



NOVEDADES PROTAGONISMO SUSTENTABLE

Mercosur-UE: las reglas de sostenibilidad que pueden condicionar a las empresas argentinas

El acuerdo comercial abre oportunidades para ampliar las ventas regionales hacia Europa, pero también eleva la importancia de contar con información verificable sobre procesos, proveedores e impactos. Para las compañías integradas a cadenas internacionales, anticiparse a estas demandas puede convertirse en una ventaja competitiva.

La entrada en vigencia del acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea abre una nueva etapa para las empresas de la región, no solo por la reducción progresiva de aranceles sino también por las condiciones que deberán afrontar quienes busquen sostener vínculos comerciales con el mercado europeo. En particular, la trazabilidad, la información ambiental y el seguimiento de las cadenas de suministro ganan peso como requisitos para conservar relaciones con clientes e importadores.

Aunque las regulaciones europeas no se aplican automáticamente a las compañías radicadas fuera de la Unión Europea, sus efectos pueden extenderse hacia proveedores y socios comerciales de terceros países. Las empresas que integren cadenas de valor vinculadas con Europa podrán recibir pedidos de información sobre sostenibilidad, derechos humanos, origen de insumos y desempeño ambiental, entre otros aspectos.

Las exigencias llegan por las cadenas de valor

El cambio responde a una tendencia que excede al nuevo acuerdo comercial. Europa viene incorporando criterios ambientales y sociales en las condiciones de acceso a su mercado, lo que obliga a las compañías proveedoras a contar con información respaldatoria sobre sus operaciones.

*"Europa está elevando sus exigencias de sostenibilidad en cuanto a trazabilidad y respaldo documental. Si bien estas exigencias no afectan a empresas no europeas o que no tienen relación directa con la Unión Europea, las reglas para las empresas de América Latina se están redefiniendo y aquellas que formen parte de la cadena de valor europea van a tener mayores exigencias y tendrán que aportar información respaldatoria para no perder mercado", explica **Alejandro Chiappe, Socio Líder de Advisory Services de Grant Thornton Argentina.***

En la práctica, esto significa que una empresa argentina puede no estar obligada de manera directa por una determinada norma comunitaria y, aun así, verse alcanzada por las exigencias de sus compradores europeos. Lo mismo puede ocurrir con compañías que abastecen a organizaciones locales que posteriormente exportan productos al bloque.

Por ese motivo, disponer de datos confiables y procesos capaces de demostrar el origen y las características de los productos comienza a ser un factor relevante para mantener la competitividad.

Cinco regulaciones que marcan el nuevo escenario

Entre las principales normas europeas que inciden sobre las cadenas de suministro aparecen la Directiva sobre Información Corporativa en materia de Sostenibilidad (CSRD) y la Directiva de Diligencia Debida en Sustentabilidad Corporativa (CSDDD).

A ellas se suman instrumentos específicamente vinculados con el comercio y la producción. El Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) introduce requerimientos asociados a las emisiones incorporadas en determinados productos importados, mientras que el Reglamento de la Unión Europea libre de Deforestación (EUDR) establece condiciones relacionadas con el origen de materias primas y el riesgo de deforestación.

También forma parte de este escenario el Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR), que incorpora nuevas pautas para los materiales utilizados en productos comercializados en Europa.

El alcance concreto de cada normativa varía según la actividad, el tamaño de la compañía y su relación comercial con el mercado europeo. Sin embargo, el denominador común es una mayor necesidad de generar, organizar y demostrar información vinculada con el desempeño de las empresas.

Medir antes de que llegue la exigencia

Desde Grant Thornton plantean que la adaptación no debería comenzar cuando un cliente europeo solicite documentación o cuando una regulación pase a tener un efecto directo sobre una compañía. El proceso puede iniciarse con la identificación de los indicadores relevantes y la construcción de sistemas internos capaces de producir información consistente.

En ese sentido, la medición de KPIs de sostenibilidad aparece como uno de los primeros pasos para conocer el desempeño de la organización y detectar qué procesos requieren modificaciones.

La preparación anticipada también puede permitir una mejora en la gestión interna. La trazabilidad, por ejemplo, no solo responde a una demanda externa, sino que puede ayudar a identificar ineficiencias, riesgos dentro de la cadena de proveedores y oportunidades para optimizar recursos.

Marcelo Pinto, Socio de Advisory Services de Grant Thornton Argentina, destaca la importancia de comenzar el proceso con anticipación: *“Es primordial ponerse en marcha y prepararse, incluso para las directivas más lejanas. Algunas empresas pueden necesitar tiempo para establecer procesos que les permitan cumplir y sean viables. No hay que ver las nuevas reglas como un obstáculo, sino como una oportunidad para mejorar procesos y la producción”, concluye.*

La adaptación, por lo tanto, empieza a adquirir una dimensión comercial. Para las empresas argentinas que aspiran a participar de cadenas vinculadas con Europa, demostrar cómo producen, de dónde provienen sus insumos y qué impactos generan puede ser tan relevante como ofrecer precios competitivos o capacidad de abastecimiento.

Para más información, ingresá [aquí](#)

ECONOMIA CIRCULAR



[...] na se están redefiniendo y aquellas que formen parte de la cadena de valor europea van a tener mayores exigencias y tendrán que aportar información respaldatoria para no perder mercado", explica Alejandro Chiappe, Socio Líder de Advisory Services de Grant Thornton Argentina .

En la práctica, esto significa que una empresa argentina puede no estar obligada de manera directa por una determinada norma comunitaria y, aun así, verse alcanzada por las exigencias de sus compradores europeos. [...]

El acuerdo comercial abre oportunidades para ampliar las ventas regionales hacia Europa, pero también eleva la importancia de contar con información verificable sobre procesos, proveedores e impactos. Para las compañías integradas a cadenas internacionales, anticiparse a estas demandas puede convertirse en una ventaja competitiva.

La entrada en vigencia del acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea abre una nueva etapa para las empresas de la región, no solo por la reducción progresiva de aranceles sino también por las condiciones que deberán afrontar quienes busquen sostener vínculos comerciales con el mercado europeo. En particular, la trazabilidad, la información ambiental y el seguimiento de las cadenas de suministro ganan peso como requisitos para conservar relaciones con clientes e importadores.

Aunque las regulaciones europeas no se aplican automáticamente a las compañías radicadas fuera de la Unión Europea, sus efectos pueden extenderse hacia proveedores y socios comerciales de terceros países. Las empresas que integren cadenas de valor vinculadas con Europa podrán recibir pedidos de información sobre sostenibilidad, derechos humanos, origen de insumos y desempeño ambiental, entre otros aspectos.

Las exigencias llegan por las cadenas de valor

El cambio responde a una tendencia que excede al nuevo acuerdo comercial. Europa viene incorporando criterios ambientales y sociales en las condiciones de acceso a su mercado, lo que obliga a las compañías proveedoras a contar con información respaldatoria sobre sus operaciones.

"Europa está elevando sus exigencias de sostenibilidad en cuanto a trazabilidad y respaldo documental. Si bien estas exigencias no afectan a empresas no europeas o que no tienen relación directa con la Unión Europea, las reglas para las empresas de América Latina se están redefiniendo y aquellas que formen parte de la cadena de valor europea van a tener mayores exigencias y tendrán que aportar información respaldatoria para no perder mercado", explica Alejandro Chiappe, Socio Líder de Advisory Services de Grant Thornton Argentina .

En la práctica, esto significa que una empresa argentina puede no estar obligada de manera directa por una determinada norma comunitaria y, aun así, verse alcanzada por las exigencias de sus compradores europeos. Lo mismo puede ocurrir con compañías que abastecen a organizaciones locales que posteriormente exportan productos al bloque.

Por ese motivo, disponer de datos confiables y procesos capaces de demostrar el origen y las características de los productos comienza a ser un factor relevante para mantener la competitividad.

Cinco regulaciones que marcan el nuevo escenario

Entre las principales normas europeas que inciden sobre las cadenas de suministro aparecen la Directiva sobre Información Corporativa en materia de Sostenibilidad (CSRD) y la Directiva de Diligencia Debida en Sustentabilidad Corporativa (CSDDD).

A ellas se suman instrumentos específicamente vinculados con el comercio y la producción. El Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM) introduce requerimientos asociados a las emisiones incorporadas en determinados productos importados, mientras que el Reglamento de la Unión Europea libre de Deforestación (EUDR) establece condiciones relacionadas con el origen de materias primas y el riesgo de deforestación.

También forma parte de este escenario el Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR), que incorpora nuevas pautas para los materiales utilizados en productos comercializados en Europa.

El alcance concreto de cada normativa varía según la actividad, el tamaño de la compañía y su relación comercial con el mercado europeo. Sin embargo, el denominador común es una mayor necesidad de generar, organizar y demostrar información vinculada con el desempeño de las empresas.

Medir antes de que llegue la exigencia

Desde Grant Thornton plantean que la adaptación no debería comenzar cuando un cliente europeo solicite documentación o cuando una regulación pase a tener un efecto directo sobre una compañía. El proceso puede iniciarse con la identificación de los indicadores relevantes y la construcción de sistemas internos capaces de producir información consistente.

En ese sentido, la medición de KPIs de sostenibilidad aparece como uno de los primeros pasos para conocer el desempeño de la organización y detectar qué procesos requieren modificaciones.

La preparación anticipada también puede permitir una mejora en la gestión interna. La trazabilidad, por ejemplo, no solo responde a una demanda externa, sino que puede ayudar a identificar ineficiencias, riesgos dentro de la cadena de proveedores y oportunidades para optimizar recursos.

Marcelo Pinto, Socio de Advisory Services de Grant Thornton Argentina , destaca la importancia de comenzar el proceso con

anticipación: "Es primordial ponerse en marcha y prepararse, incluso para las directivas más lejanas. Algunas empresas pueden necesitar tiempo para establecer procesos que les permitan cumplir y sean viables. No hay que ver las nuevas reglas como un obstáculo, sino como una oportunidad para mejorar procesos y la producción", concluye.

La adaptación, por lo tanto, empieza a adquirir una dimensión comercial. Para las empresas argentinas que aspiran a participar de cadenas vinculadas con Europa, demostrar cómo producen, de dónde provienen sus insumos y qué impactos generan puede ser tan relevante como ofrecer precios competitivos o capacidad de abastecimiento.