



CÁMARA DE SENADORES
SECRETARÍA
DIRECCIÓN GENERAL

L^a Legislatura
Primer Período

**COMISIÓN ESPECIAL PARA EL TRATAMIENTO Y LA
APROBACIÓN DEL ACUERDO INTERINO DE COMERCIO
MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA**

Carpeta 486/2026

Distribuido: **680/2026**

18 de febrero de 2026

**ACUERDO INTERINO DE COMERCIO ENTRE EL
MERCADO COMÚN DEL SUR, LA REPÚBLICA
ARGENTINA, LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL,
LA REPÚBLICA DEL PARAGUAY Y LA REPÚBLICA
ORIENTAL DEL URUGUAY, POR UNA PARTE, Y LA
UNIÓN EUROPEA POR OTRA PARTE**

Audiencias

**Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas
Cámara de Industrias Pesqueras del Uruguay
Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay**

Versión taquigráfica de la sesión vespertina del día
18 de febrero de 2026
-Sin corregir por los oradores-

ASISTENCIA

- Preside : Señor Senador Daniel Caggiani (Presidente)
- Miembros : Señoras Senadoras Liliam Kechichian, Constanza Moreira y Blanca Rodríguez, y señores Senadores Eduardo Antonini, Rodrigo Blás, Juan Pedro Bordaberry, Eduardo Brenta, Sebastián Da Silva, José Luis Falero, Carlos Moreira, Andrés Ojeda, y Nicolás Viera
- Asisten : Señores Representantes Nacionales Victor Aldaya y Gerardo Sotelo
- Invitados : Por la Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas, los señores Pablo Villar y Álvaro Nodale
Por la Cámara de Industrias Pesqueras del Uruguay, los señores Juan Riva, Alessandro Giardino y Ricardo Piñeiro
Por la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, el señor Julio Lestido
- Secretaría : Señora Susana Rodríguez (Secretaria), señora Soraya Barrossi (Prosecretaria) y señor Martín Risso (Prosecretario)

**COMISIÓN PARA EL TRATAMIENTO Y APROBACIÓN DEL
ACUERDO INTERINO DE COMERCIO MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA**

(Sesión celebrada el día 18 de febrero de 2026).

–SESIÓN VESPERTINA–

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 15:15).

–La Comisión para el Tratamiento y Aprobación del Acuerdo Interino de Comercio Mercosur-Unión Europea tiene el gusto de recibir a la delegación de la Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas –Anmype– integrada por Pablo Villar, presidente, y Álvaro Nodale, asesor.

La comisión está trabajando en la aprobación del acuerdo interino de comercio entre del Mercosur y la Unión Europea y hemos recibido algunas delegaciones importantes, además del ministro de Relaciones Exteriores, por lo que queríamos conversar con el sector productivo, en este caso la asociación que representa las medianas y pequeñas empresas del Uruguay, para conocer cuál es su visión acerca del alcance del acuerdo, los puntos fuertes y también los temas que hay que seguir trabajando a los efectos de construir una ruta de trabajo conjunta, más allá de la aprobación que seguramente la semana que viene se va a dar en el Parlamento nacional, porque creemos que este también es un impulso muy importante para el desarrollo productivo del Uruguay.

Sin más, les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR VILLAR (Pablo).- Buenas tardes. Les agradecemos la convocatoria ya que nos parece que es un tema de fondo, relevante no solo para las instituciones gremiales del sector productivo, sino para el país todo.

En principio quisiera rescatar un acuerdo que prácticamente ha sido una política de Estado, por los años que lleva; hay varios gobiernos involucrados en esto, cuestión que resaltamos en primer lugar.

En segundo lugar, la verdad es que no hubo tiempo físico para una profundización de los términos del acuerdo; casualmente, en semana de Carnaval tenemos muchos directivos por otros lados del país y del mundo, y se nos hizo un poco difícil consolidar una posición institucional.

Pese a ello, debemos decir que en términos generales nos parece un buen acuerdo. Creo que está razonablemente pautado todo lo que tiene que ver con los procesos y los tiempos de desgravación de los distintos sectores de actividad y eso para nosotros es una cuestión importante. Los tiempos siempre nos van a resultar cortos, pero en algún momento hay que poner límites y también en algún momento estos tiempos nos obligan hacia adentro a encarar una serie de acciones y una búsqueda de instrumentos que hagan posible que algunos sectores, perdedores en los resultados y en los impactos de este acuerdo –como los hay–, puedan generar acciones de mitigación o acciones que tiendan a su reciclamiento, digamos, en las actividades productivas. Esa es una primera cuestión.

La segunda cuestión es que nos parece saludable el tratamiento que se hizo respecto al tema de compras públicas, respetando un poco la legislación nacional. Se trata de un programa de compras públicas para el desarrollo que tuvo varios años de discusión, análisis y aprobación, y todavía al día de hoy no tiene la relevancia que debería tener en el sector, sobre todo de micro y pequeñas empresas, pero hay que seguir trabajando en ello. Entonces, que este acuerdo de alguna forma salvaguarde ese programa de compras públicas para el desarrollo nos parece una cuestión interesante.

Por otro lado, la referencia que hace a Ancap también nos parece relevante como empresa tractora –digámosle así– del tema combustibles. No nos parece tan claro qué pasa con el resto de las empresas públicas del capítulo servicios. Les somos francos: no alcanzamos a vislumbrar cuáles pueden ser los impactos que pueda tener la implementación de este acuerdo en empresas como UTE, Antel, OSE, etcétera; esa es una cuestión que sigue estando en duda.

Por otro lado, las últimas salvaguardias que ha impuesto la Unión Europea nos parecen atendibles en cuanto a sus fundamentos y concepción, porque nosotros podemos encontrarnos también en situaciones similares. Entonces, de alguna forma, si la Unión Europea con un tamaño empresarial, con un tamaño industrial plantea este tipo de salvaguardias, nosotros pensamos que perfectamente a nivel del Mercosur debemos tener planteamientos tipo espejo para tratar de proteger a nuestros aparatos industriales. Esta es una cuestión que es fácil decirlo, pero muchas veces es difícil de hacer. Se requiere mucha información sectorial, mucho seguimiento de esta información sectorial, sistematizar esa información y ver realmente cuáles son los impactos concretos y reales para tratar de buscar alternativas de mejora.

El capítulo de micro, pequeñas y medianas empresas es muy menor dentro del acuerdo. A nosotros lo que más nos atañe es el sector de micro, pequeñas y medianas empresas, pero prácticamente no tiene ningún instrumento que pueda encontrarse beneficioso o tener un impacto negativo. Sí es cierto que el instrumento que plantea, desde nuestra posición, ya ha sido recorrido por los sectores Mipymes de Latinoamérica, por ejemplo, a través de la Cepal, la OEA, Alampyme, organizaciones gremiales latinoamericanas, y podemos decir con cierta certeza que no ha tenido impacto. Los sectores de micro y pequeñas empresas no están bien informatizados y no tienen comercio web. Además, debemos de reconocer que como son sectores no

exportadores, realmente este tipo de acuerdos, en general, no los alcanza. Sí lo pueden alcanzar algunos de sus impactos. La cuestión de desgravar bienes y servicios puede impactar negativamente en algunas empresas que trabajan para el mercado interno. Esa es una cuestión realmente preocupante para nosotros, que verdaderamente impone un desafío, no con el acuerdo, sino con la interna. Nosotros vamos a tener que desarrollar, en la medida que midamos impactos negativos en algunos sectores, algunas baterías de herramientas e instrumentos que nos permitan no solo mitigar estos impactos, sino lograr que estas empresas pasen a la vanguardia.

Esta es una cuestión absolutamente de resorte interno. Es parte de los desafíos que nos impone este acuerdo, como en su momento nos impuso el Mercosur. Cualquier proceso de apertura de mercados hacia la interna impone determinados desafíos. En esto creo que tenemos las mayores de las tareas. Por lo tanto, debemos pensar y desarrollar instrumentos que –podríamos decir– obliguen o propongan a los sectores ganadores de este acuerdo, que los hay, como ser desarrollo de proveedores, poder integrar o desarrollar algunas cadenas productivas que agreguen valor nacional o regional, para que de alguna manera estos sectores compartan los beneficios, obtenidos por el acuerdo, hacia el interior del país y hacia alguno de los sectores perdedores.

Por otro lado, también pensamos que debemos de seguir insistiendo en un instrumento que hubo en el país en los períodos 2005-2010 y 2010-2015, que fueron los consejos industriales. Se ha puesto en práctica, hace ocho meses, el Consejo de Industria, que tiene los núcleos productivos. Creo que este es uno de los instrumentos que este acuerdo más va a necesitar en el trabajo interno. Me parece que el desarrollo de políticas industriales activas, la identificación de inconvenientes, de problemas o de impactos negativos que pueda tener este acuerdo hacia la interna deben de ser, no solo administrados, sino procesados para encontrar soluciones a través de programas y de

distintos instrumentos, en los que pueda colaborar todo el entorno institucional que el país tiene desarrollado. Entre algunas cuestiones que vemos positivamente está la que tiene que ver con la denominación de origen. Al respecto, hay un punto que, de alguna forma, puede integrar al Uruguay como parte de un bien nacional, los productos o partes que vengan de los otros Estados parte del Mercosur.

Esta cuestión que en principio puede complejizar la tarea de innovación y de producción de bienes nos parece que puede ser uno de los desafíos más importantes, porque nos van a plantear una cuestión que el país viene intentando hacer desde hace 30 años, que es lograr integrar cadenas productivas intraindustriales dentro de los Estados parte del Mercosur. No es una tarea sencilla, no es una tarea fácil, pero si de alguna forma comenzamos a trabajar sector a sector, seguramente encontremos las posibilidades de desarrollo para alguna de estas cadenas de agregado valor regional.

Por último, creo que los desafíos que mayormente plantea este acuerdo tienen absolutamente resorte de trabajo interno, el acuerdo, como todos sabemos, se firma o no se firma a tapas cerradas como está.

Repito, nos parece que es un buen acuerdo, que tiene términos y conceptos razonables, pero nos va a obligar a resolver muchos desafíos que tenemos hacia la interna del país como el vínculo Academia – empresa, el vínculo empresa, el desarrollo de proveedores; hay un lote de acciones que debemos encarar porque los plazos son cortos para obtener buenos resultados en estos aspectos.

SEÑOR NODALE (Álvaro).- Simplemente voy a hacer énfasis en algo que ya el señor Pablo Villar describió muy bien, y es que el sector de micro y pequeña empresa necesita de políticas activas por parte del Estado; un Estado activo que promueva el sector y de esa forma lograr encadenar en la producción de empresas que sí pueden exportar, dado que la microempresa es muy difícil que exporte, esa es la realidad, pero sí puede ser

proveedora de una empresa mediana o más grande con posibilidades de exportación. Por eso remarcar que más allá de que este tratado se vote o no se vote –aclaro que nos parece que está bien que se vote afirmativamente– es necesario contar con políticas activas por parte del Estado para el sector.

SEÑOR DA SILVA.- Por supuesto que agradecemos a los invitados su presencia y su opinión.

Cómo internacionalizar a las pequeñas y medianas empresas es un dilema que tiene años, pero con estas puertas que se van abriendo, la certeza que da un TLC hace que, como bien decían los invitados, si trabajamos hacia adentro la cosa se puede solucionar.

Insisto: cuando estudiaba comercio internacional los *clusters* eran una especie de milagro italiano. ¿Cómo fue el desarrollo italiano? Fue a partir del diseño, de la alta calidad, del *cluster* y ese era básicamente el paradigma que uno quería para el Uruguay. Luego de 30 años, ese paradigma aún sigue vigente. Si nosotros tenemos la portera abierta de la Unión Europea, a esos *clusters* multimarcas podemos encontrarles la vuelta, entendiendo que Europa no es un solo mercado, sino que son 30 mercados, por ejemplo, el polaco, el húngaro, el vasco, el madrileño, el italiano. Ahí se necesita liderazgo del sector privado, que es el único liderazgo que cambia la realidad, ya que el Estado no lidera ni cambia nada y generalmente viene con una idea que está atrasada. La idea va por ahí: *clusterizar* mucho esa mano de obra de calidad, esos productos de alta calidad. Imagino que sea por el lado natural. Uno no puede soñar con que vamos a tener los diseñadores italianos que le den ese agregado de valor a los productos. Siempre recuerdo un trabajo de tesis que hice sobre las calderas italianas. ¿Por qué una caldera argentina valía \$ 100 y la misma caldera para calentar el agua, pero italiana,

valía \$ 450? Porque uno le hizo determinado diseño a la tapita y otro la pintó de color anaranjado fluorescente y queda lindo.

En fin, esa portera ahora se abre. A mí entender, hay que trabajar mucho en el fomento de los *cluster* como una posibilidad para llenar un contenedor. Por ejemplo, que los muebleros trabajen con los guasqueros y ambos con gente que hace lámparas. Y ahí le compran a Fulano de tal que está en Varsovia y le venden a otro. De esa forma se internacionaliza. Me parece que el tema va por ahí.

Obviamente, coincido en que debe haber también etapas intermedias para grandes proveedores. No debemos olvidar que en Uruguay hay un sector de la industria que se dedica a la maquinaria agrícola, que es una industria enormemente desarrollada. Hay que ir a Santa Catalina y ver que la empresa Mary genera productos de altísimo valor, vanguardistas, aprovechando el régimen de admisión temporaria. Una cosa va con la otra. Si a Mary le agregamos otro y a partir de ahí le agregamos otro, tenemos a Europa relativamente abierto o, por lo menos, con un canal de acceso «privilegiado» como para poder hacerlo.

Uruguay XXI es un tema. Soy muy contrario a la trayectoria de Uruguay XXI en lo que va desde su creación. Debería ser la palanca que les vaya marcando los mapas de demanda y de cosas que uno pueda hacer, pero soy escéptico en cuanto a eso.

Muchas gracias.

SEÑOR VILLAR (Pablo).- Simplemente, quiero aclarar al senador la cuestión del desarrollo productivo. Comparto totalmente el tema de los procesos de *clusterización*.

Justamente, entre los años 2002 y 2003 Uruguay y la Unión Europea firmaron un convenio por el cual se desarrolló –con el aporte del gobierno uruguayo– el programa Pacpymes.

El programa Pacpymes empezó entre los años 2001, 2002 o 2003 y continuó hasta el año 2005 con el desarrollo de distintos componentes, procesos de *clusterización*, procesos de redes empresariales, desarrollo, innovación a nivel empresarial, y programas de capacitación y formación. Este programa Pacpymes finalizó y fue cooptado por el Ministerio de Industria, Energía y Minería, y por la Dinapyme, en particular. Primero, se simplificaron los programas de apoyo a la promoción empresarial, se intentó pasar los procesos de *clusterización* a los consejos sectoriales, de los cuales, por ejemplo, a partir del *cluster* Ciencias de la Vida, se desarrolló el Consejo Sectorial de Biotecnología cuyo suceso todos vimos durante la pandemia. Esas empresas nacieron diez, doce o quince años antes.

Los consejos sectoriales multiplicaron por cinco las construcciones y las reparaciones navales a través del *cluster* naval. Tuvo suceso a nivel de la industria farmacéutica. Hubo siete u ocho consejos sectoriales. Seguramente, lo que pasó en Italia, en la región del Véneto –recordará el senador que fue una de las regiones más pujantes en los procesos de *clusterización*– ha tenido lo que Uruguay no tuvo: continuidad de una política. Lo digo porque estos consejos sectoriales se diluyeron un poco en el tercer gobierno del Frente Amplio y se desactivaron en la Administración pasada, o sea que cuando un proceso de construcción sectorial, de producción, de mejorar en esa brecha de capacitación y formación se discontinúa, no solo perdemos todo el capital que ha producido, sino que perdemos, sobre todo, el capital empresarial y el capital humano que se forjó.

Entonces, lo que sí debemos tener en cuenta hoy, cuando arrancamos en otro proceso –en el que es imprescindible que comencemos o retomemos esa senda de trabajo productivo en la que se juntan los ministerios que tienen que ver con el sector productivo, la academia y todos los actores, empresas y trabajadores– que redunde en

desarrollo, crecimiento, formación de riqueza y de trabajo, es que lo que más exigen esos procesos es continuidad, que es lo que el Uruguay no tuvo.

Eso tengámoslo en cuenta ahora, en este momento en el que vamos a tener que recomenzar parte de esos procesos.

SEÑORA RODRÍGUEZ (Blanca).- Señor presidente: doy la bienvenida a la delegación de la organización de medianas y pequeñas empresas.

Teniendo en cuenta que la organización que ustedes representan reúne a la mayor cantidad de trabajadores y de empresas lo que quiero preguntarles, concretamente, es cuáles son las oportunidades que ven para las empresas que están en la organización en materia productiva y en materia de empleo.

Me pareció interesante que hayan marcado el vínculo con la academia y me gustaría saber, en ese sentido, si el aporte en este caso puede ayudar para todo lo que habría que mejorar.

En definitiva, ¿cuáles son concretamente las oportunidades que ven en este acuerdo para el sector que ustedes representan?

SEÑOR DA SILVA.- Quiero decir algo cortito y a modo de ejemplo.

Me congratulo de que vayamos por ese lado. Los *clusters* hoy, con las redes sociales, son hasta más fáciles; me refiero al resultado, al producto. Creo que si uno sale de la caja y se pone a mirar, se puede encontrar una oportunidad.

Voy a poner dos ejemplos que para mí son icónicos. Gabriela Hearst, diseñadora uruguaya en Nueva York, tiene que ser embajadora y con el nombre podemos llegar – estamos poniendo ejemplos al barrer– a Milán.

Desde ayer otra diseñadora uruguaya está en el festival de moda de Nueva York: Yianina Bugani y, así, hay una gurisada de menos de 30 años que anda volando; una vez que llega es cuando tenemos que empezar a aprovecharla para atrás.

Digo el caso de Gabriela Hearst porque es icónico y eso tiene que repicar en otras empresas parecidas porque, repito, Europa es Europa; no estamos llegando por acá a Malasia, donde no conocemos la cultura ni sabemos bien qué es lo que quieren, esto es Europa.

Calidad nos sobra y puedo poner otros ejemplos de pequeñas microempresas de diseño textil que están teniendo trascendencia a nivel internacional.

¿Eso da para tener una constante de exportación? Bueno, todavía no; nadie va a querer emplear a 50, 70 o 100 personas, pero con los *clusters* se puede organizar una cosa de esas, siempre con agentes comerciales agresivos y creativos que, en definitiva, son los que terminan colocando el producto.

Reitero: la diferencia de hoy a cuando yo estudiaba es este enorme puente que capaz que en cinco años lo consolidamos.

Gracias.

SEÑOR VILLAR (Pablo).- A ver: es cierto que las micro y pequeñas empresas son las que ocupan 60 % o 65 % de mano de obra privada y deben estar en torno al 90 % de las unidades económicas.

Ahora bien, debemos tener cuidado al tratar este tema porque, en principio, si comparamos la categorización de micro y pequeña empresa del Uruguay con la del Mercosur, vemos que son cosas totalmente diferentes. Ese es un proceso que también debemos comenzar, porque es otro tipo de tarea en cuanto a mano de obra ocupada y facturación anual. A su vez, si contraponemos la categorización Mercosur con la europea, también nuevamente estamos hablando de otras cosas. Las mayores diferencias de las micro y pequeñas empresas uruguayas de corte industrial y de servicios –sobre todo las de corte industrial– con respecto a las del Mercosur y sobre todo con las europeas están en que, por ejemplo, las de nuestro país muy difícilmente tengan a un

profesional en su plantilla. Acá tenemos industrias químicas que en sus planillas no tienen un solo ingeniero químico. También hay empresas nutracéuticas y homeopáticas que tampoco tienen un químico en su plantilla; cuentan con profesionales *freelance* que los asesoran un poco. De alguna forma, eso impide el proceso de innovación porque el profesional tiene que estar ahí, batiendo las cremas y observando los procesos. Esas son las cuestiones que producen innovación, cuando la Academia se junta y convive con la empresa. Esta es una de las mayores diferencias que tienen las micro y pequeñas empresas uruguayas con el Mercosur y con las europeas y que tiene un impacto en su desenvolvimiento.

Nosotros tenemos un buque insignia que es el sector de las TIC que es pujante en crecimiento e innovación, que acepta desafíos, los logra, se expande por el mundo y exporta. La diferencia básica es que se genera con profesionales que tienen la base del conocimiento y luego compensan con la otra línea de necesidades. Sin embargo, si hablamos de una empresa del área de, por ejemplo, metalmecánica nacional –como algunas de las que hacen maquinaria agrícola–, podremos ver que seguramente no tienen en su plantilla un ingeniero que le haga los cálculos. Entonces, en esa mecánica de ensayo y error fallan los presupuestos, la rentabilidad y el proceso de consolidación de las empresas. Desde que Guarga era rector de la Universidad me están proponiendo que se instrumenten pasantías curriculares en micro y pequeñas empresas, algo muy difícil de hacer. Anmype ahora tiene un convenio con la UTU para que haya pasantías curriculares a partir del segundo año de especialización técnica en algunas disciplinas como mantenimiento industrial o mecánica. Eso está dando algunos frutos, pero hay que seguir acercando a las partes. Afortunadamente, hoy en el Consejo Nacional de Industrias participan las tres o cuatro universidades y la UTU. Por lo tanto, parece que estamos iniciando un camino para intentar resolver este problema.

En cuanto al planteo de los impactos que puede haber para la micro y pequeña empresa nacional respecto a los resultados de este acuerdo, como bien decía Álvaro la micro y pequeña empresa no alcanza el 2 % de las exportaciones directas. Es un porcentaje bajísimo. Se han hecho muchos intentos a partir de Uruguay XXI y de programas como Exportafácil, de internacionalización empresarial, pero como dicen los alemanes, para que una empresa llegue a exportar necesitan un mercado interno fuerte para recién empezar a tener saldos exportables. Nosotros no tenemos un mercado interno potente en ninguno de los bienes que tenemos capacidad de producir; no tenemos una plaza de ensayo y tendríamos que haber aprovechado estos treinta años del Mercosur para hacer algo parecido. Quizás hoy podamos hacer alguna franquicia con empresas europeas y ese podría ser un camino a explorar. Pequeñas y medianas empresas podrían ser parte de otras empresas que quieran invertir en Uruguay.

Hay distintos caminos a explorar, tenemos que explorarlos casi todos, lo tenemos que hacer. Nos parece clave, por los resultados que se han obtenido en algunos momentos, que la política pública es fundamental, y la inversión pública que se pueda hacer en estas cuestiones es fundamental. Tenemos el sector de las TIC con algunos instrumentos menores, tenemos el sector forestal, tenemos la Ley de Inversiones, o sea que hay un lote de mecanismos y programas de política pública que han mejorado estos desenvolvimientos. Hay que seguir por este camino, seguramente adaptando algunos de ellos a micro y pequeñas empresas, hay que priorizar sectores porque de repente los tiros no dan para todos, entonces, vamos a tener que priorizar algunos. Vamos a tener que seleccionar algunos –como bien decía Álvaro–, ya que muchas pequeñas y medianas empresas no exportan directamente, pero exportan indirectamente a través de una parte de un repuesto de una empresa exportadora y están las empresas que producen insumos para las empresas exportadoras del sector farmacéutico, biotecnológico,

plástico, es decir que hay un lote de aparato industrial que trabaja para esos sectores. En realidad, eso hoy está pasando, y muchas veces sucede sin que intervengamos. Entonces, estamos seguros y convencidos de que, si intervenimos de la forma correcta, se aceleran y completan estos procesos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Han sido más que claras las exposiciones que han brindado.

De más está decir que si llegan a elaborar un material o tienen información pertinente para que los integrantes de la comisión conozcamos, sería importante poder recibirla.

Les agradecemos por los aportes que han realizado.

*(Se retiran los representantes de la
Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas).*

(Ingresan los representantes de la Cámara de Industrias Pesqueras del Uruguay).

–Buenas tardes.

Es un gusto recibir a la Cámara de Industrias Pesqueras del Uruguay, representada por su presidente, el ingeniero Juan Riva Zuccheli; Alessandro Giardino, gerente de Cooke Uruguay, y Ricardo Piñeiro, presidente de la Cámara de Armadores Pesqueros del Uruguay.

La intención de esta Comisión Especial para el Tratamiento y la Aprobación del Acuerdo Interino de Comercio Mercosur-Unión Europea es tener un tratamiento lo más rápido posible, pero sin perder de vista la posibilidad de conversar e involucrarnos con el sector productivo, para tener un ida y vuelta de cuáles son los pormenores y los efectos positivos que ustedes le ven a este acuerdo, cuál es la hoja de ruta que se puede seguir trabajando, más allá de la aprobación del acuerdo y nutrirnos de algunos

elementos que quieran aportar los representantes de este sector tan importante para la industria y el trabajo nacional.

SEÑOR RIVA (Juan).- Buenas tardes a todos.

Agradezco la invitación de esta comisión especial.

Para la pesca lo que refiere al acuerdo Mercosur-Unión Europea es algo muy positivo. Debemos recordar que desde hace más de diez años –desde 2014– Uruguay perdió el sistema general de preferencias que tenía. La exportación de pescado de Uruguay a la Unión Europea era muy importante, pero a partir de ese momento empezó a bajar, a bajar, a bajar. Hoy, realmente, está en una coyuntura que, más allá de toda la situación de la industria pesquera del Uruguay, las exportaciones a la Unión Europea son bajas. Parte de los motivos es, justamente, el tema de los aranceles.

Quiere decir que para los productos, que básicamente es la merluza –hay otros que hay que explorar y que me parece que el acuerdo permitiría mejorar–, que se exportaba mucho en aquella época, este acuerdo es importante.

Según tengo entendido, no está claro, pero por lo que pude leer en la información que nos brindaron, es que la baja de aranceles es en forma inmediata para la merluza que Uruguay tiene, que es la llamada merluza argentina o la *merluccius hubbsi*.

Básicamente, como resumen, diría que es de recibo este acuerdo y que es importante para la exportación del Uruguay.

SEÑOR GIARDINO (Alessandro).- Buenas tardes.

Más allá de la explicación estratégica que este acuerdo significa para Uruguay, yendo un poco más al detalle, queremos decir que desde el punto de vista comercial consideramos que para nuestro país esto es importantísimo.

Hace unos años Rusia y China eran los grandes compradores de merluza debido a los aranceles que se aplicaban en Europa. Europa tiene cuatro países que significan un mercado muy grande para la merluza. Ellos son España, Portugal, Grecia e Italia. Cuando esos aranceles aparecieron tuvimos que desvirtuar y desligar todos esos esfuerzos comerciales a Rusia y China. Sin embargo, en la actualidad, Rusia, debido a la guerra, también es otro problema más que tuvimos que sortear.

Para nosotros, hoy en día, tener una alternativa a Rusia y a China, es algo importantísimo. Repito, es muy importante. De hecho, hemos tenido reuniones con las autoridades del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y de Dinara. Lo que nos han transmitido es que la negociación con China es cada vez más importante y más difícil, sobre todo por todas las barreras sanitarias que estamos teniendo. No sabemos dónde puede terminar. Ya hemos tenido varios inconvenientes que, por suerte, hemos podido sortearlos, pero no sabemos por cuánto tiempo más. Entonces, tener el plan B de Europa, para nosotros es importantísimo.

SEÑOR PIÑEIRO (Ricardo).- Mis compañeros ya han dicho todo, así que voy a ahondar en el tema de la merluza, que entraría inmediatamente. Pero hay, además, una cantidad de especies que entrarían en distintos tiempos, hasta en siete años.

Sería importante acortar esos períodos para que, lo antes posible, todos los productos pesqueros de Uruguay puedan tener la oportunidad de ingresar a la Unión Europea, como se había logrado en su momento. Es decir que ya tenemos los clientes; la barrera es el arancel del 15 % que hay hoy.

Muchas gracias.

SEÑOR BORDABERRY.- Les agradecemos mucho su presencia y nos sumamos a lo que plantean.

Efectivamente, en la pesca, la merluza está dentro de la diagramación inmediata. Por lo tanto, en eso se vuelve a la situación anterior; habíamos perdido la preferencia pero se vuelve a adquirir, y creo que eso es bastante positivo.

Lo que me llamó la atención –más por desconocimiento personal sobre el tema de la pesca– es que también se incluyan moluscos y crustáceos, que también van con una señal de apertura rápida. La verdad es que sí he escuchado hablar de la merluza, obviamente, pero no de los moluscos y crustáceos como un mercado relevante. Entonces, la pregunta sería si esos productos son relevantes a nivel del mercado.

Nada más.

SEÑOR DA SILVA.- Hace aproximadamente diez años, cuando cerró Fripur, hubo una polémica –es lamentable la absoluta ignorancia que tenemos con respecto a nuestra riqueza marítima; no es de ahora, es así y habrá que meter cabeza en el tema– y recuerdo –además, lo estuvimos conversando cuando ocurrió el conflicto de la pesca– que se nos había explicado que la merluza era más costera, no tan de aguas profundas. ¿Qué quiero decir con esto? Que si los beneficios son relativamente inmediatos –todos sabemos que este es un proceso que puede demorar–, ¿es dable esperar una reactivación en ese tipo de pesca? Lo pregunto en comparación con la pesca de la corvina que –como me enseñaron– viene, desova y hay que ir mar adentro a buscarla.

En definitiva, ¿se podrá reactivar una industria merlucera –por llamarla de alguna forma– buscando la merluza en aguas más costeras? ¿Hay una oportunidad para alguien? ¿Se podrá abrir algo parecido a Fripur?

Era eso. Muchas gracias.

SEÑOR PIÑEIRO (Ricardo).- El tema de los crustáceos y de los moluscos es importante porque nosotros exportamos calamar, que es considerado un molusco. Con

respecto a los crustáceos –como los cangrejos–, de repente, Alessandro Giardino, gerente de Cooke, sabe más porque trabaja sobre eso.

Por otro lado, la mayoría de las plantas pesqueras uruguayas están habilitadas para la Unión Europea, y esa habilitación se mantiene. Además, este año vendrá una misión con representantes de ese bloque para llevar adelante una auditoría, tanto en las plantas pesqueras como en la Dinara, que es el organismo rector de la pesca en Uruguay. En definitiva, si bien el volumen de exportaciones hoy es muy bajo, tenemos un gran potencial en ese sentido.

Con respecto a la pregunta sobre la merluza, esta tiene un área dentro de la zona común de pesca que va de los 80 a los 400 metros, que es donde hoy nosotros pescamos. La flota pesquera merlucera de Uruguay abarca toda la zona, que es compartida con Argentina.

En cuanto a si puede haber algo similar a Fripur, es muy difícil, puesto que esa empresa había llegado a un nivel de sofisticación tal que ya no vendía merluza sino platos preparados en base a pescado, siendo uno de sus productos la merluza, pero todas esas preparaciones hoy son elaboradas en China, en Vietnam y en India, por un tema de costos. De hecho, mucha de la merluza que pescamos va para China donde se reprocessa y después es exportada a la Unión Europea; no sé si China tiene o no un acuerdo con esta, pero eso es lo que sucede. Lo sabemos porque tenemos que hacer la trazabilidad del producto y nos piden lo que se llaman certificados de captura con destino a la Unión Europea, o sea que mucha de la merluza que hoy pesca Uruguay es reprocessada en China y termina vendiéndose en los supermercados europeos. Creo que esa es la mayor barrera que hay para hacer cualquier preparación más elaborada.

Gracias.

SEÑORA KECHICHIAN.- Les agradezco la comparecencia en esta comisión.

La verdad es que no sé qué opina el resto de los senadores y diputados pero, también para nosotros significa un aprendizaje muy grande la presencia de todas las cámaras que nos han visitado porque, entre otras cosas, nos permite ponernos al día con las cifras de la producción especialmente cuando hablamos de los recursos naturales de Uruguay, por lo tanto, les agradezco la información.

Tengo dos o tres preguntas para realizar. Quisiera saber cuánto exportábamos en el momento de mayor auge de nuestra exportación a Europa y cuál es la cuota –quise buscarla entre todos los papeles que tengo en la mesa de trabajo y no la encuentro– que nos otorgaría ahora el acuerdo Unión Europea-Mercosur, y si como en otras áreas nos obliga a negociar interbloque; si tenemos o no que negociar al interior del Mercosur. No sé cómo está el resto de los países del Mercosur con respecto a la exportación de estos productos.

No me quedó claro si hoy siguen teniendo a Rusia y a China como clientes, y me gustaría saber qué impacto tiene, cuánto se exporta a cada lugar, por más que comprendo que tener un plan B es algo muy beneficioso para todo el que quiera arriesgar en cualquier actividad. Son mercados muy importantes que, más allá de tener un plan B, sería bueno seguir manteniendo y cuidando, pero no tengo idea de qué volumen tenemos en esos mercados.

Muchas gracias.

SEÑORA RODRÍGUEZ (Blanca).- Le doy la bienvenida a la delegación.

Mi pregunta es muy concreta y va en línea con lo que manifestó la señora senadora Kechichian: vuelven a tener la relevancia que se había perdido en 2014 con el Sistema Generalizado de Preferencias, ¿verdad?

Muchas de las delegaciones que han comparecido han planteado las oportunidades, pero también la competencia que significan otros países del Mercosur o

el eventual ingreso de mercaderías europeas a nuestro país. En el área en que trabajan, ¿existe una preocupación por alguna competencia en especial, o se sienten completamente seguros y tranquilos con respecto al espacio que tiene lo que ustedes producen y exportan?

Gracias.

SEÑOR RIVA (Juan).- En la época en que teníamos el Sistema Generalizado de Preferencias y existía Fripur, la mayor exportación de Uruguay creo que fue en el año 2011 –si la memoria no me falla– por USD 230:000.000. No tengo presente la cifra que iba a la Unión Europea, pero podríamos buscarla para informar; debería andar en el orden de los USD 50:000.000. Era un porcentaje bastante importante; creo que el 20 % o algo más de esa exportación iba a la Unión Europea.

Con respecto a la pregunta de la cuota, según lo que vi, no hay cuota, no está especificada, quiere decir que sería para toda la producción.

Con relación a Rusia y a China, entendemos que son mercados fundamentales para nosotros y debemos mantenerlos, pero siempre es importante tener otros mercados; abrir mercados para Uruguay es fundamental. Nuestro país exporta a muchos países del mundo, creo que son 70; quiere decir que tener abiertas esas posibilidades siempre es muy bueno.

SEÑOR PIÑEIRO (Ricardo).- Con respecto a lo que se preguntó sobre la competencia, nosotros pescamos lo mismo que pesca Argentina, o sea que nuestra competencia directa es Argentina. Hoy se ha nivelado el tema de la competencia porque una de las cosas que nos perjudicaba era la diferencia cambiaria que había con Argentina. Eso hacía que hubiera un factor a favor de los productos argentinos que no dejaba de afectar a los productos de la pesca. Hoy, al no haber inflación del lado argentino, la competencia es pareja y no tenemos problemas para competir. La Unión

Europea es muy demandante de los productos pesqueros de esta zona, tanto de los uruguayos como de los argentinos, y hay para todos. No nos genera ningún problema de competitividad.

SEÑOR RIVA (Juan).- Quisiera agregar algo.

No sé si la pregunta de la senadora Rodríguez se refería a la competencia de los productos de la Unión Europea. Entendí eso. No hay una gran competencia. Es despreciable la importación de la Unión Europea desde Uruguay; el año pasado fue de solo USD 1:700.000, y está integrada, básicamente, por moluscos, pulpos, vieiras, enlatados y sardinas. O sea, son productos que no son competencia –diría– para la producción uruguaya. En ese sentido, salimos favorecidos, no como en otros rubros donde la competencia de ida y vuelta nos favorece, pero también nos perjudica. En este caso no tiene relevancia.

SEÑOR DA SILVA.- En esta comparecencia he descubierto una oportunidad real para readecuar todas las leyes de pesca en el Uruguay. Acá hay una oportunidad real para potenciarla. Creo que deberíamos ir asumiendo algún compromiso. Me aburren los nombres enormes, pero me parece que acá sí hay que actualizar todo lo referido a la pesca de forma tal de potenciar lo que se viene. Y ese es un deber legislativo porque hay mucha norma legislativa para actualizar, si no, se nos van a ir los peces.

SEÑOR RIVA (Juan).- Considero interesante el planteo que hace el senador Da Silva. Es algo en lo que nosotros hemos venido trabajando con las autoridades del Gobierno anterior, seguimos con las autoridades actuales y con el Parlamento. Creo que hay que hacer mucho por la pesca; aún queda mucho por hacer. Nosotros hemos planteado una hoja de ruta, tanto a la ministra de Industria, Energía y Minería, Fernanda Cardona, como al ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca. Tenemos un plan. Después de los dos años tan críticos que pasó el sector, creo que esto da un motivo más para poder hacer los cambios, las adecuaciones, los movimientos necesarios para que la pesca vuelva a tener el empuje que tuvo hace muchos años,

más allá de que haya o no una empresa. Hoy hay muchas empresas que ya tienen muchos años en el país, y actualmente estamos en menos de la mitad de lo que exportábamos hace quince años, quiere decir que el potencial está. Tenemos una cantidad de especies que pueden estar en estas listas abiertas de productos que pueden ir a la Unión Europea, simplemente hay que tener las condiciones necesarias para que eso suceda.

Gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias a la delegación por los aportes que ha hecho.

En el caso de tener algún material escrito que quieran que los integrantes de la comisión recibamos, sin duda será bienvenido porque será parte de los insumos que vamos a necesitar para el debate de la semana que viene.

Les agradecemos su presencia.

(Se retira la delegación de la Cámara de Industrias Pesqueras del Uruguay).

*(Ingresa el señor Julio Lestido en representación de la
Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay).*

–Damos la bienvenida al presidente de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, señor Julio César Lestido. La Comisión Especial para el Tratamiento y la Aprobación del Acuerdo Interino de Comercio Mercosur-Unión Europea ya ha recibido a un conjunto muy importante de delegaciones. La intención de esta comisión, junto con los diputados de la Comisión de Asuntos Internacionales y de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes, es poder recibir los aportes del sector productivo, no tanto a los efectos de la consideración del acuerdo sino, sobre todo, para tener insumos, en este caso de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, para el posterior debate sobre el acuerdo.

SEÑOR LESTIDO (Julio).- Muy buenas tardes a todos.

En nombre de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, quiero agradecerles en forma especial que nos hayan invitado a participar de esta comisión para que podamos verter nuestras ideas o conceptos sobre el acuerdo Unión Europea-Mercosur.

Nosotros, la cámara, desde hace ya mucho tiempo venimos diciendo que este es un acuerdo favorable; lo vemos positivo y entendemos que es el camino que debe seguir el Uruguay. Nuestro país es pequeño y para que crezca a los niveles que nosotros estimamos necesarios debe abrirse al mundo. Poder ofrecer nuestros productos en las mejores condiciones posibles frente a los competidores internacionales, creo que es una necesidad que tenemos.

Celebro, desde ya, el apuro y el apremio que le ha puesto el Parlamento a este acuerdo después de muchos años de que se ha venido discutiendo. Por supuesto que una vez que está firmado, evidentemente, hay algunas cosas por las que todavía tendremos que esperar. De todas maneras, entendiendo la situación del país y cuál es la salida que tiene que tener para crecer, vemos con muy buenos ojos que el Parlamento le haya dado prioridad al tema.

Voy a hablar del rol que cumple nuestra cámara en este acuerdo. En 2019 se firma el pilar comercial del acuerdo, y ya en 2020 entendimos que debíamos hacer algo importante. Trabajando en conjunto con la Eurocámara de Uruguay y con la Unión Europea, llevamos adelante dos proyectos bajo el mismo nombre: INSPYRAME UE 1.0 e INSPYRAME UE 2.0. El primer programa comenzó en el año 2020 y terminó en el año 2022, y el segundo, INSPYRAME UE 2.0, comenzó en 2023 y terminó en 2025. Fue un proyecto financiado por la Unión Europea. Nosotros nos dimos cuenta de que había un objetivo que era importante llevar adelante, y por eso le pedimos ayuda a la Unión Europea, apoyo que no fue solo económico sino también técnico. El objetivo al que me refiero era poder preparar al sector empresarial –sobre todo a las Pymes o a las Mipymes– para que pudieran de alguna manera enfrentar lo que se venía y aprovecharlo de la mejor forma. Salimos a recorrer todos los departamentos –por supuesto que se hizo en Montevideo– e hicimos giras que se llamaron «EuropaXUruguay». Estuvieron

presentes más de 800 personas de todo país y más de 3000 empresas. Participaron técnicos nuestros y también técnicos de la Unión Europea. ¿Cuál era el objetivo de todo esto? Justamente lo que dije: preparar al sector empresarial para entender cómo funciona el mercado de la Unión Europea, cuáles son las reglas, cuáles son los requisitos y los impedimentos o desafíos que se pueden tener. También hubo otras instancias. Tuvimos 12 reuniones enfocadas pura y exclusivamente en las mujeres y en los jóvenes; una de las reuniones tuvo el apoyo de OMEU y también con la Asociación de Jóvenes Empresarios del Uruguay, que nos acompañaron y apoyaron para hacer este tipo de eventos.

¿Qué entendemos nosotros? Que este acuerdo abre puertas y que depende de nosotros aprovechar estas oportunidades. Ahora bien, si nosotros no estamos preparados para enfrentar estas oportunidades, puede ser que, en primer lugar, no las aprovechemos como debemos. Entonces, entendemos que el sector empresarial debe prepararse y conocer el mercado que, básicamente, está constituido por 700:000.000 de personas. El mercado europeo es muy exigente y funciona con reglas claras, establecidas, con estándares bien claros, y es importante que nosotros entendamos esas reglas de juego. Por eso hicimos este trabajo y acompañamos, como ya dije, a varias empresas.

¿Qué es lo que entendemos que debemos hacer? Actualmente, nos encontramos en un proceso en el que los distintos parlamentos europeos están ratificando el acuerdo. Entendemos que, mientras tanto, debemos comenzar a trabajar de inmediato para prepararnos; no nos podemos quedar latentes, esperando a ver qué es lo que va a pasar. Como ya dije, nosotros debemos trabajar con el sector empresarial y también mucho con el Estado. Esta es una sociedad, y si no participamos de manera conjunta el Estado y el sector empresarial con los trabajadores, si no buscamos mecanismos que nos permitan ser más competitivos, es decir, más eficientes y capaces de ofrecer mejor

nuestros productos, vamos a quedar en una situación que no nos va a permitir aprovechar de la mejor manera todas las oportunidades que se nos están dando. Por eso digo que tenemos que trabajar bastante en el tema. Hace tiempo que la cámara viene articulando entre el sector privado y el público para, justamente, buscar esos mecanismos y esas herramientas que permitan que seamos más eficientes.

Nosotros tenemos un Estado –así lo entendemos– que no diría que es grande sino que no es eficiente. Cuando hablamos de nuestro Estado, decimos que es grande y lo primero en lo que se piensa es en que debería achicarse. No sé si el camino es la reducción del Estado, pero sí necesitamos que sea más eficiente. Indudablemente, tiene que ser más eficiente y acompañar un mundo que está cambiando a una velocidad increíble, lo que genera una incertidumbre brutal. Nosotros estamos en condiciones de poder aprovechar las oportunidades que se nos ofrecen. Ahora, si no logramos estar a la altura de esas oportunidades, inevitablemente, vamos a quedar rezagados.

Otra cuestión que analizamos con la cámara es el sistema de monitoreo que prevé el acuerdo, o sea que de alguna manera tiene salvaguardas. Entonces, para aquellos productos que puedan verse afectados, ya sea por una competencia muy agresiva o por la propia sensibilidad del producto, el acuerdo permite crear un sistema de monitoreo y cada país puede tomar las medidas para ajustar esas diferencias que puedan presentarse. Desde la cámara entendemos, en función de los técnicos con los que contamos y la experiencia que tenemos, que podemos articular entre el sector público y privado, y controlar y explicar claramente al empresariado nacional cuáles son las ventajas o cómo podemos interpretar mejor las normas y las regulaciones, siempre hablando concretamente del sector comercio y servicios, no me quiero meter en otro.

Este acuerdo trae, sin duda, algunas ventajas. En primer lugar, resulta predecible: cuando un acuerdo garantiza determinadas condiciones a largo plazo, eso ya

está adelantando que el escenario futuro va a estar limpio y claro, y acota las dudas que puedan surgir. Por lo tanto, me permite arriesgar más o invertir más. Esa previsibilidad que tiene el acuerdo es fundamental para nuestro sector empresarial. Ello va a permitir, como ya dije, generar inversiones y estimular a las personas –sean extranjeras o de acá– a que inviertan en el país para poder aprovechar, justamente, esta circunstancia. En el peor de los casos, si no hacemos nada, vamos a seguir en la situación que estamos hoy, que no es la ideal.

Quiero ser claro: desde la cámara coincidimos con la aprobación de este acuerdo y con cualquier otro que nos permita que nuestros productos ingresen a los mercados en mejores condiciones. Como dije, actualmente estamos en un mundo muy competitivo. En tal sentido, entendemos que Uruguay tiene que buscar ofrecer sus productos con ventajas diferenciales frente a otros países.

Estoy a las órdenes para las preguntas que deseen formular.

SEÑOR BRENTA.- Primero quiero darle la bienvenida y agradecerle la comparecencia en esta comisión.

Voy a hacerle una de las preguntas que, en realidad, le hemos hecho prácticamente a todos los que han comparecido en este ámbito: en la visión de la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay, ¿cuáles son los sectores que podrían potenciarse, digamos, a partir del acuerdo, en los términos que el señor Lestido planteaba, o sea, en la ventana de oportunidad que se abre con este acuerdo con la Unión Europea? Y, a la vez, quisiera saber cuáles son los sectores que eventualmente podrían verse perjudicados por el ingreso de productos de la Unión Europea al Mercosur, es decir que pudieran competir con nosotros en sectores donde Uruguay esté exportando en la región. Me imagino que ustedes, que han trabajado seriamente toda

esta situación, tienen algún estudio de impacto respecto a las consecuencias que la firma del acuerdo implicaría para el sector del comercio y servicios fundamentalmente.

Gracias, presidente.

SEÑOR BORDABERRY.- Le damos la bienvenida, yo en lo personal, a mi compañero de banco en la escuela. Hace más o menos 55, 56 años o más, que compartíamos la escuela con Julio. Es un placer encontrarnos hoy acá.

La consulta va sobre el capítulo 10 y los anexos, respecto a la Cámara Nacional de Comercio y Servicios. Este capítulo creo que es muy importante, creo que es un *upside* estructural del acuerdo para el Uruguay del futuro. Regula lo que es *software*, TICS, servicios profesionales, *back office*, exportación de servicios desde Uruguay. Y eso es con un acceso al mercado, trato nacional –estoy leyendo el acuerdo-, servicios por sectores, lista de compromisos, comercio digital, compromiso a no imponer aranceles a transmisiones electrónicas, no es poca cosa en el mundo actual que se asuma un compromiso de ese tipo. Hemos hablado mucho acá de que esto tiene una gran repercusión en nuestras exportaciones, pero nos estamos olvidando de que esto es muy importante en el Uruguay actual. También se habla del principio de no discriminación de servicios digitales, facilitación de flujo de datos. Obviamente, con respecto a regímenes de protección de datos, transparencia regulatoria. Y aparte esto nos da una seguridad jurídica que es fundamental para este tipo de servicios porque le da el marco jurídico como para hacerlo. Quizás no ha sido, señor presidente, todo lo debidamente destacado este capítulo 10, que yo creo que es muy importante porque este acuerdo no es solo agro, sino que es también esto como opción de futuro. Y en sectores sensibles y estratégicos para el Uruguay, porque obviamente nuestro país se ha desarrollado en esto.

No voy a seguir leyéndolo, pero se habla de los audiovisuales, creativos, ingeniería, arquitectura, consultoría, etcétera. Hay una serie de cosas muy importantes

para el Uruguay y en ese sentido, le quiero preguntar cómo ve esto, porque yo creo que este es un capítulo como para que Uruguay aproveche realmente este nuevo acuerdo.

Gracias.

SEÑOR LESTIDO (Julio).- En primer lugar, quiero aclarar que este acuerdo es un acuerdo profundo. Desde el momento en que entre en vigencia, prácticamente el 90 % de los productos de comercio, de bienes, van a sufrir ya una rebaja arancelaria importante. Entonces, vamos a estar, diríamos, en condiciones positivas en materia de costos de importación de productos como también de la posibilidad de colocar nuestros productos afuera. Eso es en primer lugar.

Luego, por decirlo de alguna manera, hay una especie de desbalance con respecto a los productos sensibles. El acuerdo establece que la Unión Europea va a tener un máximo de 10 años para que todos sus productos sensibles terminen –por decirlo así– en cero. Uruguay tiene un período mayor e ingresa en una especie de escalonamiento que arranca con 4, luego sigue con 6 y después con 8, y termina incluso con el sector automotor, que finaliza aproximadamente en 15 años. Además, hay medidas de salvaguarda.

Insisto en que para nosotros siempre hay desafíos; siempre. No obstante, el desafío mayor que tenemos, en primer lugar, es no entrar en el acuerdo.

El segundo desafío mayor que tenemos es no prepararnos para esto.

El tema de ser más competitivos no es un problema del acuerdo con la Unión Europea, sino que proviene de la falta de competitividad que tenemos como país.

Entonces, considero que el desafío está más en nosotros mismos y está en nuestras manos cambiarlo, más que en los productos.

Sabemos que hay productos que son sensibles, como los lácteos y algunos otros, pero de alguna manera eso está escalonado.

La verdad, hablando lisa y llanamente, cuando se celebran este tipo de acuerdos, y en todo orden de la vida, hay productos o sectores que van siendo afectados. Aquellas empresas o sectores que puedan adaptarse, van a seguir saliendo adelante, y algunas van a quedar por el camino. ¡Y eso hay que decirlo! ¡Sí! Y es una realidad. La pregunta es la siguiente. Para que no queden por el camino esas empresas, ¿nos quedamos quietos? Entonces, si queremos ver un bien común es más importante ver el bien común del país. A su vez, debemos tratar de apoyar, desde todos los sectores, para que esas empresas puedan ser competitivas.

Esta es la forma según la que nosotros vemos el acuerdo.

A continuación, voy a responder al señor senador Bordaberry. Para nosotros es vital el tema de la tecnología en el mundo en el que estamos viviendo, donde precisamente la tecnología viene desarrollándose a una velocidad increíble.

En Uruguay la exportación de servicios representa prácticamente un 26 % de las exportaciones del país. Y me voy a referir a dos motivos.

Vamos a ofrecer productos, como en el caso de los audiovisuales que mencionábamos antes. Al tener un acuerdo de libre comercio, el intercambio de información, de equipamiento y de todo lo demás va a ser mucho más fácil. Quiere decir que nos vamos a poder beneficiar. Aclaro: las empresas uruguayas se van a poder beneficiar, porque tendrán más tecnología y van a poder no solamente producir acá sino trabajar allá. En síntesis, nosotros creemos que esto lo potencia en un cien por ciento.

Además, al estar en el acuerdo, este en sí mismo blindará la entrada de extranjeros de otros países que quieran entrar. Entonces, vamos a estar protegidos. Vamos a estar dentro de un ámbito o ambiente en el que vamos a poder negociar entre nosotros y, al mismo tiempo, estaremos protegidos.

En concreto, sobre todo a nivel tecnológico, no solamente a nivel informático, a nivel de *software*, sino también en lo que hace a las consultorías, hay una cantidad de servicios que Uruguay está vendiendo y está exportando desde hace mucho tiempo. Sin duda creo que la calidad de nuestros productos en el caso de las tecnologías es muy buena. Tenemos muy buenas empresas y muy buenos técnicos, por lo que estamos en mejores condiciones. El mercado lo que hace es decirnos: te abro las puertas para que entres en mejores condiciones que las que ya tenías. Ya estamos exportando, y estamos exportando a Europa, pero lo que nos dicen ahora es: van a entrar por esta puerta en lugar de la otra.

Por supuesto que siempre hay desafíos, pero insisto en que el peor desafío es quedarnos como estamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Le agradecemos por los aportes brindados y por su exposición. De más está decir –como expresamos a todos– que si la Cámara de Comercio y Servicios del Uruguay tiene algún material que pueda hacer llegar por escrito a la comisión, lo recibiremos con gusto porque sería importante para sistematizar los insumos.

Nuevamente, muchas gracias por su versión.

SEÑOR LESTIDO (Julio).- En nombre de la cámara, en especial quiero agradecerles por habernos convocado nuevamente y desde ya estamos a las órdenes para evacuar cualquier consulta que deseen realizarnos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

(Son las 16:34).

