



## **El acuerdo UE-Mercosur abre nuevas oportunidades para los operadores logísticos españoles**

El reciente acuerdo de libre comercio firmado entre la Unión Europea (UE) y los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) es una gran oportunidad para el sector logístico español. Así lo apuntan los operadores logísticos consultados por esta publicación, aunque son prudentes, pues aún es necesario alcanzar el acuerdo técnico que desarrolle el tratado. En todo caso, coinciden en apuntar que la eliminación de aranceles permitirá incrementar los flujos en la automoción, maquinaria o el farmacéutico, entre otros sectores. Para el director general de Alfil Logistics, Jaume Bonavia, la firma de este acuerdo “genera grandes oportunidades” para un operador logístico como el que dirige, porque “Mercosur es un mercado muy interesante” .

Por su parte, el abogado Renato Massari, que trabaja con temas de comercio con el Mercosur para fondos de inversión y ha presentado, recientemente, una tesis

doctoral sobre el acuerdo, ha explicado que uno de los puntos clave para la UE ha sido la liberalización de los servicios de transporte marítimo, la cual se ha incorporado al acuerdo. Para Massari, “la generación de negocio que se espera y el intercambio de bienes requerirá de una amplia cadena logística y de transporte, de las cuales el Mercosur, con la probable excepción puntal del Brasil, carece”. El abogado ha añadido que algunos sectores productivos perderán y otros ganarán, pero también se generarán nuevas oportunidades y nichos de mercado: “Hay que tener muy presente que la UE es el mayor mercado mundial y el Mercosur el quinto, ante lo cual, el acuerdo abre un abanico de oportunidades muy amplio para ambos que resulta esencial en la actualidad, cuando el FMI ha diagnosticado para este 2019 una contracción del crecimiento de la economía mundial del 70%”.

El expresidente de la asociación latinoamericana de transitarios y agentes de carga Alacat y presidente de la compañía Planet Cargo Group, Galo Molina, considera que el acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur abre grandes oportunidades para países como Uruguay y Paraguay. El primero de ellos, ha continuado Galo Molina, dispone de “zonas logísticas muy desarrolladas, tiene un puerto franco y unas zonas francas que pueden aprovechar toda la coyuntura con Europa”. En cuanto a países de mayores dimensiones, como Brasil y Argentina, Molina ha señalado que en el sector marítimo, los puertos de Santos y Buenos Aires son una buena baza, pero, en el sector aéreo, “tenemos que seguir mejorando la conectividad, no solo con Madrid, sino también con Barcelona, donde hay una gran oportunidad de crecer tanto en pasajeros como en carga”.

España y el Mercosur tienen una estrecha relación comercial, que se verá impulsada por el reciente acuerdo de libre comercio. Actualmente, casi 10.000 empresas españolas exportan a los países del Mercosur, el 90% de las cuales son pequeñas y medianas empresas (pymes). La asociación de Estados latinoamericanos es el quinto mayor socio comercial de España fuera de la UE.

## **SIMPLIFICACIÓN DE TRÁMITES Y MENOS BUROCRACIA**

El acuerdo simplificará los controles fronterizos, reducirá la burocracia y limitará el uso de los impuestos a la exportación por los países del Mercosur. Massari ha destacado, en este ámbito, el sistema de autocertificación de origen, que ya rige en la UE y resulta desconocido en el Mercosur, y mediante el cual el exportador podrá reducir grandes costes operativos. También se ha incorporado la prohibición de utilizar de licencias no automáticas de importación o protocolos sanitarios, fitosanitarios y normas técnicas que “no solo otorgan certeza a los exportadores, sino también evitan medidas injustificadas y arbitrarias y con ello la desaparición de los obstáculos o restricciones no arancelarias”, ha desgranado el abogado Renato Massari. Por su parte, el director general de Alfil Logistics, Jaume Bonavia, ha valorado muy positivamente la estandarización de los procesos para poder jugar al mismo nivel con reglas claras y transparentes.

Otros operadores logísticos, como Tiba, prevén incrementar sustancialmente sus transacciones logísticas en América Latina, “sobre todo, teniendo en cuenta que los países miembros de Mercosur constituyen nada menos que el 80% del PIB del subcontinente americano”, han recordado desde la compañía. Desde el operador logístico especializado en textil Logisfashion, su consejero delegado, Juan Manzanedo, ha asegurado que el acuerdo con Mercosur “puede significar que nuestros clientes valoren ampliar su presencia en estos países y requieran servicios y soluciones logísticas especializados como los nuestros”. De forma similar se ha pronunciado el director de Ventas y Operaciones de Mail Boxes en España, Gorka Uranga, que ha explicado que el objetivo es aumentar su presencia en América Latina en los próximos años. “Estamos en Chile, Perú, México y Brasil y, si este acuerdo llega a buen puerto, nos planteamos entrar también en Argentina”.