avanzar en estos temas para lo que establecieron una hoja de ruta.

En julio de 2017, se realizó la quincuagésima (L) Cumbre del Mercosur. En paralelo, tuvo lugar el Diálogo de Alto Nivel “MERCOSUR-Alianza del Pacífico: Una Agenda Positiva para la Integración”, organizado por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El objetivo era avanzar en la discusión de distintos factores que permitieran acelerar el proceso de convergencia. Según el organismo, esta generará un espacio regional ampliado en el cual, sus miembros mejorarán su inserción global y, por lo tanto, “es una respuesta racional al marco de incertidumbre de las relaciones económicas mundiales y también al cúmulo de asignaturas pendientes a lo largo de la historia de la integración regional” (BID-Intal, 2018). Como resultado de este diálogo, los países miembros del Mercosur firmaron un Acuerdo de Promoción y Facilitación de Inversiones, tomando como antecedente el Protocolo acordado en abril.

En este sentido, en agosto de 2017 autoridades de ambos bloques mantuvieron una reunión en la ALADI, Montevideo, donde se discutieron temas como: la acumulación de origen, encadenamientos productivos, procedimientos aduaneros, eventos y espacios de promoción de mutuo interés, barreras al comercio y facilitación del comercio de servicios.

El 24 de julio de 2018, se realizó la Primera Cumbre entre autoridades de ambos bloques en Puerto Vallarta, México. En esta ocasión, se reafirmó el compromiso por profundizar el camino de la integración entre ambos bloques y se acordó realizar un seguimiento semestral del proceso, con miras a alcanzar un eventual Acuerdo Marco de Libre Comercio.

Esta reunión marcó un hito importante dado que se adoptó un Plan de Acción, que complementa y amplía la Hoja de Ruta suscripta de abril de 2017, incluyendo temas como las cadenas regionales de valor y acumulación de origen, facilitación del comercio, barreras no arancelarias, cooperación regulatoria, promoción comercial y micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs), facilitación del comercio de servicios, agenda digital, inversiones, comercio inclusivo y género, movilidad académica, turismo, cultura y movilidad de personas.

Además de los mencionados, otros organismos internacionales vinculados a la región también han apoyado y promovido este proceso de convergencia. En 2018, CAF-Banco de Desarrollo de América Latina,

la ALADI y la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) presentaron un documento conjunto que resume las opiniones de personalidades de la política y la academia sobre el proceso de convergencia. En general, se destaca la relevancia de la convergencia entre ambos bloques y que esta puede ser la plataforma para alcanzar la integración de América Latina.

Dada la reunión de julio de 2018 y con el objetivo de contribuir al dialogo, CEPAL elaboró un reporte en el cual se presentan propuestas para la convergencia entre la AP y el Mercosur, celebrado en Santiago el 24 de noviembre de 2014. Además, CEPAL (2018) sostiene que “profundizar la integración regional no es una opción, sino un imperativo”, y señalan como preocupante, por un lado, el bajo comercio intrarregional en América Latina y el Caribe y, por otro, “que los encadenamientos productivos entre países de la región son, en general, escasos y débiles”.

04

Posibles restricciones en la convergencia

Dadas las tendencias actuales, resulta clara la necesidad de convergencia con la finalidad de seguir avanzando en materia de acuerdos comerciales. Sin embargo, en la actualidad se están registrando una serie de factores en la región que representan una señal de alarma y podrían impedir que el Mercosur avance en este sentido.

En primer lugar, el resultado electoral en Brasil; el gobierno de Bolsonaro muestra poca certidumbre en cuanto a la política exterior de Brasil, la que además podría volverse más proteccionista. De hecho, ya se ha planteado un alejamiento con China y se mostró una enorme cercanía con Estados Unidos. En cuanto a la región, además de distanciarse de Argentina, no muestra particular interés en el Mercosur.

En segundo lugar, la situación económica y política en Argentina se ha agravado especialmente durante la pandemia, lo que derivó en que la administración de Alberto Fernández justifique la necesidad de bajar el ritmo en que pretende abrirse el Mercosur. De hecho, si bien declaró que lo firmará, ha sido un crítico severo del acuerdo firmado por el bloque con la UE, mientras tanto solicitó a los socios bajar el ritmo de las negociaciones en curso con Canadá, Corea del Sur y Singapur.

En tercer lugar, si bien no aparece como una prioridad en la discusión sobre el tema, la convergencia arancelaria parece una meta muy difícil de alcanzar. Esto se debe fundamentalmente a las muy diversas estructuras productivas de los países involucrados, lo cual ha llevado a que en cada bloque existan listas de excepciones. Una señal de las dificultades en este sentido es el nivel de integración actual alcanzado por las principales economías de la región, caso de la relación de México con Brasil y con Argentina. Al respecto, cabe señalar que estos tres países cuentan actualmente con un vínculo pautado por los Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP.CE) firmados en el marco de la ALADI, en particular el AAP. CE N°6 firmado entre Argentina y México y el AAP.CE N°53 suscrito entre Brasil y México. Además, el Mercosur posee con México un acuerdo marco (AAP.CE N°54) y uno para el sector automotriz (AAP.CE N°55). En todos los casos se trata de acuerdos parciales y limitados en su cobertura, que, si bien están en proceso de profundización, las negociaciones han enfrentado algunas dificultades.

Cabe destacar que la oportunidad de avanzar en la profundización de los acuerdos entre las tres economías señaladas hubiera adquirido mayor impulso por la posición de Trump respecto a la renegociación del NAFTA, lo que por momentos se pensó podría derivar en una salida del acuerdo de la primera potencia mundial, posibilidad que afectaría sustancialmente a México dada su profunda relación con la potencia del norte. Es evidente que, ese contexto llevó a México a diversificar el destino de sus exportaciones buscando acelerar las negociaciones con otras economías, como ocurrió con Brasil y Argentina.

Como es sabido, México no solo alcanzó con éxito la renegociación del NAFTA con la reciente firma del T-MEC en la Cumbre del G20 en Argentina (aún debe entrar en vigor), sino que también logró renegociar su acuerdo con la UE y firmar el TPP 11. Es claro que esta nueva realidad quitó la emergencia de México de avanzar en la profundización de las negociaciones con las dos potencias sudamericanas, hecho que afectará la posibilidad real de una convergencia entre la AP y el Mercosur.

05

El rol de la Unión Europea en la convergencia

Como fue mencionado, todos los países miembros de la AP tienen un acuerdo comercial vigente con la UE. Además, este último bloque ya cerró su acuerdo con Ecuador (aún no vigente) y mantiene abierta la posibilidad de cerrar un acuerdo de asociación con Bolivia. No debe olvidarse que la UE cuenta con acuerdos con Centroamérica, además de su relación preferencial con los países del Caribe.

En el caso del Mercosur, las negociaciones con este bloque comenzaron hace más de 20 años y si bien se habían estancado en 2016 tomaron un nuevo impulso y lograron cerrarse en el año 2019. Desde entonces se inició el proceso de revisión jurídica que hasta la fecha de elaboración de este artículo sigue su curso. Luego resta la traducción, firma y aprobación por parte del

Parlamento Europeo y los parlamentos de los miembros del Mercosur (el pilar económico y comercial no necesita la incorporación de todos los parlamentos nacionales de los 27 miembros de la UE, lo que sí deberá ocurrir para los pilares políticos y cooperación). Sí debe reconocerse que durante el 2020 las condiciones vuelven a modificarse y el lobby contrario al acuerdo en Europa adquiere cada vez más fuerza por los aspectos ambientales, lo que podría dificultar la puesta en vigor del acuerdo.

Por lo tanto, la UE puede considerarse como un agente facilitador de la convergencia entre el Mercosur y la AP. Si el acuerdo entre el Mercosur y la UE se concreta, todos los países miembros tendrían un acuerdo comercial vigente con este último bloque y aún en el caso de no concretarse, los países del Mercosur ya cuentan con la experiencia de las rondas de negociaciones recientes, lo que implica otorgar concesiones, que, en muchos casos, derivan en reformas en la legislación regional y nacional.

En ese sentido, la convergencia entre los dos bloques comerciales podría comenzar con la identificación de aquellas iniciativas regionales y subregionales de los miembros de los dos bloques que fueron implementadas a partir de las negociaciones con la UE. Como fue planteado por Bartesaghi en la ALADI durante el marco de los debates para la conformación de un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano, de cerrarse el acuerdo entre la UE y el Mercosur, existe una enorme posibilidad de articular las concesiones que los miembros de los dos bloques sudamericanos les otorgaron a los países europeos (Bartesaghi, 2017).

Un rápido repaso de las disposiciones vigentes entre los miembros de la AP y la UE, evidencian que dichos países mantienen una relación más profunda con el bloque europeo que con sus socios latinoamericanos, en áreas tan diversas como la propiedad intelectual, normas técnicas, normas de origen, inversiones, el comercio electrónico, servicios o contrataciones públicas. Por nombrar solo algunas de las disciplinas que suelen ser parte de los acuerdos de asociación firmados por la UE. Es más, es claro también que en algunos casos los miembros de los dos principales bloques comerciales de América Latina cuentan con un mayor nivel de acceso preferencial en el mercado europeo que en el de la región, algo evidente en el caso de la relación recíproca de México con Brasil y Argentina.

Tomando en cuenta esta situación, el rol de los acuerdos de la UE con la región podrían ser la base de cualquier esfuerzo de convergencia entre el Mercosur y la AP, comenzando por identificar en qué áreas es posible una articulación que logre conformar un espacio integrado basado en reglas comunes para los tres bloques comerciales. Además de las armonizaciones básicas en normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y facilitación del comercio. También podrá pensarse en acumulación de origen o incluso en disposiciones comunes en servicios, inversiones, contrataciones públicas, comercio electrónico, visas de negocios o PYMES, entre tantas posibles áreas de cooperación.

De entrar en vigor el acuerdo entre el Mercosur y la UE se contaría con una plataforma inmejorable en este sentido, sin embargo, para tener éxito se necesitará de voluntad política y una visión amplia en cuanto al rol de los procesos de integración en el desarrollo económico. La articulación o convergencia en las áreas mencionadas no debe olvidar la necesaria liberación comercial en bienes, que aún tiene enormes espacios de expansión en América Latina, pero bien es sabido que la misma podría encontrar mayores restricciones que la convergencia en las otras disciplinas comerciales.

La posible plataforma creada a partir de los acuerdos cerrados entre la UE y los países de la región podría incluso transformarse en un motivador para que los diferentes actores involucrados definan estrategias de largo plazo en su relación con Asia Pacífico, especialmente con China e India, dos economías con las que los países europeos mantienen ciertas tensiones comerciales. En un escenario futuro, la convergencia entre el Mercosur y la AP no puede estar de espaldas a la definición de una agenda común en infraestructura física y digital, pero tampoco la misma debe estar ausente con la UE, bloque que jugará un rol en las relaciones con China a través de la Nueva Ruta de la Seda.

06

Principales hallazgos

Si bien existen diferencias relevantes entre el Mercosur y la AP, es esperable que se avance hacia la convergencia de ambos bloques. Las principales razones son las siguientes:

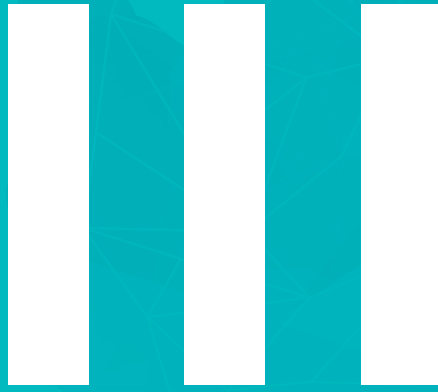
Dados los acuerdos firmados o negociaciones en curso, los países de la Alianza del Pacífico muestran una gran apertura y tendencia hacia la desregulación económica y comercial mientras que ocurre lo contrario en el caso del Mercosur. Por lo tanto, es esperable que sean los países miembros de la AP los promotores de la convergencia y que el Mercosur tienda a incorporar los avances alcanzados.

Además, se destaca el potencial de la UE como facilitador de la convergencia dado que los acuerdos firmados con cada uno de

los países de la AP y el acuerdo con el Mercosur deberían servir de base para encauzar la convergencia entre ambos bloques.

Si bien es evidente el espacio para alcanzar una convergencia arancelaria, este camino se identifica como el más complejo. Es por eso, por lo que las posibles áreas de cooperación entre la AP y el Mercosur se están impulsando en las nuevas disciplinas comerciales y no en la agenda clásica de los acuerdos comerciales.

La profunda relación de la UE con los países latinoamericanos y caribeños la ubican en un lugar de privilegio como impulsora de una plataforma de normas comerciales comunes. De hecho, la sola articulación de las concesiones otorgadas por los miembros de la AP a la UE con los miembros del Mercosur sería el primer paso para una verdadera convergencia entre los dos bloques, la que podría verse acelerada, de entrar en vigor, el acuerdo entre el esquema europeo y el Mercosur.



Mercosur, la Alianza del Pacífico y la Unión Europea: Flujos de comercio e inversión

Luis Curbelo, Andrés Jung y Luciano Magnífico

Aspectos introductorios

En los últimos 70 años, han existido pocos elementos que cuenten con consensos amplios en el terreno económico, político o social. Sin embargo, la relevancia de la integración con otras naciones y regiones ha sido un tópico que, en la mayor parte de ese período, ha contado con una aceptación general a nivel internacional a pesar de la existencia de sus detractores. Una excepción a este fenómeno se configura en el presente, en un contexto en el que algunas potencias mundiales parecen haber retornado a prácticas proteccionistas estableciendo restricciones al comercio en sus fronteras. Dentro de este marco surge la necesidad, para el resto de los países que participan activamente del comercio, de plantearse caminos de profundización de sus relaciones económicas y comerciales.

América Latina y el Caribe no es una región ajena a esta realidad, sobre todo considerando las dificultades que ha mostrado en el último siglo para alcanzar una senda de crecimiento persistente. En alguna medida, algunos de sus países han sido reticentes a la hora de integrarse, sea con jugadores extrarregionales, como con otras naciones latinoamericanas. Los acuerdos de índole comercial y en materia de inversiones no solo son un elemento relevante en el camino hacia el desarrollo económico de los países, sino que, además, representan una herramienta de cohesión y relacionamiento más fluido entre las naciones que participan activamente del concierto internacional. En particular, la suscripción de este tipo de tratados por parte de los distintos actores es, en general, un punto de partida para la convergencia normativa y disciplinaria que hacen que las reglas entre naciones sean más claras y justas para todos. Asimismo, ello sienta las bases para la negociación de nuevos acuerdos, más avanzados, constituyendo así un círculo virtuoso.

En un contexto de estancamiento de las relaciones comerciales a nivel mundial, y ante la reticencia de algunos jugadores relevantes a sumarse a esta dinámica, los países latinoamericanos tienen una oportunidad de asumir una actitud proactiva para salir en busca de oportunidades de integración. Este proceso puede darse en dos niveles complementarios. Por un lado, considerando que en el continente el comercio intrarregional solo representa el 16% del total, existe margen para buscar un relacionamiento más estrecho que el que se ha constatado hasta la fecha. Esto implicaría la reducción de barreras al comercio y la inversión entre los dos bloques hegemónicos de la región, la AP y el Mercosur. Por otro, el segundo nivel posible de acción incluye la integración de América Latina como conjunto, esto es AP y Mercosur, con otros actores relevantes a nivel mundial. En este punto, la estrategia seguida por países como Estados Unidos y China, lleva a que un foco de atención natural para América Latina sea la UE. Esta, si bien ha mantenido ciertas prácticas proteccionistas, ha apostado por configurar una red de socios globales que mejore su posicionamiento global.

En virtud de lo anterior, el trabajo se articula considerando las tres dinámicas relevantes de la inserción internacional en materia económica: el comercio de bienes, el intercambio de servicios y los flujos de inversión; en primer lugar, entre los dos bloques claves del análisis, Mercosur y AP, para posteriormente pasar a considerar las relaciones de América Latina en su conjunto con la UE.

01

Caracterización de las relaciones entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico

1.1 Las relaciones comerciales entre el Mercado Común del Sur y la Alianza del Pacífico

1.1.1 El intercambio de bienes

Para comenzar con el tratamiento de este punto, es fundamental resaltar la trascendencia del Mercosur y de la AP en el contexto latinoamericano. Esta importancia se sustenta bajo consideraciones tan diversas como la magnitud de sus poblaciones en el total del continente, la porción del PIB regional que representan (elementos que ya fueron exhibidos en informes anteriores de esta serie) o en el porcentaje sobre los flujos comerciales totales registrados en la región. Esto último se ve reflejado en el hecho de que las exportaciones conjuntas de bienes del Mercosur y la AP representaron en 2018 (según datos de Trade Map) alrededor del 90% del valor total de las mismas en América Latina. Esto se ve replicado en materia de importaciones, donde la participación superó el 80% del total.

Lógicamente, en un estudio de convergencia entre dos unidades de cualquier tipo, es vital estudiar cómo son las interrelaciones entre las mismas para encontrar aristas de complementariedad que colaboren en la intensificación de relaciones.

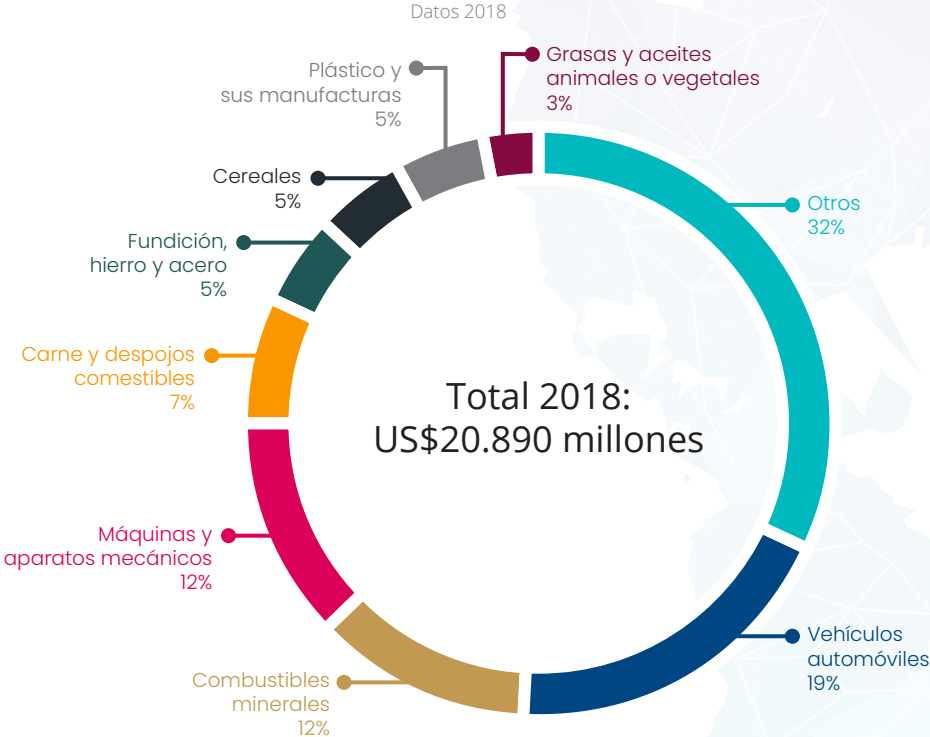
En ese sentido, en la actualidad no se observa una gran interdependencia entre ambos bloques. En 2018, el Mercosur solamente representó, en valor, el destino del 3% de las exportaciones totales de bienes de la AP (Chile y México concentraron en torno al 70% de esas exportaciones que fueron dirigidas mayoritariamente -82%- a Brasil y Argentina) y apenas el 4% de sus importaciones. En sentido inverso, en el mismo año, la AP fue destino del 6% del valor total de bienes exportados por los miembros del Mercosur (Brasil y Argentina fueron responsables de más del 90% del total que, a su vez, tuvo como destino en un 60% a Chile y México) y fue el origen también del 6% del total importado por los mismos. Si se hace referencia a la evolución de los últimos años, el intercambio entre la AP y el Mercosur tuvo su auge histórico en 2012 al alcanzar un valor de US\$ 51.000 millones. Sin embargo, lejos de alentarse su crecimiento, los años que siguieron al récord representaron sendas caídas, lo que se explica principalmente a partir de la recesión sufrida por los países de mayor peso en el Mercosur, Argentina y, fundamentalmente, Brasil. En 2018, un contexto algo más favorable de ambos países significó un repunte (US\$ 37.000 millones) que, sin embargo, estuvo lejos del desempeño pico de 2012.

Quizás en este punto vale la pena aclarar que esta escasez de comercio entre ambos bloques pueda estar explicada por una dinámica más amplia, basada en una baja participación de intercambios intrarregionales. En particular, solo tres de los países que forman parte de uno de los dos grupos (Argentina, Paraguay y Uruguay), destinan más del 25% de sus exportaciones totales de bienes al mercado intrarregional. En el caso de la AP, Estados Unidos actúa como el referente en materia, tanto de exportaciones como de importaciones, mientras que, en el Mercosur, ese lugar es ocupado por el continente asiático.

Más allá de los montos y la evolución de las cifras, se destacan las características que presenta el comercio entre estos dos conjuntos de naciones. El intercambio entre la AP y el Mercosur se caracteriza por el comercio intraindustrial, particularmente en el sector automotor, en

el farmacéutico y el de plásticos y sus manufacturas. Dentro del sector automotor, se destaca, por ejemplo, la exportación de vehículos para el transporte de personas de la AP al Mercosur, mientras que, se observa una mayor presencia de vehículos para el transporte de mercancías en los envíos del Mercosur a la AP, se observa una mayor presencia de vehículos para el transporte de mercancías. Otro elemento clave se exhibe en el ámbito de los productos primarios, donde también se produce un tipo de comercio “intraindustrial”, aspecto que se repite en las manufacturas basadas en recursos naturales. De esta forma, el cobre, el salmón, la hulla bituminosa y la gasolina figuran entre los principales productos exportados por la AP al Mercosur, y el petróleo, la carne bovina, los productos de la soja y el arroz están entre los principales productos exportados de forma inversa.

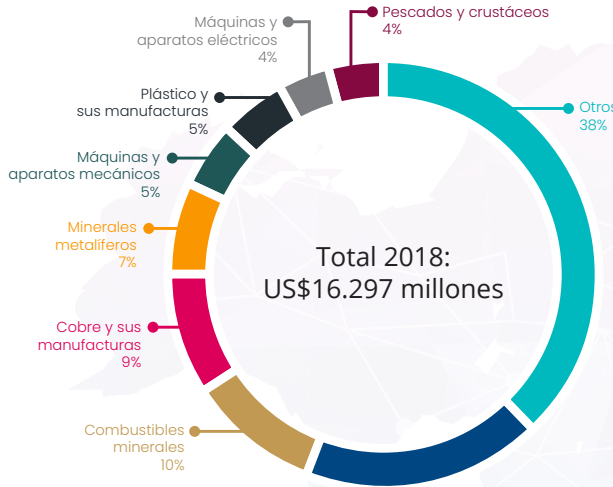
Gráfico 22 – Exportaciones del Mercosur hacia la Alianza del Pacífico



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 23 – Exportaciones de la Alianza del Pacífico hacia el Mercosur

Datos 2018

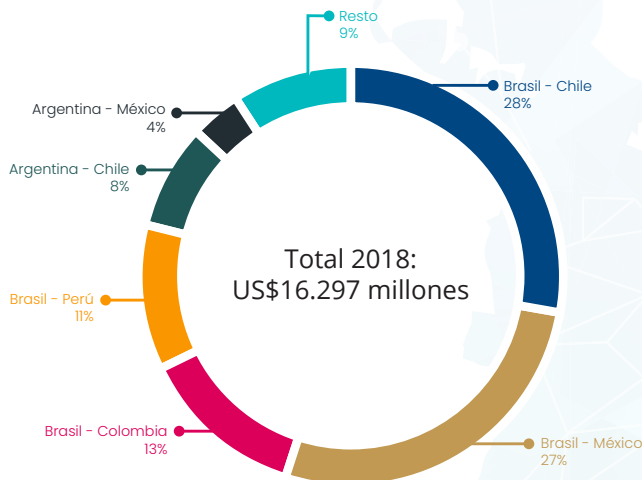


Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Si por un momento se deja de lado el estudio de las relaciones agregadas de los bloques y se enfoca la atención hacia el plano de las relaciones bilaterales entre países de ambas agrupaciones, se debe destacar las existentes entre Brasil y Chile, y entre Brasil y México (ver gráfico siguiente).

Gráfico 24 – Relaciones bilaterales Mercosur - Alianza del Pacífico

En % del total (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Lo anterior muestra que una de las posibilidades de expansión pasa por la promoción del nexo que pueda existir entre Brasil y los países líderes de la AP: Chile y México. En particular, teniendo en cuenta, a su vez, el peso relativo de sus economías a nivel global, afianzar los vínculos entre Brasil y México sería un camino de cara a generar certidumbre y transparencia que sirvan de atracción en materia comercial y de inversión. Ello es válido para los propios países, para naciones y bloques que ya mantienen vínculos con la región, y para otros actores internacionales relevantes.

Más allá de esto, hay algunas características que diferencian a ambas agrupaciones en su modalidad actual. En 2018, el comercio de bienes entre quienes integran el Mercosur superó ampliamente al existente entre países de la AP (US\$ 41.600 millones a US\$ 15.700 millones). Además, en cuanto al valor total exportado por cada bloque, las exportaciones intra-Mercosur representaron para los países que lo componen el 13%, mientras que para la AP las exportaciones intrabloque representaron apenas el 3%. Ello se explica por el escaso flujo exportador de México (el país hegemónico del bloque) hacia sus socios, con solo el 2% del total de sus ventas de bienes al exterior. De hecho, desde 2011, año de la conformación de la AP, ese guarismo ha disminuido considerablemente, lo que sugeriría que el bloque no busca, al menos como prioridad, fortalecer una interacción comercial directa entre sus miembros.

1.1.2 El intercambio de servicios

Los flujos comerciales no son materia única de bienes, sino que, desde hace ya tiempo, los intangibles han aumentado su importancia en el relacionamiento económico entre naciones. Este tipo de “mercancía”, a su vez, es propenso a poseer un valor agregado superior al que caracteriza a los bienes tradicionales de intercambio, máxime cuando estos últimos se asocian a una producción mayormente primarizada, como sucede con muchos países latinoamericanos.

En la coyuntura latinoamericana, el peso del comercio de servicios relacionado a los dos bloques es mucho menor que en el caso de los bienes, algo que evidencia el potencial de crecimiento que ofrece. En 2016 (último año para el cual se cuenta con datos precisos), según informes de la CEPAL, entre ambos grupos de países, se alcanzó apenas el 58% del total del comercio de servicios en países de América Latina y el Caribe

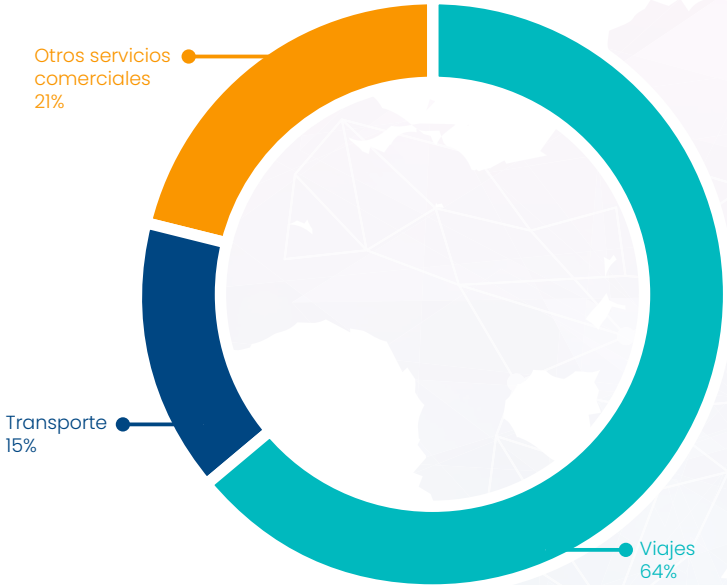
(rondando cada bloque los US\$ 50.000 millones). Lo anterior muestra el peso relativo de algunos países centroamericanos que son grandes exportadores de servicios relacionados fundamentalmente al turismo, como Costa Rica, Cuba y Panamá (que no pertenecen a ninguno de los dos bloques). No obstante, las importaciones de servicios sí tienen al Mercosur y a la AP como actores primordiales; entre ambos, totalizaron el 75% en 2016 y se ubicaron sobre el 80% entre 2010 y 2015.

En cuanto a la concentración existente en el comercio de servicios dentro de las agrupaciones señaladas, se destaca el protagonismo de Brasil en el Mercosur, donde representa dos tercios del total de exportaciones e importaciones. Argentina representó el 25% de las exportaciones y el 20% de las importaciones, mientras que alrededor del 10% de ambos flujos correspondió a los restantes países del bloque. En la AP, si bien no se puede hablar de un fenómeno idéntico, sí se destaca el papel de México, que concentra la mitad de las exportaciones e importaciones de servicios del bloque. Chile, a su vez, fue el responsable del 20% de los intercambios.

Por otra parte, ambos bloques presentan, desde 2005, un balance deficitario en la balanza de servicios. En el caso del Mercosur, ese desequilibrio alcanzó los US\$ 44.000 millones en 2016. Esta consideración puede representar un punto relevante en la agenda de convergencia.

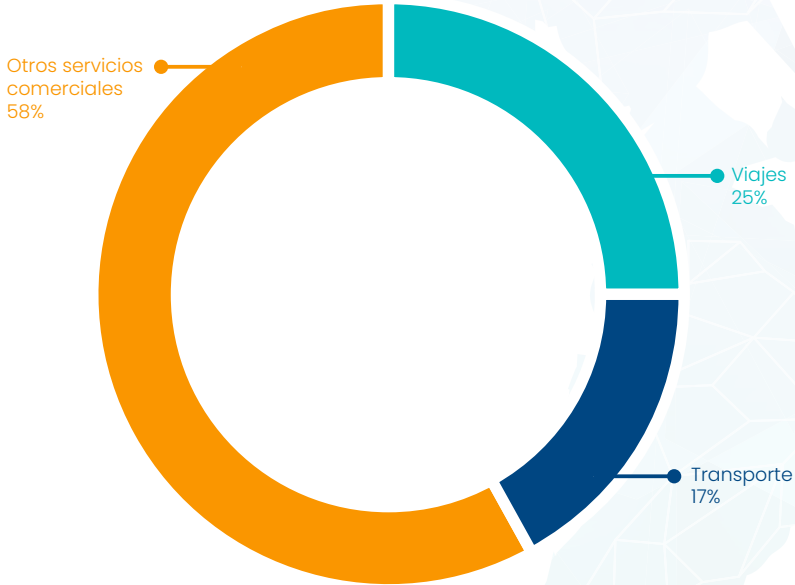
La composición de los flujos relacionados con servicios según sectores puede echar luz sobre la situación actual y las oportunidades a futuro. En ese punto, la misma varía sustancialmente de un bloque al otro. En particular, mientras que la categoría “viajes”, asociada directamente a la industria del turismo, representó para la AP una cifra cercana a los dos tercios del valor total de las ventas externas de servicios, en el Mercosur no superó el 25%. Esto se compensa por una mayor proporción de las actividades vinculadas a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), incluidas en la categoría de “servicios modernos”, que explican un 60% del valor total exportado del Mercosur.

Gráfico 25 – Exportaciones de servicios de la Alianza del Pacífico (2016)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL.

Gráfico 26 – Exportaciones de servicios de la Alianza del Pacífico (2016)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL.

Esto puede interpretarse de distintas maneras; por una parte, es llamativo que, con las ventajas comparativas que sobre todo poseen Brasil, Argentina y Uruguay en materia turística, el peso de esta categoría sea secundario en el Mercosur. Esto puede implicar que aún falta camino por recorrer para acercar turistas tanto de la región, como de otros continentes, aspecto que parece haberse logrado de forma más satisfactoria en los países del Pacífico. También podría hipotetizarse que el Mercosur ha registrado un desarrollo robusto de los llamados servicios modernos, que cuentan con un valor agregado y una sofisticación mayores a los de otros bienes y servicios y que, por ende, estos países han recorrido, aún con mayor profundidad, el camino de la diversificación productiva y la captación de aquellos tramos de las cadenas de valor más beneficiosos.

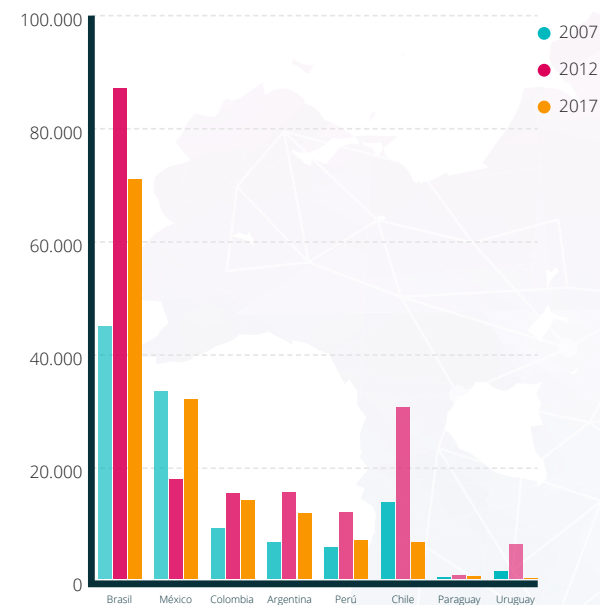
Sin embargo, cuando se hace foco sobre estos datos se observa que Brasil explica la mayor parte de esta realidad, con exportaciones de los "otros servicios comerciales" que alcanzan el 77% del total exportado por el Mercosur en estos rubros, lo que corresponde a un 45% del monto total de América Latina y el Caribe (aproximadamente US\$ 16.400 millones en 2016).

1.2 Flujos de inversión

Los flujos de inversión constituyen un factor clave para el crecimiento económico y para promover la convergencia entre países y bloques de mayor y menor desarrollo relativo. La inversión extranjera directa (IED) es un componente fundamental en este proceso, y facilita el intercambio de conocimientos, la disponibilidad de nuevas tecnologías y la apertura de mercados, viabilizando la integración de empresas en cadenas productivas globales. En ese marco, se constata que la región en general, aun conviviendo con tasas de interés internacionales reducidas, ha sufrido una caída del monto recibido en concepto de IED en los últimos años. De hecho, como se observa en el siguiente gráfico, en casi todos los casos, ha habido un incremento entre 2007 y 2012 y un descenso posterior.

Gráfico 27 – Flujos de recepción de IED

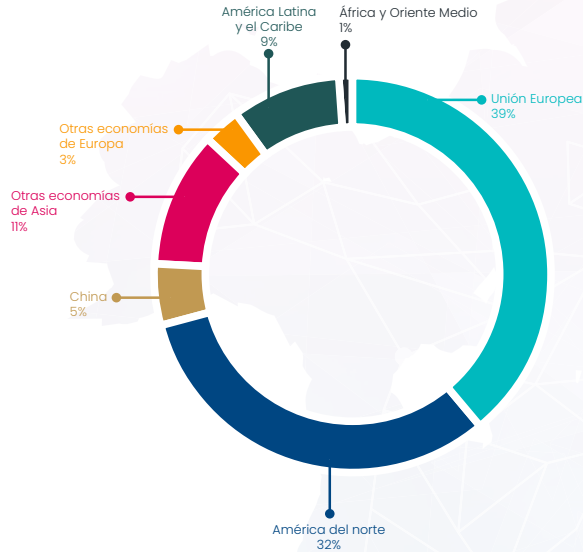
En US\$ millones (2017)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL.

Las empresas de América Latina y el Caribe enfrentan importantes retos para incrementar sus bajos niveles de productividad, mejorar los salarios, insertarse en cadenas de valor mundiales y renovar las capacidades de sus recursos humanos. En este contexto, la IED puede promover mayor diversificación productiva, mejorar capacidades locales, crear empleo de calidad y acercarse a cadenas regionales y globales de valor. Asimismo, la IED puede ser un factor clave para la transferencia de tecnología y la incorporación de nuevos sistemas de gestión y modelos de negocios que aumenten la competitividad y la productividad. En ese marco, es relevante identificar desde qué orígenes y destinadas a qué sectores han llegado este tipo de flujos en los últimos años, ya que ello es relevante para captar y utilizar mejor estos recursos.

Gráfico 28 – Distribución de los anuncios de IED en América Latina y el Caribe por origen (2005-2017)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL.

Dentro de los orígenes, de acuerdo con la información disponible, la UE es el socio primordial en América Latina y el Caribe superando a América del Norte, lo que demuestra el potencial que un mayor acercamiento con el bloque europeo puede permitir para los países de la región, aspecto que será analizado posteriormente.

En un marco de caída de la IED en la región, que se viene manifestando desde el año 2015, y ante mayores restricciones de socios claves, como sucede con China, es importante que América Latina explore oportunidades en el concierto internacional, sin que esto signifique descuidar el desarrollo de un flujo intrarregional de mayor intensidad.

En particular, si se observa el panorama global, la IED aumentó en la mayoría de los países en el año 2017 respecto a 2016 (últimos períodos para los cuales se cuenta con datos), aunque cayó en algunas de las economías que concentran la mayor captación de fondos como Brasil, México y Chile. Este fenómeno puede explicarse porque la mayor parte

de las inversiones que llegan a la región se concentran en la actividad primaria y, con la caída de los precios internacionales que ha tenido lugar desde 2012 al concluir el súper ciclo de los commodities, el atractivo de estas inversiones ha disminuido notoriamente. Asimismo, las inversiones en el sector servicios también cayeron en los últimos años, aunque en una magnitud menor a las del primer grupo considerado, mientras que las destinadas a los sectores manufactureros se mantuvieron estables.

En los últimos años, sin embargo, se ha dado un reperfilamiento incipiente de la recepción de inversiones por sector, creciendo la participación relativa de los servicios y de la industria manufacturera en detrimento de los recursos naturales.

Un indicador de oportunidades es el hecho de que la UE es la principal fuente de IED para los países latinoamericanos (en Brasil, la economía más relevante del Mercosur y de América Latina, la IED europea representó en 2016 el 71% de lo recibido). A su vez, los miembros de la mencionada unión económica son en su conjunto los principales emisores de IED a nivel mundial (a pesar de una caída de un 4% en 2017, las inversiones europeas ascendieron a US\$ 435.736 millones durante ese año, lo que equivale al 30% de las salidas mundiales de IED). Vale la pena destacar que, entre los años 2010 y 2017, el 39% del valor total de los proyectos presentados en la región tienen como origen a la UE.

En este análisis, nuevamente se constata la importancia de Brasil y México. Brasil recibe casi el 50% mientras que México recibe prácticamente una tercera parte de la IED que llega a la región. De esa forma, entre ambos bloques se concentra aproximadamente un 91% de la IED que tiene como destino a América Latina.

Con estas salvedades, en ambas agrupaciones, los montos de IED intrarregional son reducidos. En el acumulado 2010 - 2016, el 2,3% de la IED que ingresó al Mercosur lo hizo desde el propio Mercosur y un 3,2% desde los países de la AP. La situación en la AP es similar: el 2,8% de la IED recibida provino de los países de la propia Alianza, y el mismo porcentaje provino del Mercosur. Dentro de la AP, las inversiones intrazona tuvieron un mayor peso en Chile y Colombia, mientras que en México tuvieron mayor relevancia las inversiones desde el Mercosur. Esto refleja la importancia de los mercados cercanos de la AP para las firmas

de Colombia o Chile, que se han expandido en los sectores del comercio minorista y servicios financieros, entre otros.

Uno de los aspectos a explorar como oportunidad es el hecho de que, si bien existe un caudal relativamente importante de acuerdos firmados de forma bilateral entre países de ambos bloques, aún no se han concretado acuerdos de inversión amplios entre ambas agrupaciones. Esto podría dar uniformidad a las reglas de juego, con el fin de atraer nuevos actores privados con el capital necesario para embarcarse en proyectos de inversión que tengan un impacto en la región.

02

Relaciones con la Unión Europea

Debe destacarse que, hasta el momento, la UE cuenta con acuerdos comerciales con 27 de los 35 países de América Latina y el Caribe, a la espera de la ratificación por los parlamentos correspondientes del acuerdo entre el bloque europeo y el Mercosur. La AP ha tenido un rol mucho más activo en impulsar a sus países miembros para acceder a posibilidades de relacionamiento con terceros.

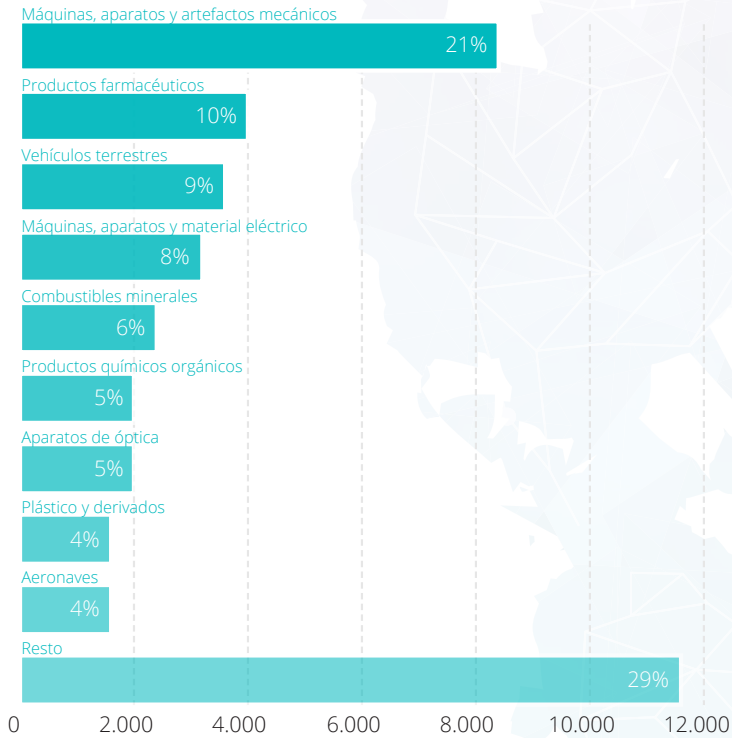
Es importante mencionar que el acuerdo entre el Mercosur y la UE contempla en la mayoría de los casos las asimetrías existentes entre los países de ambos bloques, lo que se ve claramente reflejado en los plazos de desgravación; mientras la UE liberalizará de manera inmediata el 76% de sus importaciones (el resto se desgravará en un máximo de 10 años), el Mercosur solo

hará lo propio con el 13% de lo que importa desde aquel bloque y el 60% de los productos serán desgravados gradualmente en un plazo de 10 a 15 años.

Los países que han firmado acuerdos con la UE ingresan a esta con condiciones muy favorables, con un arancel promedio que oscila entre 0% y 2%, lo que se ubica sustancialmente por debajo del arancel de NMF (6,3%). Esto se hace evidente en los productos manufacturados, que la gran mayoría de los países exporta con una tasa del 0%, en comparación con los bienes agrícolas donde la protección imperante en la UE no da cabida a una liberalización comercial tan profunda.

Gráfico 29 – Exportaciones de la Unión Europea hacia Mercosur

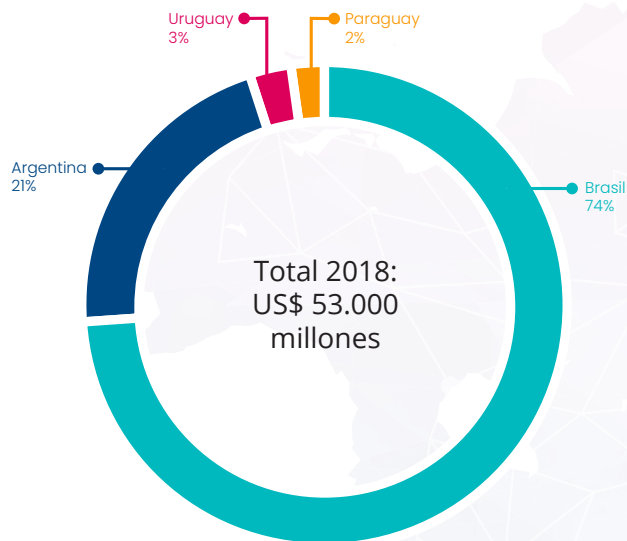
En US\$ millones (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 30 – Exportaciones de la Unión Europea hacia Mercosur

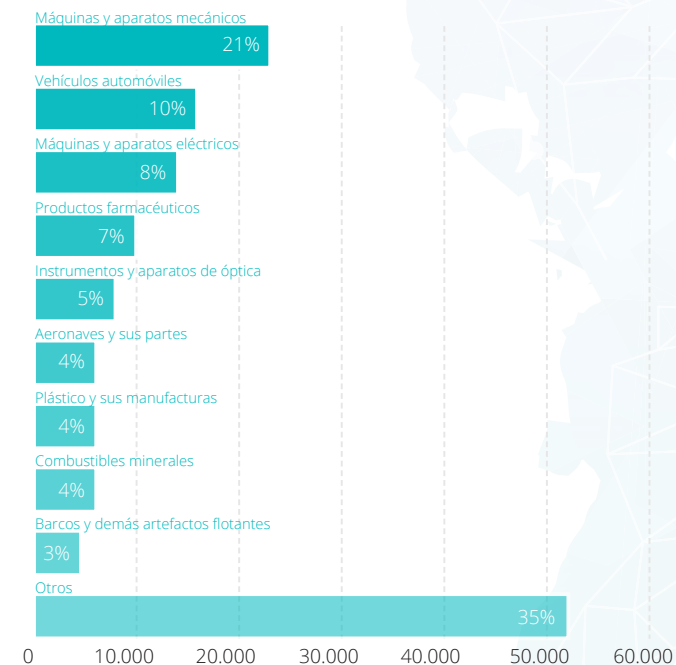
En % del total (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Gráfico 31 – Exportaciones de Unión Europea hacia América Latina

En US\$ millones (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

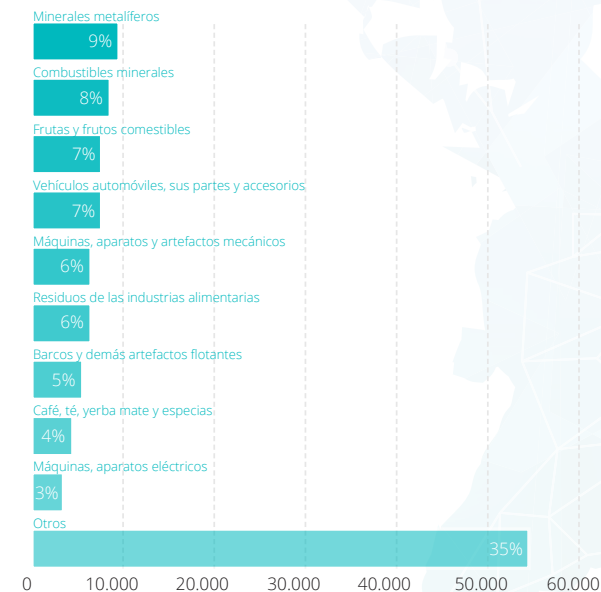
Observando el gráfico, se hace evidente las características de las exportaciones de la UE hacia América Latina y el Caribe. En particular, se constata un alto peso de mercancías con contenido tecnológico, que, según datos del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), superan el 75% del total exportado. Especialmente, las exportaciones de nivel tecnológico medio soportaron casi la mitad del monto total colocado en América Latina y el Caribe.

Si se consideran los primeros cuatro productos, se observa un grado importante de sofisticación en rubros como máquinas y artefactos mecánicos, productos farmacéuticos, vehículos terrestres, máquinas y aparatos eléctricos.

Si se analiza el intercambio en el otro sentido, los principales productos exportados por América Latina y el Caribe fueron productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (con bajo grado de transformación). En concreto, se destacan los minerales, residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, café y especias, pasta de madera, oleaginosos, frutas y semillas comestibles con una participación agregada que supera el 20% del total adquirido por la UE desde América Latina y el Caribe.

Gráfico 32 – Exportaciones de América Latina hacia Unión Europea

En US\$ millones (2018)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Lo anterior abre espacio a pensar que la complementariedad que se viene observando pueda mantenerse o incrementarse. Sin embargo, no parece ser un buen acuerdo para América Latina, contentarse con exportar materias primas o manufacturas básicas, que son bienes con baja rentabilidad y mucho más volátiles en precio, sin tener algún otro respaldo. El mismo podría ser la inversión y el apoyo tecnológico que pueda brindar la UE para dotar a esos productos de mayor valor agregado, que permitan a los países de la región no solo exportarlos al viejo continente sino principalmente a terceros países, como los miembros del continente asiático. Esto también puede extenderse al campo de los servicios, donde, si bien las estadísticas dejan mucho que desear en cuanto a las posibilidades de análisis que brindan, queda claro que la UE juega un papel central en el comercio mundial de los mismos. Particularmente, dicho bloque concentra cerca del 40% tanto en exportaciones como en importaciones, lo que puede significar una oportunidad para seguir apostando a los “otros servicios comerciales”, en los que solo Brasil parece asomarse en la escala internacional, y promover una división de trabajo en este rubro que ayude a instalar la idea de un campo productivo regional.

2.1 Oportunidades comerciales

Tras el estudio realizado sobre la realidad de la interacción comercial entre los bloques, en esta sección se presentan oportunidades de intercambio que aún no se han explotado. Para esto, se realizará, en primer lugar, un breve desarrollo respecto a las alternativas de comercio entre el Mercosur y la AP, para luego pasar a estudiar la potencialidad que podrían alcanzar las relaciones entre la UE y América Latina en su conjunto (lo que implica el liderazgo de los dos bloques disparadores del informe).

En lo referente a las posibilidades de intercambio entre la AP y el Mercosur, los subproductos de los combustibles minerales pueden constituir una de las principales alternativas para incrementar exportaciones del Mercosur hacia la AP. Dentro de este subgrupo se destaca la incidencia de productos como aceites crudos de petróleo o gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos, en los que el peso agregado de las exportaciones del Mercosur es únicamente del 12% del total importado por la AP. En este punto, vale aclarar que el principal escollo para una mayor participación es la fuerte interacción que la AP, y en particular México, sostiene con Estados Unidos, el principal proveedor del bloque en este tipo de compuestos.

Adicionalmente, otros sectores, en los que se observa espacio para una expansión, son el automovilístico y el de máquinas mecánicas.

Sin embargo, cuando se analiza el comercio en el otro sentido, gran parte de las oportunidades radican en los mismos sectores, es decir, combustibles minerales, vehículos automóviles y sus partes y en los artefactos mecánicos. Esto indicaría la posibilidad de desarrollar un comercio intraindustrial más intenso que el actual, particularmente en estos tres sectores, lo que sería coherente con los flujos ya existentes.

Con respecto al intercambio de América Latina con la UE, más allá de la potencialidad de ese vínculo como acuerdo productivo más que de comercio directo, aún surgen algunas oportunidades comerciales inexploradas. Específicamente, al estudiarse aquellos bienes en los que el continente americano es un gran exportador y que la UE importa desde extrazona, es posible identificar algunos en los que la incidencia de las exportaciones de América Latina y el Caribe es mínima. En virtud de lo anterior, podría darse una expansión comercial en productos que ya se exportan, como las máquinas y aparatos mecánicos; combustibles y aceites minerales; máquinas y aparatos eléctricos; vehículos automotores y sus partes, entre otros. Lógicamente, cada uno de estos sectores posee características propias que podrán promover o menguar las posibilidades de un intercambio más intenso.

Si se realiza el análisis inverso, es decir, si se estudia en qué bienes exportados por la UE hacia América Latina se podría lograr una mayor interacción, se muestra la particularidad de que algunos capítulos se repiten. En concreto, se observan oportunidades en materia de máquinas y aparatos mecánicos; combustibles y aceites minerales; máquinas y aparatos eléctricos, así como en vehículos automotores y sus partes. En todo caso, el bajo intercambio en alguno de estos sectores puede deberse a ciertas dinámicas inherentes a cada mercado. Por ejemplo, se observa que en materia de combustibles y aceites minerales hay un espacio para un mayor desarrollo del comercio, pero la diferenciación de los bienes adquiridos puede significar una traba casi que inmediata para lograrlo.

Un caso interesante es el de los vehículos automotores, los cuales tienen la particularidad de encontrarse dentro de un sector donde Europa es un jugador importante en el total de las exportaciones mundiales y que se encuentra relativamente regulado y protegido. Caso similar ocurre con América Latina, donde países que se dedican a este tipo de industria (por ejemplo, Brasil) han construido un sistema de protección arancelaria y no arancelaria importante para favorecer a la industria local. Sin embargo, los datos comerciales indican que tanto la UE, como América Latina importan cantidades relativamente altas de vehículos, lo que es un indicador de la importancia de identificar relaciones y oportunidades que no se hayan desarrollado aún entre los bloques. Asimismo, empresas europeas tienen fuerte presencia en América Latina.

En base a los flujos de comercio existentes, se identifican oportunidades para América Latina en vehículos para el transporte de turistas, de mercancías o destinados a la actividad agrícola, contándose en la actualidad, en todos los casos, con una brecha significativa en la incidencia que tienen ambos bloques a nivel mundial y la relevancia que los flujos representan en su comercio recíproco. Lo mismo se aplica a las autopartes, cuyas exportaciones desde América Latina son relativamente fuertes a nivel mundial, pero no tanto cuando se considera a la UE como destino. Uno de los factores que se tienen en cuenta al evaluar un comercio intraindustrial más intenso, es la existencia de un intercambio intragrupo empresarial que ocupa una gran parte de los flujos de este mercado. En ese caso, además de establecer mejores condiciones de intercambio, son importantes las condiciones de inversión que incentiven el establecimiento de filiales en cada región, sea de nuevos grupos, así como de los ya instalados en ambos bloques, lo que seguramente sea un elemento para tener en cuenta a partir del acuerdo firmado entre el Mercosur y la UE.

Cuadro 12 - Comercio entre ALC y la UE

Descripción del producto	Exportaciones desde ALC hacia la UE (US\$ millones)	Importaciones totales de la UE (US\$ millones)	% importado de la UE (US\$ millones)	Exportaciones totales de ALC (US\$ millones)	% exportado de ALC hacia la UE (US\$ millones)
Máquinas y aparatos mecánicos	6.418	760.721	1%	93.482	7%
Combustibles y aceites minerales	9.318	740.916	1%	143.627	6%
Máquinas y aparatos eléctricos	3.732	681.076	1%	90.231	4%
Vehículos automóbiles y sus partes	7.594	651.649	1%	137.316	6%
Plástico y sus manufacturas	1.243	248.403	1%	18.437	7%
Instrumentos y aparatos de óptica	1.992	186.083	1%	25.317	8%
Manufacturas de fundición, hierro y acero	558	119.181	1%	10.129	6%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Cuadro 13 - Comercio entre la UE y ALC

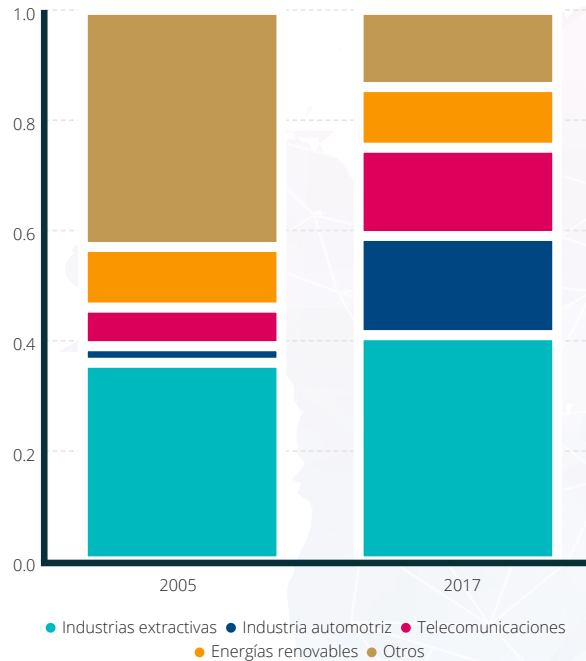
Descripción del producto	Exportaciones desde la UE hacia ALC (US\$ millones)	Importaciones totales de ALC (US\$ millones)	% importado de ALC desde la UE (US\$ millones)	Exportaciones totales de la UE (US\$ millones)	% exportado de la UE hacia ALC (US\$ millones)
Máquinas y aparatos eléctricos	14.306	158.198	9%	610.306	2%
Máquinas y aparatos mecánicos	31.067	146.278	21%	907.926	3%
Combustibles y aceites minerales	7.100	142.197	5%	372.439	2%
Vehículos automóbiles y sus partes	14.571	100.409	15%	766.385	2%
Plástico y sus manufacturas	6.144	51.327	12%	264.077	2%
Productos químicos orgánicos	5.069	30.538	17%	174.239	3%
Instrumentos y aparatos de óptica	6.313	29.849	21%	236.427	3%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

2.2 ¿Por qué profundizar en las relaciones entre América Latina y la UE?

- La región americana demanda recursos que permitan desarrollar procesos de con la finalidad de alcanzar un desarrollo sostenible, reduciendo su dependencia de sus recursos naturales, que, aunque abundantes, no son ilimitados.
- La UE tomada en su conjunto se ha consolidado como el principal emisor de IED en el mundo, alcanzando en 2016 US\$ 400.000 millones (alrededor de un 34% del total), superando a Estados Unidos con US\$ 300.000 millones o a potencias asiáticas como Japón y China que invierten en torno a US\$ 100.000 millones anuales.
- Para 2023 (según datos del World Economic Outlook) se estima que la cantidad de habitantes en China e India alcanzará los 2.800 millones, lo que representará algo más del 30% de la población mundial para esa fecha. Asimismo, con una pujante clase media asiática que ha venido creciendo en los últimos diez años y que se estima continúe en esa trayectoria, aumentará marcadamente la demanda por bienes y servicios y en particular de alimentos de calidad y variedad. En ese marco, es posible que la UE y América Latina tengan un espacio para cooperar, además de competir, en mercados cuya demanda es tal, que viabiliza la expansión de la oferta exportadora de ambos bloques.
- Consecuentemente, con la tecnología desarrollada por la UE y el know-how innovador que se ha acumulado en la segunda mitad del siglo XX, se abre una posibilidad de fortalecimiento de la inversión en América Latina como base de exportación a China y otros países de Asia y el Pacífico.
- Como es sabido, la UE es el principal origen de la inversión que llega a América Latina, con un 53% del total ingresado en 2016. Sin embargo, dentro del continente, se distingue una muy marcada incidencia europea sobre los países sudamericanos y una mayor de Estados Unidos principalmente sobre México y los países centroamericanos, además de la creciente presencia china en la región.

Gráfico 33 – Monto anunciado de IED europea por sector
En % del total



Fuente: elaboración propia con base en datos de datos de la CEPAL.

A partir del gráfico anterior, se observa la calidad de la IED de origen europea, que cada vez se dirige más a sectores donde el potencial valor agregado es superior al de las industrias extractivas básicas de petróleo, metales y minerales. Esto refuerza la idea de que esta inversión puede aportar un camino de mayor conocimiento en aquellos sectores que serán claves en el futuro. Un ejemplo de ello, son las adquisiciones realizadas por Telefónica S.A. en Brasil (2010 y 2015), por un monto acumulado de US\$ 20.000 millones, así como en Argentina (2005) por otros US\$ 6.000 millones. Asimismo, los proyectos de energía en los que se han invertido representan otros US\$ 10.000 millones entre 2005 y 2017, destacando inversiones de origen español en Chile y Brasil.

El caso Telefónica

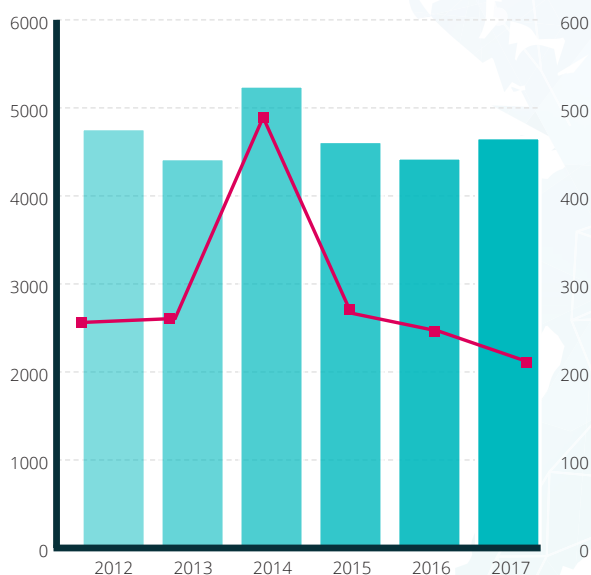
Como se analizó previamente, el sector de las telecomunicaciones no solo es uno de los de mayor dinamismo, sino que, a su vez, continúa acumulando inversiones que permiten pensar que será uno de los pilares del desempeño económico a nivel mundial en los próximos

años. En concreto, en América Latina y el Caribe, con un caudal de inversiones en el sector de US\$ 77.000 millones en el período 2013-2018, se espera que el gasto en investigación, desarrollo y capital se mantenga en niveles históricamente altos, al menos hasta el año 2020. Por una parte, según datos de “GSM Intelligence”, este sector representó en 2017 el 5% del PIB latinoamericano (US\$ 280.000 millones de valor agregado), así como 1,6 millones de puestos de trabajo (700.000 puestos directos), más allá de no ser un sector intensivo en trabajo. Por otra parte, salvo en los casos de Argentina, Uruguay y Chile, existe aún un amplio espacio de penetración, que se estima en torno al 32% de la población que aún no es suscriptora de una compañía operadora. En ese punto, tanto Brasil como México se perfilan como los países de mayor potencial por su tamaño y la relativa desigualdad que aún experimentan, y se espera que la cantidad de suscriptores aumente, en ambos, casos a 20 millones hacia el año 2025.

En este contexto, resulta interesante el caso de Telefónica y el impacto ha generado en el mercado latinoamericano, a partir de sus inversiones, en empresas subsidiarias. En particular, esta empresa española fundada en 1924 cuenta con presencia en los mercados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela y México, además de otros países centroamericanos de relativa importancia en el concierto regional. En todos estos mercados, a través de sus distintas firmas representantes, ha apostado por la inversión en I+D y capital, de tal forma que permita un salto de calidad en las telecomunicaciones de los mercados receptores.

Gráfico 34 – Telefónica - Inversión en capital fijo e I+D

Países del Mercosur y Alianza del Pacífico -Millones de €



Fuente: elaboración propia con base en datos de Telefónica.

En el gráfico se observa cómo, a pesar de experimentar algunas oscilaciones en los últimos años, los flujos de capital destinados a mejorar la potencialidad de los servicios continúan en niveles relativamente altos. En particular, en 2017 (último dato publicado por la empresa) la inversión en capital fijo alcanzó los 4.700 millones de euros, mientras que el esfuerzo en I+D se situó en 250 millones de euros.

Se espera que el uso de la tecnología móvil tenga un fuerte impacto en la productividad y la eficiencia de las empresas. Es sabido que los niveles de productividad de América Latina se encuentran estancados y el aporte de la productividad total de los factores al crecimiento económico de la región en los últimos años fue incluso negativo. En un escenario de este tipo, la tecnología móvil puede ayudar a cerrar la brecha con los mercados desarrollados. En total, el impacto en la productividad que este sector generó en 2017 se calcula en más de US\$ 190.000 millones (3,4% del PIB latinoamericano).

Continuando con el análisis de las consecuencias de la recepción de IED en América Latina, es palpable la relación positiva que existe entre la llegada de capitales a determinado sector y el aumento del potencial exportador del mismo. Un caso claro de esto es la industria automotriz y de autopartes del Mercosur, que ha experimentado fuertes inversiones externas en los últimos años y que, particularmente, entre 2014 y 2017 concentró el 11,7% del total de anuncios de inversión realizados. Esto motivó un incremento de cerca de 10% del monto exportado en los últimos cinco años y de más de 20% si se consideran los últimos diez.

Lógicamente, no todos los países atraen el mismo tipo de inversión, como México que concentra buena parte de estos flujos en el sector manufacturero, en particular en el sector automotriz y de autopartes, además del fortalecimiento de su industria electrónica.

Sin embargo, dadas las ventajas comparativas basadas en recursos naturales de la región, desde el aspecto climático y la calidad de los suelos, y en algunos casos por el insuficiente desarrollo industrial, la mayoría de las inversiones que se acercan a estos países se derivan al sector primario.

03

Principales hallazgos

En un contexto mundial complejo en lo relativo a la profundización de las relaciones internacionales y con los aparentes espacios dejados por potencias como Estados Unidos y China en el concierto internacional, es fundamental que el resto de las economías sean proactivas en la búsqueda de estrechar los lazos con otras naciones.

En ese marco, para los países de América Latina y el Caribe se abre una ventana de oportunidades. En particular, para bloques como el Mercosur y la AP, la incertidumbre internacional puede colaborar elaborando una agenda de convergencia en varios niveles. Por un lado, en el plano comercial, los flujos reales son relativamente pequeños, lo que genera un vínculo que se puede materializar en forma de acuerdos que otorguen condiciones más favorables

que a terceros. Por otra parte, en el plano de las inversiones, tampoco se ha visto mayor acción regional organizada más allá de las empresas multilatinas, que fueron trascendentes para el proceso de crecimiento que se observó en los últimos años. Finalmente, y quizás principalmente, la convergencia entre ambos bloques puede abrir nuevas oportunidades de acercamiento a socios internacionales relevantes y, en particular, a un líder mundial en materia de inversiones que en la actualidad está a la búsqueda de un mayor papel global como la UE.

En el documento se presentaron algunas razones que podrían motivar un estrechamiento de las relaciones entre América Latina y la UE, una de ellas es que la región actúe como un proveedor de bienes primarios con cierto contenido tecnológico para abastecer la creciente demanda china y de otros países asiáticos en aras de un crecimiento futuro de su población.

Para concluir, la complementariedad y las posibilidades de colaboración que puedan existir entre América Latina y la UE, abre un espacio para promover el crecimiento de ambos. En particular, esto es importante para América Latina, para la cual cerrar la brecha de conocimiento y de productividad, e insertar a sus firmas en cadenas globales de valor, es un objetivo primordial. Esta oportunidad puede comenzar a aprovecharse en la medida que el tratado, recientemente firmado, sea ratificado por los parlamentos de las naciones Parte, aunque su ejecución práctica, probablemente implique esfuerzos adicionales en los próximos años de tal forma que se extraiga la mayor potencialidad.

IV

Análisis de los acuerdos de la Unión Europea con países de América Latina

Ignacio Bartesaghi, Natalia De María y Natalia Melgar

Aspectos introductorios

La relación de los países de América Latina con la UE ha registrado un fortalecimiento permanente, mostrando un significativo aumento de los flujos comerciales, ya sea por los volúmenes comercializados como por la cantidad de líneas arancelarias involucradas. Además, el bloque europeo se ha convertido en uno de los principales inversores en la región. Este proceso se ha ido profundizando a través de la firma de acuerdos comerciales que han logrado reducir significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias.

Como primer antecedente se presenta el caso de México, dado que logró firmar un acuerdo con la UE en 1997. Actualmente, se ha finalizado el proceso de renegociación con el objetivo de ampliar el pilar comercial e incorporar nuevos temas.

Un proceso similar ha ocurrido en el caso de Chile. El acuerdo, actualmente vigente, se firmó en el año 2002, estableciendo una asociación política y económica entre las Partes. En este caso, los flujos comerciales son relevantes, aunque no han crecido en forma significativa desde la firma del acuerdo. Un determinante de este hecho es la diversificación comercial que se ha registrado en Chile, país que ha buscado mejorar su inserción internacional diversificando destinos, como, por ejemplo, en Asia Pacífico. Este acuerdo también se encuentra en proceso de actualización (aunque no tan avanzadas las negociaciones como en el caso de México), dado el interés de las Partes de mejorar el pilar comercial e incorporar nuevas disciplinas.

El siguiente caso presentado es el del acuerdo comercial entre la UE con Colombia y Perú, firmado en 2012, al que, en 2016, se adhirió Ecuador. El acuerdo tiene como objetivo promover e incrementar el relacionamiento entre las partes, brindando importantes oportunidades en el ámbito comercial.

Por último, se presenta el caso del Mercosur que luego de 39 rondas de negociación, en junio de 2019, firmó el Acuerdo de Asociación Estratégica con la UE. Este es, por lo tanto, el acuerdo más moderno del bloque europeo con países de América Latina.

01

Los acuerdos comerciales entre México y la Unión Europea

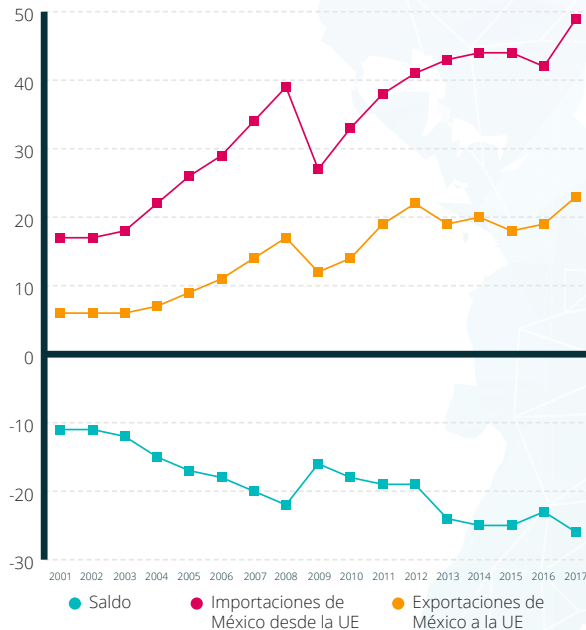
El acercamiento entre la UE y México comenzó varias décadas atrás, las primeras iniciativas datan de 1975. En 1991 se firmó un Acuerdo Marco de Cooperación que sirvió de base para las negociaciones que culminaron, en 1997, con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

Este Acuerdo establecía el fortalecimiento de las relaciones entre las Partes en las esferas política, comercial y económica. Una vez firmado, en 1998, comenzaron las negociaciones del TLC que entró en vigor en el año 2000. Entre sus objetivos se destaca la liberalización progresiva y recíproca de bienes industriales, agrícolas y servicios entre México y los Estados miembros de la Comunidad Europea.

El TLC está regulado por el Consejo Conjunto del acuerdo, integrado por ambas Partes y presidido en forma alternada por un miembro del Gobierno de México y uno del Consejo de la UE. Además, se creó también un Comité Conjunto para brindar apoyo al Consejo Conjunto. Las reuniones del Consejo se realizan cada dos años y las del Comité en forma anual. Además, en abril de 2018, se firmó un nuevo acuerdo con el objetivo de modernizar el ya existente, que aún no ha sido ratificado.

El comercio entre las dos economías ha sido deficitario para México, saldo negativo que se ha profundizado en los últimos años, dado que, las importaciones mexicanas provenientes desde la UE han registrado mayores tasas de crecimiento que las exportaciones hacia el bloque europeo. Cabe destacar que desde el año 2001, los flujos de comercio bilateral han crecido en ambos sentidos. Las exportaciones de México a la UE lo hicieron a una tasa promedio anual del 8,2%, mientras que las importaciones mexicanas procedentes de la UE se incrementaron a una tasa promedio anual del 7%. Al mismo tiempo, se destaca que, el calendario de desgravación aprobado se cumplió como había sido planificado. En este proceso se han reducido significativamente las barreras arancelarias y no arancelarias.

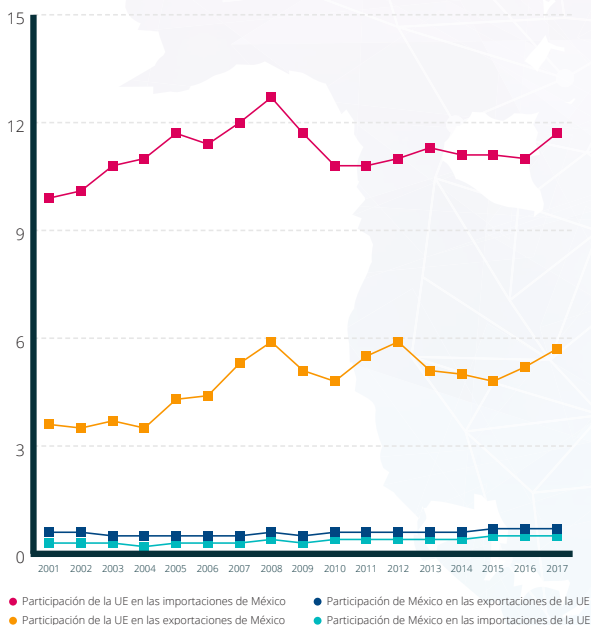
Gráfico 35 - Flujos de comercio entre México y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En el período considerado, las participaciones de cada economía como socio comercial de la contraparte se han mantenido relativamente estables. Por un lado, la participación de México como socio comercial de la UE no ha cambiado, ya sea que se considere su rol como proveedor de la UE o como destino de las exportaciones del bloque europeo. Por otro lado, la UE juega un rol relativamente más importante que en el pasado, pero el cambio no resulta ser significativo.

Gráfico 36 - Participación de cada economía como socio comercial



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Si se observa lo sucedido a nivel de capítulo del S.A., si bien han disminuido las colocaciones de productos como los combustibles minerales, subieron significativamente las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos. Igualmente aumentaron las máquinas, aparatos y material eléctrico, comprendidas en los capítulos 84 y 85, respectivamente. En relación con las importaciones mexicanas procedentes de la UE, se observa que creció en gran medida la adquisición de los productos de los capítulos 84 y 85. En el año 2001, el 68% de las exportaciones mexicanas hacia el bloque europeo se concentraba en cuatro productos, mientras que en

2018 representaron el 65%, existiendo alta concentración. En el caso de las importaciones, en 2001, cuatro productos sumaban el 62% de las adquisiciones mexicanas desde la UE, mientras que en 2018 se redujo a 54%.

Cuadro 14 – Principales productos exportados por México hacia UE⁴

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2001 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.293	23%	87 - Vehículos automóviles.	7.060	33%
27 - Combustibles minerales.	1.222	22%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	3.071	14%
87 - Vehículos automóviles.	865	15%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	2.969	14%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	470	8%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	840	4%
29 - Productos químicos orgánicos.	361	6%	71 - Perlas finas.	780	4%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	148	3%	26 - Minerales metalíferos.	761	4%
22 - Bebidas.	116	2%	39 - Plástico y sus manufacturas.	552	3%
71 - Perlas finas.	98	2%	29 - Productos químicos orgánicos.	499	2%
39 - Plástico y sus manufacturas.	89	2%	27 - Combustibles minerales.	362	2%
72 - Fundición, hierro y acero.	72	1%	99-Materias no a otra parte especificadas.	334	2%
Resto	909	16%	Resto	4.130	19%
Total	5.642	100%	Total	21.364	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

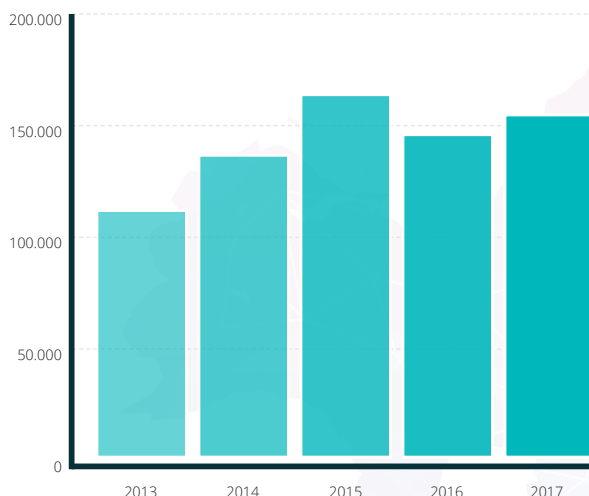
Cuadro 15 – Principales productos importados por México desde UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2001 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	4.459	27%	87 - Vehículos automóviles.	12.920	24%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	2.609	16%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	6.883	13%
87 - Vehículos automóviles.	2.609	13%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	6.545	12%
29 - Productos químicos orgánicos.	982	6%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	2.415	5%
30 - Productos farmacéuticos.	564	3%	71 - Perlas finas.	2.293	4%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	537	3%	26 - Minerales metalíferos.	2.261	4%
39 - Plástico y sus manufacturas.	488	3%	39 - Plástico y sus manufacturas.	1.824	3%
72 - Fundición, hierro y acero.	428	3%	29 - Productos químicos orgánicos.	1.772	3%
73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero.	314	2%	27 - Combustibles minerales.	1.437	3%
33 - Aceites esenciales y resinosos.	244	1%	99-Materias no a otra parte especificadas.	1.367	3%
Resto	3.848	23%	Resto	13.235	25%
Total	16.721	100%	Total	52.953	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En relación a la IED recibida por México, la UE también ha sido un actor relevante. El stock de las mismas ha alcanzado a € 153.221 millones en 2017.

Gráfico 37 – Stock de IED de la UE en México



Fuente: elaboración propia con base a datos de Eurostat.

Se destaca que este es el único TLC firmado por México con un socio comercial desarrollado en el que se hace mención explícita a que las economías registran diferentes niveles de desarrollo. Este hecho es de crucial importancia dado que permite que México reciba un trato preferencial, más allá de los beneficios reales obtenidos posteriormente.

Si bien el comercio de México se ha concentrado en Estados Unidos, la UE se ha convertido en su tercer socio comercial y es también uno de los principales inversores en el país. Además, la UE ha registrado grandes cambios con consecuencias relevantes tanto en lo productivo como en lo comercial que justifican una actualización de los acuerdos con beneficios para ambas Partes. Por ejemplo, se ha adoptado el Euro y se han incorporado 13 Estados desde que se firmó el acuerdo con México.

Estos elementos llevaron a que ambas Partes buscaran modernizar el acuerdo existente cuyo texto está vigente desde el año 2000. El mismo incluía los siguientes 11 capítulos:

- 1) acceso a mercados
- 2) reglas de origen
- 3) normas técnicas
- 4) normas sanitarias y fitosanitarias
- 5) salvaguardas
- 6) inversión y pagos relacionados

- 7) comercio de servicios
- 8) compras del sector público
- 9) competencia
- 10) propiedad intelectual
- 11) solución de controversias.

El siguiente cuadro refleja lo mencionado anteriormente y presenta los capítulos incluidos en el nuevo acuerdo.

Cuadro 16 - Capítulos del nuevo acuerdo entre México y la UE

Capitulo
1. Disposiciones Iniciales e Institucionales
2. Comercio de Bienes Apéndice A. Contingentes Arancelarios de México Lista de Eliminación Arancelaria de México Apéndice B. Contingentes Arancelarios de UE Lista de Eliminación Arancelaria de UE
3. Reglas de Origen Notas Introdutorias Reglas de Origen Especificas
4. Facilitación del Comercio y Aduanas
5. Remedios Comerciales
6. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
7. Cooperación en Bienestar Animal y Resistencia Antimicrobiana
8. Energía y Materias Primas
9. Obstáculos Técnicos al Comercio
10. Inversión
11. Comercio Transfronterizo
12. Entrada Temporal
13. Reglamentación Nacional
14. Acuerdos de Reconocimiento Mutuo Anexo Acuerdos de Reconocimiento Mutuo
15. Servicios de Entrega
16. Telecomunicaciones
17. Transporte Marítimo
18. Servicios Financieros Anexo 18-X-7 – México – Comercio Transfronterizo de Servicios Financieros Anexo 18.X-7 – Unión Europea – Comercio Transfronterizo de Servicios Financieros
19. Comercio Digital
20. Movimientos de Capital
21. Contratación Pública Anexo México Contratación Pública Anexo UE Contratación Pública 22. Empresas Propiedad del Estado Anexo MX Empresas Propiedad del Estado
23. Competencia
24. Subsidios
25. Propiedad Intelectual
26. Comercio y Desarrollo Sostenible
27. Transparencia
28. Coherencia Regulatoria
29. PyMes
30. Solución de Diferencias Código de Conducta Reglas de Procedimiento
31. Excepciones Generales
32. Disposiciones Especiales en Cooperación Administrativa
33. Anticorrupción

Anexos de servicios e inversión	
Anexo I. Notas Explicativas – Reservas para medidas existentes	México – Reservas para medidas existentes Unión Europea – Reservas para medidas existentes
Anexo II. Notas Explicativas – Reservas para medidas futuras	México – Reservas para medidas futuras Unión Europea – Reservas para medidas futuras
Anexo III. Notas Explicativas – Compromisos específicos y limitaciones al acceso a mercados	México – Compromisos específicos y limitaciones al acceso a mercados Unión Europea – Compromisos específicos y limitaciones al acceso a mercados
Anexo IV. Notas Explicativas - Visitantes de negocios para propósitos de inversión, transferencias intracorporativas, inversionistas y visitantes de negocios de breve duración	México – Visitantes de negocios para propósitos de inversión, transferencias intracorporativas, inversionistas y visitantes de negocios de breve duración Unión Europea – Visitantes de negocios para propósitos de inversión transferencias intracorporativas, inversionistas y visitantes de negocios de breve duración
Anexo V. Notas Explicativas - Proveedores de servicios por contrato y profesionales independientes	México – Proveedores de servicios por contrato y profesionales independientes Unión Europea – Proveedores de servicios por contrato y profesionales independientes
Anexo VI. Notas Explicativas - Reservas para servicios financieros	México – Reservas para servicios financieros Unión Europea – Reservas para servicios financieros

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía de México.

El nuevo texto implica los siguientes avances:

1. México:

- a. Ha otorgado mayor acceso en el sector financiero, servicios postales y de mensajería, telecomunicaciones, transporte, comercio digital y servicios.
- b. Brindará trato nacional a los proveedores de la UE a la hora de regular el mercado de servicios.
- c. Eliminará múltiples aranceles que hasta ahora se mantenían, básicamente, la totalidad de los alimentos y bebidas. Una vez que el acuerdo esté vigente, estos aranceles se reducirán en un plazo de siete años. Por ejemplo, actualmente las aves de corral están gravadas con aranceles que llegan hasta el 100%, mientras que en el nuevo se eliminarán. Lo mismo ocurre en el caso de los quesos o la carne de cerdo, cuyo arancel actual es de hasta 45%.
- d. Mejora la protección de la propiedad intelectual. Esto implica: ilegalizar la venta en de imitaciones de alimentos y bebidas características de regiones específicas de la UE en México, así como proteger el trabajo de los artistas de la UE, por ejemplo, ilegalizando en México la reproducción no autorizada de sus trabajos su utilización sin el debido pago de los derechos de autor.

2. Se reducen obstáculos técnicos al comercio dado que se eliminan las diferencias entre los requisitos técnicos de los productos de la UE y de México. Para ello, ambas Partes aplicarán las normas internacionales ampliamente utilizadas en la UE (como las acordadas en la Organización Internacional de Normalización), para todos los productos, desde las máquinas a los juguetes, y se proporcionará a las empresas el acceso a la información sobre las reglamentaciones y normas que se aplican.
3. Además, se facilitarán las exportaciones de alimentos y bebidas, dado que México ha acordado basar sus requisitos en las normas internacionales que garantizan la seguridad alimentaria y la salud animal y vegetal.
4. Se simplifican los trámites burocráticos y los controles físicos en las aduanas. Gracias a estos cambios, las aduanas de ambas Partes tramitarán los envíos de forma similar.
5. Se ampliará la protección a productos europeos haciendo ilegal la venta de imitaciones. La lista asciende a 340 alimentos y bebidas como, por ejemplo: Champagne, jamón de Parma o vinagre balsámico de Módena.
6. La UE considera que algunos productos son “sensibles” y por, lo tanto, vulnerables a la competencia. El nuevo acuerdo protege a estos sectores limitando la cantidad que México puede exportar con aranceles preferenciales y, además, la UE se reserva el derecho de detener las importaciones preferenciales procedentes de México ante situaciones que se consideren de riesgo para los productores de la UE.
7. Ambas Partes reconocerán mutuamente las cualificaciones profesionales en determinadas profesiones reguladas (contables, arquitectos, ingenieros y abogados).
8. Se amplían las posibilidades de acceso a la contratación pública. Si bien el acuerdo actual ya contempla este tema, con el nuevo acuerdo México permitirá que empresas de la UE liciten en más sectores de la Administración federal mexicana, y armonizará sus normas de transparencia y no discriminación con las del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC. Además, podrán licitar contratos de asociación público-privada. Otro avance es que, una vez firmado el acuerdo, México se ha comprometido a negociar con los Estados mexicanos para que las empresas de la UE puedan participar de las licitaciones a nivel estatal.

9. Se busca que todas las transacciones también puedan hacerse en línea con la misma facilidad y seguridad. Para ello, el nuevo acuerdo: 1) elimina obstáculos innecesarios al comercio en línea, por ejemplo, evitando que las Partes cobren derechos de aduana sobre transmisiones electrónicas, como la descarga de una aplicación en un teléfono; 2) brinda seguridad jurídica dado que establece normas claras sobre los negocios en línea, por ejemplo: garantizando que los contratos electrónicos, las firmas electrónicas o los certificados digitales sean jurídicamente válidos o evitando que las Partes exijan a una empresa que dé acceso al código fuente de los programas informáticos que posea, ya que dicho código constituye un importante activo de las empresas; 3) proporciona protección a los consumidores dado que se incluyen normas claras para protegerlos y facilitan el acceso a internet.
10. Se facilita las operaciones para las PYMES, dado que se prevé que el acceso a la información sea sencillo, asimismo, se racionalizan los requisitos técnicos y los ensayos de los productos para que puedan ser comercializados.
11. Se incluyen medidas anticorrupción tanto a nivel del sector público como del privado. Es el primer acuerdo firmado por la UE que incluye este tema. También se contemplan medidas para combatir el blanqueo de dinero.
12. Se promueve además el desarrollo sostenible, estableciendo compromisos sólidos y jurídicamente vinculantes sobre protección del medioambiente.
13. Se han acordado medidas para facilitar las inversiones privadas y establecer normas de protección de los inversores contra un trato injusto por parte de las administraciones. Muchos acuerdos comerciales existentes incluyen un antiguo sistema de solución de diferencias entre inversores extranjeros y gobiernos, denominado solución de diferencias entre inversores y Estados (SDIE). La UE y México lo sustituirán por un nuevo Sistema de Tribunales de Inversiones que se busca sea independiente, transparente y justo.

02

El acuerdo comercial entre Chile y la Unión Europea

El Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE implicó varias rondas de negociación que comenzaron en 1996 y culminaron en el año 2002. Este acuerdo consta de tres componentes principales:

- 1) diálogo y coordinación política
- 2) cooperación
- 3) comercio.

Este último fue el primero en entrar en vigor, en el año 2003, luego de ser aprobado por ambos parlamentos.

El acuerdo establece una asociación política y económica entre las Partes basada en la reciprocidad, el interés común y la profundización de sus relaciones en todos los ámbitos de su aplicación. Se destaca que fue el primer acuerdo firmado por la UE

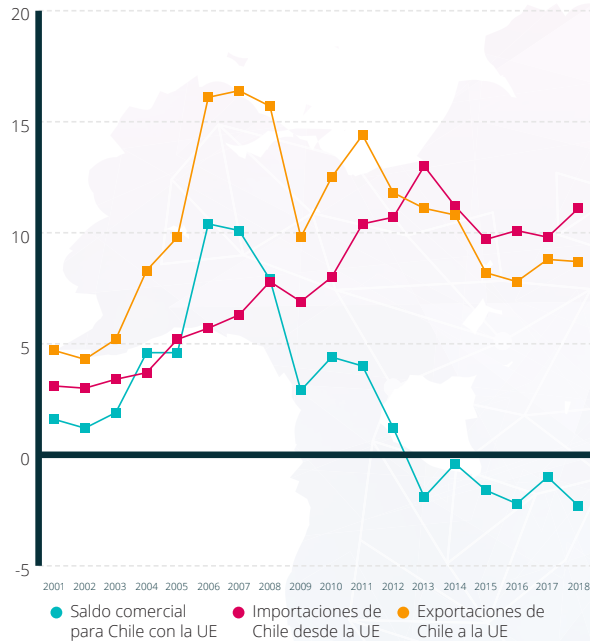
con un país de Sudamérica y el primer acuerdo de Chile con un socio comercial tan relevante.

El Consejo de Asociación es el organismo que regula el acuerdo, está integrado por ambas Partes y es presidido en forma alternada por un miembro del Gobierno de Chile y uno del Consejo de la UE. Además, se creó un Comité de Asociación que asiste al Consejo.

Respecto al comercio bilateral, se observa que a partir de la entrada en vigor del pilar comercial (año 2003), los flujos de comercio se incrementaron (tanto en las exportaciones como en las importaciones), siendo el saldo comercial en los primeros años superavitario para Chile. Sin embargo, desde 2013 se verifica una caída de las exportaciones de Chile hacia la UE, más pronunciada que la observada en el caso de las importaciones chilenas desde el bloque europeo. Esta dinámica de los flujos comerciales determina que desde 2013, el saldo comercial sea deficitario para Chile. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones chilenas con destino a la UE es 3,6%, mientras que para el caso de las importaciones procedentes de la UE alcanza a 7,8%.

Vale mencionar que la UE sigue siendo un socio comercial muy relevante para Chile. Actualmente, el bloque europeo es su tercer socio comercial, seguido por China y Estados Unidos y el principal inversor extranjero en el país. Además, es el tercer destino de las exportaciones chilenas y el tercer proveedor. Las caídas mencionadas, tanto en las exportaciones como en las importaciones, registradas en los últimos años, podrían estar determinadas por múltiples factores. Por el lado de Chile, el acercamiento a países de Asia y los grandes aumentos del comercio registrados entre Chile y este conjunto de países. Por el lado de la UE, es importante considerar que el menor crecimiento económico del bloque europeo registrado a partir del año 2008 afectó negativamente a las exportaciones chilenas hacia este mercado.

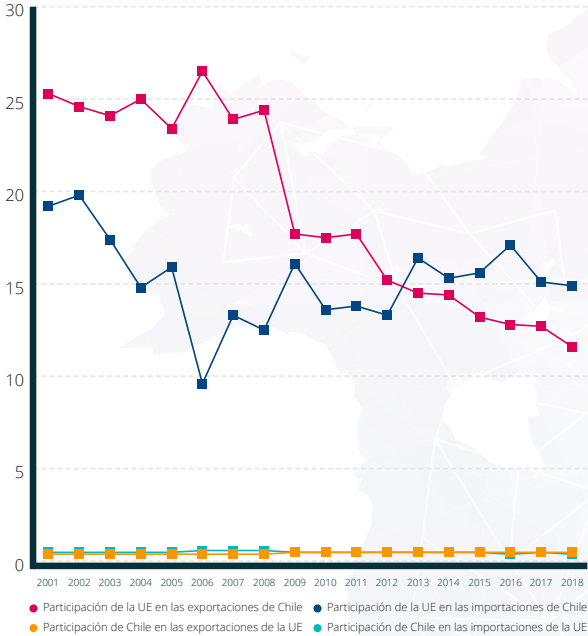
Gráfico 38 - Flujos de comercio entre Chile y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En el período considerado, las participaciones de Chile como socio comercial de la UE se han mantenido estables, mientras que las participaciones del bloque europeo como socio comercial del país han tendido a caer, lo cual podría también explicarse por el acercamiento mencionado de Chile a los países asiáticos.

Gráfico 39 - Participación de cada economía como socio comercial



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

A nivel de producto, los capítulos 74, 26 y 08 del SA, en 2018 continúan siendo los principales exportados por Chile hacia la UE, respecto a 2003, año en que el acuerdo entró en vigor. Los tres capítulos han tenido una participación significativa en el total de las colocaciones chilenas al mercado europeo. La misma situación se repite en el caso de los productos importados por el país sudamericano desde el bloque europeo, siendo los principales los correspondientes a los capítulos 84, 85 y 87 del SA, tratándose de un intercambio comercial de tipo complementario.

Cuadro 17 – Principales productos exportados por Chile hacia UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2003 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
74 - Cobre y sus manufacturas.	1.846	35%	26 - Minerales metalíferos.	2.182	25%
26 - Minerales metalíferos.	763	15%	74 - Cobre y sus manufacturas.	1.458	17%
08 - Frutas y frutos comestibles.	473	9%	08 - Frutas y frutos comestibles.	1.369	16%
22 - Bebidas.	353	7%	28 - Productos químicos inorgánicos.	793	9%
47 - Pasta de madera.	336	6%	22 - Bebidas.	645	7%
71 - Perlas finas.	280	5%	47 - Pasta de madera.	474	5%
03 - Pescados y crustáceos.	238	5%	03 - Pescados y crustáceos.	401	5%
29 - Productos químicos orgánicos.	166	3%	16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos.	168	2%
28 - Productos químicos inorgánicos.	159	3%	12 - Semillas y frutos oleaginosos.	135	2%
16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos.	81	2%	44 - Madera.	130	1%
Resto	527	10%	Resto	965	11%
Total	5.221	100%	Total	8.721	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

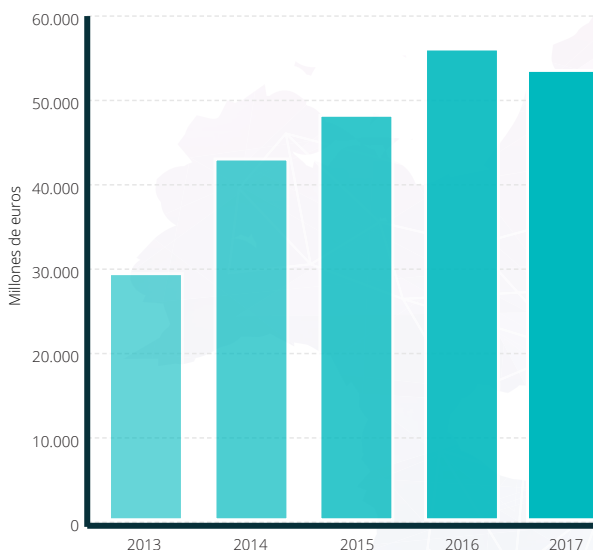
Cuadro 18 – Principales productos importados por Chile desde UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2003 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.012	30%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	2.444	22%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	325	10%	87 - Vehículos automóviles.	1.813	16%
87 - Vehículos automóviles.	259	8%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	1.104	10%
39 - Plástico y sus manufacturas.	120	4%	30 - Productos farmacéuticos.	686	6%
48 - Papel y cartón.	114	3%	39 - Plástico y sus manufacturas.	454	4%
32 - Extractos curtientes o tintóreos.	110	3%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	441	4%
30 - Productos farmacéuticos.	110	3%	48 - Papel y cartón.	282	3%
86 - Vehículos y material para vías férreas.	110	3%	38 - Productos diversos de las industrias químicas.	273	2%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	101	3%	73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero.	266	2%
38 - Productos diversos de las industrias químicas.	99	3%	33 - Aceites esenciales y resinoides.	243	2%
Resto	1.000	30%	Resto	3.045	28%
Total	16.721	100%	Total	11.052	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Los flujos de IED provenientes de la UE hacia Chile han sido muy relevantes provocando que el stock acumulado pasará de € 28.100 millones en 2013 a € 52.500 millones en 2017.

Gráfico 40 – Stock de IED de la UE en Chile



Fuente: elaboración propia con base en datos de Eurostat.

En abril de 2015 y en la sexta reunión del Consejo de Asociación Chile - UE, se abrió el debate sobre la necesidad de modernizar el acuerdo vigente. Luego de algunas reuniones en las que se analizó el tema, la primera ronda de negociaciones se realizó en enero de 2018.

En julio de 2019, tuvo lugar la quinta ronda de negociaciones en Bruselas, Bélgica. Durante este proceso, los equipos técnicos de ambas Partes han avanzado en la revisión de textos que permitirán modernizar temas ya incluidos, e incorporar nuevos como: asuntos medioambientales, desarrollo sostenible, propiedad intelectual, barreras técnicas al comercio, acceso a mercados, aduanas y facilitación del comercio, reglas de origen, mediación y solución de controversias, competencia, comercio de bienes y transparencia, entre otros.

Este proceso de modernización del acuerdo tiene como objetivos:

1. Reflejar de una manera más adecuada los cambios globales.
2. Mejorar el vínculo entre ambas Partes, de modo de mejorar el bienestar de los ciudadanos.

3. Fortalecer la coordinación entre las Partes.
4. Profundizar la cooperación en los asuntos de interés común.
5. Reflejar el reconocimiento de ambas Partes sobre la importancia dada al desarrollo sostenible.
6. Incrementar los flujos de comercio e inversiones aprovechando el potencial existente a partir de una mayor liberalización del comercio de bienes y servicios, brindando mayor protección a las inversiones extranjeras y a la propiedad intelectual, así como acceso a las compras públicas.
7. Expandir las áreas de cooperación, en principio, sin restricciones.
8. Considerar especialmente el caso de las pequeñas y medianas empresas, elaborando un capítulo especial que contemple su realidad.
9. Incorporar aspectos relativos a la coherencia regulatoria, transparencia y medidas anticorrupción.

Si bien aún no hay un índice elaborado para lo que será el nuevo acuerdo, la siguiente lista presenta los títulos de los capítulos que se están discutiendo:

1. Anticorrupción.
2. Competencia.
3. Aduanas y facilitación del comercio.
4. Comercio digital.
5. Solución de diferencias.
6. Energía y materias primas.
7. Propiedad intelectual.
8. Contratación pública.
9. Reglas de origen.
10. Inversión y comercio de servicios.
11. Pequeñas y medianas empresas.
12. Empresas de propiedad estatal.
13. Obstáculos técnicos al comercio.
14. Comercio de bienes.
15. Remedios comerciales.

03

El acuerdo comercial entre Colombia, Perú y Ecuador con la Unión Europea

El diálogo entre la UE y los países andinos comenzó en el año 2007 por mandato del Parlamento Europeo al Consejo, para la firma de un Acuerdo de Asociación entre la UE y la Comunidad Andina. Con tal objetivo, la Comisión Europea publicó en 2009 una evaluación de impactos sobre la sostenibilidad, que incluía aspectos medioambientales y laborales. Posteriormente, en 2012 publicó la evaluación del impacto económico del acuerdo comercial entre la UE, Colombia y Perú, concluyendo que el acuerdo tendría un impacto positivo en las economías de las Partes. Las negociaciones se establecieron con todos los miembros de la Comunidad Andina, no obstante, Bolivia y Ecuador se retiraron, aunque este último se adhirió posteriormente.

El acuerdo comercial entre la UE con Colombia y Perú se firmó el 26 de junio de 2012, entrando en vigor el 1 de agosto de 2013 para Colombia y el 1 de marzo de 2013 para Perú. En noviembre de 2016, se adhirió Ecuador, para el que también se aplica de forma provisional desde el 1 de enero de 2017. La plena entrada en vigor del acuerdo está pendiente de las ratificaciones por todos los Estados miembros⁵.

Entre los objetivos del acuerdo (definidos en el artículo 4) se encuentra: la liberalización progresiva y gradual del comercio de bienes y servicios, la promoción de inversiones, la facilitación del comercio y las inversiones, la apertura de los mercados de contratación pública, y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, el desarrollo de actividades económicas de conformidad con el principio de la libre competencia, el establecimiento de un mecanismo efectivo de solución de controversias, la promoción del comercio internacional contribuyendo al desarrollo sostenible, asegurar la cooperación para la asistencia técnica, y fortalecer las capacidades comerciales entre las Partes.

El acuerdo contempla la creación de un Comité de Comercio que se encargará principalmente de supervisar su funcionamiento, evaluar los resultados y controlar el trabajo de los órganos especializados. Sus decisiones se adoptarán por consenso y son vinculantes para las Partes. Además, crea una serie de órganos especializados integrados por representantes tanto de la UE como de cada país andino:

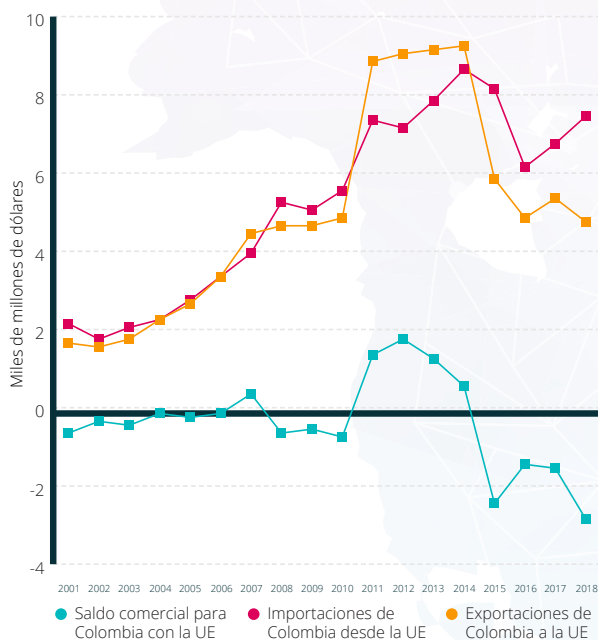
- Subcomité de Acceso a los Mercados.
- Subcomité de Agricultura.
- Subcomité de Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Subcomité de Aduanas.
- Facilitación del Comercio y Reglas de Origen.
- Subcomité de Compras Públicas.
- Subcomité de Comercio y Desarrollo Sostenible.
- Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Subcomité de Propiedad Intelectual.

Uno de los principales propósitos del acuerdo es la liberalización comercial recíproca entre los miembros, definiendo liberalización arancelaria completa en determinados productos industriales y de un 62%, aproximadamente, de productos agrícolas y pesqueros. Además de una apertura gradual de varias categorías del comercio de servicios.

⁵ Datos de la ratificación: <https://www.consilium.europa.eu/es/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2011057>

El intercambio comercial entre Colombia y la UE ha presentado variaciones en el período considerado en el presente estudio. Las exportaciones colombianas con destino a la UE mostraron un incremento hasta 2014, año a partir del cual comienzan a disminuir, repitiéndose la situación en el caso de las importaciones procedentes del mercado europeo.

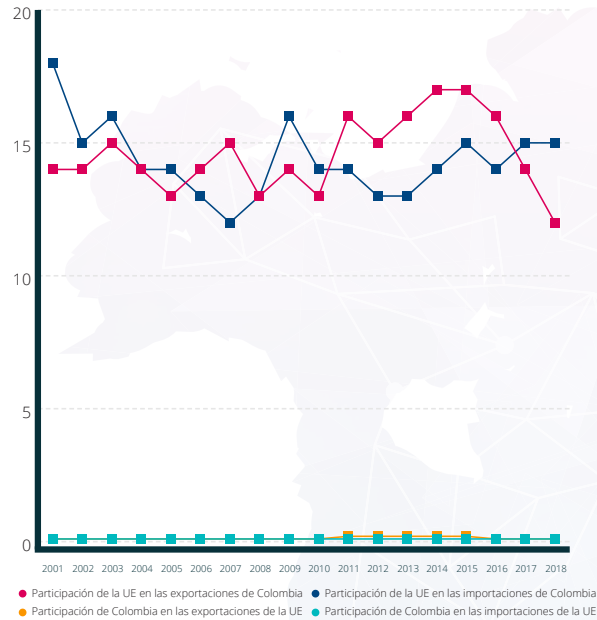
Gráfico 41 - Flujos de comercio entre Colombia y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Respecto a la participación de la UE en el comercio de Colombia, en el período considerado, se han mantenido relativamente estables. Las exportaciones colombianas con destino a la UE, en los años 2014 y 2015 representaron un 17% del total de las colocaciones del país sudamericano, año a partir del cual comenzó a descender hasta representar un 12% en 2018. Por su parte, la participación de Colombia como socio comercial del bloque europeo es muy baja.

Gráfico 42 - Participación de cada economía como socio comercial



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Combustibles minerales es el principal producto exportado por Colombia hacia la UE, sin embargo, entre 2013 (año de entrada en vigor del acuerdo) y 2018, han disminuido significativamente las colocaciones de dicho producto, siendo uno de los motivos de la importante caída de las exportaciones colombianas hacia el bloque europeo. Por su parte, los bienes correspondientes a los capítulos 84, 30 y 88, son los principales adquiridos por el país sudamericano desde el mercado europeo. Existe alta concentración en productos, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

Cuadro 19 – Principales productos exportados por Colombia a la UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2013 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
27 - Combustibles minerales.	7.211	77%	27 - Combustibles minerales.	2.376	48%
08 - Frutas y frutos comestibles.	591	6%	08 - Frutas y frutos comestibles.	812	16%
09 - Café, té, yerba mate y especias.	572	6%	09 - Café, té, yerba mate y especias.	614	12%
72 - Fundición, hierro y acero.	175	2%	15 - Grasas y aceites animales o vegetales.	324	7%
06 - Plantas vivas.	118	1%	06 - Plantas vivas.	137	3%
15 - Grasas y aceites animales o vegetales.	103	1%	72 - Fundición, hierro y acero.	101	2%
21 - Preparaciones alimenticias diversas.	53	1%	71 - Perlas finas.	98	2%
74 - Cobre y sus manufacturas.	53	1%	21 - Preparaciones alimenticias diversas.	59	1%
17 - Azúcares y artículos de confitería.	41	0%	17 - Azúcares y artículos de confitería.	47	1%
24 - Tabaco.	41	0%	39 - Plástico y sus manufacturas.	46	1%
Resto	359	4%	Resto	308	6%
Total	9.319	100%	Total	4.921	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

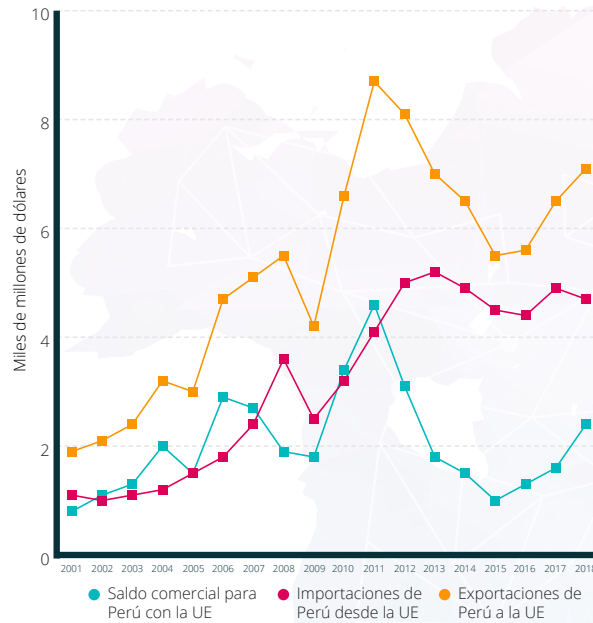
Cuadro 20 – Principales productos importados por Colombia desde UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2013 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.461	18%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.136	15%
30 - Productos farmacéuticos.	1.060	13%	30 - Productos farmacéuticos.	1.135	15%
88 - Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes.	974	12%	88 - Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes.	751	10%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	602	8%	87 - Vehículos automóviles.	668	9%
87 - Vehículos automóviles.	467	6%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	427	6%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	454	6%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	422	6%
39 - Plástico y sus manufacturas.	248	3%	29 - Productos químicos orgánicos.	305	4%
29 - Productos químicos orgánicos.	223	3%	39 - Plástico y sus manufacturas.	296	4%
38 - Productos diversos de las industrias químicas.	211	3%	38 - Productos diversos de las industrias químicas.	231	3%
73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero.	186	2%	48 - Papel y cartón.	208	3%
Resto	2.077	26%	Resto	2.007	26%
Total	7.962	100%	Total	7.585	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En el caso de Perú, el comercio de bienes con la UE ha sido superavitario para el país sudamericano en el período comprendido entre los años 2001 y 2018. Si bien los flujos comerciales han crecido, han presentado fluctuaciones. En el caso de las exportaciones, a partir de 2011 comienza a mostrarse una disminución, tendencia que continuó registrándose hasta el año 2016. Por su parte, las importaciones peruanas provenientes del bloque europeo disminuyeron a partir de 2013, año en que comienza la aplicación provisional del acuerdo, revirtiéndose la situación a partir de 2016.

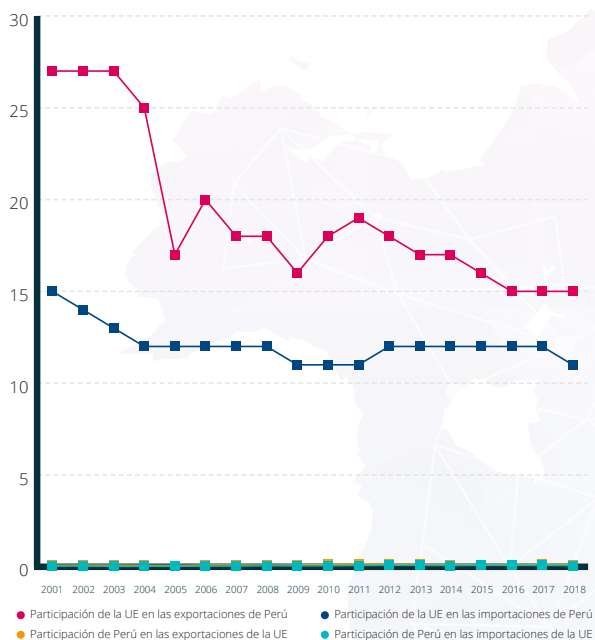
Gráfico 43 - Flujos de comercio entre Perú y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

En el período 2001-2018, la participación de Perú como socio comercial de la UE se ha mantenido estable, no siendo el país andino un socio significativo en el comercio del bloque europeo. Por su parte, la participación de la UE como socio comercial de Perú ha mostrado importantes variaciones, disminuyendo significativamente su participación en el caso de las exportaciones.

Gráfico 44 - Participación de cada economía como socio comercial



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

El intercambio entre Perú y la UE también muestra alta concentración en productos, tanto en las exportaciones, donde tres productos representaron el 54% de las colocaciones en 2018, como en las importaciones, en que cuatro productos constituyen el 47% de las adquisiciones. Minerales metálicos es el principal producto vendido por Perú hacia la UE, mostrando una alta participación sobre el total, tanto en 2013 (año de entrada en vigor del acuerdo) como en 2018. Dicha situación se repite en las importaciones con el capítulo 84 del S.A. (máquinas, aparatos y artefactos mecánicos) que en 2018 representó el 24% de los productos adquiridos por Perú desde el bloque europeo.

Cuadro 21 – Principales productos exportados por Perú hacia UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2013 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
26 - Metales ferrosos.	2.156	31%	26 - Metales ferrosos.	1.896	27%
27 - Combustibles minerales.	695	10%	08 - Frutas y frutos comestibles.	1.317	18%
71 - Perlas finas.	640	9%	27 - Combustibles minerales.	656	9%
08 - Frutas y frutos comestibles.	507	7%	09 - Café, té, yerba mate y especias.	395	6%
74 - Cobre y sus manufacturas.	493	7%	03 - Pescados y crustáceos.	334	5%
09 - Café, té, yerba mate y especias.	463	7%	74 - Cobre y sus manufacturas.	321	5%
03 - Pescados y crustáceos.	243	3%	79 - Zinc y sus manufacturas.	305	4%
80 - Estaño y sus manufacturas.	243	3%	71 - Perlas finas.	270	4%
20 - Preparaciones de hortalizas.	236	3%	20 - Preparaciones de hortalizas.	247	3%
23 - Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias.	193	3%	07 - Hortalizas.	188	3%
Resto	1.163	17%	Resto	1.209	17%
Total	7.033	100%	Total	7.136	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

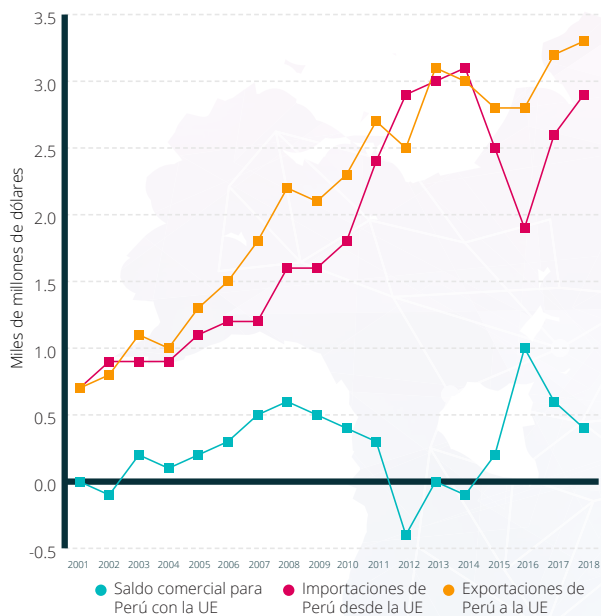
Cuadro 22 – Principales productos importados por Perú desde UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2013 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.617	31%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	1.148	24%
87 - Vehículos automotores.	494	9%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	400	8%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	491	9%	87 - Vehículos automotores.	366	8%
30 - Productos farmacéuticos.	240	5%	30 - Productos farmacéuticos.	294	6%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	204	4%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	214	5%
73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero.	203	4%	86 - Vehículos y material para vías férreas.	207	4%
86 - Vehículos y material para vías férreas.	151	3%	38 - Productos diversos de las industrias químicas.	185	4%
39 - Plástico y sus manufacturas.	150	3%	39 - Plástico y sus manufacturas.	177	4%
40 - Caucho y sus manufacturas.	127	2%	73 - Manufacturas de fundición, de hierro o acero.	143	3%
48 - Papel y cartón.	121	2%	48 - Papel y cartón.	133	3%
Resto	1.402	27%	Resto	1.458	31%
Total	5.200	100%	Total	4.727	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

El intercambio bilateral entre Ecuador y la UE es reducido, si bien se ha incrementado tanto en el caso de las colocaciones ecuatorianas en la UE, como en el caso de las adquisiciones. El saldo comercial, salvo en determinados años, ha sido superavitario para Ecuador.

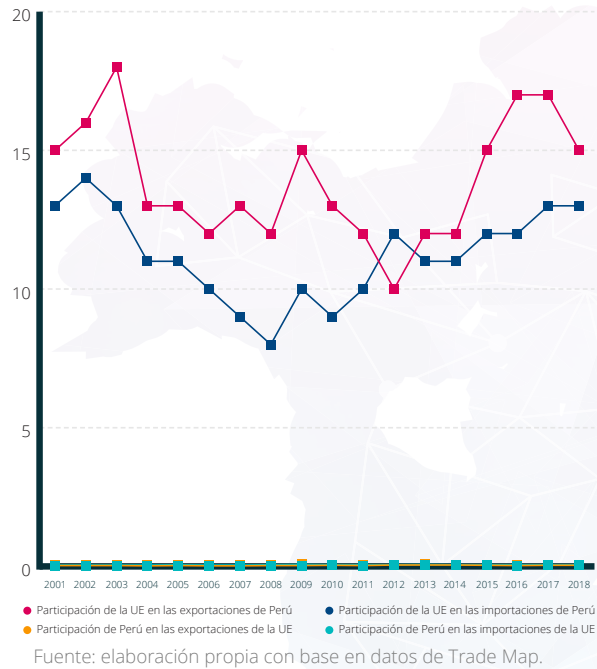
Gráfico 45 - Flujos de comercio entre Ecuador y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Al analizar las participaciones, al igual que en los casos de Perú y Colombia, surge que Ecuador no es un importante socio comercial para la UE, sin embargo, esta última tiene una relevancia mayor como socio comercial del país andino.

Gráfico 46 – Participación de cada economía como socio comercial



El intercambio comercial entre Ecuador y la UE, de tipo complementario, presenta aún valores muy bajos. Tanto en 2017, año en que entró en vigor el acuerdo, como en 2018, la fruta (capítulo 08 del S.A.) fue el principal producto exportado por Ecuador hacia el bloque europeo, representando en este último año el 32% de las colocaciones totales ecuatorianas hacia el mencionado mercado. Le siguen en importancia los pescados y las preparaciones de carne, pescado o crustáceos, con una participación de 24% y 22%, respectivamente. Estos tres productos representaron el 78% del total de las exportaciones de Ecuador hacia la UE. En cuanto a las importaciones, fueron máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, el principal bien importado por Ecuador desde la UE, seguido por combustibles minerales y productos farmacéuticos, siendo los tres el 47% de las adquisiciones provenientes del bloque europeo en 2018.

Cuadro 23 – Principales productos exportados por Ecuador hacia UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2017 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
08 - Frutas y frutos comestibles.	997	31%	08 - Frutas y frutos comestibles.	1.051	32%
03 - Pescados y crustáceos.	740	23%	03 - Pescados y crustáceos.	773	24%
16 - Preparaciones de carne, pescado o crustáceos.	719	23%	16 - Preparaciones de carne, pescado o crustáceos.	722	22%
18 - Cacao y sus preparaciones.	210	7%	18 - Cacao y sus preparaciones.	200	6%
06 - Plantas vivas.	177	6%	06 - Plantas vivas.	185	6%
20 - Preparaciones de hortalizas.	84	3%	20 - Preparaciones de hortalizas.	75	2%
21 - Preparaciones alimenticias diversas.	64	2%	21 - Preparaciones alimenticias diversas.	43	1%
15 - Grasas y aceites animales o vegetales.	39	1%	44 - Madera.	38	1%
44 - Madera.	39	1%	15 - Grasas y aceites animales o vegetales.	27	1%
07 - Hortalizas.	26	1%	07 - Hortalizas.	26	1%
Resto	80	3%	Resto	130	4%
Total	3.176	100%	Total	3.270	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Cuadro 24 – Principales productos importados por Ecuador desde UE

Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2017 millones de US\$	Participación	Descripción abreviada Capítulo del S.A.	2018 millones de US\$	Participación
84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	473	18%	84 - Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	551	19%
27 - Combustibles minerales.	445	17%	27 - Combustibles minerales.	496	17%
30 - Productos farmacéuticos.	302	12%	30 - Productos farmacéuticos.	306	11%
85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	171	7%	87 - Vehículos automóviles.	218	8%
90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	147	6%	85 - Máquinas, aparatos y material eléctrico.	142	5%
87 - Vehículos automóviles.	111	4%	90 - Instrumentos y aparatos de óptica.	117	4%
38 - Productos diversos de las industrias químicas.	84	3%	38 - Productos diversos de las industrias químicas.	88	3%
39 - Plástico y sus manufacturas.	76	3%	39 - Plástico y sus manufacturas.	87	3%
29 - Productos químicos orgánicos.	64	2%	72 - Fundición, hierro y acero.	70	2%
31 - Abonos.	52	2%	31 - Abonos.	68	2%
Resto	666	26%	Resto	736	26%
Total	2.591	100%	Total	2.878	100%

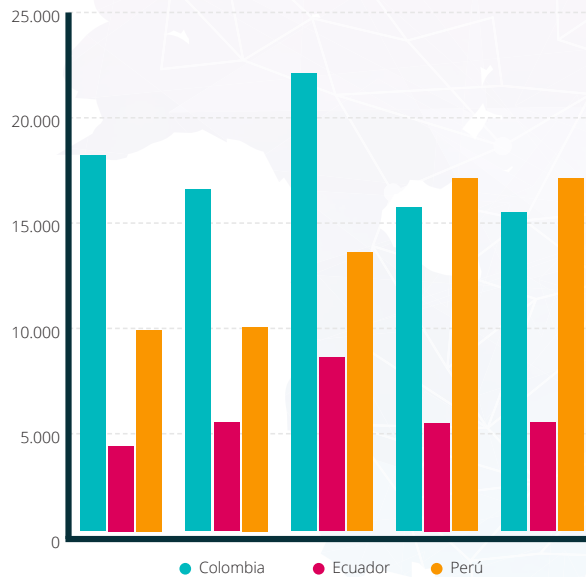
Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

Del análisis del intercambio comercial entre los miembros del acuerdo surge una disminución de los flujos comerciales, reconocido en la Resolución del Parlamento Europeo del 16 de enero de 2019, sobre la aplicación del Acuerdo Comercial entre la UE y Colombia, Perú. No obstante, en el documento se afirma que el Acuerdo ha compensado las tendencias negativas del comercio internacional, la disminución de los precios internacionales de las materias primas y la desaceleración de la economía latinoamericana, por lo cual consideran que el efecto de este ha sido estabilizador dado el contexto enfrentado⁶.

6 Resolución del Parlamento Europeo, de 16 de enero de 2019, sobre la aplicación del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú (2018/2010(INI)): http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0031_ES.html

Considerando la IED recibida desde la UE por este conjunto de países, Perú surge como el destino más atractivo dado que el stock pasó de € 9.300 millones en 2013 a € 16.200 millones en 2017. En el caso de Ecuador, el stock de IED recibido desde la UE no se ha incrementado significativamente y ha disminuido en el caso de Colombia.

Gráfico 47 – Stock de IED de la UE en Colombia, Ecuador y Perú



Fuente: elaboración propia con base en datos de Eurostat.

El acuerdo abarca 14 apartados que incorporan 337 artículos y 14 anexos. Adicionalmente a la liberalización arancelaria, incluye temas como propiedad intelectual, contratación pública, competencia, transferencia de tecnología, comercio electrónico o presencia temporal de personas físicas con fines de negocios, entre muchos otros. Asimismo, hace hincapié en la protección social y medioambiental. El apartado sobre Comercio y Desarrollo Sostenible (Título IX), reafirma el compromiso por el cumplimiento de los acuerdos internacionales en materia laboral y medioambiental, considerando que el comercio debería promover el desarrollo sostenible.

Cuadro 25 – Capítulos del acuerdo

Título I	Disposiciones Iniciales
Título II	Disposiciones Institucionales
Título III	Comercio de mercancías
Título IV	Comercio de servicios, establecimiento y comercio electrónico
Título V	Pagos corrientes y movimiento de capital
Título VI	Contratación pública
Título VII	Propiedad intelectual
Título VIII	Competencia
Título IX	Comercio y desarrollo sostenible
Título X	Transparencia y procedimientos administrativos
Título XI	Excepciones generales
Título XII	Solución de controversias
Título XIII	Asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades comerciales
Título IVX	Disposiciones finales
Anexo I	Cronogramas de eliminación arancelaria
Anexo II	Relativo a la definición del concepto de "productos originarios" y métodos para la cooperación administrativa
Anexo III	Disposiciones especiales sobre cooperación administrativa
Anexo IV	Medidas de salvaguardia agrícola
Anexo V	Asistencia administrativa mutua en materia de aduanas
Anexo VI	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Anexo VII	Listas de compromisos de establecimiento (contemplado en el artículo 118 del presente Acuerdo)
Anexo VIII	Listas de compromisos en comercio transfronterizo de servicios (contemplado en el artículo 118 del presente Acuerdo)
Anexo IX	Reservas sobre presencia temporal de personas físicas con fines de negocios
Anexo X	Puntos de contacto en materia de comercio de servicios, establecimiento y comercio electrónico
Anexo XI	Entendimiento relativo al subpárrafo (b) de la definición de "servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales" contemplada en el artículo 152 del Acuerdo
Anexo XII	Contratación pública
Anexo XIII	Listas de indicaciones geográficas
Anexo XIV	Mecanismo de mediación para medidas no arancelarias

Fuente: elaboración propia con base en a datos de SICE.

La Resolución del Parlamento Europeo de enero de 2019 expresa que las inversiones de la UE han aumentado en Colombia y Perú, reconociendo que la UE es la principal fuente de IED en dichos países. Por otro lado, destaca que 1.155 empresas colombianas, de las cuales 328 son PYMES y 2.328 empresas peruanas nuevas (90% PYMES), comenzaron a exportar a la UE desde la entrada en vigor del acuerdo.

Respecto al acuerdo, el documento menciona que debe realizarse una revisión, con el fin de incluir nuevos capítulos sobre:

- Microempresas y PYMES, incluyendo facilitación del comercio, eliminación de barreras comerciales y cargas administrativas innecesarias;
- Género;
- Lucha contra la corrupción, el blanqueo de dinero y la evasión fiscal;
- Un mecanismo adecuado de solución de diferencias para el capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible que incorpore la posibilidad de imponer sanciones como medida disuasoria, aplicable como último recurso, en caso de infracciones graves y persistentes;
- Disposiciones específicas vinculadas al comercio para la participación en instrumentos internacionales, que promuevan la aplicación de acuerdos medioambientales multilaterales, en particular el Acuerdo de París sobre el Cambio Climático.

04

El acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea

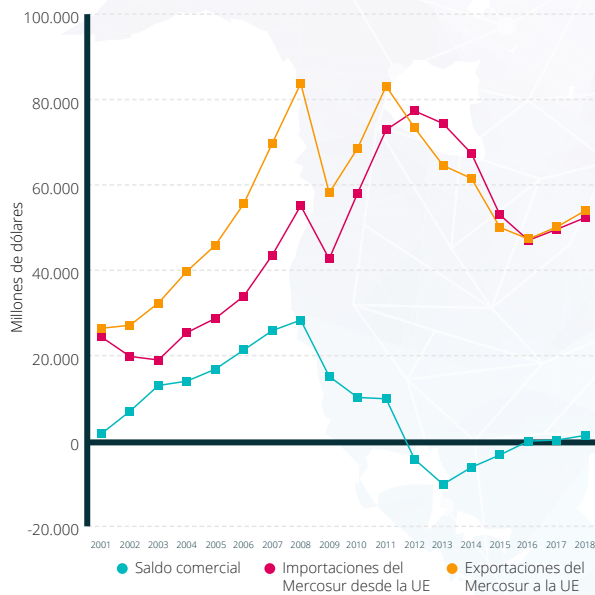
Este acuerdo representa el primero con un socio comercial de relevancia que concreta el Mercosur. Si bien el primer acercamiento entre los bloques tuvo lugar hace más de 20 años y el “Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y el Mercado Común del Sur” data de 1995, fue en junio de 2019 que se firmó el Acuerdo de Asociación Estratégica después de 39 rondas de negociación.

De todos modos, para la entrada en vigor del acuerdo, existe un largo camino por recorrer dado que actualmente se está realizando la revisión legal de los textos y luego debe ser aprobado por cada Parlamento (31 países involucrados). Este proceso tomaría varios años dado que podría volverse más complejo debido a las resistencias internas y los cambios de gobierno de varios países miembros. En particular, en el caso del

Mercosur, para que el Acuerdo ingrese a cada Parlamento, es necesario que primero sea firmado por los presidentes de cada Estado Parte.

El comercio bilateral ha sido superavitario para el Mercosur, aunque ha tendido a acercarse a cero en los últimos años. Desde 2001, los flujos de comercio entre ambas economías han crecido, aunque con oscilaciones. Las exportaciones del Mercosur a la UE aumentaron a una tasa promedio anual de 4,3%, mientras que las importaciones del Mercosur desde la UE se incrementaron a una tasa promedio anual del 4,6%.

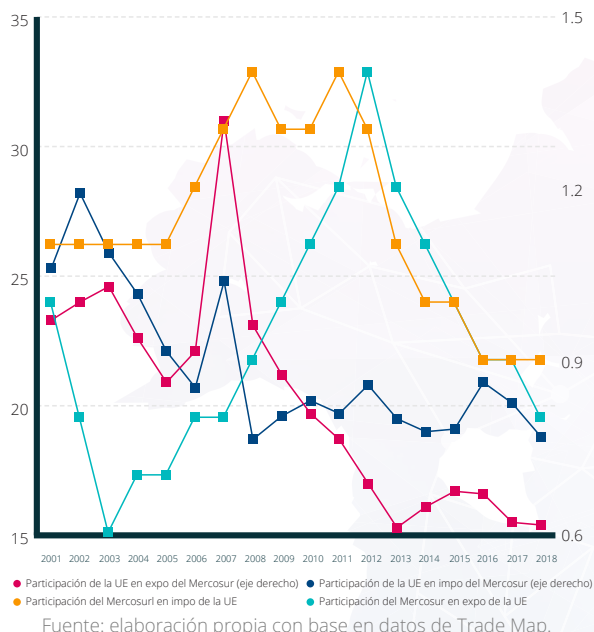
Gráfico 48 - Flujos de comercio entre el Mercosur y la UE



Fuente: elaboración propia con base en datos de Trade Map.

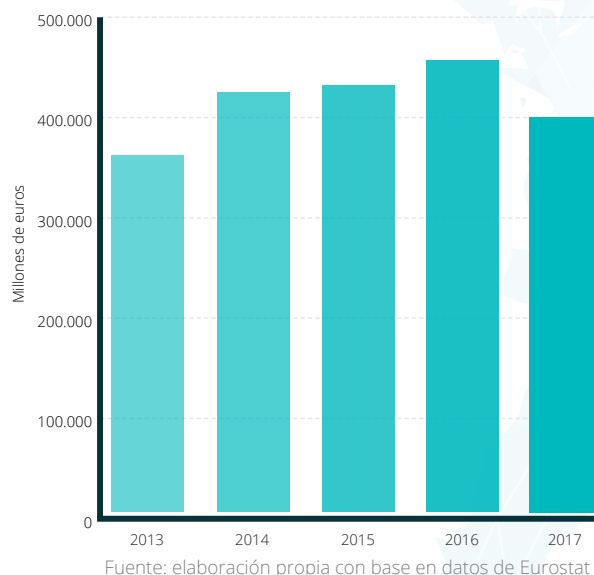
Desde 2001, la participación del Mercosur como socio comercial de la UE se ha mantenido estable, ya sea que se consideren las importaciones desde la UE como las exportaciones hacia este destino. En ambos casos, la ratio se ha mantenido en el entorno de 1%. En cambio, las participaciones del bloque europeo muestran una clara tendencia decreciente. Por un lado, como destino de las exportaciones del Mercosur, entre 2001 y 2018, la participación de la UE cayó de 23,3% a 15,4%; el máximo alcanzado fue 31% en 2007. Por otro lado, como origen de las importaciones del Mercosur, la participación de la UE se redujo de 25,3% en 2001 a 18,8% en 2018, el máximo alcanzado fue 25,9% en el año 2003.

Gráfico 49 - Participación de cada economía como socio comercial



La IED recibida por los países del Mercosur proveniente de la UE alcanzó a casi € 394.000 millones en 2017 mientras que en 2013 se había ubicado en € 351.000 millones. Brasil es el principal receptor de IED desde la UE seguido por Argentina.

Gráfico 50 – Stock de IED de la UE en el Mercosur



La estructura definitiva del Acuerdo no fue definida dado que aún no ha finalizado la etapa de revisión legal de los textos. Según la Dirección General para Asuntos de Integración y Mercosur del Ministerio de Relaciones Exteriores del Uruguay (2019), la estructura se aproximará a la siguiente:

Cuadro 26 - Capítulos del acuerdo entre el Mercosur y la UE

Capitulado
Preámbulo
Parte 1: Disposiciones iniciales y estructura institucional
Parte 2: Diálogo político y cooperación
Parte 3: Comercio y asuntos relacionados al comercio
<ul style="list-style-type: none"> Comercio de bienes Reglas de origen Obstáculos Técnicos al Comercio Medidas Sanitarias y Fitosanitarias Instrumentos de Defensa Comercial Facilitación Aduaneera y del Comercio <ul style="list-style-type: none"> Protocolo de Asistencia Mutua Claúsula anti-fraude Disposiciones Iniciales Compras gubernamentales Derechos de propiedad intelectual Competencia Empresas del Estado Comercio y desarrollo sostenible Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Transparencia Cláusula de Integración Regional Solución de Controversias <ul style="list-style-type: none"> Anexos de reglas de procedimiento
Parte 4: Disposiciones finales
Anexos
<ul style="list-style-type: none"> Compromisos de desgravación arancelaria Compromisos en materia de comercio de servicios Compromisos en materia de compras gubernamentales Anexo automotor Anexo de vinos y bebidas espirituosas Listado de Indicaciones Geográficas

Fuente: elaboración propia con base en datos del MRREE.

En cuanto al pilar comercial, los plazos de desgravación son distintos y el Mercosur cuenta con la ventaja de que le fue concedido un plazo más extenso. En relación con la información disponible sobre este punto se destaca que:

- El 70% de las exportaciones del Mercosur a la UE verá eliminado sus aranceles de manera inmediata (por ejemplo: productos de la pesca, cueros, menudencias, grasas y despojos comestibles de la especie bovina, manzanas, peras, cerezas y ciruelas, legumbres, frutos secos y pasas de uva, agua mineral, cervezas, bebidas espirituosas, harina y porotos de soja, entre otros),
- la UE liberalizará el resto de los bienes en un plazo de 3, 7 y 10 años (por ejemplo: lana, hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios, cítricos, arándanos, arroz partido, alimento para mascotas, aceites vegetales, preparaciones alimenticias, mermeladas, jaleas y otras preparaciones en base a frutas, hortalizas en conserva, entre otros),
- las autoridades del Mercosur destacan que el resultado que se obtuvo para productos como cítricos, pesca y cueros es muy significativo, dado que, estos bienes habían perdido las condiciones preferenciales de acceso al mercado europeo tras la caída del Sistema Generalizado de Preferencias en 2014,
- el Mercosur se comprometió a liberalizar en forma inmediata, sólo el 13% del comercio y el resto se reparte en plazos de 4, 8, 10 y 15 años,
- otro 60% de las importaciones desde la UE se encuentra en plazos de 10 o 15 años.

En suma, el bloque europeo eliminará aranceles para el 92% de las exportaciones del Mercosur y otorga acceso preferencial para otro 7,5% (cuotas y otras modalidades de acceso), menos del 1% quedó excluido. El Mercosur eliminará aranceles para el 91% de las importaciones desde la UE y dejará excluido un 9% de productos que fueron considerados sensibles para el bloque.

Algunos detalles de la negociación:

- Bienes agrícolas:** en cuanto a la oferta exportable del Mercosur, se espera gran impacto dado que los aranceles actuales en la UE son altos e implican elevados costos del comercio y en algunos casos se convierten en una gran barrera para el acceso a este mercado. Por ejemplo, según un documento elaborado por la Cancillería Argentina (2019), el arancel agrícola promedio en la UE es 11,1% y el arancel no agrícola promedio es 4,2%. Si bien esta diferencia es en sí misma destacable, vale mencionar que más allá del promedio mencionado, en el caso de algunos productos animales, el arancel alcanza 104% y para ciertas frutas un 157%. Una vez que el pilar comercial entre en vigencia, este escenario cambiará sustancialmente debido a que la UE liberalizará el 99% de su comercio agrícola con el Mercosur, reduciendo la mayoría de los aranceles a 0%. Además, el Mercosur liberalizará el 88% de su comercio agrícola con el bloque europeo. Para productos como leche en polvo, quesos y ajos, se aprobaron contingentes arancelarios y la apertura está limitada al volumen ofrecido.

Cuadro 27 - Desgravación arancelaria de la UE

Productos cuyo arancel estará en 0%:	Productos que entran en canasta de desgravación de 4 a 10 años:
1. Harina de soja y poroto de soja.	1. Almidón.
2. Aceites para uso industrial (soja, girasol, maíz).	2. Arroz partido.
3. Despojos comestibles de especie bovina, porcina, ovina.	3. Productos de la pesca (por ejemplo, langostinos) y conservas de pescado.
4. Algunos productos de la pesca, como merluza.	4. Hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios.
5. Otros productos de origen animal (menudencias, grasas, semen bovino).	5. Frutas Cítricas (Limones, naranjas y mandarinas).
6. Manzanas, peras, duraznos, cerezas, ciruelas.	6. Frutas Finas (arándanos, frutillas).
7. Legumbres.	7. Harina de maíz.
8. Frutos secos, pasas de uvas.	8. Aceites vegetales (soja, girasol y maíz).
9. Uvas de mesa.	9. Biodiesel.
10. Maní.	10. Preparaciones alimenticias y pastas.
11. Infusiones (café, mate y té).	11. Golosinas.
12. Especias.	12. Mermeladas, jaleas y otras preparaciones en base a frutas.
13. Bebidas (agua mineral, cervezas, espirituosas).	13. Hortalizas en conserva.
14. Productos de la pesca: Merluza, Vieiras y Calamares.	14. Helados.
	15. Alimento para mascotas.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Cancillería Argentina

- **Bienes industriales:** la totalidad de las exportaciones del Mercosur a la UE ingresará sin pagar aranceles, y en el caso de la UE lo hará el 90% ya que ciertos sectores sensibles como algunos calzados, muebles y vehículos alcanzarán la liberalización total en 15 años después de la entrada en vigor.
- **Servicios:** fueron negociados a partir de listas positivas. En los sectores que serán liberalizados, las Partes se comprometen a abrir sus respectivos mercados a los operadores de la contraparte de forma que accedan en las mismas condiciones que los nacionales. El acuerdo incluirá anexos sectoriales específicos en materia de servicios financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico.
- **Compras Públicas:** se incluyeron a nivel de gobierno central. Sin embargo, el Mercosur preserva casos especiales, aquellos que se consideran necesarios en la ejecución de políticas de desarrollo o programas de agricultura familiar.
- **Propiedad Intelectual:** el acuerdo contiene previsiones que estandarizan el registro y protección de marcas y no requerirá modificaciones al sistema jurídico nacional. Asimismo, establece que las Partes realizarán sus “mejores esfuerzos” para ratificar el Acuerdo de la Haya.
- **Facilitación del Comercio:** profundiza los compromisos del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, proporcionando un rápido tránsito para los bienes.
- **Reglas de Origen:** se incluyen reglas modernas que apuntan a facilitar el flujo comercial y la conformación de cadenas de valor. Se establece un sistema de auto-certificación de origen, lo que implica que será el propio exportador quien declarará que su producto cumple los requisitos de origen establecidos en el acuerdo. Dado que los países del Mercosur no tienen experiencia en materia de auto-certificación de origen, se estableció un plazo de transición de cinco años durante el cual el bloque sudamericano podrá continuar utilizando su sistema de certificación a través de entidades. Asimismo, se acuerdan reglas de origen “flexibles”. Esto es muy importante para países pequeños y con cadenas productivas cortas, ya que permite abastecerse del proveedor más eficiente y no perder competitividad por el cumplimiento de estas reglas.

05

Principales hallazgos

La UE es una economía muy relevante a nivel global. Esto se debe a diversos motivos: el gran tamaño del mercado, el nivel de ingresos de los consumidores, su rol como potencial inversor, entre otros. Estos aspectos tienen el potencial de ser muy importantes en la estrategia de desarrollo de países de América Latina, dado que podrían contribuir a dinamizar las economías de la región ya sea captando IED desde el bloque o logrando insertarse en cadenas productivas de valor que abastezcan a este gran mercado.

Los acuerdos comerciales firmados entre diversos países de América Latina y la UE sirven de marco para propiciar ese objetivo y, además, convierte al bloque europeo en el agente articulador que podría contribuir a profundizar la integración entre los países de América Latina.

Este documento sintetiza la situación actual de los acuerdos (firmados o en proceso de renegociación) entre la UE y distintos países de América Latina. La presente recopilación permitirá continuar el análisis de las coincidencias y patrones de negociación, para construir una hoja de ruta para la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur que, además, en el futuro, podría incorporar a otros países de la región.



El rol de la Unión Europea en la hoja de ruta de la convergencia entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico

Ignacio Bartesaghi, Natalia De María, Natalia Melgar y Emilio Silva

Aspectos introductorios

El Mercosur y la AP son dos procesos de integración que reúnen a ocho países que representan el 77% de la población y el 80% del PIB de América Latina. Vale destacar que quedan incluidas las dos economías más importantes de la región, Brasil y México, lo que hace que se esté frente a los dos procesos de integración de mayor relevancia en la región, más allá de las diferencias en sus objetivos. Los dos bloques han mostrado un acercamiento en los últimos años y un mayor interés mutuo, promoviendo una aproximación entre ellos que no está exenta de problemas.

Ante el desafiante y cambiante contexto internacional, esta convergencia en la diversidad, con miras a formar un espacio de libre comercio, representaría un potencial estratégico para los países

miembros. Asimismo, podría llegar a marcar el camino de la integración latinoamericana bajo el marco de la ALADI, organización con los instrumentos necesarios para actuar como facilitadora en la negociación de una agenda común.

El estudio indaga en los acuerdos Chile – UE, México – UE, Colombia, Ecuador y Perú – UE y Mercosur – UE, considerando que todos se encuentran actualmente en distinta situación. A partir del estudio de estos, se pretende identificar los temas comunes negociados, así como su abordaje y profundidad, y así poder analizar las posibilidades reales de convergencia que existen entre el Mercosur y la AP a partir de los tratados firmados con la UE.

Para el análisis se consideraron los principales capítulos incluidos en cada acuerdo, o algunos de ellos, así como los que son comunes a todos. No obstante, más allá de las propias particularidades negociadas y con distinta profundidad en cuanto a los compromisos, la mayoría se abordan en todos los tratados que se analizan en el presente estudio.

01

Diferentes acciones y perspectivas sobre la posible convergencia

1.1 Acciones de convergencia

Una eventual convergencia o articulación entre ambos bloques de integración se registra desde hace algunos años, mediante una serie de acercamientos oficiales para tratar esta posibilidad, así como a través de diferentes perspectivas de análisis académicas y técnicas por parte de organismos internacionales.

Un hito político importante data del año 2014, cuando Chile ofició como anfitrión del seminario “Diálogo sobre la Integración Regional: la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR”. Este evento se constituyó en un debate histórico entre los Ministros de Relaciones Exteriores y Comercio de los países integrantes de la AP y el Mercosur. Los dos esquemas de integración se encontraron por primera vez para analizar preguntas fundamentales sobre la integración regional: factibilidad real de que ambos bloques tiendan a confluir, cómo y en qué temas.

En esa instancia compartieron puntos de vistas e ideas sobre la integración regional, la presidenta de Chile (Michelle Bachelet), cancilleres, ministros de comercio, y altos representantes de los gobiernos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala (como representante de la Asociación de Estados del Caribe, AEC), México, Paraguay, Perú, y Uruguay. Ellos, junto a las máximas autoridades de la OEA, la ALADI, el BID, y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), así como personalidades del sector privado y académico, entregaron aportes sustantivos para construir convergencia entre la AP y el Mercosur.

Una de las motivaciones centrales para la convocatoria fue la idea de que la acción regional concertada entre los bloques permitiría fortalecer la voz de la región en los principales debates globales, así como en su interlocución con otros actores relevantes a escala internacional, en especial con los países de Asia y el Pacífico. Al mismo tiempo, la convergencia entre la AP y el Mercosur también podría constituirse en una oportunidad histórica de avance hacia una integración de América Latina.

Desde el punto de vista económico, el seminario tenía como objetivo analizar las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora a partir de la integración, al mismo tiempo que diversificar e intensificar el comercio industrial, dotando a este sector de un mayor contenido tecnológico, y hacerlo más accesible para las pymes procurando crear más empleo que aumentar el comercio con otras regiones.

Finalmente, en ese primer encuentro, los representantes de ambos esquemas coincidieron en que más allá de las preferencias arancelarias que se han otorgado recíprocamente en acuerdos comerciales, es de especial importancia avanzar en áreas como facilitación del comercio, acumulación de origen, integración productiva, fomento de las pymes y movilidad de personas. Al respecto de las preferencias, cabe señalar que la atención está centrada en las relaciones comerciales entre México y Brasil, y del primer país con Argentina. Si bien se trata de un anhelo histórico, con negociaciones en curso, hasta la fecha las principales potencias sudamericanas no han podido cerrar un acuerdo profundo con México.

Sucesivos encuentros han procurado continuar con este proceso hasta el presente. En mayo de 2016, en una reunión de viceministros, se trazó una agenda de trabajo centrada en la facilitación comercial, cooperación aduanera, promoción comercial, apoyo a pymes, movimiento de personas y declaraciones presidenciales. Otro dato importante es que, en junio de 2016, Argentina se convirtió en país observador de la AP.

En abril de 2017, en Buenos Aires, durante una reunión mantenida entre Ministros de Relaciones Exteriores y Ministros responsables de Comercio Exterior de ambos acuerdos, se ampliaron las líneas de trabajo conjunto propuestas en 2016 y ambos mecanismos establecieron una “Hoja de Ruta” común en materia de cadenas regionales de valor, acumulación de origen, facilitación del comercio, ventanillas únicas de comercio exterior, cooperación aduanera, promoción comercial y pymes, barreras no arancelarias y facilitación del comercio de servicios.

En esta reunión, además, se constituyó un Grupo de Alto Nivel (GAN) y se acordó mantener reuniones periódicas con el fin de que avancen los temas definidos en la hoja de ruta. En ese sentido, el 4 de agosto de 2017, las Partes sostuvieron un encuentro en la sede de ALADI, en Montevideo (Uruguay), donde se abordaron cuestiones relativas a la acumulación de origen, encadenamientos productivos, procedimientos aduaneros, eventos y espacios de promoción de interés mutuo, barreras al comercio y facilitación del comercio de servicios. En dichas negociaciones, por ejemplo, se acordó promover encuentros entre expertos con el objetivo de intercambiar información y experiencias de cada bloque, en el área de acumulación de origen y encadenamientos productivos. En materia de facilitación del comercio, se acordó avanzar en los acercamientos con el objetivo de implementar acciones orientadas a facilitar, agilizar y hacer más expeditos los procedimientos aduaneros. Otros temas importantes consensuados, tienen que ver con favorecer los encuentros empresariales y desarrollar eventos de promoción comercial conjunta; intercambiar información de los eventos y espacios de promoción; estudiar mecanismos para intercambiar datos sobre barreras comerciales; identificar áreas de trabajo en servicios.

Otro hecho a destacar se registró en Puerto Vallarta (México) el 24 de julio de 2018, en el marco de la XIII Cumbre Presidencial de la AP. Los presidentes de este bloque (Chile, Colombia, México y Perú) y los

presidentes de Uruguay y Brasil, Tabaré Vázquez y Michel Temer; el secretario de Relaciones Exteriores de la Argentina, Daniel Raimondi; y el Viceministro de Relaciones Exteriores del Paraguay, Federico González, firmaron una Declaración Conjunta, que tiene como objetivo fortalecer los vínculos comerciales, económicos y sociales.

En este marco se estableció un Plan de Acción sobre temas como la eliminación de barreras no arancelarias, cooperación regulatoria, promoción comercial y pymes, facilitación del comercio de bienes y servicios y turismo. Además, se establecen otros capítulos para el intercambio de experiencias como agenda digital, comercio inclusivo, género, movilidad académica, cultura y movilidad de personas. Dentro de este plan se contempla también un seguimiento periódico para verificar el estado de avance del Plan de Acción.

En el contexto de las relaciones a nivel de países y bloques, también cabe destacar algunos convenios entre los miembros de la AP y del Mercosur que deberían facilitar la convergencia a mediano plazo. Por una parte, entre 2015 y 2016, Brasil suscribió acuerdos de promoción y facilitación de las inversiones con cada uno de los miembros de la AP. Por otra, México inició negociaciones con Argentina y Brasil, con el objetivo de concluir pactos comerciales de amplio alcance. Dentro de estos acercamientos, también se debe destacar el acuerdo entre Uruguay y Chile en 2016, y entre Argentina y Chile en 2017.

En síntesis, todos los miembros del Mercosur y de la AP suscribieron acuerdos en el marco de ALADI con el objetivo de estrechar los lazos comerciales, si bien como fue señalado, en el caso de Brasil y Argentina con México, se trata de tratados de menor profundidad como el que tiene, por ejemplo, Uruguay.

No obstante, estos impulsos, a prima facie la negociación de un acuerdo “bloque a bloque” resulta improbable hasta que concluyan otros procesos de gran trascendencia en los que participan algunos miembros de ambos grupos, como, por ejemplo, el que está en curso entre el Mercosur y la UE, que como es sabido fue suscrito en 2019 y se encuentra actualmente en fase de incorporación.

Sin perjuicio de ello, sí puede resultar posible pasar de la etapa exploratoria y retórica, que ha caracterizado al proceso de convergencia hasta el momento, a otra orientada al logro de acuerdos sectoriales en temas concretos y de interés común, algunos de los cuales integran la agenda de los acuerdos extrazona firmados por los miembros de los dos bloques, pero que aún no son parte de la agenda que deberá impulsar el proceso de convergencia o quizás de articulación entre los dos miembros.

1.2 Análisis y perspectivas de los avances

En aras del propósito mencionado anteriormente, el BID (2018), sostiene que una visión realista consistiría en avanzar con un enfoque de aproximaciones sucesivas, donde se identifiquen áreas en que la cooperación birregional puede resultar fructífera. Para este organismo, la ALADI es de hecho un activo compartido que puede actuar como espacio de negociación y de seguimiento, facilitar el relacionamiento empresarial y ser utilizado en función de una agenda de aproximación.

Una visión general respecto de los próximos esfuerzos en materia de convergencia sugiere evitar involucrarse en acciones de complejidad excesiva e innecesaria, y focalizar el trabajo en impulsar con pragmatismo una agenda operativa, simple y concreta.

Por su parte, la CEPAL (2014), advierte que el dinamismo de la integración en América Latina ha asumido un perfil “de hecho”, que pareciera obedecer más a incentivos económicos que a la acción de las instituciones especializadas. En ese sentido, los desafíos consisten en adecuar la institucionalidad integracionista a los avances de la integración “de hecho”, de acuerdo con la experiencia acumulada en tal sentido.

También la CEPAL hace notar que actualmente las decisiones de los principales actores empresariales de la región tienen, en general, un vínculo limitado con las que se toman desde las instituciones de integración regional y subregional, situación ésta que se debería rever. Entre otras cosas, las empresas son actores claves a la hora de promover cadenas de valor regionales o subregionales competitivas. En tal sentido, se hace necesario un diálogo fluido con los sectores empresariales y laborales que son los principales actores de dichas cadenas.

En este marco, la CEPAL ha planteado una serie de propuestas para la agenda de convergencia entre la AP y el Mercosur (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018). Las acciones que sugiere esta organización conllevan la posibilidad de concluir acuerdos sectoriales entre ambas agrupaciones, y, coincidiendo con el BID, desde un punto de vista jurídico-institucional, estos podrían inscribirse como Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la ALADI, de la cual son miembros todos los integrantes de la Alianza del Pacífico y del Mercosur.

Los temas más importantes de dichas propuestas están vinculados con:

1. cooperación regulatoria y reducción de obstáculos técnicos al comercio;
2. facilitación de las inversiones;
3. reconocimiento mutuo de los programas nacionales de Operador Económico Autorizado;
4. desarrollo de un mercado digital interbloques;
5. cooperación en el desarrollo de estadísticas sobre comercio de servicios.

Otras perspectivas de corte académico, apuntan no solamente a temas concretos, sino a estrategias de acción. Bartesaghi (2019) sostiene que, dado el nivel de convulsión e inestabilidad mundial reinante, la convergencia entre el Mercosur y la AP adquiere especial importancia, pero en particular la profundización de las relaciones comerciales entre Brasil y México. En el caso del Mercosur, es necesaria una rápida reacción frente a las tendencias internacionales, para lo cual se deberá avanzar aumentando la red de acuerdos comerciales y actualizando su agenda interna.

Asimismo, Bartesaghi (2019) entiende que, para tener éxito en esos esfuerzos, es condición necesaria, pero no suficiente, el alcanzar una mínima estabilidad política, que, de una vez, permita a los países latinoamericanos pensar en un horizonte más amplio que la duración de los gobiernos de turno.

Por su parte, Palacio (2020) expresa que la convergencia entre el Mercosur y la AP es una excelente idea de mutuo beneficio, pero al mismo tiempo es un proyecto poco factible en el corto plazo por los cambios políticos recientes en ambos bloques. Para Palacio, la gran dificultad que afronta la convergencia es que no todos los actores políticos involucrados la ven como urgente ni reconocen su importancia. Ahora bien, la convergencia solo es interesante para la AP si complementa los mayores esfuerzos por la integración profunda dentro del bloque, no si los reemplaza. En tanto, también puede ser interesante para el Mercosur si se convierte en un incentivo para continuar sus procesos de apertura hacia terceros mercados y de armonización interna, no si los reemplaza. Por tanto, la meta principal debería ser seguir avanzando hacia la integración profunda de los países miembros.

En otro orden, Rosales (2020) advierte que en términos geopolíticos es evidente que el potencial de una convergencia entre el Mercosur y la AP se debe sostener en las relaciones entre Brasil y México, países líderes en la región por sus respectivos pesos específicos. Aunque no de manera explícita, pero sí se percibe una cierta disputa por el liderazgo regional entre ambos gigantes. Al mismo tiempo, los lazos económicos y comerciales de México con Estados Unidos son lo suficientemente fuertes como para limitar el contacto con el resto de la región a temas más bien simbólicos.

En estas dificultades, Rosales encuentra escollos difíciles de superar. Para el autor, las relaciones entre estos dos países son clave para la viabilidad de la convergencia, pero observa que la actual administración mexicana no demuestra demasiado compromiso con la proyección y desarrollo de la AP, más allá de la retórica y el ciclo de reuniones convencionales en este tipo de organismos.

No menos compleja e incierta es la situación de Brasil (y también de Argentina), en tal sentido. Por tanto, para este analista toda sugerencia posible caerá en saco roto si no prima el pragmatismo de los gobiernos involucrados en una eventual articulación interbloques.

La convergencia entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico a través de los acuerdos con la Unión Europea

A partir del análisis de los acuerdos firmados con la UE (que se presenta en el anexo), es posible detectar un conjunto de temas en los cuales podría darse la convergencia sin obstáculos, al menos en primera instancia, dado que todos los países de la AP y del Mercosur los han negociado con la UE. Por lo tanto, tomando esa experiencia como punto de partida, sería esperable que estos países de América Latina pudiesen negociar entre sí, estos temas sin mayores obstáculos.

Cuadro 28 – Principales capítulos de los acuerdos

	UE - México	UE - Chile	UE - Colombia, Perú y Ecuador	UE - Mercosur
Comercio de bienes				
Comercio de servicios				
Facilitación del Comercio y Aduanas				
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias				
Cooperación en Bienestar Animal y Resistencia Antimicrobiana				
Energía y Materias Primas				
Obstáculos Técnicos al Comercio				
Promoción de las inversiones				
Entrada Temporal				
Telecomunicaciones				
Transporte Marítimo				
Servicios Financieros				
Comercio Digital / Electrónico				
Pagos corrientes y movimientos de Capital				
Contratación Pública				
Competencia				
Propiedad Intelectual				
Comercio y Desarrollo Sostenible				
Transparencia				
PyMes				
Solución de Diferencias				
Anticorrupción				
Medidas de defensa comercial				
Empresas del Estado				
Integración regional				
Comercio y género				

Fuente: elaboración propia.

Como sistematiza el cuadro 1, dentro de este conjunto de temas se encuentran, por un lado, los capítulos habituales de los acuerdos comerciales como:

- 1) comercio de bienes
- 2) comercio de servicios
- 3) obstáculos técnicos al comercio
- 4) medidas sanitarias y fitosanitarias
- 5) competencia
- 6) defensa comercial
- 7) solución de controversias.

Por otro lado, todos ellos incluyen temas nuevos del comercio como, por ejemplo:

- 1) bienestar animal
- 2) pagos corrientes y movimientos de capital
- 3) servicios financieros
- 4) contratación pública
- 5) propiedad intelectual
- 6) transparencia
- 7) pymes
- 8) empresas del estado
- 7) comercio y desarrollo sostenible.

En el caso del comercio de bienes vale destacar que lo negociado es muy diverso, aunque todos los acuerdos tienen gran cobertura en cuanto a las mercancías a desgravar. Respecto a los plazos de desgravación y según la información disponible, porcentajes altos de productos son liberalizados una vez que el acuerdo entra en vigor, y para otro grupo de productos se aprueban cronogramas de desgravación. Por el momento, el más extenso es de 15 años, fue negociado en el acuerdo Mercosur-UE, para un conjunto de productos más sensibles y estas características podrían mantenerse en una posible negociación entre los bloques suramericanos, si bien como ya fue señalado, gran parte de los miembros cuentan con una liberalización de su comercio bilateral por los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI.

En cuanto al comercio de servicios, también existe diversidad en lo negociado o en negociación en cuanto a qué servicios se incluyen y de qué manera lo hacen (cobertura y profundidad). Se destaca, además, que los servicios sensibles, como los financieros, son un capítulo en sí mismo.

Por otro lado, existe un conjunto de temas que no están presentes en todos los acuerdos analizados y, por lo tanto, son los capítulos donde podrían existir mayores obstáculos para la hoja de ruta vinculados con la convergencia. Entre estos temas se encuentran:

- 1) energía y materias primas
- 2) entrada temporal
- 3) telecomunicaciones
- 4) transporte marítimo
- 5) comercio digital
- 6) integración regional
- 7) anticorrupción
- 8) comercio y género.

Se trata, además, de asuntos que tampoco han sido parte activa de la agenda interna ni de la Alianza del Pacífico ni del Mercosur. Si bien en estos asuntos existen diferencias, debe reconocerse que en algunos casos forman parte de otros acuerdos bilaterales firmados por los socios, como es el caso de los TLC de Uruguay, Brasil y Uruguay con Chile, los que también podrían ser considerados como un antecedente para el proceso de convergencia.

Las negociaciones o participación de los miembros del Mercosur y de la AP en otros ámbitos multilaterales donde se debaten temas como los señalados, no deben excluirse, ya que también las concesiones o posicionamientos podrían favorecer la definición de la agenda. Este es el caso de la OMC con sus esfuerzos recientes en el comercio electrónico, lo mismo sucede con el importante número de asuntos que son tratados por algunos de los miembros latinoamericanos en la OCDE (México, Chile y más recientemente Colombia).

Un punto para destacar es que en el acuerdo entre Chile y la UE, se incluye un artículo sobre cooperación e integración regionales que hace mención de que se utilizarán todos los instrumentos existentes para fomentar actividades que apunten a desarrollar una cooperación activa y recíproca

entre las Partes y el Mercosur. Este artículo muestra el interés de la UE en contribuir a la integración suramericana y su papel como posible articuladora entre los bloques latinoamericanos a partir de los acuerdos suscritos por los distintos países integrantes del Mercosur y la AP.

Por otro lado, como se observa en el cuadro 28, la mayoría de los temas fueron incluidos en los distintos acuerdos analizados, y además estos concuerdan con aquellos señalados como importantes en las reuniones realizadas por los miembros de los dos bloques latinoamericanos e incluidos en el plan de acción para estrechar el relacionamiento entre las Partes.

03

Recomendaciones

- Debido a que el Mercosur y la AP difieren profundamente en sus objetivos originarios, desarrollo institucional y poseen lógicas de funcionamiento muy distintas, sería recomendable dejar de lado un concepto tan ambicioso como el de la convergencia, aspirando simplemente a una articulación basada en la cooperación internacional (Bartesaghi, 2017).
- El proceso de convergencia tal cual es conocido debe reformularse, en especial por el cambio de gobierno en México, Brasil y Argentina, los que cuentan con una visión distinta de los alcances de la integración regional. A su vez, el cierre del T-MEC y su pronta puesta en vigencia, volvió a alejar los intereses de México con el Mercosur y la ALADI, contexto que no favorece el acercamiento de la AP con el bloque de Suramérica.

- La profundización de las relaciones entre el Mercosur y la AP no deben limitarse a la ampliación de los acuerdos comerciales entre México y Brasil y entre el primer país con Argentina. Si bien el fortalecimiento de esa relación, de darse, será clave para la futura profundización entre los dos esquemas de integración.
- Los avances recientes en facilitación del comercio, comercio electrónico y pymes a nivel de la OMC, deberían ser el punto de partida de los primeros temas a ser negociados entre los dos bloques, naturalmente aspirando a un mayor nivel de profundidad que los compromisos alcanzados a nivel multilateral. Las concesiones o posicionamientos de los miembros en otros organismos internacionales como la OCDE o los propios acuerdos bilaterales también deben ser considerados para identificar los posibles puntos en común que puedan guiar la hoja de ruta.
- El cierre del acuerdo entre la UE y el Mercosur, así como la reciente culminación de la modernización del acuerdo entre México y el bloque europeo son hitos que deberían impulsar nuevamente los esfuerzos por reactivar los acercamientos entre la Alianza y el Mercosur.
- Las concesiones otorgadas (más allá de las arancelarias y las otras vinculadas con el acceso a bienes, como, por ejemplo: normas técnicas, normas sanitarias y fitosanitarias o régimen de origen), por los miembros de los dos bloques a terceros, pero en especial a la UE que cuenta prácticamente con acuerdos comerciales vigentes o cerrados con todos los países latinoamericanos, deberían marcar la agenda de las negociaciones de los dos bloques.
- Si bien la agenda propuesta para la articulación va más allá de las disciplinas que son incluidas en los Acuerdos de Alcance Parcial negociados en el marco de la ALADI, es en el marco de esta organización donde se deberían impulsar los esfuerzos por profundizar las relaciones comerciales y económicas entre los dos principales procesos de integración de América Latina y el Caribe. ALADI cuenta con todos los instrumentos jurídicos necesarios para abordar negociaciones de estas características y se trata del único mecanismo de integración regional que en su mesa de toma de decisiones cuenta con Brasil y México.
- Para volver a otorgarle mayor dinamismo al proceso, es recomendable que los Ministros de Relaciones Exteriores de los miembros del Mercosur y de la AP, establezcan en el ámbito de la ALADI un grupo especial permanente de negociadores, que se reúna regularmente

con el apoyo de técnicos de otros organismos internacionales como la CEPAL y el BID, a los efectos de avanzar en una nueva propuestas de articulación que abra negociaciones en algunos de los capítulos que, por los motivos expuesto, muestran mayor viabilidad.

- Seguidamente se presentan los diferentes temas comerciales que podrían ser parte del proceso de articulación entre el Mercosur y la AP, el que como se señaló anteriormente, deberá necesariamente ser reformulado.

Cuadro 28 – Principales capítulos de los acuerdos

Algunos temas de referencia	Dificultades de articulación	Impacto económico y comercial	Primera etapa	Segunda etapa	Excluído
Aranceles		Alto		X	
Obstáculos técnicos al comercio		Alto		X	
Normas sanitarias y fitosanitarias		Alto		X	
Régimen de origen		Alto		X	
Servicios		Alto		X	
Servicios financieros		Medio			X
Defensa de la competencia		Medio		X	
Medidas de defensa comercial		Medio		X	
Propiedad intelectual		Alto			X
Contratación pública		Alto			X
Energía y materias primas		Medio			X
Telecomunicaciones		Medio			X
Empresas del Estado		Medio			X
Transporte marítimo		Medio			X
Promoción de las inversiones		Alto			X
Pymes		Bajo	X		
Comercio electrónico		Medio	X		
Facilitación del comercio		Medio	X		
Anticorrupción		Bajo	X		
Entrada temporal		Bajo	X		
Transparencia		Bajo	X		
Comercio y género		Bajo	X		

Fuente: elaboración propia.

VI



ANEXO

01

Aspectos presentes en todos los acuerdos

1.1 Comercio de bienes

1.1.1. MERCOSUR - UE

Plazos de desgravación

Se destaca que la mayoría de los bienes serán desgravados una vez que el acuerdo entre en vigencia. Para ciertos sectores más sensibles se aprobó un cronograma de desgravación destacándose que los plazos son más extensos para el Mercosur que para la UE. Mientras que, en el caso del bloque europeo, el proceso puede llegar a 10 años y en el caso del Mercosur se extiende hasta 15 años.

- UE:
 - × De manera inmediata eliminará los aranceles del 85% de sus importaciones provenientes del Mercosur. Entre otros productos estacan: productos de la pesca,

cueros, menudencias, grasas y despojos comestibles de la especie bovina, manzanas, peras, cerezas y ciruelas, legumbres, frutos secos y pasas de uva, bebidas (agua mineral, cervezas y espirituosas), harina y porotos de soja, entre otros.

- ✗ En el plazo de 10 años, el 7% será liberalizado. Entre otros productos se destacan: lana, hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios, cítricos, arándanos, arroz partido, alimento para mascotas, aceites vegetales, preparaciones alimenticias, mermeladas, jaleas y otras preparaciones en base a frutas, hortalizas en conserva.
- ✗ Se aprobaron cuotas sin arancel o con arancel reducido, el 7% tendrá liberalización parcial. Entre ellos se encuentran: carnes, azúcar, etanol, arroz, miel, quesos, leche en polvo, entre otros.
- ✗ Menos del 1% quedó excluido.
- **Mercosur:**
 - ✗ Desgravará en forma inmediata solo el 6% de los bienes importados desde la UE.
 - ✗ El 25% de los bienes será liberalizado en el plazo de 4 a 8 años.
 - ✗ El 60% de las importaciones desde la UE será liberalizada en el plazo entre 10 a 15 años desde la vigencia del acuerdo.
 - ✗ El 0,1% concierne a bienes liberalizados parcialmente o con cuotas que corresponde a quesos, leche en polvo y leche en fórmula.
 - ✗ El 9% de los productos quedaron excluidos.

El caso de los bienes industriales

Se acordó que la totalidad de las exportaciones industriales del MERCOSUR ingresarán a la UE sin pagar aranceles contemplando dos grandes grupos de productos:

- para el 80% de los bienes se eliminará el pago de estos tributos inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo y
- para el restante 20%, se aprobó un cronograma de desgravación que puede llegar hasta 10 años.

Por su parte, el Mercosur contempló un cronograma más extenso de tiempo que puede llegar hasta 15 años para productos más sensibles y más amplio dado que incluye el 90% de sus importaciones de bienes industriales. Entre los casos sensibles que fueron incluidos con mayores plazos se encuentran: algunos calzados, los muebles, los vehículos y la mayoría de las autopartes. Por ejemplo:

- **Automóviles:** en el caso del Mercosur la desgravación comenzará luego de 7 años y se extenderá hasta 15 años después. Durante este período, regirá un arancel del 50% del actual (35%) para una cuota de 50.000 unidades para todo el Mercosur que se asignará entre los miembros, según sus importaciones históricas.
- **Industria textil:** se acordaron condiciones específicas, los sectores privados de ambas regiones convinieron una desgravación en un plazo de 8 años, salvo excepciones, como así también, reglas de origen específicas.
- **Calzado:** se estableció un proceso de desgravación en 15 años con reglas de origen específicas que determinan que por debajo de € 35 por unidad, el producto debe estar enteramente fabricado en la región, mientras que por encima de dicho valor se permiten importaciones de algunas partes.

El caso de los bienes agrícolas

Por un lado, la UE liberalizará el 99% de su comercio agrícola con el Mercosur. La mayor parte de los aranceles llegarán a 0%, entre ellos:

- Algunos de manera inmediata como por ejemplo: harina de soja y poroto de soja, aceites para uso industrial (soja, girasol, maíz), despojos comestibles de especie bovina, porcina, ovina, otros productos de origen animal (menudencias, grasas, semen bovino), manzanas, peras, duraznos, cerezas, ciruelas, uvas, legumbres, frutos secos, pasas de uvas, maní, infusiones (café, mate y té), especias, bebidas (agua mineral, cervezas, espirituosas) y productos de la pesca (Merluza, Vieiras y Calamares).
- Para otros productos la desgravación tomará 4 o 10 años: almidón, arroz partido, productos de la pesca (por ejemplo, langostinos) y conservas de pescado, hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios,

cítricos (limones, naranjas y mandarinas), frutas finas (arándanos, frutillas), harina de maíz, aceites vegetales (soja, girasol y maíz), biodiesel, preparaciones alimenticias y pastas, golosinas, mermeladas, jaleas y otras preparaciones en base a frutas, hortalizas en conserva, helados y alimento para mascotas.

El Mercosur liberaliza el 88% de su comercio agrícola con la UE. En algunos casos el Mercosur ofrece contingentes arancelarios (leche en polvo, quesos y ajos), donde la apertura está limitada al volumen ofrecido.

Algunos casos especiales:

Vinos: las mejoras en el acceso al mercado europeo incluyen no sólo la eliminación de aranceles, sino también el establecimiento de requisitos para la comercialización de los vinos en el territorio de ambas Partes. Esto implica el reconocimiento de indicaciones geográficas. Tanto la UE como Mercosur eliminarán, en ocho años, los aranceles a los vinos embotellados en envases de hasta 5 litros. Las importaciones de vino a granel quedan expresamente excluidas de las preferencias del acuerdo.

Pesca: la UE es un gran destino de estos productos para el Mercosur. Se ha logrado que los principales ítems de este sector que estaban originalmente excluidos de la oferta europea obtengan un acceso libre de aranceles al momento de la entrada en vigor del acuerdo.

Frutas cítricas: por primera vez, la UE elimina el sistema de precios de entrada para algunas frutas cítricas, a un socio comercial.

Ambos bloques recurrirán a la concesión de acceso a través de cuotas para sus productos más sensibles: carnes, arroz, azúcar, etanol, miel en el caso de la UE y lácteos, en el caso del MERCOSUR.

Cuotas

Carnes: los contingentes arancelarios para carne bovina, maíz, arroz, carne aviar y etanol son los más grandes, jamás otorgados por la UE a ningún socio comercial y para el Mercosur en su conjunto es:

- 99.000 tn de carne vacuna,
- 180.000 tn de carne aviar,
- 1.000.000 tn de maíz y
- 650.000 tn de etanol.

Arroz: cuota de 60.000 toneladas para todo tipo de arroz. Sin arancel intracuota y con implementación en cinco años.

Miel: contingente arancelario de 45.000 toneladas. Sin arancel intracuota y con implementación en cinco años.

Lácteos: ambas Partes se otorgan en forma recíproca cuotas de acceso para los siguientes productos:

- **Leche en polvo:** cuota de 10.000 toneladas a ser implementada en 10 años. El arancel intracuota partirá del nivel de arancel aplicado actualmente hasta llegar a 0 en 10 años.
- **Fórmula infantil:** cuota de 5.000 toneladas a ser implementada en 10 años. El arancel intracuota partirá del nivel de arancel aplicado actualmente hasta llegar a 0 en 10 años.
- **Quesos:** cuota de 30.000 toneladas a ser implementada en 10 años. El arancel intracuota partirá del nivel de arancel aplicado actualmente hasta llegar a 0 en 10 años. La mozzarella fue excluida de los quesos que podrá exportar la UE al MERCOSUR.

1.1.2. Chile - UE

Ambas Partes coinciden en que el acuerdo vigente presenta una liberalización limitada del comercio de productos agrícolas y alimentarios; normas obsoletas en materia de disposiciones de origen, aduanas y facilitación del comercio; falta de disciplinas suficientes para tratar los obstáculos no arancelarios restantes para los productos industriales y agroalimentarios y ninguna protección de las indicaciones geográficas en los productos alimenticios (excepto el vino y las bebidas espirituosas).

Si bien la negociación está en curso se espera se profundice significativamente el acuerdo actual con cronogramas de desgravación que alcanzaría hasta 10 años.

1.1.3. Colombia, Perú y Ecuador – UE

Acceso a mercados Colombia - UE

El Acuerdo mejora sustancialmente el acceso al mercado para los exportadores europeos y colombianos. La UE obtiene la liberación inmediata para el 65% de aranceles de productos industriales y de pesca; para el resto de los bienes está contemplada mediante cortes en un plazo máximo de 10 años. También se establece la apertura del mercado colombiano para productos agrícolas de la UE como vinos, aceite de oliva y contingentes libres de arancel para productos lácteos. La UE tendrá preferencias y mayor acceso al mercado colombiano para lácteos, jamones, licores (whisky, vinos y vodka), entre otros. Para productos complementarios como aceite de oliva, trigo y cebada, Colombia ofreció acceso libre e inmediato a las exportaciones de la UE.

La UE otorga una rápida liberalización comercial para Colombia del 99,9% de los productos industriales y la pesca y del 73,6% para los bienes agrícolas, además de concesiones en azúcar, arroz, carne bovina, y una reducción del arancel del plátano. El 13,3% de los productos agrícolas fueron excluidos de la negociación y para los demás bienes se negociaron diferentes canastas de desgravación arancelaria. Los productos que se excluyeron de la negociación fueron carne de cerdo, avicultura, maíz y arroz.

Algunos casos especiales

- **Azúcar:** se otorgó a Colombia un contingente libre de arancel para 62.000 toneladas con un incremento anual de 3%. Además, se pactó una norma de origen en la que el azúcar debe ser elaborado a partir de la extracción de caña de azúcar cultivada y cosechada en el país.
- **Productos con azúcar:** Colombia contará con un contingente libre de arancel para 20.000 toneladas con crecimiento de 3% anual.
- **Etanol y Biodiesel:** libre acceso inmediato.
- **Café:** liberalización arancelaria para el café tostado y para las preparaciones de café. Se estableció una norma de origen general mediante la cual se considerará originario todo café tostado en grano, solo si este ha sido cultivado y cosechado en los países Parte. La UE contará con un cupo reducido de 120 toneladas para café tostado de la variedad arábica con una norma de origen flexible.

- **Frutas y hortalizas:** en su mayoría, acceso inmediato libre de aranceles y, en ciertos casos, condiciones favorables de acceso al mercado frente a terceros. Respecto a las normas de origen, las frutas y hortalizas tendrán que ser totalmente obtenidas, y para las preparaciones a base de estas, en un 50% tendrán que ser originarias.
- **Lácteos:** se establecen plazos de desgravación (hasta de 15 años), con unos contingentes de libre acceso que representan cantidades reducidas en comparación con la producción colombiana (0.5% en el caso de la leche en polvo).
- **Banano:** el arancel de la UE de 176 €/tn se redujo a 148 €/tn, hasta llegar a 75€/ton en el 2020. Esta situación brindará un acceso preferencial frente a otros socios que sólo verán reducido el arancel hasta 114€/ton en virtud del acuerdo recientemente logrado en el ámbito de la OMC.

Acceso a mercados Perú – UE

La UE ofreció la desgravación total de sus aranceles a 9.253 líneas arancelarias, lo que equivale a un 95% de su universo arancelario. Quedaron excluidos 43 productos, entre los que se encuentran almidón de trigo, maíz o arroz, fécula de papa o yuca, yemas de huevo, glucosa, azúcar de remolacha, entre otros.

La liberalización inmediata a la UE se otorgó a productos como conservas de pescado, atunes, anchovetas (sardinas), papas, alcachofas, plátano, jugos de fruta, calzado, gas propano, gas natural, cemento, camisas, polos de algodón, abrigos, todos de interés para Perú.

Perú otorgó liberalización al 76% de su universo arancelario, lo que equivale a unas 5.603 líneas arancelarias, a la entrada de vigencia del acuerdo, el resto de la desgravación se estableció en períodos de hasta 15 años. Perú ofrece desgravación inmediata y a 5 años a productos de interés de la UE como motores, vehículos, partes de maquinarias, productos químicos, lubricantes, suplementos alimenticios, whisky, maltas, preparaciones alimenticias, alimento para animales, conos de lúpulo, lactosueros, entre otros, los cuales son básicamente insumos para la industria. Por otro lado, los bienes sensibles para Perú como aquellos de los sectores plástico, textil y confecciones, calzado y metal mecánico serán desgravados en 10 años.

La UE brindó acceso libre de arancel, mediante contingentes arancelarios, para el azúcar, carne de pollo, arroz, maíz, carne bovina, ajos, entre otros. En el caso del banano que mantiene aranceles de 176€/tn, en 10 años, se llegará a 75€/tn para un contingente que se eliminará al final de dicho periodo.

Acceso a mercados Ecuador – UE

El Acuerdo mejora el acceso al mercado para los exportadores europeos y ecuatorianos. Se estableció una desgravación arancelaria gradual en un máximo de 17 años. Con la entrada en vigor del acuerdo, liberalizó el 60% de las líneas arancelarias (44% en productos agrícolas, 61% en industriales y 100% en pesca). Al final del periodo transitorio solamente el 2,1% de las importaciones en la UE y el 1,3% de las de Ecuador quedarán excluidas de la liberalización arancelaria. El sector agrícola de la UE se beneficia de un mayor acceso al mercado para sus productos, así como de la protección de unas 100 indicaciones geográficas de la UE en el mercado ecuatoriano.

La UE liberalizó el 95% de sus líneas arancelarias a la entrada en vigor del acuerdo (75% en productos agrícolas, 99,9% en industriales y 100% en pesca). Además, Ecuador obtuvo un mejor acceso para sus principales exportaciones a la UE, como productos de la pesca, flores cortadas, café, cacao, frutas y frutos de cáscara.

El banano tendrá preferencias arancelarias similares a lo que se consiguió con Colombia. Se mantuvo lo acordado entre la UE y Perú y Colombia en lo que se refiere al arroz, azúcar y al ron a granel.

1.1.4. México - UE

El acuerdo original aprobado por México y la UE en el año 2000, eliminó los aranceles de los productos manufacturados, pero no las tarifas en los alimentos o bebidas. Tampoco contenía una serie de disposiciones sobre normas para el comercio de bienes que actualmente son estándar en los acuerdos comerciales.

Sin perjuicio de la carga arancelaria aplicada a los alimentos y bebidas, el comercio de mercancías entre la UE y México ha aumentado un 148 % desde la entrada en vigor del acuerdo inicial.

Si bien el comercio bilateral aún se encuentra con algunos obstáculos, el nuevo acuerdo apunta a eliminar la mayoría de ellos. En materia de aranceles, prácticamente mantiene lo establecido originalmente para los productos manufacturados, al tiempo que avanza sobre la desgravación de los alimentos y bebidas.

Plazos de desgravación

Los plazos rigen casi exclusivamente para los productos agrícolas. El 86% de los mismos se liberará automáticamente con la entrada en vigor del acuerdo; en tanto, un 10 % se hará a través de un plazo de desgravación máximo de 7 años. En este último caso los principales productos serán atún, arroz, harinas de trigo, lactosa, chocolates, confitería, extractos de malta, pastas, galletas, entre otros. Sólo un 4 % recibirá tratamientos especiales (reducciones parciales, plazos largos, exclusiones). Se trata de productos sensibles para México tales como lácteos, manzanas, duraznos, entre otros.

Productos industriales

En el marco del acuerdo comercial original UE-México, los productos industriales pueden comercializarse libres de derechos de aduana. A partir de la firma, el Calendario de Desgravación estableció la eliminación de los aranceles en diferentes etapas iguales, según categorías de manufacturas que definió el acuerdo: la primera en la fecha de entrada en vigor de esta decisión, y las restantes, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que los últimos aranceles aduaneros quedaron eliminados por completo el 1 de enero de 2007.

En este contexto, los vehículos automotores (Capítulo 87 del SA), máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (Capítulo 84 del SA) y máquinas, aparatos y material eléctrico (Capítulo 85 del SA), pasaron a constituirse, en ese orden, en los principales productos de exportación de México a la UE, con una participación conjunta del 61%.

Por su parte, las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (Capítulo 84 del SA), máquinas, aparatos y material eléctrico (Capítulo 85 del SA) y vehículos automotores (Capítulo 87 del S.A.), son los principales productos exportados por la UE a México (Trade Map, 2020).

El nuevo acuerdo mantendrá el acceso libre de aranceles al comercio de este tipo de productos. Por otra parte, la renegociación del año 2018 facilitará, adicionalmente, a los exportadores el cumplimiento de los requisitos técnicos sobre los productos, tales como su marcado o etiquetado con información para los consumidores y los procedimientos que los exportadores de una Parte deben llevar a cabo para demostrar que estos cumplen las normas de la otra Parte firmante del acuerdo (“procedimientos de evaluación de la conformidad”).

Además de la eliminación de los derechos de aduana que excepcionalmente restaban concretar, el texto contiene disposiciones sobre tasas y trámites, licencias de importación y exportación, refabricación, bienes ingresados después de la reparación y admisión temporal de bienes. Esto último, por ejemplo, facilitará el envío de productos entre México y la UE para su reparación y su posterior retorno.

Casos especiales para bienes industriales

Vehículos automotores: se garantizará el acceso de los automóviles y piezas de estos bienes de la UE en México, mediante el reconocimiento de las reglamentaciones de la ONU / CEPE⁷ y la UE sobre automóviles. México, al mismo tiempo, está aumentando su exportación de automóviles y de piezas a la UE, paralelamente.

Productos farmacéuticos: el acuerdo confirma la cooperación de las Partes en la adopción de normas internacionales. Ambas Partes trabajarán para lograr un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo sobre Buenas Prácticas de Manufactura para nuevos productos farmacéuticos.

Desgravación progresiva de alimentos y bebidas

A partir de la renegociación del acuerdo, se pretende que la exclusión de productos sea mínima y particularmente referida al sector azucarero.

Una vez que el acuerdo esté vigente, estos aranceles se reducirán en un plazo de 7 años. Por ejemplo, actualmente las aves de corral están gravadas con aranceles que llegan hasta el 100%, mientras que, en el nuevo, estos se eliminarán. Lo mismo ocurre en el caso de los quesos o la carne de cerdo cuyo arancel actual es de hasta 45%.

7 Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE).

Cuadro 30 - Eliminación de aranceles de productos alimenticios por parte de México

Ejemplos

Producto	Arancel año 2000	Arancel acuerdo 2018
Aves de corral	100%	0%
Queso	45%	0%
Carne de cerdo	45%	0%
Chocolate	20%	0%
Pastas	20%	0%

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Cancillería Argentina

Por su parte, la UE considera que algunos productos son “sensibles” y, por lo tanto, vulnerables a la competencia. El nuevo acuerdo protege a estos sectores limitando la cantidad que México puede exportar con aranceles preferenciales y, además, la UE se reserva el derecho de detener las importaciones preferenciales procedentes de México ante situaciones que se consideren de riesgo para los productores de la UE.

Dentro de los resultados favorables a México se destaca la liberalización de manera inmediata del 86% de los productos agrícolas y pesqueros que no estaban contemplados originalmente, tales como jugo de naranja, jarabe de agave, espárragos, barquillos, jaleas, compotas, mermeladas, despojos de animales, cereales, harinas de arroz, harina de centeno, entre otros productos alimenticios. Además, se facilitarán las exportaciones de alimentos y bebidas, dado que México ha acordado basar sus requisitos en las normas internacionales que garantizan la seguridad alimentaria, la salud animal y la vegetal.

Adicionalmente, se logró proteger a los productos sensibles como manzanas, duraznos y productos lácteos.

Otro aspecto importante del acuerdo renegociado es la Protección de las Indicaciones Geográficas (IG). Las IG consisten en alimentos y bebidas características de regiones específicas de la UE.

Con el nuevo acuerdo se pretende ilegalizar la venta en México de imitaciones de 340 alimentos y vinos característicos de regiones específicas de la UE, tales como Champagne, jamón de Parma y vinagre balsámico de Módena.

Ello dará a estos productos un nivel de protección similar al que tienen en la UE. Estos productos se añaden a las indicaciones geográficas de las bebidas espirituosas de la UE que México ya protege.

Cuotas para los alimentos

A partir de la renegociación México obtuvo los siguientes contingentes arancelarios:

- **Carne vacuna:** 10.000 tn de peso, con un 7,5% de arancel por etapas en 5 años.
- **Despojos de carne:** 10.000 tn de peso equivalente con un 7,5% de arancel por etapas en 5 años.
- **Aves de corral:** serán totalmente liberalizadas, excepto la pechuga de pollo (contingente arancelario con un derecho preferencial de 10.000 tn) y productos de huevo (5.000 tn equivalentes de huevo para yemas).
- **Plátanos:** la exportación mexicana se ajustará al arancel preferencial del resto de los exportadores de plátanos (75 € / tn), en el momento de la entrada en vigor del acuerdo.
- **Carne de cerdo:** liberalización total con la excepción del jamón congelado que tendrá un contingente arancelario preferencial hasta 10.000 tn.
- **Miel:** liberalización total en 7 años. Durante el período de desmantelamiento, el contingente arancelario existente para la miel, otorgado bajo el acuerdo existente, será reemplazado en la entrada en vigor por un contingente arancelario de 35.000 tn libres de impuestos.
- **Azúcar sin refinar:** 30.000 tn a 49 € / tn en fases a 3 años.

Del lado de la UE, se acordó:

- **Queso y los productos lácteos:** mejoras significativas en el acceso al mercado para los principales productos de exportación de la UE a México. El acuerdo proporcionará un contingente arancelario de

20.000 tn en 5 años para quesos maduros y 5.000 tn a 5 años para quesos frescos. En tanto, para la leche desnatada en polvo, se pactó 50.000 tn en fases a 5 años. La preparación de lácteos se beneficiará de contingentes arancelarios por un total de 13.000 tn. La tarifa para la fórmula infantil se reducirá al 50% de la tasa NMF en 5 años.

- **Carne de cerdo:** habrá una mejora considerable de las condiciones de acceso al mercado para las exportaciones de la UE (totalmente liberalizado, excepto un contingente arancelario de 10.000 tn de lomos).
- **Aves de corral:** liberalización total de carne de pollo deshuesada mecánicamente y 20.000 tn de cuartos de pierna.
- **Frutas:** las exportaciones de manzanas alcanzarán la liberalización total en 10 años y los duraznos se liberalizarán en 7 años.
- **Alimentos y productos agrícolas procesados:** liberalización de todos con un desmantelamiento arancelario rápido o inmediato para productos clave como pasta, chocolates, confitería y chocolates, galletas, lactosa y jarabe de lactosa. Este resultado implica un mejor acceso al mercado para ambas Partes e importaciones más baratas para los consumidores.

Casos especiales. Vinos y bebidas espirituosas: se acordó facilitar el comercio del vino, lo que mejorará el acceso a estos productos por ambas Partes. Esto ayudará a las exportaciones de la UE, pero también permitirá a México un mejor acceso para su industria vitivinícola en desarrollo.

1.2 Servicios

1.2.1. MERCOSUR - UE

Los prestadores de servicios de la UE y del Mercosur podrán acceder al mercado de la contraparte en las mismas condiciones que los nacionales. Este capítulo fue negociado a partir de listas positivas.

En los sectores que serán liberalizados, las Partes se comprometen a abrir sus respectivos mercados a los operadores de la contraparte.

El acuerdo estimulará la radicación de inversiones en el sector de servicios y, asimismo, constituye una herramienta para otorgar previsibilidad y transparencia a las condiciones que rigen el intercambio de servicios.

Este capítulo también incluye anexos sectoriales específicos en materia de servicios financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico.

1.2.2. Chile - UE

Ambas Partes coincidieron en profundizar este capítulo dado que la dinámica del comercio de servicios ha cambiado en las últimas décadas y, es posible, que ambas Partes se beneficien ampliando el acuerdo existente, aunque se mantiene la necesidad de proteger el derecho de los gobiernos de regular los servicios públicos, en favor del interés del pueblo.

1.2.3. Colombia, Perú y Ecuador - UE

El acuerdo proporcionará un mejor acceso al mercado para los sectores de servicios, incluyendo consultoría, call centers, traducción en línea, procesamiento de datos, servicios de informática, servicios de diseño, y servicios profesionales. Adicionalmente, el acuerdo contiene disciplinas integrales para los sectores de servicios marítimos, financieros y de telecomunicaciones.

El capítulo de servicios contiene disciplinas en varios subsectores: servicios transfronterizos, entrada temporal de personas naturales con fines de negocios, telecomunicaciones, servicios financieros, transporte marítimo internacional y comercio electrónico.

1.2.4. México - UE

La UE exporta unos 10 mil millones de euros de servicios a México cada año. El acuerdo facilitará a las empresas de la UE la prestación de servicios en el creciente mercado mexicano. El acuerdo contiene una serie de disposiciones que se aplican horizontalmente a todo el comercio de servicios, como una disposición para reafirmar el derecho de las Partes a regular. Mantiene el derecho de las autoridades de los Estados miembros de la UE a conservar los servicios públicos y no obligará a los gobiernos a privatizar o desregular ningún servicio público a nivel nacional o local. Asimismo, las autoridades de los Estados miembros se reservan el derecho de devolver al sector público los servicios prestados

de forma privada. Ambas Partes continuarán decidiendo por sí mismos cómo quieren, por ejemplo, su atención médica, educación y suministro de agua.

Algunos de los puntos específicos sobre el sector son los siguientes:

- **Servicios de entrega (postal y mensajería):** el acuerdo incluye disposiciones sobre obligaciones de servicio universal, licencias y la independencia de los reguladores. También garantizará la igualdad de condiciones entre los proveedores de servicios postales y de mensajería.
- **Telecomunicaciones:** se incluyen disposiciones centradas en garantizar el acceso a los servicios de telecomunicaciones para todos los proveedores de servicios y en establecer un campo de juego nivelado para los proveedores de servicios de telecomunicaciones, es decir, a través de disposiciones que se ocupen de la regulación del sector (licencias, gestión de recursos escasos o universales, obligaciones de servicio), así como disposiciones que excluyen prácticas anticompetitivas. El acuerdo incluye también un conjunto de disposiciones orientadas al consumidor, como las relativas a la portabilidad numérica, la itinerancia móvil o la confidencialidad de las comunicaciones.
- **Servicios de transporte marítimo internacional:** contiene obligaciones para mantener el acceso abierto y no discriminatorio a los servicios marítimos internacionales (transporte y servicios relacionados), así como el acceso a los puertos y servicios portuarios.
- **Servicios financieros:** el acuerdo contiene definiciones específicas, excepciones y disciplinas sobre nuevos servicios financieros, organizaciones autorreguladoras, sistemas de pago, compensación y transparencia. Muchas de estas disposiciones se basan en reglas desarrolladas bajo la Organización Mundial del Comercio, al tiempo que abordan las especificidades del sector de servicios financieros.
- **Movimiento temporal del personal de empresas:** se incluye disposiciones avanzadas sobre el movimiento de personas con fines empresariales. Cubren todas las categorías tradicionales, como los transferidos dentro de la empresa, los visitantes de negocios con fines de inversión, los proveedores de servicios contractuales y los profesionales independientes, así como las categorías más recientes, como los instaladores y los mantenedores. La UE y México también acordaron permitir que los cónyuges e hijos acompañen a quienes son proveedores de servicios o que trabajan para un proveedor de servicios. Esto, a su vez, respaldará la inversión en ambas direcciones.

- **Comercio digital:** el acuerdo establece reglas horizontales que se aplican a cualquier comercio realizado por medios electrónicos, lo que tiene implicaciones que van más allá del comercio de servicios. Las disposiciones buscan cumplir tres objetivos principales: eliminarle barreras injustificadas, por medios electrónicos, al comercio, dar un marco legal para el trabajo de las empresas, y garantizar un entorno en línea seguro para los consumidores. El primer objetivo se aborda mediante disposiciones ambiciosas que prohíben la imposición de derechos de aduana a las transmisiones electrónicas y prohíbe los procedimientos de autorización que se dirigen específicamente a los servicios en línea por razones proteccionistas. El objetivo de brindar seguridad jurídica a las empresas se aborda en disposiciones que garantizan la validez legal y el efecto de los contratos electrónicos, de la autenticación electrónica y los servicios de confianza (como firmas electrónicas o certificados digitales). Esto evita que los países requieran acceso a la propiedad de una empresa. Finalmente, las disposiciones orientadas al consumidor buscan mejorar su confianza en línea, asegurando reglas de protección transparentes y efectivas en el entorno en el entorno virtual, impidiendo la propagación del “spam” y asegurando que los consumidores tengan acceso a una Internet abierta. El capítulo incluye una cláusula de revisión que establece que las Partes volverán a evaluar, dentro de los tres años posteriores a la entrada en vigor del acuerdo, la necesidad de incluir disposiciones sobre el libre flujo de datos.

1.3 Reglas de origen

1.3.1. Mercosur - UE

Se incluyen reglas modernas que apuntan a facilitar el flujo comercial y la conformación de cadenas de valor.

Se establece un sistema de auto-certificación de origen, lo que implica que será el propio exportador quien declarará que su producto cumple los requisitos de origen establecidos en el Acuerdo.

Dado que los países del MERCOSUR no tienen experiencia en materia de auto-certificación de origen, se estableció un plazo de transición de 5 años durante el cual el MERCOSUR podrá continuar utilizando su sistema de certificación a través de entidades.

Asimismo, se acuerdan reglas de origen “flexibles”. Esto es muy importante para países pequeños y con cadenas productivas cortas, ya que permite abastecerse del proveedor más eficiente y no perder competitividad por el cumplimiento de estas reglas.

1.3.2. Chile - UE

Si bien el acuerdo vigente contempla este tema, en el proceso actual de renegociación se pretende actualizar y flexibilizar este capítulo en línea con lo que se ha firmado en otros acuerdos más modernos. Un aspecto destacable es el cambio en las reglas de acumulación permitiendo que se consideren a los países con los que ambas Partes poseen acuerdos vigentes.

1.3.3. Colombia, Perú y Ecuador - UE

El acuerdo prevé la creación de un Subcomité de Aduanas, Facilitación del Comercio y Reglas de Origen. Asimismo, la acumulación de origen entre países signatarios y con terceros.

1.3.4. México - UE

Los principales cambios que introduce el nuevo acuerdo pueden resumirse así:

- Actualización de los requerimientos para considerar un producto como originario, acumulación de origen y tolerancia, entre otros.
- Se introdujeron nuevos elementos en las determinaciones de origen que emite el país exportador y que brinda mayor certeza a la autoridad del país importador.
- Se flexibilizaron alrededor del 55 % de las Reglas de Origen Específicas (ROE), para incluir nuevos procesos productivos de las industrias mexicanas y de la UE.
- Se mantuvieron las reglas vigentes para algunos productos sensibles para México (papel, textiles, vidrio, productos agropecuarios, entre otros).

1.4 Obstáculos técnicos al comercio

Todos los acuerdos incluyen un capítulo con el objetivo de eliminar o reducir los obstáculos técnicos al comercio. En este capítulo se acuerdan los reglamentos técnicos y, en general, se establecen los mecanismos para revisarlos y modernizarlos periódicamente con el fin de adaptarlos a las normas internacionales. Para facilitar la convergencia normativa, se estableció una lista cerrada de las organizaciones internacionales de normalización como, por ejemplo: Organización Internacional de Normalización (ISO), la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) y la Comisión Codex Alimentarius, entre otras.

1.5 Medidas sanitarias y fitosanitarias (MFS)

- **México – UE:** se comprometen a reforzar y construir sobre la aplicación del Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF de la OMC), para asegurar que las mismas no creen barreras innecesarias al comercio. Acuerdan, también, alentar el desarrollo y la adopción de normas, directrices y recomendaciones internacionales emitidas por las organizaciones pertinentes, así como mejorar su implementación.
- **Chile – UE:** A fin de garantizar la coherencia con otros acuerdos comerciales similares celebrados por la UE, en las últimas rondas de renegociación se establece que el nuevo acuerdo debería incorporar, mediante las oportunas disposiciones institucionales, las cláusulas del actual Acuerdo MSF vinculadas al acuerdo de asociación vigente, junto con mejoras en ámbitos específicos como la regionalización, la transparencia, el reconocimiento de equivalencia, el listado previo en materia veterinaria, el bienestar animal y la resistencia antimicrobiana, entre otros.
- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** el acuerdo tiene como cometido proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de los vegetales en el territorio de las Partes involucradas, y al mismo tiempo facilitar el comercio entre las Partes en el ámbito de las medidas sanitarias y fitosanitarias. Se pretende asegurar que las MFS no se constituyan en un obstáculo para el comercio. También se establecen mecanismos y procedimientos encaminados a resolver eficientemente los problemas que surjan como consecuencia del desarrollo y aplicación de estas.

- **Mercosur – UE:** las disposiciones acordadas asegurarán transparencia y mecanismos sencillos desde el punto de vista administrativo. Ningún estándar sanitario o fitosanitario será flexibilizado como consecuencia de este acuerdo. Al mismo tiempo, en una sección específica dedicada a la facilitación del comercio, se establece una serie de instrumentos de diálogo y consulta para asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no serán utilizadas como barreras al comercio.

1.6 Facilitación del Comercio y Aduanas

- **México – UE:** acordaron que la legislación no será discriminatoria y que los procedimientos aduaneros se basarán en el uso de métodos modernos y controles efectivos para lograr la protección y facilitación del comercio legítimo. Al mismo tiempo, que sus procedimientos aduaneros no serán más gravosos de lo necesario, desde el punto de vista administrativo o restrictivos del comercio, para lograr objetivos legítimos.
- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** acuerdan reforzar la cooperación en esta área con miras a asegurar que la legislación y los procedimientos pertinentes, así como la capacidad administrativa de sus administraciones respectivas, cumplan los objetivos de control efectivo y promoción de la facilitación del comercio. Estas intenciones no deben contradecir los objetivos legítimos de política pública, incluidos los relacionados con la seguridad, la prevención y la lucha contra el fraude. Se promueve el establecimiento de procedimientos eficientes, transparentes y simplificados para reducir los costos y asegurar previsibilidad a los importadores y exportadores.
- **Chile – UE:** el tema está incluido en el acuerdo vigente, aunque ambas Partes entienden que es necesario modernizarlo y que está en proceso de renegociación.
- **Mercosur – UE:** con base al Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC de 2013, se establecerán reglas mejoradas de buen gobierno para los procedimientos de aduana y altos niveles de transparencia. La UE y el MERCOSUR se comprometen a aplicar procedimientos modernos y, en la medida de lo posible, automatizados para la liberación eficiente y acelerada de mercancías, recurriendo a la gestión de riesgos y al envío de documentación antes de la llegada para acelerar el despacho.

1.7 Compras públicas

- **México – UE:** las empresas de ambas Partes recibirán un trato similar cuando licitan contratos públicos para proveer bienes o servicios con la otra Parte. Vale destacar que es la primera vez que México acuerda abrir las compras gubernamentales a extranjeros.
- **Chile – UE:** en la última ronda, se discutieron las ofertas de acceso a mercados y los mecanismos para incorporar los estándares internacionales. Se están contemplando, además, aspectos como la provisión electrónica y los requerimientos de transparencia.
- **Colombia – UE:** se incluyen disposiciones que permiten a las empresas de cada Parte contar con procedimientos transparentes y no discriminatorios en los procesos de contratación pública de la otra Parte.
- **Mercosur – UE:** si bien el texto final tampoco está disponible, los comunicados de las cancillerías afirman que se permitirá que las empresas del Mercosur y de la UE participen de este mercado en licitaciones a nivel de los gobiernos centrales (no se incluyen los niveles subnacionales de gobierno como los municipios, provincias, etc.). Vale destacar que se preservan aquellos espacios necesarios para continuar utilizando las compras públicas en la ejecución de políticas de desarrollo, como son los programas de compras públicas para el desarrollo, así como los programas de agricultura familiar.

1.8 Competencia

En línea con otros acuerdos modernos, todos estos incluyen el tema y procura cooperar con el objetivo de evitar y condenar las conductas anticompetitivas en los mercados como el abuso de posición dominante, aunque pueden diferir los métodos aplicados en cada país.

1.9 Servicios financieros

En el acuerdo renegociado de la UE con México, servicios financieros es un capítulo específico mientras que, en otros acuerdos, se incluye en el capítulo de servicios. Esta sección establece los principios y obligaciones que otorgan transparencia, garantías y certidumbre a cada una de las Partes para la prestación de este tipo de servicios en el territorio de la otra Parte. Se contemplan facultades para que cada uno pueda emitir disposiciones con el objetivo de preservar su sistema financiero.

1.10 PYMES

En el acuerdo firmado con el Mercosur como en los nuevos acuerdos con Chile y México, las Partes reconocen que estas empresas enfrentan mayores dificultades para participar en el comercio y la inversión internacional y se comprometen a apoyar el crecimiento y el desarrollo de las PYMES, así como de crear mecanismos para que estas empresas puedan beneficiarse de las oportunidades creadas por el acuerdo. Por ejemplo, cada Parte creará un sitio web específico con información relevante que facilite el acceso a los mercados.

En el caso del acuerdo entre la UE con Colombia, si bien no incluye un capítulo específico sobre PYMES, este tipo de empresas son contempladas. Por un lado, en el capítulo de compras públicas se les brinda un trato preferencial y, por otro lado, en otros capítulos como Comercio Digital o Asistencia Técnica y Fortalecimiento de las Capacidades Comerciales, se contemplan las dificultades de acceso tanto a la información como a los mercados para estas empresas y se establecen medidas para superar estas barreras.

1.11 Promoción de las inversiones

- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** buscan promover un entorno atractivo y estable para las inversiones de todas las Partes, para ello se revisará el marco legal de las inversiones, el entorno de las inversiones y el flujo entre las Partes, en relación con los compromisos asumidos en acuerdos internacionales.
- **Chile – UE:** para promover ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca, la cooperación incluye: la creación de mecanismos de información, identificación y difusión de normas y oportunidades de inversión; el desarrollo de un marco jurídico favorable a la inversión, mediante la celebración de acuerdos bilaterales para promover y proteger la inversión y evitar la doble imposición/tributación; la asistencia técnica en capacitación entre los organismos gubernamentales de los miembros; y el desarrollo de procedimientos administrativos uniformes y simplificados.
- **México – UE:** Se busca el fomento de las inversiones a través de condiciones atractivas y estables, a través de mecanismos de información, de identificación y de divulgación de las legislaciones y de

las oportunidades de inversión; el desarrollo de un entorno jurídico favorable, incluso a través de acuerdos de promoción y de protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición; el desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados; y el desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, principalmente, con las PYMES. En el nuevo acuerdo, la UE y México han acordado fortalecer y garantizar un alto nivel de protección a las inversiones mutuas.

- **Mercosur – UE:** el acuerdo no prevé un capítulo de inversiones, pero su promoción se contempla en otros capítulos.

1.12 Solución de diferencias/ controversias

Todos los acuerdos incluyen un capítulo referido a los mecanismos para la solución de controversias o diferencias que pueden surgir entre las Partes sobre la interpretación o aplicación efectiva del acuerdo. Son mecanismos que intentan resolver las diferencias en forma eficaz, transparente, garantizando el cumplimiento de las obligaciones del acuerdo.

1.13 Transparencia

Todos los acuerdos analizados incluyen un artículo sobre transparencia haciendo énfasis en diversos puntos relacionados a ella.

- **Chile – UE:** se especifica que cada Parte dará información sobre cualquier medida de aplicación general de los acuerdos internacionales relacionados con la transparencia.
- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** se hace mención de que las medidas de defensa comercial deberán usarse según lo estipulado por la OMC y basarse en la transparencia.
- **México – UE:** prevé en su actualización un artículo sobre transparencia que incluye obligaciones para las Partes con el fin de promover la eliminación de barreras no arancelarias garantizando que las leyes, reglamentos y disposiciones sean públicas.
- **Mercosur – UE:** establecerá en cada capítulo compromisos relativos a la transparencia, previendo sistemas de consultas que promuevan las buenas prácticas.

1.14 Empresas del Estado

- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** el acuerdo incorpora un artículo sobre Monopolios designados y las empresas del Estado, en el que se especifica que el acuerdo no impedirá que un estado miembro instaure o mantenga monopolios públicos o privados, y empresas del Estado según su propia legislación, asegurando cada Parte que estos estén sujetos a sus respectivas regulaciones de competencia. Asimismo, las Partes se comprometen a adoptar o mantener medidas contrarias al acuerdo que generen distorsiones al comercio y la inversión entre ellos.
- **Chile – UE:** el artículo Empresas públicas y empresas titulares de derechos especiales o exclusivos, incluidos los monopolios designados, aclara sobre este tipo de empresas que el Comité de Asociación asegurará que no se adopte ni conserve ninguna disposición que obstaculice el comercio de bienes o servicios entre los miembros en una medida contraria a los intereses de las Partes y que tales empresas estén sujetas a las normas de competencia.
- **México – UE:** el nuevo acuerdo incorpora un capítulo con disposiciones para que las empresas privadas y del Estado compitan en condiciones justas. Además, México incluyó disposiciones que reflejan tanto la apertura, como las sensibilidades del sector energético.
- **Mercosur – UE:** compromete a las empresas del Estado a actuar de acuerdo con criterios comerciales cuando compiten en el mercado con operadores privados. Esto no afecta a las empresas del Estado de Uruguay, las que además quedan exceptuadas por las múltiples excepciones que contempla el capítulo.

1.15. Medidas de defensa comercial

- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** se incluye un capítulo de medidas de defensa comercial donde se incluyen regulaciones antidumping y medidas compensatorias, medidas de salvaguardia multilateral y cláusula de salvaguardia bilateral.
- **Chile – UE:** si bien el acuerdo no incluye un capítulo exclusivo sobre defensa comercial, regula las medidas antidumping y compensatorias, así como las subvenciones y salvaguardias.

- **México – UE:** el nuevo acuerdo establece normas sobre instrumentos de defensa comercial: medidas antidumping y antisubvención y salvaguardias globales y bilaterales. Asimismo, confirman sus derechos y obligaciones de acuerdo con la OMC comprometiéndose a mejorar la transparencia y mantener consultas adicionales. Por otra parte, se reconoce que ciertas subvenciones pueden obstaculizar la competencia y el comercio, por lo cual se prohíbe las subvenciones a la exportación e incluye normas para limitar los efectos negativos de otras subvenciones
- **Mercosur – UE:** el capítulo sobre instrumentos de defensa comercial consta de dos partes: el primero incluye los instrumentos de defensa comercial en el marco de la OMC (antidumping, antisubvención y de salvaguardia mundial) y el segundo incluye medidas de salvaguardia bilateral.

1.16. Propiedad Intelectual

- **México – UE:** el nuevo acuerdo mejora la protección en México de la propiedad intelectual de los particulares o las empresas de la UE. Ello implica ilegalizar la venta en ese país de imitaciones de alimentos y bebidas característicos de regiones específicas de la UE, tales como Champagne, jamón de Parma y vinagre balsámico de Módena. También se establece proteger el trabajo de los artistas de la UE, por ejemplo, ilegalizando en México la reproducción no autorizada o utilización de estos sin el debido pago de derechos de autor.
- **Mercosur – UE:** si bien el texto no está disponible, el acuerdo firmado incluye este tema dentro del bloque de comercio y aspectos relacionados al comercio.
- **Chile – UE:** el acuerdo vigente ya contemplaba aspectos sobre este tema que actualmente también está en renegociación dado que ambas Partes reconocen la necesidad de modernizarlo.
- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** acordaron promover la innovación y la creatividad y facilitar la producción y comercialización de productos innovadores y creativos. A la vez, lograr un adecuado y efectivo nivel de protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual que contribuya a la transferencia y difusión de la tecnología que, además, favorezca el bienestar social y económico, el equilibrio entre los derechos de los titulares y el interés público. También reconocen

la necesidad de mantener una ponderación entre los derechos de propiedad intelectual que tienen los titulares y los intereses del público, en particular respecto a la educación, la cultura, la investigación, la salud pública, la seguridad alimentaria, el medio ambiente, el acceso a la información y la transferencia de tecnología.

1.17.Comercio y Desarrollo Sostenible

- **México – UE:** el objetivo central en este tema es mejorar la integración del desarrollo sostenible en las relaciones comerciales y de inversión entre las Partes, en particular mediante el establecimiento de principios y acciones relativas al trabajo y los aspectos ambientales del desarrollo sostenible, considerados de especial relevancia en el contexto del comercio y la inversión. Dimensiones que comprenderá el concepto de desarrollo sostenible en este acuerdo: el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente.

Entre aspectos, el acuerdo insta a:

- la responsabilidad social de las empresas, animándolas a actuar de forma responsable y consecuente;
- la garantía de sostenibilidad permite a las empresas mostrar que fabrican sus productos de forma respetuosa con las personas y el medio ambiente;
- el aprovisionamiento sostenible, certificando que las empresas utilizan los recursos naturales como la madera, de tal forma que se preserven para las generaciones futuras.
- **UE – Chile.** Si bien el tema no figuró con el título de referencia en el acuerdo inicial del año 2002, en varias partes del texto se hace alusión indirectamente a distintos aspectos relacionados con el mismo. En este marco se consideran de especial interés:
 - a) la relación entre pobreza y medio ambiente;
 - b) el impacto medioambiental de las actividades económicas;
 - c) los problemas medioambientales y la gestión del uso de suelos;
 - d) los proyectos destinados a reforzar las estructuras y políticas medioambientales de Chile;

- e) el intercambio de información, tecnologías y experiencia, incluidas las relativas a normas y modelos medioambientales, la formación y la educación;
- f) las iniciativas de educación y formación medioambiental destinadas a fortalecer la participación ciudadana;
- g) la asistencia técnica y los programas regionales conjuntos de investigación.

En tanto, en la sexta ronda de negociaciones para la modernización de la parte comercial del Acuerdo de Asociación UE-Chile, realizada en noviembre de 2019, se comenzó a organizar un capítulo específico relacionado con el tema en cuestión. Las Partes hicieron un buen progreso en Comercio y Desarrollo Sostenible y acordaron la estructura del capítulo. Esto proporciona una base sólida para un mayor progreso sustancial en la próxima ronda. Se desconocen hasta el momento los detalles de esta parte del acuerdo, pero se asume que se retomarán muchos de los aspectos pertenecientes al acuerdo original, al mismo tiempo que se incorporarán otros asuntos que están actualmente en la agenda del desarrollo social y económico sostenible, por ejemplo: cambio climático, trabajo infantil, equidad de género, entre otros.

- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** acordaron que el comercio debería promover el desarrollo sostenible. Reconocen asimismo el papel beneficioso que las normas fundamentales de trabajo y el trabajo decente pueden tener en la eficiencia económica, innovación y productividad, así como el valor de una mayor coherencia entre las políticas comerciales, por un lado, y las políticas laborales por otro. Las Partes involucradas procurarán facilitar y promover el comercio y la IED en bienes y servicios ambientales. También acuerdan promover las mejores prácticas empresariales relacionadas con la responsabilidad social corporativa.
- **Mercosur – UE:** acordaron un capítulo específico para Comercio y Desarrollo Sostenible. El mismo reafirma los compromisos multilaterales de los involucrados en los acuerdos laborales sobre trabajo infantil; no discriminación en el lugar de trabajo ni trabajo forzado; libertad de asociación, entre otros. De igual manera, reafirma los compromisos ambientales asumidos en el Acuerdo de París sobre Cambio Climático, entre otros. En sus disposiciones, los firmantes se comprometen a

que los beneficios del acuerdo no serán implementados sobre la base del incumplimiento de las normativas ambiental y laboral. Asimismo, acuerdan no rebajar los estándares ambientales y laborales para aumentar el comercio y/o atraer inversiones.

1.18. Cooperación en Bienestar Animal y Resistencia Antimicrobiana

- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** el acuerdo menciona que el Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se encargará de promover la cooperación sobre bienestar animal.
- **Chile – UE:** cuenta con el Acuerdo como anexo, sobre medidas sanitarias y fitosanitarias aplicables al comercio de animales, productos de origen animal, plantas, productos vegetales y otras mercancías, y sobre bienestar animal.
- **México – UE:** el nuevo acuerdo plantea una profunda cooperación sobre bienestar animal, así como una lucha conjunta para atacar la resistencia antimicrobiana.
- **Mercosur – UE:** dentro de las disposiciones sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se incluye el intercambio en materia de bienestar animal, biotecnología, resistencia antimicrobiana, seguridad alimentaria y límites máximos de residuos, que apunta a reforzar el conocimiento mutuo de estos temas.

1.19. Pagos corrientes y movimientos de capital

En todos los acuerdos se promueve la liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital entre las Partes, conforme a los compromisos contraídos con las instituciones financieras internacionales y considerando la estabilidad monetaria de cada uno de los miembros del acuerdo. Respecto a la cuenta corriente, se permiten pagos y transferencias de la cuenta corriente entre las Partes en divisas de libre convertibilidad y de conformidad con el FMI. Con relación a los movimientos de capital de la Balanza de Pagos, se permite la libre circulación de capitales relacionados con inversiones directas realizadas de conformidad con la legislación del país receptor. Asimismo, se incluyen medidas de salvaguardia.

02

Aspectos particulares de cada acuerdo

2.1. Entrada temporal

El acuerdo vigente entre la UE y Colombia incluye este aspecto en el capítulo sobre Comercio y Desarrollo Sostenible y también fue contemplado en el acuerdo de la UE con México. En el caso del acuerdo que se está renegociando con Chile, este aspecto se encuentra en el capítulo de servicios. El objetivo es mejorar y brindar mayor transparencia a los procedimientos migratorios de aquellas personas que pretendan realizar negocios en el territorio de la otra Parte.

2.2. Anticorrupción

Tanto en los acuerdos de la UE con México como con Chile, se ha incluido en las negociaciones un capítulo sobre medidas para evitar la corrupción, tanto en el sector público como en el privado, mejorando

los controles internos, los mecanismos de auditoría externos y la información financiera. Dado que en el caso de México las negociaciones ya culminaron, muy probablemente se convierta en el primer acuerdo comercial de la UE que incluya un capítulo sobre este tema. Vale aclarar que el acuerdo Mercosur-UE, si bien incluye una cláusula antifraude, se refiere exclusivamente a evitar fraudes referidos al trato preferencial entre las Partes.

2.3 Integración regional

- **Colombia, Perú, Ecuador – UE:** se reconoce la relevancia de la integración regional para potenciar el desarrollo económico y social de las Partes, destacando la importancia de los respectivos procesos de la UE y CAN como forma de alcanzar mayores oportunidades comerciales y fomentar su inserción a la economía mundial.
- **Chile – UE:** el acuerdo incluye un artículo sobre este tema, en el cual se indica que se utilizarán los mecanismos existentes para fomentar la cooperación activa y recíproca entre las Partes y el Mercosur, siendo un apoyo significativo de la UE a la integración del cono sur. Se les otorga prioridad a las operaciones relativas a: promover el comercio y la inversión, desarrollar la cooperación en materia medio ambiente, fomentar el desarrollo de la infraestructura de comunicaciones, desarrollar la cooperación regional en temas de pesca. También cooperarán en temas de desarrollo regional y de planificación de uso del suelo.
- **Mercosur – UE:** se reconocen las diferencias de sus respectivos procesos de integración regional, y se comprometen a fomentar condiciones que faciliten el movimiento de mercaderías y servicios entre y dentro de las dos regiones.

2.4. Energía y Materias Primas

- **México – UE:** acuerdan conservar el derecho soberano de determinar si hay áreas disponibles para la exploración y producción de bienes energéticos y materias primas en su territorio, así como en sus aguas territoriales, plataforma continental y su zona económica exclusiva, determinada de acuerdo con la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. También convienen que conservarán su derecho a adoptar, mantener y hacer cumplir las medidas necesarias para perseguir objetivos de política pública, como asegurar el suministro

de bienes energéticos y materias primas, proteger la sociedad, el medio ambiente y la salud pública.

Ninguna Parte designará o mantendrá un monopolio de importación o exportación de bienes energéticos o materias primas, es decir, derecho exclusivo o la concesión de autoridad de una de las Partes a una entidad para importar o exportar bienes energéticos o materias primas a otra de las Partes.

2.5. Telecomunicaciones/servicios de informática

- **México – UE:** establecen los principios del marco regulatorio para la provisión de redes y servicios de telecomunicaciones. Entre otros aspectos, acordaron la independencia e imparcialidad de las autoridades reguladoras en materia de telecomunicaciones, los procedimientos para otorgar licencias, los derechos a interconexiones entre proveedores de redes o servicios públicos de telecomunicaciones, garantías que cualquier proveedor de servicios de la otra Parte tenga acceso y uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones y mecanismos de resolución de disputas.
- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** el acuerdo contiene prácticamente los mismos temas que el analizado precedentemente.

2.6. Transporte Marítimo

- **México – UE:** aplicarán el principio de acceso irrestricto a los mercados y comercios marítimos internacionales sobre una base comercial y no discriminatoria. Deberán, además, abolir y abstenerse de introducir medidas unilaterales u obstáculos administrativos, técnicos y de otro tipo que puedan constituir una restricción encubierta o tener efectos discriminatorios en el libre suministro de servicios en el transporte marítimo internacional.
- **Colombia, Perú y Ecuador – UE:** el acuerdo contiene prácticamente los mismos temas que el analizado precedentemente.

2.7.Comercio Digital/Electrónico

- **México – UE:** acordaron que todo lo que las personas de la UE y de México puedan hacer fuera de línea, como venderse cosas, también lo puedan hacer en línea, con la misma facilidad y seguridad. Para ello, se eliminan los obstáculos al comercio en línea, se introducen normas para que las empresas puedan operar con seguridad y proteger a los consumidores en línea.
- **Chile – UE:** Existen progreso en la mayoría de los temas abiertos, en particular sobre el alcance, la divulgación obligatoria del código fuente, sin autorización previa, el correo no deseado y la comprensión de los servicios informáticos. Se necesitarán más debates sobre flujos de datos y protección de datos personales, así como sobre la no discriminación de productos digitales.

2.8.Comercio y Género

- **Chile – UE:** en la última ronda de noviembre de 2019, se acordaron algunas partes del texto. Algunas áreas y artículos aún necesitan más discusión, como referencias a algunos aspectos del mercado laboral, acuerdos multilaterales, terminología adecuada y compromisos específicos, actividades de cooperación incluidas, así como consultas gubernamentales y panel de expertos en la propuesta de la UE.

VIII



Fuentes consultadas

- Alianza del Pacífico. (2012) Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico.
Obtenido de: <https://alianzapacifico.net/download/acuerdo-marco-de-la-alianza-del-pacifico/>
- Aranda, G. y Ovando, C. (2014). Estrategias de autonomía e integración convergiendo en una relación bilateral. El caso de la Argentina y de Chile. En: Briceño, J. y Simonoff, A. (Eds.) Integración y cooperación regional en América Latina. Una relectura a partir de la teoría de la autonomía (pp. 243-261). Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Bartesaghi, I. (2019). El Mercosur y la Alianza del Pacífico frente a un nuevo contexto global.
Obtenido de: <https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/dnii/mercosur-y-ap-frente-a-un-nuevo-contexto-global.pdf>
- Bartesaghi, I. (2017). Bases para un Acuerdo Económico Comercial Integral Latinoamericano.
Obtenido de: <https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/dnii/bases-para-acuerdo-economico-comercial-integral-latinoamericano.pdf>
- Bartesaghi, I. (2014). El Mercosur y la Alianza del Pacífico, ¿más diferencias que coincidencias?
- Bartesaghi, I. (2013). Mercosur ¿hacia un foro político? Boletín Mercosur ABC - Integración Productiva.
- BID-INTAL. (2018). MERCOSUR-Alianza del Pacífico: informe del Diálogo de Alto Nivel. BID.
- Busso, A. (2014). Los vaivenes de la Política Exterior Argentina redemocratizada (1983-2013). Los impactos de los condicionantes internos. Estudios Internacionales, (177), 9-33.
- CAF-SEGIB-ALADI. (2018). Convergencia en la Diversidad. Diálogo entre el Mercosur y la Alianza del Pacífico.
Obtenido de: http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/7109A7717008984D03258249005A7E33/%24FILE/Libro_Convergencia_en_la_Diversidad.pdf
- Cancillería Argentina (2019). Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur – UE.
Obtenido de: https://www.cancilleria.gov.ar/userfiles/prensa/resumen_acuerdo_mcs-ue_elaborado_por_gobierno_argentino.pdf
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2018). Modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM). Boletín: sector externo. Obtenido de: <http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/boleco/2018/becefp0222018.pdf>
- CEPAL (2018). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe.
Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43689/13/S1800684_es.pdf
- CEPAL (2018). La convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. Enfrentando juntos un escenario mundial desafiante.
Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43614/1/S1800528_es.pdf
- CEPAL (2018). La Unión Europea y América Latina y el Caribe. Estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global.
Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43740/6/S1800903_es.pdf
- CEPAL (2017). Opciones para la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). La regulación de la inversión extranjera directa.
Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42176/1/S1700855_es.pdf
- CEPAL (2014). La Alianza del Pacífico y el Mercosur. Hacia la convergencia en la diversidad.
Obtenido de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/1/S1420838_es.pdf
- Chami Batista, J. (2002). El TLC y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos, 1992-2001. Revista de la Cepal, 78, 12/2002.
- Comisión Europea (2018). Acuerdo Comercial UE-México.
Obtenido de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157163.pdf
- Comisión Europea (2018). La UE y México alcanzan un nuevo acuerdo sobre comercio. Comunicado de prensa.
Obtenido de: http://www.europa.eu/rapid/press-release_IP-18-782_es.pdf
- Dirección General para Asuntos de Integración y Mercosur, MRREE (2019). Acuerdo de Asociación Mercosur – Unión Europea: Síntesis del Acuerdo.
Obtenido de: <https://www.gub.uy/ministerio-relaciones-exteriores/sites/ministerio-relaciones-exteriores/files/inline-files/SINTESIS%20DEL%20ACUERDO%20DE%20ASOCIACION%20MERCOSUR%20Y%20UNION%20EUROOPEA.pdf>
- DIRECON (2018). Acuerdo de Asociación Chile – Unión Europea [2003 - 2018].
Obtenido de: https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2018/03/Evaluaci%C3%B3n-AAE_UE-15-a%C3%B1os.pdf
- GSM Association (2018). La Economía Móvil en América Latina y el Caribe 2018.
Obtenido de: <https://www.gsmintelligence.com/research/?file=6823ce60a8b9e547cb4ed1d85c6215d8&download>

- Guillén, S. (2013). Paraguay frente al Mercosur y la Alianza del Pacífico. Observatorio de Economía Internacional, OBEI. <http://www.cadep.org.py/uploads/2013/03/Articulo-SG-impresion.pdf>
- Harnett, J. (2003). The Downfall of SAFTA. The Triumph of Economics over Politics. *Economic Integration of the Americas*, 12/2003.
- Mercosur. (1991). Tratado de Asunción para la Constitución de un Mercado Común. Obtenido de: <https://www.mercosur.int/documento/tratado-asuncion-constitucion-mercado-comun/>
- Mindreau, M. (2002). Foreign Policy and Sub-regional Integration in the Americas», ISA Annual Conference, Nueva Orleáns, 24 a 27 de marzo de 2002.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2014). Subsecretario Edgardo Riveros subrayó necesidad de liderazgo brasileño en fortalecimiento de integración regional, en Coloquio Chile-Brasil en Sao Paulo. Obtenido de: <http://www.minrel.gob.cl/subsecretario-edgardo-riveros-subrayo-necesidad-de-liderazgo-brasilenoen-fortalecimiento-de-integracion-regional-en-coloquio-chile-brasil-en-sao-paulo/minrel/2014-08-26/180202.html>
- Muñoz, H. (2014). Convergencia en la diversidad: la nueva política latinoamericana de Chile. *Diario El País*. Obtenido de: https://elpais.com/elpais/2014/03/12/opinion/1394642773_153377.html
- Palacio, J. F. (2020). ¿Distracción o norte? La convergencia Alianza del Pacífico-MERCOSUR. ARI 10/2020 - Real Instituto Elcano, 1-10.
- Parlamento Europeo (2019) Aplicación del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú. Obtenido de: http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0031_ES.html
- Parlamento Europeo (2018) Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú: evaluación europea de la aplicación. Obtenido de: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU\(2018\)621834_ES.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/621834/EPRS_STU(2018)621834_ES.pdf)
- Rosales, O. (2020). La convergencia entre Alianza del Pacífico y MERCOSUR: potencial y conflictos. Documento de trabajo 3/2020 - Real Instituto Elcano, 3-25.
- SELA (2017). Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europea. Obtenido de: <http://www.sela.org/media/2758857/relaciones-alc-union-europea-2017.pdf>
- SELA (2013). La Alianza del Pacífico en la Integración Latinoamericana y Caribeña. SP/Di N°1-13. Obtenido de: <http://www.sciencespo.fr/opalc/sites/sciencespo.fr/opalc/files/SELA%20AP%20y%20la%20integracion%20Latam.pdf>
- SICE (2012) Acuerdo Comercial entre Colombia y el Perú y la Unión Europea. Obtenido de: http://www.sice.oas.org/tpd/and_eu/Texts_24March2011/ESP/Text_s.pdf
- Tremolada, E (2013). ¿Y ahora la Alianza del Pacífico? En: Eric Tremolada (Ed), *Repensando la integración y las integraciones* (pp. 233 – 261). Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.

