

EL ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UE Y MERCOSUR Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMÍAS EUROPEAS

A finales de junio, la Unión Europea (UE) y los cuatro países latinoamericanos que constituyen el bloque comercial de MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) firmaron, después de 20 años de negociaciones, un acuerdo comercial histórico. El tratado, pendiente de su redacción final y ratificación¹, prevé la eliminación de aranceles en más del 90 % de los intercambios de bienes entre las dos áreas e incluye disposiciones que facilitan el comercio de servicios y la liberalización de los procesos de contratación pública. Dada la amplitud de su alcance, se espera que el acuerdo impulse de manera notable los flujos comerciales bilaterales y la integración económica entre las dos regiones. El tratado representa también una señal del compromiso de la UE con el mantenimiento del libre comercio en un contexto global caracterizado por crecientes tensiones proteccionistas. En este recuadro se describen las principales características del acuerdo y se discute su alcance desde una perspectiva sectorial.

Según el acuerdo, los países de MERCOSUR eliminarán los aranceles sobre el 91 % de los bienes importados de la UE, entre los cuales se encuentran productos de exportación clave para la UE, como los vehículos y la maquinaria. A su vez, la UE liberalizará el 95 % de las importaciones de bienes procedentes de MERCOSUR, incluyendo el 82 % de las importaciones de productos agrícolas. Algunos productos, como la carne o el azúcar, registrarán una liberalización parcial. En general, la reducción de aranceles tiene lugar en un período de 10 años desde la ratificación del acuerdo. El acuerdo contiene también provisiones que reducen las barreras no arancelarias a través de la simplificación de los procesos de aduanas y otras que facilitan el comercio de servicios mediante cláusulas de no discriminación de las empresas extranjeras. Asimismo, se contempla la liberalización de los procesos de contratación pública por ambas partes. De esta forma, las empresas europeas serán las primeras empresas no pertenecientes a MERCOSUR en acceder a estos procesos en igualdad de condiciones que las empresas locales, una situación en la que, hasta ahora, solo podían participar a través de sus subsidiarias². En

línea con el modelo de acuerdos comerciales que se ha impuesto en los últimos años, el tratado incluye también disposiciones de salvaguarda del medioambiente y de los estándares laborales, tales como la libertad de asociación de los trabajadores, el derecho a la negociación colectiva o la no discriminación en el trabajo.

Actualmente, la UE es, después de China, el principal socio comercial de MERCOSUR, y representa el 20 % del comercio de bienes del bloque latinoamericano. En el caso de la UE, el comercio con MERCOSUR constituye únicamente el 2,2 % de los intercambios comerciales de bienes y servicios³. Como es habitual en el patrón de comercio entre las economías desarrolladas y las emergentes, la UE presenta ventaja comparativa frente a MERCOSUR (véase gráfico 1.3) en la provisión de productos de mayor contenido tecnológico, como la maquinaria, el material eléctrico o los productos químicos, mientras que los países de MERCOSUR muestran ventaja comparativa en aquellos bienes intensivos en materias primas o recursos naturales, como los animales, minerales, alimentos o vegetales. Ello se refleja en la estructura del comercio bilateral entre ambas áreas que se presenta en los gráficos 1.1 y 1.2, junto con los niveles arancelarios que en la actualidad gravan los distintos tipos de productos. Como se aprecia en los gráficos, mientras que las importaciones de la UE provenientes del bloque latinoamericano se concentran en productos agrícolas y alimenticios, las exportaciones europeas a MERCOSUR están constituidas principalmente por productos químicos y farmacéuticos, maquinaria, vehículos y productos eléctricos, que se enfrentan en la actualidad a aranceles elevados. En lo que se refiere a los servicios —aunque no se presentan en el gráfico—, la UE resulta proveedora neta de todas las tipologías de prestaciones.

El acuerdo tiene una notable trascendencia para la UE, dadas las elevadas barreras arancelarias de MERCOSUR en sectores clave del comercio bilateral. En términos del tamaño de los flujos comerciales afectados, el tratado con MERCOSUR es de una magnitud similar o algo

1 El acuerdo deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo y, probablemente —en función de las disposiciones contenidas en el texto final—, también por los Parlamentos nacionales de los Estados involucrados (<https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/agreement-explained/>).

2 Empresas con sede en el bloque latinoamericano y controladas por una matriz europea.

3 El saldo comercial europeo frente al bloque latinoamericano ha sido, en los últimos años, ligeramente superavitario (+0,02 % del PIB en el comercio de bienes en 2018 y +0,08 % en los intercambios de servicios en 2017).

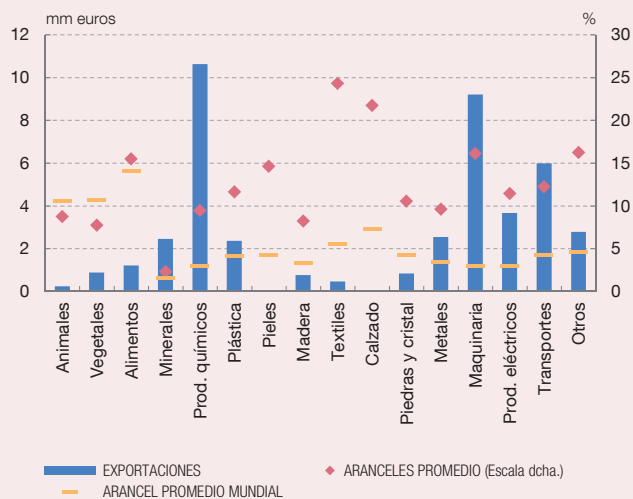
EL ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UE Y MERCOSUR Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMÍAS EUROPEAS (cont.)

inferior a la de los recientes tratados firmados con Canadá o Japón. Sin embargo, en comparación con estos, el tratado con MERCOSUR supondrá una reducción en los costes de la exportación mucho mayor, debido a que la

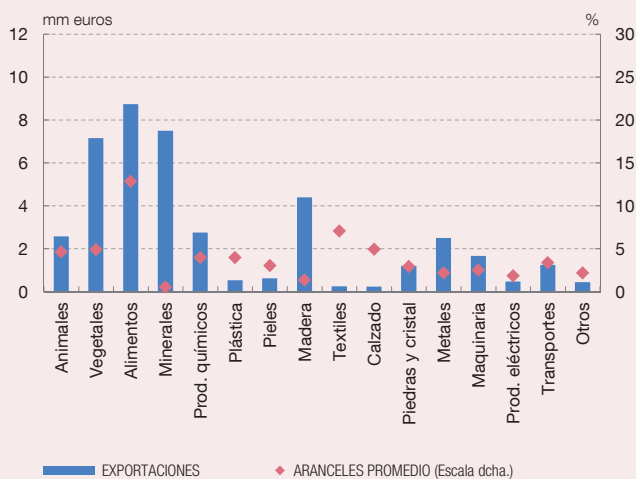
disminución de aranceles en este acuerdo será comparativamente más pronunciada en los principales productos de exportación europeos, de acuerdo con las estimaciones de la Comisión Europea⁴. En términos de

Gráfico 1
LAS RELACIONES COMERCIALES ACTUALES ENTRE LA UE Y MERCOSUR

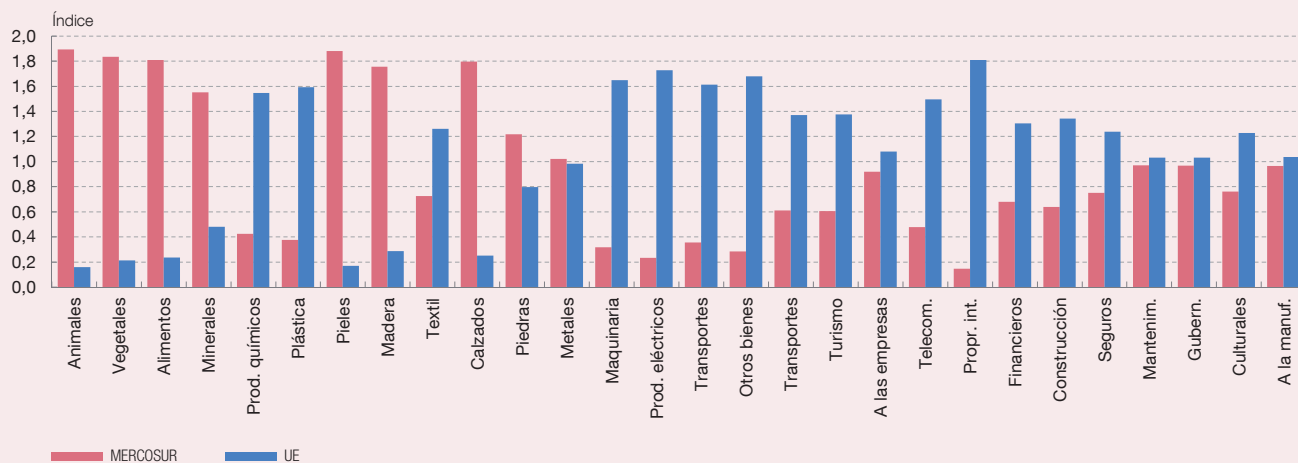
1 COMERCIO DE BIENES: EXPORTACIONES DE LA UE A MERCOSUR Y ARANCELES PROMEDIOS



2 COMERCIO DE BIENES: EXPORTACIONES DE MERCOSUR A LA UE Y ARANCELES PROMEDIOS



3 ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA



FUENTES: Eurostat, OMC, Banco Mundial y Banco de España.

4 La Comisión Europea calcula un ahorro en términos de menores aranceles como resultado del acuerdo con MERCOSUR de alrededor de 4 mm de euros. Para los acuerdos con Canadá o Japón, este ahorro se estimaba en una cantidad menor o igual a 1 mm de euros.

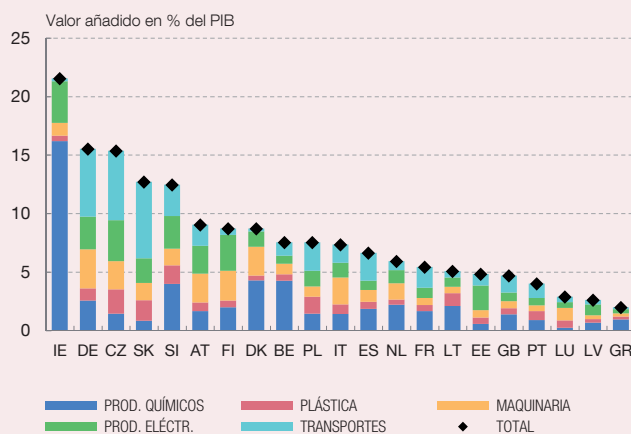
EL ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UE Y MERCOSUR Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMÍAS EUROPEAS (cont.)

sus efectos sobre la actividad de la UE, algunos estudios disponibles indican que el impacto positivo del acuerdo sobre la actividad en el largo plazo se situaría entre el 0,1 % y el 0,3 % del PIB⁵.

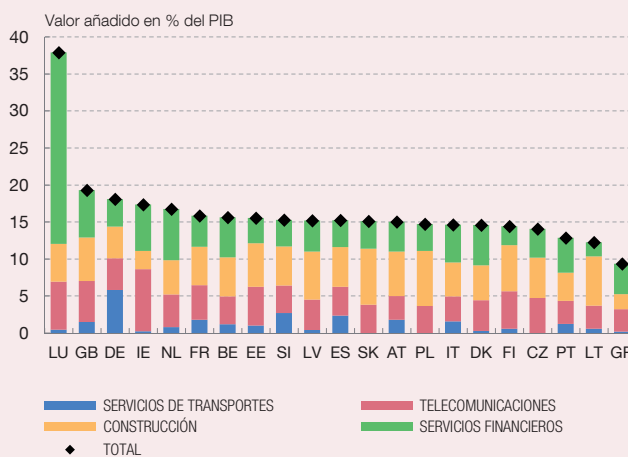
El gráfico 2.1 muestra las economías de la UE que, en principio, podrían beneficiarse más de la supresión de los aranceles al estar especializadas en la producción de sectores que presentan ventaja comparativa frente a

Gráfico 2
VENTAJA COMPARATIVA DE LOS DOS BLOQUES. PAÍSES MÁS FAVORECIDOS POR EL ACUERDO Y ECONOMÍAS MÁS EXPUESTAS A LA COMPETENCIA DE MERCOSUR

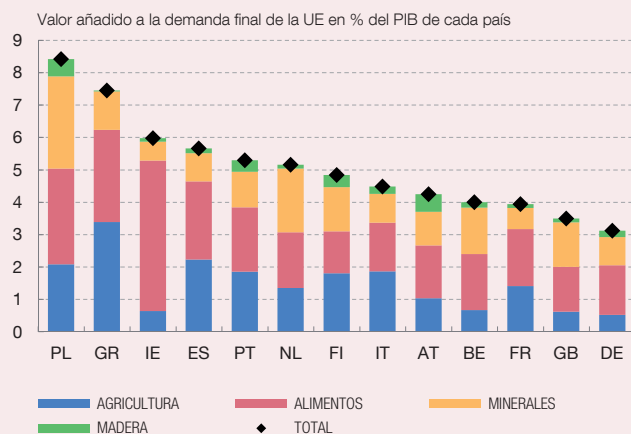
1 BIENES: RELEVANCIA DE LOS SECTORES DE VENTAJA COMPARATIVA DE LA UE



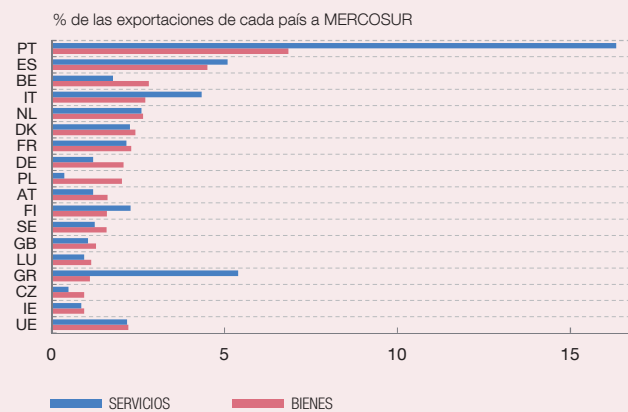
2 SERVICIOS: RELEVANCIA DE LOS SECTORES DE VENTAJA COMPARATIVA DE LA UE (a)



3 EXPOSICIÓN A LA COMPETENCIA DE MERCOSUR



4 RELEVANCIA DEL COMERCIO CON MERCOSUR



FUENTES: Eurostat, Comtrade, OECD TiVA, Fondo Monetario Internacional y Banco de España.

a Para Polonia, la República Checa y Eslovaquia, se omite el valor añadido aportado por los servicios de transporte por carretera, que previsiblemente no se verían beneficiados por el acuerdo.

5 C. Kirkpatrick y C. George (2009), *Trade sustainability impact assessment (SIA) of the association agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR*, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, y A. Burrell et al. (2011), *Potential EU-MERCOSUR free trade agreement: impact assessment*, Publications Office of the European Union.

MERCOSUR, y que además se beneficiarán de rebajas arancelarias sustanciales. Entre estos países, destacan aquellos especializados en la industria química y la industria de transportes, maquinaria y productos eléctricos. Además, los países europeos relativamente más especializados en la provisión de servicios podrían disfrutar de nuevas oportunidades de expansión en estos mercados (véase gráfico 2.2)⁶.

Los países de MERCOSUR, por su parte, tienen, como se ha señalado, una ventaja en la producción de alimentos, productos agrícolas y minerales. El gráfico 2.3 muestra, para las principales economías europeas, el peso en el PIB de los sectores en los cuales MERCOSUR tiene una ventaja comparativa, basado en la participación del valor añadido por dichos sectores a la demanda final de la UE. Los países que quedarían más expuestos a la competencia de MERCOSUR serían aquellos con mayor peso de los sectores agrícolas y de alimentos. A estas economías más expuestas se añadiría Francia, al considerar la producción de carne vacuna, una rama de la industria agrícola en la que el bloque latinoamericano tiene una ventaja comparativa especialmente elevada.

No obstante, el análisis realizado únicamente a partir de las ventajas comparativas reveladas subestima las

oportunidades que el acuerdo ofrece en sectores que están actualmente muy protegidos en América Latina, como el textil y el de calzados, y de los que se podrían beneficiar economías europeas con una especialización relativa, como Portugal, Italia y España⁷. Además, el análisis no tiene en cuenta las ventajas que puede ofrecer este acuerdo para países como España y Portugal, sobre la base de otros determinantes del comercio, como los vínculos culturales y lingüísticos⁸. De hecho, el comercio de bienes y servicios con el bloque latinoamericano representa el 4,5% de los intercambios comerciales de España, el doble que el promedio de la UE, una característica que comparte con Portugal, el otro país de la Unión que tiene un idioma común con una economía de MERCOSUR (véase gráfico 2.4). Además, España es, actualmente, el segundo proveedor de servicios al bloque latinoamericano entre los países europeos. Esta circunstancia sitúa a España en una posición privilegiada para aprovechar las oportunidades que brinda este acuerdo, tanto en el ámbito comercial como en lo que concierne a la provisión de servicios y a la participación en los procesos de contratación pública, aunque algunos sectores intensivos en materias primas experimentarán mayores presiones competitivas.

6 No se incluyen en el análisis los servicios relativos al turismo, para los que el impacto del acuerdo sería reducido, ni los derechos de propiedad intelectual, pues la clasificación de la base de datos TIVA no permite la cuantificación de su peso en el PIB.

7 El valor añadido por estas industrias en porcentaje del PIB es del 2,6%, 1,9% y 0,7% en Portugal, Italia y España, respectivamente.

8 La literatura sustenta la influencia de estos factores a la hora de explicar los flujos bilaterales de comercio. Véase, por ejemplo, Bayer *et al.* (2007), «Free trade agreements in the Americas: are the trade effects larger than anticipated?», *The World Economy*.