



Apuntes

Tiempo para los buenos aliados comerciales: el impacto económico del Acuerdo UE-Mercosur

María C. Latorre

Carlos Javier González-Cabrera

David Suárez-Cuesta

Apuntes 2025/24

Julio de 2025

fedea

Las opiniones recogidas en este documento son las de sus autores y no coinciden necesariamente con las de Fedea.

Tiempo para los buenos aliados comerciales: el impacto económico del Acuerdo UE-Mercosur

María C. Latorre (UCM)
Carlos Javier González-Cabrera (DG Trade, Comisión Europea)¹
David Suárez-Cuesta (UCM)

Julio de 2025

1. Introducción

Tras más de veinte años desde que comenzaron las negociaciones, el 6 de diciembre de 2024 se alcanzó un Acuerdo final de Asociación entre la UE y los cuatro estados fundadores de Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Aunque la UE cuenta ya con numerosos acuerdos comerciales con América Latina, el presente Acuerdo es de enormes dimensiones pues los cuatro países de Mercosur constituyen la quinta economía del mundo, con una población de más de 270 millones de habitantes. Frente al avance de China, la UE será el primer gran socio comercial en formalizar un acuerdo con Mercosur, que ni EE.UU. ni China tienen, otorgando un acceso preferencial a los países de la región. El Acuerdo no ha sido aún ratificado y se espera que la Comisión Europea presente en próximas fechas una propuesta legal al Consejo y el Parlamento Europeo para su formalización final.

El Acuerdo UE-Mercosur tiene un gran potencial estratégico y económico dentro de la economía global por varias razones. Por una parte, las barreras actuales, especialmente los aranceles, en los países de Mercosur son tan elevadas que su reducción supondría un estímulo importante para el comercio. Por otra, el Acuerdo crea una relación que va más allá de los aranceles y otras reglamentaciones sobre comercio. En ello sigue la línea de los acuerdos más recientes de la UE, que abarcan muchas áreas distintas a las puramente comerciales. Finalmente, el Acuerdo supone una oportunidad importante para que la UE, y especialmente España, fortalezca sus vínculos políticos y culturales con la región.

En un panorama internacional tan incierto como el actual, se hace más necesario que nunca asegurar buenas relaciones comerciales. La Unión Europea (UE), y dentro de ella España, se presenta al mundo como un socio fiable y predecible. En este contexto, el Acuerdo UE-Mercosur plantea diversas cuestiones de interés. ¿Cuál es el impacto económico del acuerdo? ¿Cuáles son los riesgos que se derivan del mismo para la economía española y europea? ¿Qué indican las estimaciones sobre posibles impactos y cómo se comparan con las preocupaciones medioambientales y los intereses de los agricultores europeos? ¿Qué sectores se verían más beneficiados?

En este trabajo se ofrece un análisis sobre el Acuerdo UE-Mercosur que, además de ser largamente negociado, ha generado un importante debate. Se comienza explicando la singularidad de los acuerdos comerciales de la UE y se dedica especial atención a su potencial impacto sobre la economía europea y española. También se presentan sus efectos clave para todos los firmantes, así como para la economía mundial. Las estimaciones *ex ante* se basan en la

¹ Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial de la Comisión Europea ni de ninguna otra institución de la Unión Europea.

aplicación de un modelo de equilibrio general computable, al que nos referiremos como MEGA (Modelo de equilibrio general aplicado). Los resultados se basan fundamentalmente en Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021), pero son plenamente aplicables al protocolo de Acuerdo firmado recientemente. Esos resultados se basan en un modelo multi-sector, multi-factor y multi-región de la economía mundial que extiende otros modelos previos utilizados en la literatura económica (Latorre y Yonezawa, 2018; Latorre, Olekseyuk y Yonezawa, 2019, 2020). En particular, extiende el trabajo de Balistreri, Hillberry y Rutherford (2011), publicado en el *Journal of International Economics*, que fue pionero en la incorporación del modelo de Melitz (2003) a un marco de equilibrio general. El modelo incorpora, por tanto, los efectos sobre la productividad de los exportadores, que es un elemento clave en el trabajo de Melitz (2003), que ha sido la referencia más influyente en el ámbito de la economía internacional en las últimas dos décadas. Junto a ello, el modelo añade la presencia de empresas multinacionales operando en competencia monopolística a la Krugman (1980) y los efectos medioambientales para la economía mundial. Las simulaciones se derivan de los textos negociados del Acuerdo, que se han analizado cuidadosamente. Como se señalará, otros modelos no cuantifican ciertos aspectos del Acuerdo UE-Mercosur lo que, en nuestra opinión, conduce a minusvalorar sus efectos positivos.

Los resultados que se obtienen desmienten varias ideas frecuentemente aceptadas, como que se trata de un acuerdo de “vacas por coches”, que supone un peligro medioambiental o que provocará una “avalancha” de productos agrarios provenientes de Mercosur que será dañina para los agricultores europeos.

2. Los acuerdos de la Unión Europea y las singularidades del Acuerdo UE-Mercosur

La UE ha negociado distintos tipos de acuerdos “comerciales” que, en general, tienden a ser complejos o, como se dice en el ámbito del comercio internacional, “profundos” porque abordan una amplia gama de sectores y cuestiones. Como es conocido, el comercio se ve afectado por numerosas regulaciones domésticas que dificultan las transacciones internacionales. Estas incluyen normativas técnicas y relacionadas con la salud, subvenciones, impuestos, prácticas de concesión de licencias, normas sobre propiedad intelectual y un largo etcétera. Muchas de las regulaciones que se abordan en los acuerdos tienen que ver con “medidas (o barreras) no arancelarias”, que se habían convertido antes de la llegada de Trump 2.0 en los obstáculos más importantes al comercio. Debe tenerse en cuenta que el instrumento arancelario clásico había perdido importancia relativa como resultado de las sucesivas rondas liberalizadoras, primero en el marco del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) y después en el seno de la Organización Mundial de Comercio. Adicionalmente la UE, como otras potencias, ha mostrado una especial sensibilidad por el tratamiento de los productos agrícolas en sus tratados, en un contexto general de menor liberalización que otros tipos de productos.

La UE se define a sí misma como una economía social de mercado, de modo que aspectos tales como la seguridad, la salud y el bienestar son centrales en sus regulaciones. El comercio internacional no es una excepción (Gasimova, 2023). En especial, las disposiciones sobre comercio y desarrollo sostenible han jugado un papel fundamental en los acuerdos comerciales de la UE desde 2010. Este es el objeto de los capítulos de “Desarrollo Sostenible” que se insertan en los acuerdos (Erikson, 2020), con un planteamiento general basado en promover los estándares de convenios internacionales en materia de condiciones del trabajo (respeto a los convenios de la Organización Internacional del Trabajo), protección del medio ambiente y protección climática (aplicación efectiva del Acuerdo de París sobre el Cambio Climático). Muchos de los acuerdos de la UE, aunque no todos, incluyen estos compromisos como cláusulas

exigibles, habilitando sanciones por su incumplimiento. En el caso del acuerdo UE-Mercosur se incluye un mecanismo específico de resolución de disputas, pero sin sanciones comerciales. Además, por primera vez en un acuerdo comercial de la UE, un anexo a este capítulo establece que cada parte “deberá implementar medidas (...) para prevenir una mayor deforestación y reforzar los esfuerzos para estabilizar o aumentar la cobertura forestal a partir de 2030”.

No es nuestro objetivo aquí realizar un análisis de las implicaciones y matices legales de los acuerdos de la UE, pero el consenso apunta a que los acuerdos de la UE son más “profundos” que otros de gran importancia en el comercio mundial. Por ejemplo, el USMCA (US-Mexico-Canada Agreement, que reemplazó al NAFTA) incluye mecanismos más débiles en relación con las normas laborales y medioambientales (Congressional Research Service, 2023). El acuerdo de libre comercio más grande del mundo en términos de PIB y población involucrada, el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)² se centra en eliminar los aranceles entre países, en un período de 20 años, sin incluir disposiciones sobre derechos laborales o de medio ambiente (Petri y Plummer, 2020). Por su parte, el reciente acuerdo entre EE.UU. y Reino Unido, aún no implementado, no cubre sustancialmente la totalidad del comercio, lo que puede incumplir las reglas de la Organización Mundial de Comercio³. En este sentido, debe recordarse que la UE siempre ha defendido un orden mundial basado en normas con marcos predecibles amparados por la OMC o la Organización de Naciones Unidas⁴.

El Acuerdo UE-Mercosur establece un marco muy amplio de medidas, entre ellas la reducción de los altos aranceles que gravan las exportaciones de muchos productos europeos (automóviles, maquinaria, productos textiles y alimenticios, por ejemplo). En ese sentido, el Acuerdo aporta un importante ahorro en costes arancelarios. “Tan sólo en términos de aranceles, el acuerdo representa un ahorro aproximado de 4.000 millones de euros para las empresas europeas. Esto representa cuatro veces las ganancias para la industria de la UE en virtud del Acuerdo de Libre Comercio UE-Japón (JEFTA) y seis veces las obtenidas del Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (CETA)” (Ghiotto y Echaide, 2019, p. 22). Pero el Acuerdo va mucho más allá de la reducción arancelaria aportando, por ejemplo, transparencia y evitando los procedimientos opacos de concesión de licencias de importación y exportación que subyacen a los importantes costes y barreras para las empresas, o incluyendo el tratamiento del comercio digital. Este último es un aspecto al que la literatura económica ha prestado escasa atención.

Existen, en cualquier caso, diversos elementos del Acuerdo cuyos beneficios potenciales resultan de difícil cuantificación. Entre ellos destacan los siguientes:

- El incremento de la seguridad y la transparencia en los intercambios.
- La protección frente a la imitación de 357 indicaciones geográficas correspondientes a productos tradicionales europeos —principalmente alimentos y bebidas— como el “jabugo”

² Entre los diez estados de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y China, Australia, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda.

³ Véase https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm.

⁴ En palabras del Premio Nobel Paul Krugman en un diálogo con el editor del Financial Times, Martin Wolf (Financial Times, 2025): “Hay tres superpotencias económicas en el mundo: Estados Unidos, la Unión Europea y China. Y la Unión Europea, al menos por ahora —y espero que así continúe—, es lo que pensamos que deberían ser las democracias occidentales. Es un lugar donde se aplican las leyes, donde las cosas no son arbitrarias, donde las políticas no cambian de una semana a otra.”

español (la mayor cobertura obtenida hasta ahora), junto con otros derechos de propiedad intelectual.

- El compromiso para aplicar de manera efectiva múltiples aspectos vinculados con la sostenibilidad, y la deforestación. En este ámbito, hay un refuerzo de un conjunto de compromisos jurídicamente vinculantes para proteger el medio ambiente sobre la base de acuerdos multilaterales existentes, como la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), el Convenio sobre la Diversidad Biológica, las medidas de gestión pesquera de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los acuerdos regionales de gestión pesquera, la cooperación contra la resistencia a los antimicrobianos (por primera vez incluida en un acuerdo comercial de la UE), así como la colaboración en el fomento del bienestar animal.
- El compromiso de promoción de los derechos laborales fundamentales establecidos por la Organización Internacional del Trabajo, fomentando una cultura empresarial responsable. Debe mencionarse aquí que en todos estos puntos relativos al Comercio y Desarrollo Sostenible se otorga a las organizaciones de la sociedad civil un papel activo en la implementación del acuerdo, y los compromisos asumidos podrán hacerse valer mediante un mecanismo de resolución de controversias.
- El apoyo a las pequeñas y medianas empresas mediante el acceso a información sobre los requisitos de entrada en los mercados.
- El intercambio ágil de información entre los gobiernos y la realización de consultas técnicas.
- La cooperación bilateral en materia de controles oficiales y certificación.
- La facilitación de la movilidad de profesionales con fines empresariales.

Como se ha indicado, los elementos anteriores son de muy difícil concreción en los modelos y estimaciones econométricas que pueden realizarse pero, con carácter general, son facilitadores de los intercambios. En ese sentido, deben actuar incrementando los efectos esperados del Acuerdo.

Adicionalmente, hay un aspecto que ha ido ganando relevancia con el paso de tiempo pero que también resulta de difícil cuantificación ex ante. Se trata de la inclusión en el Acuerdo de disposiciones conducentes a diversificar las importaciones de minerales críticos y a mejorar la propia seguridad económica de la UE (Guinea y Sharma, 2023). En general, Latinoamérica está emergiendo como actor estratégico en el suministro de materiales esenciales (los denominados minerales críticos o “tierras raras”) para la transición energética y digital (IEA, 2023). Argentina y Brasil, en particular, pueden desempeñar un papel relevante en los esfuerzos de la UE por diversificar fuentes de aprovisionamiento y reducir los riesgos geopolíticos asociados al dominio chino o ruso sobre este tipo de productos.

En este contexto, China controla actualmente el 90 % de la capacidad de procesamiento global de tierras raras y cuenta con algo menos de la mitad de las reservas mundiales, según la Agencia Internacional de Energía (AIE) y el Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS). Sin embargo, Brasil también figura como uno de los países con importantes reservas de tierras raras (Financial Times, 2025a). Por su parte, Argentina está experimentando un reciente giro político y económico a favor del desarrollo minero. En concreto, la creciente demanda global de cobre — metal fundamental para redes eléctricas y tecnologías renovables— ha impulsado una revalorización de su explotación. Por ejemplo, la provincia de Mendoza, tradicionalmente

reticente a la minería metálica por motivos medioambientales, ha comenzado a revertir esta postura ante la necesidad de diversificar su economía y aprovechar una “ventana de oportunidad” para insertarse en la transición energética⁵. Seis proyectos mineros podrían situar a Argentina entre los diez mayores productores de cobre del mundo hacia 2031, según datos de la Cámara Argentina de Empresarios Mineros (Financial Times, 2025b).

3. Impacto económico: visión global del acuerdo

En un extenso estudio previo del Acuerdo elaborado para el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Latorre, Yonezawa y Olekseyuk, 2021) realizamos un análisis a nivel de producto, utilizando ecuaciones de gravedad⁶. El análisis puso de manifiesto que el comercio español ha encontrado en los últimos años no pocos obstáculos que limitaban su potencial en Mercosur. En efecto, una importante conclusión de ese estudio es que, cuando se desciende a un nivel más granular, el comercio español hacia Mercosur parece encontrar obstáculos que impiden incrementos en la variedad de la cesta de productos exportados, en su intensidad exportadora y mejoras en su complejidad. Esta trayectoria de nuestras exportaciones hacia Mercosur contrasta con el perfil generalizado de las exportaciones españolas para el mismo período de tiempo, que han elevado su complejidad⁷, variedad e intensidad de flujos.

El modelo que utilizamos en Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021) extiende, como ya se ha dicho, el trabajo innovador de Balistreri, Hillberry y Rutherford (2011) incluyendo la presencia de multinacionales en los sectores de servicios en un clima de competencia monopolística à la Krugman (1980)⁸. Asimismo, el modelo utilizado incorpora la presencia de desempleo (Latorre, Yonezawa y Zhou, 2015), así como fricciones en la movilidad de la mano de obra. En lo referente al análisis de la sostenibilidad ambiental, se ofrecen resultados cuantitativos del impacto del tratado en las emisiones de CO2 calculadas endógenamente, respondiendo al consumo de combustibles fósiles vinculadas a la producción de los distintos sectores y al consumo privado. Para cuantificarlas se tiene en cuenta el detalle ofrecido por el marco input-output del modelo.

Esta metodología permite ofrecer resultados tanto a nivel macro como microeconómico, dentro del marco coherente y robusto de un modelo de equilibrio general. Este MEGA desagrega la economía mundial para las regiones de España, Resto de la UE, Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y el Resto del Mundo, modelizando el impacto de cuatro elementos importantes del Acuerdo: 1) Los aranceles y cuotas; 2) Las restricciones no arancelarias al comercio; 3) Las restricciones a la Inversión Extranjera Directa (IED) en servicios; y 4) Las medidas de apertura de

⁵ El gobierno de Mendoza ha adoptado medidas para atraer inversión extranjera, como la creación de una zona minera especial y la autorización de 34 permisos de exploración con amplio respaldo político. Además, ha comprometido recursos para mejorar infraestructuras clave y garantizar controles ambientales estrictos, lo que ha favorecido un incipiente consenso social en torno a la minería (Financial Times, 2025b).

⁶ Las ecuaciones de gravedad asocian el comercio bilateral entre dos áreas con el tamaño económico de ambas y con indicadores relativos a los costes de transacción (por ejemplo, la distancia como una aproximación al coste de transporte). Los resultados se encuentran en los Anexos 4, 6 y 9 de Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021).

⁷ La complejidad se refiere al tipo de productos que componen la cesta exportadora. Se mide mediante las herramientas del “espacio de productos” elaborado por el Observatory of Economic Complexity y el Center for International Development de la Universidad de Harvard, basado en los análisis originales de Hidalgo y Hausmann (2009).

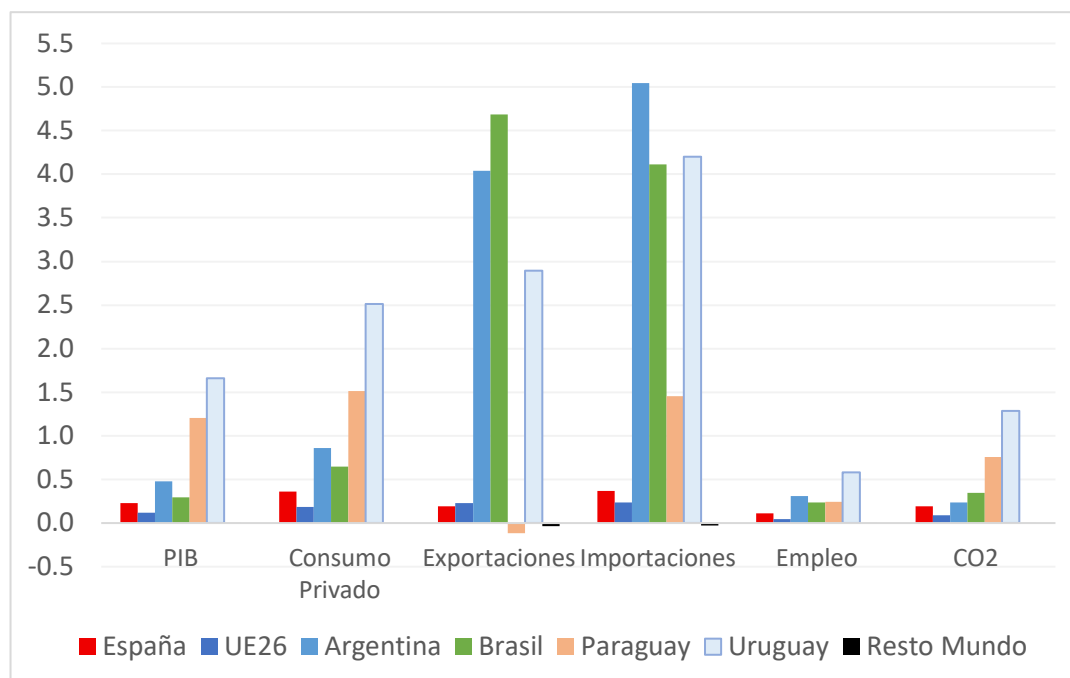
⁸ En el mismo sentido, pueden verse Latorre, Olekseyuk y Yonezawa (2020) y Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2019) para sendos análisis sobre el impacto del Brexit.

la contratación pública (CP) a empresas de la otra área. Hasta donde sabemos, el impacto de este acuerdo en la IED y en la contratación pública no han sido estimados previamente.

Los datos de comercio de bienes originales de la base de datos de GTAP (Aguar et al., 2019), han sido reemplazados por la media del comercio entre España y la UE-26 con los cuatro países de Mercosur en el período 2017-2019 según los datos del International Trade Centre-Trade Map (2020a). Además, los aranceles de Nación Más Favorecida se basan también en el último año disponible (International Trade Center-Macmap, 2020b). Ello permite tener en cuenta, entre otros aspectos, la salida de Paraguay del Sistema Generalizado de Preferencias. Adicionalmente, las simulaciones incorporan reducciones de cuotas y aranceles negociadas tal y como figuran en el Anexo 1 del capítulo de Comercio de Bienes del Acuerdo. Para el análisis, los 9.132 códigos de 8 dígitos del sistema armonizado han sido agregados a 31 sectores de bienes en el modelo por el lado de la Unión Europea, mientras que 9.933 códigos de 8 dígitos del sistema armonizado han sido convertidos a los mismos sectores por el lado de Mercosur.

La modelización de multinacionales se centra en los sectores de servicios debido a que es en estos sectores donde la actuación de estas empresas es especialmente importante. Los datos del peso de las multinacionales en los distintos sectores provienen de Eurostat (2019), TISMOS (World Trade Organization, 2020) y del Financial Times (2020) "fDiMarkets". Las simulaciones sobre la apertura a la prestación de servicios a través de exportaciones o de Inversión Extranjera Directa (IED), así como la de la contratación pública, se basa en los capítulos y anexos del acuerdo negociado en los que se plasma, por ejemplo, qué sectores se liberalizan y cuáles no, conteniendo también indicaciones sobre el grado de ambición en la liberalización.

Gráfico 1. Impacto en las principales variables macroeconómicas de las distintas regiones en el año 16 (% de variación respecto al nivel inicial)



Fuente: Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021).

El Gráfico 1 muestra el impacto macroeconómico del acuerdo UE-Mercosur en España, el resto de la UE (UE-26, es decir, la UE-27 sin España), Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Resto del Mundo, una vez que se hayan aplicado todos los componentes del acuerdo cuantificados en este

documento. Específicamente, el modelo estima el impacto en el PIB, el consumo privado (variación del consumo equivalente), comercio (exportaciones e importaciones agregadas), el empleo y las emisiones de CO₂ quince años después de la implementación del acuerdo (año 16). Esto es, una vez finalizado el periodo transitorio para el proceso de liberalización arancelaria acordado y, por lo tanto, aplicando ya plenamente el régimen arancelario fijado para el futuro.

Como puede observarse en el Gráfico 1, el acuerdo tendrá un impacto positivo a largo plazo en el bienestar económico tanto de la UE (y de España en particular) como de los distintos países del Mercosur: el acuerdo provoca un efecto positivo en el PIB, el consumo privado y el empleo, así como en los intercambios comerciales. Según las estimaciones realizadas, el PIB conjunto de la UE y Mercosur aumentaría un 0,17%. Como también se muestra en el Gráfico 1, las ganancias para España son significativas y superiores a las del resto de la UE. Sin embargo, son los países del Mercosur los que obtienen un mayor impulso. En otros términos, como es previsible, el efecto sobre el PIB y sus componentes es más acusado en los países de menor tamaño (Paraguay, Uruguay) que en España y, por supuesto, que en el conjunto de la UE. Debe señalarse que estos resultados son solo consecuencia de la aplicación de las medidas del acuerdo, pero obviamente la realidad estará condicionada por muchos otros factores, como el impacto de las políticas fiscales, monetarias, comerciales, etc. Cada uno de estos factores tendrá un efecto (positivo o negativo) tanto en el PIB como en todas las demás variables en cada región. Los efectos sobre el resto del mundo son despreciables, registrándose tan solo una muy moderada reducción a largo plazo de las exportaciones e importaciones del resto del mundo como consecuencia de la implementación del Acuerdo UE-Mercosur.

El posible impacto medioambiental es un tema de debate recurrente acerca del Acuerdo UE-Mercosur. Las estimaciones realizadas sugieren que, tanto en la UE como en Mercosur, el Acuerdo genera mayores emisiones brutas de gases de efecto invernadero. Sin embargo, ese aumento es menor que el crecimiento del PIB, indicando una mejora de la eficiencia en términos de reducción de la intensidad de emisiones de CO₂ por unidad de valor añadido.

En concreto, para el año 16, el acuerdo genera un pequeño aumento (0,14%) de las emisiones de CO₂ de la región UE-Mercosur mientras que, como se ha señalado, el PIB de la región UE-Mercosur aumenta un 0,17%. Lo mismo ocurre con la economía mundial, cuyo PIB aumenta un 0,03% con el acuerdo, mientras que las emisiones aumentan un 0,01%. Como muestra el Gráfico 1, este fenómeno es debido mayormente a que la actividad se desplaza de la región «Resto del mundo» hacia la región UE-Mercosur. El resto del mundo es mucho más intensivo en emisiones que la región UE-Mercosur y, por ello, el Acuerdo produce una ligera mejora en la ratio global de emisiones con respecto al PIB a nivel mundial. Como cabría esperar dado su mayor PIB, la parte europea es la que más contribuye a las emisiones resultantes del acuerdo. Si se suman las contribuciones de España y la UE26, estas representan el 59,92% del aumento de las emisiones totales en la región UE-Mercosur, mientras que Brasil representa el 29,41% y el resto de los países del Mercosur, el 11,07%. La mayor parte de las emisiones (50,09%) provienen de los sectores de la electricidad y los servicios, especialmente el transporte. La agricultura contribuye únicamente con un 3,97%, mientras que las emisiones generadas por la industria manufacturera representan un 14,12%. El 31,81% del aumento de las emisiones que serían consecuencia del Acuerdo en el año 16 se explica por el consumo privado, debido principalmente a la demanda de combustible para los automóviles y de gas para sistemas de calefacción y cocinas. Estos resultados son de especial relevancia, pues la alarma sobre la sostenibilidad asociada al Acuerdo se ha centrado en

la agricultura y, particularmente, en la carne de vacuno⁹. Esa alarma se ha focalizado, además, en los potenciales efectos que un fuerte aumento de la demanda de carne de vacuno podría tener sobre la deforestación en la Amazonia brasileña.

Para examinar este punto con mayor profundidad, hemos analizado cuál sería la estructura de las importaciones totales de la UE-27 en el año 16 tras el Acuerdo. La mayor parte de la contribución de Mercosur a las importaciones de la UE-27 se concentraría en los productos manufacturados, con un 59,62% del total de las importaciones procedentes de Mercosur, seguido del agregado de servicios (25,42%) y superando ampliamente a las importaciones agrícolas (14,96%). Las importaciones del sector bovino, que incluye el ganado vacuno, ovino, caprino y equino, así como sus manufacturas correspondientes, serían alrededor del 3,75% de las importaciones de la UE-27 procedentes del Mercosur en el año 16. Para ese año, más de dos tercios de las importaciones de la UE-27 (67,41%) en este sector procederían de la propia UE-27 (comercio intra-UE), mientras que Mercosur representaría el 12,66% (4,55% procedería de Brasil, 4,84% de Argentina, 0,36% de Paraguay y 2,92% de Uruguay). Del total de las exportaciones de cada región de Mercosur a la UE-27, las exportaciones del sector bovino representarían el 6,97% en Argentina, el 1,87% en Brasil, el 4,55% en Paraguay y el 17,28% en Uruguay. Por lo tanto, se puede descartar el riesgo para la Amazonia, dado que no se observa un impulso a la producción ganadera en Brasil como consecuencia del Acuerdo. A esto hay que añadir que el tipo de carne de vacuno que demandan los europeos procede de otras zonas de Brasil, distintas de la Amazonia.

El sector de otros alimentos lidera las contribuciones al total (11,80%), seguido de cerca, quizás de forma sorprendente, por los servicios a las empresas. Estos representan el 11,43% de las exportaciones totales de Mercosur a la UE-27 en el año 16. De hecho, los servicios a empresas movilizan una parte significativa de las exportaciones totales del Mercosur a la UE-27, no solo en Brasil (11,80%) y Argentina (11,33%), sino también en Paraguay (6,83%) y Uruguay (8,72%).

Desde la perspectiva europea, los resultados del modelo indican que el Acuerdo tendría un impacto positivo en el empleo y los salarios en sectores agrícolas como el aceite de oliva, los productos lácteos y el vino (en estos dos últimos también se espera que aumente la producción). Sin embargo, cultivos como los frutales y sectores como el porcino y el vacuno podrían experimentar descensos moderados de la producción. El sector del vacuno sería el más afectado, con una reducción estimada del 1% en España y del 1,2% en el resto de la UE (UE-26).

Hay que destacar que, para proteger la ganadería europea, el acuerdo establece un límite máximo para las importaciones a la UE de carne de vacuno y aves de corral procedentes de Mercosur, equivalentes al 1,6% y el 1,4% del consumo de la UE, respectivamente. Una vez alcanzado este límite, cualquier importación adicional seguirá estando sujeta a los elevados aranceles y restricciones actuales, lo que limitará cualquier cambio significativo de la situación existente. Asimismo, el acuerdo contempla mecanismos que facultan a la UE para suspender de manera temporal las preferencias arancelarias si el incremento de las importaciones genera, o amenaza con generar, un daño significativo a productores agrícolas europeos.

En general, los resultados que se han mostrado en el Gráfico 1 son más positivos que los obtenidos en la literatura anterior. Esto se debe, por una parte, a que nuestro modelo incluye componentes del acuerdo que, según nuestra información, aún no se habían incluido en la

⁹ En nuestro análisis no hemos incluido otros gases de efecto invernadero especialmente significativos en el sector agrícola.

mayoría de los estudios anteriores, como la IED en servicios y la contratación pública. Además, algunos de los estudios se centran en los efectos para los sectores de bienes, sin incluir el impacto en los servicios, que experimentan los mayores aumentos de la producción tanto en la UE26 como en España.

Por otra parte, el impacto positivo sería mucho menor si el modelo fuera de competencia perfecta. En cambio, con la modelización à la Melitz (2003) se incluyen empresas de diferentes tamaños, costes y niveles de productividad en diversos sectores manufactureros, además de modelizar que las empresas manufactureras pueden simplemente abandonar determinados mercados y empezar a exportar a otros, pasando de servir únicamente al mercado nacional a exportar, o viceversa. En concreto, la consideración de un modelo de competencia perfecta en lugar de los supuestos, más realistas, de un modelo à la Melitz, hubiese resultado en un crecimiento del PIB español del 0,10%, en lugar del 0,23% aquí estimado. En el mismo sentido, si el modelo tampoco incluyera la existencia de multinacionales de servicios que tienen cierto poder de mercado, el PIB español solo habría crecido un 0,08% en el año 16.

La Tabla 1 muestra algunos resultados adicionales que permiten profundizar un poco más en los impactos ex ante estimados para la economía española. Las cuatro primeras filas de la Tabla 1 muestran los efectos del acuerdo en el año de su entrada en vigor (año 1), en el año 5 (cuatro años después de la entrada en vigor), en el año 11 (diez años después de su aplicación) y en el año 16 (quince años después de su entrada en vigor). Estos incluyen el impacto combinado de los cuatro componentes del Acuerdo que se citaron con anterioridad: reducción de aranceles y cuotas, restricciones no arancelarias al comercio (MNA) y a la Inversión Extranjera Directa (IED) en servicios y medidas de apertura de la contratación pública (CP). Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que el calendario de reducciones arancelarias es asimétrico, siendo más rápido por parte de la UE. Aproximadamente, el 85% de los productos europeos se liberalizarán con la entrada en vigor del acuerdo, mientras que, en el caso de los aranceles que Mercosur impone a la UE solo se liberalizarán instantáneamente el 6% de los productos.

Tabla 1. Impacto macroeconómico en España de los distintos escenarios y componentes del Acuerdo UE-Mercosur (% de variación respecto al nivel inicial)

	PIB	Consumo Privado	X	M	Empleo	Salarios	Remuneración capital	Emisiones CO ₂	IPC
Total año 1	0,14	0,22	0,01	0,16	0,05	0,07	0,19	0,09	0,05
Total año 5	0,17	0,27	0,11	0,26	0,08	0,08	0,22	0,13	0,05
Total año 11	0,22	0,35	0,18	0,35	0,11	0,13	0,27	0,19	0,09
Total año 16	0,23	0,36	0,20	0,37	0,11	0,14	0,28	0,19	0,10
Aranceles año 1	0,02	0,03	0,06	0,06	0,02	0,00	0,02	0,02	0,00
Aranceles año 5	0,06	0,08	0,16	0,17	0,04	0,01	0,05	0,06	0,00
Aranceles año 11	0,08	0,12	0,23	0,23	0,06	0,05	0,08	0,10	0,03
Aranceles año 16	0,09	0,13	0,24	0,24	0,06	0,06	0,08	0,10	0,04
MNAs años 1-16	0,02	0,03	0,04	0,04	0,01	0,01	0,02	0,02	0,00
IED años 1-16	0,08	0,13	-0,11	0,03	0,02	0,04	0,13	0,03	0,04
CP años 1 y 5	0,01	0,02	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
CPdoble años 11 y 16	0,03	0,05	0,01	0,03	0,01	0,02	0,04	0,02	0,02

Los resultados de la Tabla 1 muestran que el Acuerdo UE-Mercosur es beneficioso para la economía española y debería serlo aún más a medida que se vaya implementando todo su

potencial: desde un impacto inicial sobre el PIB del 0,14% en el año 1, se observa un impulso creciente hasta alcanzar el 0,23% en el año 16.

La ambiciosa negociación de las reducciones arancelarias y de cuotas, incluidas ambas en este escenario que, en aras de la simplicidad, denominamos «aranceles», es clave para explicar el impacto total del acuerdo. La reducción de las barreras no arancelarias sobre el comercio de bienes y servicios («MNA año 1-año 16») tiene un efecto positivo, aunque pequeño (+0,02% del PIB). Aumentan el comercio, pero en menor medida que la liberalización arancelaria.

España se beneficiará también de las reducciones de las barreras no arancelarias aplicadas a la IED («IED año 1-año 16»). La UE es, desde hace mucho tiempo, el mayor inversor en Mercosur. Hoy en día es difícil saber si sigue siéndolo o si ha perdido esta posición frente a China, o más bien frente a las empresas estatales chinas, cuyas estadísticas de IED no son públicas. En cualquier caso, el BID (2019) documenta algunos casos en los que, tras la firma de acuerdos de libre comercio, la IED procedente de la UE se multiplicó entre 4 (Albania) y 13 veces (Argelia). En el caso de Chile, el acuerdo de libre comercio firmado con la UE multiplicó por seis las inversiones europeas en ese país (BID, 2019). La presencia de filiales españolas en Mercosur es relevante y un aumento de sus operaciones tendría un impacto positivo en el PIB español, de aproximadamente un 0,08%.

Las dos últimas filas de la Tabla 1 presentan los resultados de la apertura a la contratación pública. Mercosur abrirá por primera vez sus contratos públicos a las empresas europeas, que competirán en igualdad de condiciones con las empresas locales gracias a este acuerdo y, por el momento, no se abrirán a ninguna otra empresa extranjera. Las simulaciones relativas a la contratación pública varían en función de los años del acuerdo considerado, ya que el acuerdo prevé que, aunque inicialmente está abierto a los organismos de la administración central, en un plazo máximo de dos años a partir de su entrada en vigor también afectará a niveles regionales de las administraciones públicas. Así, en los años 1 y 5 consideramos un escenario de contratación pública solo a nivel central («CP años 1 y 5»). Por el contrario, para los dos períodos siguientes ampliamos este escenario con la contratación regional, en el que las reducciones de las medidas no arancelarias sobre el comercio de bienes y servicios y la IED en servicios resultantes de la apertura a la contratación pública se multiplican por dos («CP años 11 y 16»). La única excepción es Brasil, que ya ha abierto el ámbito regional desde el primer momento en el Acuerdo de diciembre de 2024, por lo que el impacto de la contratación pública será el del período «CP años 11 y 16».

Aunque no se muestra en la Tabla 1, el desglose por productos permite observar el limitado aumento de las importaciones agrarias en España (0,53% en el año 16), que se ve acompañado de una reducción de sus precios (-0,13%). Para el resto de la UE26, el aumento de las importaciones agrarias es de un 0,13% y sus precios experimentan una caída del -0,04% en el año 16.

Otra conclusión del análisis es que el acuerdo tiende a incrementar, en general, la complejidad de la cesta exportadora de España, aproximada empíricamente mediante las herramientas del “espacio de productos” (Hidalgo y Hausmann, 2009). La literatura ha señalado que los productos más complejos gozan de un mayor potencial de crecimiento de la demanda. Aunque con el acuerdo se da un incremento generalizado de la producción de la mayoría de los sectores, lo que provoca una creación de empleo junto con aumentos salariales para la mayor parte de ellos, en el año 16, el sector que más aumenta su producción es el de química (0,40%).

4. Conclusiones

El incierto contexto mundial en el que se desarrolla el comercio ha “resucitado” el Acuerdo UE-Mercosur. Siempre es importante contar con aliados comerciales fiables pero, en las circunstancias actuales, lo es aún más. La UE cuenta con la ventaja de presentar uno de los mercados más grandes y predecibles a nivel global.

Utilizando un modelo de equilibrio general de la economía mundial, y aplicando las principales medidas integradas en los textos negociados del Acuerdo UE-Mercosur, este trabajo pone de manifiesto que es el Acuerdo es beneficioso para todos sus firmantes. Las ganancias para España son relevantes y mayores que para el resto de la Unión Europea, si bien son los países de Mercosur los que obtienen un mayor impulso.

Tabla 2. Sobre los (falsos) mitos del Acuerdo

“Vacas por coches”	Riesgos medioambientales	Peligro para agricultores UE27
<ul style="list-style-type: none"> • La agricultura será una parte menor del comercio proveniente de Mercosur. <p>La distribución sectorial de importaciones desde Mercosur a UE27 con acuerdo implementado:</p> <p>14,96% Agricultura (vacuno inferior al 3,75%) 59,62% Manufacturas 25,42% Servicios (con importante peso de los servicios a empresas provenientes de Mercosur (11,43%))</p> <p>67,41% de las importaciones de vacuno de la UE tras el acuerdo provendrán de la propia UE27, mientras que el 12,66% provendrán de Mercosur (4,55% de Brasil, 4,84% de Argentina, 0,36% de Paraguay y 2,92% de Uruguay).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo novedoso que cubre el e-commerce. • El análisis a nivel de producto indica una especialización en productos más complejos. 	<ul style="list-style-type: none"> • 0,03% ↑ PIB mundial • 0,01% ↑ emisiones de CO₂ mundiales → Promueve desarrollo tecnologías más limpias. • Contribución sectorial a emisiones de CO₂: 3,97% Agricultura 14,12% Manufacturas 50,09% Servicios (especialmente electricidad y transporte) 31,81% Consumo privado (combustible de calefacciones y coches) • Carne de vacuno producida lejos de la Amazonia • Cláusulas que protegen el cumplimiento del Acuerdo de París • Anexo específico de lucha contra la deforestación en el capítulo de “Desarrollo sostenible” 	<ul style="list-style-type: none"> • Limitada liberalización agraria en los acuerdos comerciales de la UE • Cuotas reducidas de importaciones (por ejemplo, cantidades equivalentes a 1,6% y 1,4% del consumo de la UE para vacuno y aves de corral, respectivamente). • ↑ importaciones agrarias 0,53% (España); 0,13% (UE26) • ↑ empleo y salarios en UE27 y España: Aceite de oliva Productos lácteos Vino • ↓ producción en España en UE27 y España: Frutales Porcino Vacuno • Mecanismos de salvaguardia que permiten suspender temporalmente preferencias arancelarias para ↑ importaciones que generen o puedan generar daño a los agricultores de la UE.

Fuente: Elaboración de los autores.

La Tabla 2 sintetiza las principales conclusiones obtenidas, considerando las estimaciones realizadas y las cláusulas del Acuerdo. En base a ellas, podemos concluir que el debate en torno al Acuerdo ha generado varios *falsos* mitos, particularmente los referidos al impacto sobre el sector agrario y ganadero europeo y sobre la sostenibilidad medioambiental.

Referencias

Aguiar, A, Chepeliev, M., Corong, E., McDougall, R. y Van Der Mensbrugghe, D. (2019). The GTAP Data Base: Version 10. *Journal of Global Economic Analysis*, Vol. 4 (1), pp. 1-27.

Balistreri, E.J., Hillberry, R.H. y Rutherford, T.F. (2011). Structural estimation and solution of international trade models with heterogeneous firms. *Journal of International Economics*, vol. 83, pp. 95-108.

Congressional Research Service (2023, February 10). *USMCA: Labor provisions* [Report No. IF11308]. <https://sgp.fas.org/crs/row/IF11308.pdf>

Eurostat (2019). *Inward fdi*. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Financial Times (2020). *fDi Markets*. <https://www.ft.com/capital-markets>

Financial Times (2025a). Rare earth resources prove a magnet for Trump: US president eyes Ukraine and Greenland as he sets out to give America a boost in a market long dominated by China. 7 de marzo.

Financial Times (2025b). Argentina's wine heartland seeks copper riches. 8 de mayo

Financial Times. (2025c, June 6). *The Wolf-Krugman Exchange — The crisis of trust*. <https://www.ft.com/content/dd41cb0c-5fbb-4ba3-b485-f84a933db993>

Gasimova, C. (2023). *Critical discussion of "essential elements clauses" in EU trade agreements*. Lund University. <https://ssrn.com/abstract=4501732>

Guinea, O., y Sharma, V. (2023). European economic security and access to critical raw materials: Trade, diversification, and the role of Mercosur. ECIPE Policy Brief. July.

Ghiotto, L., y Echaide, J. (2020, febrero). *El Acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea: Estudio integral de sus cláusulas y efectos* [Informe]. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2020/05/Informe_Mercosur_UE_2020.pdf

Hidalgo, C. A, y Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 106 (26), pp. 10570–10575.

Hidalgo, C. A, Klinger, B, Barabási, A.-L, y Hausmann, R. (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*, Vol. 317 (5837), pp. 482–487.

IEA (2023). Latin America's opportunity in critical minerals for the clean energy transition, IEA, April, Paris: <https://www.iea.org/commentaries/latin-america-s-opportunity-in-critical-minerals-for-the-clean-energy-transition>

International Trade Centre (2020a). *Market Access Map*: <https://www.macmap.org/>

International Trade Centre (2020b). *Trade Map*: <https://www.trademap.org>

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, vol. 70, pp. 950-959.

Latorre, M. C., y Yonezawa, H. (2018). Stopped TTIP? Its potential impact on the world and the role of neglected FDI. *Economic Modelling*, vol. 71, pp. 99-120.

Latorre, M. C., Yonezawa, H., y Olekseyuk, Z. (2021). *El impacto económico del Acuerdo UE-Mercosur en España*. Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://comercio.gob.es/es-es/publicaciones-estadisticas/paginas/impacto-economico-acuerdo-ue-mercosur.aspx>

Latorre, M. C., Olekseyuk, Z., y Yonezawa, H. (2020). Foreign multinationals in services sectors: A general equilibrium analysis of Brexit. *World Economy*, 43, 2830–2859. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/twec.13034>

Latorre, M. C., Yonezawa, H., y Olekseyuk, Z. (2019). Trade and foreign direct investment-related impacts of Brexit. *World Economy*, 43, 2–32. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/twec.12859>

Melitz, M.J. (2003). The Impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695–1725.

Petri, P. A., y Plummer, M. (2020). *RCEP: A new trade agreement that will shape global economics and politics*. The Brookings Institution. , November 16 <https://www.brookings.edu/articles/rcep-a-new-trade-agreement-that-will-shape-global-economics-and-politics/>

World Trade Organization (2020). Trade in Services data by mode of supply (TISMOS). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm