

Persevera y triunfaras... Tras 20 años de negociaciones se logró cerrar el acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea

Un acuerdo histórico

Tras más de dos décadas de diálogo con avances y retroceso, en el día de hoy **finalmente se lograron cerrar las negociaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) para alcanzar un acuerdo comercial que elimine la mayor parte de los aranceles en el comercio entre ambos bloques**. Si bien, aún deben pulirse algunas cuestiones técnicas que se irán definiendo antes de fin de año, **este cierre, sin dudas es un premio al fuerte dinamismo que retomaron las negociaciones desde 2016 y que fueron profundizadas desde mediados de 2018**.

Se trata de una interesante oportunidad para nuestro país, pues le asegura el ingreso a un **mercado de 510 millones de habitantes con un ingreso per cápita promedio de US\$ 36 mil**. Por otra parte, en un contexto de guerra comercial entre las potencias globales, se trata de una señal en cuanto al compromiso con una mayor integración internacional, lo cual permite mejorar el ambiente de negocios y puede facilitar la atracción de inversiones productivas y la inserción en cadenas globales de valor que, paulatinamente, comienzan a relocalizarse.

Para arribar al acuerdo, fue crucial el entendimiento entre los países del MERCOSUR, el liderazgo de Argentina y Brasil fue el que logró impulsar la negociación, **que tuvo buena receptividad por parte de países como Alemania y España**, que, a primera vista, lograron vencer la oposición de Francia y otros países con interés agrícolas.

Cabe señalar, que **más allá de conclusión de las negociaciones comerciales, la plena vigencia y operatividad del acuerdo comercial puede demorarse, pues debe refrendarse por los gobiernos de ambos lados del Atlántico**. En el caso europeo, debe ser aprobado el Parlamento Europeo. En el caso del MERCOSUR, los Congresos de todos los socios deben dar el visto bueno.

La **concreción del acuerdo** ha sido muy **compleja**, pues si bien ambas economías son relativamente complementarias y existe un fuerte potencial para incrementar el comercio de bienes y servicios derivado de la reducción de aranceles, barreras y obstáculos, también **existen ciertos desafíos para los sectores sensibles que deberán adaptarse a una mayor competencia**.

Uno de los principales logros a destacar es que **los plazos y niveles de apertura favorecen a la región**. Es que tratándose de **economías de desarrollo económico disimiles se ha establecido un esquema de reducción/eliminación de aranceles diferenciado**. Mientras **que la UE desgravará gran parte de sus aranceles de forma inmediata y brindará cuotas de acceso a algunos productos agrícolas de gran sensibilidad para su mercado, para el MERCOSUR los plazos de reducción arancelaria se extenderán, en promedio, entre 10 y 15 años**.

Si bien aún resta conocer la letra chica del acuerdo para extraer conclusiones definitivas, es inevitable tratar de empezar a dar respuestas a las preguntas que hoy se está haciendo el mercado:

1. ¿Cuáles son los principales ganadores y perdedores a nivel sectorial en Argentina?

Los sectores que más chances tienen de aprovechar el acuerdo son aquellos en los que Argentina se muestra competitivo actualmente. Así, en el corto plazo, las mayores oportunidades se le presentan al sector agroindustrial y pesca. Argentina tiene posibilidades de incrementar las ventas de productos agrícolas, productos de molienda y carne bovina. También se abre una importante oportunidad para diversas economías regionales, entre ellos frutas, miel, pesca y algunas variedades de vinos.

Entre los más desafiados se encuentran mayormente productos industriales. En particular, los relacionados a la metalmecánica, como ser la industria automotriz, los autopartistas, las empresas productoras de bienes de capital y productos metálicos. Aunque en menor medida, también podrían enfrentar mayores presiones competitivas a mediano plazo, algunos productos químicos, tales como los medicamentos.

El sector servicios y el del biodiesel merecen una mención especial. En el primer caso, donde Argentina se destaca como exportador en muchos segmentos, entre ellos software y servicios profesionales, el acuerdo no implica una baja del arancel, pero el sector podría verse favorecido por una mayor interacción entre ambas economías, tanto en materia de comercio como de inversiones. En cuanto al biodiesel, el tratado no implica el levantamiento de la cuota establecida (dado que el mismo se dio en el marco de una investigación antidumping) pero es dable pensar que con el correr del tiempo se logre un mejor acceso.

2. ¿El acuerdo es más beneficioso para grandes empresas o para pymes?

En general un acuerdo de estas características tiene más chances de ser aprovechado por grandes empresas que por pymes. Para estas últimas, la integración con la UE puede significar un reto, dado que cuentan con menores recursos para insertarse en los mercados globales (la exportación implica enfrentar costos fijos y desafíos que van más allá de superar una barrera arancelaria) y hacer frente a la competencia.

Sin embargo, la buena noticia es que el acuerdo contempla mecanismos e instrumentos específicos para pymes, entre los cuales pueden mencionarse el financiamiento, la cooperación técnica, la transferencia de *know-how*, la creación de *joint-ventures* y el apoyo para lograr su inserción en las cadenas de valor como proveedores.

A su vez, sí puede haber un beneficio importante para pymes que no exporten de manera directa pero que vendan bienes y servicios a los exportadores. Es el caso de muchas empresas de agroalimentos (especialmente en economías regionales), en las pequeñas empresas exportan sus productos a través de intermediarios.

3. ¿Qué cambios y desafíos implicará esto para las empresas locales? ¿Qué deberán hacer para adaptarse a los cambios?

Para aprovechar la oportunidad, será de **suma importancia trabajar en el tema de normas de calidad, reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias**, una materia pendiente en el MERCOSUR que no logró avanzar en la convergencia reglamentaria. El **hecho de que la disminución de aranceles sea gradual y plantee un período de transición, ofrece una importante ventana de tiempo que será clave para que las empresas argentinas puedan prepararse y adaptarse a una mayor competencia externa**. En definitiva, nos *“levanta la vara”* y nos tracciona a dar el salto en materia de estándares internacionales.

Otra tendencia que seguramente refuerce este acuerdo es la de la especialización, no solo entre sectores sino también a nivel intra-sectorial. Por ejemplo, el sector automotriz probablemente consolide su especialización productiva. Lo mismo puede ocurrir en el sector químico e incluso en algunos segmentos de la industria de alimentos y bebidas como es el caso de los lácteos.

En conclusión

Más allá de los desafíos que pueden plantearse en un primer momento, que en gran parte serán aminorados con mayores plazos para la reducción de aranceles para los productos sensibles, reglas de origen que aseguren que los bienes no sean simples ensambles de insumos de bajo valor y normas de calidad que aseguren estándares adecuados, el acuerdo es una gran oportunidad.

Durante mucho tiempo, los países del MERCOSUR se cerraron al resto del mundo, con la ilusión de incrementar su integración productiva, mejorar su competitividad y perfil tecnológico. A pesar de los esfuerzos, el comercio intra-regional no logró dar un salto, y los niveles de inversión no lograron despegar. **Es hora de intentar nuevos caminos y potenciar la internacionalización de nuestras economías, Argentina cuenta con los recursos naturales y el talento necesario** para dar un salto que le permita mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

El acuerdo va en línea con una política pública que apunta a transformar la configuración económica y sectorial de Argentina potenciado a los sectores en los que el país posee ventajas comparativas y los nichos donde argentina se ha mostrado competitiva, gracias al dinamismo, adaptabilidad y eficiencia de sus empresas. A su vez, tiene en cuenta la situación actual y la necesidad de contar con un plazo de adaptación para aquellos sectores en los que este proceso requiera una reconfiguración de sus productos, reduciendo los potenciales conflictos que se derivan de los acuerdos de integración comercial .