



ACUERDO UNIÓN EUROPEA-MERCOSUR

(APENAS) UNA GRAN OPORTUNIDAD



El 28 de junio de 2019 se concluyó un histórico acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea (UE). Todavía no está redactado el texto final y, por supuesto, tampoco está la aprobación final de las partes (Consejo y Parlamento europeos y los estados del Mercosur), pero aun así es sin dudas una muy buena noticia.

Se trata de un acuerdo que comprende un comercio recíproco total del orden de 90 000 millones de dólares. La UE es el segundo destino comercial del Mercosur y el segundo destino de las exportaciones uruguayas detrás de China. Aproximadamente el 20 % de las exportaciones uruguayas se dirigen a ese destino¹.

Según información de la UE, el comercio bilateral con el Mercosur totaliza € 88 000 millones en bienes y € 34 000 millones en servicios. Cada año la UE exporta bienes por € 45 000 millones al Mercosur e importa productos del Mercosur por € 43 000 millones. En servicios, la UE exporta al Mercosur € 23 000 millones, y el Mercosur exporta a la UE € 11 000 millones².

El acuerdo reduce los impuestos a la importación de bienes y servicios de ambas partes y posee

muchos aspectos cuyo detalle no se puede analizar en este espacio. Basta con mencionar que se prevén, además de la reducción de aranceles al comercio de bienes y servicios, reglas de origen, propiedad intelectual, indicaciones geográficas, facilitación de servicios aduaneros y comerciales, reglas fitosanitarias, de defensa de la competencia, subsidios, transparencia regulatoria, facilitación de inserción de pymes, y un sistema transparente de resolución de disputas basado en la mediación y el arbitraje.

Cada aspecto requerirá un análisis particular. Pero hoy debemos recordar que este acuerdo implica una oportunidad; no garantiza ningún resultado.

Veamos qué considera la UE que el Mercosur obtiene con este acuerdo, y qué es lo que se pretende de nuestros países. La UE dice que para el Mercosur será más fácil exportar a la UE, “en la medida que se respeten los altos estándares de la UE”; el acuerdo ayudaría a las industrias del Mercosur a “integrarse a las cadenas de valor altamente innovativas de la UE, volviéndolas más competitivas”; los países del Mercosur “reducirían su foco

¹ Síntesis del acuerdo, extraída del sitio web del Ministerio de Relaciones Exteriores.

² Extraído del memorandum *Key elements of the EU-Mercosur trade agreement*, del 28 de junio de 2019, publicado en el sitio web de la European Commission.

en la exportación de *commodities* y diversificarán sus economías produciendo bienes y servicios de más alto valor". Pero, para ello, "los gobiernos del Mercosur se comprometen a facilitar y simplificar la realización de negocios, mejorando el clima de inversiones en sus países". Y todavía más, dice la UE, el Mercosur se compromete a facilitar el clima de inversiones "mediante la adopción de procedimientos y regulaciones predecibles y transparentes, y proveyendo un mejor acceso a su mercado"³.

La visión europea de este acuerdo trasunta el desafío central de Uruguay. Hay que alcanzar "los altos estándares de la UE". Y los países del Mercosur recibirán inversiones europeas en la medida que faciliten el clima de inversiones, reduciendo la opacidad procedimental y reglamentaria que suele caracterizarlos al momento de permitir el acceso a sus mercados e instituciones.

Para alcanzar los estándares requeridos existen varios problemas, que no son nuevos: educativos, laborales, reglamentarios, burocráticos, de costos, debilidades institucionales...

Tomemos como ejemplo las prevenciones que ha debido tomar la empresa UPM —al margen de este acuerdo UE-Mercosur— para dar una confirmación definitiva —todavía pendiente— a su inversión.

En la cláusula 3.9.3 del Contrato entre Uruguay (ROU) y UPM⁴ se establece que "(b) ROU impulsará (...)

planes de desarrollo urbano de las ciudades donde pueden construirse las casas temporales y deberá proporcionarle a UPM comodatos temporales de las diferentes extensiones de terreno de propiedad pública aptas para la construcción, para que UPM o sus contratistas puedan construir alojamiento temporal. (d) ROU acepta que: i. Proporcionará la implementación de los planes de ordenamiento territorial que deben incluir (...) la aprobación de varios servicios auxiliares necesarios para que las comunidades en donde se construirán las casas funcionen de manera ordenada (incluso con respecto al ocio, la salud, la seguridad y el transporte). ii. Organizará servicios de transporte público en Paso de los Toros y Centenario para transportar a los trabajadores desde y hacia el sitio de la Planta de Celulosa durante su construcción, montaje y puesta en marcha y su funcionamiento (...)"

Un ejemplo para evitar la excesiva discrecionalidad y burocratización del Estado uruguayo es la cláusula 3.6.9 (f) "En caso de que, debido a escasez de mano de obra local especializada (...) UPM requiera que se contraten más empleados extranjeros (...) i. UPM formulará la solicitud a ROU" y esta "... se compromete a actuar con la mayor celeridad y a resolverlo favorablemente, otorgando la excepción correspondiente en un plazo no mayor a 5 (cinco) días hábiles".

Es cierto que esta inversión tiene una magnitud única que no será la regla, pero si cada inversor se siente en la necesidad de firmar un contrato con disposiciones como

estas, es porque Uruguay no alcanza los estándares competitivos que el acuerdo UE-Mercosur requiere.

Las medidas requeridas no pueden quedar sujetas a una negociación caso a caso con cada inversor. Debe haber garantías legales objetivas y no discriminatorias. Debe eliminarse la opacidad reglamentaria y procedimental que se observa desde la UE.

Se requieren leyes cumplibles, reglamentos claros y simples con mínima discrecionalidad administrativa, fortalecimiento de la Justicia —que en Uruguay tiene larga tradición de independencia, pero con medios escasos—, desburocratización, costos razonables y un largo etcétera, sin el cual cualquier acuerdo de comercio será letra muerta, o será la muerte para las personas y empresas uruguayas. Estas medidas no deberían discriminar a los inversores extrazona UE-Mercosur, ni a las empresas nacionales.

Mientras no se logren instrumentar estas medidas, deberemos seguir firmando contratos en los que el país se obligue a extrañezas como garantizar el funcionamiento ordenado de los lugares de ocio, o resolver peticiones —¡favorablemente!— en cinco días. ●



Por Gonzalo A. Lorenzo
Socio del Estudio Jurídico
Scelza & Montano

SCELZA & MONTANO
ESTUDIO JURIDICO

³ Extraído de The EU-Mercosur Trade Agreement Questions and Answers, de la European Commission.

⁴ Extraído del contrato entre la República Oriental del Uruguay y UPM, 7 de noviembre de 2017.