



Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea
**Una oportunidad estratégica para la
inserción internacional de Argentina**

PROYECTO ARGENTINA GLOBAL
ACUERDO MERCOSUR- UE

AGOSTO, 2026

TABLA DE CONTENIDO

PALABRAS DEL PRESIDENTE.....	1
COMISIÓN DE COMERCIO E INVERSIONES	4
1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS	4
3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	5
4. RIESGOS Y DESAFÍOS DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL.....	6
5. RESPUESTAS POSIBLES: SECTOR PRIVADO Y POLÍTICA PÚBLICA	8
6. REFLEXIÓN FINAL.....	9
COMISIÓN DE ADUANAS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO.....	11
1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. ENTRADA EN VIGOR Y APLICACIÓN DEL ACUERDO.....	11
3. IMPACTOS REGULATORIOS, ECONÓMICOS Y OPERATIVOS.....	12
3.1 FACILITACIÓN DEL COMERCIO.....	13
3.2 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS.....	13
3.3 APLICACIÓN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN ARGENTINA.....	14
3.4 REGLAS DE ORIGEN.....	14
3.5 DIGITALIZACIÓN Y MODERNIZACIÓN ADUANERA	15
4. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO	15
5. INCERTIDUMBRES Y CONDICIONANTES	16
CONDICIONANTES INSTITUCIONALES Y REGULATORIOS	16
6. RECOMENDACIONES.....	16
6.1 PARA EL SECTOR PRIVADO	16
6.2 PARA EL SECTOR PÚBLICO	17
7. REFLEXIÓN FINAL	17
HUB DE AGRONEGOCIOS.....	19
1. INTRODUCCIÓN.....	19
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS	19
3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	20
4. RIESGOS Y DESAFÍOS	20
5. RECOMENDACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO	21
6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	21
COMISIÓN DE AMBIENTE Y ENERGÍA.....	23
1. INTRODUCCIÓN.....	23
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS	23
3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	24

4. RIESGOS Y DESAFÍOS	24
5. RECOMENDACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO	25
6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	26
COMISIÓN BANCARIA.....	27
1. INTRODUCCIÓN	27
2. MÁS COMERCIO Y MÁS COMPLEJIDAD: ¿POR QUÉ LA BANCA ES CLAVE?	27
3. TRADE FINANCE: INSTRUMENTOS CLÁSICOS Y NUEVOS	28
4. FACTORING INTERNACIONAL Y SUPPLY CHAIN FINANCE	29
5. SEGUROS DE CRÉDITO Y MITIGACIÓN DE RIESGOS.....	30
6. ASSET BASED LENDING (ABL):.....	30
7. DIGITALIZACIÓN, ESTÁNDARES ICC Y CAPITAL HUMANO.....	31
8. REFLEXIÓN FINAL	31
COMISIÓN DE COMPETENCIA ECONÓMICA	33
1. ACUERDO UNIÓN EUROPEA – MERCOSUR – CAPÍTULO DE COMPETENCIA.....	33
2. IMPACTO REGULATORIO	34
3. IMPLICANCIAS PARA EL SECTOR PRIVADO	35
4. IMPLICANCIAS PARA LAS EMPRESAS PÚBLICAS	36
5. PRINCIPALES DESAFÍOS PLANTEADOS A PARTIR DEL ACUERDO	37
A. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO	37
B. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	38
6. CONSIDERACIONES FINALES	39
COMISIÓN DE INTEGRIDAD EMPRESARIAL.....	41
1. INTRODUCCIÓN	41
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS EN ÉTICA Y COMPLIANCE.....	42
A. IMPACTOS REGULATORIOS	42
3. GOBERNANZA Y COOPERACIÓN INSTITUCIONAL.....	42
4. COOPERACIÓN EN MATERIA DE CORRUPCIÓN Y CRIMINALIDAD	43
5. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	43
6. RIESGOS Y DESAFÍOS	44
7. RECOMENDACIONES	44
8. CONCLUSIÓN.....	44
COMISIÓN DE MARKETING Y PUBLICIDAD	45
1. INTRODUCCIÓN	45
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS	47
3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	48
4. RIESGOS Y DESAFÍOS	50

5. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO	51
6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	52
7. CIERRE.....	52
COMISIÓN DE PRÁCTICA Y DERECHO COMERCIAL	53
1. INTRODUCCIÓN	53
2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS EN LA PRÁCTICA Y EL DERECHO COMERCIAL.....	54
A. IMPACTOS REGULATORIOS	54
B. IMPACTOS ECONÓMICOS.....	54
3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO	55
4. RIESGOS Y DESAFÍOS	55
5. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO	56
6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	56
7. CONCLUSIÓN.....	57
COMISIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	58
1. ASPECTOS CLAVE DESDE LA PERSPECTIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL	58
2. IMPACTOS Y RIESGOS PARA LAS EMPRESAS ARGENTINAS	58
3. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO	60
4. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	60
<i>Sobre ICC Argentina</i>	62

PALABRAS DEL PRESIDENTE

La inserción internacional de la Argentina atraviesa una etapa de profunda redefinición. En un contexto global caracterizado por transformaciones geopolíticas, cambios tecnológicos acelerados, reconfiguración de las cadenas de valor, nuevas dinámicas de competencia y una creciente fragmentación del comercio internacional, resulta fundamental que el sector privado contribuya activamente al debate sobre las estrategias que permitan fortalecer la competitividad y la presencia de nuestro país en los mercados internacionales.

En este escenario, ICC Argentina impulsó el proyecto “Argentina Global”, una iniciativa destinada a generar conocimiento técnico, promover el diálogo público-privado y elaborar propuestas concretas orientadas a potenciar la inserción internacional de las empresas argentinas. El proyecto parte de la convicción de que la participación activa del sector empresarial es indispensable para aprovechar las oportunidades que surgen de los nuevos procesos de integración económica y de las transformaciones que experimenta el comercio mundial.

Durante los últimos meses, la agenda internacional argentina ha registrado avances significativos. Entre ellos se destacan la entrada en aplicación provisional del Acuerdo Interino de Comercio MERCOSUR–Unión Europea, la conclusión de las negociaciones del Acuerdo MERCOSUR–EFTA, el relanzamiento de las negociaciones para un acuerdo comercial entre el MERCOSUR y Canadá y otras negociaciones abiertas por el bloque, junto a los avances de nuestro país en la agenda económica bilateral con los Estados Unidos y el proceso de adhesión a la OCDE. A ello se suma la reciente solicitud argentina de incorporación al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), uno de los principales acuerdos comerciales de alcance global. En conjunto, estos procesos reflejan una renovada dinámica de inserción internacional y abren nuevas oportunidades para la expansión del comercio, la atracción de inversiones, la incorporación de tecnología y la integración de las empresas argentinas en cadenas globales de valor.

Con el propósito de contribuir a este debate desde una perspectiva empresarial, ICC Argentina puso en marcha una Task Force integrada por más de 50 especialistas,

empresarios y representantes de las distintas comisiones técnicas de la institución, quienes realizaron aportes concretos desde sus respectivas áreas de experiencia. El trabajo colectivo permitió identificar oportunidades, desafíos y recomendaciones orientadas a fortalecer la capacidad de las empresas argentinas para competir en un entorno internacional cada vez más complejo y dinámico.

Asimismo, a lo largo del proceso se promovieron espacios de intercambio con autoridades gubernamentales y otros actores relevantes de la agenda internacional, fortaleciendo el diálogo público-privado y generando instancias de reflexión conjunta sobre los principales desafíos y oportunidades que enfrenta la Argentina en su proceso de integración al mundo.

El proyecto prevé la elaboración de una serie de documentos de trabajo dedicados a analizar los principales procesos de inserción económica internacional que involucran a nuestro país. Este primer documento está dedicado al Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea, por tratarse de uno de los desarrollos más relevantes de la agenda económica internacional reciente.

La relación entre el MERCOSUR y la Unión Europea posee una importancia estratégica para la Argentina. La Unión Europea constituye uno de los principales destinos de las exportaciones argentinas y una de las principales fuentes de inversión extranjera directa. Asimismo, miles de empresas mantienen vínculos comerciales, productivos y tecnológicos con el mercado europeo, lo que convierte a esta relación en un componente central de la inserción internacional del país.

La aplicación provisional del Acuerdo Comercial Interino MERCOSUR-Unión Europea marca un hito en la relación birregional y abre una nueva etapa para las empresas argentinas. El nuevo marco ofrece oportunidades para ampliar el acceso a mercados, mejorar la competitividad, facilitar el comercio, promover inversiones y fortalecer la integración en cadenas de valor internacionales. Al mismo tiempo, plantea desafíos que requerirán preparación, adaptación y una comprensión profunda de las nuevas reglas y herramientas disponibles.

El presente documento recoge los aportes de los integrantes de la Task Force Argentina Global y busca contribuir a una mejor comprensión de las oportunidades y desafíos

asociados a este proceso. Su objetivo es ofrecer una mirada empresarial, práctica y prospectiva sobre los cambios que se abren para la Argentina a partir de esta nueva etapa de vinculación económica con Europa.

Desde ICC Argentina reafirmamos nuestro compromiso de continuar promoviendo el diálogo, la cooperación y la generación de propuestas que contribuyan a una inserción internacional más competitiva, moderna y sostenible para nuestro país.

Marcelo Elizondo

Presidente

ICC Argentina

COMISIÓN DE COMERCIO E INVERSIONES

1. INTRODUCCIÓN

El orden económico internacional atraviesa su mayor reconfiguración desde la posguerra. La fragmentación del sistema multilateral, la proliferación de acuerdos bilaterales y regionales, y la creciente competencia por el control de cadenas de suministro estratégicas - como minerales críticos, energía, semiconductores y alimentos- están redefiniendo los flujos globales de comercio, inversión y producción.

En este contexto, el primer semestre de 2026 representa para la Argentina un punto de inflexión marcados por la aplicación provisional del Acuerdo Comercial Interino (Interim Trade Agreement – ITA) entre el MERCOSUR y la Unión Europea, junto con el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y la eventual entrada en vigor del Acuerdo sobre Comercio e Inversiones Recíprocos (Agreement on Reciprocal Trade and Investment – ARTI) suscripto con Estados Unidos, actualmente pendiente de aprobación en instancias internas.

Considerados en conjunto, estos instrumentos podrían contribuir a mejorar las condiciones para la inversión, ampliar el acceso a mercados y favorecer la integración de la Argentina en cadenas globales de valor. No obstante, el aprovechamiento de estas oportunidades dependerá de la capacidad del país para implementar reformas regulatorias, fortalecer la facilitación del comercio y consolidar un entorno institucional previsible y competitivo. En este escrito pondremos el foco en el acuerdo MERCOSUR-UE y algunos aspectos del RIGI.

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS

En cuanto al Acuerdo MERCOSUR-UE, el ITA ya se encuentra en aplicación provisional e implementa las disposiciones comerciales del acuerdo, incluyendo la reducción progresiva de aranceles, las reglas de origen, los procedimientos aduaneros y los compromisos en materia de facilitación del comercio. El Acuerdo Integral de Asociación Política y Comercial (EMPA) continúa sujeto a los procesos de ratificación por parte de las jurisdicciones competentes.

La implementación gradual del componente comercial implica que muchas de las oportunidades derivadas de la liberalización arancelaria se desarrollarán de manera progresiva durante los próximos años, permitiendo a las empresas adaptar sus cadenas de suministro, revisar sus estrategias de abastecimiento y preparar sus operaciones para un mercado crecientemente integrado.

Al mismo tiempo, la evolución del marco regulatorio europeo continuará planteando desafíos para el acceso efectivo a su mercado. Instrumentos como el Reglamento sobre Productos Libres de Deforestación (EUDR), el Reglamento de Baterías (UE) 2023/1542- que incorpora progresivamente el Battery Passport- y el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) introducen nuevas exigencias en materia de trazabilidad, sostenibilidad y emisiones, que deberán ser consideradas por los sectores exportadores con independencia del cronograma de liberalización arancelaria.

3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

Las oportunidades que emergen del marco analizado no se distribuyen de forma aleatoria sobre la economía argentina. Se concentran en sectores donde la combinación de activos comparativos de primer orden, demanda internacional identificada y arquitectura de incentivos produce retornos que justifican la inversión de largo plazo. Argentina hoy ofrece un marco de acceso preferencial al mercado europeo bajo el ITA - sujeto al cumplimiento de las reglas de origen y demás requisitos aplicables- y un régimen de estabilidad fiscal y regulatoria de largo plazo para determinadas inversiones bajo el RIGI

Lo que estas oportunidades comparten es una estructura que las distingue de ciclos exportadores anteriores: dependen en menor medida de ventajas cambiarias coyunturales y en mayor medida de ventajas comparativas reales, productividad, acceso preferencial a mercados y una demanda internacional de carácter estructural. El mundo necesita litio para la transición energética con independencia del ciclo económico. Europa necesita diversificar sus fuentes de gas natural de forma duradera, y la demanda de proteínas de calidad en los mercados desarrollados no es coyuntural. Lo que los dos instrumentos aportan en ese contexto es la certeza institucional que convierte esas demandas en proyectos viables para el capital que los financia.

En el sector energético, ambos instrumentos convergen de forma directa. El RIGI provee la estabilidad fiscal y cambiaria de largo plazo que demandan los proyectos de licuefacción de capital intensivo. Por su parte, el ITA consolida la previsibilidad regulatoria para el suministro de GNL y enmarca el acceso al mercado europeo en un momento en que la Unión Europea prioriza la diversificación de sus fuentes de abastecimiento y la seguridad de suministro durante la transición energética. La presencia de actores globales como Shell, TotalEnergies y Equinor en Vaca Muerta, junto con el avance del proyecto YPF LNG, refleja el potencial de la Argentina para posicionarse como un proveedor confiable en esta nueva arquitectura energética internacional.

La agroindustria expresa la oportunidad desde el ángulo del acceso a mercados complementarios. El ITA mejora las condiciones de acceso al mercado europeo para numerosos productos agroindustriales y genera incentivos para avanzar hacia exportaciones de mayor valor agregado, promoviendo una mayor incorporación de procesamiento e innovación dentro de las cadenas productivas nacionales.

Lo que el conjunto de estas oportunidades revela es que Argentina entra a este proceso con activos reales en sectores donde la demanda global es estructural y creciente. El marco institucional que se construyó en este semestre no crea esas ventajas comparativas, sino que las hace captables a escala y con horizonte de largo plazo. La pregunta que define el resultado no es si las oportunidades existen sino si el sector privado tiene la capacidad organizacional para convertirlas en inversión, producción y exportación efectivas, y esa es precisamente la tensión que las secciones siguientes analizan.

4. RIESGOS Y DESAFÍOS DESDE LA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Existe el riesgo de que un ingreso sostenido de inversiones y divisas asociado al RIGI genere, en ausencia de políticas macroeconómicas consistentes, presiones apreciatorias sobre el tipo de cambio real. De materializarse, esa dinámica podría afectar la competitividad de otros sectores transables, fenómeno ampliamente conocido en la literatura económica como "enfermedad holandesa". Si bien este escenario no constituye un resultado inevitable, representa uno de los principales desafíos para

compatibilizar una estrategia basada en recursos naturales con un proceso de diversificación productiva de largo plazo.

La segunda dimensión del riesgo opera de manera más silenciosa, pero con igual potencia. Las medidas no arancelarias que subsisten tras la firma de acuerdos tienen, en muchos sectores, mayor capacidad de condicionar el flujo comercial efectivo que las tarifas consolidadas. Los compromisos sanitarios y fitosanitarios (SPS) constituyen el caso más evidente: el acceso efectivo requiere el mantenimiento de equivalencias normativas y la homologación de establecimientos por parte del SENASA ante la Dirección General de Salud y Seguridad Alimentaria (DG SANTE) de la UE, respaldada por las evaluaciones de riesgo científico de la EFSA cuando corresponde. La brecha logística amplifica este desafío: los elevados costos logísticos de exportación desde la Argentina continúan erosionando el margen de ganancia derivado de las preferencias arancelarias, impactando con especial severidad en las cadenas agroindustriales de menor valor relativo.

A esa complejidad estructural se suma el riesgo geopolítico que tiene el potencial de afectar el cuadro macroeconómico con una velocidad que ninguno de los beneficios de los nuevos acuerdos puede compensar en el corto plazo. El acercamiento a "occidente" puede tener un costo de posicionamiento respecto de Pekín que ninguna empresa con exposición relevante al mercado chino puede ignorar en su planificación estratégica. Una represalia comercial china no requiere declaración formal: China podría sustituir parte de sus importaciones argentinas por abastecimiento proveniente de otros proveedores, como Brasil, Australia u otros países competidores, afectando particularmente aquellos sectores donde concentra una elevada participación de la demanda. El impacto sobre las divisas sería inmediato, mientras que los beneficios exportadores de los nuevos acuerdos son necesariamente graduales.

Más allá del riesgo geopolítico, la apertura también plantea desafíos de transición. Mientras los sectores expuestos a una mayor competencia importada perciben sus efectos en el corto plazo, los beneficios para los exportadores suelen materializarse de manera gradual, a medida que se consolidan nuevos mercados e inversiones. Esta diferencia en los tiempos de ajuste puede generar presiones sobre la continuidad y

previsibilidad de las políticas, un aspecto especialmente relevante para las empresas que evalúan proyectos de inversión de largo plazo o estructuran sus estrategias en función del RIGI y del ITA.

Lo que este conjunto de tensiones revela es que los dos instrumentos no son una llegada sino una apertura de juego. La diferencia entre un proceso de apertura que transforma estructuralmente una economía y uno que simplemente la expone estará determinada por la velocidad a la que las condiciones institucionales y empresariales se construyan en relación con la velocidad a la que los costos de la transición se acumulan.

5. RESPUESTAS POSIBLES: SECTOR PRIVADO Y POLÍTICA PÚBLICA

Las empresas mejor posicionadas para capitalizar los instrumentos comparten un atributo organizacional más que sectorial: construyeron capacidades propias que persisten con independencia de las condiciones del entorno. Los acuerdos no protegen a quienes compiten sobre ventajas externas como el tipo de cambio o la protección arancelaria, porque esas ventajas son exactamente las que la apertura transforma. Lo que el nuevo marco premia es la confiabilidad de entrega, la consistencia de calidad, la trazabilidad documentada y la solidez financiera para sostener contratos de largo plazo.

La razón por la que esos atributos son escasos en el tejido empresarial argentino no es falta de capacidad sino de incentivos históricos. Décadas de economía cerrada y volátil premiaron la agilidad para adaptarse a la incertidumbre, la integración vertical para no depender de proveedores que podían desaparecer y la flexibilidad para operar sin planificación de largo plazo. Esas habilidades son reales y valiosas en el entorno para el que fueron construidas, pero son exactamente las opuestas a lo que un comprador europeo evalúa cuando elige un proveedor con el que va a trabajar durante cinco años. Lo que Argentina enfrenta no es una brecha de talento ni de producto, sino una brecha de arquitectura empresarial, que no se cierra con preferencias arancelarias ni certificaciones puntuales sino con una transformación organizacional que toma tiempo y tiene costos que la mayoría de las empresas medianas no puede asumir individualmente.

Es precisamente ahí donde aparece la dimensión colectiva del problema. Construir reputación internacional, alcanzar los estándares del Battery Passport o del EUDR y sostener presencia en mercados externos durante los años que demora convertir un contacto en un contrato es prohibitivo para una empresa sola pero perfectamente distribuible entre muchas. Las plataformas de certificación compartida, los consorcios de exportación sectorial y los vehículos colectivos de trade finance son las formas concretas en que ese costo se distribuye. Los organismos de representación empresarial dejan de ser foros de discusión para convertirse en la única arquitectura institucional capaz de facilitar y acompañar. La paradoja que define este proceso es que su éxito depende menos de lo que cada empresa haga individualmente y más de la capacidad del sector privado organizado de actuar como un sistema. Esa es la transformación más profunda que los acuerdos exigen y también la menos visible en los análisis que celebran lo que se firmó.

6. REFLEXIÓN FINAL

El análisis de este semestre confirma que Argentina cuenta hoy con una plataforma regulatoria y de inserción internacional fortalecida. La aplicación provisional del ITA entre el MERCOSUR y la Unión Europea, junto con el RIGI, mejora las condiciones para la inversión de largo plazo y amplía las oportunidades de acceso preferencial al mercado europeo. En un contexto de reconfiguración de las cadenas globales de suministro y creciente demanda de minerales críticos, energía y alimentos de mayor valor agregado, Argentina reúne condiciones para consolidar su inserción internacional. Sin embargo, la competencia por atraer inversiones y ganar mercados se intensifica, por lo que el aprovechamiento de esta oportunidad dependerá de la capacidad del país para traducir estas ventajas en proyectos, producción y exportaciones.

Lo que el mismo análisis revela con igual claridad es que los acuerdos no transforman por sí solos la estructura productiva, sino que crean las condiciones para que esa transformación sea posible. La confiabilidad, la trazabilidad y la solidez financiera que los nuevos mercados exigen no se decretan ni se negocian, se construyen. El ritmo al que el sector privado argentino los construya, de forma individual y colectiva, es lo que en

última instancia va a determinar si este semestre fue un punto de inflexión real o uno más en una historia de oportunidades inconclusas.

COMISIÓN DE ADUANAS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo MERCOSUR-UE constituye uno de los procesos de integración económica más relevantes para la Argentina en las últimas décadas, no solo por su impacto en el acceso a mercados, sino también por las transformaciones que introduce en materia de regulación aduanera, facilitación del comercio y convergencia de estándares operativos.

La aplicación provisional del pilar comercial, a través del Acuerdo Comercial Interino (Interim Trade Agreement – ITA), iniciada el 1 de mayo de 2026, comenzó a traducir estos compromisos en cambios operativos concretos para las administraciones aduaneras y los operadores de comercio exterior, particularmente en materia de reglas de origen, procedimientos aduaneros, cooperación administrativa y acceso a preferencias arancelarias.

Desde la perspectiva de esta Comisión, el éxito del acuerdo dependerá no solo de la reducción de aranceles, sino también de la capacidad de implementar procedimientos modernos, transparentes y previsibles, alineados con los estándares internacionales de facilitación del comercio.

2. ENTRADA EN VIGOR Y APLICACIÓN DEL ACUERDO

El Acuerdo MERCOSUR-UE, firmado en enero de 2026, presenta una estructura jurídica compuesta por el Acuerdo de Asociación (EMPA), que abarca aspectos políticos, de cooperación y comerciales y el Acuerdo Comercial Interino (ITA), circunscripto a los compromisos estrictamente comerciales.

A la fecha, el acuerdo no se encuentra plenamente en vigor. No obstante, se ha dispuesto la aplicación provisional del componente comercial a partir del 1 de mayo de 2026, conforme a la práctica de la Unión Europea en materias de su competencia exclusiva.

Esta aplicación implica que, desde su inicio, comenzará la reducción o eliminación de aranceles en determinados productos, se activarán los mecanismos operativos del acuerdo y las empresas podrán comenzar a utilizar sus beneficios comerciales.

La entrada en vigor plena continuará sujeta a los procesos de ratificación por parte de los Estados miembros de la Unión Europea, el Parlamento Europeo y los países del MERCOSUR, lo que podría extenderse durante varios años.

Asimismo, el acuerdo se encuentra condicionado por instancias de revisión jurídica ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (CJEU), lo que introduce un elemento adicional de incertidumbre.

En consecuencia, el acuerdo debe interpretarse como un proceso de implementación gradual, escalonado y con efectos operativos inmediatos en su fase provisional.

3. IMPACTOS REGULATORIOS, ECONÓMICOS Y OPERATIVOS

La implementación efectiva del acuerdo exigirá fortalecer la seguridad jurídica, la uniformidad interpretativa y la coordinación entre las administraciones aduaneras, reduciendo costos de cumplimiento y otorgando mayor previsibilidad a los operadores económicos.

El Acuerdo MERCOSUR-UE presenta una dimensión operativa significativa, en la que el derecho aduanero adquiere un rol central para su implementación efectiva.

En particular, las reglas de origen se consolidan como un elemento determinante para el acceso a los beneficios del acuerdo, requiriendo un control riguroso, adecuada trazabilidad y consistencia documental. En este sentido, el acceso a las preferencias arancelarias no será automático, sino condicionado al cumplimiento estricto de estos requisitos.

Asimismo, la facilitación del comercio prevista en el acuerdo no implica una reducción de los controles, sino su evolución hacia esquemas más sofisticados, basados en gestión de riesgo y verificación técnica. En este contexto, el rol de los operadores aduaneros y asesores especializados adquiere una relevancia creciente, evolucionando hacia funciones de gestión integral del cumplimiento normativo.

Por último, la implementación del acuerdo implicará ajustes en las cadenas de suministro, particularmente en lo relativo al origen de los insumos, lo que requerirá una revisión estratégica por parte de las empresas.

3.1 FACILITACIÓN DEL COMERCIO

El capítulo de Facilitación del Comercio constituye uno de los principales instrumentos para asegurar que los beneficios del acuerdo se traduzcan en mejoras reales para las empresas. Su implementación deberá alinearse con los principios del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, el Convenio de Kyoto Revisado y el Marco SAFE de la Organización Mundial de Aduanas.

La facilitación del comercio no implica una disminución de los controles, sino una transformación de los modelos tradicionales hacia esquemas basados en gestión de riesgo, coordinación interinstitucional, transparencia y utilización intensiva de herramientas digitales.

En este contexto, resulta prioritario avanzar en la simplificación administrativa, la eliminación de duplicidades, la interoperabilidad de sistemas y la consolidación de mecanismos permanentes de diálogo público-privado.

3.2 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

Se impulsa la armonización de procedimientos, cooperación aduanera y reducción de duplicidades, aunque persisten desafíos vinculados a superposición de controles, falta de interoperabilidad entre sistemas y multiplicidad de organismos intervinientes.

Asimismo, la implementación del acuerdo representa una oportunidad para profundizar herramientas ampliamente utilizadas a nivel internacional, tales como resoluciones anticipadas; despacho previo al arribo de las mercaderías; auditorías posteriores al despacho; reconocimiento mutuo de programas de Operador Económico Autorizado (OEA); y gestión coordinada de frontera.

3.3 APLICACIÓN DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN ARGENTINA

La implementación de las preferencias arancelarias previstas en el Acuerdo MERCOSUR-UE requerirá la adaptación de los sistemas y procedimientos de la Aduana argentina.

Desde el punto de vista operativo, el acceso a los beneficios arancelarios se instrumentará a través de la destinación de importación, en la que el importador deberá invocar el acuerdo, declarar el origen preferencial y aportar la documentación correspondiente.

En línea con las tendencias internacionales, es esperable la utilización de mecanismos de autocertificación de origen, lo que implicará una mayor responsabilidad por parte de los exportadores y operadores comerciales.

La autoridad aduanera verificará el cumplimiento de los requisitos mediante controles documentales y mecanismos de gestión de riesgo, pudiendo requerir verificaciones posteriores en caso de inconsistencias.

No obstante, la implementación efectiva de este esquema plantea desafíos relevantes, entre los que se destacan la adecuación de los sistemas informáticos de la administración aduanera, la correcta parametrización de los beneficios arancelarios, la capacitación de los operadores y la gestión del riesgo en materia de origen.

En este contexto, la aplicación de las preferencias arancelarias no dependerá exclusivamente del marco normativo, sino de la capacidad operativa de la administración aduanera y de los operadores para garantizar su correcta implementación.

3.4 REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen adquieren un rol central: su correcta aplicación será determinante para acceder a preferencias arancelarias y evitar contingencias aduaneras.

El acuerdo exigirá una revisión de las cadenas de suministro, en particular en lo relativo al origen de los insumos, lo que puede implicar ajustes en la estructura productiva de las empresas.

Se identifican como principales desafíos: la complejidad técnica de los criterios de origen; la necesidad de trazabilidad en cadenas de valor; las exigencias documentales; y las dificultades de interpretación uniforme. En particular, las PyMEs podrían enfrentar barreras de cumplimiento y la falta de capacitación puede limitar el aprovechamiento del acuerdo.

Adicionalmente, la creciente utilización de mecanismos de autocertificación de origen traslada una mayor responsabilidad a los operadores privados, quienes deberán fortalecer sus sistemas internos de control, trazabilidad documental y gestión del cumplimiento para minimizar riesgos de contingencias aduaneras.

3.5 DIGITALIZACIÓN Y MODERNIZACIÓN ADUANERA

La digitalización constituye uno de los principales habilitadores de la facilitación del comercio. La implementación efectiva del acuerdo requerirá avanzar hacia procesos íntegramente electrónicos, fortaleciendo el intercambio digital de información, la interoperabilidad entre administraciones, el uso de certificados electrónicos, la Ventanilla Única de Comercio Exterior y mecanismos seguros de intercambio de datos.

Asimismo, la incorporación progresiva de nuevas tecnologías permitirá mejorar la gestión del riesgo, incrementar la trazabilidad de las operaciones y reducir tiempos y costos para los operadores.

4. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO

El acuerdo genera oportunidades relevantes en materia de:

- incrementar la competitividad sistémica;
- mayor previsibilidad normativa;
- favorecer la inserción en cadenas globales de valor;
- atraer inversiones vinculadas al comercio internacional;
- mejora en la transparencia de procedimientos;
- integración en cadenas de valor internacionales;
- potencial reducción de tiempos de despacho;
- reducir costos de cumplimiento;

- fortalecer la integración logística entre ambos bloques.

Asimismo, la convergencia con estándares europeos puede impulsar mejoras en procesos internos de las empresas y profesionalización de la gestión aduanera.

5. INCERTIDUMBRES Y CONDICIONANTES

CONDICIONANTES INSTITUCIONALES Y REGULATORIOS

El proceso de implementación del acuerdo presenta una serie de condicionantes que pueden impactar en su aplicación efectiva como la necesidad de ratificación por múltiples jurisdicciones y posibles objeciones políticas dentro de la Unión Europea, exigencias vinculadas a sostenibilidad ambiental y potencial incorporación de instrumentos adicionales (*side letters* o protocolos complementarios).

Adicionalmente, la experiencia comparada indica que este tipo de acuerdos puede enfrentar demoras en su entrada en vigor, aplicación parcial o escalonada y revisiones o ajustes durante su implementación.

En este contexto, las empresas deberán operar en un escenario de transición regulatoria, posibles coexistencias de regímenes e incertidumbre normativa inicial. Su capacidad de anticipación y adaptación será clave.

6. RECOMENDACIONES

6.1 PARA EL SECTOR PRIVADO

- fortalecer el conocimiento en reglas de origen
- revisar sus cadenas de suministro
- adaptar procesos internos a estándares internacionales
- invertir en capacitación en comercio exterior
- incorporar herramientas digitales para gestión aduanera

Asimismo, resulta clave anticipar requisitos regulatorios y profesionalizar la operatoria

6.2 PARA EL SECTOR PÚBLICO

Facilitación

- consolidar una agenda permanente de simplificación administrativa;
- eliminar controles redundantes entre organismos;
- promover procesos íntegramente digitales;
- reducir tiempos de liberación de mercaderías.

Modernización

- fortalecer la Ventanilla Única;
- mejorar la interoperabilidad entre organismos nacionales y regionales;
- profundizar la gestión basada en riesgo;
- promover el programa OEA
- avanzar en el reconocimiento mutuo de programas OEA.

Reglas de origen

- desarrollar guías interpretativas comunes MERCOSUR-UE;
- promover mecanismos de autocertificación confiables;
- fortalecer la capacitación técnica de empresas y funcionarios.

Cooperación

- institucionalizar mecanismos permanentes de consulta público-privada;
- crear un observatorio de implementación del acuerdo;
- monitorear indicadores de desempeño aduanero.

7. REFLEXIÓN FINAL

La Comisión de Aduanas y Facilitación del Comercio de ICC Argentina entiende que el verdadero potencial del Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea excede la reducción de aranceles. Su éxito dependerá de la capacidad de construir un entorno aduanero moderno, transparente, interoperable y previsible, que permita reducir los costos del comercio, fortalecer la competitividad de las empresas e impulsar la integración de la Argentina en las cadenas globales de valor.

Para ello, será indispensable consolidar una agenda de modernización aduanera basada en la digitalización, la gestión inteligente del riesgo, la cooperación entre

administraciones y un diálogo público-privado permanente, elementos que constituyen pilares históricos de la agenda de ICC a nivel global.

HUB DE AGRONEGOCIOS

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea constituye uno de los procesos de integración birregional más relevantes a nivel global, que se alcanzó tras más de 25 años de negociación. Se trata de un acuerdo integral basado en tres pilares: comercial, político y de cooperación, orientado a facilitar el acceso a mercados, fortalecer el diálogo institucional y promover la inserción internacional de ambos bloques.

La habilitación para su firma en 2026 marca el inicio de una etapa clave hacia su implementación, consolidando un mercado ampliado de más de 700 millones de personas y generando nuevas oportunidades para sectores estratégicos, especialmente la agroindustria argentina.

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS

El acuerdo introduce aspectos relevantes en el plano regulatorio:

- Reducción y eliminación de aranceles: hasta el 99% de las exportaciones agroindustriales del Mercosur accederán a beneficios, con un 70% libre de arancel desde el inicio.
- Mayor previsibilidad normativa mediante reglas sanitarias y fitosanitarias más transparentes.
- Compromisos de reducción de retenciones para Argentina, mejorando incentivos a la exportación.

En términos económicos:

- Acceso a un mercado de alto poder adquisitivo (450 millones de consumidores).
- Incremento potencial de exportaciones.
- Mayor atracción de inversiones y participación en cadenas globales de valor.

3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

El acuerdo genera oportunidades de relevancia:

- Expansión del acceso a mercados en condiciones competitivas.
- Diversificación exportadora en economías regionales.
- Escalamiento productivo y mayor grado de penetración en el mercado europeo.
- Inserción en cadenas globales en sectores como alimentos, bioenergía y *AgTech*.
- Mayor atracción de inversiones gracias a la previsibilidad institucional.
- Posibilidad de posicionar al agro argentino como proveedor estratégico de productos agroalimentarios sostenibles y trazables, especialmente en cadenas con alto valor agregado como carne bovina, vinos, miel, biocombustibles y soja certificada.
- Desarrollo de ventajas competitivas vinculadas a certificaciones ambientales, trazabilidad digital y cumplimiento normativo internacional, permitiendo acceder a segmentos premium y consumidores de alto poder adquisitivo.
- Potencial fortalecimiento de iniciativas público-privadas orientadas a trazabilidad y sostenibilidad, como plataformas interoperables de monitoreo y certificaciones.

4. RIESGOS Y DESAFÍOS

Se identifican los siguientes desafíos:

- Exigencias regulatorias europeas más estrictas (ambientales y sanitarias).
- Riesgo de barreras no arancelarias y proteccionismo.
- Mayor competencia internacional.
- Restricciones derivadas de cuotas en productos sensibles.
- Necesidad de inversiones en tecnología y procesos (trazabilidad, digitalización).
- Fragmentación institucional y heterogeneidad tecnológica entre provincias, productores y actores de la cadena agroindustrial, dificultando

la implementación uniforme de sistemas de trazabilidad y validación documental.

- Riesgo de profundización de asimetrías entre grandes exportadores y pequeños/medianos productores con menor capacidad de adaptación tecnológica, financiera y operativa frente a nuevas exigencias regulatorias.
- Incremento de responsabilidades jurídicas y reputacionales para exportadores agroindustriales derivadas de mecanismos de diligencia debida, autocertificación y verificación ex post de origen y sostenibilidad.

5. RECOMENDACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO

Para facilitar la adaptación:

- Invertir en procesos para el cumplimiento de estándares internacionales.
- Desarrollar inteligencia comercial y análisis de mercados.
- Fomentar la asociatividad (clústeres y consorcios exportadores). Promover esquemas asociativos entre productores, acopiadores, exportadores y cámaras sectoriales para reducir costos de adaptación y facilitar procesos de certificación y validación internacional.
- Incorporar innovación y trazabilidad en procesos productivos, desarrollando sistemas interoperables y herramientas de monitoreo documental que permitan demostrar origen, sostenibilidad y cumplimiento ambiental ante mercados exigentes.

6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Para maximizar beneficios:

- Estabilidad macroeconómica y fortalecimiento institucional.
- Promover programas de financiamiento e incentivos fiscales destinados a la digitalización, georreferenciación y adaptación tecnológica de PyMEs agroexportadoras.

- Desarrollar una estrategia nacional de inserción agroexportadora que integre trazabilidad, estándares ambientales y agregado de valor como ejes centrales de competitividad internacional.
- Fortalecer la interoperabilidad entre organismos públicos vinculados al comercio exterior, sanidad, ambiente y producción, con el objetivo de consolidar una infraestructura nacional de trazabilidad exportadora.
- Simplificación del comercio y mejora logística.
- Programas de apoyo a PyMEs (financiamiento y capacitación).
- Reducción de costos sistémicos.
- Gestión activa para la identificación y eliminación de barreras no arancelarias.
- Apoyo a los procesos de mejora continua de las cadenas productivas.

COMISIÓN DE AMBIENTE Y ENERGÍA

ACUERDO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA: IMPLICANCIAS AMBIENTALES Y ENERGÉTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo de Asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea constituye un marco integral que combina dimensiones políticas, de cooperación y comerciales, orientado a profundizar la integración interregional sobre la base de valores compartidos, incluyendo el desarrollo sostenible, la transparencia y el respeto a estándares internacionales.

En este contexto y sumado a la situación geopolítica global, la agenda ambiental y energética tiene potencial para adquirir un rol estructural. El acuerdo no solo promueve la liberalización comercial, sino que también incorpora compromisos explícitos vinculados al desarrollo sostenible, la implementación del Acuerdo de París y otras iniciativas, estableciendo regulaciones de carácter regional, en un momento de cierta incertidumbre respecto del multilateralismo.

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS

El acuerdo refuerza la convergencia hacia estándares ambientales internacionales, incluyendo compromisos en materia de cambio climático, biodiversidad y producción sostenible. Esto implica mayor exigencia de cumplimiento normativo para exportadores, incorporación de estándares privados (certificaciones, ESG) e incluso genera espacios para temas delicados para Mercosur como es el Reglamento de Deforestación de la Unión Europea (donde Argentina viene planteando una mejora en la consideración de riesgo estándar de deforestación).

Por otro lado, se empieza a consolidar a la trazabilidad como requisito estructural. Comienzan a vislumbrarse sistemas de monitoreo a nivel de cadena de valor, medición y reporte de huella de carbono y validación de origen sostenible. Todo esto genera costos de implementación, pero también ventajas competitivas para actores con capacidades tecnológicas avanzadas.

Se espera también un impacto de la transición energética, ya que la situación europea influye directamente en demanda de productos con menor intensidad de carbono, cambios en matrices energéticas industriales e incluso nuevos costos regulatorios (ej. mecanismos tipo CBAM).

Se verificarán efectos económicos agregados. En el corto plazo se espera un aumento de costos de cumplimiento. Mientras que en el mediano/largo plazo, el acceso preferencial condicionado a estándares puede generar una especie de “premium verde” y una reconfiguración de cadenas (regionales) globales de valor.

3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

El acuerdo abre una ventana estratégica para reposicionar la oferta exportable argentina, particularmente a partir de la diferenciación por atributos sostenibles. En este sentido, el país cuenta con ventajas relativas en producciones de baja intensidad de carbono —como carne, granos y bioenergía— así como en sistemas extensivos que presentan una menor huella ambiental en comparación con otros competidores internacionales. A su vez, se amplían las posibilidades de acceso a mercados de alto valor, caracterizados por consumidores con creciente disposición a pagar por productos sostenibles, lo que favorece la inserción en segmentos “premium” como orgánicos, trazables o libres de deforestación.

Asimismo, el acuerdo puede actuar como catalizador para la atracción de inversiones vinculadas a financiamiento climático, transición energética y desarrollo de la bioeconomía, fortaleciendo la base productiva y tecnológica del país. Finalmente, se abren oportunidades para una mayor integración en cadenas globales de valor sostenibles, facilitando la participación de empresas argentinas en esquemas de abastecimiento que exigen estándares ambientales cada vez más exigentes y su articulación con marcos corporativos internacionales.

4. RIESGOS Y DESAFÍOS

Desde la perspectiva empresarial, el acuerdo también plantea un conjunto relevante de riesgos y desafíos. En primer lugar, se observa una creciente proliferación de

regulaciones extraterritoriales, acompañada de incertidumbre en torno a los criterios técnicos aplicables —particularmente en materia de medición de huella ambiental— y el potencial uso de estándares como barreras no arancelarias encubiertas. A ello se suman los costos de adaptación, que implican inversiones significativas en sistemas de trazabilidad, certificación y cumplimiento normativo, así como la existencia de brechas tecnológicas entre empresas que pueden profundizar desigualdades competitivas.

Asimismo, existe un riesgo concreto de exclusión de actores, especialmente de pequeñas y medianas empresas que no cuenten con la capacidad financiera o técnica para adecuarse a las nuevas exigencias, lo que podría derivar en una mayor concentración de las exportaciones en un número reducido de grandes operadores. Finalmente, persisten asimetrías estructurales entre el MERCOSUR y la Unión Europea, tanto en términos de capacidades regulatorias como tecnológicas, junto con una aún limitada convergencia y reconocimiento mutuo de estándares, lo que agrega complejidad e incertidumbre al proceso de adaptación.

5. RECOMENDACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO

Para el sector privado, resulta clave avanzar hacia una estrategia de cumplimiento anticipatorio, basada en la adaptación temprana a los estándares europeos y en la incorporación de criterios ESG en la gestión corporativa. En paralelo, se vuelve imprescindible profundizar la inversión en sistemas de trazabilidad, promoviendo la digitalización de las cadenas de valor y el desarrollo de mecanismos robustos de monitoreo y certificación que permitan validar atributos ambientales.

Asimismo, cobra especial relevancia fortalecer la integración y coordinación a lo largo de la cadena, mediante alianzas entre productores, industriales y exportadores, así como el desarrollo de plataformas sectoriales que faciliten esquemas de trazabilidad colectiva. Finalmente, es fundamental consolidar capacidades de inteligencia comercial y regulatoria, que permitan un monitoreo permanente de los cambios normativos y la identificación proactiva de nichos de mercado vinculados a productos sostenibles.

6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Desde la política pública, resulta fundamental avanzar hacia una arquitectura integral que permita al sector privado adaptarse eficazmente a las nuevas exigencias regulatorias. En primer lugar, se requiere el desarrollo de una infraestructura nacional de trazabilidad, basada en sistemas interoperables de información que integren datos a lo largo de toda la cadena de valor. En este sentido, la consolidación de plataformas público-privadas —como esquemas tipo Visión Sectorial del Gran Chaco (ViSeC)— puede desempeñar un rol clave para escalar soluciones, reducir costos de implementación y garantizar consistencia metodológica.

En paralelo, es imprescindible fortalecer la estrategia de armonización y negociación regulatoria (incluso al interno del Mercosur), promoviendo el reconocimiento mutuo de estándares y evitando la fragmentación normativa. Esto implica una participación activa en los ámbitos internacionales donde se definen metodologías —particularmente en medición de huella de carbono, trazabilidad y sostenibilidad— con el objetivo de asegurar que reflejen adecuadamente las características productivas del país.

Asimismo, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas debe constituir un eje prioritario. La transición hacia esquemas productivos más exigentes en términos ambientales requiere instrumentos específicos de financiamiento para la adaptación —incluyendo líneas de crédito, incentivos fiscales y mecanismos de blended finance— junto con programas de capacitación técnica orientados a cerrar brechas en materia de gestión, tecnología y cumplimiento normativo.

Finalmente, se vuelve necesario consolidar una estrategia país de sostenibilidad que articule de manera coherente las políticas productivas, ambientales y comerciales. Esto supone no solo posicionar internacionalmente a la Argentina sobre la base de sus atributos ambientales diferenciales, sino también construir una narrativa estratégica respaldada por evidencia, métricas robustas y mecanismos de verificación que permitan traducir esos atributos en ventajas concretas de acceso a mercados.

COMISIÓN BANCARIA

1. INTRODUCCIÓN

La firma del Acuerdo de Asociación y del Acuerdo Comercial Interino entre el Mercosur y la Unión Europea, el 17 de enero de 2026 en Asunción, abrió un nuevo corredor económico de escala global: más de 700 millones de consumidores y un PBI combinado superior a los USD 22 billones. Para la Argentina, supone un salto cualitativo en su inserción internacional: amplía de manera significativa el universo de países con los que existe un marco preferencial y mejora el acceso a un mercado desarrollado que ya es uno de sus principales destinos de exportación.

Este cambio no es solo arancelario o regulatorio. Requiere una infraestructura financiera y de servicios que permita transformar las oportunidades del acuerdo en transacciones concretas y sostenibles. Allí el sistema financiero argentino tiene un rol decisivo, sobre todo en relación con las pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

2. MÁS COMERCIO Y MÁS COMPLEJIDAD: ¿POR QUÉ LA BANCA ES CLAVE?

El acuerdo prevé:

- Eliminación o reducción de aranceles para más del 90% del comercio bilateral.
- Plazos largos y exclusiones prudentes para sectores industriales sensibles.
- Mejores condiciones de acceso para productos agroindustriales, industriales y servicios.
- Marcos más previsibles en materia de medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas.

Esto anticipa un aumento del volumen y de la sofisticación del comercio de bienes y servicios entre Argentina y la UE. Para que las empresas argentinas, especialmente las PyMEs, puedan aprovechar esta ventana, necesitan:

- Capital de trabajo antes, durante y después de la exportación.
- Capital de trabajo antes, durante o después de la importación de bienes finales o insumos. (muchas para lograr la competitividad tal vez necesiten tecnificarse y adquirir bienes de capital)

- Herramientas para mitigar el riesgo de crédito y de país del comprador/pagador.
- Procesos ágiles y digitalizados que reduzcan costos y tiempos.
- Acompañamiento técnico para entender reglas, contratos e instrumentos.

La banca puede y debe convertirse en el principal habilitador de esta nueva transaccionalidad.

3. TRADE FINANCE: INSTRUMENTOS CLÁSICOS Y NUEVOS

En el núcleo de esta tarea están los instrumentos de financiamiento del comercio exterior (trade finance “tradicional”):

- Cartas de crédito documentarias (UCP 600/eUCP), que aseguran el cobro contra documentos conformes y facilitan operaciones con nuevos compradores.
- Cobranzas documentarias (URC 522), más adecuadas para relaciones comerciales consolidadas.
- Garantías y stand-by letters of credit (URDG 758, ISP98), imprescindibles para licitaciones, contratos de obra, adelantos y obligaciones aduaneras.
- Líneas de crédito de pre y post-embarque, que financian producción, acopio y entrega de exportaciones.
- Líneas de financiación de importación
- Productos vinculados a seguros de cambios (futuros o forwards) cuando se trata de importación de bienes de capital a largo plazo

Estos instrumentos, cuando se administran bajo estándares ICC, son aceptados y comprendidos por bancos europeos, reduciendo fricciones y reforzando la confianza.

Paralelamente, a nivel internacional, la digitalización del comercio se ha consolidado como una prioridad para mejorar la eficiencia, la seguridad y la competitividad de las cadenas globales de suministro. En ese marco, la Digital Standards Initiative (DSI) de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) promueve la adopción de marcos legales interoperables, estándares comunes y el uso de documentos electrónicos para avanzar hacia un comercio verdaderamente digital. La creciente adopción de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Documentos Transmisibles Electrónicos (MLETR) por parte de diversos

países - incluidos varios Estados miembros de la Unión Europea- refleja el avance de esta agenda a nivel global.

En este contexto, resulta fundamental que la Argentina acelere su alineamiento con estas tendencias internacionales. Ello implica impulsar la digitalización de los procesos de comercio exterior, promover el reemplazo gradual de la documentación en papel por documentos electrónicos y favorecer el intercambio de datos estructurados entre los distintos actores de la cadena de suministro. En este proceso, el sector financiero tendrá un rol determinante, dado que su mayor involucramiento y adaptación a estos estándares internacionales será clave para lograr una transformación integral del ecosistema de comercio exterior.

4. FACTORING INTERNACIONAL Y SUPPLY CHAIN FINANCE

El acuerdo abre espacio para masificar el uso de factoring internacional y de soluciones de Supply Chain Finance (tanto a nivel doméstico como internacional)

- El factoring internacional permite a la empresa exportadora convertir sus cuentas por cobrar a clientes europeos en liquidez inmediata, muchas veces hasta el 80–90% del valor de la factura, incorporando además la administración de la cartera y la cobertura de riesgo de crédito del comprador. El riesgo de pago de la operación está mitigado por una entidad financiera del exterior cubriendo el riesgo del deudor/importador.
- Desde una mirada inversa, los importadores argentinos podrían extender los plazos de pago con garantía de un banco local, cuando las compras se realicen en cuenta corriente, flexibilizando su flujo de caja.
- Para los bancos, esto significa complementar el crédito tradicional con esquemas basados en cuentas por cobrar y en cadenas de suministro, muy alineados con la lógica de producción y exportación que el acuerdo Mercosur–UE va a profundizar.
- Las soluciones de Supply Chain Finance, o FCIreverse, permiten financiar a los proveedores (muchas veces PyMEs) en base al riesgo del comprador ancla –hoy solo esta estructura es viable desde Europa hacia Argentina, con grandes

compradores de la UE. (no es viable viceversa en directa relación con la normativa cambiaria actual del BCRA/ stock de divisas)

5. SEGUROS DE CRÉDITO Y MITIGACIÓN DE RIESGOS

El crecimiento del comercio con la UE exige una gestión profesional del riesgo de crédito. En este sentido, los bancos argentinos se beneficiarían adicionalmente con la adquisición de pólizas globales (hoy no es viable en desde el punto de vista normativo argentino, a diferencia de los bancos europeos):

- Acceder a pólizas globales de seguros de crédito sobre carteras de deudores internacionales, mejorando su perfil de riesgo y liberando capacidad para financiar más operaciones.
- Integrar el seguro de crédito con factoring, confirming y pre-financiamiento de exportaciones, de modo que el riesgo de incumplimiento del comprador del exterior sea cubierto por la aseguradora.
- Utilizar esta cobertura para ofrecer mejores condiciones (plazos y tasas) a las PyMEs, que por sí solas no tendrían acceso a mercados o clientes más complejos.

De este modo, el riesgo no desaparece, pero se redistribuye y gestiona de manera más eficiente a través de actores especializados.

6. ASSET BASED LENDING (ABL):

Financiar el crecimiento con activos

El Asset Based Lending (ABL) –financiación garantizada por activos– es especialmente relevante en un contexto donde muchas empresas deberán financiar:

- Más inventario para atender mercados externos.
- Más cuentas por cobrar a clientes de mayor escala.
- Inversiones en equipamiento y capacidad productiva.

Combinado con factoring y SCF, el ABL permite a los bancos ofrecer paquetes de financiación flexibles y escalables para acompañar el salto exportador que espera el acuerdo.

7. DIGITALIZACIÓN, ESTÁNDARES ICC Y CAPITAL HUMANO

Nada de lo anterior es sostenible sin:

- Digitalización de procesos: uso de eUCP/eURC, plataformas de trade finance, soluciones electrónicas de factoring y SCF, integración con aduanas y logística.
- Alineamiento regulatorio y técnico con las reglas ICC: UCP, URC, URDG, ISP98, y FCI GRIF , guías de digitalización y estándares de sostenibilidad.
- Capital humano especializado en bancos y empresas: profesionales que comprendan las reglas internacionales, los productos (factoring, SCF, ABL, seguros de crédito, seguros de tipo de cambio) y los requisitos de cumplimiento normativo y documental.

Nota: se requerirá mayor entrenamiento a los equipos en las entidades financieras en la detección de fraudes dado que el crecimiento en escala y el acceso a nuevas herramientas y oportunidades de nuevas estructuras también conlleva - desafortunadamente- a abrir caminos hacia el fraude. Las herramientas de digitalización, y uso de plataformas para detección temprana de comportamientos erráticos o fuera de lo estándar son necesarias para mitigar este riesgo.

Aquí la Comisión de Banking de ICC Argentina tiene un rol clave en capacitación, difusión de buenas prácticas y diálogo con reguladores.

8. REFLEXIÓN FINAL

El acuerdo Mercosur–Unión Europea es una oportunidad histórica, pero su impacto dependerá de la capacidad del sistema financiero para acompañar y ofrecer productos adecuados y conocimiento técnico para que las empresas quieran y puedan aprovecharlo.

No solo dependerá del apetito de las entidades locales, sino también del mejor perfil crediticio de la Argentina. Ello abre a las entidades financieras mejores condiciones para la obtención de líneas de fondeo externo para operaciones de comercio internacional de sus clientes, incluso el apoyo de organismos multilaterales y de fomento.

El desafío y también la responsabilidad del sector financiero argentino es transformar este nuevo marco en más operaciones reales, más inversión y más empleo de calidad, contribuyendo a una inserción internacional más sólida, diversificada y sostenible.

COMISIÓN DE COMPETENCIA ECONÓMICA

1. ACUERDO UNIÓN EUROPEA – MERCOSUR – CAPÍTULO DE COMPETENCIA

El capítulo de competencia del acuerdo de asociación estratégica UE–MERCOSUR es el acuerdo de libre comercio más importante suscrito por ambos bloques, proyectando su alcance sobre un mercado integrado de más de 700 millones de consumidores [1].

El Capítulo establece un marco de principios orientados a garantizar condiciones de competencia leal y efectiva en el comercio entre las Partes, reconociendo que las prácticas anticompetitivas y ciertas concentraciones pueden afectar los beneficios de la liberalización comercial.

En este sentido, su propósito fundamental no radica en armonizar completamente los regímenes jurídicos locales, sino asegurar estándares mínimos comunes de competencia que resguarden los beneficios de liberalización comercial frente a distorsiones anticompetitivas. Para cumplir con este objetivo, instituye cuatro pilares obligatorios de estándares mínimos comunes:

- (i) Obligación de mantener y aplicar legislación integral de competencia que prohíba de forma efectiva acuerdos restrictivos (carteles), abuso de posición dominante y concentraciones que restrinjan significativamente la competencia;
- (ii) Garantías procesales y adjetivas: asegurar una aplicación normativa transparente, oportuna y no discriminatoria, con pleno respeto a las reglas del debido proceso
- (iii) Mecanismos de cooperación transfronteriza: Establecer canales fluidos para el intercambio entre autoridades de competencia, incluyendo intercambio de información no confidencial, notificaciones mutuas en casos de interés transfronterizo y posibilidad de apertura de consultas bilaterales.

- (iv) Exclusión expresa del mecanismo general de solución de controversias para las disposiciones del capítulo: las diferencias entre autoridades se canalizan a través del mecanismo de consultas, sin acceso al arbitraje general del acuerdo.

Para Argentina, este capítulo adquiere especial relevancia en el contexto de transición institucional hacia la plena implementación de la Autoridad Nacional de la Competencia (ANC) y la entrada en vigor del sistema de control previo de concentraciones económicas prevista para 2026.

2. IMPACTO REGULATORIO

Para Argentina, la vigencia de este capítulo coincide críticamente con un periodo de profunda transición institucional, caracterizado por la operatividad de la Autoridad Nacional de Competencia (ANC) y la inminente entrada en vigor del sistema de control previo ex ante de concentraciones económicas en noviembre de 2026. En este contexto, tendrá dos impactos en el plano doméstico:

Desde el punto de vista regulatorio, no implica modificación alguna al marco normativo doméstico sino que opera como un mecanismo de presión sobre la consistencia y previsibilidad de la aplicación de las normas de libre competencia, en la búsqueda por la exigencia y el refuerzo conceptual de ciertos principios básicos en materia de libre competencia: la necesidad de contar con legislación integral en materia de competencia, autoridades técnicamente capacitadas y mecanismos de aplicación transparentes, oportunos y no discriminatorios, con pleno respeto por el debido proceso. Asimismo, se incorporan herramientas de cooperación entre autoridades, incluyendo el intercambio de información no confidencial y la posibilidad de consultas en casos con impacto transfronterizo.

A nivel comparado, se trata de exigencias cuyos elementos resultan habituales en el funcionamiento y el relacionamiento de las agencias de competencia, e implican una exigencia concreta para el sistema local, en particular en lo que refiere a consistencia y previsibilidad en la aplicación.

Desde el punto de vista económico, el capítulo busca priorizar la competencia en los mercados expuestos al comercio bilateral, en el entendimiento que la apertura comercial, combinada con un mayor rigor regulatorio, tiende a reducir espacios para conductas restrictivas y a elevar los estándares de comportamiento empresarial.

En la práctica, los impactos mencionados se traducirán un relacionamiento entre agencias suele darse en operaciones transnacionales, en las que el análisis inicial suele requerir una lectura coordinada de las diferentes jurisdicciones donde las transacciones deben notificarse, en particular en materia de definiciones de mercado y potenciales efectos de la transacción. Lo mismo ocurre en investigaciones por prácticas anticompetitivas, en las que se analizan componentes transfronterizos y la estrategia suele ser establecida a nivel global, considerando las diferentes jurisdicciones objeto de investigación.

En este sentido, el acuerdo viene a resultar en una vía para intensificar este tipo de dinámicas entre agencias de competencia de las Partes.

3. IMPLICANCIAS PARA EL SECTOR PRIVADO

Para el sector privado las implicancias del acuerdo UE-Mercosur resultan más operativas que conceptuales.

El acuerdo no implica modificaciones al marco normativo, ni obligación de modificación alguna al modo de enforcement en cada jurisdicción, sino que lo que tiende a priorizar o de algún modo tornar más exigente el entorno de aplicación de las normas, es decir, mejorar el *enforcement* de las normas de libre competencia. En este sentido, las principales oportunidades incluyen:

- Alineamiento con estándares internacionales: empresas con presencia o aspiración de expansión en mercados europeos pueden utilizar el proceso de convergencia para actualizar sus programas de compliance antitrust a estándares de la Comisión Europea e ICN, elevando su perfil ante inversores y socios extranjeros.
- Mayor previsibilidad regulatoria para la inversión: la convergencia de prácticas entre la ANC y las autoridades europeas puede reducir asimetrías de análisis en

operaciones transnacionales, facilitando la predictibilidad del proceso de clearance para empresas con doble notificación.

- Posicionamiento en M&A cross-border: operaciones que involucren targets o adquirentes europeos podrán beneficiarse de un marco de coordinación más fluido entre autoridades, con potencial reducción de incertidumbre y plazos.

Al mismo tiempo, en el caso de operaciones de concentración económica, la tendencia apunta a una mayor anticipación de riesgos regulatorios y a una integración más fluida del análisis antitrust dentro del diseño de la transacción.

A su vez, la convergencia internacional en materia de competencia puede favorecer la integración de empresas locales en cadenas globales de valor, en la medida en que se reduzcan las asimetrías regulatorias.

4. IMPLICANCIAS PARA LAS EMPRESAS PÚBLICAS

El capítulo de competencia incorpora una previsión específica respecto de empresas públicas, empresas con derechos especiales o exclusivos y monopolios, estableciendo que su existencia no resulta incompatible con el acuerdo en sí misma. No obstante, dichas entidades quedan sujetas a la legislación de competencia, en la medida en que su aplicación no impida el cumplimiento de las funciones de interés público que les hayan sido asignadas, conforme las legislaciones de cada país.

Este tipo de disposiciones reflejan un equilibrio clásico en acuerdos internacionales, particularmente con países con economías donde el Estado mantiene un rol activo en sectores estratégicos, reconociendo que pueden existir razones de interés público, incluyendo, en ciertos casos, la búsqueda de eficiencias asociadas a economías de escala o la provisión de servicios esenciales, que justifiquen la existencia de empresas públicas o la concesión de derechos especiales.

Desde la perspectiva argentina, la norma no permite ningún tipo de excepciones, eventualmente será importante analizar las normativas de los demás países miembros del Mercosur para conocer en detalle el alcance de esta previsión y sus implicancias a nivel regional.

En definitiva, el estándar que introduce el acuerdo no prohíbe la intervención estatal, pero sí exige que las conductas comerciales de estas firmas sean plenamente compatibles, en la medida de lo posible, con las reglas de competencia de cada país. Esto implica, en la práctica, la necesidad de desarrollar criterios económicos y analíticos claros para evaluar cuándo una restricción podría eventualmente justificarse por razones de interés público y cuándo, en cambio, podría constituir una distorsión indebida o un subsidio encubierto al comercio bilateral

5. PRINCIPALES DESAFÍOS PLANTEADOS A PARTIR DEL ACUERDO

El acuerdo marca principalmente un desafío institucional que permita a las agencias de los estados parte mantener el estándar que proyecta el acuerdo y la capacidad efectiva del sistema local para alcanzarlo, teniendo en cuenta que las diferencias que más allá de la convergencia internacional en materia de defensa de la competencia, presentan los esquemas normativos “generales” de cada país.

A. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO

Para el sector privado, esto podría traducirse en la necesidad de adaptación a un entorno regulatorio con mayores exigencias y con mayor fluidez en la comunicación entre los estados Parte, lo cual obligará a abordar las cuestiones de libre competencia con mayor rigurosidad.

En Argentina, el proceso acompañará la consolidación de la recientemente puesta en funcionamiento de la Autoridad Nacional de la Competencia, su disponibilidad de recursos técnicos adecuados y la capacidad de generar decisiones consistentes y oportunas

A efectos de facilitar la adaptación del sector privado al entorno que genera el acuerdo, se identifican las siguientes como acciones concretas que el sector privado puede tomar como iniciativa:

- Actualización de programas de compliance antitrust: revisar los programas de cumplimiento vigentes para incorporar los estándares de los principales sistemas de referencia (Comisión Europea, DOJ/FTC, ICN), con particular

énfasis en los módulos de control de concentraciones, intercambio de información, participación en asociaciones y competencia en mercados digitales.

- Evaluación de riesgo regulatorio transfronterizo: en operaciones de M&A con nexo europeo, incorporar desde el inicio del proceso el análisis de doble jurisdicción Argentina–UE, con estrategia de relacionamiento coordinado con ambas autoridades. Esto incluye la anticipación de teorías del daño que puedan surgir del análisis combinado.
- Auditoría de conductas en mercados expuestos: identificar los mercados donde la apertura comercial generará mayor presión competitiva e incrementará el incentivo de los reguladores a actuar. Desarrollar análisis de posición de mercado y revisar contratos de distribución, exclusividades y cláusulas de precios en esos contextos.
- Capacitación de equipos internos: incorporar programas de entrenamiento antitrust que contemplen las mejores prácticas y procedimientos aplicables.
- Due diligence antitrust en M&A internacionales: reforzar el componente de competencia en los procesos de due diligence de operaciones con contraparte europea, incluyendo verificación de exposición antitrust de targets en la jurisdicción de origen.

B. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

El éxito del capítulo de competencia dependerá de las condiciones del sistema institucional argentino para cumplir con los estándares establecidos en el acuerdo. En este sentido, a efectos de maximizar los beneficios de la aplicación del acuerdo en la economía argentina se recomienda:

- Fortalecer la ANC como interlocutor de referencia internacional: dotar a la Autoridad Nacional de la Competencia de los recursos técnicos, presupuestarios y de personal especializados necesarios para desarrollar relaciones de cooperación efectivas con las autoridades europeas. Formalizar un programa de cooperación entre la ANC y la Comisión Europea (DG COMP) para explorar

acuerdos bilaterales de cooperación técnica con las principales autoridades de los Estados Miembro relevantes para operaciones con nexo argentino.

- Implementar el control previo de concentraciones con estándares internacionales: el inicio del régimen ex ante de control de fusiones, previsto para noviembre de 2026, debe ser acompañado de guías de notificación, plazos transparentes y criterios de análisis sustantivo alineados con los estándares OCDE e ICN. La previsibilidad del sistema es, en sí misma, un factor de atracción de inversión.
- Desarrollar guías de análisis de mercados digitales: en línea con los desarrollos recientes en la UE (Digital Markets Act) y en otras jurisdicciones, se recomienda a la ANC publicar lineamientos específicos sobre criterios de análisis de mercados digitales y plataformas, que brindarían mayor certeza jurídica a operadores locales e internacionales.
- Impulsar la adhesión activa del sistema argentino a los estándares del ICN y la OCDE: la participación de la ANC en la Red Internacional de Competencia (ICN) y en los grupos de trabajo de la OCDE en materia de competencia fortalece la credibilidad del sistema doméstico y facilita la cooperación prevista en el acuerdo. Esto es particularmente relevante en el contexto del proceso de adhesión de Argentina a la OCDE.
- Promover diálogo público-privado sobre implementación: generar espacios formales de consulta entre la ANC y el sector empresarial para discutir la implementación del capítulo de competencia, las prioridades de enforcement y los criterios de análisis aplicables a los sectores más expuestos. ICC Argentina puede cumplir un rol articulador en este proceso.

6. CONSIDERACIONES FINALES

El capítulo de competencia no introduce cambios desde el plano normativo, sino que busca esencialmente establecer un punto de inflexión en términos de expectativas sobre el funcionamiento del sistema.

El desafío para Argentina no será adaptar su legislación, sino asegurar que su aplicación esté a la altura de los estándares internacionales que el propio acuerdo presupone, lo cual permitirá tener un impacto positivo sobre la inversión, la competitividad y el desarrollo de los mercados.

COMISIÓN DE INTEGRIDAD EMPRESARIAL

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea integra dimensiones de comercio, desarrollo sostenible y gobernanza regulatoria. En este sentido, reafirma el compromiso de promover el comercio internacional de manera tal que contribuya al desarrollo sostenible en sus dimensiones económica, social y ambiental. Ello se materializa a través de la participación tanto del sector público como del sector privado, considerando el cumplimiento de las leyes y de los compromisos internacionales en materia laboral y ambiental asumidos por los Estados intervinientes.

El Acuerdo se estructura sobre dos pilares fundamentales:

- El cumplimiento de estándares y compromisos internacionales adoptados por las Partes;
- La cooperación entre las Partes para su implementación (incluyendo financiamiento, asistencia técnica y desarrollo de capacidades).

En particular, establece que:

- El comercio debe contribuir al desarrollo sostenible en sus tres dimensiones (económica, social y ambiental);
- Las Partes deben mantener elevados niveles de protección ambiental y laboral;
- No podrán debilitar sus estándares regulatorios con el fin de atraer comercio o inversión.

Asimismo, incorpora un estándar regulatorio propio de los tratados modernos, orientado a garantizar condiciones equitativas de competencia (“level playing field”), sustentado en principios de integridad y sostenibilidad.

El Acuerdo enfatiza la necesidad de asegurar el debido cumplimiento y respeto de directrices y principios internacionalmente reconocidos en materia de responsabilidad social empresarial y conducta empresarial responsable, tales como: (i) la transparencia

gubernamental; (ii) la lucha contra la corrupción; (iii) el gobierno ético y responsable; (iv) la independencia del poder judicial; y (v) la protección de los derechos de las minorías.

Asimismo, se incorporan expresamente instrumentos internacionales relevantes, tales como las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y el Acuerdo de París.

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS EN ÉTICA Y COMPLIANCE

A. IMPACTOS REGULATORIOS

El Acuerdo incorpora el principio de “no regresión”, mediante la prohibición de debilitar los niveles de protección ambiental y laboral con el objeto de fomentar el comercio o la inversión, lo que implica una exigencia de *enforcement* efectivo y no meramente formal.

Asimismo, establece un compromiso de alineación con estándares internacionales, generando un fenómeno de “importación normativa” europea y, en el ámbito del *compliance*, la necesidad de cumplimiento tanto de estándares locales como internacionales.

En este marco, se advierte una regulación creciente de las cadenas de valor, con especial énfasis en la trazabilidad y en la sostenibilidad de las cadenas de suministro. En particular, se prevé la cooperación de la Unión Europea para el desarrollo de evaluaciones transparentes e independientes de sistemas de trazabilidad, certificación y verificación por terceros, así como su armonización con estándares internacionales.

Adicionalmente, se dispone que las Partes deberán promover la responsabilidad social empresarial y la conducta empresarial responsable de conformidad con estándares internacionales, incluyendo las Líneas Directrices de la OCDE y las guías de debida diligencia.

3. GOBERNANZA Y COOPERACIÓN INSTITUCIONAL

En línea con el objetivo de que el comercio contribuya al desarrollo sostenible, se configura una “condicionalidad ESG” para el acceso al mercado, en virtud de la cual la exportación a la Unión Europea requiere el cumplimiento de estándares ambientales, sociales y de gobernanza.

En este contexto, se refuerza la importancia de la buena gobernanza, la transparencia institucional, la rendición de cuentas, la participación de la sociedad civil y la lucha contra la corrupción.

El Acuerdo reafirma el compromiso con el desarrollo sostenible mediante la adopción de la Agenda 2030 y la cooperación para la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Asimismo, promueve el crecimiento económico inclusivo, la reducción de desigualdades y la erradicación de la pobreza.

Se reconoce, además, la igualdad de género y el empoderamiento de mujeres y niñas como elementos esenciales del desarrollo sostenible, previéndose la implementación de programas de cooperación en dicha materia.

Las Partes se comprometen a promover la incorporación voluntaria en las políticas internas de las empresas, de principios de RSE o de conducta empresarial responsable, en consonancia con instrumentos internacionales.

4. COOPERACIÓN EN MATERIA DE CORRUPCIÓN Y CRIMINALIDAD

El Acuerdo refuerza la cooperación en la lucha contra la corrupción, el lavado de activos y la financiación del terrorismo, promoviendo el diseño e implementación de medidas de prevención, investigación, persecución penal y el seguimiento, la identificación, la incautación, el decomiso, la recuperación y la restitución de activos ilícitos.

Asimismo, se prevé el intercambio de información conforme a la normativa interna de las Partes y en línea con estándares internacionales, incluyendo las recomendaciones del GAFI y el trabajo del GAFILAT.

5. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

El Acuerdo ofrece al sector privado argentino acceso a un mercado de alto valor agregado, particularmente para productos sostenibles y con certificaciones ESG.

Las empresas que cumplan con dichos estándares podrán beneficiarse de mejores condiciones comerciales, integrarse en cadenas globales de valor sostenibles y fortalecer su posicionamiento reputacional.

6. RIESGOS Y DESAFÍOS

Desde la perspectiva empresarial, se identifican riesgos asociados a la dificultad de cumplimiento de estándares internacionales, particularmente en materia laboral y ambiental.

Asimismo, el aumento de las exigencias de trazabilidad y debida diligencia puede implicar mayores costos de adaptación, riesgos reputacionales y potencial exclusión del mercado europeo en caso de incumplimiento.

7. RECOMENDACIONES

Se destaca la necesidad de que las empresas implementen programas integrales de compliance que incluyan aspectos ESG, anticorrupción, laborales y ambientales, con especial énfasis en la debida diligencia de terceros y el control de cadenas de suministro.

En materia de política pública, se recomienda fortalecer el marco regulatorio local y promover programas de apoyo a las empresas —en particular PyMEs— en materia de certificación ESG, trazabilidad y compliance internacional.

8. CONCLUSIÓN

El Acuerdo MERCOSUR-UE redefine el comercio internacional bajo un enfoque de “comercio con condiciones”, en el que la sostenibilidad y el compliance adquieren un rol central.

Para el sector privado argentino, ello implica tanto un desafío de adaptación regulatoria como una oportunidad de inserción en mercados de alto valor. Las empresas que adopten de manera anticipada estándares ESG estarán mejor posicionadas para aprovechar los beneficios del Acuerdo.

COMISIÓN DE MARKETING Y PUBLICIDAD

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo MERCOSUR-Unión Europea no solo modifica las condiciones de acceso a mercados. También eleva la relevancia de la confianza, la transparencia y la legibilidad de las comunicaciones comerciales en un espacio económico birregional.

Para las empresas argentinas, ingresar y sostenerse en el mercado europeo dependerá no únicamente de la calidad de su oferta, sino también de su capacidad para comunicarla de manera clara, verificable y coherente con las expectativas regulatorias y culturales del mercado de destino.

Desde la Comisión de Marketing y Publicidad, el análisis se concentra en cómo las prácticas de comunicación comercial, los marcos narrativos y los estándares de autorregulación pueden reducir fricciones, proteger al consumidor y mejorar la interpretación de los activos argentinos en el exterior.

Esta dimensión puede entenderse como una arquitectura de percepción: el sistema mediante el cual compradores, inversores, socios, plataformas y reguladores interpretan señales dispersas y las convierten en una expectativa sobre el país y sus empresas. Entre el activo real y la decisión económica existe siempre una instancia de interpretación.

El Acuerdo puede abrir jurídicamente un mercado, pero no garantiza por sí mismo que la oferta argentina sea considerada, preferida o elegida. Esa transición -del acceso a la elegibilidad, y de la elegibilidad a la preferencia- depende de que los atributos productivos resulten legibles, creíbles y consistentes para cada audiencia.

Por ello, el posicionamiento internacional de la Argentina no debe reducirse a una campaña de imagen. Es el resultado acumulativo de señales públicas y privadas: estabilidad de reglas, calidad de ejecución, conducta empresarial, experiencia de compra, trazabilidad, respuesta ante incumplimientos y veracidad de las comunicaciones. Cuando esas señales convergen, disminuyen la incertidumbre y elevan el valor percibido; cuando se contradicen, incluso los mejores activos sufren un descuento reputacional.

Desde esta perspectiva, el marketing no actúa solamente al final del proceso para promocionar una oferta. Funciona como infraestructura de competitividad: organiza evidencias, ordena señales y permite que los activos argentinos sean comprendidos, comparados y recordados en los entornos donde se toman decisiones.

El Acuerdo no unifica integralmente las legislaciones nacionales de publicidad y protección del consumidor. Sí establece un piso de convergencia particularmente relevante para el comercio electrónico: los artículos 10.52 y 10.53 abordan las comunicaciones comerciales directas no solicitadas, la identificación del remitente, el consentimiento y el derecho a cesar la comunicación, así como la protección frente a prácticas fraudulentas o engañosas.

Ese piso converge con la undécima edición del Código ICC de Publicidad y Comunicaciones de Marketing, actualizada en 2024, y con los sistemas de autorregulación articulados internacionalmente por entidades como EASA e ICAS. En Argentina, el Código de Ética y Autorregulación Publicitaria de CONARP se apoya en los principios históricos de ICC.

La autorregulación funciona, por lo tanto, como una capa interoperable entre marcos legales diferentes: no sustituye la ley, sino que permite anticipar riesgos, armonizar criterios internos y elevar la calidad de las comunicaciones más allá del cumplimiento mínimo.

- Reducir el riesgo legal, reputacional y económico asociado a campañas cuestionables o engañosas;
- Alinear a Marketing, Legales, *Compliance*, Asuntos Institucionales, Datos, Agencias, Medios y plataformas bajo criterios comunes de revisión;
- Documentar la sustanciación de afirmaciones, el consentimiento, la trazabilidad de datos y la intervención de algoritmos, *influencers* o herramientas de inteligencia artificial;
- Facilitar la consistencia de campañas regionales, franquicias y operaciones coordinadas desde una casa matriz;

- Mejorar la capacidad de prevención, corrección rápida y diálogo con autoridades y organismos de autorregulación;
- Resguardar el valor intangible de las marcas y la confianza acumulada ante consumidores, socios e inversores;
- Anticipar cambios regulatorios sin bloquear la innovación ni imponer cargas innecesarias a las empresas.

En este sentido, una comunicación legal, decente, honesta, veraz y socialmente responsable no constituye un requisito accesorio: es una infraestructura de confianza para operar en mercados más integrados y exigentes.

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS

Desde la perspectiva de marketing y publicidad, las disposiciones del Acuerdo generan impactos concretos sobre la gestión de campañas, datos, canales digitales y relaciones con consumidores:

- Consentimiento y marketing directo: las empresas deberán poder acreditar cuándo y para qué se obtuvo el consentimiento, así como gestionar adecuadamente la excepción aplicable a comunicaciones sobre productos o servicios propios similares en relaciones comerciales preexistentes.
- Identificación y derecho de oposición: toda comunicación comercial directa deberá ser reconocible como tal, identificar con claridad a su responsable y ofrecer un mecanismo gratuito, simple y permanente para solicitar su cese.
- Protección del consumidor digital: la información sobre el servicio y su proveedor deberá ser clara y exhaustiva; las prácticas deberán responder a la buena fe y a estándares honestos de mercado, evitando cargos o prestaciones no solicitadas.
- Cooperación regulatoria: el artículo 10.54 prevé diálogo e intercambio de información entre las Partes sobre comunicaciones comerciales directas y protección del consumidor en el comercio electrónico, lo que puede acelerar la convergencia de criterios de aplicación.

- Aunque el Acuerdo no regula específicamente la IA generativa, los *influencers* o los *green claims*, la expansión hacia el mercado europeo aumenta la exposición a reglas y estándares más exigentes en esas materias.

En términos operativos, estos cambios implican:

- Revisar bases de datos, sistemas CRM, automatizaciones, registros de consentimiento y procesos de baja;
- Adecuar interfaces, promociones, condiciones de oferta y experiencias de usuario para evitar omisiones, ambigüedades o patrones de diseño que distorsionen la decisión del consumidor;
- Elevar la sustanciación y trazabilidad de afirmaciones comerciales, comparativas, ambientales y de desempeño;
- Asumir costos iniciales de adaptación, capacitación y control, especialmente relevantes para PyMEs y empresas que operan con múltiples proveedores tecnológicos;

Como contrapartida, una mayor previsibilidad y consistencia puede reducir contingencias, proteger la inversión publicitaria y fortalecer la confianza necesaria para construir relaciones comerciales duraderas.

A esta dimensión se suma un impacto reputacional sistémico. En mercados de alta exigencia, una afirmación no sustentada, una experiencia digital opaca o una inconsistencia entre promesa y desempeño puede dejar de ser interpretada como una falla aislada y convertirse en una señal sobre el sector de origen o sobre la confiabilidad del país proveedor. La reputación empresarial y la reputación país se encuentran, por lo tanto, crecientemente interconectadas.

3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

El nuevo marco permite transformar el cumplimiento responsable en una ventaja competitiva concreta:

- Convertir la gobernanza de la comunicación en una señal verificable de confiabilidad para distribuidores, plataformas, inversores y consumidores europeos;
- Desarrollar capacidades “EU-ready” que permitan lanzar campañas y ofertas transfronterizas con menor fricción y mayor velocidad de adaptación;
- Utilizar el Código ICC como matriz común de revisión para marcas, agencias, plataformas, *influencers* y proveedores de tecnología;
- Diferenciar productos y servicios argentinos mediante atributos de origen, innovación o sostenibilidad comunicados con evidencia, precisión y proporcionalidad;
- Contribuir a una imagen país más coherente, en la que la creatividad argentina quede asociada también con integridad, previsibilidad y responsabilidad comercial.
- Convertir ventajas productivas reales -calidad, innovación, talento, origen, sostenibilidad o capacidad de adaptación- en señales de elección comprensibles para compradores, inversores y socios internacionales;
- Construir una arquitectura común de evidencia que permita sostener las narrativas de los sectores exportadores con datos, certificaciones, trazabilidad y casos verificables, evitando que el posicionamiento dependa de afirmaciones genéricas;
- Reducir el descuento reputacional que suele aplicarse cuando la calidad de un activo argentino es evaluada a través de percepciones previas de inestabilidad, fragmentación o baja previsibilidad;
- Proyectar a la Argentina, mediante la red global de ICC, no solo como receptora de reglas y buenas prácticas, sino también como generadora de soluciones responsables, creatividad aplicada y estándares útiles para otros mercados.

4. RIESGOS Y DESAFÍOS

Los principales riesgos no provienen únicamente de la existencia de reglas diferentes, sino de la falsa sensación de equivalencia entre mercados:

- Suponer que una campaña válida en Argentina puede trasladarse sin ajustes a cualquier jurisdicción europea;
- Fragmentar la responsabilidad entre anunciante, agencia, plataforma, proveedor de datos, *influencer* o desarrollador de algoritmos sin una gobernanza clara;
- Formular afirmaciones ambientales, sociales o de desempeño que no cuenten con evidencia suficiente, generando riesgos de *greenwashing* o publicidad engañosa;
- Utilizar inteligencia artificial, personalización o automatización sin supervisión humana, trazabilidad ni controles sobre sesgos, suplantación o manipulación;
- Gestionar deficientemente el consentimiento, la segmentación y las comunicaciones directas, exponiendo a la empresa a reclamos, sanciones y pérdida de confianza;
- Construir una narrativa país o sectorial que prometa atributos que la experiencia real, la documentación o la capacidad operativa no puedan sostener, generando una brecha entre comunicación y desempeño;
- Emitir señales fragmentadas o contradictorias entre organismos públicos, cámaras, empresas y sectores productivos, dificultando que el mercado internacional forme una lectura clara y estable sobre la propuesta argentina;
- Confundir visibilidad con posicionamiento: aumentar la exposición sin definir qué asociación se busca instalar, ante quién y con qué evidencia puede amplificar percepciones desfavorables en lugar de corregirlas.

Estas brechas pueden afectar con mayor intensidad a las PyMEs, para las cuales la ausencia de criterios compartidos y herramientas accesibles puede convertirse en una barrera no arancelaria de hecho.

5. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO

- Elaborar un mapa de cumplimiento por mercado, canal y tipo de audiencia antes de diseñar campañas transfronterizas;
- Establecer un protocolo interno de revisión que integre Marketing, Legales, *Compliance*, Datos, Sostenibilidad y Asuntos Institucionales;
- Establecer mecanismos documentados de control para:
 - La sustanciación de cada afirmación relevante, con fuentes, metodología, alcance, vigencia y responsable de validación;
 - El consentimiento, la segmentación, la identificación del remitente y la baja gratuita en comunicaciones directas;
 - El uso de IA y la intervención de agencias, plataformas, *influencers* y proveedores tecnológicos, con trazabilidad, supervisión humana, responsabilidades contractuales y respuesta ante incidentes;
- Capacitar a los equipos comerciales y creativos en protección del consumidor, *green claims*, marketing de *influencers*, audiencias vulnerables y entornos digitales;
- Utilizar mecanismos de autorregulación, consulta previa y revisión independiente para campañas de mayor riesgo, y medir no solo alcance y conversión, sino también confianza, reclamos y cumplimiento.
- Construir un mapa de percepción por mercado y audiencia que identifique cómo se interpretan actualmente los principales activos argentinos, cuáles son las asociaciones que facilitan o bloquean decisiones y dónde existen brechas entre realidad y percepción;
- Crear bancos sectoriales de evidencia y afirmaciones validadas, con datos, certificaciones, metodologías y responsables de actualización, para que las comunicaciones internacionales partan de una base demostrable y consistente;
- Definir protocolos de coherencia narrativa que conecten la promesa comercial, la experiencia del cliente, la conducta empresarial y la respuesta ante incidentes, evitando que cada canal o actor emita señales incompatibles;

- Medir, además de alcance y conversión, variables de posicionamiento relevantes para la decisión: confianza, comprensión, relevancia, elegibilidad como proveedor, reducción de riesgo percibido y capacidad de recuerdo en los momentos de elección.

6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

- Elaborar, mediante una mesa público-privada, una guía práctica de implementación de los artículos 10.52, 10.53 y 10.54 para empresas argentinas, con especial foco en comercio electrónico y marketing directo;
- Reconocer y fortalecer la complementariedad entre regulación estatal y autorregulación, promoviendo la adopción del Código ICC y la cooperación con CONARP;
- Desarrollar herramientas, modelos y programas de capacitación accesibles para PyMEs, evitando que los costos de adaptación profundicen asimetrías competitivas;
- Impulsar la cooperación entre autoridades de protección del consumidor, organismos de autorregulación y actores empresariales de ambas regiones;
- Crear instancias permanentes de diálogo regulatorio sobre IA, *influencers*, *green claims*, plataformas y protección de audiencias vulnerables, privilegiando reglas claras, proporcionales y tecnológicamente neutrales;
- Incorporar la dimensión de comunicación responsable en los programas de promoción de exportaciones y posicionamiento internacional, vinculando las narrativas país con evidencia, trazabilidad y capacidad real de cumplimiento.

7. CIERRE

En una economía integrada, la visibilidad por sí sola no genera valor: solo lo hace cuando la señal que llega al mercado resulta comprensible, creíble y consistente con la experiencia que la empresa puede sostener.

El marketing responsable no es un límite a la competitividad. Es la arquitectura que convierte visibilidad en confianza y acceso a mercado en permanencia.

Los acuerdos abren acceso jurídico; el posicionamiento convierte ese acceso en consideración; la confianza lo transforma en elección; y la consistencia permite que la elección se convierta en una relación de largo plazo.

La Argentina no será evaluada únicamente por lo que puede producir, sino por la credibilidad con la que puede demostrarlo, explicarlo y sostenerlo. La contribución potencial de ICC Argentina consiste precisamente en ayudar a convertir esa credibilidad en una capacidad institucional compartida: no en una campaña transitoria, sino en un sistema duradero de señales, estándares y comportamientos.

COMISIÓN DE PRÁCTICA Y DERECHO COMERCIAL

1. INTRODUCCIÓN

El Acuerdo Mercosur-UE constituye uno de los instrumentos de integración económica más relevantes suscriptos por la región en las últimas décadas. Desde la perspectiva del derecho comercial, su importancia radica en que incorpora disposiciones orientadas a brindar un marco jurídico común para el desarrollo de las transacciones entre operadores económicos de ambos bloques, promoviendo la previsibilidad, la seguridad jurídica y la reducción de fricciones normativas en las operaciones internacionales.

En particular, y en lo que hace a la Comisión de Práctica y Derecho Comercial, el Acuerdo contempla disposiciones vinculadas al comercio electrónico, la validez jurídica de los contratos celebrados por medios electrónicos, el reconocimiento de las firmas y servicios de autenticación electrónica, el tratamiento de las comunicaciones comerciales directas y la protección de los consumidores en transacciones digitales.

Asimismo, el Acuerdo promueve la cooperación regulatoria entre las Partes en materia de comercio electrónico y de protección del consumidor, abriendo un espacio para la convergencia progresiva de marcos normativos y para la adopción de estándares internacionales ampliamente reconocidos en la práctica comercial global, incluidos aquellos elaborados por la International Chamber of Commerce (ICC) y por organismos intergubernamentales de referencia (UNCITRAL, UNIDROIT, entre otros).

2. IMPACTOS REGULATORIOS Y ECONÓMICOS EN LA PRÁCTICA Y EL DERECHO COMERCIAL

A. IMPACTOS REGULATORIOS

El Acuerdo reconoce expresamente la validez jurídica de los contratos celebrados por medios electrónicos y establece el compromiso de las Partes de no adoptar normas que creen obstáculos al uso de contratos electrónicos o que los priven de efectos jurídicos por su sola forma digital. Ello implica una exigencia de adecuación y modernización de los marcos normativos locales, a fin de asegurar la interoperabilidad y la equivalencia funcional entre documentos en soporte papel y electrónico.

En materia de firma electrónica y servicios de autenticación, el Acuerdo consagra el principio de no discriminación por el solo formato electrónico, así como la libertad de las partes para determinar los métodos electrónicos adecuados para sus transacciones. Esto supone un avance hacia el reconocimiento transfronterizo de instrumentos de firma y autenticación, con impacto directo en la celeridad, seguridad y trazabilidad de las operaciones B2B.

Respecto de las comunicaciones comerciales directas, el Acuerdo incorpora estándares orientados a la protección del consumidor y a la transparencia en la comunicación comercial.

En relación con la protección del consumidor en el comercio electrónico, se consagran principios como el derecho a información clara y completa sobre el servicio y su proveedor, la obligación de los comerciantes de actuar de buena fe y conforme a prácticas honestas del mercado.

B. IMPACTOS ECONÓMICOS

La armonización progresiva del derecho aplicable a las transacciones comerciales internacionales tiende a reducir los costos de transacción y los riesgos jurídicos asociados a la contratación transfronteriza. La mayor previsibilidad jurídica constituye, en sí misma, un factor de competitividad y un incentivo para la celebración de contratos entre operadores económicos de Argentina y la Unión Europea.

3. OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR PRIVADO ARGENTINO

El Acuerdo abre una oportunidad para consolidar la utilización de estándares internacionales de contratación en las operaciones con contrapartes europeas. En particular, los instrumentos elaborados por la ICC -entre ellos, los modelos de contratos internacionales ICC- ofrecen un marco ampliamente reconocido y de fácil incorporación a las prácticas comerciales.

Asimismo, el reconocimiento de los contratos electrónicos y de los servicios de firma y autenticación electrónicos permite a las empresas argentinas simplificar procesos de contratación, acelerar los tiempos de cierre y reducir costos operativos y logísticos, especialmente en beneficio de las pequeñas y medianas empresas con vocación exportadora.

La cooperación regulatoria prevista en el Acuerdo ofrece, además, un espacio para que el sector privado -a través de entidades como ICC Argentina- participe en los procesos de armonización normativa y en la incorporación progresiva de estándares internacionales al ordenamiento interno.

4. RIESGOS Y DESAFÍOS

Desde la perspectiva empresarial, se identifican desafíos asociados a las asimetrías regulatorias existentes entre los marcos normativos locales y los estándares europeos, particularmente en materia de protección del consumidor, comercio electrónico y tratamiento de comunicaciones comerciales directas.

La adaptación a estos estándares puede generar costos iniciales de cumplimiento, especialmente para pequeñas y medianas empresas con menor capacidad de adecuación normativa. Se advierten, asimismo, riesgos vinculados a eventuales controversias interpretativas sobre cláusulas contractuales, ley aplicable y jurisdicción, cuando las transacciones no prevén expresamente estos aspectos.

Adicionalmente, la insuficiente difusión y utilización de estándares internacionales de contratación en la práctica local puede limitar el aprovechamiento pleno de las oportunidades que ofrece el Acuerdo.

5. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO

Se recomienda a las empresas:

- Incorporar de manera sistemática estándares internacionales de contratación elaborados por la ICC y por organismos intergubernamentales, adaptando los modelos de contratos internacionales a la operatoria específica.
- Revisar y fortalecer las cláusulas contractuales relativas a ley aplicable, jurisdicción, mecanismos de resolución de disputas, incumplimiento y fuerza mayor.
- Implementar procesos internos que permitan la contratación por medios electrónicos y la utilización de servicios de firma y autenticación electrónicas en condiciones de seguridad jurídica.
- Adecuar las políticas de comunicación comercial y protección del consumidor a los estándares previstos en el Acuerdo, con especial atención a las operaciones de comercio electrónico.
- Capacitar a los equipos comerciales y jurídicos en el uso de herramientas contractuales internacionales y en la identificación de riesgos jurídicos en operaciones transfronterizas.

6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

Se recomienda al sector público:

- Promover la modernización del marco normativo local aplicable a los contratos electrónicos, la firma electrónica y los servicios de autenticación, asegurando su plena equivalencia funcional y su interoperabilidad con estándares internacionales.
- Impulsar la adopción e incorporación de estándares internacionales de comercio elaborados por la ICC y por organismos intergubernamentales (UNCITRAL, UNIDROIT, entre otros), como herramienta para facilitar las transacciones internacionales.

- Fortalecer los mecanismos de cooperación regulatoria con la Unión Europea y con los demás socios de Mercosur, con participación activa del sector privado.
- Desarrollar programas de difusión y capacitación dirigidos a empresas - en particular PyMEs- sobre estándares internacionales de contratación, comercio electrónico y resolución de controversias.
- Promover la seguridad jurídica y la previsibilidad del marco regulatorio aplicable a las operaciones comerciales internacionales, como factor de competitividad y de atracción de inversión.

7. CONCLUSIÓN

El Acuerdo UE-Mercosur constituye una oportunidad significativa para fortalecer la seguridad jurídica y la previsibilidad en las transacciones comerciales entre operadores de ambos bloques. Desde la perspectiva de la práctica y el derecho comercial, el Acuerdo promueve la armonización de reglas, el reconocimiento de instrumentos modernos de contratación y la adopción progresiva de estándares internacionales ampliamente consolidados.

Para el sector privado argentino, su aprovechamiento requiere una adecuación de las prácticas contractuales, la incorporación de estándares internacionales de referencia y el fortalecimiento de capacidades internas en materia de contratación transfronteriza. Las empresas que anticipen estos ajustes estarán mejor posicionadas para capitalizar las oportunidades que ofrece la integración comercial con la Unión Europea.

COMISIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL

1. ASPECTOS CLAVE DESDE LA PERSPECTIVA DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El acuerdo UE–Mercosur sobre PI es relevante por su carácter integral y su énfasis en equilibrar incentivos a la innovación con el interés público. Reafirma obligaciones y estándares de tratados anteriores como el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), conocido en inglés como TRIPS y permite a cada jurisdicción definir cómo implementarlas. Destacan normas para evitar abusos de derechos y proteger la salud pública (reconocidas en la Declaración de Doha). El tratado abarca todos los ámbitos de PI: derechos de autor (términos mínimos y excepciones), marcas (registro, oposición, protección de notorias, acciones contra mala fe), diseños industriales (duración mínima de 15 años), patentes (adhesión al PCT), obtenciones vegetales (UPOV 78/91), indicaciones geográficas (sistema mutuo de protección con reglas de coexistencia), secretos comerciales (definiciones y medidas judiciales) y observancia (pruebas, medidas cautelares, decomisos, indemnizaciones).

2. IMPACTOS Y RIESGOS PARA LAS EMPRESAS ARGENTINAS

- **Regulatorios:** Las empresas argentinas deberán ajustarse a las nuevas exigencias. Por ejemplo, deberán considerar el registro de las indicaciones geográficas listadas (p. ej. Champagne, Parma, Café de Colombia) en su estrategia de

comunicación publicitaria y marcas. Deberán aplicar procedimientos más estrictos de protección de derechos (vigilancia de contrabando de mercadería, uso de medidas cautelares, cumplimiento de plazos mínimos de protección, etc.).

- **Económicos y operativos:** El acuerdo crea oportunidades de mercado y eficiencias de costos que benefician a las empresas locales. Según fuentes oficiales, permitirá reducir costos de insumos importados desde la UE, mejorando productividad y competitividad. Al eliminar aranceles a determinadas exportaciones, muchas PYMEs argentinas podrán acceder o expandir sus ventas en Europa.
- **Riesgos y desafíos:** Como contrapartida, se intensificará la competencia: empresas argentinas podrían enfrentar mayor presión de productos europeos diferenciados (por ejemplo, vinos, licores, quesos) con indicaciones geográficas reconocidas. En consecuencia, deberán elevar sus estándares de calidad, eficiencia.
- **Cumplimiento estricto:** se espera mayor rigor en aplicación de las medidas de enforcement (incautaciones, destrucción de mercancías infractoras, sanciones) lo cual exigirá revisar y mejorar prácticas de compliance y vigilancia de su cadena de suministro (para evitar, por ejemplo, infracciones a la PI por parte de proveedores de insumos críticos).
- **Adaptación de contratos/licencias:** En sectores como software, cine o música, puede demandar revisiones contractuales para ajustarse a las excepciones y limitaciones que traerá el acuerdo.
- **Brechas tecnológicas:** Empresas con menos recursos podrían tener dificultad en monitorear todos los cambios (nuevas IG, plazos, patentes foráneas). Necesitarán apoyo legal o capacitaciones para entender y adaptarse a los nuevos estándares.
- **Oportunidades:** A la vez, el acuerdo ofrece ventajas concretas: por ejemplo, exportadores argentinos de productos con denominación de origen (productos como vinos, dulce de leche, charcutidos, yerba mate etc.) obtendrán mayor seguridad jurídica en Europa al protegerse recíprocamente dichas indicaciones.

3. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA EL SECTOR PRIVADO

- **Auditar sus activos de PI:** Realizar un inventario de sus marcas, patentes, diseños e IG internas. Identificar conflictos potenciales con las listas de Indicaciones Geográficas y otros derechos de PI y, de ser necesario, modificar estrategias de branding y comerciales.
- **Formación y asesoría legal:** Capacitar al personal especialmente en las áreas legales y comerciales para que estén al tanto de los cambios; contratar consultoría especializada para ajustar contratos de licencias, acuerdos de transferencia de tecnología y prácticas de compliance.
- **Uso de transiciones:** aprovechar los plazos de implementación y las “ventanas” temporales para adaptarse. Por ejemplo, durante el período previo a la entrada en vigor se pueden solicitar registros de marcas en países de la otra Parte o preparar canales de distribución cumpliendo con los estándares requeridos etc.
- **Cooperación interempresarial:** Participar en cámaras y consorcios (asociaciones sectoriales, clusters tecnológicos) para compartir información sobre el acuerdo, ejercer presión colectiva donde haya riesgos comunes y solicitar asistencia técnica del estado.
- **Estrategia comercial:** Rediseñar la oferta de productos/servicios resaltando ventajas competitivas (p.ej. cumpliendo normas europeas de calidad y etiquetado para acceder más fácilmente al mercado UE) y aprovechar las cuotas arancelarias asignadas (especialmente en agroindustria).

4. RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

- **Fortalecer la institucionalidad de PI:** El Estado argentino debe reforzar el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) y otras agencias para manejar eficientemente los nuevos requerimientos (gestión de registros, vigilancia de cumplimiento, cooperación bilateral). Se pueden crear ventanillas únicas y herramientas digitales de fácil acceso para que las empresas conozcan rápidamente sus obligaciones.
- **Incentivos a la innovación local:** Introducir incentivos fiscales o subsidios para investigación y desarrollo, de modo que las empresas transformen estos retos en

mayor valor agregado nacional (p. ej. subvenciones para certificación de patentes, desarrollo de diseños industriales propios, consolidación de marcas regionales).

- **Programas de capacitación y financiamiento:** Ofrecer programas de formación gratuita en Propiedad Intelectual para PYMEs (talleres, guías en línea) y líneas de crédito blandas para que las empresas puedan hacer ajustes tecnológicos o legales requeridos. Facilitar el acceso a servicios de apoyo (por ejemplo, el régimen de asistencia técnica del Ministerio de Economía).
- **Promoción de exportaciones y atracción de inversión:** Desarrollar campañas de promoción comercial dirigidas al mercado europeo, destacando los activos de PI de Argentina (indicaciones de origen, innovaciones en software/agro) para que inversionistas europeos conozcan oportunidades seguras. Asimismo, negociar misiones comerciales bilaterales centradas en sectores basados en conocimientos intensivos.

Sobre ICC Argentina

ICC Argentina es el capítulo nacional de la International Chamber of Commerce (ICC) en el país y se encuentra institucionalmente alojado en la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, organización que lo preside. Reúne a las principales organizaciones empresariales e instituciones del país y trabaja para promover y fortalecer la inserción internacional del empresariado argentino, acercando la agenda global de negocios, estándares, herramientas y soluciones de ICC al ámbito local.

ICC Argentina integra el Comité Ejecutivo de ICC Global, preside el Network Committee global y coordina la red regional de Comités Nacionales de las Américas integrada por 17 comités nacionales y ICC España. A nivel local, cuenta con 10 comisiones técnicas, integradas por representantes de empresas e instituciones miembro, que trabajan sobre las principales cuestiones de la agenda internacional de los negocios y contribuyen a desarrollar propuestas, conocimientos y herramientas para fortalecer la participación de las empresas argentinas en los mercados internacionales.



Cámara
Argentina de
Comercio y Servicios



Comité argentino de la International Chamber of Commerce (ICC)

**Alojado institucionalmente en la
Cámara Argentina de Comercio
y Servicios (CAC)**

Cámara Argentina de Comercio y Servicios

Av. Leandro N. Alem 36, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina