



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

Departamento: Ciencias Económicas

**Programa de acreditación:
PROINCE**

Programa de Investigación¹:
“La internacionalización de la producción y el desarrollo
Económico”

Código del Proyecto: 55 B 223

Título del proyecto
“El acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la UE: ¿alianza estratégica o
dependencia económica?”

PIDC:
Elija un elemento.

PII:
Elija un elemento.

Director: Darío M. Pereyra

Director externo:

Codirector:

Integrantes:
DÍAZ, Juan Francisco
DULCICH, Federico
FERNÁNDEZ, Esteban
FERRARI, Sebastián

Investigador Externo, Asesor- Especialista, Graduado UNLaM:

Alumnos de grado: (Aclarar si tiene Beca UNLaM/CIN)
BONFANITI, Bruno (beca UNLaM)
GIGLIO, Ornella (sin beca)

Alumnos de posgrado:

¹ Los Programas de Investigación de la UNLaM están acreditados con resolución rectoral, según lo indica la Resolución HCS N° 014/15 sobre **Lineamientos generales para el establecimiento, desarrollo y gestión de Programas de Investigación a desarrollarse en la Universidad Nacional de La Matanza**. Consultar en el departamento académico correspondiente la inscripción del proyecto en un Programa acreditado.



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

Resolución Rectoral de acreditación: N° 340/20

Fecha de inicio: 01/01/2020

Fecha de finalización: 31/12/2021



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

A. Desarrollo del proyecto (adjuntar el protocolo)

A.1. Grado de ejecución de los objetivos inicialmente planteados, modificaciones o ampliaciones u obstáculos encontrados para su realización (desarrolle en no más de dos (2) páginas)

Durante el primer año del proyecto se cumplieron con los objetivos planteados para esa primera etapa (objetivos 1 y 2), los que consistieron en la búsqueda y relevamiento de bibliografía, y datos estadísticos para llevar a cabo la segunda etapa del proyecto. Se cumplieron asimismo, los plazos establecidos en el GANTT para la realización de las tareas.

En el segundo año del proyecto (objetivos 3, 4 y 5), se procedió a la identificación de sectores concretos que se beneficiarían de la entrada en vigencia del acuerdo Mercosur-UE. Para ello, se han calculado diferentes índices de posicionamiento comercial y dinamismo, tendientes a identificar oportunidades comerciales del acuerdo. Asimismo, se detectaron aquellos sectores que se vería perjudicados. El presente estudio se ha llevado a cabo mediante la creación de una base de datos estadísticos que comprenden las exportaciones e importaciones de los países miembros del Mercosur, de la Unión Europea, así como también los datos de comercio mundial para cada una de las posiciones arancelarias, a nivel de partida, seleccionadas en el periodo que abarca los años comprendidos entre 2016 y 2020. Las posiciones seleccionadas que han dado lugar a la confección de los índices de comercio internacional han sido aquellas que el Mercosur exporta a la Unión Europea, por ser esta relación comercial el eje de estudio.

Por otro lado, no se han encontrado obstáculos para la realización de las actividades programas, excepto aquellos vinculados a la situación de pandemia, como ser las reuniones presenciales de trabajo, las cuales han sido realizadas de manera virtual.

En cuanto a la presentación del proyecto y sus resultados, se han hecho tres presentaciones en diferentes foros científicos. El primero de ellos fue de manera virtual en las III Jornadas de Economía, organizadas por la Universidad Nacional de La Rioja, donde se presentó un trabajo académico derivado del proyecto, tal cual se indica más abajo. Luego el proyecto se presentó en las 3ª Jornadas de Intercambio en Investigación, realizadas por el Dpto. de Ciencias Económicas de la UNLaM, el 25 de noviembre de 2020 de manera virtual. Finalmente, el proyecto se presentó en una mesa redonda de investigación en el XV Congreso Nacional de Ciencia Política, organizado conjuntamente por la Sociedad Argentina de Análisis Político (SAAP) y la Universidad Nacional de Rosario en noviembre de 2021 de manera presencial.

Por lo expuesto, se han cumplido con los objetivos planteados en el proyecto de investigación.

B. Principales resultados de la investigación

B.1. Publicaciones en revistas (informar cada producción por separado)

Artículo 1:	
Autores	
Título del artículo	
N° de fascículo	
N° de Volumen	
Revista	



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

Año	
Institución editora de la revista	
País de procedencia de institución editora	
Arbitraje	Elija un elemento.
ISSN:	
URL de descarga del artículo	
N° DOI	

B.2. Libros

Libro 1	
Autores	
Título del Libro	
Año	
Editorial	
Lugar de impresión	
Arbitraje	Elija un elemento.
ISBN:	
URL de descarga del libro	
N° DOI	

B.3. Capítulos de libros

Autores	
Título del Capítulo	
Título del Libro	
Año	
Editores del libro/Compiladores	
Lugar de impresión	
Arbitraje	Elija un elemento.
ISBN:	
URL de descarga del capítulo	
N° DOI	

B.4. Trabajos presentados a congresos y/o seminarios

Autores	<i>Darío M. Pereyra</i>
Título	<i>El sector agrícola en el acuerdo Mercosur-UE: un abordaje desde la teoría de juegos</i>



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

Año	2020
Evento	III Jornadas de Economía – ciclo superior”
Lugar de realización	Plataforma Zoom
Fecha de presentación de la ponencia	02/07/2020
Entidad que organiza	Universidad Nacional de La Rioja
URL de descarga del trabajo (especificar solo si es la descarga del trabajo; formatos pdf, e-pub, etc.)	

B.5. Otras publicaciones

Autores	
Año	
Título	
Medio de Publicación	

C. Otros resultados. Indicar aquellos resultados pasibles de ser protegidos a través de instrumentos de propiedad intelectual, como patentes, derechos de autor, derechos de obtentor, etc. y desarrollos que no pueden ser protegidos por instrumentos de propiedad intelectual, como las tecnologías organizacionales y otros. Complete un cuadro por cada uno de estos dos tipos de productos.

C.1. Títulos de propiedad intelectual. Indicar: Tipo (marcas, patentes, modelos y diseños, la transferencia tecnológica) de desarrollo o producto, Titular, Fecha de solicitud, Fecha de otorgamiento

Tipo	Titular	Fecha de Solicitud	Fecha de Emisión

C.2. Otros desarrollos no pasibles de ser protegidos por títulos de propiedad intelectual. Indicar: Producto y Descripción.

Producto	Descripción

D. Formación de recursos humanos. Trabajos finales de graduación, tesis de grado y posgrado. Completar un cuadro por cada uno de los trabajos generados en el marco del proyecto.

D.1. Tesis de grado

Director (apellido y nombre)	y Autor (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis



D.2

Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

Tra-

bajo Final de Especialización

Director (apellido y nombre)	y	Autor (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título del Trabajo Final

D.2. Tesis de posgrado: Maestría

Director (apellido y nombre)	y	Tesista (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis

D.3. Tesis de posgrado: Doctorado

Director (apellido y nombre)	y	Tesista (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título de la tesis

D.4. Trabajos de Posdoctorado

Director (apellido y nombre)	y	Posdoctorando (apellido y nombre)	Institución	Calificación	Fecha /En curso	Título del trabajo	Publicación

E. Otros recursos humanos en formación: estudiantes/ investigadores (grado/posgrado/ posdoctorado)

Apellido y nombre del Recurso Humano	Tipo	Institución	Período (desde/hasta)	Actividad asignada
BONFANTI, Bruno	Alumno de grado	UNLaM	01/01/2020 – 31/12/2021	Relevamiento bibliográfico, redacción de informes y búsqueda de estadísticas
GIGLIO, Ornella	Alumna de grado	UNLaM	01/01/2020 – 31/12/2021	Relevamiento bibliográfico, redacción de informes y búsqueda de estadísticas



Código	FPI-009
Objeto	Guía de elaboración de Informe final de proyecto
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	5
Vigencia	03/9/2019

F. Vinculación²: Indicar conformación de redes, intercambio científico, etc. con otros grupos de investigación; con el ámbito productivo o con entidades públicas. Desarrolle en no más de dos (2) páginas.

G. Otra información. Incluir toda otra información que se considere pertinente.

H. Cuerpo de anexos:

- Anexo I: Copia de cada uno de los trabajos mencionados en los puntos B, C y D, y certificaciones cuando corresponda.³
- Anexo II:
 - FPI-013: Evaluación de alumnos integrantes. (si corresponde)
 - FPI-014: Comprobante de liquidación y rendición de viáticos. (si corresponde)
 - FPI-015: Rendición de gastos del proyecto de investigación acompañado de las hojas foliadas con los comprobantes de gastos.
 - FPI-035: Formulario de reasignación de fondos en Presupuesto.
- Anexo III: Alta patrimonial de los bienes adquiridos con presupuesto del proyecto (FPI 017)
- Nota justificando baja de integrantes del equipo de investigación.

Darío M. Pereyra
Firma y aclaración
del director del proyecto.

Lugar y fecha : San Justo, 25 de marzo de 2022

- Presentar una copia impresa firmada del presente documento junto con los Anexos, y enviar todo en archivo PDF por correo electrónico a la Secretaría de Investigación Departamental. **Límite de entrega: 28 de febrero de 2020**

² Entendemos por acciones de “vinculación” aquellas que tienen por objetivo dar respuesta a problemas, generando la creación de productos o servicios innovadores y confeccionados “a medida” de sus contrapartes.

³ En caso de libros, podrá presentarse una fotocopia de la primera hoja significativa o su equivalente y el índice.



Código	FPI-002
Objeto	Protocolo de presentación de proyectos de investigación SIGEVA UNLaM
Usuario	Director de proyecto de investigación
Autor	Secretaría de Ciencia y Tecnología de la UNLaM
Versión	3
Vigencia	04/09/2019

**Unidad Ejecutora:
Departamento de Ciencias Económicas**

**Programa de acreditación:
PROINCE**

**Título del proyecto de investigación:
“El acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la UE: ¿alianza estratégica o
dependencia económica?”**

PIDC:

Elija un elemento.

PII

Elija un elemento.

Director del proyecto: Mag. Darío M. PEREYRA

Co-Director del proyecto:

Integrantes del equipo:

BONFANTI, Bruno

Lic. DÍAZ, Juan Francisco

Dr. DULCICH, Federico

Mag. FERNÁNDEZ, Esteban

Mag. FERRARI, Sebastián

Fecha de inicio: 01/01/2020

Fecha de finalización: 31/12/2021

Sumario

1-Cuadro resumen de horas semanales dedicadas al proyecto por parte de director e integrantes del equipo de investigación:	2
2-Plan de investigación	2
3-Recursos existentes	16
4-Presupuesto solicitado	17

1-Cuadro resumen de horas semanales dedicadas al proyecto por parte de director e integrantes del equipo de investigación:¹

Rol del integrante	Nombre y Apellido	Cantidad de horas semanales dedicadas al proyecto
Director	Darío Martín Pereyra	10
Co-director		
Director de Programa	Darío Martín Pereyra	10
Docente-investigador UNLaM	Juan Francisco DÍAZ	4
	Esteban FERNÁNDEZ	6
	Sebastián FERRARI	6
	Federico DULCICH	4
Investigador externo		
Asesor-Especialista externo		
Graduado de la UNLaM		
Alumno de carreras de posgrado (UNLaM)		
Alumno de carreras de grado (UNLaM) ²	Bruno Bonfanti	4
Personal de apoyo técnico administrativo		

2-Plan de investigación

2.1. Resumen del Proyecto:

Frente a un escenario global marcado por el proteccionismo y los interrogantes que generan los acuerdos comerciales tradicionales para el bienestar de los países, como ser el caso de la renegociación del NAFTA entre EE.UU., Canadá y México, o el proceso de Brexit en la UE, la liberalización comercial al amparo del sistema multilateral de comercio parece quedar cada vez más atrás. Las nuevas tendencias del comercio global, marcadas por la regionalización de los procesos productivos en base a cadenas globales de valor, los cambios temporales en el patrón de ventajas comparativas de algunas naciones y la ampliación de las reglas comerciales hacia temas como los servicios, la propiedad intelectual y las inversiones, hacen que los desafíos de los países sean cada vez más grandes en lo que se refiere a su integración a la economía internacional. En este sentido, el 29 de junio de 2019, el MERCOSUR y la UE han anunciado el fin de las negociaciones políticas

¹ Incluir todos los integrantes del equipo de investigación, agregando tantas filas para cada rol de integrante del equipo de investigación como sea necesario.

² Adjuntar certificado de materias aprobadas de estudiantes de carrera de grado.

para un acuerdo de asociación estratégica, luego de un proceso técnico y diplomático que se ha extendido por más de veinte años. En este contexto se plantea la disyuntiva de que, si el acuerdo redundará en beneficios económicos para los países del MERCOSUR, o si, por el contrario, se acentuará el patrón comercial existente. Asimismo, se plantea la cuestión sobre si el acuerdo potenciará al MERCOSUR en el escenario político global, en temas como la protección del ambiente, la promoción de la democracia y la cooperación funcional internacional.

2.2. Palabras clave:

Acuerdos comerciales – MERCOSUR – Unión Europea – desarrollo sectorial – comercio internacional

2.3. Tipo de investigación:

2.3.1. Básica: X

2.3.2. Aplicada:

2.3.3. Desarrollo Experimental:

2.4. Área de disciplina (código numérico y nombre): 4200 – Economía

2.5. Campo de aplicación (código numérico y nombre): 4211 - Integración y Bloques de Comercio

2.6. Estado actual del conocimiento:

Tras más de 20 años de negociaciones llevadas a cabo entre ambos bloques, finalmente en 2019 se anunció el fin de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la UE. Todo análisis que se haga sobre esta cuestión debe partir siempre de la consideración de que se trata de dos bloques de integración con grandes asimetrías en lo que a estructura exportadora y desarrollo económico se refiere, cuestión que explica la divergencia de intereses, y que los objetivos perseguidos por los mismos en la negociación sean dispares atendiendo fundamentalmente a la estructura productiva y exportadora de ambos bloques; en el caso del MERCOSUR, esencialmente de productos agrícolas, y de productos industriales en cuanto a la UE (Haboba, *et. al.*, 2018).

Los argumentos que se esgrimen a favor de acuerdo entre ambos bloques habitualmente destacan los aspectos económicos que beneficiarían a las dos regiones. Con fuerza no menor se señalan asimismo aspectos que trascienden estos límites y que enfatizan los impactos favorables en el desarrollo a largo plazo y en los ribetes geopolíticos de la decisión (Carciofi, *et. al.*, 2016). Sin embargo, las negociaciones no siempre son sencillas, más allá de los potenciales beneficios esperados, en especial si se tiene en cuenta la negociación sectorial.

El acuerdo de asociación estratégica entre el MERCOSUR y la UE tendrá impactos a nivel sectorial a ambos lados del Atlántico. Desde el punto de vista de los países del MERCOSUR, estudios empíricos (Boyer, Schuschny, 2010 y Wehner, 2014) sugieren que la liberalización del comercio entre ambos bloques beneficiará a aquellas manufacturas denominadas “suaves” (alimentos y textiles), más allá de los productos agrícolas. En este sentido, y para el caso argentino en particular, los sectores productivos más beneficiados serían: carnes bovinas, alimentos procesados y algunas producciones regionales (Rozemberg, 2013).

Además, las importaciones de manufacturas industriales de origen europeo aumentarán en el mercado del MERCOSUR. En este sentido, se espera que se mantengan los actuales patrones de ventajas comparativas para los países del MERCOSUR, aunque estas puedan diferir de país en país, lo que conllevaría a una profundización de las asimetrías existentes entre los cuatro países del bloque

sudamericano (Álvarez, 2011). En igual sentido, (Olivera, *et. al.*, 2017), afirman que el acuerdo profundizaría el perfil primario exportador de Argentina y Brasil, mientras que favorecería el patrón exportador de bienes de media y alta tecnología de la UE. Esto implicaría una especialización aún mayor del patrón de comercio internacional basado en el modelo de las ventajas comparativas preexistente.

Asimismo, a nivel sectorial, la negociación sobre la liberalización del comercio agrícola se ha convertido en un tema sensible para la UE. Un tema sensible para el MERCOSUR ha sido la propuesta de la UE de excluir el uso de derechos (u otras cargas) sobre las exportaciones de bienes (INTAL, 2017). Por su parte, estudios empíricos basados en modelos de simulación (Burrell, 2011; *et al*) concluyen que, desde la perspectiva europea, el impacto del acuerdo será perjudicial para el sector agrícola, aunque sectores de índole industrial tendrán mejoras relativas. El escenario cambia, si la UE mantiene algún tipo de protección en el sector agrícola, donde el bienestar económico mejora. En este sentido, Irwin indica que “cuando un país tiene la habilidad de influir en los precios de sus exportaciones e importaciones en el mercado mundial, las restricciones comerciales pueden potencialmente aumentar el bienestar nacional a través de la mejora de los términos de intercambio para ese país” (Irwin, 2009). Esto sucede generalmente con países grandes en términos comerciales (como la UE), donde las medidas de ayuda interna o los aranceles alteran los precios relativos internacionales, inclinando la balanza favorablemente hacia aquellos países que utilizan estas prácticas.

Por su parte, Clever, *et al.* (2019) sostienen que “las críticas al acuerdo provienen de agricultores franceses e irlandeses quienes temen que el acuerdo perjudique fuertemente al sector agrícola en estos países”. En este sentido, los temores por parte de los europeos son fundados, dado que, en materia de acceso a mercados, el MERCOSUR eliminará sus aranceles sobre el 91% de las importaciones europeas; en tanto que la UE lo hará en un 95%. Del lado europeo, mientras que en el sector industrial la cobertura es del 99%, en el agrícola esta llega al 82%, pautándose cuotas en carnes, pollo, cerdo, azúcar, etanol, arroz, miel, maíz, queso y leche, los sectores más sensibles y que se resistían al acuerdo (Zelicovich, 2019). Al momento de redacción del presente documento, no quedaba claro cómo se distribuirían dichas cuotas de acceso entre los países del Mercosur.

Asimismo, existen trabajos que modelan diferentes escenarios de negociación de la UE con otros países o regiones del mundo sobre la base de un acuerdo de asociación, similar al alcanzado con el MERCOSUR, en materia agrícola que sirven para vislumbrar posibles estrategias de los principales actores en este proceso, y que ayudarían a comprender la complejidad que la negociación agrícola presenta en el caso del acuerdo MERCOSUR – UE. Uno de estos trabajos es el de Tapia (2013) que utiliza el modelo del dilema del prisionero, en el marco de la teoría de los juegos, para analizar el escenario agrícola de la negociación del acuerdo de asociación entre la UE y Marruecos. Salvando las distancias con el MERCOSUR, el estudio de Tapia presenta una óptica interesante de análisis en base a estrategias cooperativas y no cooperativas de las partes, teniendo en cuenta los intereses de los actores locales (productos y consumidores), (Tapia, 2013).

En otro trabajo similar, Chikhuri (2013) analiza también en el marco de la teoría de los juegos, un escenario de liberalización agrícola entre la UE y los países del África Subsahariana. El autor concluye que no habría razón desde el punto de vista económico, para una confrontación entre ambos bloques (es decir que se descarta la estrategia de proteger), en vistas a los posibles beneficios a obtener. Sin embargo, los países más pobres, y, por lo tanto, menos diversificados del África Subsahariana enfrentarían serios problemas frente a una liberalización total del comercio agrícola

con la UE. En este sentido, y al igual que en el caso de Marruecos, un posible escenario de equilibrio sería un proceso de liberalización gradual y largo plazo, consistente con los intereses de ciertos sectores proteccionistas europeos, y en base a la realidad de los agricultores africanos. Lo mismo podría aplicarse al caso del MERCOSUR.

Otro trabajo que analiza el ingreso de Turquía a la UE como miembro pleno y su impacto en el sector agrícola, bajo la óptica del mismo modelo del dilema del prisionero, establece que “el mejor resultado para Turquía, desde el punto de vista del comercio agrícola, es adoptar las normas de la OMC que implican la liberalización del comercio, más que tomar la normativa de la PAC, ya que los consumidores turcos se verían perjudicados, dado que los precios de los productos aumentarían” (Kennedy & Atici, 1999). Este estudio remarca asimismo que, si la UE adopta una estrategia de libre comercio, entonces el sector agrícola turco se beneficiaría, pero no bajo la perspectiva de mantener el *status quo* en el marco de la PAC. Nuevamente, esto aplicaría también al caso del MERCOSUR.

Finalmente, es importante destacar el reciente trabajo de la London School of Economics and Political Science (2019), en el que se analiza los resultados cuantitativos y cualitativos en materia de análisis económico, ambiental, social y de derechos humanos que plantearía el acuerdo de asociación entre ambos bloques. En el informe se desprende que los análisis cuantitativos a nivel sectorial se han realizado en base a modelo de Equilibrio General Computado (CGE por sus siglas en inglés), los cuales mostrarían los posibles beneficios que traería el acuerdo.

2.7. Problemática a investigar:

El consenso de Washington de 1990 marcó un cambio profundo en los modelos económicos imperantes en los países de América latina y el Caribe. Luego de la denominada “década perdida” signada por la crisis de la deuda de 1982 y los procesos inflacionarios en varios países, la región asumió el compromiso de adoptar políticas liberales en materia económica, promoviendo un modelo aperturista, desregulado e integrado al mundo. En este marco de regionalismo abierto, se crearon varios acuerdos de integración en las Américas, entre los que se destaca el MERCOSUR en 1991. Desde su concepción el MERCOSUR buscó establecer acuerdos de asociación con otros países y regiones. Los primeros acuerdos alcanzados fueron con Chile y Bolivia en el marco de la ALADI, y en 1995 se firma el Acuerdo Marco de Cooperación Mercosur – UE, que entra en vigor en 1999, año en el que comienzan formalmente las negociaciones para alcanzar un acuerdo de asociación.

Para el caso del MERCOSUR, la importancia del acuerdo con la UE está en su dimensión comercial, y en la relevancia que tendría para sus países miembros el acceso al mercado europeo de productos agrícolas, y el potencial que esto tendría para las exportaciones del bloque. Del lado europeo, los intereses radican más en cuestiones de índole política que económica, teniendo en cuenta que el MERCOSUR representa una mínima parte de las exportaciones del bloque europeo. Sin embargo, el interés europeo reside también en el potencial que tiene el mercado del MERCOSUR y su crecimiento futuro, como así también en las inversiones que algunos países de la UE tienen en la región.

Desde el inicio de las negociaciones en 1999 hasta el anuncio de un acuerdo general de asociación en 2019, las negociaciones han tenido altos y bajos, se han estancado y han avanzado. Este proceso se dio en parte a la complejidad de intereses nacionales de cada uno de los miembros de ambos bloques, pero también ha sido reflejo de la evolución (o involución) que han tenido las negociaciones comerciales internacionales al amparo de la OMC. Asimismo, las crisis económicas de Brasil de 1999, de Argentina de 2001/2002 y la crisis financiera internacional de 2007/2008 opacaron el

proceso negociador, a lo que se sumó la coyuntura política y económica interna de los países. En este sentido, la UE debió enfrentar un complejo proceso negociador con el Reino Unido, tras la decisión de este país de abandonar el proceso de integración, situación que, al momento de escribir estas líneas, no había sido resuelta.

Sumado a ello, las negociaciones entre ambos bloques no han sido sencillas. A nivel sectorial, ha habido intereses contrapuestos, en particular, en el sector agrícola, y especialmente por la Política Agrícola Común (PAC) de la UE. En este sentido, y más allá de la complementariedad comercial entre ambos bloques, y teniendo en cuenta el actual patrón de especialización (o ventajas comparativas), los incentivos para el MERCOSUR podrían resultar escasos si no se avanza en una apertura del mercado agrícola europeo. Aunque en el marco de la actual PAC eso se vislumbra dificultoso. En este sentido, luego de la reforma de la PAC de 2003, la UE ha bregado porque la liberalización del sector agrícola se lleve a cabo en el marco de la OMC y no a nivel bilateral; no obstante, la UE está dispuesta a hacer ciertas concesiones al MERCOSUR, siempre y cuando estas no sean multilateralizadas a los demás países miembros de la OMC (lo cual no ocurriría dado el posible acuerdo de asociación se inscribiría bajo el paraguas del artículo XXIV del GATT que permite avanzar en acuerdos de libre comercio y uniones aduaneras, más allá de lo que se acuerde en el marco de la OMC). Por ello, si la UE decide liberalizar el sector agrícola demandará concesiones altas a los miembros del MERCOSUR como contrapartida.

Todas estas cuestiones contribuyeron a ralentizar las ya complejas negociaciones entre ambos bloques, haciendo que el proceso lleve más de 20 años. Por ello, es menester afianzar política e institucionalmente al MERCOSUR para poder llevar adelante una negociación completa que trascienda al acuerdo marco de asociación alcanzado a la fecha.

2.8. Objetivos:

Objetivo General: analizar el impacto que el acuerdo de asociación entre el MERCOSUR y la UE tendrá en los sectores que evidencien potencial crecimiento en el comercio recíproco.

Objetivos específicos:

- Estudiar la génesis y el avance en el proceso negociador llevado a cabo entre ambos bloques.
- Analizar las estrategias negociadoras de ambas partes, teniendo en cuenta los intereses particulares sectoriales, en especial el agrícola.
- Identificar aquellos sectores con potencialidad de crecimiento y que puedan beneficiarse del comercio recíproco una vez implementado el acuerdo.
- Identificar aquellos sectores que puedan perjudicarse del comercio recíproco una vez implementado el acuerdo.
- Determinar las oportunidades comerciales que puedan derivar del acuerdo, ya sea tanto de acceso a nuevos mercados como de internacionalización de empresas argentinas.

2.9. Marco teórico:

El estudio de la teoría del comercio internacional, y particularmente, de la integración económica ha evolucionado a lo largo de los años, teniendo en cuenta diferentes enfoques y propuestas sobre cuál era el origen o las causas del comercio entre países, como así también, cuáles eran los beneficios que el comercio traería para las naciones que lo practicaran. Desde las primeras concepciones

mercantilistas, hasta los más recientes desarrollos teóricos, diferentes autores se han preguntado y han desarrollado modelos y teorías tendientes a explicar qué lleva a un país a comerciar con el exterior, qué tipo de productos vender o comprar, qué beneficios se obtendrán del intercambio, y finalmente, qué impacto tendrá el comercio en el desarrollo económico del país.

Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817) fueron quienes elaboraron las primeras teorías que intentaron explicar las causas, dirección y beneficios del comercio internacional para los países. Smith observó que los países tenían ventajas naturales y que muchas veces “esas ventajas sobre la producción de ciertas mercancías son a veces tan grandes que todo el mundo reconoce que sería en vano enfrentárseles” (Smith, 1776). Siguiendo con este argumento, los países también tenían ventajas adquiridas, referidas estas últimas a las técnicas de producción, razón por la cual, Smith esboza su Teoría de la Ventaja Absoluta, por medio de la cual establecía que, si un país tiene una ventaja en la producción de un bien determinado, debería especializarse y exportar esos bienes a otro país que pudiere tener una ventaja en la producción de otro bien. Esto produce la llamada ventaja absoluta y conduce a una división del trabajo. Teniendo en cuenta este principio, los países se beneficiarán del comercio, dado que exportarán aquellos bienes en los que son más eficientes, e importarán aquellos en los que son menos eficientes.

Siguiendo el argumento de Smith, Ricardo (1817) se pregunta qué sucede cuando un país no tiene ninguna ventaja por sobre otro país. En este sentido, y según el argumento de Smith, no habría bases para el comercio internacional. Sin embargo, para Ricardo sí lo había si se tenía en cuenta los costos relativos que existiesen en la producción de bienes entre dos países. De esta manera esbozó su Teoría de la Ventaja Comparativa, según la cual, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de bienes, todavía podría beneficiarse de la especialización y del comercio internacional, produciendo y exportando aquel bien el que tenga menor desventaja absoluta en su producción, teniendo en cuenta los costos relativos o comparados entre los países en la producción de esos bienes.

En su análisis de la ventaja comparativa, Helpman argumenta que “el comercio exterior conduce hacia la especialización; cada país se especializa en un subconjunto de productos y depende de otros países para la oferta de bienes y servicios que no produce (...) lo que ejemplifica la ventaja comparativa de David Ricardo en forma penetrante, haciendo que el comercio lleve a los países a la interdependencia” (Helpman, 2014). Dicho de otra forma, los países se deben especializar en aquellos bienes que producen más eficientemente, y exportarlos; e importar aquellos productos que producen de forma ineficiente, es decir en los que no cuentan con ventajas en los costos relativos de producción. Esta concepción ricardiana de la ventaja comparativa se refiere fundamentalmente al concepto de eficiencia de la mano de obra, lo cual deriva, en principio, en el argumento de la productividad, variable a la cual aludiremos extensamente a lo largo de todo este trabajo. Bela Balassa elaboró el índice de Ventaja Comparativa Revelada (llamado índice IVCR o índice de Balassa) con el fin de mostrar en qué bienes los países poseen ventajas comparativas con respecto a otros países.

Por su parte, la ventaja comparativa como causa del comercio internacional fue abordada desde otra óptica por los economistas suecos Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1924). Estos autores argumentaron que la ventaja comparativa no se producía debido a la eficiencia en la productividad de la mano de obra, sino que la misma se originaba en la dotación de recursos que tenía los países, en el uso intensivo de esos recursos en la producción de bienes. La abundancia de recursos (o factores) y el uso intensivo de los mismos, daban origen a las causas por las que los países

comerciaban, y a su patrón de especialización. La Teoría de Heckscher – Ohlin (H-O), a la que sumaron aportes importantes Paul Samuelson (1948), Tadeuz Rybczynski (1955) y Wolfgang Stolper (1941) en lo referente a la relación entre la renta de los factores y el comercio internacional, determinó que los flujos comerciales entre países dependen de las características de los sistemas de oferta, los cuales están dados por las cantidades de factores productivos disponibles, por un lado, y en el uso intensivo de los mismos en la producción de bienes, por el otro. En este sentido, es dable destacar la afirmación de Helpman en el sentido de que “el costo unitario de las manufacturas depende de los precios de los factores, pero no de la ubicación de la producción” (Helpman, 2014). Esta afirmación toma relevancia cuando analizamos las bases del comercio entre países y la dirección que toma el comercio en este sentido, dado que la composición de la producción de un país está sesgada hacia la industria que es relativamente intensiva en el uso del factor de producción que esté relativamente bien dotado el país. Esta cuestión también aplica a la negociación de acuerdos comerciales, y a los intereses negociadores de las partes, teniendo en cuenta su patrón de especialización comercial. En este sentido, existen dos índices que utilizaremos para medir la intensidad comercial (a través del índice homónimo), y la complementariedad comercial, a través del índice de similitud o complementariedad comercial.

Desarrollos teóricos posteriores al Modelo H-O abandonan el análisis neoclásico sobre las causas del comercio en base a la ventaja comparativa y centran su posición en tomar en cuenta otros factores que motivan las causas del comercio internacional. Entre estos elementos encontramos que el comercio se basa en la generación de economías de escala y en la diferenciación del producto, en base a mercados de competencia imperfecta. Estas nuevas corrientes de análisis, lideradas por Krugman, Brander, Linder y Helpman, entre otros, establecen que las causas del comercio están dadas en las ventajas competitivas que tienen las empresas en base (y en consecuencia los países) al aprovechamiento de los rendimientos crecientes a escala y la diferenciación de los bienes. En este sentido, Krugman afirma que “la presencia de rendimientos crecientes y la creación de mercados más amplios y competitivos, hace que el comercio reduzca las distorsiones asociadas a economías cerradas, por lo que, el comercio internacional o el libre comercio, benefician a los países que lo practican” (Krugman, 1987). Producto de las economías de escala, aparece el denominado “comercio intra-industrial” que muestra un patrón comercial similar (y en consecuencia competitivo) entre los países bajo condiciones de mercado de competencia imperfecta (monopolística). Este tipo de comercio puede medirse a través del índice de Grübel y Lloyd de comercio intra-industrial. Asimismo, Brander y Spencer afirman que “los países se perciben así mismos como en competencia permanente entre ellos por las ganancias de los mercados internacionales, para lo cual, los subsidios a las exportaciones aparecen como un arma atractiva que mejora la posición relativa de sus empresas frente a la rivalidad no cooperativa de otras empresas extranjeras, permitiéndoles ampliar su parte en el mercado” (Brander & Spencer, 1984).

En base a los diferentes desarrollos teóricos de las causas y beneficios del comercio internacional, se encuadra la teoría de la integración económica que intenta dar luz a cuestiones vinculadas a la regionalización de la producción, los costos y beneficios de los acuerdos comerciales, y los efectos dinámicos a largo plazo que estos traen para los países que los suscriben, en especial, sobre el bienestar general. En este sentido son de relevante importancia los trabajos de Jacob Viner (1950), Bela Balassa (1961), James Meade (1955), Richard Lipsey (1960) y Jagdish Bhagwati (2008). Estos trabajos teóricos definen una teoría de la integración económica basada en los efectos que tienen los acuerdos comerciales a corto y largo plazo para los países que los suscriben. En su trabajo *The Customs Union Issue*, Viner analiza los efectos que tiene el establecimiento de una unión aduanera, donde se introduce los conceptos de “creación y desvío de comercio”. Por su parte, en su *Teoría de*

la integración económica”, Balassa ahonda en estos conceptos y propone desdoblar los efectos que los acuerdos comerciales traen en dos grandes campos: efectos estáticos, o de corto plazo, vinculados a los definidos por Viner sobre la creación y desvío de comercio; y los efectos dinámicos, o de largo plazo, vinculados a la generación de economías de escala, producto del mercado ampliado a causa del acuerdo comercial, y al bienestar general del país. Meade y Lipsey analizan la cuestión desde una óptica similar a la de Balassa, haciendo hincapié en las cuestiones del bienestar general.

Por el contrario, Bhagwati en su trabajo *Termites in the trading system: how preferential trade agreements undermine free trade*, critica la proliferación de acuerdos comerciales, y los ubica como los causantes del estancamiento de las negociaciones comerciales internacionales al amparo del Sistema multilateral de comercio de la OMC. Desde la finalización de la Ronda Uruguay del GATT en 1994, la proliferación de acuerdos comerciales notificados a la OMC ha crecido exponencialmente; asimismo, tanto la UE como el MERCOSUR han negociado sendos acuerdos de integración con diferentes países y regiones del mundo. Frente a un sistema multilateral de comercio cada vez más débil, los países deciden salir a competir, en lugar de cooperar, lo que merma cada vez más el poder de las organizaciones internacionales. Razón de ello, y de acuerdo a lo expuesto por Bhagwati, los acuerdos bilaterales de integración económica están socavando el sistema de comercio de la OMC.

Finalmente, es importante mencionar el trabajo de Snorrason (2012): *Asymmetric Economic Integration*, en el que describe los costos de la integración económica según el tamaño de los países y su nivel de desarrollo. Este trabajo adquiere importancia en esta investigación cuando se analiza el desempeño que han tenido procesos de integración económica como el MERCOSUR. Por su parte, Jovanovic (2006) en su trabajo *The Economics of International Integration*, analiza la evolución que ha tenido la teoría de la integración e introduce nuevos abordajes basados en los postulados de la teoría moderna del comercio internacional basada en economías de escala e inversiones como potenciadores del comercio entre países.

Todos estos trabajos y estudios citados anteriormente constituyen la estructura teórica sobre la que se basará la presente investigación. En el análisis de las causas de los flujos de comercio en las dos regiones objeto de estudio en este trabajo, incorporaremos varios elementos de la teoría del comercio internacional y de la integración económica.

2.10. Hipótesis de trabajo o los supuestos implícitos (según corresponda al diseño metodológico):

El acuerdo de Asociación Estratégica entre el MERCOSUR y la UE acentúa el patrón existente de ventajas comparativas entre ambos bloques, por lo que, la puesta en funcionamiento del mismo redundará en beneficios limitados para los países del MERCOSUR.

2.11. Metodología:

El presente estudio se llevará a cabo a través de un diseño de investigación de economía comparada. Para el desarrollo de cada uno de sus pasos, descripción, yuxtaposición, comparación y prospectiva se conformará una base de datos estadísticos vinculados al objeto de estudio. Se utilizarán y elaborarán índices de comercio internacional, en base a posiciones arancelarias particulares, cuyo análisis permita dar respuesta empírica a la problemática de la investigación.

Entre los índices a utilizar se encuentran:

- El Índice de Ventaja Comparativa Revelada o Índice de Balassa que muestra las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países.

$$IVCR = \frac{X_{ia} / X_{iw}}{X_{ta} / X_{tw}}$$

donde

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

a: el país sujeto de análisis

t: el total de productos exportados por dicho país

w: un conjunto de países, siendo generalmente utilizado el mundo, por lo tanto:

X_{ia} : las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a)

X_{iw} : las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w)

X_{ta} : las exportaciones totales (t) por parte del país (a)

X_{tw} : las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w)

- El Índice de Concentración/Diversificación o Índice de Hirschman – Herfindahl, que mide, como lo indica su nombre, el grado de diversificación o concentración de la canasta exportadora de un país.

$$IHH = \sum_{j=1}^n (X_{ij}/X_{iw})^2$$

Donde

X son las exportaciones

j son los países de destino

i es el país de origen

w es el mundo

- El Índice de Comercio Intraindustrial o índice de Grübel y Lloyd, el cual indica el grado de similitud en la dotación factorial de los países; es decir que muestra el comercio que se da entre productos de la misma industria.

$$ICI = 1 - \frac{\sum |X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{\sum (X_{ij}^k + M_{ij}^k)}$$

donde

X_{ij}^k y M_{ij}^k son las exportaciones e importaciones de la industria k, del país i respecto del país j en un periodo dado.

- El Índice de Similitud o de Complementariedad Comercial, que muestra cuán competitivos (o no) pueden ser dos países, teniendo en cuenta sus respectivas canastas exportadoras.

$$ICC_{ij} = \sum_s \left[\frac{x_i^s}{t_w^s} \cdot \frac{m_j^s}{t_w^s} \cdot t_w^s \right] = \sum_s \left[\frac{x_i^s \cdot m_j^s}{t_w^s} \right]$$

donde

x_i^s , es la participación del bien s en las exportaciones de i (X_i^s/X_i);

m_j^s , es la participación del bien s en las importaciones de j (M_j^s/M_j); y

t_w^s , es la participación del bien s en las importaciones mundiales (neta de las importaciones de i).

- El Índice de Intensidad Comercial, que mide la relevancia de los flujos comerciales en una región determinada, o de una región con respecto al mundo.

$$IIC_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{M_j/\sum_{k \neq i} M_k} = \frac{x_{ij}}{m_j}$$

donde

$i, j \in P$ con P conjunto de países;

I_{ij} es el índice de intensidad de las exportaciones del país i hacia el país (o región) j ;

X_{ij} son las exportaciones desde i hacia j ;

X_i son las exportaciones totales de i ;

M_k son las importaciones totales de un país k ; y, por lo tanto,

x_{ij} es la participación del socio j en las exportaciones del país i ; y

m_j es la participación del socio j en las importaciones mundiales (netas de las importaciones de i dado que un país no puede exportarse a sí mismo); si j es un grupo de países, es necesario restar también las importaciones de i a las importaciones de j .

- Índice de Comercio Intra-regional: mide las exportaciones de un país hacia otro país como parte de las exportaciones totales de ese país.

$$ICIR = \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ii}}$$

X_{ij} son las exportaciones del país i hacia el socio j

X_{ii} son las exportaciones totales del país i

A los fines del cálculo de los índices mencionados anteriormente y del armado de las bases de datos correspondientes se utilizarán las estadísticas ya elaboradas, en base a fuentes primarias tales como los datos de COMTRADE de Naciones Unidas y CEPAL, entre otros.

De la evolución de los índices y estadísticas se estimará el impacto en el crecimiento de sectores exportadores, a través de herramientas econométricas para efectuar correlaciones, entre otras; para lo cual se utilizará el programa informático E-Views. Luego, se procesará la información relevada y se analizarán los resultados. Finalmente, se evaluará si quedó corroborada la hipótesis.

2.12. Bibliografía:

- ALESINA, Alberto y GIAVAZZI, Francesco (2009). “El futuro de Europa: reforma o declive”. Barcelona. Antoni Bosch Editores.
- ÁLVAREZ, Mariano (2011). “Los 20 años del MERCOSUR: una integración a dos velocidades”. Serie Comercio Internacional N° 108. Santiago. CEPAL.
- ARENAS, M. (2002), “Economic relations of the European Union and Mercosur”. University of Miami, Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series, Vol. 1 No.9
- BALASSA, Bela (1980). “Teoría de la integración económica”. México DF. Ed. Uteha.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1999). “Impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR. Buenos Aires. INTAL.
- BARBÉ, Esther. (2000) “Política Exterior Europea”. Barcelona. Ariel Ed.
- BHAGWATI, Jadbish (2008). “Termites in the Trading System: how preferential trade agreements undermine free trade”. Oxford. Oxford University Press.
- BOUZAS, Roberto (2005). “MERCOSUR: *Regional Governance*, Asimetrías e Integración Profunda”. Río de Janeiro. BID.
- BOUZAS, Roberto y FANELLI, José María (2002). “MERCOSUR: Integración y crecimiento”. Buenos Aires. Altamira Editorial y OSDE.
- BOYER Ivan y SCHUSCHNY Andrés (2010). “Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union”. Santiago. Serie de estudios estadísticos y prospectivos. CEPAL.
- BRANDER, James & SPENCER, Barbara (1984). “Export subsidies and international market share rivalry”. NBER Working Paper Series N° 1464.
- BUREL, A. (Editor) (2011). “Potential EU-Mercosur Free Trade Agreement: Impact Assessment”. Joint Research Centre. European Commission.
- CALFAT, G. y FLORES, R. (2004), “The EU-Mercosur Free Trade Agreement: Quantifying mutual gains”. Fundação Getúlio Vargas, Ensaios Econômicos.
- CAMPBELL, Jorge (ed.) (1999). “MERCOSUR: entre la realidad y la política”. Buenos Aires. Nuevo Hacer Grupo Editor Latinoamericano y Centro de Economía Internacional.
- CARCIOFI, Ricardo & CAMPOS, Rosario (2016). “Unión Europea – Mercosur: una negociación con final abierto”. Fundación Centro de Estudios para el Cambio Estructural (CECE), Buenos Aires.
- CARCIOFI, Ricardo y GAYÁ, Romina (2006). “Comercio bilateral de Argentina y Brasil: hechos estilizados de la evolución reciente”. Buenos Aires. Documento de divulgación 40. Serie ITD INTAL.
- CHIKHURI, K. (2013). “A game theoretic approach to agricultural trade liberalization strategies between SSA and EU”. International Journal of Strategic Organization and Behavioral Science 3. Pp. 15 – 29. University of Mauritius.
- CIENFUEGOS, M. (2006) “La asociación estratégica entre la unión europea y el Mercosur, en la encrucijada”, Barcelona. CIDOB.
- CLEVER, Martins & VILA, Mariano (2019). “Effects on the Mercosur – European Union Agreement”. Ideas Llyc Report. Madrid.
- Delegación de la UE en Buenos Aires y UNTREF (2004). “El MERCOSUR y la Unión Europea”. Buenos Aires. Editorial UNTREF.
- DE LA BALZE, Felipe (Comp.) (2000). “El futuro del MERCOSUR: entre la retórica y el realismo”. Buenos Aires. ABA Ed.

- DEVLIN, E., ESTEVADEORDAL, A. y KRIVONOS, E. (2003), "The trade and cooperation nexus: how does the Mercosur-EU process measure up?", INTAL Occasional Paper 22 , ITD-STA .
- DOCTOR, M. (2007), "Why bother with inter-regionalism? Negotiations for a European-Union-Mercosur Agreement". JCMS Volume 45.
- DURÁN LIMA, José & ALVAREZ, Mariano (2011). "Manual de comercio exterior y política comercial: nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo". Santiago de Chile. CEPAL.
- EUROPEAN PARLIAMENT (2018). "The impact of the Common Agricultural Policy on developing countries". Directorate –General for external policy. En <http://europarl.europa.eu>
- GAYÁ Romina y MICHALCZEWSKY Kathia (2014). "El comercio intrarregional sudamericano: patrón exportador y flujos intraindustriales". NOTA TÉCNICA # IDB-TN-583. Buenos Aires. INTAL.
- GIORDANO, Paolo. (2002). "The external dimension of the Mercosur: prospects for North–South integration with the European Union", paper for the Royal Institute for International Affairs, Mercosur Study Groups, Londres.
- GIORDANO, Paolo, LANZAFAME, Francesco y MEYER-STAMER, Jorg. (2005). "Asymmetries in regional integration and local development" Washington DC. Inter-American Development Bank.
- GÓMEZ ARANA, Arantza (2017). "The European Union's policy towards Mercosur: Responsive not strategic". European Policy Research Unit Series. Manchester. Manchester University Press.
- HABOBA, Sabrina, OLMOS, Irma, MEDEHUE, Braulio & RIVEROS, Silvana (2018). "Hacia el acuerdo de asociación birregional Mercosur-UE. Proceso de negociación y factores condicionantes". Universidad Rey Juan Carlos, Revista Electrónica Vol. 12, nº 1. <https://www.urjc.es/ceib/>
- HAUSMANN, Ricardo, HWANG Jason, RODRIK Dani (2006) "What You Export Matters". John F. Kennedy School of Government. Harvard University.
- HELPMAN, Ethan (2014). "El comercio internacional". Buenos Aires. Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). "Informe Mercosur". Buenos Aires. Varios números. INTAL.
- IRWIN, Douglas (2009), "Free trade under fire". Princeton. Princeton University Press, Third Edition.
- JOVANOVIĆ, Miroslav (2006). "The economics of international integration". New York. Edward Elgar Publishing Ltd.
- KENNEDY, L. & ATICI, C. (1999). "A Game Theoretic Analysis of Turkish Accession to a European Customs Union". Agricultural and Resource Economics Review. Pp. 147 – 157. •
- KENNEDY, P., VON WITZKE, H & ROE, T. (1996). "Multilateral agricultural trade negotiations: a non-cooperative and cooperative game approach". European Review of Agricultural Economics, vol. 23, Nº 4. Pp. 381-399.
- KLOM, A. (2000). "Association negotiations between the Mercosur and the European Union: rivalling Western hemisphere integration or supporting Southern Cone integration?" Workshop 'Dollars, Democracy and Trade: External Influence on Economic Integration in the Americas', Los Angeles.

- KOSACOFF, Bernardo (Coord.) (2004). “Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos”. CEPAL, Buenos Aires.
- KRUGMAN, P. & OBSTFELD, M. (2006). “Economía Internacional: teoría y política”. Ed. Pearson - Addison Wesley, 7ma Edición. Ciudad de México.
- LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE, Consulting (2019). “Sustainability Impact Assessment in support of association agreement negotiations between the European Union and Mercosur”. Inception Report, REVISED-TRADE2016/C3/C12.
- LUCÁNGELI, Jorge (2007). “La especialización intra-industrial en el MERCOSUR”. Serie Macroeconomía del Desarrollo”. Santiago. CEPAL.
- LUCÁNGELI, Jorge (2016). “Las Exportaciones Extra-Regionales de Manufacturas de los Países Sudamericanos”. Nota Técnica IDB-TN-874. Buenos Aires. INTAL.
- MONTEAGUDO, J.; WATANUKI, M. (2003), “Regional trade agreements for Mercosur: a comparison between the FTAA and the FTA with the European Union”. La Documentation française – Economie internationale
- NAGARAJAN, Nigel. (1999). “La evidencia sobre el desvío de comercio en el MERCOSUR”. Revista Integración & Comercio N° 6. INTAL.
- NEAL, Larry (2007). “The Economics of Europe and the European Union”. Cambridge, UK. Cambridge University Press.
- NOGUES, Julio (2018). “Brexit trade impacts’ and Mercosur’s negotiations with Europe”. Munich Personal RePEc Archive.
- NUGENT, Neill (2006). “The Government and Politics of the European Union”. New York. Duke University Press.
- OLIVERA, Margarita & VILLANI Davide (2017). “Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea”. ENSAYOS DE ECONOMÍA. No.50
- RICARDO, David (1993). “Principios de Economía Política y Tributación. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
- ROETT, Riordan (1999). “MERCOSUR, Integración regional y mercados mundiales”. Buenos Aires. Nuevo Hacer Grupo Editor Latinoamericano.
- ROZEMBERG, Ricardo & CASTRO, Lucio (2013). “Una evaluación preliminar de los posibles efectos de un tratado de libre comercio Unión Europea - MERCOSUR para las provincias argentinas”. Programa de Integración Global y Desarrollo Productivo Área de Desarrollo Económico. CIPPEC. Documento de trabajo N° 108.
- ROZENWURCEL, Guillermo; GIANELLA, Carlos; BEZCHINSKY, Gabriel & THOMAS, Hernán (2009). “Innovación a escala en el Mercosur: una vía para superar el estancamiento de la integración regional”. Editorial Prometeo – UNSAM.
- ROY, Joaquín; LLADÓS, José M. y PEÑA, Félix (2005). “La Unión Europea y la integración regional: perspectivas comparadas y lecciones para las Américas”. Buenos Aires. Editorial UNTREF.
- SANTANDER, S. (2005), “The European Partnership with Mercosur: a Relationship Based on Strategic and Neo-liberal Principles”. European Integration, Vol. 27
- SANAHUJA, J. A. (2000). “Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-America Latina: un examen de los problemas comercial”, Revista Electrónica de Relaciones Internacionales, N° 1, pp . 1 – 19
- SCHIFF, Maurice & WINTERS, Alan L. (2004), “Integración Regional y Desarrollo” Bogotá. Ed. Alfaomega y Banco Mundial.

- SNORRASON, Snorri (2012). "Asymmetric economic integration: size characteristics of economies, trade costs and welfare". Londres. Physica-Verlag Ed.
- STUHLREHER, Amalia (2011). "MERCOSUR y los desafíos de su política comercial conjunta: logros y déficits de una comunitarización incompleta". Revista Integración & Comercio N° 33. INTAL.
- TAPIA, L. (2013). "Teoría de juegos y su aplicación a la negociación internacional: Acuerdos de asociación UE - Marruecos en materia agraria". Universidad de Almería.
- VINER, Jacob (1950/2014). "The Customs Union Issue". Oxford, New York. Oxford University Press.
- WEHNER, Leslie (2016). "The EU and the US competing for MERCOSUR". Lund, Suecia. Lund University.
- WOOD, Steve y QUAISSER, Wolfgang (2010). "The new European Union: confronting the challenges of integration". Londres. Lynne Reinner Publisher.
- ZELICOVICH, Julia (2019). "El acuerdo MERCOSUR-Unión Europea en su recta final". Fundación Carolina.

2.13. Programación de actividades (Gantt):

Actividad	Meses del primer año											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Revisión de la bibliografía	X	X	X	X								
Construcción índices de comercio y análisis estadístico sectorial					X	X	X	X	X			
Procesamiento de la información y elaboración del informe de avance.										X	X	X

Actividad	Meses del segundo año											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Elaborados y analizados los índices de intercambio comercial, analizar el impacto sectorial del acuerdo para los países del Mercosur	X	X	X	X	X	X						
Sintetizar los resultados de la totalidad de los análisis							X	X	X			
Presentación de los resultados obtenido y redacción del Informe Final									X	X	X	
Transferencia de los resultados mediante la participación en jornadas, congresos, publicaciones, etc.									X	X	X	X

2.14. Resultados en cuanto a la producción de conocimiento:

Se espera que la investigación aporte elementos al debate sobre los beneficios potenciales del acuerdo de asociación estratégica entre el MERCOSUR y la UE traerá, en especial en aquellos sectores del MERCOSUR y de Argentina con potencial de crecimiento. Asimismo, se expondrán qué sectores se verían perjudicados. Por lo tanto, se espera efectuar un aporte a la teoría de la integración económica, en lo referido a la implementación de acuerdos comerciales llevados a cabo entre países con niveles de desarrollo económico diferentes.

2.15. Resultados en cuanto a la formación de recursos humanos:

El presente trabajo de investigación busca promover entre el alumnado el interés por la investigación científica. Razón de ello, se prevé la incorporación de alumnos y becarios de diferentes carreras, en

pos de fomentar el trabajo en equipos interdisciplinarios. El objetivo es iniciar a alumnos y becarios en tareas de investigación y docencia, de acuerdo a temas puntuales que resulten de su interés, y que sean el punto de partida para futuros trabajos llevados a cabo por ellos.

2.16. Resultados en cuanto a la difusión de resultados:

Se prevé difundir la investigación entre la comunidad académica y profesional, como así también en el ámbito del sector público vinculado a negociaciones comerciales internacionales, y entre los sectores productivos. En este sentido, se realizarán presentaciones en congresos, jornadas y seminarios, como así también se llevarán a cabo publicaciones de los resultados obtenidos. Se prevé asimismo la realización y presentación de *papers* en el ámbito académico.

2.17. Resultados en cuanto a transferencia hacia las actividades de docencia y extensión:

El proyecto de investigación atañe directamente a las carreras de Lic. En Economía y Lic. En Comercio Internacional del Dpto. de Ciencias Económicas. Asimismo, la temática abordada también incumbe a otras carreras de la Universidad, como la Lic. En Ciencia Política. Explícitamente, el proyecto de enmarca en las cátedras de Relaciones Económicas Internacional, Economía Internacional y Crecimiento y Desarrollo Económico. Asimismo, la temática abordada es de incumbencia de la cátedra de Integración Económica.

2.18. Resultados en cuanto a la transferencia de resultados a organismos externos a la UNLaM:

Se espera que los resultados obtenidos sean de interés en organismos públicos vinculados a la temática, como el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, el Ministerio de Producción, Congreso Nacional, Gobiernos Provinciales y Embajadas. También, es dable considerar que el mismo pueda ser de particular interés para organismos internacionales, como la Secretaría y el Consejo Mercado Común del MERCOSUR o la Comisión Europea.

2.19. Vinculación del proyecto con otros grupos de investigación del país y del exterior:

Por la temática abordada y actualidad del proyecto, se prevé que puedan desarrollarse trabajos conjuntos con otras universidades o centros de investigación del país, como así también con Universidades extranjeras, teniendo en cuenta que la Universidad tiene acuerdos con universidades del exterior, como la Università degli Studi di Bari, en Italia. Asimismo, se prevén acciones de articulación con el Proyecto PROINCE radicado en el Departamento de Derecho y Ciencia Política de UNLaM sobre "Política exterior y diplomacia parlamentaria: el caso de las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea".

3-Recursos existentes³

No se cuentan con recursos existentes.

³ Antes de confeccionar el presupuesto del proyecto será necesario que el Director de proyecto incluya en esta tabla si dispone de recursos adquiridos con fondos de proyectos anteriores (equipamiento, bibliografía, bienes de consumo, etc.) a ser utilizados en el proyecto a presentar, y además se recomienda consultar en la Unidad Académica donde se presentará el proyecto, la disponibilidad de recursos existentes,- en especial equipamiento y bibliografía- factibles de ser utilizados en el presente proyecto.

4-Presupuesto solicitado⁴

	Rubro	Año 1	Año 2	Total
Gastos de capital (equipamiento)	a) Equipamiento (1)	0	0	0
	a.1)			
	b) Licencias (2)	0	0	0
	b.1)			
	c) Bibliografía (3)			
	c.1) Adquisición de Libros	5.000	5.000	10.000
	Total Gastos de Capital	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
Gastos corrientes (funcionamiento)	d) Bienes de consumo			
	d.1)			
	e) Viajes y viáticos (4)			
	e.1) Participación en eventos científicos	12.500	12.500	25.000
	f) Difusión y/o protección de resultados (5)			
	f.1)			
	g) Servicios de terceros (6)			
	g.1) Traducciones	7.000	8.000	15.000
	h) Otros gastos (7)			
	h.1)			
	Total Gastos Corrientes	\$ 19.500,00	\$ 20.500,00	\$ 40.000,00
Total Gastos (Capital + Corrientes)	\$24.500,00	\$25.500,00	\$50.000,00	

Aclaraciones sobre rubros del presupuesto

4.1 Equipamiento: Equipamiento, repuestos o accesorios de equipos, etc.

4.2 Licencias: Adquisición de licencias de tecnología (software, o cualquier otro insumo que implique un contrato de licencia con el proveedor).

4.3 Bibliografía: En el caso de compra de bibliografía, ésta no debe estar accesible como suscripción en la Biblioteca Electrónica.

4.4 Viajes y viáticos: Viajes y viáticos en el país: Gastos de viajes, viáticos de campaña y pasantías en otros centros de investigación estrictamente listados en el proyecto. Gastos de viaje en el exterior: (no deberán superar el 20% del monto del proyecto).

4.5 Difusión y/o protección de resultados: Ej.: (Gastos para publicación de artículos, edición de libros inscripción a congresos y/o reuniones científicas).

4.6 Servicios de terceros: Servicios de terceros no personales (reparaciones, análisis, fotografía, etc.).

4.7 Otros gastos: Incluir, si es necesario, gastos a realizar que no fueron incluidos en los otros rubros.

⁴ Justificar presupuesto detallado. Para compras de un importe superior a \$8000.- se requieren tres presupuestos. (Resolución Rectoral N°272/2019.)