

Mendoza ante el acuerdo Mercosur-UE: oportunidades y desafíos para la producción local

09/05/2026



La entrada en vigencia del acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea marca un antes y un después para la matriz exportadora de Mendoza. Con la nuez como producto insignia que ya goza de arancel cero, el sector logístico y aduanero analiza las oportunidades y los retos de competitividad que se abren. Fabrixio Pedrosa, presidente de la filial Mendoza del Centro de Despachantes de Aduana, explica los alcances de la desgravación arancelaria y por qué «subirse al ring» de la competencia global es, en última instancia, un motor de crecimiento para la industria local.

El acuerdo establece una agenda de desgravación que impacta directamente en los productos mendocinos, permitiendo que

ingresen al mercado europeo con costos significativamente menores. **«Cualquier acuerdo comercial implica una desgravación parcial o total de los aranceles de importación en ambos mercados. En el caso de la nuez con cáscara, esta desgravación pasa del 4% que pagaba en Europa al cero. La nuez sin cáscara, por ejemplo, tiene una desgravación del 20% anual hasta llegar al cero. Es tan importante el beneficio que muchos productores frenaron sus embarques hasta mayo para que toda la documentación coincidiera con la entrada en vigor del acuerdo y así obtener el beneficio»**, destacó Pedrosa al inicio del reportaje que brindó a **FM Vos 94.5**.

«Pero esto no es solo para la nuez; el vino, el ajo y las bebidas que estamos exportando a destinos como Finlandia o Alemania ya están percibiendo estas ventajas», agregó.

Competitividad y el desafío de la vitivinicultura

Si bien la baja de aranceles favorece la salida de productos regionales hacia el Viejo Continente, el acuerdo es estrictamente recíproco y abre las puertas del mercado local a la industria europea. Esta apertura genera lógicos interrogantes en sectores sensibles que deberán convivir con una competencia externa más directa.

Para Pedrosa, el impacto en el vino requiere un análisis detallado debido a las asimetrías de partida entre ambos bloques. **«La desgravación que tiene el vino para la importación es de un 11.1 anual; vamos a estar diez años con aranceles hasta llegar al cero. A diferencia de Europa, nosotros arrancamos de aranceles mucho más altos, del 20% o hasta el 35% para el champán, y la agenda de desgravación es bastante más pequeña año tras año»**, explicó el especialista.

En este escenario, existen varios sectores en alerta. Europa posee un desarrollo industrial y agropecuario sumamente amplio y tecnificado. En términos de la producción local, productos como el aceite de oliva podrían generar cierta preocupación

por la competencia que representará el ingreso de marcas europeas con menores costos arancelarios y gran escala de producción.

En este contexto, el referente de los despachantes sostuvo que esta situación impone una reconversión necesaria para el empresariado argentino. Pedrosa definió este proceso como una «cuenta regresiva» para la cual la industria ya se está preparando: **«La vitivinicultura hoy está en un proceso de transformación. El principal reclamo de las cámaras empresarias siempre ha sido la falta de acuerdos de Argentina con el mundo; ahora, cuando pedís que te bajen los aranceles, te subís al ring y también tenés baja de aranceles de este lado. Es una lucha que está buena porque, en definitiva, mejora el desarrollo competitivo de todo el país»**, remarcó.



Fabrixio Pedrosa, presidente de la filial Mendoza del Centro de Despachantes de Aduana, explica los alcances de la desgravación arancelaria

Insumos más baratos para producir mejor

Más allá de la competencia directa, el despacho aduanero destaca que el acuerdo facilita el acceso a bienes de capital y componentes esenciales para la industria nacional. **«No me**

concentraría tanto en qué productos van a tener problemas, sino en cómo nos va a mejorar la competitividad el hecho de tener importaciones con aranceles menores. Rodamientos, desarrollos tecnológicos y componentes para energía van a entrar a precios más baratos», consideró el entrevistado.

«Son insumos que nuestra industria utiliza; por lo tanto, los productos que terminemos exportando van a tener, en definitiva, menos costos de producción. Allí es donde se pueden ir generando las verdaderas oportunidades», añadió.

El corsé del Mercosur y la barrera logística

Argentina opera bajo las reglas del bloque regional, lo que condiciona su política comercial externa, sumado a una ubicación geográfica que impone sus propias reglas. «Mercosur tiene una suerte de corsé que no nos permite hacer acuerdos bilaterales país-país, como sí lo hace Chile; estamos atados a negociar en bloque. Consideramos que cualquier incremento del flujo comercial es positivo», opinó Pedrosa.

«No nos olvidemos que estamos bien al sur del continente con bastantes costos logísticos; eso, que sufrimos en las exportaciones, también nos pone una barrera de entrada natural a los productos que vienen de otros lugares. Es un desafío, pero es el camino para que Argentina se abra al mundo de manera competitiva», declaró al cierre de la comunicación.