

*Juntos, pero no tanto: un recorrido por la agenda de negociaciones comerciales externas del MERCOSUR (1991-2015)**

*por Julieta Zelicovich***

• Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar el desarrollo de la dimensión externa del MERCOSUR en el período 1991-2015, constituida a partir de cuatro sub agendas, a saber: a) las negociaciones del patrimonio histórico; b) las negociaciones con socios de extra-zona Norte/Sur; c) las negociaciones con socios de extra-zona Sur/Sur; d) las negociaciones en los organismos multilaterales. Se sostiene que el MERCOSUR ha tenido un desempeño limitado en su accionar externo. Los problemas de coordinación intrabloque han ido en desmedro de la capacidad negociadora y, en cuanto a resultados, una vez superadas las negociaciones del seno de la ALADI, en los nuevos acuerdos que han podido celebrarse, el volumen de comercio abarcado es bajo.

■ Palabras Clave

MERCOSUR - agenda externa - negociaciones comerciales

Inglés | English

Together, but not so much: a tour through the agenda of external trade negotiations of MERCOSUR (1991-2015)

• Abstract

The aim of this paper is to analyze the development of the external dimension of MERCOSUR during the period 1991-2015. This dimension is integrated by four subagendas, namely: a) the negotiations of the historical heritage; b) the negotiations with third-partners in the axis North/South; c) the negotiations with third-partners in the axis South/South; d) the negotiations in multilateral organizations. It is argued that MERCOSUR has had a limited performance in its external action. Intrabloc coordination problems have eroded the negotiating capacity; and as regards of the results achieved, once passed the negotiations of the ALADI, the coverage in terms of trade volume of the new agreements that have been concluded is low.

■ Key words

MERCOSUR - external agenda - trade negotiations

* Una versión anterior de este trabajo fue presentada en la I Jornada de Relaciones Internacionales del Área de Relaciones Internacionales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Buenos Aires, 2009, bajo el título "La agenda externa del MERCOSUR: evolución, aprendizaje y expansión de las negociaciones comerciales conjuntas".

** Doctora en Relaciones Internacionales (Universidad Nacional de Rosario, Argentina); Becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Email: julieta.zelicovich@fcpolit.unr.edu.ar



Introducción

El objetivo de este trabajo es analizar el desarrollo de la agenda externa del MERCOSUR en el período 1991-2015. En efecto, desde su creación el MERCOSUR tuvo entre sus preocupaciones la coordinación de políticas de cara a una creciente agenda externa que se desarrollaba a comienzos de la década del '90. El fin de la guerra fría y el auge de una nueva etapa de globalización convergían con la difusión del pensamiento del "regionalismo abierto", en un momento singular de la historia del siglo XX.

Desde el punto de vista político, la dimensión externa del MERCOSUR se deriva de la existencia de un supuesto compartido referido a que mediante el accionar conjunto los países podrían fortalecer su inserción externa internacional. Actuando conjuntamente los Estados incrementaban su poder de mercado y con ello sus capacidades para las negociaciones externas. Desde el punto de vista jurídico, la dimensión externa del bloque se ampara en los textos del Tratado de Asunción (TA) y del Protocolo de Ouro Preto (POP), bajo el paraguas de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de la Cláusula de Habilitación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el caso de los bienes, o del Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés) en el caso de servicios. Por su parte, desde la perspectiva económica, la dimensión externa se ancla en la existencia del Arancel Externo Común (AEC), principal política económica común establecida por los miembros de la región respecto de terceros países.

Sobre esas bases, la expansión de la dimensión externa implicó, hacia el foro interno, el desarrollo de una infraestructura institucional que facilitara la coordinación de políticas y, hacia el foro externo, el desarrollo de una creciente agenda de negociaciones comerciales internacionales. Desde 1991 a 2015 pueden considerarse cuatro sub agendas:

- a - las negociaciones del patrimonio histórico;
- b - las negociaciones con socios de extra-zona Norte/Sur;
- c - las negociaciones con socios de extra-zona Sur/Sur;
- d - las negociaciones en los organismos multilaterales.

La coordinación para estas cuatro sub agendas no ha sido sencilla, ni ha seguido a lo largo de los 25 años estudiados un comportamiento lineal. Las dificultades para la coordinación intrabloque, reiteradamente señaladas en la literatura sobre este proceso de integración, han afectado también a la dimensión externa.

Como se podrá apreciar en las siguientes páginas, en el ámbito de las negociaciones comerciales el MERCOSUR ha abordado una agenda externa en expansión que le permitió lograr reconocimiento externo y comenzar a andar por un camino de aprendizaje conjunto, con potencialidades de derrame sobre otras áreas de políticas. No obstante, la cohesión del bloque ha sido endeble, especialmente en contextos de crisis. En términos generales la agenda externa ha tenido menores éxitos de lo esperado: la coordinación ha sido coyuntural y, en los nuevos acuerdos que han podido celebrarse, el volumen de comercio abarcado es bajo.

En el próximo apartado se presentan las definiciones conceptuales relativas a la dimensión externa. Seguidamente se expone la composición del diseño institucional sobre el cual el MERCOSUR basa su dimensión externa. En el tercer apartado se analizan las cuatro sub agendas de las negociaciones exteriores del período 1991-2015 considerando, para cada una de éstas, variables como la simetría y prioridad del vínculo, la cobertura de los acuerdos, y la modalidad y metodología de negociación. Finalmente, se exponen las conclusiones del caso.

I. La dimensión externa: una definición conceptual

La literatura del regionalismo no le ha prestado demasiada atención a la dimensión externa de los procesos de integración. Con algunas excepciones, la indagación respecto a la manera en la cual los países resuelven sus ejercicios de cooperación e integración en el relacionamiento común con los socios extrazona no ha sido un tema profundamente estudiado. Sin embargo, la existencia o no de una dimensión externa no es un dato menor. Responde a la naturaleza del acuerdo en cuestión y su alcance (es distinta la dimensión externa de un acuerdo de libre comercio que de una unión económica) así como a las dinámicas que este acuerdo irá adquiriendo con el paso del tiempo (estáticas o dinámicas). Coincidimos con Torrent quien señala que "Cuando no hay dimensión externa, el proceso tiende a orientarse hacia la imposición de restricciones en la definición y ejecución de políticas (porque las políticas nacionales podrían poner en peligro la liberalización intra-zona). Cuando hay una dimensión externa, la orientación gira hacia la elaboración de políticas (es decir, una política externa común), al menos como reacción a demandas de países terceros" (2003:33). En estos términos el desarrollo de la dimensión externa ha ido a la par de la consolidación del "regionalismo abierto", y la puesta en valor de las relaciones externas en el marco de la ola de integración que se desarrolla a partir de mediados de la década del '80 (Mansfield y Milner, 1999).



Las relaciones externas del bloque pueden darse en diversas modalidades, que incluyen la cooperación, la concertación y la integración. Depende del tipo de vínculos cómo se constituye la dimensión externa. Si limitamos el análisis a las negociaciones comerciales externas es posible establecer que lo que configura la condición mínima y necesaria de los Estados para la negociación conjunta es la existencia (parcial) de un territorio aduanero común, a través de la fórmula de la unión aduanera. En efecto, al establecerse una unión aduanera, con la constitución de un único territorio aduanero, los Estados miembros fijan de manera común un aspecto de su política (comercial) externa, cual es el arancel. A partir de allí los mismos tienen un compromiso institucionalizado de coordinar sus políticas exteriores, al menos en los aspectos que refieren al arancel y los demás elementos consolidados en los acuerdos de integración, dando lugar así a la dimensión externa del bloque. Ésta será entendida entonces como la capacidad de los procesos de integración para celebrar negociaciones comerciales externas conjuntas con otros Estados y/u organismos internacionales.

II. El diseño institucional de la dimensión externa del MERCOSUR

La dimensión externa del bloque estuvo presente en el diseño institucional desde el comienzo del proceso de integración. En los considerandos del TA se aprecia una concepción de la integración como mecanismo para la inserción internacional de los países, en función de la cual se dispusieron acciones como “la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales o internacionales” (TA, art. 1). Para ello se previeron algunos mecanismos para la etapa de transición tales como el de “negociaciones mínimas”, la celebración de consultas, especialmente en el caso de ALADI; y la aplicación del principio de nación más favorecida. Asimismo mediante algunas resoluciones de los órganos internos se buscaron fijar criterios comunes para la negociación comercial y para la negociación en foros económicos comerciales regionales e internacionales. Para ello los preceptos fueron por un lado la búsqueda de la coordinación de posiciones ya sea mediante la celebra-

ción de reuniones previas entre los países del MERCOSUR como a través de la instrucción de cada uno de los Estados a sus delegaciones para que actuaran en ese sentido¹.

El POP “actualizó, complementó y superó al Tratado de Asunción” (Arnaud, 1996:126). El mismo concretó una estructura jurídica que luego le permitiría al MERCOSUR negociar como bloque, y reconoció la personalidad jurídica del MERCOSUR (la cual según el POP recae sobre el Consejo Mercado Común). Junto a estos avances vinculados a las capacidades externas, se idearon mecanismos institucionales para mejorar la coordinación intrabloque. Se incorporó dentro del Grupo Mercado Común, el Grupo Ad Hoc de Relacionamiento Externo, lo cual permitió profundizar las instancias de debate para la coordinación del accionar conjunto, en el nivel de los equipos técnicos de cada uno de los países miembros².

La crisis de fines de la década del '90 puso en jaque a las relaciones externas del MERCOSUR. Por este motivo se desarrolló una revisión de los órganos existentes y el diseño de nuevos mecanismos para el accionar conjunto, bajo el lema del “relanzamiento” del bloque. La DEC 32/00 fue en un instrumento clave para este fin. La misma marca el “relanzamiento del relacionamiento externo del MERCOSUR” y es una respuesta a las dificultades que hasta entonces se evidenciaban para llevar adelante las negociaciones con terceros estados³. En la misma se sostuvo el compromiso de los Estados Partes del MERCOSUR a negociar en forma conjunta acuerdos de naturaleza comercial con terceros países (art. 1) y a no firmar nuevos acuerdos preferenciales en el marco de la ALADI, que no hubieran sido negociados por el MERCOSUR (art. 2).

En el marco de esta decisión, meses más tarde, se establecería la creación de un Grupo Negociador integrado por un negociador en tiempo completo de cada Estado Parte y presidido por un coordinador, a los fines de establecer una plataforma común de negociación para las negociaciones con Europa y Estados Unidos (CMC-DEC 18/01). En la práctica, sin embargo, sería la Presidencia *Pro Tempore* la que desarrollaría las principales acciones de cara a la dimensión externa del MERCOSUR.

1. Estas indicaciones fueron completadas luego con las “Pautas de San Pablo” (GMC/RES/35/92) que establecieron de forma explícita los criterios en las negociaciones con los países de la ALADI y con terceros países.

2. Por su parte, un mayor afianzamiento de las instancias de coordinación se dio a partir de la DEC/CMC/13/96 de Cooperación en los Foros Internacionales. También en 1998 fue incorporado el Foro de Consulta y Concertación Política.

3. En efecto, al comenzar el 2000 las negociaciones de las preferencias comerciales bilaterales de las partes del MERCOSUR con los países de la ALADI no habían logrado un marco normativo común en el bloque dentro de los plazos establecidos, y había tendido a acentuarse el bilateralismo como práctica.



De manera complementaria, nuevos órganos fueron ampliando la estructura institucional para la dimensión externa del bloque. Muchos de éstos, sin embargo, carecieron de poder efectivo para cumplir los objetivos para los cuales habían sido creados y terminaron generando una superestructura disfuncional a la concreción de la dimensión externa del proceso de integración. Pueden considerarse en esta nueva etapa a la Comisión de Representantes Permanentes del MERCOSUR y al Parlamento del MERCOSUR, en reemplazo de la Comisión Parlamentaria Conjunta. También al Grupo Ad Hoc de Consulta y Coordinación para las Negociaciones en el ámbito de la OMC y del SGPC, el cual concentraría los esfuerzos de coordinación de cara a las negociaciones de la Ronda de Doha. Finalmente, en 2010, la incorporación de la figura del Alto Representante General del MERCOSUR, con atribuciones para Representar al MERCOSUR, por mandato expreso del CMC y en coordinación con los órganos correspondientes de la estructura institucional del MERCOSUR.

Así, desde la creación del MERCOSUR, la dinámica externa tuvo un peso importante en el diseño institucional, y en las primeras lógicas de coordinación del bloque. En ello parecería haber una evolución hacia una representación conjunta en el accionar externo. Sin embargo, la contrastación del diseño institucional con los procesos decisivos que efectivamente sucedieron pone en jaque la efectividad de la norma. En este sentido, el apartado siguiente permitirá apreciar los alcances y límites de este diseño institucional para orientar la coordinación entre los miembros para el accionar externo del bloque.

III. Las negociaciones externas del MERCOSUR en el período 1991-2015

a) Las negociaciones externas del MERCOSUR en el período 1991-2015

Las negociaciones que MERCOSUR sostuvo con Chile, Bolivia, Perú, México, Ecuador, Colombia, Venezuela y Cuba se enmarcan dentro del Acuerdo de Montevideo de 1980, constitutivo de ALADI. Esta asociación regional postula un esquema de integración flexible, permitiendo la celebración de acuerdos de alcance parcial entre sus miembros (que luego serían objeto de una multilateralización progresiva a fin de llegar al objetivo establecido de un Mercado Común). Al constituirse el MERCOSUR cada uno de los países miembros del mismo ya poseía con estos otros una serie de acuerdos de complementación económica (ACE) en la ALADI, con diferentes grados de apertura comercial entre sí. Estos acuerdos constituirían el **patrimonio histórico** base para las negociaciones en cuestión.

En consecuencia, en estas negociaciones se conjugaron estrategias de multilateralización de los compromisos bilaterales preexistentes y el posterior establecimiento de nuevas preferencias arancelarias y/o zonas de libre comercio, demostrando procesos de aprendizaje tanto respecto de la coordinación intrabloque (los miembros del MERCOSUR conocieron sus sensibilidades en la conformación de las ofertas y demandas) como referido a las estructuras de los documentos a negociar (se generaron textos modelos que podrían aplicarse a otras negociaciones). Pero a la vez que permitieron el desarrollo de la primera etapa de la dimensión externa del bloque, las negociaciones del patrimonio histórico pusieron de manifiesto las limitaciones existentes para la coordinación de políticas, en especial en momentos de contracción de las economías y divergencias entre los distintos modelos de desarrollo implementados. En muchos casos se terminó trasladando a la relación con terceros países las dificultades de sus asimetrías internas, y no se demostró mayor capacidad negociadora que la de sus partes al actuar en forma individual.

Respecto de Chile y Bolivia, las negociaciones se estructuraban más sobre un interés político estratégico que económico. Por un lado se trataba de lazos estratégicos para el fortalecimiento del bloque pero por otro resultaba muy bajo el volumen del comercio abarcado (3% del comercio total del MERCOSUR, en el caso de Chile, y apenas el 0,75% en el caso de Bolivia, a comienzos de los '90). En ambos casos fueron establecidas áreas de libre comercio (ALC). En éstas se acordó una desgravación progresiva y automática, a diez años, aplicada sobre los gravámenes vigentes, y se especificaron distintos tipos de cronogramas según se tratase de un producto general, sensible, sensible especial o excepción. Comprendía también otros temas, tales como: reglas de origen, cuestiones tributarias, antidumping, subsidios, salvaguardias, defensa de la competencia y del consumidor, valoración aduanera, y normas técnicas y fitosanitarias, así como un protocolo de solución de controversias y algunas normativas (aunque poco vinculantes) en torno a integración física, transporte, inversiones, servicios, propiedad intelectual, cooperación científica y tecnológica, incentivos a las exportaciones y doble tributación. A diferencia del de Chile, el acuerdo con Bolivia contempló además un trato diferencial, traducido en la conservación de márgenes de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR).

Los ACE de Chile y Bolivia, a diferencia de los demás, pudieron resolverse en un período relativamente breve de tiempo, y en una modalidad de 4+1. En ello resultaron fundamentales la base previa del patrimonio histórico de preferencias, así como las condiciones que permitieron arribar al equilibrio político existente en la mesa MERCOSUR. Durante el proceso negociador existieron permanentes intercambios de ofertas, especialmente en las áreas de



productos sensibles, y algunas cuestiones reglamentarias tales como normas de origen. Para la elaboración de las mismas, el mecanismo utilizado fue la búsqueda de pautas coincidentes entre los cuatro miembros del bloque a través de la adopción de un mínimo común denominador. Años más tarde, mientras Chile mantendría su condición de miembro asociado, Bolivia avanzaría en su incorporación como miembro pleno del bloque MERCOSUR⁴.

El acuerdo con la Comunidad Andina de Naciones fue más dificultoso. Si bien pretendía ser un acuerdo de 4+4, las diferencias existentes entre los miembros entre sí, entre los distintos acuerdos previos que conformaban el patrimonio histórico (se trataba de 10 acuerdos de preferencias distintos⁵) y entre las diferentes prioridades de política comercial externa, sumadas a las crisis de sendos bloques, dificultaron el desarrollo de las negociaciones, conduciendo a un proceso extenso y complejo que derivó en el ACE 58 y el ACE 59.

Con el objetivo del establecimiento de un ALC, las reuniones entre las partes se iniciaron en 1995, llegando al establecimiento del Acuerdo Marco recién en 1998. Las divergencias en cuanto a “el universo de bienes a incluir, la extensión de las listas de productos sensibles, los plazos de desgravación, la vinculación entre grado de desarrollo y márgenes de preferencia iniciales, las reglas de origen y las salvaguardias especiales para algunos sectores” (Bouzas, et al., 1997) dilataron las negociaciones, y tanto Perú como Brasil intentaron resolver las negociaciones de manera bilateral por fuera de sus respectivos bloques⁶. La vía bilateral empero no sólo no aportaba mayores avances en el objetivo propuesto sino que, a su vez, dañaba las bases del MERCOSUR.

Recién tras el “relanzamiento” del bloque y la DEC N° 32/00, mencionada *supra*, pudieron retomarse de manera conjunta las negociaciones. La fórmula elegida para ello fue la suscripción de un ACE por medio del cual las partes reiteraron su decisión de conformar un ALC, constituida

a partir “de la convergencia de los programas de liberalización comercial que serían negociados por las partes signatarias y/o contratantes”. Esta fórmula habilitaba a alcanzar acuerdos tanto a los países (que son los signatarios) en forma bilateral, como a los bloques (partes contratantes) de manera conjunta. Para Bolivia, por su parte, regiría el ACE 36.

Así se alcanzó en 2003 el Acuerdo entre MERCOSUR-CAN, ACE 59, cuyo programa de liberalización comercial pautado reflejó el reconocimiento de las asimetrías entre los países signatarios, y estableció cronogramas diferenciados (nivel de inicio, ritmo de la desgravación y plazo), según se tratase de las concesiones otorgadas y recibidas entre la Argentina, Brasil, Paraguay o Uruguay, con Colombia y Venezuela⁷, y entre cada uno de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR con Ecuador, dando como resultado 24 listas de preferencias distintas. Perú, por su parte, firmó con MERCOSUR el ACE 58 en agosto de 2003, acordando el establecimiento de un ALC a partir de desgravaciones arancelarias progresivas y automáticas entre las partes. Al igual que en el acuerdo finalmente firmado con el resto de los países de la CAN, el ACE 58 comprendió la totalidad del universo arancelario, y estableció a su vez consideraciones de tipo no arancelarias.

Las negociaciones de MERCOSUR con México incluyeron además de la renegociación del patrimonio histórico⁸, la negociación de las compensaciones que los países del MERCOSUR reclamaban por la adhesión de aquel al NAFTA. Ello, sumado a que no existían históricamente flujos de comercio demasiado relevantes entre ambas regiones, y el hecho de que las estructuras productivas del MERCOSUR y México fuesen similares (Clavijo, 2003), hacía que las negociaciones presentaran mayores dificultades.

Los intercambios comenzaron en 1995, con el establecimiento del AEC del bloque. Sin embargo, “la imposibilidad de llegar a un acuerdo de plurilateralización de las preferencias para diciembre de 1997 llevó a los miembros

4. La adhesión de Bolivia al MERCOSUR se firmó en julio de 2015, y estableció que Estado Plurinacional de Bolivia adoptaría, gradualmente, el acervo normativo del MERCOSUR, la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), el Arancel Externo Común (AEC) y el Régimen de Origen del MERCOSUR, a más tardar en cuatro (4) años contados a partir de la entrada en vigencia de dicho Protocolo.

5. Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 28 (Ecuador-Uruguay), N° 30 (Ecuador-Paraguay), N° 39 (Brasil-Colombia-Ecuador-Perú-Venezuela) y N° 48 (Argentina-Colombia-Ecuador-Perú-Venezuela); Acuerdos de Alcance Parcial de Renegociación N° 18 (Colombia-Paraguay), N° 21 (Paraguay-Venezuela), N° 23 (Colombia-Uruguay) y N° 25 (Uruguay-Venezuela), y; Acuerdos Comerciales N° 5 (Uruguay-Venezuela) y N° 13 (Uruguay-Venezuela).

6. De esta manera, se entró en un nuevo período de la negociación que rompía con el esquema de bloque, firmándose el ACE 39 entre los países miembros de la CAN y Brasil. Argentina haría lo mismo en junio de 2000, firmando el ACE 48.

7. A posteriori Venezuela solicitó el ingreso como miembro pleno del MERCOSUR. El acuerdo de Adhesión fue firmado en 2006, y entró en vigor en 2012 durante la suspensión de Paraguay del MERCOSUR. La adopción de los compromisos se encuentra aún en etapa de transición, conforme se estipularon plazos de 4 años tras la puesta en vigencia del acuerdo.

8. Con la dificultad de que los acuerdos anteriores eran muy diferentes entre sí.



del MERCOSUR a resolver que cada uno determinaría de manera independiente los pasos a seguir en materia de renovación transitoria de los acuerdos bilaterales existentes hasta tanto se concluyera un nuevo convenio” (Bouzas et al., 1997). De esta manera la lógica bilateral se impuso por sobre la modalidad 4+1. Argentina, Paraguay y Uruguay prorrogaron sus acuerdos. Brasil en cambio, enfrentaba oposición interna para llevar adelante dicha política.

Tras algunos años, y en sintonía con la mejora en las relaciones intramercosur, en el año 2002 pudieron concretarse dos acuerdos: el ACE 54 y el ACE 55. El primero de los acuerdos en cuestión tuvo por objeto la constitución de un ALC, transformándose en un paraguas jurídico bajo el cual los países signatarios podían mantener sus esquemas bilaterales. Por su parte, el ACE 55 sentó las bases para el establecimiento del libre comercio en el sector automotor y la promoción de la integración y complementación productiva de sus sectores automotores, dando cuenta así de la presión ejercida por el sector, particularmente en Brasil. Estos acuerdos coexistieron con otros ACE en forma bilateral. Así, Argentina continuó bajo el ACE 6, Brasil firmó el ACE 53, acuerdo de preferencias arancelarias, en julio de 2002, y Uruguay alcanzó, en noviembre de 2003, un acuerdo de libre comercio, en el ACE 60. Cabe mencionar que asimismo el ACE 55 fue objeto de renegociación en numerosas oportunidades.

Completando la renegociación de los acuerdos en el marco de la ALADI, MERCOSUR y Cuba firmaron en 2006 el ACE 62, acuerdo de complementación económica basado en el intercambio de preferencias arancelarias. El ACE alcanzado pudo desarrollarse exitosamente sobre el esquema 4+1, aunque cabe observar que las relaciones comerciales con Cuba no representaban elementos sensibles para las economías de los países miembros del MERCOSUR, y que el universo del sistema arancelario abarcado por el acuerdo era acotado.

b) Las negociaciones con socios de extra-zona Norte/Sur

Las negociaciones Norte/Sur constituyeron por mucho tiempo la prioridad de las negociaciones extrarregionales del MERCOSUR. Estas negociaciones se enmarcan bajo el artículo XXIV de la OMC, lo que implica que las mismas deben comprender lo sustancial del comercio. Por su parte, el MERCOSUR, mantiene negociaciones de manera conjunta con terceros países, acorde a lo resuelto en la DEC/CMC/32/00, entre otras.

Las negociaciones con los Estados Unidos fueron las primeras negociaciones conjuntas celebradas por los países

miembros del MERCOSUR. Tanto en términos de comercio como de vínculos estratégicos se trataba de un acuerdo de alta relevancia para las partes. En 1991 estos países firmaron el *Rose Garden Agreement* siendo ésta la primera vez en que se puso en funcionamiento la modalidad 4+1. El mismo estableció un Consejo Consultivo sobre Comercio e Inversiones, con el objetivo de mejorar la apertura de los mercados, cuyo mecanismo operativo estaba dado por una “agenda de acción inmediata”. A su vez, este acuerdo pretendía convertirse en una plataforma para la potencial coordinación en ámbitos mayores tales como la OMC y la entonces Iniciativa para las Américas.

Empero las negociaciones se vieron en la práctica subsumidas en las del ALCA, y pasaron a un segundo plano. El MERCOSUR enfrentaba dificultades en la conformación de la oferta para estas negociaciones debido a que se pretendía abarcar áreas en donde aún no existían políticas comunes dentro del bloque. Por su parte, la coordinación intrabloque también estuvo signada por las diferencias en las percepciones en cuanto a la valoración del ALCA (Bouzas, 2001), las cuales eran, en última instancia, consecuencia de un problema de fondo del bloque: las divergencias de los dos principales socios en sus modelos de desarrollo y estrategias de inserción internacional. Sumado a ello, existían intereses y sectores sensibles opuestos entre las partes (Vaillant, 2006).

Ante la parálisis de las negociaciones hemisféricas, en septiembre de 2001 volvió a retomarse el Consejo Consultivo del *Rose Garden Agreement*, y la posibilidad de avanzar en un acuerdo 4+1. Por un tiempo dos carriles de negociación fueron sostenidos, por un lado aquel en el esquema hemisférico y, por otro, el de la modalidad 4+1. Sin embargo, ni uno ni otro se encuentran hoy activos. Paralelamente, surgieron también iniciativas de negociaciones bilaterales con el país norteamericano que dañaron la coordinación intrabloque. Una de estas ha sido la de Uruguay, con la firma de dos acuerdos relacionados a facilitación del comercio, y comercio y medio ambiente, en 2007.

Las negociaciones con la Unión Europea constituyen el otro eje central de las negociaciones con los países desarrollados sostenidas por el MERCOSUR. Las mismas se iniciaron en diciembre de 1995 con la firma del Acuerdo Marco de Cooperación Interregional (AMI) y continúan a mediados de 2015, sin poder haber arribado a una conclusión.

Las relaciones comerciales entre ambos bloques son muy relevantes para el MERCOSUR, siendo la Unión Europea su principal socio comercial, explicando un 25% de los flujos comerciales del mismo. Además de ello, es el principal origen de la IED en la región.



Por otra parte, estas negociaciones reconocen un rasgo de interacción estratégica, en el sentido en el cual lo proponen Mansfield y Milner (1999) respecto de otros procesos de integración reseñados. El inicio de las negociaciones MERCOSUR-UE se vincula con el lanzamiento del ALCA (Bouzas, 2004); su evolución, con el desarrollo de la Ronda Doha (tanto en sus momentos más dinámicos como de estancamiento) (Zelicovich, 2011); y más recientemente puede esgrimirse que el renovado interés del MERCOSUR por la negociación con la UE se vincula al avance de las negociaciones del acuerdo transatlántico (TTIP por sus siglas en inglés) (Makuc et al., 2015).

En cuanto a la metodología de negociación, el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional (1995) fue el primer instrumento negociado por MERCOSUR en un esquema necesariamente comunitario, esto es, de bloque a bloque, que no admitía salidas bilaterales. Ello sirvió como reconocimiento del MERCOSUR como bloque, y en tanto persona jurídica del escenario internacional, y ha servido para que hasta el momento no se firmaran acuerdos en formato diferenciado. En el documento se propone contribuir a crear las condiciones para la constitución de un ALC en el largo plazo, sin exclusión de ningún sector y conforme a la OMC. En el corto plazo se propone facilitar la intensificación y diversificación de las relaciones comerciales, dándole atribuciones a tal fin a un Consejo de Cooperación establecido entre las partes. Comprende además áreas de cooperación específicas en agroalimentos, aduana, estadísticas, propiedad intelectual, empresas, energía, transporte, etc., así como cooperación para el refuerzo de la integración.

“A partir de julio de 2001 la UE y el MERCOSUR realizaron sucesivos intercambios de ofertas⁹ que, en definitiva, no fueron aceptadas. En octubre de 2004 las negociaciones entraron en un *impasse*. Por el lado del MERCOSUR las objeciones se plantearon, fundamentalmente, en el tema de acceso a mercados, en la medida en que la UE no aceptó incluir a los productos agrícolas en los compromisos de liberalización, ofreciendo solamente aumentos de cuotas para los principales productos exportados por el MERCOSUR. Por el lado de la UE, se consideró insuficiente la oferta del MERCOSUR con relación al comercio de servicios y compras gubernamentales (Laens y Terra, 2006). Para este entonces, a su vez, comenzó a adquirir peso el ámbito multilateral, quedando finalmente los resultados de las negociaciones MERCOSUR-UE atados a los de la Ronda de Doha. “Los negociadores europeos introdujeron el concepto de *‘single pocket’* en los acuerdos birregionales según

el cual la Unión Europea tiene un bolsillo único de donde salen todas las ofertas agropecuarias para ambos frentes negociadores, el multilateral y el birregional. Por lo tanto, cuanto mayor sea la oferta que hagan en el ámbito multilateral, menor será la capacidad de ofrecer concesiones en el ámbito birregional” (Carciofi, 2009). Asimismo, la pérdida de dinamismo de las negociaciones del ALCA quitó incentivo al lado Europeo en avanzar en las negociaciones.

En 2007 se intentó relanzar las negociaciones, retomándose las reuniones cumbres entre ambos bloques, tal como lo asienta la Declaración de Montevideo (2007). En los años siguientes se continuó con las discusiones de la amplia agenda involucrada en las negociaciones conjuntas, pero sin arribar más que a compromisos retóricos (Declaración de Lima, 2008; Declaración de Praga, 2009). En 2010 volvieron a relanzarse las negociaciones, y en el segundo semestre de 2015 se pautó un nuevo intercambio de ofertas.

Aunque con rasgos diferentes, puede incluirse dentro del conjunto Norte/Sur a las negociaciones con Israel. A mediados de 2005 se concretó el inicio de las negociaciones formales con este país. Las mismas conducirían, tras dos años de negociación, a la firma del primer acuerdo de libre comercio del MERCOSUR con un país extrarregional. Debido al bajo nivel de intercambio con Israel (0,42%), la naturaleza de este acuerdo responde más bien, desde la parte del MERCOSUR, a un esfuerzo de diversificación de las relaciones exteriores.

El acuerdo firmado es de amplia cobertura, comprendiendo la eliminación de los gravámenes de casi la totalidad de las posiciones arancelarias, en cinco canastas de desgravación. Incluye también temas como trato nacional, valoración aduanera, antidumping, subvenciones y derechos compensatorios, empresas comerciales del Estado, etc., donde debe aplicarse la normativa OMC. Salvaguardias y procedimientos para la solución de controversias son incluidos a su vez sobre el final del tratado. Se acuerda también la posibilidad de profundizar el alcance del mismo en materia de inversiones y servicios, así como en la cooperación aduanera. En cuanto al régimen de origen, se establece un requisito de contenido del 50% (40% para Paraguay), y se permite la acumulación bilateral de origen.

Si bien el acuerdo no implica impactos significativos sobre los intercambios comerciales, el mismo resulta de gran valor por haber sido el primer acuerdo de libre comercio firmado con un país no latinoamericano. Además la negociación muestra gran capacidad de flexibilidad y adapta-

9. Las ofertas intercambiadas eran de amplia cobertura, alcanzando el 95% del universo arancelario en el caso de la Unión Europea, y el 88% en el caso del MERCOSUR.



ción por parte de los países miembros del MERCOSUR en la celebración de acuerdos con terceros países.

c) Las negociaciones con socios de extra-zona Sur/Sur

Las negociaciones de acuerdos comerciales en el esquema Sur/Sur constituyen una nueva etapa en la agenda externa del MERCOSUR. Se trata de un conjunto de iniciativas orientadas a la adaptación del bloque a los patrones de comercio de la globalización; una etapa marcada por una política de búsqueda de diversificación de mercados, dentro de los modelos neodesarrollistas adoptados en Brasil y Argentina. Además de ello, tiene un fuerte contenido estratégico en el nivel de las relaciones internacionales, en tanto el afianzamiento de estas nuevas relaciones repercute en otros ámbitos primordiales para el bloque, como las negociaciones de OMC. Se trata pues de una agenda amplia, en el alcance de los temas que engloba, como también diversa, en los socios comerciales a los que está orientada. Por su parte, la parálisis de las negociaciones con los principales países desarrollados (Estados Unidos y UE) ha servido como aliciente a la búsqueda de estas nuevas oportunidades comerciales.

Cabe señalar, respecto a su marco legal, que estas iniciativas se enmarcan en la Cláusula de Habilitación (1979) del GATT/OMC, y en el artículo 27 del Tratado de Montevideo de 1980, el cual autoriza la conclusión de acuerdos de alcance parcial con otros países en desarrollo y áreas de integración económica de regiones fuera de América Latina.

Una de las primeras negociaciones sobre el eje Sur/Sur fue la de MERCOSUR-Sudáfrica. El proceso de negociaciones se inició en el 2000 con Sudáfrica y luego, en 2002, se solicitó la ampliación de las negociaciones a la *Southern African Custom Union (SACU)*, compuesta por Namibia, Bostwana, Lesotho, Swazilandia y Sudáfrica. Bajo este acuerdo subyacen intereses estratégicos vinculados a los lazos históricos de Brasil, en primer lugar, pero también de Argentina con Sudáfrica, así como a la importancia de un acercamiento más estrecho en el marco de las negociaciones de Doha (Zelicovich, 2013).

En 2004, tras cuatro años de negociaciones, los países alcanzaron un acuerdo preferencial de comercio. En él los países signatarios se otorgaron preferencias arancelarias fijas como primer paso para la creación de un ALC entre las partes. “El MERCOSUR le ofreció a SACU una oferta de desgravación arancelaria en 957 posiciones, de las cuales 173 corresponden al sector agroalimentario. (...) Por su parte, la oferta realizada por la Unión Aduanera de África del Sur (SACU) al MERCOSUR contiene alrededor de

1.400 posiciones arancelarias, de las cuales 152 corresponden al sector agropecuario” (SAGPyA, 2007). Además de ello, el acuerdo dispuso la inclusión de medidas no arancelarias, tales como valoración en aduana, normas técnicas y fitosanitarias, antidumping y medidas compensatorias, etc., y la aplicación de la normativa OMC. Por su parte, desarrolló anexos especiales para salvaguardias, solución de controversias, y normas de origen (donde se aplica el criterio del 60% de contenido regional). Adicionalmente, y en función del objetivo de alcanzar un ALC, el acuerdo comprende también una parte dedicada a la facilitación del comercio, y el compromiso de las partes en la cooperación para acceso a mercados.

Tras negociaciones para la ampliación de este acuerdo, en 2008 pudo concluirse un nuevo acuerdo. Éste agrega y mejora las preferencias arancelarias otorgadas cuatro años antes, pero no alcanza la pretendida ALC indicada en el acuerdo marco. Cabe destacar que gran parte de las posiciones arancelarias con preferencia agregadas en este nuevo acuerdo pertenecen al sector agrícola, siendo esto de fundamental importancia para el MERCOSUR, y los países más pequeños del bloque, particularmente.

De la firma del acuerdo en adelante los intercambios de comercio han aumentado significativamente. Por ello, es necesario considerar que, a pesar de ser un acuerdo de cobertura parcial, el mismo constituye un gran avance para el MERCOSUR, sea desde lo comercial, como desde el proceso de aprendizaje y el ajuste conjunto intrabloque. De hecho para el año 2012 los intercambios entre las partes alcanzaron un valor record de 2.907 millones de USD (valor que en 2014 se redujo a 1.800 millones de USD) El acuerdo con la SACU a su vez prueba de manera exitosa la negociación en la modalidad 4+5, esto es, es la primera negociación exitosa interregional.

Las negociaciones entre MERCOSUR y la India siguieron a las de MERCOSUR-Sudáfrica, existiendo fundamentos similares entre una y otra. El interés de base era más bien estratégico, vinculado a, por un lado, el acercamiento producido en el marco de las negociaciones de Doha, y por otro, al lugar que Brasil le daba a la relación con la India en su política exterior en el marco del IBSA. Los intereses comerciales eran relativamente bajos.

Primeramente se estableció un Acuerdo Marco, que meses después condujo a la firma del Acuerdo de Preferencias Arancelarias, en enero de 2004. El mismo es considerado por las partes contratantes como un primer paso para la creación de un ALC. En total cubre unas 900 posiciones arancelarias, 450 de cada parte. El acuerdo incluye también algunas disposiciones no arancelarias, como valoración en aduana, normas fitosanitarias, antidumping y me-



didias compensatorias que serán regidos en función de las normativas OMC. En cuanto a norma de origen establece un requisito de contenido regional del 60%, sin hacer diferenciaciones entre las partes.

Si bien el resultado del acuerdo no es significativo en cuanto a la apertura comercial alcanzada, pudo desarrollarse bajo el esquema 4+1 de manera exitosa. Cabe agregar también que la profundización del mismo, y la combinación con el acuerdo MERCOSUR-SACU, forma parte de la agenda actual de negociaciones del bloque con la India.

Durante la primera década del siglo XXI se iniciaron otras negociaciones que tenían como fin fortalecer los vínculos externos del MERCOSUR y diversificar las relaciones comerciales externas de sus miembros. En ese conjunto debe mencionarse a la negociación con Egipto, con quien a mediados de 2004 se decidió iniciar negociaciones para la conformación de un ALC, previa firma de un acuerdo de preferencias fijas¹⁰. En noviembre de 2004 el MERCOSUR firmó también un Acuerdo Marco con Marruecos, para la conformación de un acuerdo de preferencias fijas primero, y de un ALC después.

Otro caso es el de las negociaciones MERCOSUR-Pakistán, que tras el acuerdo MERCOSUR-India solicitó al bloque negociar un acuerdo de preferencias comerciales, iniciándose las negociaciones en junio de 2005. En 2006 se estableció el acuerdo marco y desde entonces los avances han sido escuetos. Por su parte en 2007 se dio inicio a las negociaciones entre el MERCOSUR y Jordania para el establecimiento de un ALC, a propuesta de este último. Esta negociación, al igual que la de Turquía (MERCOSUR y Turquía establecieron un Acuerdo Marco para el establecimiento de un ALC en 2008), representa desafíos importantes para algunos sectores industriales del MERCOSUR, ya que los dos países son muy competitivos en algunas áreas en las que los países del bloque son sensibles, por ejemplo, el sector textil (Carciofi, 2009). Por su parte, los países que integran el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) (Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar) propusieron al MERCOSUR, en 2004, la firma de un acuerdo marco con vistas a la negociación de un ALC. Finalmente, en 2010 comenzó a negociarse un acuerdo con Palestina (con quien no existían prácticamente intercambios comerciales), que culminó en diciembre de 2011 con el establecimiento de un ALC entre las partes.

d) Las negociaciones en los organismos multilaterales

El MERCOSUR también ha actuado de manera conjunta en distintas negociaciones en los organismos multilaterales. En particular las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC y las negociaciones del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGPC), de UNCTAD, deben considerarse como las más relevantes.

El SGPC es un acuerdo firmado por los países miembros del G77 (a la fecha lo han ratificado 48 países) que otorga preferencias comerciales no recíprocas entre países en desarrollo, bajo el amparo jurídico de la denominada "Cláusula de Habilitación" del GATT. Luego de dos rondas de negociaciones, en 1989 y 1991-1996, en 2004 los países acordaron lanzar una tercera, a propuesta de la Argentina. El 2 de noviembre de 2006 el MERCOSUR ingresó como participante pleno en el SGPC, lo que ha hecho que el bloque comercial trabajara en forma coordinada en la llamada Ronda de San Pablo y que se convirtiera en uno de sus actores más ambiciosos y activos. La misma concluyó en 2010 con la firma del Acuerdo Final de la Ronda de San Pablo. La negociación implicó el fortalecimiento de alianzas claves para la Argentina, y se constituyó en una opción para el comercio exterior del país ante el cambio de escenario que supuso el estallido de la crisis financiera internacional

En cuanto a las negociaciones de la Ronda Doha, el MERCOSUR no actúa necesariamente como bloque, aunque los países miembros han realizado reiterados esfuerzos para mantener la coordinación intrabloque. Cuando ésta se produjo, los miembros han podido tener un desempeño negociador exitoso, articulando propuestas comunes y conjugando éstas con coaliciones negociadoras como el G20. Cuando la coordinación intrabloque tuvo quiebres, el desempeño negociador fue menor (Zelicovich, 2011).

Para el lanzamiento de la Ronda de Doha, la posición del bloque se concentró en la cuestión agrícola. Las demandas, articuladas a través de diversas comunicaciones y documentos, se centraron en "la mejora sustancial del acceso a los mercados, en la eliminación de todas las formas de subvenciones a la exportación y en la disminución sustantiva de la ayuda interna que distorsiona la producción y el comercio"¹¹. Además, se incorporaban cuestiones relativas a los procedimientos y a los niveles de ambición de las negociaciones. En acceso a mercados no agrícolas (AMNA) los intereses fueron más difíciles de congeniar entre los países miembros del bloque, debido a las asimetrías en materia de tamaño y sistema productivo de los países miembros.

10. El ALC fue suscripto por las partes en agosto de 2010.

11. Documentación MERCOSUR, *Comunicado Conjunto de los Presidentes de los Estados Partes del MERCOSUR*, Bolivia y Chile, julio de 2002



En cuanto a las estrategias conjuntas, se destacan las iniciativas dentro del Grupo de Cairns, vinculadas a demandas tales como la eliminación y prohibición de las subvenciones a las exportaciones; o bien al impulso de una fórmula de reducción de ayuda interna que afecte las medidas distorsivas incluyendo la medida global de ayuda y las medidas de la caja azul, con compromisos respecto a todos los productos. En el G20, el MERCOSUR pudo impulsar propuestas como la del párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong y ello fundamentalmente por su accionar en coaliciones. Por el contrario, casos en los que no hubo consenso fue en la propuesta referida al mecanismo de salvaguardia especial, donde Argentina, Paraguay y Uruguay tuvieron una posición distinta a la de Brasil, o las diferencias en cuanto al acceso a mercados en julio de 2008 en Ginebra, donde la cohesión intrabloque se quebró a raíz de las divergencias entre los miembros.

Conclusiones

Tras el análisis de los casos descriptos es posible afirmar que en el MERCOSUR, mediante el desarrollo de estas agendas externas, se ha ido desarrollando una creciente dimensión externa en materia comercial. Ha existido cierta coordinación de políticas comerciales hacia terceros países en el marco del bloque y ello en algunos casos ha permitido concretar acuerdos comerciales. La evolución no es sin embargo homogénea

En los casos donde las negociaciones han conducido a la celebración de un acuerdo, los países del bloque han interactuado con pares, esto es con otros países en desarrollo (con la excepción de Israel), con capacidades similares. Tal simetría no ha sido exclusiva de los países en forma individual, sino que también ha sido extensiva a otras uniones aduaneras, tales como la CAN y la SACU. A su vez, la misma ha sido independiente del factor geográfico, registrándose acuerdos tanto en la región latinoamericana, como en Asia y África.

Por su parte, el MERCOSUR no ha podido conducir exitosamente las negociaciones con los países desarrollados. La asimetría en estos casos ha jugado fuertemente en la composición de la agenda, dificultando seriamente las tratativas para llegar a un acuerdo. Asimismo, tal asimetría ha sido utilizada como recurso de poder por la contraparte para explotar los disensos entre los países miembros del MERCOSUR.

En cuanto a la prioridad del vínculo resulta sorprendente ver que en aquellas negociaciones que son primordialmente prioritarias desde lo comercial no se ha podido llegar a un acuerdo. En cambio, los vínculos considerados priorita-

rios desde lo político, son aquellos con los cuales el MERCOSUR ha podido sortear las dificultades de negociación intra y extrabloque y arribar a un acuerdo.

Referido a la cobertura y metodología de las negociaciones, los casos analizados muestran un desempeño heterogéneo. De los acuerdos firmados, como se señaló, son en un 63% acuerdos de libre comercio, y en un 37% acuerdos de preferencia arancelaria. Los plazos de desgravación medios negociados por el bloque son de diez años, con una cobertura amplia en seis de los casos (Chile, Bolivia, Perú, Israel, Egipto y Palestina), diferenciada en dos (CAN y México donde para cada país miembro del MERCOSUR existieron distintos tipos de compromisos y cronogramas) y baja cobertura en los correspondientes a India, Cuba y SACU. Los acuerdos firmados dentro de la ALADI, a su vez, incluyen importantes capítulos vinculados a cooperación, y compromisos en materia no arancelaria. Todos los acuerdos también incluyen referencias a mecanismos de solución de controversias. Asimismo, los acuerdos firmados luego del 2002, con excepción del de la India, consideran todos algún tipo de trato especial y diferenciado para las economías más pequeñas. Respecto de la cobertura de las negociaciones fracasadas, un elemento resulta distintivo y es que éstas incorporaron en la agenda los llamados “nuevos temas”, sobre los cuales al MERCOSUR le resultó dificultoso avanzar.

En cuanto a la metodología, en los acuerdos de libre comercio, la principal metodología ha sido la de intercambio de ofertas, con desgravaciones graduales, lineales y programadas. En el caso de los acuerdos de la ALADI esto se ha realizado sobre la base del patrimonio histórico y la multilateralización de éste. En cambio, en el caso de Israel, se ha hecho sobre el intercambio de ofertas de acceso a mercado desde la base del comercio vigente. Por su parte, para los acuerdos de preferencias arancelarias se han utilizado más bien listas de pedidos, con desgravaciones selectivas, no lineales y no programadas.

Asimismo cabe destacar que en casi la totalidad de los casos se han establecido herramientas de tipo institucionales, tales como comisiones negociadoras, para poder desarrollar las negociaciones. Por último, la modalidad de negociación, que remite al modo en que el MERCOSUR se ha relacionado con su contraparte durante el proceso negociador, ha oscilado en función del nivel de sintonía o cohesión de la coordinación intrabloque. Ello ha sido así tanto en las negociaciones preferenciales como en las multilaterales.



Bibliografía

- ARNAUD, Vicente (1996), *MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional*, Ed. Aboledo-Perrot, Argentina
- BOUZAS, Roberto (2001), "Aspectos estratégicos en las negociaciones comerciales del MERCOSUR", en ESTEVADEORDAL, A.; ROBERT, C. (Ed), *Las Américas sin barreras*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DF, págs. 37-68
- BOUZAS, Roberto (2004), "Las negociaciones Unión Europea-MERCOSUR. Entre la lentitud y la indefinición", *Revista Nueva Sociedad*, N°190, marzo-abril 2004
- BOUZAS, Roberto; GOSIS, Paula; SOLTZ, Hernán (1997), *Informe MERCOSUR número 3: julio-diciembre 1997*, INTAL, Buenos Aires
- CARCIOFI, Ricardo (coord.) (2009), *Informe MERCOSUR número 13: segundo semestre 2007-primer semestre 2008*, INTAL, Buenos Aires
- CLAVIJO, Fernando (2003), *México y el MERCOSUR*, México Biblioteca Jurídica (disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/749/11.pdf>)
- LAENS, Silvia; TERRA, María (2006), "La agenda externa del MERCOSUR: el impacto de negociaciones con el ALCA, la UE y la OMC", Documento de Trabajo / FCS-DE; 3/06, UR. FCS-DE
- MAKUC, Adrián; DUHALDE, Gabriela; ROZEMBERG, Ricardo (2015), "La negociación MERCOSUR- Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: Quo Vadis?", Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Nota técnica N° IDB-TN-841
- MANSFIELD, Edward; MILNER, Helen (1999), "The new wave of regionalism", en *International Organization*, vol. 53, N°3, págs. 589-627
- SAGPYA (2007), *Sudáfrica: Perfil económico y comercial*, disponible en http://biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/images/8/8f/SUDAFRICA-Info_Economico_comercial-00.pdf
- TORRENT, Ramón (2003), "Regional Integration Instruments and Dimensions: an analytical framework", en DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. (eds), *Bridges for Development: Policies and Instruments for trade and integration*, Inter-American Development Bank, Washington DC
- VAILLANT, Marcel (2006), "Objetivos, resultados y restricciones de la negociación común con terceros en el MERCOSUR", documento presentado en el Seminario *15 años de Mercosul: Avaliação e perspectivas*, Fundacao Memorial da America Latina, São Paulo
- ZELICOVICH, Julieta (2011), "Los procesos de integración en las negociaciones internacionales de comercio. Un análisis de la dimensión externa del MERCOSUR durante la Ronda de Doha", Tesis de Maestría presentada para la obtención del título de Magister en Relaciones Comerciales Internacionales, de la Universidad Nacional de Tres de Febrero, mimeo
- ZELICOVICH, Julieta (2013), "Argentina en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Doha (2001-2011). Análisis de su participación en el proceso negociador", Tesis presentada para la obtención del título de Doctora en Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de Rosario, Argentina., mimeo