

Diez claves que definen el acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea

La líder del bloque conformado por 27 países del viejo continente abrió la puerta a un avance importante en los plazos para su puesta en marcha; en qué consiste el pacto y cuáles son los beneficios y también los desafíos que supone para la Argentina

27 de julio de 2023

Paula Urien

LA NACION

La Unión Europea (UE), como bloque, es un socio comercial relevante para la Argentina. Es el tercer socio comercial más importante para el país, después de Brasil y China. A la hora de analizar el potencial de un acuerdo Mercosur-UE, un informe del Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (Cippec) asegura que “significa tender un puente económico, cultural y político con una región que representa **el 20% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial**, con **una población de 500 millones de personas** con un **ingreso per cápita promedio de US\$34.000**, alto desarrollo tecnológico y una integración comunitaria sin paralelo en otras latitudes”.

El proceso de negociación fue arduo, pero todavía no terminó: no solo falta que sea ratificado por los involucrados sino que, post acuerdo surgieron nuevas demandas por parte de la UE que deberán resolverse. En junio de 2019 el Mercosur y UE habían concluido las largas y complejas negociaciones iniciadas en 1995. “Se vio como muy positivo, como un elemento ordenador de nuestro desarrollo productivo, de la apertura de oportunidades”, recuerda Irma Arguello, presidente de Iniciativa Republicana.

Según Cippec, hay ventajas pero también grandes desafíos. “Las principales oportunidades para el Mercosur se centran en la **consolidación de su base exportadora de productos agropecuarios** (materias primas y procesados). Al mismo tiempo, la mayor vinculación con un bloque económico de alto ingreso ofrece **oportunidades de desarrollo para actividades de producción de bienes y servicios que hoy encuentran dificultades de acceso**. A su vez, los mayores desafíos habrán de venir de la **competencia en productos industriales**”, advierte la entidad.

Como se sabe, la Argentina tiene una concentración de la canasta exportadora en pocos complejos (oleaginoso, cerealero, energía, automotor, servicios basados en conocimiento) y también de mercados de destino. Cuando se analiza el intercambio entre el bloque europeo y la Argentina salta una realidad: la Argentina vende commodities y algunos procesados, mientras que Europa nos vende maquinaria y artículos de farmacia, entre otros productos industrializados.

Aquí, algunas claves para entender un acuerdo que todavía se sigue trabajando, pero que la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, quiere finalizar antes de fin de año, según sus declaraciones en la Argentina.

1- Intercambio

El año pasado, el comercio entre la Argentina y la UE fue equilibrado. Este año, en cambio, hay un desbalance producto de la sequía. Las ventas se concentran en productos del campo, es decir productos primarios y Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA). **“Vendemos pellets de soja, oro, biodiesel, camarones, carne bovina, maní, vinos y limones, en este orden. Importamos maquinaria y elementos eléctricos, productos químicos, material de transporte, metales”**, sintetiza Fernando Landa, presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA).

En 2022, según datos del Indec, el comercio con la UE tuvo un saldo negativo de US\$272 millones. Las exportaciones sumaron US\$10.846 millones, con un aumento de US\$968 millones con respecto al mismo período del año anterior. Las importaciones fueron por US\$11.118 millones y se incrementaron en US\$1807 millones. Esta región concentró el 12,3% de las exportaciones argentinas totales y el 13,6% de las importaciones. En cambio,

En el primer semestre de este año, hubo un déficit con la UE de US\$2015 millones. Solo en junio el comercio con la Unión Europea fue deficitario en US\$377 millones.

De un total de veintisiete países, los cinco que registraron mayores exportaciones concentraron el 81,1% de las ventas: España, Países Bajos (incluye el puerto de Rotterdam, tránsito hacia otros países), Italia, Alemania e Irlanda, en ese orden. El 34,5% de las exportaciones totales a la Unión Europea estuvo constituido por las ventas de harina y pellets de la extracción del aceite de soja; y por aceite de soja.

Las **importaciones** fueron por US\$904 millones. El 73,1% provino **de Alemania, Italia, Francia, España e Irlanda, en ese orden.** La Argentina compró maquinaria y productos farmacéuticos, además de vehículos y combustibles, entre otros.

En este marco, el acuerdo podría ayudar a **“nivelar para arriba”**, si la Argentina aprovecha la oportunidad para diversificar su canasta exportadora, incorporar tecnología y atraer inversión. Así podría aprovechar las puertas abiertas que ofrece un mercado altamente exigente.

2- Aranceles

El acuerdo contiene un esquema de baja de aranceles. Para las ventas del Mercosur a la UE caerán para el 74% de los productos en forma inmediata. Esto llegaría al 92% en 10 años, En cambio, la desgravación inmediata del Mercosur será para el 14% de los productos de la UE y llega al 90,7% en 15 años.

La Unión Europea, entonces se compromete a desgravar su comercio de manera más acelerada (con una canasta máxima de 10 años) mientras que el Mercosur tendrá plazos más extensos, de hasta 15 años. Este es el resultado de un **“trato especial y diferenciado”** logrado por el Mercosur.

Entrarán con **arancel cero desde el día uno** algunos productos como: aceites para uso industrial (soja, girasol, maíz); merluza, vieiras y calamares; manzanas, peras, duraznos, cerezas,

ciruelas y uvas de mesa; legumbres e infusiones (café, mate y té), entre otras. Otros productos entrarán en una canasta de desgravación de 4 a 10 años, como langostinos, conservas de pescado; hortalizas, plantas y tubérculos alimenticios; limones, naranjas y mandarinas; frutas finas (frutillas); harina de maíz y biodiesel. También golosinas, helados y dulce de leche entre otros.

Según Landa, “el promedio de aranceles de la Argentina es 13,3%, el agro tiene 10,3% y lo que no es agro, 13,8%. En la UE, el promedio de aranceles es 5,1%, pero para los productos agropecuarios, la agroindustria, tiene 11,4%. **Lo que no es agro, bien típico de un país desarrollado, es mucho menor, del 4,1%.** Cuando vamos a los productos que nosotros exportamos hay una barrera arancelaria mayor, por ejemplo, los lácteos tienen 38,4%, el tabaco 19%, productos animales 17%, frutas y pescado, alrededor del 10 y el 11%. La industria tiene muy bajo arancel. Entonces de lograrse el acuerdo, para los productos que nosotros exportamos, tendríamos una ventaja ya que hay un cronograma de desgravación”, analiza Landa.

Agrega que “en el corto plazo las exportaciones de MOI a la UE no son de magnitudes importantes, aunque los aranceles son bajos. No es un problema arancelario sino de competitividad. Se necesitan políticas que hoy no están, como impositivas, laborales, acceso a insumos, etc”.

3- Sectores automotriz, lácteo, cárnico y vitivinícola

En un trabajo del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (Intal), que es un organismo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), llamado “La mirada del sector privado sobre el acuerdo Mercosur-UE”, se identifican las principales repercusiones del acuerdo en el sector privado en base a las declaraciones de representantes de las cámaras empresariales de los sectores con mayor participación en el debate. Se expresaron de esta manera:

- **Sector automotriz y autopartes:** los productos del sector automotriz, al igual que los de maquinaria y equipo entraron mayormente en la canasta de liberalización progresiva de entre 10 y 15 años, debido a su alta sensibilidad al comercio intrarregional dada por los altos aranceles a las exportaciones extrarregionales; y al régimen de comercio administrado entre Argentina y Brasil.

Por ejemplo, los vehículos de pasajeros se mantendrán en el arancel base por 6 años y la desgravación comenzará recién a partir del séptimo año, hasta llegar a 0 al finalizar el décimo quinto año. Habrá un período de gracia de 7 años, durante el cual la UE ha obtenido una cuota de transición que le permitirá exportar 50 mil unidades anuales para todo el Mercosur, con un arancel de 17,5%. **Los empresarios del sector, en especial los de la cadena autopartista, a demandan una agenda de trabajo conjunta con el Estado, orientada al fortalecimiento productivo del sector.**

Consultada por LA NACION, la Asociación de Fabricantes de Automotores (Adefa) comunicó que “como sector participamos de todo el proceso de negociación y **consideramos que el tiempo que se consiguió, sumado al tiempo que demandará su implementación nos brindará el plazo pertinente para realizar las modificaciones necesarias para lograr una mayor competitividad para poder integrarnos de manera sostenible al mundo.** Acompañamos porque el sector ha quedado en la canasta más larga de desgravación. Pero, claro está que todo queda supeditado a la ratificación parlamentaria”.

- **El sector lácteo:** es uno de los principales factores de preocupación entre productores y empresarios del Mercosur, debido principalmente a tres razones: el impacto de los subsidios aplicados por la Política Agrícola Común (PAC); la competencia por el mercado brasileño, que en 2018 fue el primer destino de las exportaciones de lácteos de Argentina y Paraguay y segundo de Uruguay; y el fuerte prestigio de marca de los productos europeos.

● **En materia de carne:** tanto en la Argentina como en Brasil los productores se mostraron satisfechos por la mejora en el acceso a través de la cuota de exportaciones obtenida en la negociación, dentro de la cual el Mercosur podrá exportar con preferencias; mientras que los cuatro socios celebraron la eliminación del arancel de 20% para la cuota Hilton, a partir de la implementación del acuerdo.

● **Sector vitivinícola:** el acuerdo contempla la eliminación de los aranceles de manera recíproca al cabo de diez años. Los productores vitivinícolas argentinos han reaccionado positivamente, aunque asumiendo una actitud cautelosa ante las asimetrías entre el Mercosur y un bloque que apoya fuertemente a sus productores y concentra a los tres principales exportadores mundiales de vino: Francia, España e Italia. Esto pone al país en una situación de menor ventaja y hace peligrar su participación en el mercado brasileño.

4- Pacto verde

En diciembre de 2019, la Unión Europea adoptó para los 27 países del bloque lo que se llama el “pacto verde”, que es **extremadamente restrictivo desde el punto de vista ambiental**.

Fuentes de Cancillería mostraron preocupación por algunos aspectos de estas iniciativas. Por ejemplo, advirtieron que “la próxima entrada en vigencia de la Directiva de Energías Renovables (RED II), que propone modificar el umbral de Cambio de Uso Indirecto de la Tierra (ILUC), **afecta a las exportaciones argentinas de biodiesel de soja, que en 2022 representaron ventas por más de US\$1800 millones y alrededor del 20% del total exportado a la Unión Europea**”.

“Hay varios proyectos que pretenden, puertas adentro de la Unión Europea, la neutralidad de carbono para el año 2050. Esto impacta directamente en las exportaciones que van desde el Mercosur hacia la Unión Europea. Entonces a la negociación ya cerrada, la UE plantea este protocolo para sus importaciones. Esto complicó muchas las cosas porque **nuestros países están lejos de poder cumplir con estas restricciones**”, advierte Arguello.

Elizondo agrega que “la Unión Europea pide para avanzar una adhesión del Mercosur a la agenda ambiental europea. De los sectores agrícolas argentinos y brasileños se ve **mucha duda**, mucho temor de que esos obstáculos terminen distorsionando. También hay resquemores de que **detrás de esta agenda ambiental haya algún proteccionismo**, y esto es una luz amarilla para el acuerdo”, sintetiza Elizondo. “En este momento hay una propuesta de la UE de abrir la negociación e incorporar una previsión de estándares ambientales que no estaban en el texto original. La Argentina y Brasil se oponen. Todavía no está abierta la revisión. Hay propuestas de sentarse negociar haciendo revisiones”.

Para Arguello si todas estas cosas se destrabaran serían una gran oportunidad para el Mercosur y para la Argentina.

Landa, en esta misma línea, dice que “para materializar los beneficios de la baja arancelaria de los productos que exportamos el tema es cumplir con normas, certificaciones y estándares de la UE. En cuanto al tema del Pacto Verde, **es importante entender que el sector empresario ha estado ajeno al proceso**. No solo la complejidad, sino el costo de las certificaciones son el problema central”, reflexiona.

5- Ratificación

La traba con el acuerdo, entonces, se materializa en que ninguno de los dos bloques lo ratificó. “Del lado europeo y en lo que respecta al pilar comercial, esto supone la **aprobación por parte de la Eurocámara**. De parte del **Mercosur, será tarea de cada uno de los Congresos de los países miembros**, convertir en ley al nuevo tratado”, explica un trabajo de Cippec.

6- Burocracia

El acuerdo también tiene como objetivo brindar mayor previsibilidad y transparencia regulatoria, al establecer disposiciones sobre rápido despacho, productos perecederos, reducción de inspecciones físicas, simplificación y armonización de procedimientos aduaneros, simplificación de requisitos a operadores económicos.

7- Más calidad

“El Mercosur es un acuerdo muy cerrado, que integra a cuatro países entre sí pero con mucha dificultad para acceder a terceros mercados”, dice el especialista en negocios internacionales, Marcelo Elizondo. “Es el bloque con menos exportaciones del mundo en relación al PBI, de apenas el 15% mientras que en el mundo es el 33%. Un acuerdo con la UE permite entonces abrir al Mercosur”.

Según el economista, hay un beneficio muy importante a tener en cuenta. **No se competiría con empresas que trabajan con bajos costos, como las asiáticas. Las empresas de la UE tienen costos y precios altos. La competencia, entonces, está basada en la calidad.**

8-Servicios basados en conocimiento

La UE es uno de los principales importadores globales de servicios, con compras que superan los US\$800.000 millones anuales. A su vez, el bloque es el principal inversor global en este sector,

" En el caso de software e informática, por ejemplo, la Argentina ha demostrado que puede ir más allá de sus fronteras, como lo demuestra el caso de las empresas argentinas que se han expandido en la región”, explica un informe de la Cancillería.

Se otorga previsibilidad y transparencia sobre las condiciones que rigen el intercambio de servicios en diversos sectores de la economía como ser Servicios de Informática, Contabilidad, Auditoría, Ingeniería, Arquitectura, Publicidad, Investigación, Servicios Financieros y Telecomunicaciones, entre otros.

9- Energía

¿Por qué la Unión Europea vuelve con nuevos aires a impulsar el acuerdo? “Porque ve en la región un potencial abastecedor de energía. Hasta hace un par de años, antes de la guerra en Ucrania el Mercosur era visto básicamente como un incómodo proveedor y competidor agrícola. Hoy la agenda energética después de los problemas en Rusia pasa a ser importante para Europa”, dice Arguello.

Según Landa, “La Argentina podría convertirse en un proveedor de Gas Natural Licuado a la Unión Europea, pero el acuerdo no aporta ventajas arancelarias adicionales. El arancel ya es cero. Sin embargo el tema clave es generación transporte y generación de energía, que puede atraer inversiones”,

Los especialistas están de acuerdo en que la preocupación de la UE por el acercamiento de China a América Latina tiene una arista positiva para la agenda energética argentina.

10- Inversión

Para Marcelo Elizondo, un acuerdo de este tipo estimularía la inversión europea en la Argentina. “El 40% de la inversión extranjera en la Argentina es europea, Hemos visto en la reunión Celac-UE en los últimos días que ese bloque propuso mecanismos de inversión”.

Además, sostiene, la UE tiene previstos algunos desembolsos en la Argentina para que puedan adaptar sectores argentinos a una mejor competitividad.

Hay consenso: es clave la capacidad de la Argentina de atraer un flujo de inversiones que lleven al acceso a la tecnología y mejores prácticas y estándares que vuelven más competitiva a la producción nacional. Esto se ve en los acuerdos entre la UE y otros países donde las inversiones se triplicaron. Para aprovechar el acuerdo se necesita una estrategia de ambiente favorable a las inversiones y poner a la competitividad como política de Estado.