



El acuerdo UE–Mercosur: una alianza estratégica para el siglo XXI

El renovado acercamiento entre América Latina y la Unión Europea está ganando impulso, con el acuerdo UE–Mercosur próximo a su conclusión tras más de dos décadas de negociaciones. Este acuerdo histórico destaca no solo por su magnitud, sino también por su potencial para transformar el panorama comercial y de inversión en América Latina. Junto con los acuerdos modernizados que la UE mantiene con México y Chile, refleja un giro más amplio hacia la convergencia regulatoria, la sostenibilidad y la integración en las cadenas de valor globales. Más allá de su impacto económico, estos acuerdos expresan la voluntad de América Latina de fortalecer sus lazos estratégicos en un orden mundial cada vez más fragmentado.

El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur marca un hito histórico en las relaciones entre ambas regiones.

El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur —alcanzado en forma preliminar en 2019 y finalizado jurídicamente en diciembre de 2024— marca un hito histórico en las relaciones entre ambas regiones por, al menos, dos razones. Primero, culmina con éxito las negociaciones iniciadas en 1999 y que habían sido interrumpidas en repetidas ocasiones por divergencias de intereses y cambios geopolíticos. Segundo, es uno de los acuerdos comerciales más ambiciosos del mundo, al abarcar un mercado de 780 millones de personas y casi el 25% del PIB mundial, el mayor jamás concluido por cualquiera de los dos bloques.

El acuerdo refuerza la posición global de ambas partes. Para la UE, consolida su papel como principal socio comercial de América Latina, con acuerdos que cubren el 97% del PIB regional. Para Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), supone su primer acuerdo con otro bloque y un paso adelante en la integración tanto externa como interna, aprovechando la amplia red comercial de la UE en América Latina.

Acuerdos con la UE	Población conjunta (mill.)	Comercio bienes (mill. dólares)	Comercio servicios (mill. dólares)	Ahorro arancelario para empresas de la UE (mill. dólares)	PIB agregado (billones dólares)
Canadá	550	72.000	35.000	600	18,0
Japón	640	135.000	53.000	1.000	21,0
Mercosur	775	88.000	34.000	4.000	19,0

Fuente: Comisión Europea

El comercio bilateral (135 mil millones de dólares anuales en bienes y servicios) tiene un potencial significativo para un mayor crecimiento debido a la eliminación de aranceles.

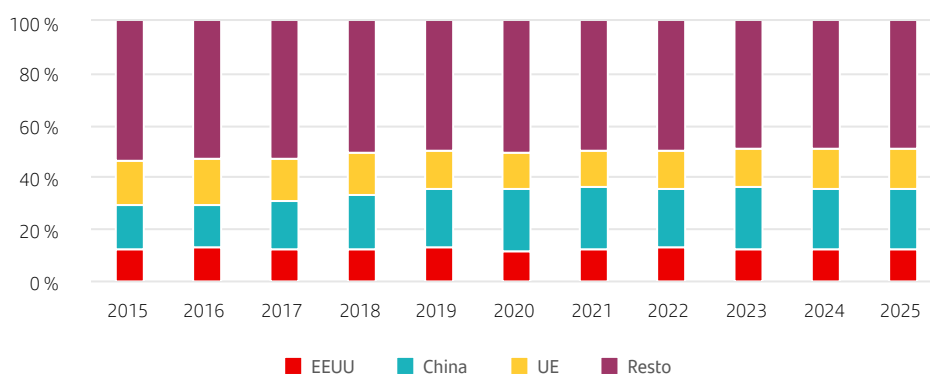
Para ambos bloques, la eliminación gradual de aranceles y la apertura en los servicios y las contrataciones profundizan las cadenas de valor, impulsan la competitividad y fomentan el crecimiento.

Cifras iniciales y ventajas clave

El comercio bilateral, que supera los 135.000 millones de dólares americanos anuales en bienes y servicios, presenta un elevado potencial de crecimiento derivado de la eliminación de aranceles. La UE es el segundo socio comercial del Mercosur (tras China y por delante de EE. UU.), mientras que el Mercosur ocupa el puesto décimo primero para la UE. Sin embargo, este acuerdo generará los mayores ahorros arancelarios registrados por la UE, superiores incluso a los de los acuerdos con Japón y Canadá. En materia de inversión, los vínculos son aún más profundos: con un stock cercano a los 400.000 millones de USD, la UE es el mayor inversor extranjero en el Mercosur. El acuerdo facilitará además las operaciones de las empresas europeas ya presentes en la región.

Mercosur - Importaciones + Exportaciones por socio comercial

(% del total)



Nota: datos de 2025: acumulado de 12 meses a marzo de 2025.

Fuentes: Fondo Monetario Internacional y Refinitiv.

Estructura del acuerdo: acceso a mercados y marco regulatorio

El acuerdo se sustenta en dos pilares principales: acceso a mercados y cooperación regulatoria.

Sobre el acceso a mercados, cubre el comercio de bienes y servicios, así como la contratación pública, crucial para el desarrollo de infraestructuras. En el ámbito de los bienes, la liberalización gradual combina la eliminación de aranceles y el establecimiento de cuotas para permitir la adaptación de los sectores sensibles de ambas partes.

Para el Mercosur, los principales beneficios se concentran en el ámbito agrícola: la UE eliminará el 99% de los aranceles —el 82% de forma total y el 18% mediante cuotas— para productos como carne, azúcar y etanol. Las exportaciones industriales (como calzado y textiles, especialmente desde Brasil) también se verán favorecidas. El acuerdo fomentará la integración industrial en las cadenas de valor europeas, promoverá la diversificación económica y reducirá la dependencia de las materias primas.

El pilar comercial requiere la aprobación del Parlamento Europeo y una mayoría cualificada en el Consejo (no unanimidad).

Para la UE, las principales ganancias proceden de la eliminación de aranceles en sectores industriales estratégicos: automóviles (35%), componentes (14–18%), maquinaria (14–20%), productos químicos, farmacéuticos, confección y calzado (hasta 35%). Estos aranceles se suprimirán gradualmente en un plazo de 5 a 10 años, lo que permitirá una adaptación progresiva. Además, el acuerdo tiene un valor geoestratégico, al reforzar la seguridad alimentaria, energética y de minerales críticos, especialmente relevantes para la transición verde, en un contexto de crecientes tensiones globales.

En el ámbito de los servicios, de gran potencial y afinidades lingüísticas entre Mercosur y países como España y Portugal, el acuerdo eliminará muchas restricciones en turismo, servicios empresariales, finanzas, telecomunicaciones y transporte marítimo, permitiendo a la vez que ambas partes regulen sin discriminación.

En contratación pública, garantiza igualdad de condiciones para las empresas de ambos bloques, permitiendo a las europeas participar en grandes proyectos de infraestructura en el Mercosur y viceversa. Aunque las grandes empresas se beneficiarán directamente habrá también un efecto arrastre sobre las pymes mediante una mayor participación en las cadenas de valor transfronterizas. Las licitaciones subnacionales quedan protegidas.

En cooperación regulatoria, el acuerdo no impone nuevas reglas, pero promueve la armonización normativa. Las exportaciones de Mercosur deberán cumplir las normas europeas vigentes, lo que contribuirá a elevar los estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad.

Cabe destacar la inclusión de cláusulas vinculantes sobre desarrollo sostenible — compromisos medioambientales, laborales y sociales alineados con el Acuerdo de París—, que por primera vez incorporan objetivos específicos de deforestación hasta 2030. Esta dimensión refuerza la posición de las empresas de ambas regiones que aplican principios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG por sus siglas en inglés).

Ratificación: desafíos y perspectivas

El último paso para la entrada en vigor del acuerdo es su ratificación, proceso que plantea ciertos retos. La estructura divide la aprobación en tres componentes: los capítulos político y de cooperación internacional requieren la ratificación de los 27 estados miembros de la UE, mientras que el pilar comercial es competencia exclusiva de la Unión, por lo que solo necesita una mayoría cualificada en el Consejo de la UE y la aprobación del Parlamento Europeo.

Aunque algunos países han expresado reservas, principalmente por cuestiones agrícolas y medioambientales, son minoritarias. Las previsiones apuntan a una ratificación del pilar comercial en la segunda mitad de 2025.

Por el lado del Mercosur, cada país deberá ratificar individualmente tanto el componente comercial como el de cooperación. Sin embargo, el acuerdo permite que

Se estima que el comercio entre la UE y América Latina podría crecer hasta un 70% y el comercio intra-latinoamericano hasta un 40%.

cada estado del bloque aplique provisionalmente sus compromisos con la UE, incluso si otros aún no han completado la ratificación interna.

Una oportunidad para fortalecer la integración regional

Una vez ratificado, el acuerdo ampliará la red comercial de la UE en América Latina hasta cubrir el 97% de la economía regional, dejando fuera solo a Bolivia y Venezuela. Esto supera ampliamente la cobertura lograda por Estados Unidos (44%) y China (14%). En este sentido, la alianza UE–Mercosur podría convertirse en un instrumento estratégico para reforzar el papel global de ambas regiones.

Para el Mercosur, el acuerdo va más allá de la apertura externa: puede actuar también como motor de una integración regional más profunda. Aprovechando los acuerdos bilaterales de la UE en América Latina —a través de reglas de origen armonizadas, procedimientos simplificados y normas comunes— podría surgir un espacio económico integrado que conecte a más de 1.100 millones de personas y con un PIB combinado comparable al de Estados Unidos. En este contexto, el impacto económico se vería notablemente amplificado. Según estimaciones del Real Instituto Elcano y el Banco de España, el comercio UE–América Latina podría crecer hasta un 70%, y el comercio intrarregional dentro de América Latina, hasta un 40%.¹

Acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe con la UE, EE. UU. y China

País socio	% PIB Latam	País socio	% PIB Latam	País socio	% PIB Latam
UE	97%	EEUU	44%	China	14%
México Chile Perú América central Colombia Ecuador CARIFORUM MERCOSUR		Mexico (UMSCA) Chile Peru FT CAFTA - DR Colombia Panamá		Chile Perú Costa Rica Nicaragua Ecuador	

CARIFORUM: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago. **América Central:** Panamá, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua. **UMSCA:** Acuerdo de libre comercio de EEUU, México y Canadá. **MERCOSUR:** Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. **FTA AFTA-DR:** Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y EEUU

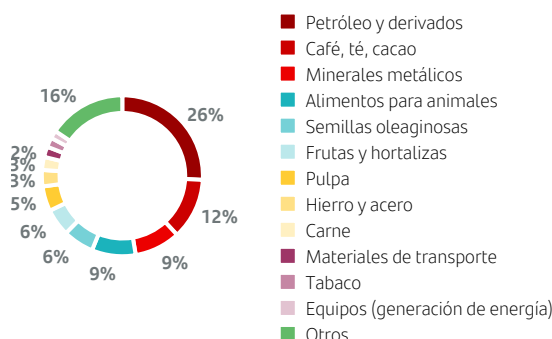
Fuente: RIElCano.

Importancia del acuerdo UE–Mercosur para Brasil

La UE es el segundo socio comercial de Brasil, aunque su participación relativa ha disminuido frente a otras regiones. Las cifras reflejan un aumento en el peso de las exportaciones e importaciones de productos básicos, junto con un descenso en los bienes manufacturados. En 2024, las principales exportaciones brasileñas a la UE fueron: petróleo y derivados (25,8 %), café, té y cacao (12,3 %), minerales metálicos (9,2%), piensos (8,8%) y semillas oleaginosas (6,2 %). Por su parte, las importaciones brasileñas desde la UE se concentraron en productos farmacéuticos (15,3%), maquinaria y equipos industriales (22,1%), productos químicos (8,9 %), vehículos (8,3%) y maquinaria eléctrica (4,7%).

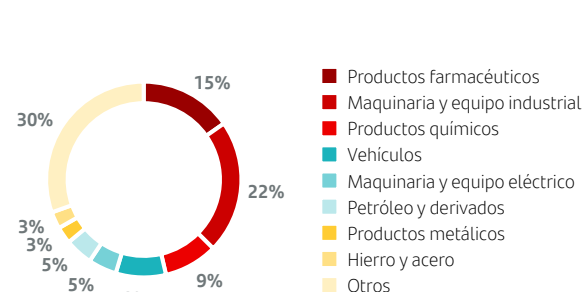
¹ Talvi, E., Berganza, J. C., Campos, R. G., Timini, J., y Estevadeordal, A. (2025), 'EU–Mercosur: Platform towards a new era of transatlantic and intraregional Latin American integration?', Real Instituto Elcano.

Exportaciones de Brasil a la UE por producto en 2024



Fuentes: MDIC y Servicio de Estudios Banco Santander.

Importaciones de Brasil a la UE por producto en 2024



Fuentes: MDIC y Servicio de Estudios Banco Santander.

Se espera que el acuerdo impulse el crecimiento a medio y largo plazo de Brasil, estimule la inversión y mejore la balanza comercial.

El acuerdo tiene un valor estratégico para el crecimiento y la integración global de Brasil. Según el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA),² podría elevar el PIB brasileño en 0,46 puntos porcentuales y la inversión en 1,49 puntos porcentuales anuales, mientras que la balanza comercial podría mejorar en más de 300 millones de dólares americanos acumulados entre 2024 y 2040. Aunque el impacto macroeconómico sería moderado a corto plazo, las ganancias estructurales son mayores: mayor integración en las cadenas globales de valor, mejora de la competitividad gracias al acceso a bienes de capital y una base exportadora más diversificada.

El sector agroalimentario será el principal beneficiado: Brasil obtendrá acceso preferencial al mercado europeo para las exportaciones de aves, carne de vacuno y porcino, azúcar y etanol. El IPEA estima que las exportaciones agrícolas a la UE crecerán un 5% anual, con aumentos del 20% acumulado en porcino y avícola. La producción doméstica crecerá un 2%, impulsada por las proteínas y los aceites vegetales. En manufacturas, los beneficios serán selectivos: la reducción de aranceles sobre bienes de capital e insumos reducirá costes en los sectores textil, calzado, papel y aeronáutico, aunque químicos, farmacéuticos y maquinaria afrontarán mayor competencia.

El acuerdo también moderniza la base industrial de Brasil y refuerza su atractivo para la inversión europea, que ya representa casi la mitad del *stock* de inversión extranjera directa (IED) en el país. Con una mayor alineación regulatoria, Brasil podría captar más capital, especialmente en los sectores verde y tecnológico.

Las disposiciones ambientales fueron decisivas para cerrar el acuerdo. Las actualizaciones del borrador de 2019 —con normas de sostenibilidad y un capítulo sobre minerales críticos— están alineadas con la agenda verde europea. Gracias a su matriz energética renovable y sus reservas minerales, Brasil está bien posicionado para apoyar la transición energética

² Ribeiro, F. J. da S. P., Betarelli Junior, A. A., y Faria, W. R. (diciembre, 2023), "Evaluation of the impacts of the Mercosur-European Union Free Trade Agreement", Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), Nota técnica No. 68.

europea y expandirse en biocombustibles, combustible de aviación sostenible e hidrógeno verde.

En 2024, el comercio bilateral entre México y la UE alcanzó los 91.000 millones de dólares.

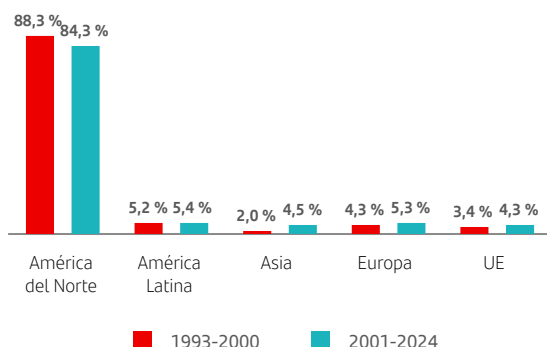
El caso del acuerdo UE-México

La UE y México firmaron su primer acuerdo de libre comercio (TLCUEM) en 2000, tras negociaciones celebradas entre 1998 y 1999. Fue el primer acuerdo de la UE con un país latinoamericano y el primero de México con un socio fuera de América. Para México, se inscribía en una estrategia más amplia de liberalización comercial iniciada en los años noventa. Para 2024, México había firmado acuerdos comerciales con 50 países, que cubren más de 1.300 millones de consumidores y el 55% del PIB mundial.

Aunque el TLCUEM redujo significativamente las barreras comerciales, no las eliminó del todo. Muchos bienes industriales quedaron libres de aranceles de inmediato, mientras que otros —vehículos, componentes eléctricos y productos agrícolas— siguieron un proceso gradual. Algunos bienes sensibles (productos animales y alimentarios procesados) permanecieron protegidos.

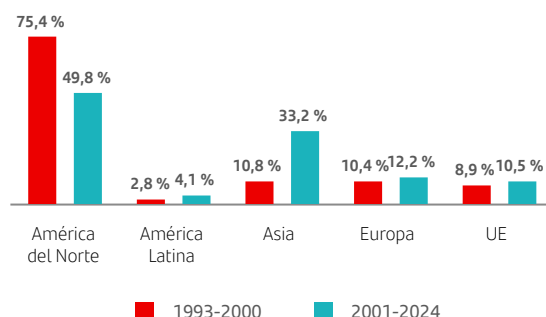
En 2024, el comercio bilateral UE-México alcanzó 91.000 millones de dólares americanos, una proporción moderada del comercio exterior total. El mercado estadounidense sigue dominando (más del 80% de las exportaciones mexicanas), aunque las exportaciones a Asia se han duplicado, equiparándose a las dirigidas a la UE. Las ventas mexicanas a Europa se concentran en automoción, maquinaria y componentes eléctricos. La UE es el tercer proveedor de México, tras EE.UU. (40,1%) y China (20,8%), con exportaciones también centradas en automoción, maquinaria y electrónica.

Exportaciones mexicanas por destino (% del total)



Fuente: Banco de México.

Importaciones mexicanas por país de origen (% del total)



Fuente: Banco de México.

El comercio de México con el resto de América Latina ha crecido en términos absolutos, pero sigue siendo reducido (5,4% de las exportaciones y 4,1% de las

La UE ha representado el 27% del total de las entradas de IED a México, el segundo mayor inversor después de EE. UU. (42%).

Nuevo acuerdo UE-Chile: la cobertura de reducción arancelaria aumenta al 99,6% de las partidas arancelarias y alrededor del 96,5% de los productos chilenos estarán exentos de aranceles.

importaciones), muy por debajo del comercio intrarregional de otras zonas latinoamericanas, en parte por su profunda integración con Norteamérica. Los acuerdos UE–Mercosur y UE–México modernizado podrían servir como puente para estrechar lazos entre México y el resto de América Latina.

Los vínculos de IED con la UE son mucho más sólidos de lo que sugieren los volúmenes comerciales. En los últimos 20 años, la UE representó el 27% de las entradas totales de IED a México (6.400 millones de dólares americanos anuales de media), siendo el segundo inversor tras EE.UU. (42%). A su vez, la UE es el segundo destino de la inversión mexicana en el exterior (22% del total).

Tras una evaluación de la Comisión Europea en 2015,³ la UE y México iniciaron negociaciones para modernizar el acuerdo, con el fin de eliminar las barreras restantes, promover la inversión y reforzar los objetivos del Acuerdo de París mediante normas ambientales exigibles. El nuevo acuerdo abarca comercio digital, contratación pública y servicios (financieros, telecomunicaciones, energía, etc.) y requerirá ratificación plena por los 27 Estados miembros, dado que incluye disposiciones sobre inversión. No obstante, la parte comercial podrá aplicarse tras la aprobación del Consejo y el Parlamento Europeo.

México, cuya estrategia de crecimiento se apoya en un modelo exportador industrial competitivo, sigue dependiendo en gran medida del mercado estadounidense. Ante la incertidumbre sobre el futuro del comercio norteamericano, diversificar destinos se ha vuelto prioritario. Con un mercado de 450 millones de personas y el 17% del PIB mundial, la UE está bien posicionada para apoyar esa diversificación y reforzar un sistema comercial global basado en reglas.

El caso del acuerdo UE–Chile

El Acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea, firmado en 2002 y en vigor desde 2003, institucionalizó el diálogo político, la cooperación y el comercio, permitiendo la liberalización, la reducción de barreras arancelarias y el fomento de la inversión extranjera. En dos décadas, el comercio bilateral se duplicó y la UE se consolidó como tercer socio comercial y principal inversor extranjero de Chile.

Sin embargo, ante los cambios de la economía global —la digitalización, la sostenibilidad y el peso creciente de los servicios—, ambas partes acordaron modernizar el marco.

En diciembre de 2023 firmaron una nueva arquitectura compuesta por el Acuerdo Marco Avanzado (AFA) y un Acuerdo Comercial Provisional (ITA), que cubre las partes de competencia exclusiva de la UE mientras el AFA se somete a ratificación más amplia. El ITA entró en vigor el 1 de febrero de 2025; el AFA lo sustituirá una vez ratificado por los 27 Estados miembros y Chile.

³ Comisión Europea (2015), "Assessment of the implementation of the EU–Mexico Free Trade Agreement", Directorate-General for Trade.

Para Chile, el marco modernizado refuerza su tradicional enfoque de integración global basado en normas

El nuevo marco amplía el acceso a los mercados: la cobertura arancelaria de la UE pasa del 94,7% al 99,6%, y el 96,5% de los productos chilenos quedarán libres de aranceles una vez completada la transición. En el lado europeo, el 99,9% de las exportaciones a Chile estarán exentas (salvo el azúcar).

Además, el AFA/ITA actualiza reglas sobre aduanas y origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, e incorpora nuevos capítulos sobre género, pymes, comercio digital, energía, materias primas estratégicas y sostenibilidad. Reforzará la cooperación en ciberseguridad, defensa comercial y medio ambiente. El sistema de tribunales de inversión se aplicará cuando el AFA entre en vigor.

Para Chile, el nuevo acuerdo consolida su estrategia de integración basada en normas, amplía el acceso al mercado europeo, impulsa sectores estratégicos como el litio, el cobre, el hidrógeno verde y la energía limpia, y refuerza el papel de América Latina como socio fiable de Europa en un contexto de reconfiguración de las cadenas de valor globales.