



CHRIS BRADLEY/GETTY IMAGES

Oportunidades del desarme arancelario con Mercosur

Tras 18 años de negociaciones, el tratado comercial entre la Unión Europea y los países latinoamericanos podría estar listo en 2017

Javier Labiano Elcano
 Cinco Días

Después de 18 años de negociaciones, todo hace pensar que el acuerdo de libre comercio entre el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea (UE) se concretará a finales de 2017. Un pacto que generará nuevas e importantes oportunidades comerciales para las empresas españolas, sobre todo para las pymes. Antonio Hernández, socio responsable de internacionalización de KPMG, está convencido de que "el desarme arancelario tendría un impacto directo en la competitividad-precio de los productos españoles".

Según las estimaciones de la Comisión Europea (CE), en la actualidad, los exportadores de la UE se enfrentan al pago de más de 4.000 millones de euros anuales en aranceles al Mercosur (formado por Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Venezuela y varios estados asociados), "un eleva-

do coste que se eliminaría o reduciría significativamente". Además, "desaparecerían barreras no arancelarias en forma de trámites aduaneros, certificaciones, propiedad intelectual, etcétera", precisa Hernández.

Las pymes suelen ser las más beneficiadas en acuerdos de este tipo por el mayor impacto relativo de todas estas barreras en su actividad. Mejoraría su acceso a una región con gran potencial para sus productos, tanto por dimensión (cerca de 300 millones de habitantes) como por sus características (creciente clase media, elevado grado de urbanización...).

Mayores favorecidos

A juicio de Valentí Pich, presidente del Consejo General de Economistas, "el sector agroalimentario será el más beneficiado por parte del bloque Mercosur, mientras que, para la UE, el más

Las empresas de los sectores agroalimentario y manufacturero serán las más beneficiadas si finalmente el pacto se firma

Los exportadores europeos pagan ahora 4.000 millones de euros en aranceles, una cantidad que se reducirá significativamente

favorecido previsiblemente sea el manufacturero". Pero "la carne bovina, el arroz o el azúcar siguen siendo vulnerables para la UE y podrían verse perjudicados". Hernández atisba buenas oportunidades en automoción, alimentación y bebidas, moda, productos químicos o materiales de construcción, "sectores en los que ahora existen diversas barreras y en los que las pymes españolas tienen una consolidada experiencia".

El problema se plantea con la firme oposición de algunos miembros de la UE, que quieren dejar fuera del acuerdo al sector agrícola. "Los Estados más afectados serían Polonia, Italia, España, Francia y Hungría, que representan casi dos tercios de la mano de obra agrícola de la UE", según María José Cano, profesora de la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Desde 2012 los flujos comerciales entre Mercosur y la UE han descendido sistemáticamente, condicionados primero por la contracción económica europea y más recientemente por la recesión en Latinoamérica. Con todo, la UE se mantiene como el principal socio para el Mercosur, con una cuota del 21% en sus intercambios comerciales. En 2016 sus exportaciones a este bloque superaron los 43.000 millones de euros y las importaciones procedentes del mismo sumaron casi 42.000 millones, según la CE.

Ahora bien, en opinión del socio de KPMG, el peso global que tiene Mercosur para la UE es aún reducido (2,5% de las exportaciones y 2,4% de

Los empresarios opinan

Grandes y pequeñas compañías coinciden en las posibilidades que se abren con el pacto.

► **Cárnicas Tello.** Su director general, Alfonso Alcázar, explica que el acuerdo "eliminará las actuales barreras arancelarias, de cuotas máximas, de homologación de plantas industriales, etcétera, lo que incrementará las oportunidades de abordar los mercados de esos países en similares condiciones competitivas que los productores locales".

► **Masaltos.com.** Para su consejero delegado, Antonio Fagundo, el acuerdo permitirá a Masaltos.com "duplicar las ventas a Latinoamérica en un plazo de dos años. Esto será posible porque comercializaremos un zapato europeo de alta calidad buscado por el consumidor latinoamericano, que ahora podrá comprarlo al mismo precio que en Europa".

► **Ayesa.** Su vicepresidente internacional, Nagi Chehab, indica que para una compañía como Ayesa, con amplia presencia en Latinoamérica, el acuerdo genera ciertas expectativas en materia fiscal y laboral, y podrían derivarse ventajas a la hora de constituir sociedades, realizar ampliaciones de capital o financiarse.

► **Gestamp.** Desde la firma destacan que el acuerdo es una oportunidad, como lo fue en su día el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. "Necesitamos legislaciones laborales más competitivas y modelos fiscales más eficientes. Y requeriremos también converger en infraestructuras".

las importaciones en 2016). En el caso de España, la cuota de Mercosur en las exportaciones fue del 1,5%. Como explica Valentí Pich, Mercosur plantea plazos hacia el libre comercio de hasta 15 años y la inclusión de un 50% de las posiciones arancelarias a liberalizar.

Escollo en los plazos

Mientras la UE aboga por una desgravación arancelaria en 10 años para, como mínimo, el 90% de sus exportaciones históricas. Según Cano, estos plazos constituyen uno de los mayores escollos con los que se ha encontrado los negociadores, ya que superarlos exige que ambas partes reduzcan sus tarifas arancelarias. El problema viene de lejos. Cristina Noguera, profesora de EAE Business School, explica que el tema de la desgravación ha sido el más controvertido, "por el que ambos bloques han mantenido a lo largo de los años de negociación posiciones muy alejadas". En pocos meses, veremos si son capaces de confluír finalmente en un acuerdo.

Un carguero a su paso por Río de Janeiro (Brasil).