

Desafíos y oportunidades para un Acuerdo Mercosur-Reino Unido post Brexit

**Norberto Pontiroli
Septiembre de 2020**

ÍNDICE:

1. INSTANTÁNEA DEL POTENCIAL COMERCIAL
 - a. Comercio de alimentos
 - b. Ventajas y potencial comercial
2. CONTEXTO POLÍTICO-INSTITUCIONAL
 - a. Global Britain
 - b. Mercosur
 - c. Cuestión Malvinas
3. OPORTUNIDADES PARA VIABILIZAR UN MAYOR VÍNCULO
 - a. Track 1: Aproximación Mercosur
 - b. Evolución vis a vis Mercosur-Unión Europea
 - c. Traje a medida y nuevas disciplinas
 - d. Velocidades múltiples y complementarias
 - e. Diplomacia científico-tecnológica
 - f. Outreach: coordinación y diálogo público-privado
4. CONCLUSIONES

INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es aportar elementos analíticos, escenarios y alternativas de acción que posibiliten avanzar hacia un Acuerdo entre el Mercosur y el Reino Unido una vez que sea concretada su salida de la Unión Europea.

En la primera parte ofreceremos una instantánea del potencial comercial, a la luz del análisis de los flujos de comercio de bienes entre el Mercosur y el Reino Unido durante los últimos tres años.

En la segunda sección abordaremos el contexto político-institucional en el que se desarrolla la relación entre Mercosur y Reino Unido, atendiendo los potenciales obstáculos a superar y los desafíos que representa el ambiente de diálogo político.

En la tercera parte del trabajo vamos a identificar y analizar una serie de alternativas para viabilizar un mayor vínculo, poniendo el acento en las ventanas de oportunidad en el corto plazo, y en especial en aquellas que permitan avanzar los objetivos de negociación.

1) INSTANTÁNEA DEL POTENCIAL COMERCIAL¹

Comparada con el período 2015-2017, la balanza comercial del Mercosur con el Reino Unido no experimentó cambios significativos durante los últimos tres años. Las cifras muestran que el Reino Unido no es un destino importante para el bloque, representando poco menos que el 1% de sus exportaciones totales.

Si bien en 2018 el Reino Unido mejoró su participación como destino de las exportaciones del bloque, en 2019 las ventas hacia el mercado británico por parte de la Argentina, Paraguay y Uruguay (este último es el único país del Mercosur que tiene déficit con el Reino Unido) cayeron. Las exportaciones de Brasil repuntaron con respecto a 2018, aunque no llegaron a alcanzar los niveles del 2017.

¹ La actualización de las cifras de intercambio comercial total y agroalimentario entre Mercosur y Reino Unido para el período 2017-2019 fue realizada tomando como referencia información suministrada por el International Trade Center y la Oficina Nacional de Estadísticas del Reino Unido (ver cuadros estadísticos en el Anexo). El análisis del potencial comercial y enfocado en aspectos arancelarios fue realizado tomando como base el informe "Ventajas Comparadas e Insumos Generalizados: Una plataforma para negociaciones de comercio internacional con aplicación a la relación comercial entre la Argentina y el Reino Unido", del año 2017.

Comercio Mercosur - Reino Unido (en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trademap (ITC).

Con respecto al Reino Unido como proveedor de la región, menos del 1% de las importaciones totales del Mercosur provienen de dicho país. En el caso argentino, las importaciones mantuvieron un aumento marginal en los tres años, mientras que en el resto de los socios del Mercosur el comportamiento fue dispar: en Brasil y Paraguay crecieron en 2018 y disminuyeron en 2019, mientras que en Uruguay cayeron consecutivamente en los últimos dos años.

En el período 2015-2017 el Mercosur aumentó marginalmente su participación como destino de las exportaciones y en mayor medida como origen de las importaciones británicas. Respectivamente, en un 1% y 29% (el bloque ganó importancia como socio comercial para el Reino Unido). Sin embargo, en los siguientes años (2018-2019) los números no sufrieron cambios significativos.

Vale la pena hacer una mención. Se destacó un fuerte incremento año a año de las exportaciones argentinas de vino, sector del que participan más de 100 empresas de diversas provincias y que ofrece un ejemplo paradigmático, demostrando que cuando el producto es de calidad y cuenta con una estrategia adecuada, es posible remontar posiciones arancelarias desfavorables en las que nuestros competidores corren con ventaja.

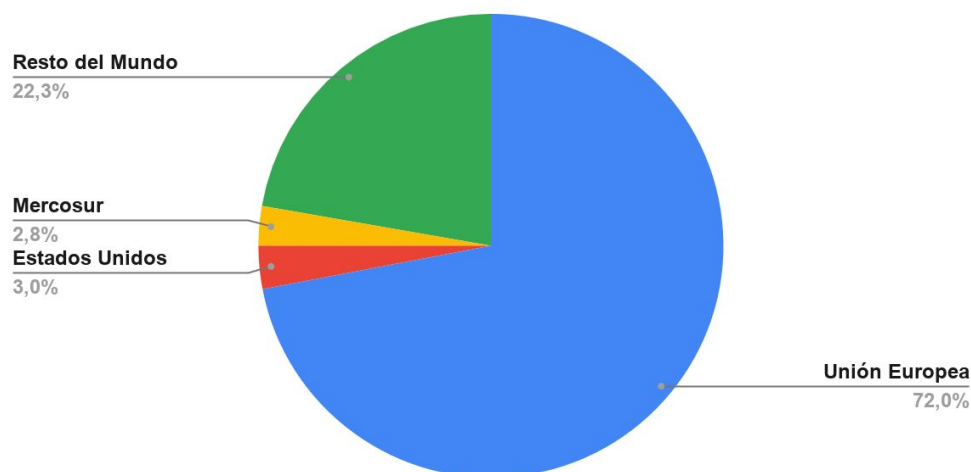
Comercio de alimentos

Para el comercio de alimentos procesados y productos agroalimentarios² se destaca que el total importado por el Reino Unido en 2019, USD 41.631 millones, prácticamente iguala al total exportado al mundo por el Mercosur, que llega a los USD 41.798 millones en ese segmento.

² Categoría de grupo de productos utilizada por Trade Map.

El 72% de lo que el Reino Unido importó el último año en alimentos procesados y productos agroalimentarios proviene de la Unión Europea, siendo Francia, Países Bajos, Irlanda y Alemania los principales proveedores.

Proveedores del Reino Unido de alimentos procesados y productos agroalimentarios (2019)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trademap (ITC).

Si bien Argentina ocupa el puesto 12º y Brasil el 15º, los países del Mercosur no tienen una participación significativa en el ranking de las 20 principales importaciones agroindustriales del Reino Unido. Los envíos del Mercosur, por USD 1.147 millones, representaron el 2,8% de las importaciones de alimentos procesados y productos agroalimentarios del Reino Unido en 2019. Argentina explica el 55% del valor de esos envíos, Brasil el 36%, Paraguay el 6,5% y Uruguay poco más del 1%.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Trademap (ITC).

Ventajas y potencial comercial

En cuanto al potencial de complementación comercial entre Mercosur y Reino Unido, existen ventajas para las ventas de una serie de productos agrícolas, aunque las mismas se ven obstaculizadas por altos aranceles y barreras no arancelarias en el mercado británico. Entre ellos se destacan los sectores de cebollas, ajos y puerros (SA0703) y de vino (SA2204). Asimismo, dado el tamaño de las importaciones británicas, el mercado es particularmente interesante para los rubros de la carne bovina fresca (SA0201) y carne aviar (SA0207).

Reino Unido importó en 2019 más de USD 4.000 millones de vino (SA2204), casi USD 1.000 millones de carne bovina fresca (SA0201) y USD 1.000 millones de carne aviar (SA0207).

Además hay otros 4 sectores en los que el Mercosur tiene ventajas comparadas: caña de azúcar (SA1701), preparados de frutas y frutos secos (SA2008), vinos (SA2204) y pescados (SA0303). Todos estos son parte de los sectores que enfrentan mayores niveles arancelarios de importación, lo cual sugiere un desvío entre el patrón de demanda británico y la protección del mercado europeo. Y, por consiguiente, sería esperable que el Reino Unido elija un arancel de importación menor en la etapa post Brexit. Se trata, así, de los rubros de potencialidad más inmediata en caso de un Acuerdo con el Reino Unido.

Por último, es posible identificar 3 sectores adicionales en los que el bloque y nuestro país son exportadores competitivos, pero donde su penetración en el mercado británico es baja, y también se encuentran en el grupo de sectores con mayores aranceles de entrada al mercado británico: carne bovina fresca (SA0201), que enfrenta aranceles específicos equivalentes a un 50% del valor de las exportaciones; jugos de frutas y vegetales (SA2009), que enfrentan un arancel

equivalente de más de 29%; y cebollas y ajos (SA0703), que enfrentan un arancel equivalente de casi 30%.

2) CONTEXTO POLÍTICO-INSTITUCIONAL

Para atender las posibilidades de encarar con éxito un proceso negociador entre el Mercosur y el Reino Unido, es de utilidad hacer también una adecuada ponderación y evaluación del ambiente de diálogo político y el contexto institucional en el que los actores involucrados desarrollan sus vínculos.

En ese sentido, con el fin de identificar desafíos y potenciales obstáculos a superar, vale la pena considerar una serie de escenarios en cuatro niveles de análisis. Se abordan separadamente a los fines conceptuales pero se trata de niveles yuxtapuestos e interdependientes: las perspectivas de la visión “Global Britain”, la coyuntura del Mercosur, y el rol de la cuestión Malvinas.

Perspectivas de la visión “Global Britain”

El Reino Unido se encuentra en un momento bisagra. Su dirigencia política parece determinada a cumplir con el mandato del Brexit, cuyo paso inmediato es culminar con el proceso de separación de la Unión Europea.

Existen demasiados intereses en juego de ambos lados, que se potencian en el contexto de la incertidumbre de la pandemia y la recesión económica internacional. Cabe interrogarse, en ese sentido, si en caso de requerirlo, la coyuntura ofrece una excusa razonable para alargar los tiempos de la transición más allá del 31 de diciembre próximo (desde el número 10 de Downing Street se envían señales inequívocas de que en cualquier escenario, en enero próximo el Reino Unido abandonará la Unión Europea).

Luego sería el turno de concretar avances con economías desarrolladas como los Estados Unidos, Japón y los países del Commonwealth, particularmente Australia y Nueva Zelanda. Se destaca especialmente el caso de estos dos últimos, como paso fundamental hacia la adhesión del Reino Unido al Comprehensive and Progressive Trans Pacific Partnership-CPTPP (Acuerdo de preferencias comerciales entre Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam³).

En el Manifiesto del Partido Conservador se explicitan las prioridades de negociación del Reino Unido una vez alcanzado el Brexit. Como hemos dicho, la lista enumera a los Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Japón. Mercosur no está entre ellas.

Estados Unidos es el socio histórico y prioritario con el que el Reino Unido aspira a construir un nuevo “colchón” de riqueza. Mientras que los países del

³ El 30 de diciembre de 2018 entró en vigor entre los primeros 6 países en ratificar el acuerdo: Australia, Canadá, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur. El 14 de enero de 2019 entró en vigor también para Vietnam.

Commonwealth representan, por su parte, sus zonas de influencia histórica y, así, los principales espacios de pertenencia y proyección británicos. Por último, Japón es clave por su rol inversor en el Reino Unido y por su lugar estratégico en Asia, donde otros actores gravitantes, como por ejemplo China o India, tienen menos incentivos para ser socios en igualdad de condiciones con Londres.

Sin embargo, no parece de más señalar que si bien nuestro bloque no es una prioridad explícita de la estrategia Global Britain, esto no significa que el Mercosur no sea una opción negociadora atractiva para el Reino Unido. Nuestro bloque cuenta con la ventaja de aportar a la estrategia británica un sentido de universalidad y multidireccionalidad en términos de sus objetivos, además de una oportunidad para ampliar las fuentes de acceso a materias primas y alimentos, un mercado con cierta capacidad adquisitiva, y poniendo en valor su condición de actor global y exportador neto de capitales.

Como trataremos con mayor detalle en la próxima sección, el potencial para avanzar en una negociación comercial con el Reino Unido está vinculado al proceso Mercosur-Unión Europea. Si este concluye en el último trimestre del 2020, o durante el primer semestre de 2021, el interés del Reino Unido podría incrementarse, para no quedar en desventaja con sus socios europeos (de los que se estará “desacoplando” progresiva y selectivamente).

Coyuntura del Mercosur

El Mercosur, concebido como unidad negociadora, atraviesa un momento complejo. Sobresalen dos tendencias que, de profundizarse, podrían afectar la posibilidad de crear un marco adecuado para el avance de una negociación Mercosur-Reino Unido. Uno es la calidad de la relación bilateral entre los dos mayores socios: Argentina y Brasil. El segundo tiene que ver con las señales emitidas en los últimos meses por la Argentina al resto de sus socios del bloque con respecto a su participación en la agenda externa del Mercosur.

Vale recordar que el Gobierno de Brasil, en línea con la Argentina, mantuvo un diálogo inicial, cuando las autoridades británicas lanzaron rondas de conversaciones exploratorias con múltiples socios en el contexto del Brexit. Hay declaraciones explícitas al respecto por parte de Paulo Guedes, Ministro de Economía, así como también del Secretario de Comercio Exterior, Marcos Troyjo, donde expresan la intención de avanzar en la negociación de un acuerdo similar al que se alcanzó con Europa.

En este sentido, será fundamental poder ver si se materializa el objetivo de firmar el Acuerdo Mercosur-Unión Europea y si se mantiene la cláusula de entrada en vigor provisional para el pilar comercial, que requeriría la aprobación del Parlamento Europeo (en principio no sería necesaria la de los Parlamentos de países miembros de la Unión Europea para los aspectos del pilar comercial) y en forma individual los parlamentos de los países del Mercosur. Esto implicaría, por ejemplo, que si el Parlamento Europeo y el Parlamento del Uruguay aprueban el

acuerdo, las concesiones se aplicarían para europeos y uruguayos en forma provisoria, sin la necesidad de que sea aprobado por el resto de los Parlamentos de los Estados Parte del Mercosur (una interpretación que no está exenta de cuestionamientos sobre su sustentabilidad jurídica y constitucional, en función del contenido del Tratado de Asunción).

Las menores sensibilidades del Reino Unido a las importaciones agroindustriales, sumadas a lo ya convenido en el acuerdo con la Unión Europea, permiten pensar que una negociación entre el Mercosur y el Reino Unido puede transitar por carriles más ágiles. Sin embargo, la actual coyuntura del Mercosur no parece reflejar que exista un consenso fuerte para impulsar esta agenda, no tanto por limitaciones específicas, sino más bien por el marco general de inmovilismo en el que se encuentra el bloque.

Rol de la cuestión Malvinas

En términos de política doméstica, en el Reino Unido la cuestión Malvinas no representa limitaciones para la acción o un tabú del debate público, como sí lo son en Argentina. Los partidos mayoritarios británicos, Conservadores, Laboristas y Liberales, coinciden en el enfoque de la autodeterminación. Hay consenso entre ellos. Así y todo, los Conservadores, que vienen de una importante victoria en las urnas y posiblemente permanezcan por un tiempo en el poder, detentan enfoques más pragmáticos, menos normativos, y en consecuencia más favorables a explorar fórmulas prácticas.

Por su parte, la política del actual Gobierno argentino respecto a Malvinas por el momento parece similar a la del período 2003-2015. Si bien hay algunas señales de continuidad, más bien ha venido predominado la tendencia a diferenciarse de iniciativas clave de la administración anterior. Así, considerando que se trata de un vínculo muy dependiente de las señales del sector público, los mensajes del Poder Ejecutivo Nacional con los proyectos de ley en relación a una nueva Comisión de Malvinas (con la oposición en franca minoría y sin la participación u observación del sector privado), así como en materia de extensión de la Plataforma Continental y de incremento de multas a la pesca ilegal, tendrán sin duda algún impacto, todavía difícil de estimar.

También es necesario hacer una contextualización tras el cambio de gobierno en la Argentina. En el contexto del Brexit, durante los últimos años de la administración del Presidente Mauricio Macri, la Cancillería, el Ministerio de Producción y la Embajada en Londres trabajaron para avanzar un conjunto de elementos de la agenda de negociación.

Concebido como objetivo de largo alcance, la gestión de tiempos y voluntades políticas son relevantes. Al respecto, el cambio de signo político con la llegada al poder del Presidente Alberto Fernández en diciembre de 2019 modificó el equilibrio de preferencias domésticas. El clima político se alteró, tomando mayor volumen una serie de actores cuyas posiciones ejercen una fuerza centrífuga hacia

reclamaciones más fuertes, relacionados con el pasado, y en un tono más reivindicativo hacia el Reino Unido.

En ese sentido, la capacidad de administrar el rol de dichos actores con poder de veto, generando a la vez el clima de diálogo político adecuado mientras se construyen las coaliciones de economía política necesarias, será fundamental para crear un ambiente propicio que encauce las conversaciones.

3) OPORTUNIDADES PARA VIABILIZAR UN MAYOR VÍNCULO

Tras la instantánea de los flujos de comercio y potencial comercial capturada en la primera parte, y la descripción del complejo contexto político-institucional en el que se desarrollan las relaciones entre el Mercosur y el Reino Unido, consideremos ahora algunas oportunidades para viabilizar un mayor vínculo económico, recurriendo a una serie de mecanismos y ventanas de oportunidad identificadas para el corto plazo.

Cabe destacar que partimos de una mirada integral del vínculo económico con el Reino Unido, buscando ir algún paso más allá del potencial de los flujos comerciales y poniendo también el acento en la atracción de capitales, inversiones productivas y ampliación de acceso a herramientas financieras.

Además de un mercado con mucho espacio para crecer, en especial para los alimentos elaborados y de calidad, con valor agregado y diferenciados, es crítico mirar al Reino Unido a la luz de una de sus principales características: se trata de una economía cuyas tres cuartas partes del PIB corresponden a los servicios y las finanzas. Así, es fundamental contar con enfoques complementarios de desarrollo de inversiones para mejorar la competitividad de las economías del Mercosur.

Vale recordar, al respecto de lo anterior, el rol histórico que las inversiones británicas desempeñaron en el pasado en algunos de los países del bloque. Hasta la Primera Guerra Mundial el Reino Unido fue un inversor protagonista, desde el sector de la carne y el cuero, pasando por los cultivos extensivos y el sector maderero, hasta el desarrollo de los ferrocarriles y las compañías de servicios y navegación, entre otros. Recuperar asociaciones estratégicas en clave económica, con países que fueron antiguamente relevantes, está anclado en la nueva visión británica. Esto es un intangible valioso que podemos capitalizar.

El Brexit representa un antes y un después para el comercio exterior británico. Cabe suponer que el Reino Unido necesitará construir asociaciones y mostrar resultados que apoyen los beneficios de su estrategia de separación de la Unión Europea. En este sentido, en ciertos términos y alcances, el Mercosur en general y el ecosistema del agronegocio en particular, tienen el potencial de resultar atractivos.

El tema alimentos no está exento de sensibilidades para la tradición británica (y europea en general), y se estima que no será fácil persuadir efectivamente a la población acerca de la importación de productos más baratos desde el otro lado del Atlántico, sea del norte o del sur de América. En este sentido,

será fundamental monitorear las decisiones del Reino Unido acerca del tipo de reglas con las que operará con unos y con otros de sus socios (americanas, europeas o nuevas regulaciones propias⁴).

Hay quienes analizan este contexto con escepticismo y destacan la fuerte dependencia del comercio británico al comunitario y la complejidad para formalizar nuevos acuerdos. Otros matizan esta visión y confían en que el Reino Unido logrará acuerdos ventajosos en el corto plazo (los prospectos de negociaciones, ya mencionados, con los Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Japón). Pero en cualquier caso, surge a las claras que será de interés del Reino Unido promover negociaciones y acuerdos con los países y bloques con los que la Unión Europea tiene preferencias comerciales y que Londres dejará de poseer una vez terminado de concretar el Brexit.

Track1: Aproximación Mercosur

La postura británica indica interés de avanzar en un Acuerdo con el Mercosur⁵. En ese sentido, vale recordar que el Reino Unido desempeñó un rol positivo y constructivo mientras el Mercosur negoció durante casi 25 años con Bruselas. De hecho, el Brexit y su consecuente impacto en la influencia de Londres durante la última etapa del proceso negociador, significó para los países del Mercosur la pérdida de un socio para lograr equilibrios y concluir más rápidamente las negociaciones.

Si bien es complejo aventurar los plazos, existe bastante consenso sobre las posibilidades de que, más temprano que tarde, el Acuerdo Mercosur-Reino Unido esté sobre la mesa.

El bajo nivel de sensibilidades en materia de intereses comerciales ofensivos y defensivos mutuos ofrece un marco alentador, aunque se prevé que no sería una agenda de resultados inmediatos. Abundan indicadores de que el proceso, como tal, es percibido por los actores como un activo y que ofrece una agenda amplia para la cooperación y el diálogo estratégico.

Evolución vis a vis Mercosur-Unión Europea

⁴ Por ejemplo, recientemente la Federación de Comidas y Bebidas (FDF) y la Asociación de Molineros (NABIM) del Reino Unido presentaron una propuesta en materia de reglas de origen con el fin de minimizar los efectos disruptivos en las cadenas de valor alimentarias en el contexto del Brexit. Según los especialistas, se trata de un proyecto robusto, bien diseñado y ambicioso. El objetivo es extender la acumulación de origen en el borrador del Acuerdo entre la Unión Europea y el Reino Unido para el sector de alimentos y bebidas. Esto permitiría mantener y proteger las actuales cadenas de suministro, con reglas y equivalencias mucho más flexibles.

⁵ Así lo ha expresado la Embajada del Reino Unido en la Argentina en el marco de la entrevista realizada al funcionario del Foreign Office Sam Gilbert, entre cuyas responsabilidades se incluye el apoyo para construir una estrategia de aproximación al Mercosur como bloque, independientemente del desarrollo de los vínculos bilaterales Argentina-Reino Unido. Dicho esto, así también se desprende del análisis realizado y de las conversaciones mantenidas.

El Brexit tiene impactos en este tramo final de la negociación Mercosur-Unión Europea. Dependiendo de lo que finalmente acuerde Bruselas con Londres, habrá distintos escenarios para nuestro bloque regional.

Al día de hoy, el Acuerdo del Mercosur es con todos los Estados Parte de la Unión Europea. Contiene cláusulas que contemplan tanto la adición como la reducción de miembros en ambos bloques, por lo que el acuerdo no se vería interrumpido por estas razones. Pero cuando se concrete el Brexit, el Reino Unido y la Unión Europea deberán acordar qué porcentaje de las cuotas y concesiones realizadas en todos sus Acuerdos absorbe cada parte. Por lo tanto, las concesiones que otorgó Bruselas al Mercosur pueden verse alteradas.

En este sentido, post Brexit, el Reino Unido perdería el beneficio de la liberalización del 90% del comercio que otorga el Mercosur a la Unión Europea, y el Mercosur no podrá aplicar las concesiones que otorgó la Unión Europea para acceder a Reino Unido, que implican casi un 99% del comercio y las cuotas.

En este contexto, el Reino Unido tendrá gran motivación para no perder mercados para sus exportaciones de bienes y servicios, así como tener reglas que permitan el comercio fluido y protección para sus inversiones, por lo que habría una oportunidad para que Reino Unido y Mercosur se otorguen mutuamente los mismos beneficios que se otorgaron en el acuerdo Mercosur y Unión Europea⁶. E incluso, por qué no, ir un poco más allá.

El Mercosur podría solicitar concesiones adicionales en el sector agroindustrial, dado que el Reino Unido, como ya hemos dicho, tiene menos sensibilidades que la Unión Europea en su conjunto⁷. Así, podría entonces abrirse una ventana de oportunidad para negociar con el Reino Unido con una lógica de Mercosur-Unión Europea "plus".

Sin embargo, es clave administrar los posibles "cuellos de botella", ya que el Reino Unido deberá negociar con varios países a la vez (como hemos señalado en la segunda parte), lo que supondrá un pleno empleo de su capacidad negociadora. De allí que resulta fundamental posicionarse adecuadamente. El Mercosur no ha tenido una posición común e inequívoca en este tema. Y esto puede significar mayor dificultad para negociar a la velocidad que lo harán otros países.

Vale la pena destacar nuevamente el proceso de "reapportionment" mencionado más arriba, es decir, la forma en que se distribuye la proporcionalidad entre las cuotas enviadas a la Unión Europea y al Reino Unido. Es necesario hacer un seguimiento exhaustivo de este proceso para no perder mercado en el caso de la Unión Europea y para mantener o incrementar los flujos en el caso del Reino Unido.

⁶ Por ejemplo, Chile ya ha suscrito un documento preliminar en el que afirma que extiende al Reino Unido las mismas concesiones que tenía por ser parte de la Unión Europea siempre y cuando haya reciprocidad del Reino Unido.

⁷ Vale mencionar que, según trascendidos, fueron países como Francia, Irlanda, Polonia, España e Italia los que limitaron las ofertas al Mercosur en materia de carne bovina, aviar, cítricos, etanol, azúcar, vinos, entre otros rubros.

Las autoridades británicas son conscientes de la evolución del Acuerdo Mercosur-Unión Europea y de su interacción con el proceso del Brexit. Su objetivo subyacente es no quedar en una posición de desventaja con respecto al resto de las empresas europeas y de allí la importancia de mantener el nivel de diálogo para que, en el momento apropiado, las partes estén en condiciones de negociar y concluir un Acuerdo en un período razonable de tiempo.

No está de más mencionar que el interés del Reino Unido en un Acuerdo con el Mercosur se podría ver fortalecido por los avances que el bloque pueda acreditar, por ejemplo, en materia de facilitación comercial y puesta en valor de su agenda de cooperación y coordinación regulatoria intra-bloque.

En este contexto, podría ser oportuno explorar maneras creativas de colocar en una situación de igualdad la negociación del tramo final con la Unión Europea y con el Reino Unido. Sería un avance ambicioso hacia una estrategia de alcance global y negociaciones simultáneas (que por cierto no se agotan allí).

No hay razones técnicas insalvables, independientemente de los recursos disponibles (principalmente humanos), para que diferentes equipos negociadores puedan avanzar a la vez en aquellos aspectos más complejos que tienen que ver con la agenda del “día después” del Acuerdo, relativos a la entrada en vigencia y aplicación a futuro. Se necesitan actores facilitadores para acompañar este proceso y ahí vuelve a emerger como crítica la colaboración público-privada.

Traje a medida y nuevas disciplinas

El proceso de separación británica de la Unión Europea, la incertidumbre global, y las crecientes tendencias heterodoxas que caracterizan a la agenda de negociaciones comerciales internacionales, ofrecen un contexto fértil para explorar fórmulas. Por ejemplo, vocación por negociar un Acuerdo original, innovador, que ponga de manifiesto que se trata de una agenda negociadora previsible, pero con mayores matices y flexibilidades que la que se llevó adelante, por ejemplo, con Bruselas⁸. En este sentido, parece haber espacio suficiente para desarrollar fórmulas de negociación a medida. O que incluyan nuevos elementos acordes a los objetivos e intereses compartidos.

Por un lado, los estudios de impacto ya fueron realizados. Al respecto, cabe recordar que todos los análisis del Acuerdo Mercosur-UE fueron elaborados mientras el Reino Unido todavía era miembro de la Unión Europea.

Por otra parte, y como ya hemos señalado, existen pocas reticencias en lo que respecta a la canasta negociadora de bienes. Se estima que tres cuartas partes de las líneas arancelarias no enfrentarían grandes sensibilidades. Esto ofrece, en este contexto, mayor margen para acordar rápidamente y construir sobre ese consenso básico.

⁸ La naturaleza sui generis de la Comisión la predispone a abordar la negociación con mayores rigideces que las que podría tener individualmente el Reino Unido en la etapa post Brexit.

Asimismo, hay que considerar que cualquier iniciativa nueva de negociación con el Reino Unido necesita ser construida sobre pilares como la sostenibilidad, el cuidado del ambiente, y los enormes desafíos regulatorios que se vienen por delante en materia de estándares y certificaciones ambientales⁹.

El desafío de lograr un Acuerdo innovador pasa también por respetar competitividades mutuas. De esta forma, que el Mercosur encuentre mercado para su producción agrícola tiene sentido para ambos (en la medida que los consumidores británicos se verán en la necesidad, en mayor o menor medida, de diversificar y sustituir productos subsidiados europeos).

Es crítico intensificar el diálogo sanitario y fitosanitario, compartir información en técnicas para asegurar el cuidado de los datos y los estándares de bioseguridad. El diálogo entre el SENASA y su contraparte británica en temas de comercio genético ya existe. Esto requiere de apoyo y recursos. Como ocurre con la Unión Europea, la discusión sobre competitividad en relación a los estándares ambientales de la producción agroindustrial será parte importante de cualquier negociación Mercosur-Reino Unido.

El alcance de la negociación entre Reino Unido y Australia¹⁰, con el nuevo enfoque estratégico británico en materia de negociaciones post Brexit, ofrece alternativas que vale la pena explorar, particularmente en tres disciplinas:

1. Disposiciones de sostenibilidad ambiental y climática que satisfagan los niveles de ambición de ambas partes. Iniciativas carbono-neutral (objetivo al que el Reino Unido apunta para el año 2050) y de crecimiento amigable con el planeta, en el marco de los compromisos asumidos en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático y el Acuerdo de París.¹¹
2. Aspectos específicos dedicados al apoyo y promoción de las Pymes en el comercio exterior, con foco en el desarrollo local. Programas para facilitar el acceso a información y disposiciones favorables para fortalecer el

⁹ Todo el trabajo que viene realizando GPS en materia de iniciativas de sostenibilidad (carbono neutro, deforestación, etc.) será fundamental para poner en valor la agenda de competitividad. Además, existen oportunidades de outreach (que abordaremos más adelante) para trabajar con contrapartes británicas público-privadas en la construcción de un ambiente propicio para el futuro comercio sostenible.

¹⁰ La negociación de un Acuerdo con Australia es un primer paso lógico del Reino Unido de cara a su objetivo de convertirse en miembro del CPTPP.

¹¹ La edición número 26 de la Conferencia de las Partes (COP 26) tendrá lugar en Noviembre próximo en Glasgow. Allí, sería esperable que el Reino Unido le imprima un altísimo nivel de ambición a su compromiso ambiental y avance en iniciativas para liderar las “finanzas verdes” globales. En enero, Boris Johnson nombró a Mark Carney (entonces gobernador del Banco de Inglaterra) como su asesor financiero para la COP 26, así como también fue nombrado enviado especial de la ONU para la acción climática y las finanzas. Vale recordar que hace aproximadamente un mes el Reino Unido lanzó la fase 1 de su nuevo Sistema de Comercio de Emisiones (ETS por sus siglas en inglés), que va del 2021 al 2030, y que supone esquemas de vinculación con otros sistemas, que oportunamente valdría la pena estudiar e identificar oportunidades en materia de *carbon pricing*.

aprovechamiento de las ventajas del Acuerdo por parte de las Pymes y los emprendedores.

3. Disciplinas sobre perspectiva de género, proyectos de cooperación e iniciativas que favorezcan el empoderamiento económico de las mujeres.

Velocidades múltiples y complementarias

Como hemos dicho, en términos de acuerdos de envergadura y a largo plazo, el mejor camino a explorar es a través del Mercosur. Sin embargo, mientras no se negocien concesiones en bienes, el bloque permite generar mecanismos para avanzar el diálogo sobre múltiples disciplinas, incluyendo los servicios, la facilitación del comercio, la agenda de propiedad intelectual, entre otros.

Posiblemente, la independencia de Bruselas para fijar prioridades negociadoras le permitirá a Londres enfocarse mucho más sobre negociaciones en el sector de los servicios.

Un mecanismo que podría explorarse es un instrumento similar al que negociaron los países del Mercosur con los Estados Unidos: el Trade and Investment Framework Agreement (TIFA), que permite ampliar negociaciones por disciplinas bilateralmente en la medida que no se negocien aranceles.

Esto podría ser un paso intermedio antes de ir hacia un Acuerdo más amplio y profundo. Pero este proceso también requiere de una decisión política muy clara de ambas partes. El Reino Unido tiene una gran demanda de negociaciones en este momento y atenderá prioritariamente aquellas que tengan chances de resultados concretos.

Diplomacia científico-tecnológica

Existe un enorme interés mutuo en la cooperación en materia de ciencia y tecnología. Hay una gran oportunidad y suficiente margen para explorar los sectores que pueden cumplir un rol estratégico, tanto en mecanismos Estado-Estado como en el marco de potenciales asociaciones empresarias y público-privadas. Es fundamental que estas iniciativas sean fortalecidas y profundizadas.

Los antecedentes recientes sobre cooperación bilateral Argentina-Reino Unido en materia de ciencia y tecnología tienen ventajas susceptibles de ser capitalizadas (y son extensibles al resto de los países del Mercosur), ya que permiten ir construyendo sobre diferentes “tramos” de interés recíproco, que luego tienen el potencial de consolidarse en una visión más amplia e integral (como sería el caso de un Acuerdo en bloque con el Reino Unido). En este sentido, vale la pena señalar algunas iniciativas bilaterales que, de ser aprovechadas, ofrecen una plataforma de cooperación hacia adelante:

- En 2016 los Ministros de Ciencia y Tecnología de Argentina y el Reino Unido firmaron una Declaración de intención que reconoce a la cooperación científica como elemento central de la relación bilateral e identifica áreas de colaboración con enfoque científico.
- Se creó la Red de Científicos Argentinos en el Reino Unido, que cuenta con más de 70 miembros.
- Se realizaron 54 visitas en ambos sentidos, enfocadas en la relación científica. Se tenía prevista para marzo de este año la primera visita a nuestro país de la actual Asesora Científica Principal del Foreign & Commonwealth Office (FCO), Carole Mundell, la cual quedó postergada por la actual pandemia del Covid-19.
- Se generaron vínculos con las principales instituciones científicas británicas: Royal Society, Royal Society of Chemistry, Rothamsted Research, Francis Crick Institute, Royal Institution, Natural History Museum y el consorcio agro-tecnológico N8 Agri-Food.
- La Asesoría Científica del FCO creó el grupo de diálogo sobre cooperación científica Argentina-Reino Unido a fin de impulsar proyectos en la materia.
- Se suscribieron más de 20 acuerdos inter-institucionales y se acordaron intercambios financiados tanto con instituciones públicas como privadas.
- En contrapartida al trabajo desarrollado por la Embajada de la Argentina en Londres, el Gobierno británico creó un área “espejo” en su representación en Buenos Aires, a través del nombramiento de un representante de la Red de Ciencia e Innovación del gobierno británico.

Outreach: coordinación y diálogo público-privado

Hay una serie de espacios y mecanismos, informales y formales, en los cuales vale la pena promover iniciativas de outreach que fortalezcan la coordinación y el diálogo entre los sectores público y privado argentino-británico.

Uno de ellos es el diálogo comercial Argentina-Reino Unido, creado en el marco del Memorándum de Entendimiento firmado entre ambos países en el 2017, y que incluye una reunión anual entre los Ministros de Producción argentino y de Comercio británico, con el fin de evaluar los avances del plan de trabajo del diálogo comercial.

Otro que es importante mencionar es la iniciativa de la Subsecretaría de Negociaciones Económicas Multilaterales y Bilaterales de la Cancillería, que consiste en la creación de la mesa estratégica “Reino Unido post Brexit”. Inspirada en la experiencia del Comité Nacional para el Asia-Pacífico (CONAPAC) y con la meta de que esté operativa a partir de fines del mes de agosto, el objetivo de este espacio es reunir de manera periódica diferentes actores públicos y privados (incluidas empresas y cámaras empresariales) para delinear una hoja de ruta a mediano y largo plazo. En esta articulación, el rol de los Embajadores de los países

del Mercosur ante el Reino Unido, así como el de los Embajadores británicos en las capitales del bloque, será fundamental.

Asimismo, vale la pena destacar la misión comercial y de inversiones que se realiza anualmente desde 2017 en coordinación con la Cámara de Comercio Argentino-Británica y que se celebró por última vez en 2019. En ese sentido y dadas las actuales limitaciones para el movimiento físico transfronterizo y medidas de distanciamiento social para contener la pandemia de COVID-19, es deseable reimaginar de qué forma potenciar el trabajo conjunto de la constelación de asociaciones empresariales que aglutinan los principales intereses económicos comunes y representa una masa crítica relevante para potenciar los vínculos. Se trata de las dos cámaras binacionales (las instituciones espejo Cámara de Comercio Argentino-Británica en Buenos Aires y British-Argentine Chamber of Commerce), los dos capítulos locales de la Cámara de Comercio Internacional (ICC Argentina e ICC United Kingdom) y la facilitación de Canning House.

Finalmente, desarrollar iniciativas público-privadas y de diplomacia pública puede contribuir a mayores intercambios y, por tanto, a un mayor diálogo y entendimiento entre ambos países y sociedades. Entre otras, dichas iniciativas pueden incluir:

- Aprovechamiento de afinidades y coincidencias deportivas, gastronómicas y culturales. Un ejemplo podría ser el apoyo a artistas argentinos para que participen en la Bienal de Diseño de Londres (pospuesta debido a la pandemia para junio de 2021).
- Generación de sinergias e iniciativas en el marco del nuevo “movimiento verde” europeo, incluyendo conferencias públicas, webinars y eventos con think tanks argentinos y británicos. Organizaciones como el CARI y Chatham House podrían desempeñar roles facilitadores en esta línea.
- Financiamiento y desarrollo de estudios de opinión pública argentina que permitan reflejar, como ha quedado demostrado en algunos antecedentes¹², que la percepción de desconfianza de nuestra sociedad hacia el Reino Unido es baja comparada, por ejemplo, con los Estados Unidos o algunos países vecinos.

4) CONCLUSIONES

¹² Un estudio de opinión pública elaborado por la Universidad Torcuato Di Tella, la Universidad de San Andrés, CAF, KAS y Fundación Vidanta (mayo 2016) afirma que el 45% de los argentinos considera que Estados Unidos no es un factor positivo para la paz y la estabilidad internacionales. Le siguen Rusia con 14%, y Gran Bretaña con 11%.

Como hemos podido apreciar en la primera parte, el flujo de comercio entre los países del Mercosur con el Reino Unido está muy por debajo de su potencial, con una participación del bloque en el comercio exterior total británico que ronda el 1%. Sin embargo, para el rubro de alimentos procesados y productos agroalimentarios, dicha participación representa casi el triple. A pesar de ello, ninguno de los países del Mercosur se encuentra entre los principales diez orígenes de las compras del Reino Unido de alimentos procesados y productos agroalimentarios (Argentina es el 12° y Brasil el 15°).

Asimismo, el sector del vino surge a las claras como el único rubro exportador argentino hacia el Reino Unido que ha demostrado capacidad de incrementar sostenidamente las ventas tanto en términos de cantidad como valor. Esto, incluso en condiciones arancelarias más desfavorables con respecto a competidores, no sólo europeos, sino de la región, como Chile, y del resto del mundo (Australia). Ciertamente hay valiosas lecciones para extraer del aprendizaje de este rubro durante estos años.

Sin lugar a dudas la vitivinicultura, junto a otros sectores como el de la carne bovina fresca y la carne aviar (rubros cuya sumatoria el Reino Unido importa anualmente por unos USD 6.000 millones), y en cierta medida también los rubros de las cebollas, ajos y puerros; caña de azúcar; preparaciones de frutas y frutos secos; y jugos de frutas y vegetales, podrían verse beneficiados de una potencial reducción de aranceles y mayores facilidades de acceso al mercado británico en el marco de un proceso negociador.

Sin embargo, como desarrollamos en la segunda sección, el contexto político e institucional en el marco del cual se desarrollan los vínculos entre los países del Mercosur y el Reino Unido no está exento de desafíos y obstáculos a superar.

Por un lado está la “sobrecarga” tanto de la oferta como de la demanda de negociaciones externas de Londres tras su separación de la Unión Europea (Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Japón, así como también la adhesión al CPTPP), y el contraste con las perspectivas de la agenda externa del Mercosur, vis a vis el tramo final de su negociación con Bruselas.

Por otra parte, concebido como unidad negociadora, el Mercosur atraviesa un momento complejo. El bajo nivel de la relación bilateral Argentina-Brasil, potenciado por la brecha de intereses en materia de negociaciones y apertura comercial (con su consecuente impacto en el dinamismo de la agenda externa del Mercosur), no ofrece un panorama demasiado alentador.

También hay aspectos de naturaleza política doméstica y que tienen que ver con la calidad de algunos de los vínculos bilaterales que son complejos, incluida la cuestión Malvinas en el marco más amplio del Brexit y el futuro del Atlántico Sur y Antártida, donde sin lugar a dudas también existen desafíos políticos, económicos y de seguridad muy complejos, en particular la pesca.

Finalmente, en la tercera y última parte, donde abordamos las oportunidades que pueden permitir viabilizar un mayor vínculo con el Reino Unido, se vislumbran una serie de instrumentos, espacios, mecanismos e iniciativas que

pueden impulsarse y concretarse en el corto plazo. Desde esta perspectiva, consideramos que es clave contar con enfoques que complementen el potencial de comercio y que estén orientados al desarrollo de inversiones para la mejora de la competitividad de las economías del Mercosur.

Como hemos señalado, la separación del Reino Unido de la Unión Europea será un antes y un después para el comercio exterior británico. El Reino Unido necesitará construir asociaciones y mostrar resultados de su estrategia "Global Britain".

Mercosur en general y el ecosistema agroindustrial y agrotecnológico argentino en particular (una canasta de bienes con bajísimo nivel de sensibilidad, tal como lo reflejan los estudios de impacto ya realizados) son atractivos para el Reino Unido. Atractividad que, por cierto, tiene el potencial de incrementar en caso de concluirse el acuerdo con la Unión Europea, ya que Londres buscará "igualar el campo de juego" para sus competidores y no quedar en desventaja.

En línea con lo anterior, se abriría entonces una oportunidad para que Reino Unido y Mercosur se otorguen mutuamente los mismos beneficios que se concedieron en el acuerdo Mercosur y Unión Europea, e incluso negociar con el Reino Unido con una lógica Mercosur-Unión Europea "plus".

En este contexto, podría ser oportuno explorar maneras creativas de colocar en una situación de igualdad la negociación del tramo final con la Unión Europea y con el Reino Unido. Por ejemplo, demostrando vocación por negociar un Acuerdo original, innovador, que ponga de manifiesto que se trata de una agenda negociadora previsible y de largo plazo, pero con mayores matices y flexibilidades que la que se llevó adelante, por caso, con Bruselas.

Parece haber espacio para desarrollar fórmulas de negociación a medida, o que incluyan nuevos elementos acordes a los objetivos e intereses compartidos, como por ejemplo, respeto a las competitividades mutuas; disposiciones de sostenibilidad ambiental y de crecimiento amigable con el planeta; apoyo a las Pymes en el comercio exterior con enfoques de desarrollo local; y perspectiva de género y empoderamiento económico de las mujeres.

Cabe recordar que el Mercosur permite abordar las cuestiones de velocidades diferentes y múltiples en la agenda de negociaciones. Ofrece mecanismos para avanzar el diálogo sobre disciplinas como facilitación del comercio y servicios (post Brexit, la independencia de Bruselas para fijar prioridades negociadoras le permitirá a Londres enfocarse más en las que comprenden a este sector).

Por su parte, la diplomacia científica y la cooperación tecnológica cumplen un rol estratégico. Tienen el potencial de ser la columna vertebral de la agenda de negociaciones con el Reino Unido. Es imprescindible fortalecer y profundizar las iniciativas tanto dentro de los mecanismos Estado-Estado como también los proyectos mixtos, con fuerte participación del sector agrotecnológico argentino.

Por último, el sector empresarial y la sociedad civil pueden ejercer roles constructivos aprovechando los espacios informales y formales en los cuales vale la

pena promover iniciativas de outreach que fortalezcan la coordinación y el diálogo entre los sectores público y privado argentino-británico. En la Argentina se destacan el mecanismo de diálogo comercial entre los Ministerios de Producción y de Comercio; la mesa estratégica “Reino Unido post Brexit” dentro de la Cancillería; el trabajo conjunto con la constelación de asociaciones empresariales que aglutinan los principales intereses económicos comunes; estudios de opinión pública; sinergias con el “movimiento verde” europeo; y nuevas iniciativas de diplomacia ciudadana, diplomacia comercial y diplomacia pública aprovechando afinidades y coincidencias deportivas, gastronómicas y culturales.

***AGRADECIMIENTOS:** A Horacio Sánchez Caballero y Martín Piñero por la confianza. A Ezequiel Eborall por su apoyo y colaboración que fueron claves para este trabajo. A Félix Peña, Carlos Sersale di Cerisano, Javier Figueroa, Jorge Faurie, Carlos Foradori, María Teresa Kralikas, Horacio Reyser, Marisa Bircher, Carola Ramón Berjano, Martín Fraguío, Mark Kent, Sam Gilbert, Alfredo Fierro, Magdalena Luppi, Paloma Ochoa y Pablo Elverdin por sus valiosas contribuciones.

***FUENTES CONSULTADAS Y BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA:**

- [Trade Map - Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas](#)
- Ventajas Comparadas e Insumos Generalizados: Una plataforma para negociaciones de comercio internacional con aplicación a la relación comercial entre la Argentina y el Reino Unido. Mayo 2019.
- [Covid-19 at Sea: Impacts on the Blue Economy, Ocean Health, and Ocean Security](#)
- [UK-Australia free trade agreement: the UK's strategic approach](#)
- [Argentina y el Reino Unido firman un Memorandum de Entendimiento para promover inversiones](#)
- [Leaked papers hint at post-Brexit trade priorities for UK, US](#)
- [The UK's independent trade policy: Global Britain? – House of Commons Library](#)
- [UK trade policy transparency and scrutiny](#)
- [Will the UK benefit from an independent trade policy?](#)
- [THE BREXIT JOURNEY | ASI](#)
- [HOME - UN Climate Change Conference \(COP26\) at the SEC – Glasgow 2020](#)
- [Government response to consultation on future of UK carbon pricing](#)
- [Canning House | Where the UK meets Latin America and Iberia](#)
- [Brexit: What trade deals has the UK done so far?](#)
- [Félix Peña | Presentación](#)
- [UK-US trade negotiations: An analysis of the negotiating objectives](#)
- [Existing UK trade agreements with non-EU countries](#)
- [ICC United Kingdom](#)
- [Cámara Argentina de Comercio y Servicios](#)
- [BACC](#)
- [Cámara de Comercio Argentino-Británica: CCAB](#)
- [Are the global financial markets ready to embrace Mark Carney and his Private Finance Agenda for COP26? - Kennedys](#)

Anexo

Datos de comercio¹³

IMPORTACIONES DEL REINO UNIDO DESDE ARGENTINA				
(en miles de dólares)				
Capítulo	Descripción del producto	Reino Unido importa desde Argentina		
		Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
TOTAL	Todos los productos	898.800	932.296	813.521
23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	546.592	593.478	481.629
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	104.543	107.861	127.372
10	Cereales	28.162	46.701	50.582
12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; . . .	46.731	37.630	36.862
8	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrrios (cítricos), melones o sandías	37.033	35.622	18.852
2	Carne y despojos comestibles	9.688	13.420	11.679
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas . . .	11.100	10.207	10.567
73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	376	3.150	8.149
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	13.523	10.934	6.503
7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	8.818	9.844	6.253
3	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	5.245	5.397	6.194
38	Productos diversos de las industrias químicas	4.592	5.223	6.015
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	4.046	4.760	5.759
29	Productos químicos orgánicos	3.641	6.677	5.355
33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	6.452	2.815	3.889
9	Café, té, yerba mate y especias	1.542	2.509	2.933
1	Animales vivos	2.942	3.762	2.728
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, . . .	1.516	1.558	2.372

¹³ Fuente: Elaboración propia en base a Trade Map.

51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	1.565	2.096	2.026
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción . . .	687	2.281	1.950
35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	2.934	1.933	1.453
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias . . .	1.061	3.444	1.398
44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	650	1.345	1.332
4	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal . . .	1.645	2.251	1.294

IMPORTACIONES DEL REINO UNIDO DESDE ARGENTINA:				
ALIMENTOS PROCESADOS Y PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS				
(en miles de dólares)				
Código	Descripción del producto	Reino Unido importa desde Argentina		
		Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
TOTAL	Todos los productos	898.800	932.296	813.521
	Alimentos procesados y productos agroalimentarios	708.896	723.795	632.054
230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos . . .	443.832	472.732	375.703
220421	Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, en el que la fermentación se ha impedido . . .	91.948	94.290	102.890
230800	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en . . .	70.607	94.595	84.258
220429	Vino de uvas frescas, incl. encabezado, y mosto de uva en el que la fermentación se ha impedido . . .	12.041	12.947	23.478
230630	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de materias grasas o aceites vegetales, de . . .	32.143	26.136	21.661
382319	Ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado (exc. ácido esteárico, . . .	3.499	4.387	4.137
200811	Cacahuets "cacahuets, maníes", preparados o conservados (exc. confitados con azúcar)	2.891	3.248	4.127
330113	Aceites esenciales de limón, destemperados o no, incl. los "concretos" o "absolutos"	5.108	2.496	3.730

30617	Camarones y langostinos congelados, incluso ahumado, incluso pelados o no, incl. camarones . . .	2.955	2.991	2.896
100620	Arroz descascarillado "arroz cargo" o "arroz pardo"	63	943	1.928
151800	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, cocidos, oxidados, deshidratados, . . .	0	1.220	1.398
40900	Miel natural	1.645	2.251	1.294
200939	Jugo de agrios "cítricos", sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. con adición de azúcar . . .	1.143	1.410	1.219
160232	Preparaciones y conservas de carne o despojos, de gallo o gallina, de especies domésticas (exc. . . .	1.139	786	1.151
220410	Vino espumoso, de uvas frescas	196	276	636
200210	Tomates, preparados o conservados sin vinagre ni ácido acético, enteros o en trozos	0	0	373
170199	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura, sólidos (exc. los con adición de aromatizante . . .	7.558	107	294
100640	Arroz partido	0	0	169
220422	En recipientes con capacidad superior a 2 l pero inferior o igual a 10 l	0	3	164
220300	Cerveza de malta	357	324	158
100630	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incl. pulido o glaseado	5	14	100
330112	Aceites esenciales de naranja, destemperados o no, incl. los "concretos" o "absolutos" (exc. . . .	648	59	60
330129	Aceites esenciales, destemperados o no, incl. los "concretos" o "absolutos" (exc. de agrios . . .	2	0	60

IMPORTACIONES DEL REINO UNIDO DESDE MERCOSUR			
(en miles de dólares)			
Exportadores	Valor en 2017	Valor en 2018	Varlor en 2019
Mundo	640.907.689	671.694.258	692.580.063
Mercosur	4.311.628	4.185.877	4.031.491
Brasil	3.130.526	3.014.909	3.020.865
Argentina	898.800	932.296	813.521

Paraguay	89.529	111.405	91.713
Uruguay	70.859	76.572	62.710

IMPORTACIONES DEL REINO UNIDO DESDE MERCOSUR:			
ALIMENTOS PROCESADOS Y PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS			
(en miles de dólares)			
Exportadores	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
Mundo	39.975.598	42.373.582	41.631.197
Mercosur	1.190.649	1.213.042	1.146.758
Argentina	708.896	723.795	632.054
Brasil	391.584	383.503	418.611
Paraguay	71.034	92.559	74.696
Uruguay	18.512	12.680	21.229

PRINCIPALES PROVEEDORES DEL REINO UNIDO			
ALIMENTOS PROCESADOS Y PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS			
(en miles de dólares)			
Exportadores	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019
Mundo	39.975.598	42.373.582	41.631.197
Francia	4.893.188	5.015.929	4.940.432
Países Bajos	4.648.993	4.894.339	4.761.964
Irlanda	4.350.511	4.746.618	4.601.835
Alemania	4.324.260	4.562.197	4.583.658
Italia	3.084.511	3.365.290	3.377.507
Bélgica	2.623.398	2.769.093	2.718.355
España	1.797.039	1.972.191	2.008.511
Polonia	1.723.696	1.844.984	1.760.469
Estados Unidos	1.296.920	1.375.904	1.262.575
Dinamarca	1.307.352	1.396.187	1.136.130
Tailandia	930.738	998.975	1.014.607
Argentina	708.896	723.795	632.054
China	548.048	594.684	612.424
India	594.748	438.569	501.051
Brasil	391.584	383.503	418.611
Nueva Zelandia	390.314	375.799	376.342
Grecia	295.452	335.487	351.186
Australia	349.806	385.156	350.199
Austria	280.006	295.038	294.288
Portugal	270.871	262.458	277.036
Chile	256.413	289.391	271.208

Suecia	338.254	295.876	270.065
Viet Nam	222.142	269.111	263.660
Turquía	212.300	255.171	262.927