



GUÍA PARA ENTENDER Y APROVECHAR

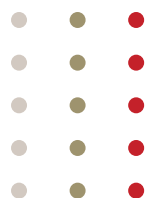
EL ACUERDO MERCOSUR-UE

Ezequiel Eborall | Paloma Ochoa | Manuel Casas



ICBC  Fundación

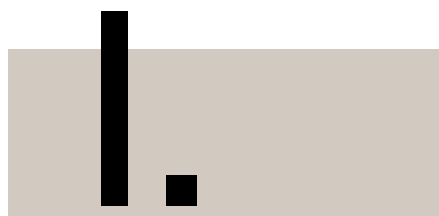




ÍNDICE



I.	Introducción: ¿Qué es y por qué importa?	PÁGINA 3
II.	El Semáforo de las Mercancías (Acceso a Mercados)	PÁGINA 6
III.	Reglas de Juego: “El ADN del producto” (Reglas de Origen)	PÁGINA 12
IV.	Estándares: Lo que Europa te va a pedir	PÁGINA 16
V.	El Escudo de las Economías Regionales Indicaciones Geográficas	PÁGINA 20
VI.	Servicios y Compras Públicas: Más allá de los objetos	PÁGINA 23
VII.	El Manual de Supervivencia: Desafíos y Defensa	PÁGINA 27
VIII.	Hoja de Ruta para la PyME	PÁGINA 29



Introducción:

¿Qué significa este acuerdo y por qué debería importarte?

Objetivo y alcance de esta guía

El Acuerdo de Asociación Estratégica entre el Mercosur y la Unión Europea representa el cambio más profundo en la política comercial argentina de las últimas décadas. Sin embargo, el texto oficial es un documento legal denso, diseñado por y para negociadores internacionales. El propósito de esta guía es actuar como un puente entre esa diplomacia de alto nivel y la toma de decisiones diaria de una pequeña o mediana empresa en la Argentina. Su alcance es decodificar las reglas de juego que entrarán en vigencia, transformar los capítulos técnicos en inteligencia comercial y ofrecer una hoja de ruta para que tu empresa no solo sobreviva a la apertura, sino que logre capitalizarla. No pretendemos convertirte en un experto en derecho o comercio internacional, sino que entiendas dónde están las oportunidades, cuáles son las exigencias y cómo preparar tu estructura para lo que viene.

Repensando las fronteras económicas

En términos técnicos, el acuerdo crea una zona de libre comercio, pero en la práctica, significa una reconfiguración total de nuestras fronteras económicas. Históricamente, cuando una PyME argentina intenta colocar un producto en Europa, choca primero contra un “muro” invisible pero costoso: los aranceles de importación. Esto genera una desventaja estructural frente a competidores de países que ya tienen acuerdo con Europa. Lo que hace este tratado es desarmar progresivamente ese muro arancelario y armonizar las normativas. No significa que desaparezcan los controles aduaneros ni los estándares de calidad, sino que el costo impositivo de cruzar esa frontera se reduce a cero para la gran mayoría de los bienes. Esto permite que tu producto sea más competitivo en precio frente a un competidor de otra región que sí debe pagar aranceles para entrar al mercado europeo.

El mapa de oportunidades:

Pensar en la Unión Europea es pensar en un mercado integrado por 27 países¹ y más de 450 millones de consumidores. Pero el verdadero atractivo para una PyME argentina no radica únicamente en la escala demográfica, sino en el alto poder adquisitivo de esa población y en la madurez de su consumo. Es un mercado que recompensa económicamente el valor agregado, la innovación, el diseño y, cada vez más, la sustentabilidad y la trazabilidad de los procesos. Para una empresa argentina, acceder a este bloque en condiciones preferenciales significa poder diversificar sus riesgos macroeconómicos, no depender exclusivamente de los vaivenes del mercado interno o regional, y acceder a cadenas globales de valor, asociándose con importadores europeos que buscarán nuevos proveedores confiables sin la carga de los aranceles.

El factor tiempo:

Uno de los temores más comunes frente a los tratados de libre comercio es la apertura abrupta, pero este acuerdo está diseñado bajo un principio vital de “asimetría”. Esto significa que los impactos no ocurren de la noche a la mañana ni de forma pareja. Mientras que la Unión Europea se compromete a eliminar los aranceles para más del 80% de las exportaciones del Mercosur de manera casi inmediata al entrar en vigencia el tratado, la Argentina y sus socios tendrán plazos de desgravación mucho más extensos -de hasta 10 y 15 años- para los productos industriales o sectores más sensibles frente a la competencia importada. Este cronograma gradual es, en esencia, un periodo de gracia indispensable. Es el tiempo de descuento con el que cuenta tu PyME para modernizar su tecnología, conseguir financiamiento, mejorar su productividad y escalar su volumen antes de enfrentar la competencia plena en el mercado local.

¹ Los países miembros de la UE son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chequia, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania y Suecia.

El perfil del comercio bilateral

El Mercosur y la UE tienen una relación comercial de larga data y ya muy consolidada. En particular, **para la Argentina, la UE es un socio estratégico de mucha relevancia**, siendo, en 2025, el **tercer destino de nuestras exportaciones**. Y es, adicionalmente, la **principal fuente de IED**.

Durante **2025**, el intercambio comercial entre Argentina y la Unión Europea arrojó un déficit de USD 1.992 millones, el cuarto más elevado entre los principales socios comerciales del país, detrás de China y el Mercosur. Las exportaciones argentinas hacia el bloque europeo alcanzaron los USD 8.486 millones, lo que representó un crecimiento interanual del 2,6% respecto de 2024. En paralelo, las importaciones totalizaron USD 10.478 millones, con un incremento de USD 1.506 millones en comparación con el año anterior. En términos de participación, **la Unión Europea concentró el 9,7% de las exportaciones argentinas y el 13,8% de las importaciones** totales del país.

En nuestra **canasta exportadora** destacan productos vinculados al **complejo agroindustrial y alimentario**, entre los que sobresalen la **harina de soja, el maní y la carne vacuna refrigerada**. Estos productos, sumados a los minerales de plata, constituyeron el 40,5% de las exportaciones a la UE en 2025.

Respecto de las **importaciones**, el **25%** corresponde a **maquinaria y otros bienes de capital** y el **31%** a **bienes industriales, productos químicos y farmacéuticos**. Los **principales orígenes** de las importaciones

argentinas corresponden a **Alemania, Italia, España, Francia y Países Bajos**, dado cuenta del 72% de las compras en 2025.

En relación, al **comercio de servicios**, Argentina ya es exportadora neta de SBC. En 2025 las exportaciones del sector fueron de USD 9.500 millones, con un crecimiento interanual de 7,9%, constituyendo el **tercer rubro exportador del país**. El acuerdo con la UE puede **potenciar** esto al garantizar **condiciones de acceso no discriminatorias y un marco regulatorio más estable y predecible**.

La **UE** representa casi el **19% de las exportaciones argentinas de SBC** lo que lo posiciona como un socio muy relevante, particularmente en el rubro de **servicios empresariales**, que dan cuenta del 72% de las exportaciones y el 48% de las importaciones. Por otra parte, el comercio se encuentra relativamente concentrado en pocos países: Irlanda, Países Bajos, Bélgica, Alemania y España como principales destinos .

En conjunto, este perfil exportador refleja no solo el papel de Argentina como proveedor competitivo de alimentos y productos agroindustriales, sino también el grado de **complementariedad e interdependencia que caracteriza la relación económica entre ambos bloques en sectores estratégicos**.



El semáforo de las Mercancías:

(Acceso a mercados)



El acuerdo entre Mercosur y la Unión Europea establece **condiciones de acceso preferencial para el comercio de bienes en ambas direcciones**. Es decir, no solo facilita las exportaciones del Mercosur hacia Europa, sino también el ingreso de productos europeos a los mercados del bloque.

Sin embargo, este proceso **no es simétrico**. El acuerdo fue diseñado con **plazos más largos, exclusiones y mecanismos de protección para el Mercosur**, reflejando las diferencias de desarrollo entre ambas regiones.

En este sentido, el acceso a mercados puede interpretarse como un “semáforo”, que combina distintos ritmos y modalidades de apertura.

Verde: ¡Ya! (arancel 0%)

Exportaciones del Mercosur a la Unión Europea

Una **proporción significativa (alrededor del 75%) de la oferta de bienes del Mercosur accede al mercado europeo con arancel 0% desde la entrada en vigor** del acuerdo. Los plazos de desgravación son mucho más largos para el Mercosur, contemplando los diferentes niveles de desarrollo.

En términos generales:

- La Unión Europea otorga **acceso preferencial para alrededor del 92% de las exportaciones del Mercosur**.
- Aproximadamente el 70% de los productos agroindustriales del Mercosur tiene acceso inmediato.

Este acceso inmediato mejora de forma directa la competitividad de estos productos en el mercado europeo.

Sector agroindustrial (Mercosur → UE)

- Complejo soja (porotos, harinas)
- Frutas (manzana, pera, uva)
- Frutos secos
- Maní
- Productos pesqueros (merluza, calamar, vieiras)
- Aceites vegetales industriales

Todos estos pasan a arancel 0 sin restricciones cuantitativas

Sector industrial

La UE liberaliza el acceso para prácticamente todo el sector industrial del Mercosur.

- Químicos
- Acero
- Papel/cartón
- Cueros
- Manufacturas diversas

Exportaciones de la Unión Europea al Mercosur

En contraste, **la apertura del Mercosur es significativamente menor**. Solo alrededor del 14% de la oferta de bienes de la UE se desgrava de manera inmediata.

Esto implica que **el ingreso inmediato de productos europeos con arancel 0% es limitado y selectivo**, concentrado en sectores de menor sensibilidad o donde existe demanda de insumos.

Amarillo: Paciencia (desgravación en el tiempo)

Exportaciones del Mercosur a la Unión Europea

Para **otros productos, la reducción de aranceles es progresiva, con plazos de 4, 7 y hasta 10 años**. Esto implica una mejora gradual de las condiciones de acceso y de la competitividad exportadora.

Dentro de estos productos se encuentra el biodiesel que llegará al arancel 0% en un plazo de 10 años.

Exportaciones de la Unión Europea al Mercosur

La mayor parte de los productos de la UE que ingresan al Mercosur se encuentran dentro de esta categoría pero con plazos aún más extensos. Cerca del **60% de las exportaciones de la UE al Mercosur se liberalizará en 10 años o más.**

En algunos sectores, como el automotriz, los plazos son aún mayores, de hasta 15 años, con extensiones de hasta 30 años para nuevas tecnologías.

Este diseño permite una adaptación progresiva de la estructura productiva local, evitando impactos abruptos.



Naranja: Con cuotas (acceso limitado cuantitativamente)

Exportaciones del Mercosur a la Unión Europea

En sectores sensibles, especialmente agroindustriales, **el acceso se canaliza a través de contingentes arancelarios (TRQs).** Esto implica:

- Arancel reducido o nulo intra cuota
- Arancel NMF para exportaciones fuera del cupo

Esto aplica a productos como carne bovina, carne aviar, arroz, maíz y etanol y miel.

En conjunto, estos mecanismos cubren una parte relevante —aunque minoritaria— del comercio agrícola, donde la UE mantiene mayor protección.

Exportaciones de la Unión Europea al Mercosur

En esta dirección, el elemento clave no son tanto las cuotas, sino las exclusiones y protecciones estructurales. Aproximadamente el 9% de las exportaciones de la UE al Mercosur quedan excluidas de la liberalización. Estos sectores permanecerán protegidos incluso en el largo plazo.

Acceso a mercado para productos seleccionados (MS a UE)

Sector	Tipo de acceso	Situación arancelaria inicial	Condición post-acuerdo	Plazo de implement	Principales restricciones
Carne bovina	Contingentes arancelarios (TRQ)	Aranceles elevados (20–60%)	99.000 ton Arancel preferencial intra-cuota (7,5%) Hilton 5.606 ton a 0%	Gradual (6 años)	Cuotas limitadas; fuera de cuota arancel NMF; exigencias sanitarias estrictas
Otras carnes (aviar, porcina)	Contingentes arancelarios (TRQ)	Aranceles muy elevados y cuotas limitadas	Aviar: 180.000 ton anuales a 0% Porcina: 25 ton con arancel reducido	Gradual (10 años)	Cuotas limitadas; fuera de cuota arancel NMF; exigencias sanitarias estrictas
Arroz	Contingentes arancelarios (TRQ)	Arancel NMF	60.000 ton a 0%	Gradual (5-6 años)	Certificación de origen y SPS.
Vino	Liberalización progresiva	Aranceles variables (hasta ~35% en Mercosur)	Eliminación total de aranceles	4 a 10 años	Indicaciones geográficas; estándares técnicos
Biodiesel	Liberalización progresiva	Arancel ~6,5%	Eliminación total del arancel	Hasta 10 años	Reglas de origen; estándares ambientales UE
Automotriz	Liberalización gradual con salvaguardas	Aranceles altos (hasta 35%)	Eliminación total del arancel	15 a 30 años	Cupos iniciales; salvaguardas; requisitos de integración regional
Lácteos	Contingentes + liberalización parcial	Aranceles >40%	Reducción intra-cuota (hasta 0%)	Hasta 10 años	Cuotas limitadas; fuera de cuota arancel pleno

Fuente: Elaboración propia en base a Comisión Europea (EU–Mercosur Agreement, factsheets), Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Análisis por sector

Carnes

El acceso al mercado europeo se canaliza principalmente a través de **cuotas arancelarias**. Dentro de los cupos, las exportaciones se benefician de aranceles reducidos o nulos; sin embargo, los **volúmenes están estrictamente limitados**. Esto configura un esquema de acceso preferencial pero no libre, en el que la competitividad depende tanto del precio como de la asignación de cuota y del **cumplimiento de requisitos sanitarios**.

Vino

El sector vitivinícola presenta una liberalización relativamente amplia, con eliminación progresiva de aranceles. No obstante, el **marco regulatorio europeo** —en particular el sistema de indicaciones geográficas— introduce condiciones relevantes en términos de **diferenciación** de producto, **etiquetado** y **posicionamiento** comercial.

Biodiesel

El acuerdo contempla la **eliminación del arancel en un plazo de hasta diez años**, lo que representa una mejora sustantiva en el acceso. Sin embargo, el aprovechamiento efectivo de esta preferencia está **condicionado por exigencias ambientales y de sostenibilidad**, que operan como **barreras no arancelarias**.

Automotriz

Se trata del **sector más protegido en el acuerdo**. La liberalización se implementa en **plazos largos (hasta 30 años)**, con **mecanismos de administración del comercio (cupos y salvaguardas)**. El objetivo es permitir una adaptación gradual de la industria regional frente a la competencia europea.

Lácteos

El acceso al mercado europeo se limita a **contingentes arancelarios para productos específicos**. Dado el alto nivel de protección inicial, **el impacto del acuerdo es acotado**. Este sector refleja claramente la sensibilidad de la política agrícola europea.

Conclusión

El patrón de liberalización previsto en el acuerdo evidencia una lógica de negociación basada en la **gestión de sensibilidades**:

- **Productos agropecuarios (considerados sensibles por la UE):** acceso restringido mediante cuotas y mecanismos de salvaguardia que pueden operar incluso dentro de la cuota.
- **Productos industriales (sensibles para Mercosur):** apertura gradual con plazos extensos
- **Sectores competitivos:** liberalización más rápida y profunda.

En este sentido, el acuerdo no configura un esquema de libre comercio pleno, sino un **modelo de liberalización administrada con asimetrías sectoriales** donde el acceso efectivo a mercado depende no solo de la reducción arancelaria, sino también de restricciones cuantitativas y regulatorias.





III.

Reglas de Juego

El ADN del producto” (Reglas de Origen)

El concepto de origen: ¿Qué hace que tu producto sea verdaderamente del Mercosur?

Para gozar de las vitales reducciones arancelarias que establece el capítulo de Comercio de Bienes del Acuerdo, no basta con que tu mercadería sea despachada desde el puerto de Buenos Aires o fabricada en una planta local. La aduana europea necesita confirmar el “ADN” del producto mediante las **Reglas de Origen**. Este es el conjunto de normas que determina si un bien es legítimamente originario del Mercosur.

Si un exportador argentino asume que su producto califica sin consultar estas reglas, corre un riesgo comercial inmenso: si la aduana europea determina que el producto tiene, por ejemplo, demasiados componentes extra-zona (como partes chinas o estadounidenses) y no sufrió una transformación real, le aplicará el arancel de importación completo, destruyendo toda su rentabilidad y competitividad.

Estos requisitos no son uniformes y pueden variar según el sector. Entre los criterios más utilizados se encuentran el “salto de partida o subpartida arancelaria” (cuando el insumo importado cambia de categoría aduanera al ser procesado), el establecimiento de un valor máximo permitido de componentes no originarios, o una combinación de ambos. El espíritu del acuerdo es claro (capítulo 3): especifica qué operaciones menores no otorgan origen, garantizando que solo aquellos productos que hayan sufrido una transformación sustantiva (es decir, una modificación real que altere la naturaleza del bien inicial) sean considerados originarios y accedan al beneficio.

Las tres vías para demostrar el origen (Art. 3.2 y 3.4)

El tratado establece que tu producto será considerado originario del Mercosur si cumple con alguna de estas tres condiciones:

- 1. Totalmente obtenido (Nacido y criado):** Son los productos extraídos del suelo o nacidos en nuestro territorio. Esto abarca minerales, vegetales cultivados acá, animales vivos y productos de la pesca.
- 2. Exclusivamente a partir de materiales originarios:** Son aquellos bienes fabricados utilizando únicamente insumos que ya cuentan con el estatus de originarios del Mercosur o de la UE.
- 3. Transformación suficiente (El Anexo 3-B):** Esta es la regla más importante para las PyMEs industriales. Permite que tu producto incorpore materiales de fuera de la región (no originarios), siempre y cuando el proceso productivo local altere sustancialmente su naturaleza. Para saber si la transformación de tu producto es “suficiente”, es obligatorio consultar el Anexo 3-B del acuerdo, que detalla los procesos exigidos o los límites de valor extra-zona permitidos, partida arancelaria por partida arancelaria.

Es importante tener en cuenta cuáles son las operaciones que no confieren origen, no importa donde se realicen:

- Operaciones de conservación para el transporte o almacenamiento.
- Cambios de embalaje o acondicionamiento.
- Colocación de marcas, etiquetas o sellos.
- Mezclas simples de productos (que no requieran habilidades o herramientas especiales).
- Ensamblado o desensamblado simple de piezas.

Flexibilidad productiva: Acumulación, Draw-back y Tolerancias

El acuerdo entiende cómo funcionan las cadenas de valor modernas y ofrece herramientas para que no pierdas competitividad:

- **Acumulación de origen:** No es necesario que un solo país produzca todo. El tratado permite sumar el valor agregado en el Mercosur y en la UE. Si importás un insumo europeo, lo procesás en Argentina y exportás el producto final a España, ese insumo europeo cuenta a tu favor como si fuera local. Esto fomenta la integración de cadenas de valor birregionales.

- **Draw-back a salvo:** Una excelente noticia para la industria es que se mantienen los regímenes de admisión temporaria y draw-back (la devolución de aranceles pagados por importar insumos). Podés importar componentes, no pagar (o recuperar) esos impuestos, fabricar tu producto y exportarlo a Europa gozando de las preferencias del acuerdo.
- **El margen de error (Tolerancias - Art. 3.5):** ¿Qué pasa si un material importado no logra cumplir con la regla estricta del Anexo 3-B? El Artículo 3.5 ofrece un “salvavidas” legal. El producto final se considerará aun así originario si el valor total de esos materiales rebeldes **no excede el 10% del precio franco fábrica** del producto (y siempre que no supere los topes máximos que el propio anexo ya establecía). *(Ojo: Esta regla del 10% no aplica para el sector textil y de confecciones —capítulos 50 a 63—, que tienen tolerancias específicas por peso o valor detalladas en el mismo anexo).*

Imagen ejemplificativa de normas de origen por productos:

Columna 1: Clasificación del Sistema Armonizado (2017) incluida la descripción específica	Columna 2: Normas de origen específicas por productos
Capítulo 22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
22.01	CP
22.02 — Bebidas de soja — Los demás	CP, siempre que: — todos los materiales del capítulo 4 y las subpartidas 1201.90 y 1208.10 utilizados sean totalmente obtenidos; y — el peso total de los materiales no originarios de las partidas 17.01 o 17.02 utilizados no sea superior al 15 % del peso del producto. CP, siempre que: — todos los materiales del capítulo 4 utilizados sean totalmente obtenidos; y — el peso total de los materiales no originarios de las partidas 17.01 o 17.02 utilizados no sea superior al 15 % del peso del producto.
22.03	CP
22.04 – 22.05	CP, salvo a partir de materiales no originarios de las partidas 22.07 y 22.08, siempre que: — todas las uvas utilizadas sean totalmente obtenidas; y — todos los materiales derivados de las uvas utilizados sean originarios.
22.06	CP
22.07	CP, salvo a partir de materiales no originarios de la partida 22.08, siempre que: — todas las uvas, caña o maíz utilizados sean totalmente obtenidos; y — todos los materiales derivados de las uvas, la caña o el maíz utilizados sean originarios.
Columna 1: Clasificación del Sistema Armonizado (2017) incluida la descripción específica	Columna 2: Normas de origen específicas por productos
22.08 – 22.09	CP, salvo a partir de materiales no originarios de la partida 22.07 o la 22.08, siempre que: — todas las uvas utilizadas sean totalmente obtenidas; y — todos los materiales derivados de las uvas utilizados sean originarios.



Por ejemplo, en el caso anterior, si yo importo mosto a granel de Chile a Argentina (22.04) y elaboro aceto balsámico en Argentina (22.09), esta transformación confiere origen porque hay cambio de partida (CP) lo que sugiere transformación sustancial del bien. Esta regla aplica siempre que el insumo importado (en este caso el mosto) no supere el porcentaje autorizado del aceto exportado.

Por otra parte, si yo importara vino a granel y simplemente lo fraccionara, el producto exportado no calificaría como originario de la Argentina por carecer de transformación sustantiva y no habría CP (el vino a granel y fraccionado se encuentran ambos en la partida 22.04).

Es importante verificar el porcentaje de contenido local requerido para no perder origen.

Facilitación aduanera: El salto de confianza de la Autocertificación

Todo este complejo andamiaje normativo confluye en el momento de la verdad: cómo demuestra el exportador en la aduana europea que efectivamente cumple con las reglas. Históricamente, obtener un “Certificado de Origen” implicaba un trámite burocrático, lento y con costo, emitido por una entidad gubernamental o cámara empresaria.

El capítulo de Aduanas cambia radicalmente este esquema hacia la **autocertificación** o declaración en factura. Esto significa que será la propia empresa exportadora la que redacte, en su documento comercial habitual, una declaración jurada garantizando que el producto cumple con las reglas del tratado. Esa declaración tendrá una validez de 12 meses.

- **El período de transición:** Este cambio no será abrupto. El Mercosur tiene un plazo de gracia de 3 años (prorrogable por 2 años más) durante el cual la UE seguirá aceptando los certificados tradicionales emitidos por entidades oficiales. Pasado ese tiempo, cada país comunicará la fecha para pasar exclusivamente a la autocertificación (Uruguay y Brasil ya están liderando esta transición).

- **La otra cara de la moneda (Auditorías y Responsabilidad):** Esta enorme ventaja operativa conlleva una responsabilidad legal superlativa. La aduana europea confía en tu palabra al ingresar la mercadería, pero tiene la potestad de realizar verificaciones a posteriori. Ante una duda razonable, Europa pedirá cooperación a las autoridades locales para auditarte. Tu PyME tiene la obligación legal de conservar toda la documentación de respaldo por un mínimo de 3 años. Si tu contabilidad industrial no puede demostrar de dónde salió cada gramo de materia prima, el cobro retroactivo de aranceles puede ser devastador.
- **Cláusula antifraude y reglas especiales:** El acuerdo es implacable con las irregularidades. Existe una cláusula que permite suspender temporalmente el trato preferencial de un sector (hasta por 6 meses) si hay indicios de fraude y el país exportador no colabora en la investigación. Asimismo, sectores sensibles como los vinos y bebidas espirituosas cuentan con normas de certificación y etiquetado específicas y sumamente estrictas para evitar prácticas fraudulentas.





IV.

Estándares:

El pasaporte normativo hacia Europa

En el comercio internacional contemporáneo, el arancel cero es apenas la llave que destraba la puerta principal; las normativas técnicas y sanitarias son las que determinan si podés entrar a la casa. El tratado entre el Mercosur y la Unión Europea deja esto plasmado desde el inicio: la eliminación de los impuestos de importación no significa, bajo ninguna circunstancia, una relajación de los estándares de calidad, salud o medio ambiente. De hecho, el texto consagra explícitamente el **“Derecho a Regular”**. Esto implica que Europa (y también Argentina) mantiene la soberanía absoluta para establecer el nivel de protección sanitaria y ambiental que considere apropiado, siempre que no se use como una excusa arbitraria para bloquear el comercio. Para una PyME, el mensaje es claro: la verdadera barrera de entrada ya no será arancelaria, sino de excelencia operativa y cumplimiento normativo.

Para el sector agroalimentario las reglas de juego se definen en el Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Europa posee uno de los sistemas de seguridad alimentaria más estrictos del mundo, fuertemente guiado por el “principio de precaución”. El acuerdo no rebaja estas exigencias (los límites máximos de residuos de pesticidas o las normas de bienestar animal europeas seguirán vigentes), pero sí introduce mecanismos para hacer el comercio más previsible.

Una cláusula fundamental para Argentina aquí es el reconocimiento de la **“Regionalización”**. Históricamente si aparecía un brote de una enfermedad animal (como la aftosa) o una plaga vegetal en una provincia, Europa bloqueaba las exportaciones de todo el país. El acuerdo establece procedimientos claros para aislar el problema y permitir que el resto del territorio argentino siga exportando de manera segura. Además el capítulo obliga a establecer procesos de aprobación más rápidos y transparentes para nuevos productos, y a reducir la burocracia en los controles de frontera, pero todo esto descansa sobre una exigencia innegociable para tu empresa: **la trazabilidad total**. El importador europeo te exigirá sistemas de gestión que puedan auditar el recorrido exacto de tu producto desde el campo hasta la aduana.



Normas sanitarias y fitosanitarias

El capítulo 6 del presente acuerdo tiene la finalidad principal de proteger tanto la vida como la salud humana, animal y vegetal, asegurando así que estas medidas, con base científica y altas exigencias, no se transformen en barreras para el comercio.

El consumidor de la UE es muy exigente con respecto a la calidad y la sanidad de los productos que pueden ingresar al territorio de la UE. Por lo tanto, se debe hacer especial énfasis en esta cuestión.

El acuerdo utiliza como base las obligaciones y los derechos ya establecidos en la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como estándares establecidos en organismos internacionales reconocidos como el **Codex Alimentarius** en materia de seguridad alimentaria; la **Organización Mundial de Sanidad Animal (OMSA)** para salud animal; y la **Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)** para cuestiones de sanidad vegetal.

Se genera un marco regulatorio que otorgará previsibilidad en el acceso a los mercados a través del establecimiento de plazos y procedimientos en materia sanitaria que deberán ser cumplidos por las Partes en el comercio bilateral. Esto es de gran importancia ya que posiciona al exportador argentino en una situación preferencial respecto a otros abastecedores del mercado europeo, en un contexto de endurecimientos de los requisitos en la Unión Europea.

El acuerdo reafirma el derecho que tiene la Unión Euro-

pea para establecer sus propios niveles de protección para alcanzar objetivos de salud pública. Esto quiere decir que **un exportador argentino debe adaptarse a los estándares europeos.**

El acuerdo también contempla el reconocimiento de regiones geográficas específicas como libres de plagas, por ende, se abrirá una ventana de oportunidad para productores regionales.

A su vez, las Partes se comprometen a intercambiar información sobre sus respectivas normativas de manera ágil. Esto resulta fundamental para que los exportadores argentinos puedan **saber de antemano qué certificaciones exactas les podrían ser exigidas al momento de embarcar la mercadería.**

Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC): El idioma universal de la industria

Si tu empresa exporta bienes industriales, maquinaria, instrumentaria o bienes de consumo, tu mapa de ruta es el Capítulo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. El gran problema de las PyMEs industriales siempre fue la duplicación de costos: tener que ensayar un producto y modificar su diseño para cumplir con las normas argentinas y, luego, pagar nuevas pruebas de laboratorio para cumplir con los estándares europeos (como el marcado "CE").

Para solucionar esto, el acuerdo compromete a ambas partes a utilizar de manera primordial las normas internacionales (como las normas ISO o IEC) como base para sus reglamentos técnicos internos. Si tu empresa ya cer-

tifica bajo normas internacionales, el salto hacia Europa será mucho más corto. Adicionalmente, el tratado crea mecanismos de transparencia vitales: obliga a establecer "puntos de contacto" oficiales donde una PyME argentina podrá consultar de antemano qué requisitos exactos de etiquetado, empaque o seguridad técnica le exigirá España o Alemania, evitando sorpresas costosas cuando la mercadería ya está en altamar.

Comercio y Desarrollo Sostenible: La nueva barrera de entrada ineludible

Quizás el cambio de paradigma más profundo de este tratado, y el que requiere mayor atención por parte del empresariado argentino, reside en el Capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible. Hoy, el acceso al mercado europeo está íntimamente atado al cumplimiento de normativas ambientales y sociolaborales; ya no es una cuestión de "marketing verde", sino de cumplimiento legal.

El acuerdo incluye en su Capítulo 18 una dedicación exclusiva al tratamiento del Comercio y Desarrollo Sostenible, donde se vincula al intercambio comercial con la protección ambiental y los derechos laborales.

El Acuerdo de París es un elemento esencial en el tratado UE-Mercosur. Esto significa que una de las partes podrá romper el contrato si la otra no cumple con los postulados ambientales.

También el Acuerdo establece el reconocimiento y abordaje de los Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMA), en donde se establecen los compromisos de promover y aplicar eficazmente convenios

internacionales sobre biodiversidad, comercio de especies amenazadas y protección de la capa de ozono.

Los **AMUMA** son acuerdos internacionales que abordan los problemas ambientales más urgentes de interés mundial o regional y son instrumentos fundamentales de la gobernanza ambiental internacional y del Derecho ambiental internacional. Los AMUMA abarcan un amplio espectro de cuestiones, que comprenden desde la protección de la atmósfera hasta la gestión sostenible de los productos químicos y los desechos, pasando por las maneras de detener la pérdida de la naturaleza y la biodiversidad.

A su vez, se incluyen disposiciones para combatir la tala ilegal y fomentar el comercio de productos procedentes de bosques gestionados de forma sostenible, respondiendo a la preocupación europea por la deforestación.

El Acuerdo prevé mecanismos de cooperación para que los productores adquieran las capacidades necesarias para cumplir con los nuevos estándares ambientales y sanitarios europeos.

El acuerdo exige expresamente el respeto a los convenios fundamentales de la **Organización Internacional del Trabajo (OIT)** —como la erradicación del trabajo infantil y forzoso— y el compromiso vinculante con acuerdos multilaterales como el Acuerdo de París sobre el cambio climático.

En lo que respecta a la normativa laboral, el respeto a los derechos humanos y condiciones de trabajo dignas es una exigencia central del mercado común europeo. También se establecen compromisos como la promoción de salarios mínimos vitales, protección social, condiciones de salud y seguridad laboral. Como así también fomentar el comercio que favorezca el trabajo decente para mujeres y jóvenes.

Además, el texto incluye un **“Principio de no regresión”**, el cual establece que ningún bloque puede relajar sus leyes laborales o ambientales para atraer inversiones o fomentar el comercio. Para la realidad de una empresa argentina, esto se traduce en una **auditoría estricta de su cadena de valor**. El comprador europeo exigirá garantías de que tus insumos no provienen de zonas deforestadas ilegalmente, que gestionás

tus efluentes correctamente y que tu huella de carbono está monitoreada. Invertir en eficiencia energética o economía circular dejó de ser un extra para convertirse en la licencia básica para operar con la Unión Europea.

Mecanismos de seguimiento de estas exigencias:

Se crean grupos consultivos internos y un Foro de la Sociedad Civil donde organizaciones independientes, sindicatos y grupos medioambientales pueden supervisar la aplicación del Acuerdo.

También se generarán espacios de intercambio sobre bienestar animal y biotecnología agrícola para alinear los enfoques regulatorios.

En materia de gestión responsable de las cadenas de suministro, se buscará promover la conducta empresarial responsable según las directrices de la **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)** y el **Pacto Mundial de la ONU**.

Mientras las cláusulas comerciales del tratado son vinculantes y exigibles, los compromisos relacionados con los AMUMA dentro del capítulo de Comercio y Desarrollo Sostenible suelen considerarse soft law (derecho no vinculante). Al no estar sujetos al mecanismo general de solución de controversias del Acuerdo, carecen de sanciones comerciales directas por incumplimiento, lo que ha generado propuestas para incluirlos como “elementos esenciales” del tratado para otorgarles mayor fuerza jurídica.



V.

Indicaciones geográficas:

El escudo de las economías regionales.



Las Indicaciones Geográficas (IG) y las Denominaciones de Origen (DO)

Las **Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen** constituyen herramientas que permiten **diferenciar y hacer distinguible la calidad de un producto vinculada con su origen geográfico**. En la Argentina existe un régimen legal para la protección y promoción de productos agrícolas y alimentarios que presentan características o cualidades diferenciales en razón de su origen geográfico, siendo el **Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca** la **Autoridad de Aplicación**.

Indicaciones Geográficas (IG) en el Acuerdo Mercosur-UE

El Acuerdo Mercosur-UE protege mutuamente las IG, garantizando **exclusividad para productos con características únicas ligadas a su origen**. Esto abre oportunidades para **pymes argentinas**, en particular de las **economías regionales** que cuentan con activos diferenciadores vinculados al territorio, al valorizar sus productos en Europa y evitar imitaciones europeas en el Mercosur.

Cantidad de IG Protegidas

La UE reconoce **220 IG del Mercosur**, de las cuales **104 son argentinas** (principalmente vinos, pero también alimentos y otros). A cambio, el Mercosur protege **355 IG europeas**, con reglas de coexistencia para marcas preexistentes locales como “parmesano” o “reggianito” (www.ocla.org.ar)

Algunos ejemplos de IGs incluidas en el acuerdo

- **Vinos argentinos:** Luján de Cuyo, Valle de Uco y Tupungato ganan protección exclusiva en Europa, facilitando exportaciones premium.
- **Alimentos europeos:** Champagne, Roquefort y Prosciutto di Parma quedan blindados en Mercosur, prohibiendo imitaciones o términos como “tipo”.

- **Alimentos Mercosur:** Yerba Mate de Misiones (Argentina) o Queso de Colonia (Uruguay).

Las IG incluyen especias como Açafrão de Mara Rosa (Brasil), guaraná amazónico o aceites de oliva de Mendoza (Argentina). Estas protecciones muestran cómo pymes de economías regionales pueden competir globalmente con productos nicho.

Implicancias para las empresas y proceso para verificación y registro

Para las empresas esto implica **verificar si el producto a exportar tiene IG registrada** (consultando al MAGyP), evitar usar nombres europeos protegidos y aprovechar la exclusividad en la UE para diferenciarse.

Las empresas argentinas deben registrar sus Indicaciones Geográficas (IG) primero a nivel nacional para luego beneficiarse de la protección automática en la UE vía el Acuerdo Mercosur-UE. El proceso es accesible para grupos de productores o empresas individuales, con intervención del INPI y entidades como el INV para vinos.

Pasos para Registrar una IG en Argentina

Formar un grupo o consejo: se debe reunir a productores interesados y constituir un consejo de promoción con personería jurídica; es clave para alimentos y vinos.

Preparar documentación: Incluir nombre de la IG, mapa delimitado, estudios técnicos (historia, clima, suelos, proceso productivo) del INTA, UNCuyo o similar, descripción del vínculo geográfico y CUIT.

Presentar vía TAD o INV: Usar la plataforma para Trámites a Distancia (TAD) del MAGyP para IG generales, o contactar al INV para vinos (delegación local). Adjuntar toda la documentación digitalmente y pagar arancel.

Evaluación y publicación: La autoridad revisa (180 días aprox. para vinos), publica edicto en Boletín Oficial y diario (costo a cargo de la empresa); si no hay oposiciones, se aprueba.

Es muy recomendable **asesorarse antes** comunicándose al **área de IG/DO (Indicaciones Geográficas y Denominación de Origen) del MAGyP** al (011) 4349-2253 o dorigen@magyp.gob.ar o a dorigen.arg@gmail.com para obtener un diagnóstico gratuito.

Una vez registrada en Argentina (o Mercosur), la IG se extiende automáticamente a la UE bajo el acuerdo, sin trámite extra en Europa. **Es clave verificar en eAmbrosia (UE) si la IG ya está listada; usarla en etiquetas para diferenciarse y evitar rechazos aduaneros.**



VI.

Servicios y Compras Públicas

Más allá de los bienes

La norma de acceso a mercados prohíbe imponer límites cuantitativos a los servicios, como cupos de proveedores, topes al volumen de operaciones o exigencias de “necesidad económica”. Esto es clave para los exportadores argentinos de servicios profesionales y de IT, porque elimina barreras discrecionales que antes dificultaban el ingreso —especialmente para firmas medianas— en los mercados europeos.

Además, el **principio de Trato Nacional** asegura que los proveedores argentinos reciban el mismo trato que los europeos en sectores estratégicos, evitando discriminaciones en impuestos o en el acceso a infraestructura esencial.

El acuerdo contempla, entre otros, los siguientes sectores de servicios con potencial exportador para Argentina:

A) Servicios Basados en el Conocimiento (SBC):

Se menciona explícitamente el potencial de los Servicios Basados en el Conocimiento como uno de los rubros con proyección de crecimiento exportador hacia la UE. Esta gama de servicios incluye:

- **Software y desarrollo tecnológico:** programación, aplicaciones, soluciones empresariales, inteligencia artificial.
- **Diseño gráfico y comunicación visual:** un sector en el que Argentina tiene trayectoria competitiva internacional.
- **Servicios de ingeniería y consultoría técnica.**
- **Servicios jurídicos y contables (con limitaciones vinculadas al reconocimiento de títulos profesionales en cada Estado miembro de la UE).**
- **Servicios educativos y de capacitación.**
- **Investigación y desarrollo (I+D).**

Hay que tener en cuenta que el acuerdo no implica una “liberalización” en el sentido tradicional de la palabra como sucede en el caso del comercio de bienes, ya que en servicios no hay aranceles, sino que en realidad destacan por regulaciones y requisitos de acceso más complejos. Por ende, se habla de una consolidación de las condiciones ya existentes en materia de comercio de SBC.

En síntesis, los países miembros de la UE se comprometen a brindar un trato igualitario al concedido a otros prestadores extranjeros, a no limitar el acceso de proveedores de servicios del Mercosur mediante restricciones y a no discriminar entre prestadores europeos y del Mercosur. **Estos compromisos no serán receptados de manera general sino que pueden variar de forma significativa dependiendo el país, el sector y el modo de suministro.**

El análisis según los distintos modos de suministro permite clarificar aún más este aspecto. Los compromisos más significativos se concentran en los servicios brindados por empresas del MERCOSUR a consumidores europeos mediante internet (modo 1) o a través de filiales radicadas en la UE (modo 3). Sin embargo, se observan diferencias importantes entre sectores: mientras que servicios como informática, publicidad, consultoría empresarial o investigación y desarrollo presentan escasas restricciones en numerosos países, los servicios asociados a profesiones reguladas (especialmente los jurídicos y contables) siguen enfrentando limitaciones relevantes, entre ellas, en algunos casos, exigencias de nacionalidad u homologación.

En el caso de los servicios consumidos por europeos que viajan al MERCOSUR (modo 2), las restricciones suelen ser reducidas, aunque su importancia para los SBC argentinos resulta acotada. Por el contrario, para los servicios prestados por personas físicas del MERCOSUR que se trasladan a la UE para ofrecer sus servicios (modo 4), las barreras continúan siendo altas y las modificaciones introducidas son mínimas.

A.1) Servicios audiovisuales y creativos:

Aunque los servicios audiovisuales suelen ser objeto de excepciones culturales en los acuerdos comerciales (y la UE históricamente los protege), **el acuerdo abre espacios**

para servicios creativos adyacentes: producción de contenidos digitales, diseño, animación, post-producción, que no siempre quedan bajo esas excepciones.

A.2) Servicios profesionales y empresariales:

La exportación de servicios de alto valor —como ingeniería, arquitectura y consultoría— depende de poder mover talento entre países. El acuerdo responde a esto con reglas específicas para la entrada y estadía temporal de personas por motivos comerciales, definiendo categorías, plazos y condiciones.

Esta **mayor flexibilidad en el Modo 4 (prestación del servicio en el territorio del importador) representa un avance frente a las normas migratorias más rígidas de la Unión Europea**, que muchas veces funcionan como barreras no arancelarias para proveedores de países emergentes.

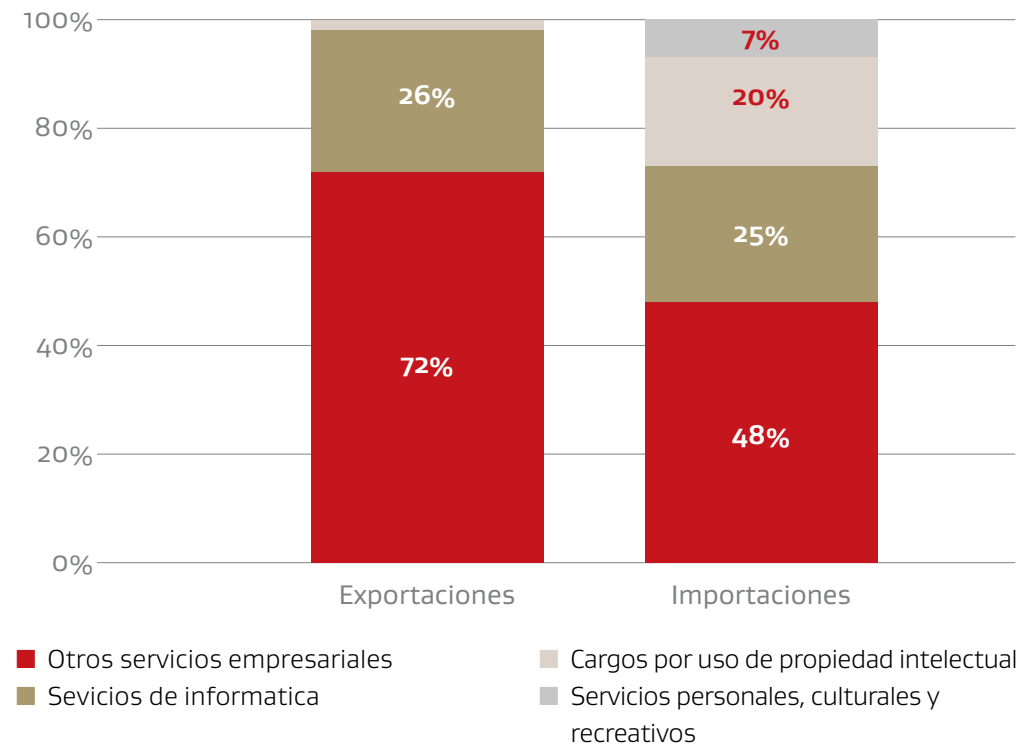
Sin embargo, para que un profesional argentino (contador, abogado, ingeniero, arquitecto) pueda ejercer en Europa, **el acuerdo no reemplaza los procesos de reconocimiento de títulos y habilitaciones que cada Estado miembro gestiona de forma autónoma**. Aún así, el marco del acuerdo puede facilitar el reconocimiento mutuo de certificaciones y estándares en el mediano plazo, especialmente para modalidades de prestación remota (sin presencia física en el país de destino).

Un análisis crítico que se puede realizar del capítulo de servicios es en base a las limitaciones de las capacidades regulatorias que tendría la Argentina. Ya que se restringe la posibilidad de imponer requisitos de desempeño a empresas extranjeras que prestan servicios en Argentina (como exigir que contraten personal local o transfieran tecnología). A su vez se aplica el llamado “trato nacional”, donde las empresas europeas de servicios en Argentina deben recibir el mismo trato que las locales, lo que puede dificultar políticas de fomento a proveedores nacionales.

Por lo tanto, el acceso efectivo a los mercados europeos sigue dependiendo en gran medida de factores que exceden el acuerdo. Regulaciones sobre protección de datos personales, la falta de reconocimiento automático de títulos profesionales, los requi-

sitos lingüísticos, los estándares técnicos y las exigencias de compliance continúan siendo determinantes clave.

Composición del comercio de SBC de Argentina con la UE 2025



Fuente: Romina Gayá con datos de INDEC.

Como indicamos, la UE representa casi el 19% de las exportaciones argentinas de SBC lo que lo posiciona como un socio clave. Como muestra el gráfico anterior, los servicios empresariales concentran la mayor parte del intercambio, con el 72% de las exportaciones y el 48% de las importaciones.

En este contexto, podemos decir que, más que generar un cambio inmediato en las condiciones de acceso, **el principal aporte del acuerdo está en el plano institucional: establece con mayor precisión qué pueden y qué no pueden hacer los países en materia regulatoria y fija límites a la introducción de nuevas restricciones.**

Licitaciones: ¿Puede una PyME argentina venderle al Estado en España o Alemania?

Las compras públicas (o contrataciones gubernamentales) representan entre el 10% y el 15% del PBI de los países desarrollados. En la Unión Europea, el mercado de compras públicas supera los 2 billones de euros anuales. Se trata de contratos del Estado (y por ende, también de entidades públicas) para adquirir bienes, servicios y obras de infraestructura.

Históricamente, los países protegían sus compras públicas para favorecer a proveedores locales. Un acuerdo que abre las compras públicas a la competencia extranjera es, por lo tanto, una concesión significativa.

Ahora bien, el acuerdo prevé que el Mercosur abrirá sus mercados de obras públicas a empresas europeas, en condiciones de igualdad con las locales.

En el caso de las empresas del Mercosur, pueden participar en licitaciones de las entidades cubiertas por cada país (difieren entre sí) cuando los contratos superan aproximadamente los USD 187.000, en sectores como informática, contabilidad, auditoría, I+D, servicios administrativos, publicidad, arquitectura e ingeniería.

Hay un punto de especial relevancia para las empresas que operan en Argentina: Según el artículo 75 inciso 24 de la Constitución Nacional, los tratados de integración tienen jerarquía superior a las leyes. Esto significa que las normas e instituciones surgidas del acuerdo **Mercosur-UE no podrán ser violadas ni reformadas por el Congreso argentino unilateralmente.**

Para una empresa que vende servicios o participa en licitaciones europeas, esto re-

presenta un ancla de **seguridad jurídica**: las condiciones de acceso negociadas son estables y no pueden ser revertidas por cambios de gobierno en Argentina.

En caso de que surgiera algún tipo de controversia, el acuerdo prevé un mecanismo de resolución que incluye 3 pasos:

1. Una primera instancia de consultas directas.
2. Una etapa de mediación.
3. Un mecanismo de arbitraje como última instancia.

Las decisiones de la junta arbitral deben ser implementadas por la parte condenada; si no lo hace, la parte perjudicada puede proponer medidas compensatorias.





VII.

El Manual de Supervivencia:

Desafíos y Defensa

La apertura de mercados no es un cheque en blanco. El acuerdo reconoce que la competencia puede generar tensiones y desequilibrios. Por eso, incluye un “botiquín de primeros auxilios” legal bajo el título de **Defensa Comercial**. Para una PyME argentina, entender estos mecanismos es vital: son los instrumentos que el Estado puede activar si la entrada de productos europeos amenaza con destruir una rama de la producción local.

A diferencia de otros tratados, este acuerdo incluye un capítulo específico de **Salvaguardias Bilaterales**. Estas permiten que, debido a la reducción de aranceles, las importaciones desde la UE aumentan de tal forma (en cantidad o condiciones) que causan o amenazan con causar un “daño grave” a la industria nacional, la Argentina puede **suspender temporalmente la baja de aranceles o volver a la tasa anterior al acuerdo**.

Dato clave para la PyME: Estas medidas tienen un carácter temporal (generalmente hasta dos años, prorrogables). No son para siempre, sino que sirven para dar un “respiro” y tiempo de reestructuración al sector afectado. El texto del acuerdo estipula procesos de investigación estrictos donde las cámaras empresariales deben demostrar el daño real con datos concretos.

El acuerdo reafirma los derechos y obligaciones de la **OMC (Organización Mundial del Comercio)** en materia de **Anti-dumping** (cuando un producto llega a un precio inferior a su valor normal en su mercado de origen) y **Subvenciones** (cuando el Estado europeo ayuda económicamente a sus empresas para que exporten más barato).

El tratado incluye disposiciones para **mejorar la transparencia** en estas investigaciones. Esto significa que si una empresa europea compite de forma desleal, el proceso para denunciarla y aplicar derechos compensatorios será más previsible y técnico, evitando que la PyME argentina quede desamparada ante prácticas predatorias.





VIII.

Hoja de Ruta para la PyME

El acuerdo dedica un capítulo entero (Capítulo 14 sobre Pequeñas y Medianas Empresas) a garantizar que los beneficios no queden solo en manos de las grandes corporaciones. Es la primera vez que un tratado de esta escala incluye mecanismos de asistencia específicos para las PyMEs. Los puntos más destacados son los siguientes:

Acceso a la Información (El Portal de Transparencia)

El acuerdo obliga (artículo 14.2) a ambas partes a crear un sitio Web de acceso público y gratuito de Información para PyMEs.

Qué buscar: No tendrás que navegar por todo el acuerdo. Este portal deberá consolidar en un solo lugar: los aranceles aplicables, las reglas de origen, los requisitos sanitarios, las normas de etiquetado y los avisos de licitaciones públicas en Europa. Es el primer paso de tu inteligencia comercial.

El factor tiempo: Mientras que Europa ya tiene sistemas avanzados, el acuerdo otorga a los países del Mercosur un plazo de hasta 3 años desde la entrada en vigor para tener estas bases de datos plenamente operativas. Además, se insta a que la información esté disponible también en inglés, facilitando la comprensión global. Aunque no hay aún norma local que internalice el punto ni designe formalmente al organismo responsable, desde el 1/5/2026 la VUCE (www.vuce.gob.ar) ya habilitó una sección del Acuerdo con aranceles, cuotas, reglas de origen y cronogramas de desgravación, lo que cubre parcialmente la obligación. Todo pareciera indicar que, en la Argentina, la implementación se canalizará por la VUCE.

Diagnóstico de “ADN” del Producto (Reglas de Origen) Antes de soñar con Europa, debés verificar si tu producto califica como originario del Mercosur”.

La Tarea: Debes mapear tus proveedores. Si tu producto usa muchos insumos importados de fuera de la región (por ejemplo, de Asia o Estados Unidos), podrías no calificar para el arancel cero. La hoja de ruta exige un análisis de costos y proveedores para asegurar que cumplís con el valor agregado local (Mercosur) exigido por el tratado.

Adaptación Normativa y Certificación Como vimos en el punto 4, el estándar europeo es la norma.

Acción concreta: Iniciar un proceso de auditoría interna sobre tres ejes: Calidad Técnica (normas ISO/CE), Inocuidad (si es alimento) y Sustentabilidad. Europa no compra solo un producto; compra un proceso. El objetivo es iniciar el proceso de adaptación de tus manuales de calidad y trazabilidad antes de intentar el primer envío. Las PyMEs que ya tengan certificaciones ambientales tendrán una ventaja competitiva inmediata.

Apoyarse en los “Coordinadores de PYMES” El Artículo 14.3 crea una figura institucional clave: los Coordinadores de PYMES. No son simples mesas de ayuda, sino funcionarios designados con la tarea explícita de velar por que las necesidades de las PyMEs se tengan en cuenta en la aplicación del acuerdo.



¿Cómo te benefician? Su función es cooperar e intercambiar información para que las empresas aprovechen las nuevas oportunidades de comercio e inversión. Si tu PyME encuentra una barrera arbitraria o un problema en la implementación del acuerdo, estos coordinadores están obligados a tratar “cualquier asunto pertinente para las PYMES” y pueden incluso participar en otros subcomités técnicos para defender los intereses del sector.

Licitaciones Públicas (Compras Gubernamentales) Por primera vez, las PyMEs argentinas podrán participar en licitaciones del Estado en Europa (hospitales, escuelas, infraestructura) en igualdad de condiciones en ciertos niveles.

La Oportunidad: El acuerdo establece reglas de transparencia para que las PyMEs tengan tiempo suficiente para presentar ofertas y no sean excluidas

por requisitos de escala imposibles de cumplir. El sitio web para PyMEs deberá incluir enlaces directos a las normativas de transparencia y a los anuncios de contratación pública de la UE. Esto significa que, desde tu computadora en Argentina, podrás identificar si un municipio en España o un hospital en Alemania está licitando productos o servicios que tu empresa provee, y participar con reglas claras que prohíben la discriminación por origen.

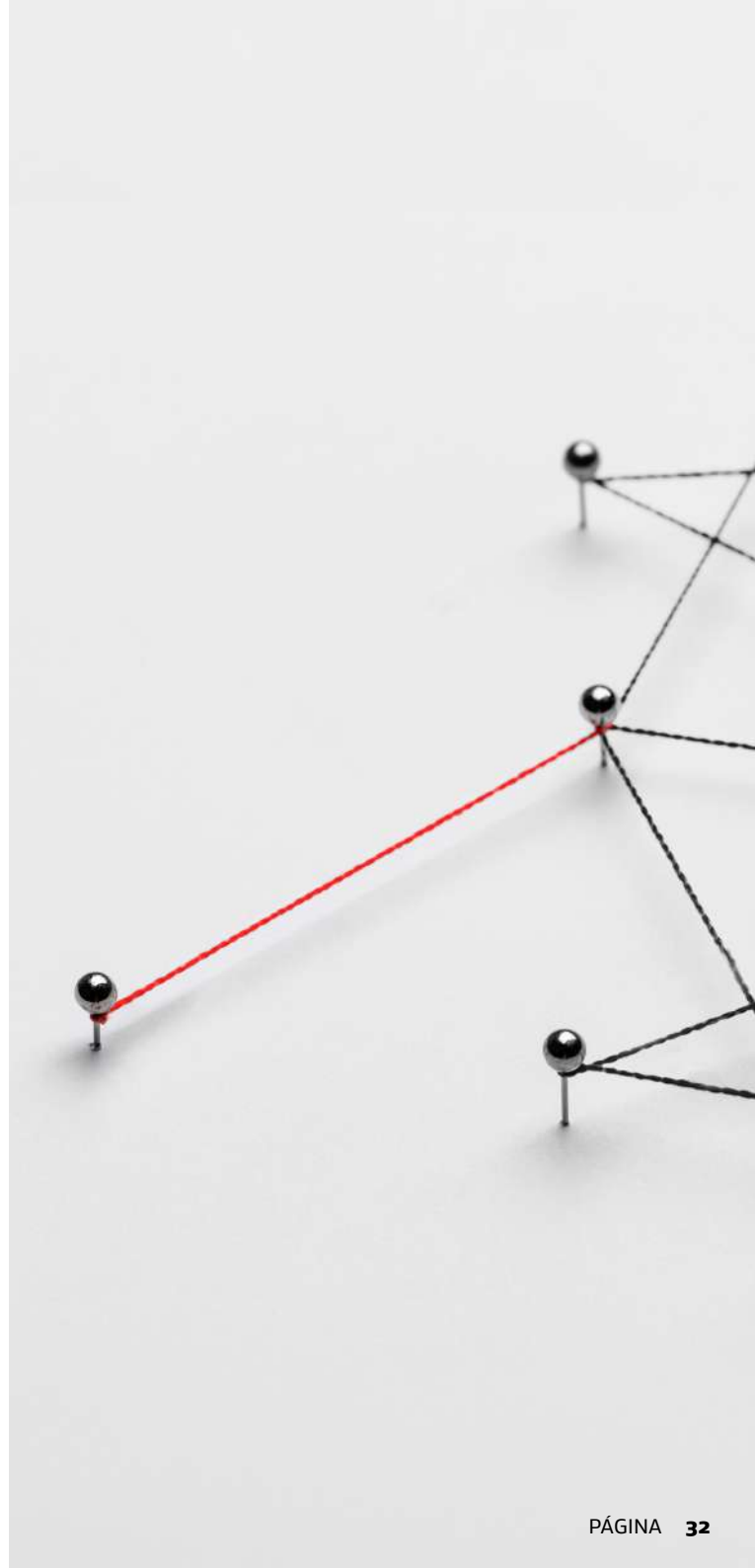
El acuerdo intenta nivelar la cancha obligando a los Estados a proveer “inteligencia comercial” empaquetada y gratuita. El éxito de tu PyME dependerá de la proactividad con la que utilices estos portales y contactes a los coordinadores para preparar tu estructura productiva.

Links útiles

- **Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto:** <https://www.cancilleria.gob.ar/es/politica-externa/acuerdos-preferenciales-y-de-libre-comercio/ue-mercosur>. Cuenta con información detallada sobre el acuerdo y su guía de implementación. Pueden consultarse los textos completos del acuerdo.
- **VUCE:** <https://www.vuce.gob.ar/acuerdoMercosur>. Cuenta con un espacio específico del Acuerdo donde se pueden chequear aranceles, cuotas, reglas de origen y cronogramas de desgravación.
- **Verificación y registro de Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen:** <https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/HomeAlimentos/igdo/>
- **Observatorio del Acuerdo Mercosur-Unión Europea de la Facultad de Derecho de la UBA:** <https://www.derecho.uba.ar/institucional/observatorio-acuerdo-mer-cosur-ue/>. Realiza seguimiento y monitoreo de los avances del acuerdo y sus implicancias jurídicas.
- **Cámara de Comercio Exterior de Córdoba:** <https://mercosur-ue.cacec.com.ar/>. Cuenta con información específica del acuerdo.
- **TARIC:** https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp. Arancel integrado de la Unión Europea: código de 10 dígitos, arancel, IVA y medidas comerciales aplicables (restricciones, certifi-

caciones, cuotas). Útil cuando ya sabés que tu destino es un país de la UE y necesitás precisión sobre el código exacto.

- **Access2Markets:** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>. Portal de la Comisión Europea para exportadores e importadores. Con 'My Trade Assistant' podés ingresar tu producto y país de origen para ver aranceles, trámites, requisitos del producto y reglas de origen — para más de 140 mercados. Incluye guías paso a paso para todo el proceso.
- **Rules of Origin Self Assessment tool (ROSA):** <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/my-trade-assistant>. Asistente interactivo que verifica si tu producto cumple las reglas de origen de un acuerdo comercial con la UE, y qué documentación necesitás preparar.



ICBC Fundación

www.fundacionicbc.com.ar

