

**ACUERDO** MERCADOS  
**EXTRARREGIONAL**  
**AGROPECUARIO**  
**AUTOMOTRIZ** BRECHAS  
**MERCOSUR**

**VIGENCIA** MERCADOS **COMPETITIVIDAD**

**LACTEOS**

**TRANSICIÓN**

**QUESOS**

**CARNES**

**OFERTAS**

**SECTORES**

**VINOS**

**CUOTAS**

**UE**

**IG**

La mirada del  
sector privado  
sobre el acuerdo

**MERCOSUR-  
Unión Europea**

Jesica De Angelis  
Belisario De Azevedo  
Verónica Toscani

## Introducción

En diciembre de 1995 el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) firmaron el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación (AMIC) sentando las bases para el comienzo de un diálogo birregional amplio que, a partir del año 2001, se transformó formalmente en un proceso negociador para crear una zona de libre comercio (ZLC). Finalmente, el 28 de junio de 2019 luego de más de 20 años de negociaciones y de varios momentos de estancamiento y relanzamiento, se logró consenso entre los dos bloques sobre los aspectos comerciales del Acuerdo de Asociación<sup>1</sup>.

Esta nota tiene, por un lado, el objetivo de recabar las primeras reacciones del sector privado de los países del MERCOSUR luego de este hito. Se procura reseñar el balance general que las cámaras empresariales más representativas han hecho del acuerdo, tomando algunos de los sectores con mayor participación en el debate en los medios de comunicación. Por otro lado, se identifican también las principales oportunidades y retos que las cámaras destacaron para su sector y para la economía en general<sup>2</sup>.



# 1. Los intereses estratégicos y defensivos del MERCOSUR

El acuerdo de cooperación entre el MERCOSUR y la UE fue firmado en 1995. El inicio de las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entre los países de América Latina con Estados Unidos y Canadá, representó una motivación importante para que el bloque europeo intentara abrir nuevas oportunidades comerciales y mantener su cuota de mercado en la región.

Al sobrevenir la crisis del ALCA en 2003, sumado al complejo intercambio de ofertas entre el MERCOSUR y UE, la negociación fue perdiendo impulso a partir de 2004. La ampliación de la UE, por un lado, y un giro en las prioridades de política económica en el bloque sudamericano por otro, fueron también dos factores importantes en el estancamiento de las negociaciones entre ambos bloques. En 2010 fueron relanzadas en un contexto caracterizado por la crisis financiera internacional que afectó fuertemente a la UE; el aletargamiento de las negociaciones de la Ronda Doha; la consolidación del rol de China en el escenario mundial; y la creciente importancia del mercado brasileño como economía emergente<sup>3</sup>.

El principal **interés estratégico del bloque sudamericano** estuvo centrado en el comercio de bienes, en particular en la búsqueda de un mejor acceso para los productos primarios agrícolas (PPA) y las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), principales sectores de exportación del bloque sudamericano al mundo y a la propia Unión Europea (Gráfico 1). Estos sectores cuentan con un nivel de protección alto en los países europeos, al igual que otros países de alto ingreso como los de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés) a través de promedios aran-

celarios mayores, crestas, aranceles específicos, cuotas y contingentes, que se combinan con rigurosas medidas sanitarias y fitosanitarias, normas de etiquetado, estándares y subsidios agrícolas, dificultando el acceso a dicho mercado<sup>4</sup>.

Por su parte, el **interés estratégico de la UE** estuvo parcialmente centrado en los bienes, especialmente industriales, pero se focalizó en el comercio de servicios; la participación en igualdad de condiciones en las compras gubernamentales del MERCOSUR, especialmente en Brasil; las disciplinas sobre inversiones y propiedad intelectual, en especial las disposiciones sobre indicaciones geográficas (IG) para proteger productos cuya reputación y características son atribuidas a su lugar de origen.

En el acuerdo alcanzado, en relación a los bienes, la liberalización de productos industriales para el MERCOSUR incluirá a todos los productos. Para el sector agropecuario, en cambio, el acuerdo prevé una liberalización parcial para algunos productos, a través de cuotas de importación con arancel cero o reducido. No obstante, los altos niveles de protección, la UE es un importante destino de productos agrícolas, por ejemplo, para la carne vacuna fresca y la carne de ave, ambos con aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) superiores a 50%. Para los servicios, se establece el compromiso de apertura en ambos bloques para las exportaciones de la contraparte.

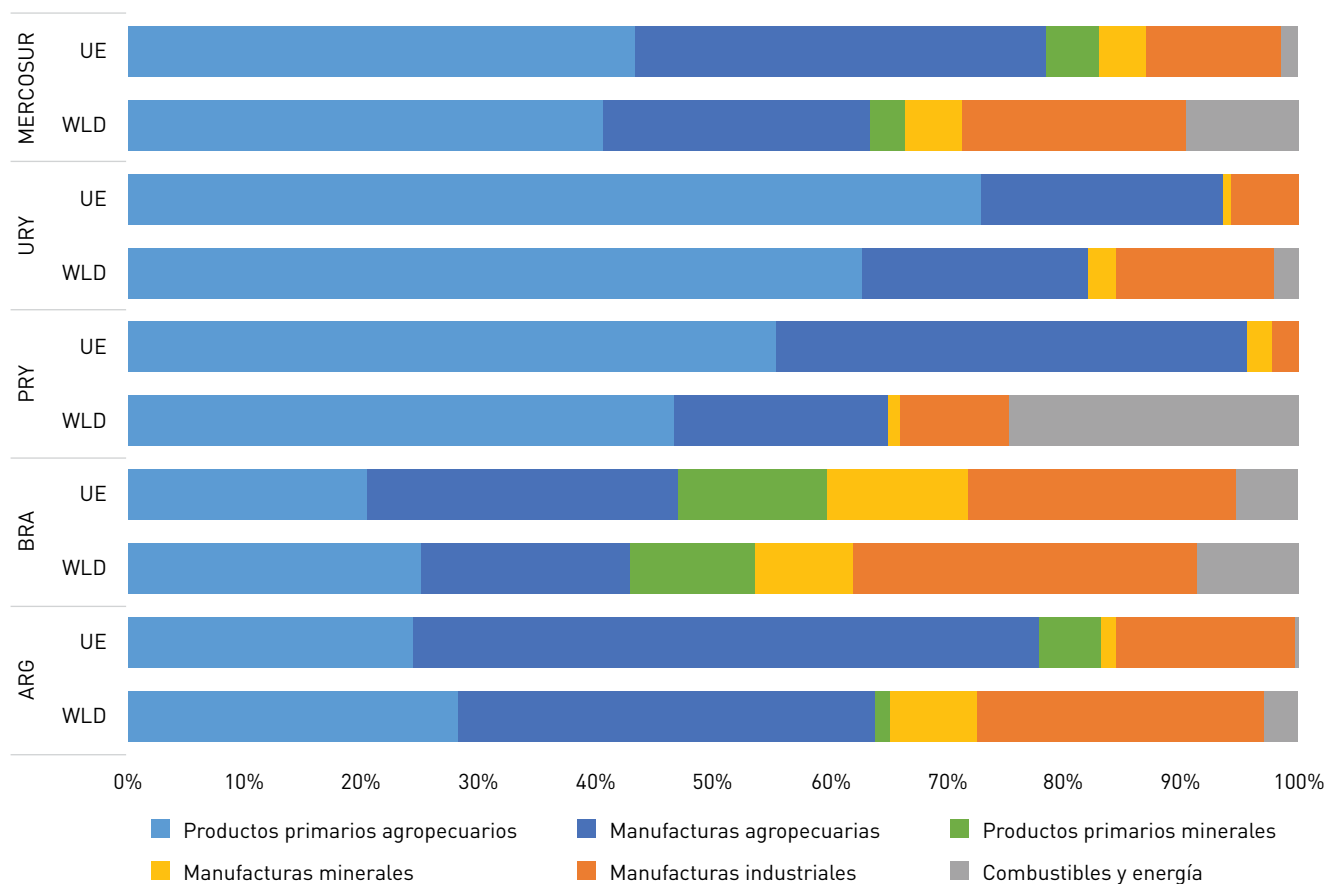


Para las compras gubernamentales, el acuerdo otorga apertura recíproca para los niveles centrales de gobierno, mientras que la futura liberalización sobre los restantes niveles (sub federales) queda abierta para el futuro. El acuerdo establece umbrales mínimos bajo los cuales las firmas del MERCOSUR deben competir con las europeas, y permite a los países del MERCOSUR mantener algunos esquemas de preferencias, por ejemplo, en el caso del fomento de micro, pequeñas y medianas empresas<sup>5</sup>.

En el caso de la inversión, si bien el acuerdo no cuenta con un capítulo específico que incluya estándares de protección o un mecanismo de solución de controversias estado-inversor<sup>6</sup>, el capítulo de servicios y establecimiento incluye algunas disposiciones sobre acceso a mercados.

Respecto de la propiedad intelectual, el acuerdo protege 350 indicaciones geográficas (IG) de la UE, incluyendo vinos, licores, cervezas, quesos y otros productos alimenticios; y 220 del MERCOSUR, incluyendo la *cachaça* de Brasil o el vino de Mendoza de Argentina. Sin embargo, en relación a los derechos de propiedad intelectual vinculados con los medicamentos, sector para el cual este capítulo es muy relevante, el acuerdo no incluye períodos adicionales a los ya existentes en el Acuerdo de Patentes de la OMC (ADPIC) para patentes o datos de prueba. Tampoco incrementa el nivel de protección relativo a las variedades de plantas.

**Gráfico 1. Exportaciones del MERCOSUR al mundo según rubros**  
Año 2018, participación en el total



En cuanto a las disposiciones de acceso a mercados, aún antes de conocerse las listas de desgravación y la posición de las diferentes actividades en los cronogramas y plazos acordados, las cámaras que representan a los agroexportadores del MERCOSUR han estado entre las más optimistas frente al acuerdo, incluso cuando las condiciones de acceso al mercado europeo siguen caracterizándose por la existencia de cuotas y contingentes y rigurosos requisitos de ingreso.

Por su parte los sectores productores de **Manufacturas de Origen Industrial (MOI)**, que aportan más de un cuarto de las exportaciones totales del bloque al mundo, también siguieron de cerca la negociación y se han referido al posible impacto del acuerdo, en particular a la competencia de los productores europeos en el mercado doméstico y de los restantes países del MERCOSUR. Esto se refleja en los niveles de protección de ambos bloques: el MERCOSUR cuenta con mayor protección en el sector no agrícola que la UE, dando cuenta fundamentalmente de las diferencias de competitividad. Se presenta el caso contrario en el sector agrícola, cuya producción está fuertemente protegida en el bloque europeo.

Desde las uniones industriales, se ha puntualizado la necesidad de transparentar las negociaciones y de lograr el reconocimiento de las asimetrías a través del Trato Especial y Diferenciado (TED) para el MERCOSUR, en virtud de las fuertes diferencias estructurales y de política entre ambos bloques y, en particular, la Política Agrícola Común (PAC) que protege a los productos agrícolas de mayor valor agregado.

La asimetría con los productores europeos es uno de los principales **puntos de preocupación** expuestos por los industriales, de ahí la importancia de los plazos diferenciados para mejorar la competitividad y atender cuestiones estructurales del sector productivo, especialmente las PyMEs, poder competir en el propio mercado del MERCOSUR e ingresar al europeo. Al respecto, se destacó la necesidad de adecuación a los altos estándares de la UE. Otro motivo de debate fue la rigurosidad con las que se aplicarán las **reglas de origen** para evitar la triangulación comercial y que las preferencias sean otorgadas únicamente a la UE.



## 2. Percepciones del empresariado del MERCOSUR

### Lácteos



- Subsidios de la Política Agrícola Común (PAC)
  - Mercado brasileño (primer destino para Argentina y Paraguay y segundo para Uruguay)
  - Fuerte prestigio de marca de productos de la UE
- 
- Indicaciones geográficas, aunque con cláusula "Grandfather", para empresas que ya venían utilizando denominaciones protegidas en el mercado MERCOSUR
- 
- Cuotas amplias en relación con exportaciones actuales del MERCOSUR a la UE, con aranceles que, partiendo de valores actuales de hasta 70%, pasarán a 0%.

Uno de los sectores en los que se observó mayor cautela por parte del sector privado es el de los **lácteos**. El MERCOSUR explica en torno a 1,9% de las exportaciones mundiales del rubro, atribuible en gran medida, a las exportaciones de Argentina y Uruguay<sup>7</sup>, mientras que los restantes miembros representan una porción menor.

Sin embargo, las exportaciones se encuentran concentradas en Brasil, primer destino de las ventas de lácteos de Argentina y Paraguay en 2018 y segundo de Uruguay. Actualmente, Brasil tiene como principal origen de sus importaciones de lácteos a Argentina, desde donde importa más de la mitad del total de estos productos, y si se suma a Uruguay, la participación supera los tres cuartos de las compras totales brasileñas de 2018. Paraguay exporta solamente a Brasil una porción menor de leche en polvo desnatada, aunque los industriales expresaron que el sector se encuentra en franco crecimiento.

Por su parte, la UE cuenta con grandes exportadores lácteos, especialmente Alemania, Holanda, Francia y Bélgica. La UE, incluyendo el comercio intrazona, explica el 70% de las exportaciones mundiales de lácteos.

Una de las principales preocupaciones que aquejan al sector lácteo en el MERCOSUR se vincula con el impacto de las políticas de subsidios de la Política Agrícola Común (PAC)<sup>8</sup>. El acuerdo establece contingentes recíprocos de 10 mil toneladas de leche en polvo (entera y descremada), 30 mil toneladas de quesos, y 5 mil de leche de fórmula infantil. El arancel intra-cuota será reducido a 0% a lo largo de 10 años, de manera simultánea para ambas partes, a partir de la entrada en vigor. Actualmente, las importaciones provenientes de la UE tributan en el MERCOSUR un arancel *ad valorem* de hasta 28%. La UE aplica a la leche en polvo aranceles que van desde 49% hasta 81%<sup>9</sup>, y en el caso de los quesos entre 20 y 74%<sup>10</sup>.

Por otro lado, el acuerdo reconoce varias IG de quesos exportados por la UE, incluyendo la posibilidad de que los productos que ya se comercializan con nombres protegidos en el MERCOSUR puedan seguir siendo utilizados en virtud de la cláusula "Grandfather"<sup>11</sup>.



En **Argentina** se ha destacado la preocupación ante la competencia europea por el mercado brasileño, principal destino de las exportaciones del sector (38% del total en 2018)<sup>12</sup>. Las manifestaciones de los productores **uruguayos** también denotaron malestar ante la posible pérdida del mercado lácteo brasileño<sup>13</sup>, ya que en 2018 Brasil fue el destino del 20% del valor total de las exportaciones del sector, siendo el segundo mercado más importante luego de Argelia. En particular, la industria **uruguaya** manifestó su preocupación por las importaciones de quesos europeos, aunque espera que las exportaciones de la UE se concentren en el segmento de quesos sofisticados o de nicho. La mozzarella, un producto de gran interés por ser el principal queso exportado por Uruguay a Brasil, logró quedar excluido del acuerdo. Por otro lado, si bien ha quedado protegida la IG de varios productos lácteos, el acuerdo otorga un nivel específico de protección a los quesos producidos en el MERCOSUR, que ya venían utilizando los nombres **Parmesano** o **Gruyère**.

Por otra parte, existe inquietud ante la posibilidad de que, una vez implementado el acuerdo, los **lácteos** provenientes de la UE ingresen a Uruguay debido a la cuota recíproca obtenida pero que, en cambio, los productos uruguayos no logren acceder al mercado europeo por no poder competir con el prestigio de calidad y tradición de marca de sus productos.

Las cámaras empresariales de alimentos de **Brasil** han tenido en general una reacción positiva al acuerdo, aunque con ciertas reservas en algunos sectores y regiones productoras como Rio Grande do Sul (RS)<sup>14</sup> donde han surgido opiniones disímiles. Las autoridades estatales, prevén un beneficio para los productores agrícolas en general, aunque mantienen una importante preocupación por la cadena láctea<sup>15</sup>. En consonancia, desde las cámaras empresariales la noticia del acuerdo fue recibida con gran intranquilidad<sup>16</sup>, por considerar entre otras cosas, que el ingreso de leche en polvo proveniente de la UE, cuya producción cuenta con fuertes subsidios, afectaría al sector lácteo brasileño que ya debe hacer frente a la competencia proveniente de Uruguay y Argentina<sup>17</sup>.

Por ello, los productores prevén que el acuerdo contribuirá a agravar la situación, que ya de por sí consideran delicada para el sector lácteo, a causa de un déficit de inversión en máquinas y equipamientos adecuados que se encuentran fuertemente gravados, y problemas de acceso al financiamiento. En este sentido, desde el sector privado de RS han anticipado la necesidad de medidas de apoyo para poder enfrentar la competencia europea<sup>18</sup>.



## Carnes



- Diferencias en torno a la distribución de las cuotas (Paraguay y Uruguay pretenden una distribución igualitaria)
  - Altos estándares fitosanitarios impuestos por la UE
- 
- Cuotas acotadas para carne vacuna enfriada y congelada, aunque más amplias para carne aviar y de cerdo, de importancia para Brasil
- 
- La cuota Hilton pasará de pagar un arancel de 20% a 0% en forma inmediata, beneficiando especialmente a Argentina.

Las carnes, especialmente la bovina, fueron claves en las negociaciones. En 2018, el MERCOSUR explicaba el 15% de las exportaciones mundiales de carne, encabezando Brasil dichas ventas, seguido por Argentina, y los dos socios menores. Asimismo, el sector tiene un elevado peso en la canasta exportadora de los países, especialmente para Uruguay y Paraguay justificando en torno a 25 y 13% de sus exportaciones totales, respectivamente; mientras que en el caso de Brasil y Argentina solo explica el 6 y 4%, respectivamente.

Por su parte, la UE concentra el 38% de las importaciones mundiales de carne, destacándose como países compradores Alemania, Reino Unido, Italia y Francia. Sin embargo, gran parte de esta demanda es de carácter intrarregional. A su vez, en 2018 la UE fue el destino de 11% del total de las exportaciones de carnes del MERCOSUR, siguiendo a China, Hong Kong y Rusia que ocupan los primeros puestos.

Las concesiones europeas en el caso del sector cárnico fueron otorgadas a través de un esquema de cuotas que entrarán en vigor en seis etapas anuales iguales. Para la **carne vacuna** otorgó una cuota de 99 mil toneladas en peso carcasa<sup>19</sup> (equivalentes a unas 76 mil toneladas en peso embarque<sup>20</sup>) bajo la cual el MERCOSUR podrá exportar con preferencias.

De ese total, 55% será para carnes enfriadas (55 mil toneladas) que pasarán de un arancel NMF de 59% a uno de 7,5%; y 45% para las congeladas (44 mil toneladas) que pasarán de pagar un arancel NMF de 74%<sup>21</sup> a uno de 0%. A su vez, el arancel que actualmente pesa sobre la cuota Hilton<sup>22</sup> pasará de 20% a 0%. En términos de cobertura de las cuotas, se observa que para carne vacuna se encuentran por debajo de las exportaciones actuales. En particular, la nueva cuota para **carne bovina fresca**, sumada a la ya existente de 46 mil toneladas de la cuota Hilton, cubre 86% de las 118 mil toneladas que el MERCOSUR venía exportando<sup>23</sup> a la UE. En el caso de las **carnes congeladas**, la cuota cubre 58% de las exportaciones promedio de dicho período (unas 76 mil toneladas)<sup>24</sup>.

Por su parte, la **carne aviar**, de amplia importancia para Brasil, obtuvo una cuota de 180 mil toneladas que entrará en vigor en seis etapas anuales iguales y que, al finalizar dicho período, quedará libre de derechos. Actualmente, el arancel equivalente ad valorem fuera de la cuota es de 53%. Esta cuota se suma a la de 331 mil toneladas ya existentes para el bloque, cubriendo conjuntamente el 130% de las exportaciones promedio del MERCOSUR a la UE (cerca de 392 mil toneladas) entre 2016 y 2018.



En el caso de la **carne porcina**, el acuerdo incluye una cuota de 25 mil toneladas para el MERCOSUR, con un arancel intra-cuota de 83 euros por tonelada. Esta se encuentra por encima de las 35 toneladas promedio que venía exportando el bloque a la UE durante el período 2016-2018<sup>25</sup>. En términos de los beneficios arancelarios, la reducción es considerable ya que el sector cuenta con un rango tarifario de aranceles específicos mucho mayor<sup>26</sup>.

Los productores **argentinos** destacaron el beneficio para el sector cárnico, en el que mejorará el acceso a través de la cuota y la rebaja arancelaria. En particular, destacaron que, si bien en términos de volumen no se espera un impacto importante, el beneficio estará dado por el cambio en el arancel de acceso de la cuota de las carnes *premium*<sup>27</sup>. También, desde las principales cámaras sectoriales señalaron el potencial del acuerdo en relación con la generación de incentivos para las inversiones<sup>28</sup>.

Los productores **brasileños** se han mostrado satisfechos con la cuota de exportaciones obtenida en carne bovina y pollo para el MERCOSUR, que además se suma a las 10 mil toneladas de cortes especiales de la cuota Hilton con arancel cero. La expectativa de liberalización del mercado de la carne es muy alta en Brasil, en particular para algunas de sus economías regionales como la del estado de Paraná, donde el sector cárnico es responsable del 30% de toda la riqueza generada en el Estado<sup>29</sup>. Se espera también que el acuerdo beneficie a los exportadores de carne de pollo y cerdo, tanto en virtud del aumento en el volumen de ventas como de la reducción de aranceles; y que la reducción arancelaria potencie la competitividad de ciertos productos de la industria de Paraná en el mercado europeo, aunque se ha señalado la importancia de una reforma interna para mejorar el clima de negocios<sup>30</sup>.



En el caso de **Paraguay**, el sector cárnico es uno de los que más se ha manifestado sobre el acuerdo, fundamentalmente debido al impacto que lo negociado podría tener sobre el volumen a exportar para la economía paraguaya. Uno de los temas clave a definir es la distribución del sistema de cuotas. La industria ganadera representa el 12,1% del Producto Interno Bruto (PIB) de Paraguay y emplea al 11,2% de la Población Económicamente Activa (PEA). El país exporta 63% de su producción y destina al mercado interno el 37% restante. Las exportaciones de carnes explicaron en 2018 en torno al 13% de las exportaciones totales del país, especialmente la carne bovina fresca o refrigerada y la congelada (12 p.p. del total). En ese periodo, los principales mercados de exportación de la carne de Paraguay fueron Rusia y Chile, mientras que la UE representó solamente el 3%.

Cabe destacar, que el principal interés tanto de Paraguay como de los restantes socios se vincula con las carnes enfriadas, consideradas de mayor calidad que las congeladas y, por tanto, de precios más elevados. Desde las diferentes cámaras sectoriales, se ha señalado el interés de Paraguay en lograr una distribución igualitaria de la cuota de acceso negociada con la UE entre los cuatro miembros del MERCOSUR, es decir, unas 25 mil toneladas para cada país. A este respecto, el sector se opone a otras formas de distribución alternativas como la que se basa en el historial de exportaciones de los países<sup>31</sup>.

Otro elemento de interés para el sector cárnico paraguayo es el desafío de cumplir con los requisitos fitosanitarios que impone la UE. Se destaca

la buena posición del país en el cumplimiento de los estándares de salud animal, dado que Paraguay no ha tenido enfermedades en la ganadería en los últimos años. También hay optimismo ya que tras la firma de este acuerdo podrían abrirse otros mercados en el exterior para la exportación de productos *premium* a países exigentes como Estados Unidos, Canadá, Japón o Turquía<sup>32</sup>.

Para **Uruguay**, el sector cárnico es central en la canasta exportadora, explicó 25% de las exportaciones totales en 2018, y las dificultades de acceso al mercado europeo a través de cuotas o contingentes fueron uno de los temas de interés prioritario. La UE representa el 21% de las exportaciones de carnes de Uruguay, especialmente la carne bovina fresca o refrigerada y, en segundo lugar, la congelada. La UE fue, en 2018, el primer destino de exportación de la carne bovina fresca o refrigerada uruguaya, captando 72% de las exportaciones de este país, seguido por Brasil con una participación del 9,6%. Respecto de la carne bovina congelada, la UE es el tercer mercado de exportación de Uruguay con una participación de 8,9%. En este sentido, las entidades sectoriales del país expresaron su satisfacción por el impacto positivo del acuerdo. Al igual que Paraguay, Uruguay tiene gran expectativa en la negociación con sus socios del MERCOSUR por la distribución de la cuota de carne de 99 mil toneladas que se sumaría a las 6280 toneladas de la cuota Hilton. A esto se suma la perspectiva de un importante impacto en la competitividad-precio para el país, derivado de la eliminación del arancel de la cuota Hilton<sup>33</sup>.

## Vinos



- Competencia con los principales exportadores mundiales de vino (Francia, España e Italia)
  - Reducción arancelaria de 20-27% a 0% para vinos europeos, y del 4% a 0% para acceder a la UE
- 
- Expectativas de mejoras de competitividad, pero que requieren nuevas medidas de apoyo por parte del Estado
- 
- Acceso preferencial al Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Dinamarca, Bélgica y Suecia, algunos de los principales países importadores a nivel mundial

Para el **sector vitivinícola** del MERCOSUR, los aranceles quedarán completamente removidos de manera recíproca al cabo de diez años. Sin embargo, a pesar de que tanto Argentina como Brasil y Uruguay y, en menor medida Paraguay, se destacan por la producción de vino, el acuerdo presenta escenarios muy diferentes para cada socio.

Argentina exporta el 20% y consume casi en un 99% vino de producción nacional. Este país se destaca como el principal exportador de vino del MERCOSUR, cuyas ventas al mundo representan el 2,2% de las exportaciones mundiales, detrás de la UE, Australia, Chile, Estados Unidos y Nueva Zelanda. Por su parte, en Brasil, el 90% del vino que se consume es importado<sup>34</sup>, principalmente proveniente de Chile (39%) y de Argentina (15%), y de países de la UE como Portugal, Italia, Francia y España que, en su conjunto, dan cuenta de 41% de las importaciones brasileñas de este producto. (como región, la UE detenta el primer lugar en el ranking de abastecedores de vino en Brasil). Uruguay, exporta solo el 5% de su producción<sup>35</sup> y explica el 2,3% de las compras totales de vinos de Brasil.

En este sector se evidenciaron varios elementos de preocupación. Por un lado, en la UE se concentran los tres mayores exportadores mundiales de vino: España, Francia e Italia; y por otro, Alemania y el Reino Unido ocupan el primero y segundo lugar respectivamente en términos de toneladas de

vino importado a nivel mundial; y el cuarto y tercer puesto respectivamente entre los principales países importadores de vino en términos de valor.

A la vez, los vitivinicultores de la región señalaron que el MERCOSUR será quien deba hacer los mayores esfuerzos. En función del acuerdo, obtendrán una reducción del arancel por parte de la UE del 4% a 0% (0,13 euros por litro), mientras que los vinos europeos recibirán una rebaja del arancel de 20% a 0% (en el caso de Brasil el tope actual extrazona es del 27%).

Entre las repercusiones en el sector **vitivinícola argentino** primaron los aspectos positivos del acuerdo, aunque sin perder de vista el déficit de competitividad frente a un bloque que incluye a los principales exportadores mundiales de vinos. En particular, se espera poder fortalecer su posición exportadora en países como Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Dinamarca, Bélgica y Suecia, que se cuentan entre los principales países importadores a nivel mundial. Se han puesto como ejemplo las posibilidades de equiparar las condiciones de acceso al mercado europeo que tienen países como Chile, que logró casi duplicar sus exportaciones de vino, a partir de la firma del Acuerdo de Asociación Económica con la UE que entró en vigor el 1 de febrero de 2003, a pesar de no contar con los subsidios que tienen los productores europeos<sup>36</sup>.



Si bien, en términos generales se ha señalado que el acuerdo contempla las prioridades de la cadena vitivinícola, la expectativa ahora es la concreción de un programa de competitividad para el vino en conjunto con el Estado nacional y los gobiernos provinciales, para hacer frente a las asimetrías entre los bloques, en especial atendiendo a las profundas acciones en este sentido que recibe el sector en la UE. Al respecto, se enfatiza la necesidad de avanzar en los aspectos logísticos, reducción de la presión tributaria, eliminación de retenciones, mayores reintegros a la exportación e inversión en promoción internacional, aspectos en los que Argentina se encuentra rezagada frente a otros competidores<sup>37</sup>. El sector ha destacado dos factores: la expectativa por lo que pueda suceder en torno al Brexit, dada la importancia del Reino Unido como destino de los vinos argentinos; y ante el posible impacto de la competencia europea en el mercado de Brasil.

El sector vitivinícola de **Brasil**, al igual que el lácteo, se encuentra concentrado en el Estado de Rio Grande do Sul (RS), donde se origina el 70% de los vinos del país.



El acuerdo ha causado preocupación en los productores brasileños que anticipan un fuerte impacto sobre el sector, ante un mayor acceso de vinos europeos que estiman, serán entre 10% y 30% más baratos en los supermercados de Brasil en relación con los vinos nacionales, una vez que el arancel se reduzca a cero. Existe cautela además por el hecho de que tan solo cinco productos del

sector -de un total de 220- hayan sido protegidos por IG a partir de la implementación del acuerdo<sup>38</sup>.

Las expectativas se enfocan principalmente en la posibilidad de ganar competitividad mediante la reducción de la alícuota del IPI (impuesto a los productos industrializados) -que varía del 10 al 30% en vinos, espumantes, whiskies, vodkas, *cachaças*, licores y sidras, tanto nacionales como importados- en la apertura de líneas de crédito para el sector; o en un refuerzo del seguro agrícola<sup>39</sup>.

**Uruguay**, por su parte, es un país vitivinícola que se destaca en la producción de vinos finos. El acuerdo con la UE enfrenta a sus productores a un desafío mayor, aunque a la vez se avizoran oportunidades de conquistar nuevos mercados<sup>40</sup>. No obstante, uno de los temores de los productores uruguayos es el riesgo de perder el mercado de Brasil -destino de exportación de 39% de sus ventas externas en 2018- ante la competencia de los vinos europeos. Actualmente, Brasil importa 115 millones de litros de vino procedentes de diversos países, por lo que Uruguay tendrá el doble desafío de mejorar su competitividad para poder conservar este importante mercado, a la vez que deberá aumentar su producción exportable para poder competir a nivel internacional, para lo cual el sector ha manifestado que requerirá apoyos por parte del gobierno.

Uruguay ha tenido la versatilidad de producir vinos de calidad preferente (VCP) tradicionales, y también ha sabido adaptarse a la demanda de vinos también de alta gama, aunque más modernos, jóvenes y frescos, como los que le provee al mercado brasileño.

El vino a granel, que quedó fuera de la liberalización, también representa una oportunidad. Este tipo de vino se exporta para ser envasado en el lugar de destino. Los datos del mercado mundial muestran una creciente presencia del formato granel, del que Europa es un gran importador, y que conforma el 70% de la circulación total de vinos en la UE.

## Sector automotriz



- Quejas sobre la escasa participación del sector en las negociaciones del acuerdo
  - Sector autopartes en el que el MERCOSUR ya es muy deficitario
- 
- Plazos largos de desgravación para el MERCOSUR, aunque subsisten dudas sobre si serán suficientes.
- 
- Oportunidades de especialización en productos y mercados específicos como autos híbridos producidos en Brasil o pick-ups en Europa del este

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 bilateral administrado<sup>41</sup>. Por ejemplo, los vehículos de pasajeros se mantendrán en el arancel base por 6 años y, al comenzar el séptimo año, la desgravación será lineal 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% (la mitad del arancel actual de Nación Más Favorecida de 35% de Argentina y Brasil). La cuota anual se distribuirá de la siguiente manera entre los socios del MERCOSUR: 15,5 mil unidades para Argentina; 32 mil unidades para Brasil; 1,75 mil unidades para Uruguay; y 750 unidades para Paraguay, que serán administrados por orden de llegada.

El sector automotriz es uno de los que más preocupación ha generado en el sector privado, especialmente desde Argentina y Uruguay, debido a la pérdida de sus preferencias en el mercado brasileño<sup>42</sup>.

En **Argentina**, en particular, la cadena automotriz y autopartista tiene una importancia crítica en

términos de producción, empleo y exportaciones. Argentina produjo unas 473 mil unidades en 2017, lo que ubicó al país en el puesto 23º entre los productores mundiales y en el 27º entre los exportadores; se trata a su vez de un sector que emplea a más de 76 mil personas<sup>43</sup>. Uno de los principales desafíos puestos de manifiesto por los industriales argentinos del sector, se vincula con el desbalance en el esfuerzo que deberán asumir ambos bloques, debido a que el promedio arancelario de la UE es mucho menor al de MERCOSUR<sup>44</sup>. Mientras que la desgravación será significativa para el bloque sudamericano, no conllevará un gran impacto para la UE, dado que en el primer caso muchos de los aranceles del sector comienzan en una base de 35% y para la UE parten de un 10%.

Desde las terminales remarcaron la oportunidad para el desarrollo de autos livianos y se han generado expectativas en torno al período negociado para la transición de un sector particularmente sensible. De todas maneras, los industriales, especialmente de la cadena autopartista, demandan una agenda de trabajo conjunta entre el Estado y el sector privado, con el fin de fortalecer la competitividad<sup>45</sup>, abordar una reforma impositiva, promover reglas de juego estables, e impulsar la modernización laboral y la mejora de la infraestructura, entre otros temas.

Uno de los subsectores en los que se destacaron los posibles efectos negativos del acuerdo es precisamente el de **autopartes**. A diferencia de la UE, el MERCOSUR impone altos aranceles en este sector, y aún así, el comercio es deficitario para **Argentina**<sup>46</sup>. En este caso, se teme que el déficit se acentúe, de no mediar mecanismos para el fortalecimiento productivo<sup>47</sup>. Se mencionó también la falta de complementariedad entre las necesidades importadoras de los países de la UE y las exportaciones de los países del MERCOSUR<sup>48</sup>.

Las repercusiones en el sector han sido positivas en **Brasil**, ya que la perspectiva de una apertura tiene el potencial de generar nuevas oportunidades en un mercado cerrado cuyos destinos de exportación se restringen a Argentina y México<sup>49</sup>. Los industriales destacaron, sin embargo, que no están preparados para competir internacionalmente, y que necesitarán tiempo para elevar su nivel de competitividad y modificar su modelo exportador. Más aún, teniendo en cuenta que, de los 50 mil autos europeos que podrán ingresar al MERCOSUR durante los 7 primeros años de vigencia del acuerdo, 32 mil unidades estarán destinadas a Brasil.

La utilización de autopartes importadas libres de impuestos podría ayudar a reducir el precio de los vehículos nacionales vendidos en el mercado interno, ya que el sistema tributario brasileño aplica impuestos “en cascada” que encarecen el producto final y generan una burocracia sumamente costosa. Los industriales tienen gran expectativa en que la reforma laboral previsional impulsada por la actual administración ayudará a aliviar la situación del sector automotriz<sup>50</sup>.

Los fabricantes brasileños vislumbran también oportunidades en la producción de autos híbridos con motores alimentados a etanol. Según declaraciones de representantes del sector, Brasil debe revisar sus estrategias de producción y ventas y apuntar a especializarse en productos específicos. En esta línea, la especialización en segmentos de alto volumen de ventas posibilitará la exportación a otros países; mientras que aconsejan importar aquellos modelos en los que existe un bajo volumen de ventas.

En el caso de **Uruguay** se trata de uno de los sectores más afectados<sup>51</sup>. Los fabricantes temen el ingreso a Brasil de automotores y autopartes europeos en condiciones preferenciales, ya que este es su segundo mercado de exportación después de China. A ello se suma un contexto de desaceleración



del mercado automotor que viene causando un descenso en las ventas en el mercado nacional, que se prevé será de 15% en 2019<sup>52</sup>.

El sector expresó gran preocupación por la importante carga impositiva que pesa sobre los vehículos uruguayos<sup>53</sup>, y que constituye uno de los principales obstáculos para la mejora de la competitividad, un factor indispensable frente al acuerdo con la UE.

Preocupaciones similares afectan a los industriales automotrices paraguayos, ya que las industrias brasileñas fabricantes son las principales importadoras de las autopartes exportadas por **Paraguay**<sup>54</sup>. Al respecto, en el marco del acuerdo con la UE, el sector logró acordar consideraciones especiales en relación con los demás Estados, en la importación de materiales originarios para sector autopartes.



## Conclusiones

El acuerdo entre el MERCOSUR y la UE demandó más de veinte años durante los cuales la negociación atravesó etapas de avance, estancamiento y retrocesos, a causa de que ambos bloques tenían requerimientos de mínima que no estaban dispuestos a ceder y que reflejaban, en gran medida, sus asimetrías estructurales y de política. A esto se sumaron factores vinculados a las respectivas agendas internas y a la coyuntura internacional, contemporáneos al proceso de negociación del acuerdo. En 2016 se reanudaron las negociaciones hasta alcanzar un acuerdo en principio en junio de 2019.

En líneas generales, los sectores analizados en este informe enfatizaron la necesidad de cautela hasta conocer en profundidad la “letra chica” del acuerdo<sup>55</sup>.

No obstante, hasta el momento se observa una mirada positiva sobre las oportunidades de acceso y la apertura de algunos mercados particulares, matizada por la preocupación por las posibilidades reales de acceso al mercado de la UE, en particular, en referencia a los diferenciales de competitividad y los altos estándares que caracterizan a los productos agropecuarios europeos.

Por otro lado, existe temor ante la competencia en el mercado doméstico e intrarregional, especialmente en el brasileño, de fundamental importancia para las exportaciones de los otros socios, en los distintos sectores revisados.

Se observa en general una demanda de políticas para fortalecer la competitividad, en particular, en el caso de sectores sensibles que recibieron un mayor periodo de transición como el lácteo y el automotriz.

## Notas

<sup>1</sup> La ZLC forma parte de un Acuerdo de Asociación que también incluye compromisos de cooperación y diálogo político. El acuerdo sobre estos dos pilares fue alcanzado en junio de 2018 pero dichos textos aún no son públicos.

<sup>2</sup> Se revisaron los comunicados oficiales de las principales cámaras sectoriales y las intervenciones en los principales medios de prensa de sus representantes entre el 28 de junio y el cierre de esta nota, el 21 de octubre de 2019.

<sup>3</sup> Makuc, A., Duhalde, G., & Rozemberg, R. (2015)

<sup>4</sup> Campos, R. y Carciofi, R. (2016).

<sup>5</sup> De acuerdo con el Documento resumen del acuerdo redactado por Argentina (Argentina, 2019). [Enlace](#).

<sup>6</sup> Mecanismo denominado ISDS por sus siglas en inglés (Investor-State Dispute Settlement). Generalmente los acuerdos de inversiones, y algunos acuerdos de comercio incluyen esta cláusula que permite a un inversor de un estado parte comenzar un reclamo a otro estado parte del acuerdo en cuestión (Gaukrodger, D., & Gordon, K., 2012).

<sup>7</sup> En ambos casos, la participación en las exportaciones mundiales de lácteos es mayor que la participación total de estos dos países en las exportaciones mundiales. Así, tanto Argentina como Uruguay han tenido en 2018 una participación de 0,9% en las exportaciones mundiales de lácteos, frente una participación de 0,3% y 0,04% respectivamente, en el total del comercio con el mundo. Sin embargo, las ventas de lácteos se encuentran fuertemente concentradas en Brasil.

<sup>8</sup> La Política Agrícola Común (PAC) fue establecida en 1962 para la promoción y protección del desarrollo agrícola diversificado en la "Europa de los 6" aplicando un programa de subsidios a través diversos mecanismos de intervención. Esta política ha sufrido cuantiosos cambios desde su gestación y ha pasado de un mecanismo de intervención a través de los precios a mecanismos más lejanos al mercado como los pagos directos al productor no vinculados al nivel de producción (Porta, Bertoni y Gutti, 2012).

<sup>9</sup> Estos aranceles son equivalente *ad valorem* promedio, dado que los aranceles para dichos productos son específicos. Se consideran las subpartidas 040210 a 040221 consecutivas.

<sup>10</sup> Corresponde al equivalente *ad valorem* de la partida 0406 cuyos aranceles son específicos.

<sup>11</sup> Ver párrafos 1 al 9 del art. X35, Capítulo de Propiedad Intelectual del acuerdo MERCOSUR-UE.

<sup>12</sup> Ver declaraciones de Miguel Paulón, presidente de CIL, Centro de la Industria Lechera de Argentina (consultado el 21/10/2019). [Enlace](#).

<sup>13</sup> Declaraciones del presidente de CONAPROLE (Cooperativa Nacional de Productores de Leche), la empresa láctea más importante de Uruguay (consultada el 21/10/2019). [Enlace](#).

<sup>14</sup> Durante un período, por iniciativa de Brasil, el sector lácteo no formó parte de las negociaciones del acuerdo, debido a la importancia del sector en la economía nacional. G. Bagnato. Gerente del Instituto Nacional de la Leche (INALE). Uruguay. Julio 2019.

<sup>15</sup> Declaraciones de Covatti Filho, Secretario Estadual de Agricultura de Rio Grande do Sul. [Acordo do UE abrirá mercados que não temos](#). Jornal do Comércio. Porto Alegre. 2 de septiembre de 2019.

<sup>16</sup> Declaraciones de Geraldo Borges, Presidente de Abraleite, Associação Brasileira dos Produtores de Leite. [Enlace](#).

<sup>17</sup> Cabe mencionar que el 31 de mayo de 2018 finalizó el acuerdo que establecía cupos a las importaciones brasileñas de leche provenientes de Argentina.

<sup>18</sup> Declaraciones del presidente de Sindilat-RS, Alexandre Guerra. [Sindilat pede medidas para enfrentar acordo com a UE](#). Jornal do Comercio. Porto Alegre. Brasil. 28 de octubre de 2019.

<sup>19</sup> Peso carcasa o peso canal, corresponde al peso de las canales (cuerpo del animal sacrificado) que se obtendría de la faena de animales vivos, o bien el peso de las canales que fueron necesarias para obtener la carne efectivamente comercializada.

<sup>20</sup> Peso embarque o peso producto corresponde al peso neto de la carne que se comercializa como producto final.

<sup>21</sup> En equivalente *ad valorem* del arancel. Los aranceles fuera de la cuota son en realidad aranceles específicos o mixtos.

<sup>22</sup> Las condiciones actuales de la cuota Hilton establecen un arancel *ad valorem* de 20% y se distribuyen de la siguiente manera: Argentina 29.500 tn, Uruguay 6280 tn, Brasil 10.000 tn; y Paraguay 1.000 tn.

<sup>23</sup> En promedio entre 2016 y 2018. Cifras de Bruegel (2019).

<sup>24</sup> No existen otras cuotas exclusivas para el MERCOSUR para carnes congeladas de acuerdo con Bruegel (2019).

<sup>25</sup> Actualmente no existen cuotas exclusivas para el MERCOSUR para carne porcina (Bruegel, 2019).

<sup>26</sup> Entre un mínimo de 46.7 EUR/100 kg (equivalente a unos 530,16 euros por tonelada) y un máximo de 86.9 EUR/100 kg (equivalente a unos 986,5 euros por tonelada) para la partida 0403: "Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada". Fuente: Market Access Map.

<sup>27</sup> Cámara de la Industria y el Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA). [Informe Económico Mensual](#). N° 221. Junio 2019. Consultado el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#).

<sup>28</sup> Declaraciones de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC). [La Sociedad Rural Argentina y la Cámara de Comercio apoyan el acuerdo MERCOSUR-UE. Rio Cuarto](#). 29 de junio de 2019. Consultado el 21 de octubre.



<sup>29</sup> Sistema Fiep. [Mercosul e União Europeia: exportações em foco na indústria do Paraná](#). Consultado el 21 de octubre de 2019.

<sup>30</sup> Declaraciones de Edson Campagnolo, presidente del Sistema Fiep. [MERCOSUL e União Europeia: exportações em foco na indústria do Paraná](#). 12 de julio de 2019. Consultado el 21 de octubre de 2019.

<sup>31</sup> Según intervenciones en prensa de cámaras como la Cámara Paraguaya de Carnes (CPC), la Comisión de Industrialización, Comercialización y Promoción de la Carne Bovina de la Asociación Rural del Paraguay (ARP) y la Asociación Rural del Paraguay (ARP). [Paraguay buscará el mayor beneficio del acuerdo](#). La Nación. Asunción. Consultado el 21 de octubre de 2019.

<sup>32</sup> Según intervenciones en prensa de Luis Vilasanti, Presidente de Asociación Rural del Paraguay (ARP). [ARP insiste en exportar un 25% del cupo otorgado por la Unión Europea](#). El País. Montevideo. 18 de julio de 2017. Consultado el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#).

<sup>33</sup> Entrevista a Diego Payssé, Director de Asuntos Internacionales de la Asociación Rural del Uruguay. Tiempo de Cambio. Consultado el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#).

<sup>34</sup> Declaraciones de Oscar Ló, Presidente do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin). [Os impactos do acordo Mercosul-EU para Rio Grande do Sul](#). Jornal do Comércio. Rio Grande do Sul. 2 de julio de 2019.

<sup>35</sup> Entrevista a José Lez, presidente de Inavi. [El vino, oportunidades y desafíos de cara al acuerdo Mercosur-Unión Europea](#). Montevideo. 11 de julio de 2019.

<sup>36</sup> Comunicado de la Cámara de Bodegas Argentinas. [La industria del vino apoya al gobierno nacional en las negociaciones en curso del Mercosur con la UE](#). 21 de junio de 2019 (consultado el 21 de octubre de 2019).

<sup>37</sup> Declaraciones de Carlos Fiochetta, Director Ejecutivo de la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR). Consultado el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#). [Enlace](#).

<sup>38</sup> Sin embargo, el acuerdo MERCOSUR-UE se basa en el principio de “lista abierta”, es decir que las partes tienen la posibilidad de incluir la protección de futuras IG al listado que consta en el Anexo II del acuerdo.

<sup>39</sup> Comunicado del Instituto Brasileiro de Vinho (IBRAVIN). [Nota sobre Acordo Livre Comércio e Medidas Compensatórias. Rio Grande do Sul](#). 5 de julio de 2019. Consultado el 21 de octubre de 2019.

<sup>40</sup> Entrevista al presidente del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI). [El Vino, oportunidades y desafíos de cara al acuerdo MERCOSUR-Unión Europea](#). Con Buen Gusto. Radio Carve. Montevideo. 11 de julio de 2019. Consultado el 21 de octubre de 2019.

<sup>41</sup> Rozemberg, R., & Gayá, R. (2019).

<sup>42</sup> Cabe destacar que una proporción no menor de las terminales automotrices que operan tanto en Argentina como en Brasil y que coordinan sus actividades regionalmente en el marco del régimen sectorial son empresas de capital europeo.

<sup>43</sup> Ministerio de Hacienda de Argentina con base en la Subsecretaría de Programación Económica. 2018. [Enlace](#).

<sup>44</sup> De acuerdo con datos de ADIMRA, la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina. Esta brecha es de 11 p.p. En maquinaria y equipo y equipos de transporte, que incluye sector automotriz, y de 12 p.p. en máquinas y aparatos eléctricos. [Enlace](#).

<sup>45</sup> Declaraciones de Luis Fernando Peláez Gamboa, presidente de ADEFA a distintos medios. Consultados el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#). [Enlace](#).

<sup>46</sup> Según declaraciones reportadas por el diario La Nación. [MERCOSUR-UE. Las preguntas que dejó la firma del acuerdo](#). La Nación. Buenos Aires. 4 de julio de 2019. Consultadas el 21 de octubre de 2019.

<sup>47</sup> De acuerdo con el comunicado de AFAC, el déficit del sector con la UE hace que lo negociado sea muy importante. Comunicado consultado el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#).

<sup>48</sup> Según las opiniones de ADIMRA sobre toda la cadena metalúrgica, que incluye al sector automotriz y autopartista consultadas el 21 de octubre de 2019. [Enlace](#).

<sup>49</sup> Declaraciones de Fabrizio Panzini, Gerente de Negociaciones Internacionales. CNI. [Acordo com União Europeia desafia força decadente da indústria brasileira](#). Fuente: UOL Economía. San Pablo. 2 de agosto de 2019.

<sup>50</sup> Fabrizio Panzini. CNI. [Enlace](#).

<sup>51</sup> Declaraciones de Ramón Cattaneo. Secretario Ejecutivo. Cámara de Industriales Automotrices del Uruguay. Fuente: La Diaria. 6 de julio de 2019. [Enlace](#).

<sup>52</sup> Diario El País en base a Asociación del Comercio Automotor (ACAU). [La venta de vehículos nuevos aumentó por primera vez en el año](#). Montevideo. 6 de julio de 2019.

<sup>53</sup> Declaraciones de: Agustín Romelli. Presidente. Asociación de Concesionarios de Marcas de Automotores (Ascoma). Diario El País [Enlace](#); y Álvaro Paz, Gerente de Ascoma. Fuente: El País. Uruguay. 25 de marzo de 2018. [Enlace](#).

<sup>54</sup> Cámara de Empresas Maquiladoras del Paraguay (Cemap).

<sup>55</sup> Los cronogramas detallados de desgravación se hicieron públicos en noviembre de 2019.

## Bibliografía

- ADIMRA (2019). [Acuerdo MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA](#). Informe Especial. Buenos Aires. 2019.
- OMC (2019). [Principles of the Trading System](#). Página web, consultada el 21 de octubre de 2019 10.26 AM.
- CNI (2017). [Negociações entre o Mercosul e a União Europeia](#). Documento de posição da indústria. CNI. Brasília. 2017.
- Gaukrodger, D., & Gordon, K. (2012). Investor-State Dispute Settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community.
- Gabinete Productivo (2012) [Plan Sectorial Automotor/Autopartista](#). Uruguay. 2012.
- Porta, F., Gutti, P., y Bertoni, R. (2012). Integración económica. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación. Universidad de Quilmes.
- OMC. (1995). [Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio](#) (ADPIC).
- Consejo de la Unión Europea. [Política Agrícola Común](#).
- Baltensperger, M., & Dadush, U. (2019). [The European Union-MERCOSUR Free Trade Agreement: Prospects and Risks](#). Policy Contribution, Bruegel. 2019.
- Ministerio de Hacienda de Argentina (2018). [Informe de Cadenas de Valor. Automotriz y Autopartista](#). Subsecretaría de Programación Microeconómica. Buenos Aires. Julio 2018.
- Labraga. (2016). [Exportaciones de carne bovina del MERCOSUR: Una cuantificación de los efectos comerciales de medidas sanitarias nuevas y tradicionales](#). Nota Técnica. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Asociación Rural de Paraguay (2017). [La ganadería como instrumento de desarrollo de Paraguay](#). Asunción. Abril 2017.
- Makuc, A., Duhalde, G., & Rozemberg, R. (2015). La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco de Cooperación: ¿Quo vadis? Inter-American Development Bank.
- Campos, R. y Carciofi, R. (2016). [Unión Europea-MERCOSUR: una negociación con final abierto](#). CECE. Diciembre de 2016.

BID-INTAL (2019). [Acuerdo de Asociación MERCOSUR-Unión Europea](#). Buenos Aires. Julio 2019.

Rozemberg, R., & Gayá, R. (2019). MERCOSUR en tiempos de cambio: implicaciones para la negociación con la Unión Europea. Documentos de trabajo (Fundación Carolina): Segunda época, (9), 1. [https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/06/DT\\_FC\\_09.pdf](https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/06/DT_FC_09.pdf)

[INTrade](#). Banco Interamericano de Desarrollo.

[Market Access Map](#). International Trade Center (ITC).

[Solución Comercial Integrada Mundial](#). Banco Mundial.

Copyright © 2019 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

