

# Análisis del Acuerdo UE- Mercosur

---

23 de Enero de 2026

## Índice

Resumen ejecutivo .....	3
Acuerdo UE-Mercosur .....	5
Impacto en Europa .....	7
Relaciones comerciales Euskadi-Mercosur .....	11
Impacto del acuerdo con Mercosur en Euskadi .....	12

## Resumen ejecutivo

### Acuerdo UE-Mercosur

El Acuerdo de Asociación UE-Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia en proceso de adhesión) constituye el mayor tratado comercial negociado por la UE, articulado en dos instrumentos: el Acuerdo Comercial Interino (iTA), de aplicación económica inmediata, y el Acuerdo de Asociación (EMPA), que incluye el pilar comercial, político y de cooperación, y que, a su entrada en vigor, absorberá al iTA. Su objetivo es facilitar el acceso a mercados, garantizar seguridad jurídica y promover una integración birregional sostenible.

No se trata solo de eliminar aranceles, sino de establecer un marco regulatorio moderno que incluya acceso a compras públicas, protección de propiedad intelectual, reconocimiento de normas técnicas y sostenibilidad. La eliminación arancelaria es progresiva y sectorial, con calendarios de hasta 15 años para sectores sensibles como automoción o agroindustria.

El acuerdo fue aprobado por el Consejo Europeo el pasado 9 de enero 2026 y su firma formal entre ambas partes tuvo lugar el 17 de enero, pero su entrada en vigor plena está condicionada a la ratificación del Parlamento Europeo y en el caso del EMPA, a la de los 27 Estados miembro.

Sin embargo, el 21 de enero el Parlamento Europeo adoptó una resolución por 334 votos a favor, 324 en contra y 11 abstenciones para remitir ambos textos (EMPA e iTA) al Tribunal de Justicia de la Unión Europea con el fin de que dictamine sobre su compatibilidad con los Tratados de la Unión Europea. Esta decisión parlamentaria suspende de facto el calendario de ratificación en la Eurocámara para ambos acuerdos y deja el proceso en espera de la respuesta del Tribunal de Justicia, cuya evaluación podría tardar hasta dos años, si bien se está valorando la opción de poner en marcha el iTA sin esperar a esta resolución.

### Impacto en Europa

El acuerdo posiciona a la UE como socio comercial clave en América del Sur, ofreciendo ventajas estructurales:

- Reducción o eliminación de más del 90% de aranceles bilaterales.
- Mejora de competitividad europea frente a China y EE. UU., que operan con acuerdos preferenciales.
- Ahorros estimados para las empresas europeas de más de 4.000 M€/año en derechos de aduana.
- Acceso privilegiado a un mercado industrial en expansión, especialmente Brasil (85% del PIB de Mercosur).
- Impulso a sectores estratégicos: automoción, maquinaria, química, farmacéutica, energía y servicios.
- Protección de más de 340 Indicaciones Geográficas europeas.
- Aumento esperado del comercio birregional en +37% (unos 25.000 M€) a 2035.

El acuerdo UE-Mercosur generará impactos desiguales, con un mayor potencial en sectores como automoción, maquinaria, química y farmacéutica. Estos sectores se beneficiarán de la eliminación progresiva de aranceles y de la reducción de barreras técnicas, facilitando el acceso a un mercado amplio y hasta ahora protegido.

En automoción, la liberalización gradual de aranceles y la armonización normativa mejorarán la competitividad europea. En maquinaria, la eliminación de aranceles de hasta el 20% impulsará las exportaciones, especialmente en ámbitos como energía e infraestructuras. El sector químico-farmacéutico crecerá, aunque seguirá enfrentando competencia asiática y restricciones regulatorias.

El agroalimentario premium se apoya en la protección de Indicaciones Geográficas, pero los productos sensibles seguirán sujetos a cuotas y controles. Además, el acuerdo abre oportunidades para los servicios europeos, especialmente en ingeniería, consultoría y logística, a través de la liberalización del comercio de servicios y del acceso a contratación pública en la región.

### Relaciones comerciales Euskadi-Mercosur

En 2024, las exportaciones vascas a Mercosur ascendieron a 396 M€, con predominio de sectores industriales

como maquinaria (46%), aluminio, aeronáutica, fundición y automoción. La región es además clave para productos estratégicos como navegación aérea, farma, químicos orgánicos o fibras vegetales. Por su parte, las importaciones superaron los 1.180 M€, dominadas por combustibles minerales (65%) y semillas oleaginosas (20%), con una balanza comercial negativa para Euskadi desde 2021.

En cuanto a implantaciones vascas, Mercosur sería el 5º destino mundial para Euskadi. Un total de 120 empresas vascas tienen 183 implantaciones, destacando Brasil con 122. Los sectores con mayor presencia son automoción (36, principalmente productivas), energía, fabricación avanzada (ambos con 29), seguidos por construcción, ecoindustria, consultoría e ingeniería, logística, biociencias y electrónica.

### **Impacto del acuerdo en Euskadi**

El acuerdo refuerza la posición exportadora de Euskadi en sectores industriales de alto valor añadido como máquina herramienta, bienes de equipo, aluminio, aeroespacial, energía y transformación metálica. Las empresas vascas podrán reforzar su papel en cadenas de suministro europeas, pero también deberán afrontar presión competitiva en Mercosur.

Además, abre nuevas oportunidades para ganar cuota en sectores infrarrepresentados como el farmacéutico, los abonos químicos, dispositivos médicos, bienes de equipo para textil y servicios digitales industriales, gracias a la eliminación de aranceles y la reducción de trabas regulatorias:

- Maquinaria, fabricación avanzada y equipos eléctricos: Representan el 46% de las exportaciones vascas a Mercosur. Se beneficiarán de la eliminación arancelaria progresiva (plazo medio 4-10 años).
- Automoción: Oportunidad a medio y largo plazo por reducción del arancel del 35% a vehículos y componentes. Las implantaciones en Brasil podrán importar desde Euskadi con menores costes.
- Aeronáutica: Consolidación de cuotas exportadoras ya existentes, con margen de crecimiento.
- Farmacéutico y dispositivos médicos: Sectores con baja presencia actual y alto potencial. El acuerdo elimina trabas regulatorias y aranceles, facilitando el acceso a un mercado con creciente demanda sanitaria.
- Servicios digitales e ingeniería 4.0: La liberalización del comercio de servicios abre oportunidades en digitalización industrial, transición energética y consultoría técnica.
- Vino, bebidas espirituosas e IG: Protección reforzada de las IG europeas y profesionalización del sector regional impulsan la demanda de tecnología vasca de embotellado y procesado.

En paralelo, los servicios avanzados vascos (ingeniería, consultoría, digitalización) encontrarán nuevas oportunidades en licitaciones y proyectos tractores vinculados a la transición energética y la modernización industrial del bloque.

En importaciones, Euskadi seguirá apostando por el suministro estratégico de combustibles minerales y productos agroindustriales procedentes de Mercosur, con posibles beneficios en costes por la rebaja arancelaria.

En términos de implantación, se prevé un efecto arrastre que impulse nuevas implantaciones productivas y el refuerzo de filiales vascas ya presentes, especialmente en Brasil, facilitando expansión, reducción de costes y entorno normativo más predecible. Riesgos puntuales para implantaciones comerciales poco competitivas, aunque se consideran improbables cierres significativos.

# Acuerdo UE-Mercosur

## ¿Qué es?

El Acuerdo de Asociación UE-Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, con Bolivia en proceso de adhesión) se articula como un **acuerdo comercial integral** cuya finalidad es redefinir el acceso a mercados, modernizar reglas comerciales y establecer compromisos regulatorios con impacto estructural para ambas regiones, si bien el acuerdo va más allá y pretende tener una incidencia en el desarrollo sostenible de ambas regiones.

Desde una perspectiva estratégica, el acuerdo ofrece beneficios que trascienden la dimensión comercial tradicional. Entre los más relevantes se destacan:

- Impulso al crecimiento económico y a la competitividad, al facilitar el acceso a mercados, inversiones y nuevas oportunidades de internacionalización en ambas regiones.
- Compromisos firmes en materia ambiental, con énfasis en la prevención de la deforestación y en la transición hacia modelos productivos sostenibles.
- Protección de sectores sensibles en la UE, especialmente el agroalimentario, con mecanismos de salvaguarda frente a eventuales desequilibrios del mercado.
- Garantías sanitarias y fitosanitarias reforzadas, que aseguran que los productos que ingresen al espacio europeo cumplan con los más altos estándares globales.
- Diversificación y resiliencia de las cadenas de suministro, buscando reducir dependencias geopolíticas y fortalecer la seguridad económica.
- Eliminación progresiva de aranceles, que hoy representan barreras significativas para las empresas del Mercosur y de la UE.
- Fomento de sectores estratégicos, como energías renovables, combustibles de bajas emisiones y manufacturas de alto contenido tecnológico.
- Apoyo explícito a las pequeñas y medianas empresas, mediante reducción de burocracia, facilitación del acceso a comercio internacional y plataformas de cooperación empresarial.
- Aseguramiento del suministro de materias primas esenciales para la transición energética y la producción industrial europea.

## ¿Qué no es?

1. No es un único acuerdo, en realidad son dos: el Acuerdo de Asociación UE-Mercosur (EMPA) y el Acuerdo Comercial Interino (ITA).
  - a. El primero, el EMPA, es el acuerdo completo y definitivo de asociación entre ambos bloques, que, además de un pilar con acuerdos comerciales, incluye también un pilar político y un pilar de cooperación, enfocados en sostenibilidad, gobernanza y fortalecimiento del vínculo birregional, que contemplan mecanismos como diálogos institucionales regulares entre la UE y Mercosur sobre cuestiones como la democracia, el Estado de derecho, los derechos humanos o la coordinación en foros internacionales, la cooperación técnica, el intercambio de buenas prácticas y el apoyo institucional en ámbitos relacionados con el comercio, la sostenibilidad y la gobernanza.
  - b. El segundo, el ITA, es un acuerdo provisional de carácter comercial, a fin de empezar a obtener los beneficios económicos de los acuerdos comerciales alcanzados cuanto antes. Este acuerdo se integrará en el EMPA una vez que este entre en vigor.
2. En su variable comercial, no contempla exclusivamente la eliminación de aranceles, sino que su ambición desde la perspectiva comercial es más amplia: busca dar acceso real a los mercados de compra pública de ambos bloques, propone esquemas de impulso a la inversión extranjera directa,

simplifica los requerimientos regulatorios y de certificaciones, determina medidas de protección de la propiedad intelectual y reconocimiento de protecciones como las denominaciones de origen, y ambiciona fortalecer las normativas de seguridad alimentaria, desarrollo sostenible y autonomía estratégica.

3. En la parte arancelaria, el acuerdo no implica una eliminación automática y universal de aranceles, sino que esta eliminación es gradual según la sensibilidad de cada sector (en algunos casos, se puede tardar más de 15 años en eliminar completamente los aranceles entre ambos bloques)

### ***Categorías de desgravación arancelaria por sectores (UE-Mercosur)***

<b>Categoría de desgravación</b>	<b>Horizonte temporal</b>	<b>Sectores incluidos (ejemplos)</b>	<b>Caracterización general</b>
<b>Eliminación inmediata</b>	Entrada en vigor	Química básica, plásticos, caucho, papel y cartón, bienes industriales intermedios no sensibles	Sectores con baja sensibilidad y elevada integración en cadenas de valor
<b>Eliminación progresiva corta</b>	Hasta 4 años	Maquinaria industrial general, equipos eléctricos, componentes industriales, textil técnico	Sectores competitivos con necesidad limitada de adaptación
<b>Eliminación progresiva media</b>	7-8 años	Automoción (parte de componentes y vehículos), bienes de equipo complejos, metalurgia transformada, química especializada	Sectores industriales relevantes con sensibilidad media
<b>Eliminación progresiva larga</b>	10-15 años	Automoción sensible, determinados bienes industriales intensivos en capital, agroindustria transformada específica	Sectores estratégicos o políticamente sensibles
<b>Liberalización parcial (TRQ)</b>	Variable según producto	Carne de vacuno, carne aviar, azúcar, etanol, arroz, algunos lácteos	Acceso limitado mediante contingentes con arancel reducido o cero
<b>Excepciones</b>	Sin eliminación	Productos agrícolas muy sensibles y líneas arancelarias específicas	Protección mantenida por razones estructurales o políticas

4. Si bien el 9 de enero de 2026 el Consejo Europeo aprobó ambos acuerdos, y el 17 de enero se firmaron formalmente entre ambas partes, ninguno de los dos ha entrado en vigor ni están plenamente ratificados a día de hoy. Su entrada en vigor plena está condicionada a la ratificación del Parlamento Europeo y en el caso del EMPA, a la de los 27 Estados miembro.

De hecho, el 21 de enero el Parlamento Europeo adoptó una resolución por 334 votos a favor, 324 en contra y 11 abstenciones para remitir ambos textos (EMPA e iTA) al Tribunal de Justicia de la Unión Europea con el fin de que dictamine sobre su compatibilidad con los Tratados de la Unión Europea. Esta decisión parlamentaria suspende de facto el calendario de ratificación en la Eurocámara para ambos acuerdos y deja el proceso en espera de la respuesta del Tribunal de Justicia, cuya evaluación podría tardar hasta dos años.

Este pronunciamiento afecta de forma importante tanto al EMPA como al iTA:

- Para el EMPA, la remisión al TJUE significa que la ratificación parlamentaria queda congelada hasta que exista un dictamen jurídico favorable o aclaratorio. De no obtenerse tal dictamen, la aprobación final podría retrasarse sustancialmente o incluso quedar condicionada a modificaciones del texto.
- Para el iTA, aunque normativamente podría entrar en vigor de forma provisional tras la firma ya ejecutada y la obtención del consentimiento del Parlamento Europeo, la votación del 21 de enero ha introducido un bloqueo político/jurídico: la solicitud de dictamen sobre la base jurídica del iTA implica que el Parlamento no otorgará ese consentimiento final hasta conocer la opinión del Tribunal de Justicia, interrumpiendo así el proceso. No obstante, algunos responsables institucionales han señalado que la Comisión Europea y el Consejo de la Unión Europea podrían evaluar la posibilidad de aplicación provisional del iTA mientras se espera el

dictamen, siempre que se cumplan las condiciones legales pertinentes.

Que el Parlamento Europeo lo haya remitido al TJUE tiene como consecuencias:

- “Congela” la ratificación parlamentaria: El Parlamento no votará el consentimiento final mientras no exista el dictamen del Tribunal. En la práctica, esto introduce un parón de meses y, según estimaciones citadas en prensa, puede irse hasta ~2 años.
- Riesgo de aprobación: si el dictamen es negativo, el acuerdo no puede entrar en vigor tal cual, sería necesaria su revisión y modificación.
- Aumenta la incertidumbre sobre su “aplicación provisional” (iTA): si el Tribunal cuestiona cláusulas o la base legal, una aplicación provisional podría volverse más controvertida o exigir ajustes.
- Abre un escrutinio jurídico sobre puntos concretos “sensibles”: el TJUE puede pronunciarse sobre compatibilidad con los Tratados y sobre cómo el acuerdo interactúa con competencias de la UE. Esto puede traducirse en limitaciones, interpretaciones obligadas o necesidad de redacción correctiva.
- Cambia la negociación interna en la UE: da margen a los grupos y Estados miembros críticos para reordenar mayorías y exigir “aclaraciones” o cambios, y deja a los sectores favorables en un escenario de incertidumbre regulatoria.

Los escenarios que se abren son:

1. Ruta “prudente”: esperar al dictamen del TJUE y preparar el terreno político. Europa puede acelerar el expediente jurídico, aportando argumentos y documentación al procedimiento del TJUE para acotar la duda (base jurídica/compatibilidad con Tratados). Esto no garantiza rapidez, pero puede ayudar a ordenar el debate.

En paralelo, será necesario trabajar en alcanzar la mayoría en el Parlamento para la futura votación de consentimiento (si el dictamen es favorable).

Este escenario se espera que abarque desde algunos meses hasta 2 años en el peor de los casos.

2. Ruta “rápida”: intentar aplicación provisional (sobre todo del iTA). Es una maniobra controversial. La Comisión puede plantear la aplicación provisional del iTA, mediante decisión del Consejo.

Jurídicamente puede ser defendible, pero políticamente es complicado: el Parlamento acaba de pedir control del TJUE y forzar una aplicación provisional puede endurecer posiciones y abrir más frentes (incluido el debate jurídico sobre el alcance del acuerdo).

3. “Blindajes” y ajustes sin reabrir todo el tratado: la UE puede intentar reducir fricción con instrumentos de acompañamiento como declaraciones interpretativas, compromisos operativos, refuerzo de cláusulas y mecanismos de salvaguardia o paquetes de apoyo interno para sectores potencialmente perjudicados, para desactivar la oposición política.

Esto no sustituye al dictamen del TJUE, pero puede facilitar una mayoría posterior.

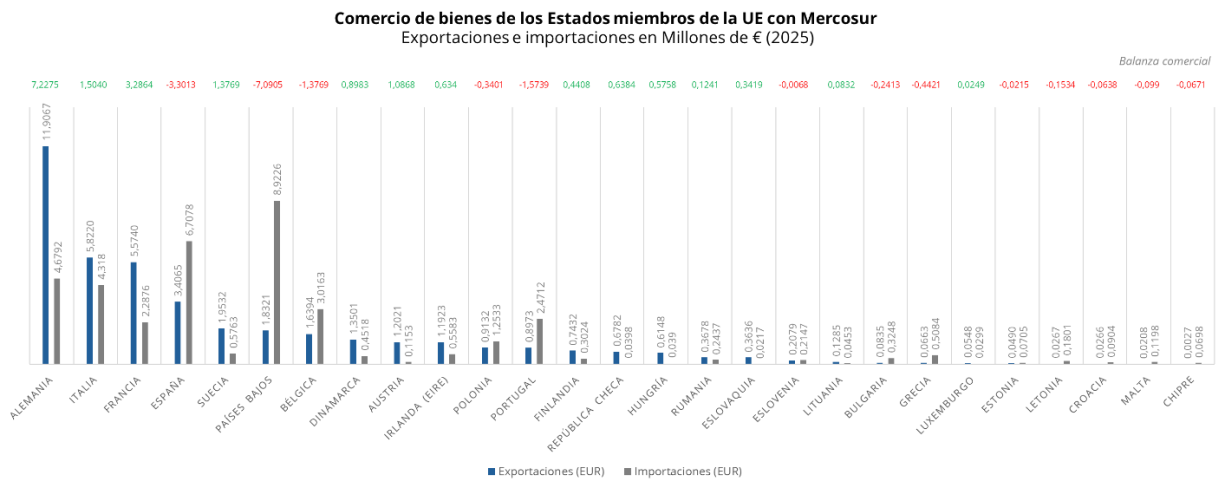
4. Preparar un “plan B” por si el TJUE pone objeciones: trabajar en un texto (o un protocolo/anexo) que pudiera ser compatible con una resolución negativa del TJUE, o replantear la estructura del acuerdo.

## Impacto en Europa

### Impactos generales

El comercio de bienes entre la UE y Mercosur alcanzó los 80.000 millones € en 2025, con una balanza equilibrada (entorno 37.600 M€ de exportación). La UE es un socio comercial clave para Mercosur, lo que resalta la importancia estratégica de las relaciones comerciales entre ambos bloques.

- La UE es el segundo socio comercial de Mercosur en bienes, solo por detrás de China
- Mercosur es el décimo socio comercial de la UE
- Mercosur es el octavo mayor mercado externo de la UE
- El peso de Mercosur en el comercio de España y Portugal es doble respecto a la media europea



En la actualidad, Mercosur aplica un arancel medio del ~11% a la UE, frente al ~5% aplicado por la UE. Esto supone que Europa compite en desventaja frente a China y EE. UU., que operan con mayor flexibilidad industrial y acuerdos preferenciales.

Picos arancelarios en productos clave:

- Automoción hasta 35%
- Maquinaria / bienes de equipo en torno a 14–20%
- Química / farmacéutica hasta 10–18%
- Procesados alrededor del 20–35%

A estos aranceles, hay que sumarle un impacto no esperado, el sobrecoste regulatorio, que se estima en el 15–35%, inhibiendo exportaciones europeas al bloque. Este es otro aspecto sobre el que el acuerdo deberá tener un impacto positivo para las empresas europeas

En este contexto, el acuerdo eliminará o reducirá más del 90% de los aranceles bilaterales, transformando los incentivos comerciales entre ambas regiones. Para la UE, se garantiza un acceso estable para exportaciones de manufacturas, maquinaria, tecnología, automóviles, farmacéuticos y servicios, donde posee ventajas comparativas consolidadas.

Así, los principales beneficios para las empresas europeas se focalizan en:

- Mejora del precio relativo europeo: +12% a +30% (según sector)
- Europa recupera competitividad frente a China y EE.UU.
- Reducción equivalente en barreras no arancelarias: entre -5% y -7 %
- Acceso estable al mercado industrial más relevante de LATAM: Brasil (85% del PIB del Mercosur)
- Mayor estabilidad regulatoria y menor “riesgo-país” para inversión industrial
- Mayor viabilidad de proyectos industriales (menor coste de entrada industrial ↓ 20–30%)
- Protección de un volumen muy alto de Indicaciones Geográficas (más de 340), presentada por la Comisión como la mayor cifra en un acuerdo comercial de la UE, reforzando posicionamiento en agroalimentario “de calidad” y bebidas

Por todo ello, los informes realizados desde la Comisión Europea indican que las empresas europeas se

beneficiarían con más de €4.000 millones anuales en ahorros por derechos de aduana. Por ello, las proyecciones de impacto comercial anticipan un aumento del comercio birregional de +37% en el mediano plazo bajo escenarios dinámicos (unos ~25.000 millones de euros para 2035). Incluso con supuestos conservadores, se estima un +14% de crecimiento en el comercio del Mercosur

Asimismo, a este crecimiento comercial, se le añade que los flujos de IED europea podrían más que duplicarse tras la entrada en vigor del tratado, con lo que, en algunos países del bloque Mercosur, el stock de inversiones europeas podría crecer hasta +177% en una década desde la implementación

Otro punto relevante a tener en cuenta es que el acuerdo incorpora disciplinas de *government procurement* orientadas a no discriminación y transparencia. Para dimensionar la oportunidad: en la UE, las compras públicas equivalen a alrededor del 14% del PIB (más de €1,9 billones anuales), con alto peso en energía, transporte, IT, defensa y salud. Del lado Mercosur, el atractivo se potencia por la magnitud de la agenda de infraestructura en la región: el BID estima que para cerrar brechas hacia 2030 la región requerirá inversiones de infraestructura del orden de 3,1% del PIB anual (y trabajos del propio BID ubican necesidades incluso más altas según objetivos).

En el ámbito de las importaciones, los beneficios esperados para la UE se resumen en: (i) abaratamiento y mayor seguridad de aprovisionamiento de inputs industriales y materias primas críticas, mejorando competitividad y resiliencia de cadenas de suministro; (ii) aumento de la oferta en agroalimentario sensible, normalmente acotado por contingentes (TRQ) —vacuno, avícola, arroz, miel, azúcar— con potencial efecto de contención de precios y diversificación de proveedores; y (iii) mayor previsibilidad y reducción de fricciones comerciales (reglas y procedimientos), manteniendo los estándares SPS (Sanidad (S), Fitosanidad (P) y Seguridad/Salud (S)) de la UE y encajando con requisitos “deforestation-free” aplicables a importaciones, con un efecto agregado sobre importaciones estimado como moderado en las evaluaciones disponibles

Con todo ello, los estudios realizados por la comisión estiman un **efecto macro proyectado** de crecimiento del +0,4% del PIB del Mercosur y del +0,07% del PIB de la UE a largo plazo

### **Impactos sectoriales**

El crecimiento no será lineal, sino que hay sectores con alto potencial de expansión. Si nos concentramos en los productos europeos que se pueden tener un mayor crecimiento en el Mercosur, el sector de automoción, maquinaria y bienes de capital, químicos y farmacéuticos, podrían ser los principales ganadores.

Los documentos de la Comisión también resaltan que el acuerdo facilita el acceso de empresas europeas de servicios (vía establecimiento y provisión transfronteriza) y abre oportunidades adicionales en contratación pública, lo que beneficia de forma transversal a ingeniería, consultoría, servicios empresariales, logística, etc por lo que se espera un impacto positivo en estos servicios

Si analizamos ahora los impactos en cada uno de los sectores:



## Aranceles MFN y liberalización

El acuerdo **impulsa exportaciones industriales europeas y abre nichos para productos agroalimentarios premium**, pero exige estrategia de homologación, trazabilidad y gestión de cuotas para reducir riesgos

	IMPACTO ESPERADO	OPORTUNIDADES	RIESGOS	RECOMENDACIONES
<b>Automoción</b> (vehículos y componentes)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eliminación progresiva de aranceles <b>reduce coste de entrada</b> hasta ~<b>20–35 %</b> en partidas protegidas → mejora inmediata de competitividad</li> <li><b>Brasil concentra</b> la mayor parte de la <b>demanda</b> y es el principal motor de crecimiento regional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mayor penetración de <b>componentes vascos</b> y suministros de alto valor (electrónica, software embarcado)</li> <li>Proyectos de <b>localización parcial</b> (plazos medios) para abastecer mercado regional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Competencia de productores asiáticos</b> con cadenas de suministro más baratas</li> <li><b>Requisitos TBT/SPS y normas</b> de homologación locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Priorizar certificaciones técnicas y homologaciones</b> (norma UNE/ISO, compatibilidad local)</li> <li><b>Evaluar JV</b> o planta de montaje ligera en Brasil para reducir costes logísticos y arancelarios (fit for 7–10 year horizon)</li> <li><b>Oferta de valor:</b> after-sales, digital services, mantenimiento predictivo, etc.</li> </ul>
<b>Maquinaria y bienes de equipo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducción arancelaria en 4–10 años <b>mejora el precio relativo 12–25 %</b> según partida</li> <li><b>Mayor demanda</b> por modernización industrial y proyectos de infraestructura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Exportación de maquinaria</b> avanzada (automatización, energías renovables, agrotech)</li> <li>Contratación pública y proyectos privados de <b>modernización</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Barreras técnicas (TBT)</b> y requisitos de servicio postventa</li> <li>Necesidad de <b>adaptar oferta al poder adquisitivo</b> y modelos de financiación locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Paquetes “producto + financiación + servicio”</b> para reducir barrera de compra</li> <li>Establecer <b>centros regionales</b> de servicio/recambios</li> <li><b>Certificaciones y pruebas de conformidad</b> adaptadas a normas Mercosur</li> </ul>
<b>Química fina y farmacéutica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Aranceles reducidos (10–18 %)</b> sumados a <b>menor fricción TBT</b> → acceso más competitivo para químicos especiales y principios activos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Suministro a la industria local</b> (automoción, agroindustria) y <b>venta de insumos</b> farmacéuticos</li> <li><b>Colaboraciones R&amp;D</b> y producción bajo contrato (CDMO) en mercados con incentivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Estrictos requisitos regulatorios</b> de seguridad y farmacovigilancia</li> <li><b>Riesgo de protección arancelaria</b> residual y competencia local subsidiada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Inversión en cumplimiento regulatorio</b> (certificaciones GMP/ISO)</li> <li><b>Alianzas con distribuidores</b> locales y <b>contract manufacturing</b> para reducir el time-to-market</li> <li><b>Mapear cadenas de suministro</b> para asegurar trazabilidad y cumplimiento ambiental</li> </ul>
<b>Agroalimentación y productos premium (IGs)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Protección de IG y nuevas cuotas ofrecen <b>nichos de premiumización</b> para productos con DO/IG (quesos, vinos, conservas)</li> <li>Sin embargo, las <b>cuotas agrícolas limitan el volumen accesible</b> inicialmente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Venta de productos premium</b> a segmentos urbanos de alto poder adquisitivo (restauración, retail premium)</li> <li><b>Uso de IGs vascas</b> (Idiazábal, txakoli) para ganar precio y posicionamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Cuotas (TQR)</b> acotan crecimiento en materias primas sensibles (carne, lácteos)</li> <li><b>Barreras SPS exigentes</b> (trazabilidad, residuos, certificaciones sanitarias)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Priorizar mercados nicho</b> (distribuidores gourmet, restauración) y diferenciar por origen/IG</li> <li>Invertir en cumplimiento SPS y cadenas de frío/embalaje</li> <li><b>Negociar acceso a cuotas</b> a través de asociaciones sectoriales y apoyar campañas de marketing B2B/B2C</li> </ul>

- **Sector de Automoción:** el acuerdo UE–Mercosur tendría un efecto potencialmente favorable para los fabricantes europeos al eliminarse gradualmente los aranceles que hoy aplica Mercosur a vehículos y componentes con plazos de liberalización largos, lo que permitiría una transición progresiva. Esta reducción arancelaria podría mejorar la posición competitiva de la oferta europea y facilitar el acceso a un mercado de gran tamaño con menos barreras. En paralelo, el acuerdo busca una armonización técnica/regulatoria que reduciría costes de certificación y fricciones comerciales, haciendo más eficiente el flujo de vehículos y piezas. Los modelos anticipan un impacto macro positivo pero moderado, si bien los efectos sectoriales pueden ser más visibles; así como podría reforzar la seguridad de acceso a materias primas relevantes para el sector.
- **Sector de Maquinaria y bienes de equipo:** el acuerdo generaría una ventaja competitiva para la oferta europea al reducir aranceles hoy elevados (≈14–20%), con una liberalización amplia (en torno al 91% de importaciones y hasta 93% de líneas para maquinaria) y un periodo transitorio mayoritariamente de hasta 10 años. Las simulaciones apuntan a un aumento moderado de la producción y exportación europea, impulsado por la demanda en infraestructuras, energía y manufactura en Mercosur, favoreciendo la modernización industrial. El impacto, no obstante, estará condicionado por normas técnicas y certificaciones locales, el cumplimiento de reglas de origen y la propia ratificación, que puede retrasar efectos.
- **Sector Químico y farmacéutico:** El potencial es significativo porque el sector representa una parte muy relevante de las exportaciones europeas a la región, pero estará condicionado por un entorno de fuerte competencia asiática (especialmente China) y presión en márgenes. Persisten limitaciones regulatorias: certificaciones de buenas prácticas, exigencia de representante legal local, y en algunos mercados (p. ej., Brasil) techos de precios y ajustes anuales que restringen la estrategia comercial. Además, la falta de alineación normativa y el uso de excepciones arancelarias generan incertidumbre operativa.
- **Sector agroalimentario (productos premium):** La oportunidad se apoya en la protección de más de 340 Indicaciones Geográficas, reforzando autenticidad y márgenes frente a imitaciones. No obstante, en productos sensibles (cárnico, azúcar, bioetanol y parte de lácteos) el acceso queda limitado por cuotas, manteniendo aranceles altos al superarlas. Persisten cargas por controles de seguridad alimentaria y requisitos de sostenibilidad/trazabilidad “libre de deforestación”. El principal riesgo es la incertidumbre política/ratificación y la posible activación de salvaguardias ante aumentos de importaciones o caídas de precios.

## Relaciones comerciales Euskadi-Mercosur

### Relaciones comerciales Euskadi-Mercosur

Peso comercial relevante de Mercosur: 17º puesto como destino de las exportaciones vascas en 2024 (15º en periodo ene-oct 2025) y el 6º como origen de las importaciones (5º para el periodo de 2025).

- Brasil concentra el 67% de las exportaciones vascas a Mercosur (20º destino) y casi el 97% de las importaciones procedentes de la región en 2024 (6º origen).

Exportaciones de Euskadi a Mercosur: 396 millones de euros en 2024, tras el máximo histórico registrado en 2022. Valores por encima de los registrados antes de 2021, aunque en fase de corrección. Los datos acumulados hasta octubre de 2025 apuntan a una continuidad de esta tendencia de moderación.

- La estructura de las exportaciones vascas a Mercosur refleja el perfil industrial y tecnológico de la economía de Euskadi. En 2024, casi el 46% de las exportaciones correspondieron a maquinaria mecánica y máquinas y aparatos eléctricos, seguidas por aluminio y sus manufacturas, productos del sector aeronáutico y aeroespacial, fundición y automoción.
- Relevancia de Mercosur como mercado para determinados productos estratégicos: es el destino de

cerca del 13% de las exportaciones vascas de navegación aérea o espacial y concentra porcentajes significativos de las exportaciones vascas de fibras textiles vegetales, juguetes, algodón, productos farmacéuticos, químicos orgánicos y aluminio.

Importaciones procedentes de Mercosur: superaron los 1.180 millones de euros en 2024, manteniéndose en niveles elevados tras el fuerte incremento registrado en 2022. Crecimiento vinculado a las compras de derivados del petróleo desde Brasil (balanza comercial claramente negativa para Euskadi desde 2021, tras largo periodo histórico de superávit).

- Dos grandes partidas concentran la mayor parte de los flujos comerciales: combustibles minerales (65% de las importaciones procedentes de Mercosur en 2024), y semillas y frutos oleaginosos (~20%).
- Peso relevante de Mercosur como origen de importaciones de semillas y frutos oleaginosos (cerca del 60% de importaciones de Euskadi de esta partida proceden de la región), así como del estaño y sus manufacturas (40%), y, en menor medida, productos químicos orgánicos y combustibles minerales.

### **Empresas implantadas**

Si Mercosur se considerara como un único país, sería el 5º destino mundial por número de implantaciones vascas, solo por detrás de México, Estados Unidos, Francia y China.

- 120 empresas vascas cuentan con 183 implantaciones en la región, repartidas entre 89 implantaciones productivas y 94 comerciales.
- Brasil lidera claramente esta presencia, con 122 implantaciones, seguido de Argentina (41) y Uruguay (14).

Por sectores:

- Automoción ocupa una posición destacada, con 36 implantaciones, de las cuales 33 son productivas, lo que pone de relieve la apuesta industrial a largo plazo de las empresas vascas en la región.
- Le siguen los sectores de energía y tecnologías de fabricación avanzada, ambos con 29 implantaciones, reflejando oportunidades ligadas a la transición energética, la modernización industrial y la demanda de soluciones tecnológicas.
- También peso relevante de la construcción, la ecoindustria, la consultoría e ingeniería, el transporte y la logística, así como sectores emergentes como las biociencias o la electrónica y telecomunicaciones.

## **Impacto del acuerdo con Mercosur en Euskadi**

### **Impactos generales y sectoriales para Euskadi**

#### **Impacto en relaciones comerciales**

- Consolidación de posición de liderazgo de las exportaciones vascas a Mercosur en máquina herramienta y bienes de equipo, aeroespacial, aluminio y transformación metálica, donde además la tendencia es de crecimiento.
- Oportunidad para ganar cuota en sector farmacéutico y sector químico – abonos (tendencia altamente creciente de las exportaciones vascas a Mercosur, pero con baja representatividad en el conjunto de exportaciones del Estado)
- Fuerte dependencia en los últimos años de importaciones de Mercosur a Euskadi de combustibles minerales y semillas, que en el primer caso puede verse beneficiado por una reducción de costes/precios derivada del acuerdo.
- A priori, no se espera un alto impacto de pérdida de cuota en mercado europeo a favor de producto del Mercosur.

#### **Impacto en implantadas**

El efecto neto previsto es de incremento de implantaciones productivas arrastrado por el incremento de presencia de sus cadenas de valor en Mercosur:

- Nuevas implantaciones, principalmente productivas, como efecto arrastre de la implantación de sus cadenas de valor europeas en la región.
- Refuerzo de filiales, principalmente en Brasil, con una expansión con menos costos y un entorno más predecible. Regla de trato nacional para filiales europeas en Mercosur.
- Riesgo de pérdida de mercado de implantadas ante mayor entrada de producto europeo e incremento de presencia de implantadas de otros países. Aun así:
  - Las implantaciones productivas vascas ya existentes mantienen una posición de mercado que no les hará rentable una desinversión para relocalizarse.
  - En el caso de implantaciones comerciales, es posible que alguna implantación comercial cierre por compensarle en costes, si bien se considera altamente improbable ya que normalmente la presencia física es un factor relevante a la hora de hacer negocios en Latinoamérica.

### Impactos sectoriales directos

Balance positivo: los principales sectores exportadores vascos de alto valor añadido (automoción, fabricación avanzada, maquinaria, equipos eléctricos, aluminio y aeronáutica) se sitúan entre los ganadores del acuerdo, al beneficiarse de la reducción de barreras y de un mejor acceso a estos mercados.

Adicionalmente, se identifican unos sectores infrautilizados (presencia baja en Mercosur en relación al peso de estos sectores en las exportaciones globales europeas, siendo sectores con barreras arancelarias y regulatorias altas que se verán reducidas o eliminadas), que verán en el acuerdo un área clara de oportunidad:

- Sector farmacéutico: cuota actual por debajo de su potencial por barreras no arancelarias y exigencias de producción local. El acuerdo facilita el acceso a un mercado con demanda estructuralmente creciente asociada al envejecimiento y a las enfermedades crónicas.
- Sector Medtech: la previsión de arancel cero y el reconocimiento de estándares técnicos reducirán los costes de entrada y reforzarán la competitividad de los equipos médicos vascos en un contexto de expansión de la cobertura sanitaria y digitalización del sector.
- Servicios digitales y software industrial: la liberalización prevista permitirá la exportación transfronteriza de soluciones de Industria 4.0 y digitalización, eliminando trabas burocráticas.
- Bienes de equipo sector textil: La eliminación de aranceles permitirá posicionar la tecnología de producción vasca como una opción viable para la modernización sostenible de la industria textil de Mercosur.
- Vino, bebidas espirituosas e IG: el acuerdo garantiza la protección legal de las Indicaciones Geográficas y elimina los aranceles, reforzando la exclusividad y competitividad de las marcas premium. Paralelamente, la profesionalización del sector impulsa la demanda de tecnología de procesamiento y embotellado para la modernización de la producción regional de bebidas.

Por otro lado, la reducción de trabas burocráticas y la apertura de los mercados de compra pública entre ambos bloques, se espera que impulsen especialmente al sector servicios avanzados, en el que Euskadi cuenta con áreas y nichos de liderazgo reconocidos, para apoyar a Mercosur en la transición energética y su reindustrialización a través de apoyos en ingeniería y proyectos EPC, consultoría técnica e ingeniería de procesos, digitalización industrial, servicios avanzados en transición energética y servicios de apoyo regulatorio y normativo.

### Impactos sectoriales indirectos cruzados: mayor demanda de clientes europeos habituales de Euskadi vs menor cuota de mercado por entrada de productos de Mercosur

El aumento de exportaciones de los grandes fabricantes y utilities europeas generará una tracción directa sobre la industria vasca integrada en sus cadenas de suministro globales, que también se podrá ver amenazada por un aumento de competencia europea:

- Automoción: Beneficio para la cadena vasca en Europa; impacto desigual y selectivo en implantaciones industriales en Mercosur.
  - Oportunidades
    - Impulso a exportaciones de vehículos europeos por eliminación de aranceles con Mercosur, generará efecto arrastre de mayor demanda de componentes a

- proveedores vascos en Europa.
  - Plantas vascas en Brasil: reducción de costes y ganancia de cuota frente a fabricantes locales, al importar utillajes, moldes y sistemas desde Euskadi sin aranceles (actuales 14–18%).
  - Riesgos
    - Aumento de vehículos importados puede llevar a caída de producción en plantas del Mercosur, reduciendo pedidos a proveedores vascos implantados en la región.
    - Presión competitiva: grandes grupos alemanes en piezas estandarizadas.
- Maquinaria: Ventana clara para tecnología vasca de alto valor añadido; riesgo elevado para oferta estándar y pymes sin diferenciación.
  - Oportunidades
    - Aumento de compras de sistemas de control y subconjuntos vascos por fabricantes alemanes e italianos, impulsados por el crecimiento de ventas de líneas de producción completas en Mercosur.
    - Minería estratégica (litio y cobre): prescripción de tecnología europea por fiabilidad técnica, abriendo oportunidades para maquinaria vasca avanzada en extracción y refino.
  - Riesgos
    - Desplazamiento de las pymes vascas en licitaciones donde prime el precio y el volumen frente a la calidad técnica (amenaza de grandes fabricantes alemanes e italianos).
    - La reducción de aranceles no elimina la presión en precios por la presencia china en la región.
- Energía: Alta alineación con prioridades políticas de transición energética; necesidad de asegurar posicionamiento temprano en consorcios y proyectos tractores.
  - Oportunidades
    - Suministro de componentes eólicos, equipos eléctricos, subestaciones y electrónica de red vascos en proyectos renovables y de digitalización de las redes de las grandes utilities e ingenierías europeas en Mercosur.
    - Participación en consorcios de proyectos vinculados a descarbonización e hidrógeno, donde la empresa vasca jugaría rol clave en electrolizadores, almacenamiento y compresión.
  - Riesgos
    - Las grandes multinacionales pueden integrar verticalmente toda la cadena de suministro desplazando a proveedores medianos.
    - Fuerte competencia con empresas de otras regiones españolas por contratos EPC.

**EUSKADI**  
BASQUE COUNTRY



**BasqueTrade  
& Investment**

Agencia Vasca de Internacionalización  
Nazioartekotzeko Euskal Agentzia



Alameda Urquijo, 36 5ª Planta Edificio Plaza Bizkaia  
48011 Bilbao [info@basquetrade.eus](mailto:info@basquetrade.eus)  
**(+34) 94 403 71 60**