

IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.



INFORME

**IMPLICACIONES
DEL ACUERDO
MERCOSUR-UNIÓN
EUROPEA**

Madrid, 9 de julio de 2019

El viernes 28 de junio se firmó el Acuerdo de Asociación Estratégica entre el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Unión Europea (UE), coincidiendo con el final de la **Cumbre de Líderes del G20**, celebrada en la ciudad de Osaka, Japón. Se trata de uno de los acuerdos comerciales más grandes que se han firmado entre bloques en una etapa donde crecen las prácticas proteccionistas.

En este informe especial de IDEAS LLYC, presentamos algunos datos fundamentales para comprender la relevancia del acuerdo alcanzado e introducimos la perspectiva local de lo que este acuerdo significa para Argentina y Brasil, los dos actores principales del Mercosur, y para la Unión Europea.

UNA NEGOCIACIÓN PROLONGADA (1999-2019)

Las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea comenzaron en el mes de junio de 1999 en Río de Janeiro, en un contexto en el cual América Latina y el Caribe también estaban en conversaciones con los Estados Unidos para la creación del **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)**.

Una vez iniciado el nuevo milenio, las negociaciones se estancaron. El fracaso de la **Ronda de Doha** auspiciada por la **Organización Mundial del Comercio** en 2004, el rechazo definitivo al ALCA el año siguiente y los desacuerdos en materia agrícola entre ambos bloques enfriaron las conversaciones.

La llegada de un nuevo gobierno a Argentina en 2016 de la mano de Mauricio Macri, condujo eventualmente a la reactivación de las negociaciones. Una de las banderas de Macri desde su llegada a la Presidencia ha sido la reinserción de Argentina en el mundo. Una política que hizo posible firmar con la UE el ingreso del país en la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)**.

En la parte europea, España había perseguido este tratado desde el inicio de las conversaciones y, en la última etapa, sumó el apoyo de Portugal, Alemania, Países Bajos, Suecia, República Checa y Letonia. Estos países firmaron una **carta** dirigida al presidente de la Comisión Europea,

Jean-Claude Juncker, exigiendo que se diera un impulso definitivo. Este empuje fue clave para desbloquear las negociaciones frente a las reticencias de países como Francia, Irlanda, Polonia y Bélgica, muy preocupados por el impacto en su sector agrícola y, sobre todo, ganadero.

En Brasil, el reinicio de las negociaciones coincidió con la etapa de Michel Temer, que asumió la presidencia interinamente en mayo de 2016, cuando Rousseff fue destituida del cargo. El equipo de Temer avanzó también en otros acuerdos bilaterales como los de Mercosur-Canadá, Singapur, Corea del Sur y AELC (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein), que podrán ser logrados rápidamente por Bolsonaro.

Desde el punto de vista político, el presidente brasileño, Jair Bolsonaro (Brasil), que asumió la presidencia el 1 de enero de 2019, ha presentado el acuerdo como un éxito de su gestión. Pese a sus críticas a la globalización, espera que el acuerdo ayude a incrementar el crecimiento de la economía brasileña, estancada en los últimos años.

LA RELEVANCIA DEL ACUERDO

La asociación estratégica entre Mercosur y la UE implica la integración de un mercado de 773 millones de habitantes, casi una cuarta parte del producto interno bruto (PIB) mundial, y más de 100 000 millones de dólares (88 000 millones de euros) de comercio bilateral de bienes y servicios.

El documento firmado entre los dos bloques comerciales, tiene previsto que más del 90 % de las exportaciones de cada bloque obtengan beneficios arancelarios en un plazo máximo de diez años. En sectores especialmente sensibles para las economías de ambos, el impacto de la reducción de aranceles se limita con cuotas a la importación. La Unión Europea es la segunda compradora de bienes del Mercosur (20 %) por detrás de China. Las exportaciones de bienes y servicios del cuarteto sudamericano a los 28 países del bloque europeo totalizaron 61 000 millones dólares (54 000 millones de euros) en 2018. Por otro lado, la UE vendió 77 000 millones de dólares (68 000 millones de euros).



La Unión Europea es el segundo socio comercial del Mercosur y el primero en materia de inversiones. El Mercosur es el octavo socio comercial extrarregional de la UE. En 2017, el inventario de inversiones de la UE en el bloque sudamericano sumaba unos 433 000 millones de dólares. Brasil es el mayor destino de la **Inversión Extranjera Directa (IED)** de los países de la UE en América Latina, con casi la mitad del *stock* de inversiones en la región. Brasil es el cuarto mayor destino de IED de la UE, que se distribuye en sectores de alto valor estratégico.

El acuerdo debe profundizar esa relación comercial en los próximos años, lo que beneficiará de manera distinta a cada bloque comercial. Entre los productos más comercializados por el Mercosur para el bloque europeo se encuentran la carne, soja, café, bebidas y tabaco. Mientras que la UE vende, sobre todo, vehículos, maquinaria, productos farmacéuticos y químicos, y equipos de transporte.

La relación de productos beneficiados por la reducción de los costes incluye vehículos (sujetos hoy a alícuotas de importación del 35 %), piezas automotrices (hasta el 18 %), productos textiles y calzado (35 %) y productos farmacéuticos (hasta el 14 %). En el sector agrícola, el acuerdo resultaría, entre otras cosas, en la reducción de los costes

de chocolate (actualmente un 20 %) y vino (27 %). Además, los productos lácteos europeos estarán libres de aranceles, con una cuota preestablecida.

Pero, además de por sus beneficios económicos, es conveniente leer este acuerdo en términos geopolíticos. El acuerdo se configura como una lección diplomática de los dos bloques comerciales frente a las actitudes de otros operadores económicos mundiales. Una lección diplomática que, bien leída por el resto de los países, podría acabar siendo también un verdadero antídoto político frente a las crecientes tensiones proteccionistas.

“El Mercosur es el octavo socio comercial extrarregional de la UE”

Últimamente, la política arancelaria se ha vuelto a convertir en fuente de incertidumbre –cuando no en amenazas directas– para los flujos comerciales del mundo. El epicentro de esta incertidumbre es la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Esta pugna se centra, sobre todo, en la protección de industrias consideradas clave por la administración estadounidense y que, en último

término, se relaciona con el posicionamiento de las dos potencias en la revolución tecnológica.

Europa y Mercosur han decidido que, donde otros ponen barreras, ellos tienden puentes. Se trata de una declaración política que defiende la libertad y la seguridad jurídica como el mejor fundamento para abordar, desde una perspectiva global, un escenario de progreso justo.

EL TRATADO DESDE LA PERSPECTIVA ARGENTINA

Entre los principales ejes del acuerdo se destacan los siguientes logros para el Mercosur:

- **Brinda una mayor calidad institucional:** reducen la discrecionalidad de las políticas económicas y, con ello, facilitan la generación de confianza, intercambios e inversiones entre ambos bloques.
- **Mejora la competitividad de la economía argentina:** dinamiza las condiciones de acceso a bienes, servicios e inversiones al reducir y eliminar restricciones.
- **Contempla un tiempo de transición:** para los países del Mercosur los plazos de desgravación arancelaria se extenderán en períodos medios de entre 10 y 15 años, mientras que la UE aceptó plazos de desgravación con el Mercosur de forma inmediata.
- **Favorece la integración regional:** implica una nueva etapa en la relación de los países del Mercosur, dinamizando el comercio intrarregional y asumiendo nuevos compromisos en materia de circulación, armonización normativa y simplificación de procedimientos internos.
- **Establece beneficios para pymes.**
- **Promueve la atracción de inversiones:** Disminuye la incertidumbre y facilita la captación de inversiones de la UE en la región. Las mismas podrían llegar de forma directa como IED, *joint ventures* o asociaciones.

El impacto de la puesta en marcha de este acuerdo será considerable para Argentina. Hasta el 28 de junio, el país tenía al Mercosur, y particularmente a Brasil, como su principal socio comercial, acumulando en general tratados comerciales con apenas el 9 % del PIB mundial. A partir de estos acontecimientos, esta cifra saltó al 30 %, lo cual implicará un enorme salto en la inserción comercial del país.

Sin embargo, como señaló el académico Roberto Bouzas de la Universidad de San Andrés de este país en el diario argentino *El Cronista*, “no hay acuerdo comercial que pueda traer beneficios para una economía que no está preparada”. En este sentido, la firma del acuerdo constituye el punto de partida para que Argentina inicie una serie de reformas que le permitan afrontar los desafíos de esta integración sin precedentes.

En este sentido, la macroeconomía inestable, la alta inflación, el déficit fiscal, la pesada carga impositiva, la falta de planificación a largo plazo, sumadas a políticas públicas erráticas, son tal vez algunos de los temas en los que es preciso trabajar.

Asimismo, resultará imperativo dar un salto de calidad en la competitividad del país. Un ejemplo sería una bajada de los costes logísticos, mejorando la infraestructura portuaria, vial, ferroviaria y de telecomunicaciones, consiguiendo también modernizar los marcos regulatorios.

En este marco, los próximos gobiernos que conduzcan los destinos del país deberán ejecutar un proceso de reformas considerables. Aquí cobran particular relevancia las elecciones generales de octubre de 2019, en las cuales Mauricio Macri podría resultar reelegido o desplazado a manos del regreso del peronismo kirchnerista, representado por Alberto Fernández y Cristina Kirchner.

Más allá de esta agenda de reformas a nivel doméstico, debe ser de interés para Argentina, así como para sus socios sudamericanos, el fortalecimiento del Mercosur, cuyo andamiaje institucional es más débil que el de la UE. Su proceso de integración hacia el mercado común nunca se ha completado, quedando hoy en día como una unión aduanera imperfecta, con

grandes asimetrías sectoriales no resultas a día de hoy.

A pesar de estas primeras reacciones, el Gobierno Nacional comenzará una convocatoria a referentes del sector privado, de la industria y el agro, para dar precisiones de lo firmado en Bruselas. Sin duda, el apoyo de estos sectores será fundamental en la aprobación del acuerdo por parte del Congreso Nacional en el año 2020.

Por tratarse de un año electoral, la firma del Acuerdo Estratégico entre ambos bloques tuvo repercusiones que en Argentina excedieron las declaraciones sectoriales de cautela, esperables de cualquier negociación de esta naturaleza, ya que pronto se sumaron las repercusiones políticas.

Sabiendo que en el país se disputarán elecciones presidenciales en octubre, las declaraciones del candidato de la oposición kirchnerista, Alberto Fernández, fueron muy esperadas. Sin embargo, el candidato se mostró contrario a la decisión del Gobierno al manifestar que la firma del acuerdo, más que un motivo de celebración, debería generar preocupación, adelantando que no dudará en revisar los compromisos internacionales previamente firmados por Macri.

Por su parte, el partido peronista lanzó un comunicado lamentando el acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur, argumentando que la negociación se ha desarrollado por parte del Mercosur con el mayor de los hermetismos, sin dar ningún tipo de información ni participación a los sectores productivos afectados, ni a los parlamentos de cada uno de los países miembros.

En el fondo, resulta difícil separar la campaña electoral de las verdaderas intenciones de Fernández, ya que las prolongadas negociaciones con la UE las han llevado también presidentes peronistas. Habiendo comenzado estas de la mano del presidente peronista Carlos Menem en 1999, fueron luego continuadas por el radical Fernando De la Rúa (1999-2001) y, a pesar de verse interrumpidas en 2005, hubo algunas señales a su favor en tiempos de Cristina Kirchner (2014), para luego ser firmado finalmente por Mauricio Macri.

A continuación algunas de las cifras claves en la relación entre la Unión Europea y Argentina:

- El 63 % de las exportaciones argentinas a la UE son bienes agrícolas.
- Un 92 % de las empresas que exportan manufacturas en Argentina son micro, pequeñas o medianas exportadoras.
- Argentina solo participa en el 2 % de las inversiones extranjeras directas de la UE.
- La Unión Europea es un socio estratégico para Argentina, tanto desde el punto de vista histórico como cultural, geopolítico y comercial. Actualmente, es el segundo destino de exportaciones, representando más de 9 000 millones de dólares en 2018.
- Hoy, el comercio con la UE explica el 15 % del comercio exterior argentino de cada año.
- Los países de la UE que más venden a Argentina son: Alemania (concentra el 30,8 % de las importaciones de la UE), Italia, España, Francia y el Reino Unido.

EL TRATADO DESDE LA PERSPECTIVA BRASILEÑA

Con el nuevo acuerdo comercial pactado por la UE y el Mercosur, el PIB de Brasil tendrá un incremento de 87 500 millones de dólares en 15 años, pudiendo llegar a 125 000 millones de dólares, según estimaciones del Ministerio de Economía. De aquí a diez años, Brasil podría alcanzar el potencial de generar 778 400 empleos y elevar las exportaciones brasileñas al bloque europeo un 23,6 %, lo que representará un crecimiento de 9 900 millones en ventas brasileñas al bloque europeo.

Para tener una idea del impacto, entre los años 2012 y 2016 las exportaciones brasileñas a la UE cayeron de 49 100 millones de dólares a 33 400 millones de dólares. En 2017 y en 2018 se produjo una recuperación: los envíos supusieron un total de 42 100 millones de dólares (162 000 millones de reales brasileños). De este total, el 56 % correspondió a bienes industrializados. Un estudio realizado por la Confederación Nacional de Industria de Brasil (CNI) muestra que, de los 1 101 productos que Brasil puede exportar a la Unión Europea, el 68 % tiene aranceles o cuotas de importación.



El acuerdo reduce los aranceles de importación de productos brasileños en la industria del calzado del 17 % al 0 %, y aumenta la competitividad de los productos industriales en sectores como el textil, productos químicos, autopartes, madera y aeronáutica. Como parte del tratado, el arancel dentro del contingente del 35 % cobrado en la importación de automóviles europeos se reducirá al 17,5 % en 10 años, con una cuota de 50 mil automóviles para el Mercosur –32 mil exclusivamente para Brasil– en los primeros 7 años, por lo cual se obligará a los fabricantes de automóviles brasileños a ser más productivos.

En el sector industrial, además del automovilístico, las partes y accesorios para vehículos gozarán también de un período de transición. Por otro lado, serán también considerados como sensibles los sectores químico y farmacéutico, especialmente en el mercado de medicamentos genéricos.

En el sector farmacéutico, los laboratorios brasileños, que crecieron en la década de 1990 con la producción de genéricos, han incentivado

a los programas de investigación, desarrollo e innovación durante algunos años, intentando competir en igualdad de condiciones con los europeos.

Aunque la industria considera que el acuerdo es positivo, el sector agrícola tiende a ser el más beneficiado de inmediato. La UE abrirá su mercado al 82 % de las importaciones agrícolas del Mercosur, mientras que las compras restantes estarán sujetas a compromisos de liberalización parcial, incluidos los contingentes arancelarios y límites cuantitativos para los productos que pueden importarse a precios reducidos. Estos son los casos de la carne de res, pollo, cerdo, azúcar, etanol, arroz, miel y maíz.

Brasil es un importante exportador de jugo de naranja, frutas y café instantáneo para la región. En total, el 81,7 % de los productos agrícolas habrá reducido o eliminado los aranceles de importación, según [datos de la Confederación Nacional de Agricultura \(CNA\)](#). Los aranceles de productos como el jugo de naranja, las frutas (melones, sandías, naranjas o limones, entre otros), el café instantáneo, el pescado, los crustáceos y los aceites vegetales podrán llegar al 0 %. Además, el acuerdo simplifica las operaciones comerciales y facilita el acceso a tecnologías e insumos europeos.

Las principales ventajas para Brasil son:

- El 90 % de las exportaciones del bloque a la UE no pagará aranceles en un plazo de hasta diez años. Hoy en día, solo el 24 % de lo que Brasil vende a los europeos tiene esta prerrogativa.
- Eliminación de los aranceles sobre productos agrícolas una vez que el acuerdo entre en vigencia.
- También se eliminarán los aranceles de exportación en el 100 % de los productos industriales brasileños.
- Garantía de barreras para el uso de la designación de “cachaça”, frente a aquellos licores producidos fuera de Brasil, así como en los nombres de ciertos quesos.

- Incremento de 87 500 millones de dólares en 15 años para el PIB.
- Incremento del 23,6 % de las exportaciones brasileñas al bloque europeo en 10 años, con el potencial de crear 778 400 empleos.
- Mayor competitividad y crecimiento de los exportadores en ventas a países de la UE.

EL TRATADO DESDE LA PERSPECTIVA EUROPEA

La Unión Europea ha mantenido su apuesta por el libre comercio, pese a las tensiones que se están viviendo en otros ámbitos. La misma salida del Reino Unido es muestra de esta corriente antiglobalización. Frente a la política proteccionista impulsada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, Europa ha ido firmando acuerdos de libre comercio con Canadá, Japón y, ahora, con Mercosur.

Desde Europa, se defiende el acuerdo como una decisión política de altura que ha vuelto a demostrar una posición central y centrada en el panorama internacional. La UE se mantiene como el principal motor del comercio internacional.

“La UE se mantiene como el principal motor del comercio internacional”

El eje principal sobre el que construye la UE estos tratados es la generación del empleo mediante el fomento del comercio. Para dar cuenta de esta importancia, la Comisión Europea explica que las exportaciones europeas a Brasil mantienen 855 000 puestos de trabajo en la Unión y 436 000 en Brasil. Además, cada año, las empresas europeas se ahorrarán 4 000 millones de euros en derechos de aduana para entrar en los mercados del Mercosur.

Frente a las buenas palabras tras la firma, queda el reto principal de que todos los Estados miembros lo ratifiquen. El complejo proceso de toma de decisiones en la Unión Europea puede alargarse hasta dos años. Francia e Irlanda ya han mostrado dudas sobre su

ratificación hasta tener el convencimiento de que no afectará negativamente a su agricultura. España y Alemania, principales exportadores de automóviles (junto con el Reino Unido), han sido los grandes motores de las negociaciones, ya que esperan beneficiarse de la apertura de estos mercados, tradicionalmente cerrados a estas exportaciones.

En la explicación del acuerdo, la Comisión Europea ha querido destacar algunos aspectos concretos:

1. Reducción de tarifas en productos europeos que tradicionalmente contaban con problemas de acceso al Mercosur. Los principales son el de automóviles y componentes, maquinaria, productos químicos y farmacéuticos, además de textil y calzado.
2. Mayores facilidades en los trámites aduaneros. Ambas partes simplifican los procedimientos aduaneros y estudiarán las normativas técnicas y de estandarización, para evitar que divergencias en la regulación impidan la entrada de productos.
3. Exportación de servicios. El sector servicios es de los principales capítulos exportadores de la UE. Ahora, las empresas europeas tendrán menos barreras en el acceso a servicios como los de telecomunicaciones, finanzas, negocios y transportes.
4. Acceso a contratos públicos, del que las empresas europeas estaban excluidas. A partir del acuerdo, se podrán presentar en igualdad de condiciones que las empresas del Mercosur.
5. Garantía del estándar europeo de seguridad alimentaria, que no se flexibilizará en ningún caso para promover la entrada de productos del Mercosur, uno de los puntos que mayor controversia había creado a lo largo de las negociaciones.
6. Sostenibilidad medioambiental y laboral. Desde el lado europeo, se quiere destacar que el comercio entre ambas partes debe mantener los compromisos con el Acuerdo de París sobre el cambio climático y los derechos de los trabajadores.

7. Como es habitual en los acuerdos comerciales de la UE, las industrias culturales y creativas están fuera y cuentan con la protección reforzada de las legislaciones nacionales.
8. Ventajas para las pymes, para las cuales se crea una plataforma específica que les facilitará conocer los requisitos para entrar en estos mercados.
9. Reducción de las tarifas de los productos agrícolas, destacando las rebajas arancelarias para productos lácteos y de confitería, además de bebidas espirituosas y vinos. Adicionalmente, se garantiza la protección de las 357 denominaciones de origen europeas.

RETOS QUE ENFRENTA EL ACUERDO

El tratado firmado ha estado rodeado de controversias promovidas por distintos sectores. Algunos expertos han definido el acuerdo como un intercambio de "coches por terneras". Esta definición marca buena parte de los retos a los que se enfrenta en el futuro. En Europa, las críticas principales provienen de los agricultores (sobre todo, de los ganaderos franceses e irlandeses) temerosos de que los productos del Mercosur desplacen los europeos. En Mercosur,

el sector industrial es el que más riesgos ve en el acuerdo.

Un largo proceso de ratificación. Tras el acuerdo inicial, se abre el proceso de ratificación por todas las partes, que podría extenderse hasta dos años. Las reticencias mostradas por distintos sectores auguran un proceso lleno de dificultades. Tanto los Gobiernos como los parlamentos deben aprobar el acuerdo individualmente: en las próximas semanas serán necesarios más de 70 votaciones a favor. Un solo "no" puede terminar con el tratado antes de entrar en vigor. De hecho, Irlanda ha anunciado que puede votar "no" si ve riesgos para su economía. En Francia, la portavoz del presidente ha dicho que aún no están preparados para ratificar el acuerdo y que lo estudiarán en detalle.

Presiones medioambientales. En Europa, los ecologistas han sido uno de los principales opositores al acuerdo. Greenpeace ha liderado la campaña contra la firma denunciando que favorece la deforestación de la selva amazónica. Según argumentan, el 63 % de las zonas taladas se utilizan para la ganadería. El impulso a las exportaciones de carne de ternera aumentaría este proceso.

De igual modo, se denuncia que se puede relajar la lucha contra el cambio climático con el fin de ganar competitividad frente a las importaciones.



Por esta razón, el presidente francés, Emmanuel Macron, insistió en reflejar claramente en el texto que todos los firmantes cumplirán con los Acuerdos de París sobre el cambio climático.

Estos acuerdos implican varios compromisos:

- Brasil reducirá un 37 % los gases de efecto invernadero antes del año 2025 (en comparación con 2005).

“La liberalización de las exportaciones industriales se hará de manera progresiva”

- Brasil detendrá la tala ilegal del Amazonas y reforestará 12 millones de hectáreas antes de 2030.
- La Unión Europea reducirá sus emisiones un mínimo del 40 % antes de 2030.

El incumplimiento de alguno de los puntos puede conllevar la denuncia del tratado por alguna de las partes e interrumpir su ejecución.

Mejora de la competitividad y reconversión industrial. La liberalización de las exportaciones

industriales se hará de manera progresiva, para permitir a las empresas una adaptación sin terapias de choque. El sector del automóvil en Brasil se ha opuesto también al acuerdo, al entender que podría poner en riesgo su viabilidad. Para evitar el colapso de distintos sectores, además del desarme arancelario progresivo, se han impuesto cuotas de importación: habrá un límite a las importaciones durante el periodo transitorio de hasta 10 años.

Sin embargo, si existen industrias más vulnerables que se vean impactadas rápidamente por la apertura comercial, es posible que los países traten de establecer nuevas medidas proteccionistas.

La eliminación de las barreras no arancelarias.

Los dos bloques se han comprometido a eliminar las barreras no arancelarias que dificulten las exportaciones. Este tipo de medidas pueden ser de muy distinto tipo: desde requisitos técnicos a controles fitosanitarios que encarezcan de manera ficticia el producto.

El paso del mercado común al mercado único en la Unión Europea se hizo gracias a la persecución de este tipo de prácticas por parte de los países, que veían en estas medidas una forma de proteger ciertos sectores de la competencia exterior. El sector agrícola y ganadero es especialmente sensible a estas barreras cuando se establecen excesivos controles fitosanitarios.

Este informe ha sido elaborado con la colaboración de Vivaldo De Sousa, Gerente de Asuntos Públicos de LLYC en Brasil, y Facundo González Sembla, Consultor Junior de Asuntos Públicos de LLYC en Argentina.

AUTORES



Cleber Martins. Socio y Director General de LLYC en Brasil. Cleber dirige todos los equipos de la compañía en Brasil, siendo el máximo responsable de la organización y el trabajo para los clientes. Periodista y abogado brasileño con una carrera profesional de más de veinte años de experiencia en medios y consultoría en São Paulo, ocupó durante 15 años diferentes posiciones en Folha de S.Paulo, uno de los principales diarios de Brasil, entre ellas, editor de negocios y editor adjunto de economía. También trabajó en Rádio Eldorado, del Grupo Estado. En los últimos años, ha sido Vicepresidente de Operaciones de Máquina Cohn & Wolfe en São Paulo.

Martins está formado en Periodismo por la Escola de Comunicações e Artes de USP (Universidade de São Paulo) y en Derecho por la Facultad de Derecho de Largo São Francisco, también perteneciente a la USP. Posee además un MBA en Información Económico-Financiera con extensión en ciencias políticas y relaciones gubernamentales.



Mariano Vila. Director General de LLYC en Argentina. Vila es especialista en análisis político y gestión de crisis, además de tener vasta experiencia en la gestión de intereses. Previamente a su incorporación, desarrolló gran parte de su carrera en la administración pública nacional como asesor del Consejo Federal de Turismo del Ministerio de Turismo de la Nación. Posteriormente, trabajó en la promoción de Argentina, con responsabilidades sobre los denominados Mercados Lejanos y de coordinar la agenda interministerial de Argentina así como también de la región del Cono Sur y Andina.

Es Licenciado en Ciencias Políticas, egresado de la UCA y maestrado en Gestión de las Comunicaciones en la Universidad Austral.

AUTORES



José Luis Ayllón. Director Senior de Contexto Político en Asuntos Públicos de LLYC en España. José Luis es Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. En el sector privado ha trabajado en empresas como La Caixa o Arthur Andersen, Asesores Legales y Tributarios, entre otras. Posteriormente dio el paso a la actividad política. Ha sido diputado en diversas Legislaturas, desde 2001 a 2018. Cargo que ha compaginado con otras responsabilidades en el Partido Popular y en el Gobierno de España. En el PP ha sido Secretario de Comunicación o Secretario General del Grupo Parlamentario Popular. Y durante los años de Gobierno de Mariano Rajoy, primero fue Secretario de Estado de Relaciones con las Cortes y, en la última etapa, Director de Gabinete de la Presidencia del Gobierno. En la actualidad colabora como analista en algunos medios de comunicación.



Cristóbal Herrera. Director de Inteligencia en Asuntos Públicos de LLYC en España. Politólogo licenciado en la Universidad Complutense de Madrid, especialista en Asuntos Públicos por University of Hull (Reino Unido) y máster en Comercio Internacional por CESMA-Escuela de Negocios. De 2005 a 2010 estuvo trabajando para los grupos parlamentarios en el Congreso de los Diputados. En la Compañía ha desarrollado proyectos de Asuntos Públicos y *lobby* en distintos sectores, principalmente financiero, tecnológico y energético.

DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio Fundador y Presidente
jallorente@llorenteycuenca.com

Alejandro Romero
Socio y CEO Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Enrique González
Socio y CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y Director General de Estrategia
acorujo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Socio y Director General de Talento e Innovación
gpanadero@llorenteycuenca.com

Carmen Gómez Menor
Directora Corporativa
cgomez@llorenteycuenca.com

Juan Pablo Ocaña
Director de Legal & Compliance
jpocana@llorenteycuenca.com

Daniel Fernández Trejo
Director de Tecnología
dfernandez@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y CFO América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

Antonietta Mendoza de López
Vicepresidenta de Advocacy LatAm
amendoza@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Arturo Pinedo
Socio y Director General Regional
apinedo@llorenteycuenca.com

Luisa García
Socia y Directora General Regional
lgarcia@llorenteycuenca.com

Barcelona

María Cura
Socia y Directora General
mcura@llorenteycuenca.com

Óscar Iniesta
Socio y Director Senior
oiniesta@llorenteycuenca.com
Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Socio y Vicepresidente
Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y Director Senior
Deporte y Estrategia de Negocio
amoratalla@llorenteycuenca.com

Iván Pino
Socio y Director Senior Digital
ipino@llorenteycuenca.com

David G. Natal
Director Senior
Consumer Engagement
dgonzalez@llorenteycuenca.com

Paco Hevia
Director Senior
Comunicación Corporativa
phevia@llorenteycuenca.com

Jorge López Zafra
Director Senior
Comunicación Financiera
jlopez@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Lisboa

Tiago Vidal
Socio y Director General
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel. + 351 21 923 97 00

ESTADOS UNIDOS

Erich de la Fuente
Socio y Chairman US
edela Fuente@llorenteycuenca.com

Mike Fernandez
CEO US
mikefernandez@llorenteycuenca.com

Miami

Claudia Gioia
SPV Americas,
Business Development
cgioia@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

Gerard Guiu
Director de Desarrollo de
Negocio Internacional
gguiu@llorenteycuenca.com

3 Columbus Circle
9th Floor
New York, NY 10019
United States
Tel. +1 646 805 2000

REGIÓN NORTE

Javier Rosado
Socio y Director General Regional
jrosado@llorenteycuenca.com

Ciudad de México

Juan Arteaga
Director General
jarteaga@llorenteycuenca.com

Rogelio Blanco
Director General
rblanco@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412
Piso 14. Colonia Juárez
Alcaldía Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel. +52 55 525 57 1084

Panamá

Manuel Domínguez
Director General
mdominguez@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower
Piso 9, Calle 57
Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Director General
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Suite 702
Tel. +1 809 6161975

San José

Pablo Duncan - Linch
Socio Director
CLC Comunicación | Afiliada LLYC
pduncan@clcgloba1.cr

Del Banco General 350 metros oeste
Trejos Montealegre, Escazú
San José
Tel. +506 228 93240

REGIÓN ANDINA

Luis Miguel Peña
Socio y Director General Regional
lmpena@llorenteycuenca.com

Bogotá

María Esteve
Socia y Directora General
mesteve@llorenteycuenca.com

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel. +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
lmpena@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel. +51 1 2229491

Quito

Carlos Llanos
Director General
cllanos@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

REGIÓN SUR

Juan Carlos Gozzer
Socio y Director General Regional
jcgozzer@llorenteycuenca.com

São Paulo y Rio de Janeiro

Cleber Martins
Socio y Director General
clebermartins@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390

Ladeira da Glória, 26
Estúdios 244 e 246 - Glória
Rio de Janeiro - RJ
Tel. +55 21 3797 6400

Buenos Aires

Mariano Vila
Director General
mvila@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8
C1043AAP
Tel. +54 11 5556 0700

Santiago de Chile

Francisco Aylwin
Presidente
faylwin@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801
Las Condes
Tel. +56 22 207 32 00



IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.

IDEAS es el Centro de Liderazgo a través del Conocimiento de LLYC.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

IDEAS LLYC es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la sociedad y tendencias de comunicación, desde un posicionamiento independiente.

Porque la realidad no es blanca o negra, existe IDEAS LLYC.

llorentycuenca.com
www.revista-uno.com