



# ImportIA

## UE-Mercosur en aplicación provisional

Hoja de ruta para PyMEs argentinas que importan y exportan

---

### Análisis técnico del Acuerdo Interino de Comercio

*Documento público de inteligencia comercial — distribución abierta*

Fecha: Mayo de 2026

Referencia: IIA-LM-MERCOSUR-001

Documento público de inteligencia comercial — distribución abierta



# UE-Mercosur en aplicación provisional

## Hoja de ruta para PyMEs argentinas que importan y exportan

*Análisis técnico del Acuerdo Interino de Comercio en vigencia desde el 1 de mayo de 2026*

Este documento sintetiza el aparato técnico, normativo y operativo del Acuerdo Interino de Comercio (iTA) entre la Unión Europea y el Mercosur, con foco en lo que una PyME argentina importadora o exportadora necesita decidir, con qué información y en qué plazos. Se organiza en diez secciones: panorama general, arquitectura arancelaria, reglas de origen, cuotas, EUDR como barrera paraarancelaria, salvaguardas, lectura sectorial dual para diez sectores, mapa transversal de ganadores y perdedores, cronograma de decisiones operativas y errores frecuentes documentados en acuerdos comparables.

### 1. Panorama del iTA en aplicación provisional

El 1 de mayo de 2026 entró en vigor provisional el Acuerdo Interino de Comercio (iTA) entre la Unión Europea y el Mercosur. Es el componente comercial del entendimiento alcanzado en la Cumbre del Mercosur de Montevideo el 6 de diciembre de 2024 y firmado formalmente en Asunción el 17 de enero de 2026. Argentina lo aprobó por la Ley 27.800, publicada en el Boletín Oficial el 26 de febrero de 2026; del lado europeo, el Consejo de la UE adoptó las decisiones autorizando la firma el 9 de enero y notificó la aplicación provisional el 23 de marzo del mismo año. La fecha del 1 de mayo es el punto de partida del cronograma de desgravación: el “año 0” del Anexo 2-A.

El acuerdo se firmó como dos instrumentos jurídicos paralelos. El **EMPA** (Acuerdo de Asociación) abarca tres pilares —diálogo político, cooperación y comercio— y requiere ratificación por los 27 Estados miembros de la UE más los parlamentos del Mercosur, un proceso que en casos comparables ha llevado años: el CETA, ocho años después de su aplicación provisional, todavía espera ratificación plena en una decena de Estados europeos. El **iTA** contiene exclusivamente el pilar comercial, cae bajo competencia exclusiva de la UE y por eso pudo entrar en vigencia provisional sin aguardar a las 27 ratificaciones nacionales. El iTA opera de forma autónoma hasta que el EMPA esté plenamente ratificado, momento en el que se extingue.

Las dimensiones del flujo bilateral dan contexto a lo que el acuerdo modifica. Según la Comisión Europea, las exportaciones de bienes de la UE al Mercosur alcanzaron 57.000 millones de euros en 2024 y las de servicios 29.000 millones en 2023. El Consejo de la UE consigna un comercio total bilateral —incluyendo bienes y servicios en ambos sentidos— de 111.000 millones de euros y una población conjunta de 700 millones de personas. La UE es el mayor inversor del bloque sudamericano: stock de inversión extranjera directa de 390.000 millones de euros en 2023. La liberalización pactada cubre el 92 % de las importaciones europeas desde el Mercosur y el 91 % de las líneas industriales del Mercosur frente a la UE. Para amortiguar impactos en el campo europeo, la Comisión Europea constituyó un fondo de 6.300 millones de euros.

Subsiste un riesgo institucional explícito en la UE. El Parlamento Europeo consultó al Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la legalidad del mecanismo de aplicación provisional. Si el TJUE fallara en contra, el iTA quedaría suspendido, con las inversiones de adaptación ya realizadas convertidas en costos hundidos. Las posiciones políticas dentro del bloque tampoco son uniformes: España, Alemania, Italia y Portugal están entre los promotores activos, mientras Francia y Polonia



mantienen posiciones críticas. Del lado del Mercosur, los gobiernos de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay impulsaron la firma; el G6 argentino —UIA, SRA, CAC, Camarco, BCBA y Adeba— se manifestó a favor; AFAC, la cámara autopartista, definió la situación como “una oportunidad o una amenaza, dependiendo de la posición estratégica” del país. Organizaciones ambientales como Greenpeace cuestionan el acuerdo por sus posibles efectos sobre deforestación y uso de plaguicidas. Para la planificación operativa de una PyME, todas estas posiciones son insumos del análisis de riesgo, no opiniones a tomar partido.

## 2. Arquitectura arancelaria: cómo leer el cronograma del Anexo 2-A

Una vez ubicado el marco institucional, lo primero que cualquier PyME importadora o exportadora necesita resolver es el cronograma específico de su producto. El Anexo 2-A del iTA ordena toda la desgravación arancelaria en diez categorías. El cronograma del Mercosur se publica en el Apéndice 2-A-2 con clasificación NCM 2012; el cronograma europeo en el Apéndice 2-A-1. Comprender estas categorías es la primera operación práctica: tomar el NCM del producto, identificar la categoría asignada y proyectar el arancel aplicable año a año.

Categoría	Tratamiento	Llegada al 0 %	Lectura operativa
0	Eliminación inmediata	Entrada en vigor (01/05/2026)	El producto ya está al 0 % desde la firma — captura inmediata
4	Cinco tramos anuales iguales	1 de enero de 2030	Reducción del 20 % por año desde el año 0
7	Ocho tramos anuales iguales	1 de enero de 2033	Reducción cercana al 12,5 % por año
8	Nueve tramos anuales iguales	1 de enero de 2034	Reducción cercana al 11,1 % por año
10	Once tramos anuales iguales	1 de enero de 2036	Reducción cercana al 9,1 % por año
15	Dieciséis tramos anuales iguales	1 de enero de 2041	Reducción cercana al 6,3 % por año — la curva más larga estándar
SW/12	Espumantes: duty-free inmediato si valor aduanero $\geq$ USD 8 FOB/L; bajo umbral, hasta el año 12	Año 12 para producto bajo umbral	Discriminación por valor: la gama premium captura desde el día uno
15V	Vehículos seleccionados: arancel base hasta fin del año 6; desgravación desde el año 7; cuota de 50.000 unidades anuales con reducción del 50 % del base hasta fin del año 8	1 de enero de 2041	Período de gracia más cuota — máxima protección al sector terminal
TRQ	Contingentes arancelarios	Variable según producto	Tarifa intracuota distinta a extracuota — ver Sección 4
E	Excluido	No aplica	No hay desgravación; arancel base permanece — los “huecos” del acuerdo

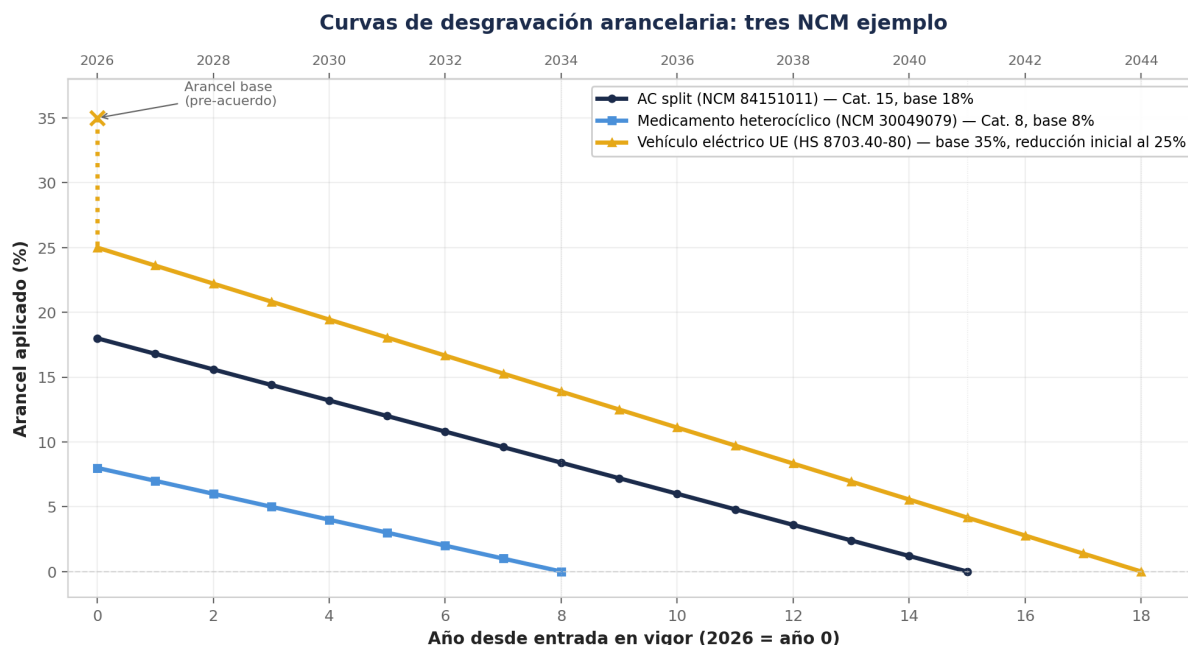
Fuente: Anexo 2-A del Acuerdo Interino de Comercio UE-Mercosur, Comisión Europea.

La distribución de NCMs entre categorías define cómo se reconfigura el comercio bilateral en cada sector. La **categoría 10** concentra la mayor parte de la industria intermedia: maquinaria, electrodomésticos, gran parte del capítulo farmacéutico y muchas autopartes. Esto significa que el grueso del reordenamiento se materializa entre 2026 y 2036 —una década de transición operativa—.

La **categoría 15** agrupa la industria sensible para el Mercosur (vehículos terminales, ciertos electrodomésticos, maquinaria pesada): la curva extendida permite reconversión paulatina pero también prolonga la captura del beneficio para el lado importador. La **categoría E**, por su parte, marca los productos que el acuerdo deja fuera. En el caso argentino, los vinos en envases mayores a 5 litros (NCM 22042919) y el mosto de uva (NCM 22042920) están en categoría E; lo mismo sucede con freezers horizontales y verticales de cierta capacidad (NCM 84183000 y 84184000). Identificar estos huecos antes de planificar es indispensable.

La categoría **SW/12** introduce un mecanismo discriminador por valor que tiene consecuencias estratégicas concretas. Un espumante argentino con valor aduanero declarado de USD 8 por litro FOB o más entra a la UE con arancel cero desde el primer día; uno con USD 7,99 espera doce años para llegar a la misma posición. El umbral se transforma así en una decisión comercial deliberada para bodegas con capacidad de empujar el precio FOB al rango premium.

Algunos ejemplos cuantifican cómo se traduce todo esto en una operación concreta. Un importador argentino de un equipo de aire acondicionado split (NCM 84151011, arancel base 18 %, categoría 15) ve la desgravación lineal en dieciséis tramos de aproximadamente 1,1 puntos por año: en el año 5 paga cerca del 12,4 %, en el año 10 alrededor del 6,8 %, y recién al año 15 alcanza el 0 %. Un importador de un medicamento heterocíclico (NCM 30049079, arancel base 8 %, categoría 8) llega al 0 % en el año 8 con una curva relativamente rápida. Un exportador argentino de paragolpes para automóviles (NCM 87081000, categoría 10) ve un beneficio progresivo durante once años hasta el cero arancelario en 2036. Un importador de un vehículo eléctrico europeo (HS 8703.40 a 8703.80, excepto hidrógeno) parte de un arancel base argentino del 35 % y captura una reducción inicial al 25 % desde el día uno, llegando al 0 % en el año 18 (2044).



Visualización A — Curvas de desgravación arancelaria de tres NCM ejemplo. Eje X: año desde la entrada en vigor (2026 = año 0). Eje Y: arancel aplicado en %.

### 3. Reglas de origen y declaración del exportador



Conocer el cronograma arancelario, sin embargo, no es suficiente: ningún arancel preferencial aplica si el producto no califica como originario. Las reglas que definen ese estatus están en el Capítulo 3 y el Anexo 3-B del iTA. El acuerdo introduce un **modelo de autocertificación**: la declaración de origen la emite el propio exportador en la factura, en una nota de entrega o en otro documento comercial con detalle suficiente para identificar el producto. Esto reemplaza —en régimen pleno— al certificado de origen tradicional emitido por las cámaras del Mercosur, aunque la transición es gradual: durante un período transitorio de tres años, prorrogable a cinco según consigna PwC Argentina, conviven ambos esquemas. La Disposición 1/2026 de la Subsecretaría de Comercio Exterior (Boletín Oficial del 30 de abril de 2026) establece el procedimiento argentino: la declaración se gestiona vía Trámites a Distancia (TAD), tiene carácter de declaración jurada y la autoridad competente es la Secretaría de Industria y Gestión Comercial del Ministerio de Economía. La validez de la declaración es de doce meses desde su emisión y la documentación de respaldo debe conservarse por un mínimo de tres años, tanto del lado del exportador como del importador.

Las reglas específicas varían por capítulo y subpartida. Para alimentos primarios (capítulos 2, 3, 4, 7, 8, 10 y 12) la regla es generalmente “wholly obtained”: todos los materiales del capítulo deben ser enteramente originarios. Para industria pesada y química (capítulos 28-29, 30, 38, 72-83 y 84-85) la regla típica es CTH (Change of Tariff Heading) o un máximo de 50 % de materiales no originarios sobre valor EXW. Para electrónica avanzada (HS 8443, 8471, 8517, 8525, 8527, 9030, 9031) la regla es más exigente: ensamblado y soldadura de componentes en el PCB principal más integración final más configuración, software y pruebas funcionales en zona. La mera importación de un módulo terminado y su descarga en una caja con etiqueta argentina **no califica**. Existe, en paralelo, una tolerancia general: hasta el 10 % del valor EXW puede provenir de materiales no originarios cuando el producto no cumple estrictamente la regla del Anexo 3-B. Pero hay procesos que el Capítulo 3, Artículo 3.6, descarta explícitamente como suficientes para conferir origen —reempaque simple, ensamblado simple, etiquetado, clasificación, mezcla simple y sacrificio de animales—, y son las trampas administrativas más frecuentes.

Algunos ejemplos cuantifican el costo del error. Un exportador argentino de carne bovina que use ganado faenado de origen brasileño no califica como wholly obtained: pierde el preferencial del 7,5 % intracuota y vuelve al arancel extracuota completo. Un fabricante argentino de electrodomésticos que ensambla componentes asiáticos depende de la regla del 50 % EXW; si el valor de materiales no originarios excede ese umbral, paga arancel completo. Un exportador de electrónica con componentes importados que no integra el PCB principal en zona pierde la preferencia, aun cuando el producto físicamente se ensamble en Argentina.

El acuerdo también incorpora la posibilidad de **acumulación de origen** entre la UE y los socios del Mercosur, e incluso, según señala el Real Instituto Elcano, con redes preexistentes como la UE-México. Aprovecharla requiere asesoría especializada pero abre opciones de aprovisionamiento que sin el acuerdo no serían viables.

## 4. Cuotas y administración argentina de contingentes

Una vez resueltas la categoría arancelaria y la calificación de origen, queda un tercer plano operativo que para varios productos sensibles —especialmente del lado europeo— condiciona el acceso real al beneficio. El iTA no concede a estos productos arancel cero pleno sino tarifa intracuota dentro de un volumen anual definido. Estos contingentes son la única vía preferencial hasta que el acuerdo eventualmente cambie esa lógica, y su gestión administrativa es, por lo tanto, decisiva.



El paquete de cuotas concedidas por la UE al Mercosur incluye los siguientes volúmenes finales (alcanzados en el año 5 en la mayoría de los casos, con un fasing inicial que en el año 0 representa entre el 15 % y el 17 % del total):

Producto	Volumen final anual	Año 0 (2026)	Arancel intracuota
Carne bovina fresca/refrigerada	54.450 t	9.075 t	7,5 %
Carne bovina congelada	44.550 t	7.425 t	7,5 %
<b>Carne bovina total nueva (AIC)</b>	<b>99.000 t</b>	16.500 t	7,5 %
Carne porcina	25.000 t	4.167 t	EUR 83/t
Aves deshuesadas	90.000 t	15.000 t	0 %
Aves con hueso	90.000 t	15.000 t	0 %
<b>Aves total</b>	<b>180.000 t</b>	30.000 t	0 %
Leche en polvo	10.000 t	1.000 t	Pref. 10 %→100 % al año 10
Quesos	30.000 t	3.000 t	Pref. 10 %→100 % al año 10
<b>Maíz / sorgo</b>	<b>1.000.000 t</b>	166.667 t	0 %
Arroz	60.000 t	10.000 t	0 %
Azúcar refinación Brasil	180.000 t	desde el día 1	0 %
Etanol total	650.000 t	108.333 t	Químico 0 %; otros usos EUR 6,4/hl o EUR 3,4/hl
Miel	45.000 t	7.500 t	0 %
Huevos	3.000 t	500 t	0 %
Ajo	15.000 t	1.875 t	Pref. 30 %→100 % al año 7

Fuente: Anexo 2-A del iTA y Resoluciones SAGyP 50/2026 y 53/2026, Boletín Oficial argentino del 30 de abril de 2026.

Estas cuotas se suman al **régimen Hilton** existente, que en 2026 mantiene un volumen argentino de 29.389 toneladas de cortes (NCM 0201.30 y 0206.10) según la Resolución SAGyP 53/2026, con distribución de hasta 90 % para Industria y hasta 10 % para Proyectos Conjuntos. La elegibilidad sigue limitada a frigoríficos Ciclo I, II o Completo habilitados por SENASA para la UE. La Resolución SAGyP 53/2026 incorpora las cuotas nuevas del Acuerdo Interino al esquema vigente y refuerza las exigencias documentales; la Resolución SAGyP 50/2026 hace lo propio para el resto de los contingentes agropecuarios.

Del lado argentino, las cuotas concedidas a la UE son menores en volumen y operan con preferencia gradual: 10.000 toneladas de leche en polvo, 30.000 de quesos, 5.000 de preparados lactantes (todas con preferencia ascendente del 10 % al 100 % en el año 10), 15.000 de ajos (preferencia 30 % al 100 % en el año 7), más posiciones específicas para chocolates y derivados de cacao con desgravación que se completa entre los años 9 y 14.

Hay cuatro lecturas operativas que conviene retener.

**Primero, las cuotas son del Mercosur, no de Argentina.** El volumen se asigna al bloque y la captura efectiva opera bajo lógica de “first come, first served”. Las PyMEs argentinas compiten en

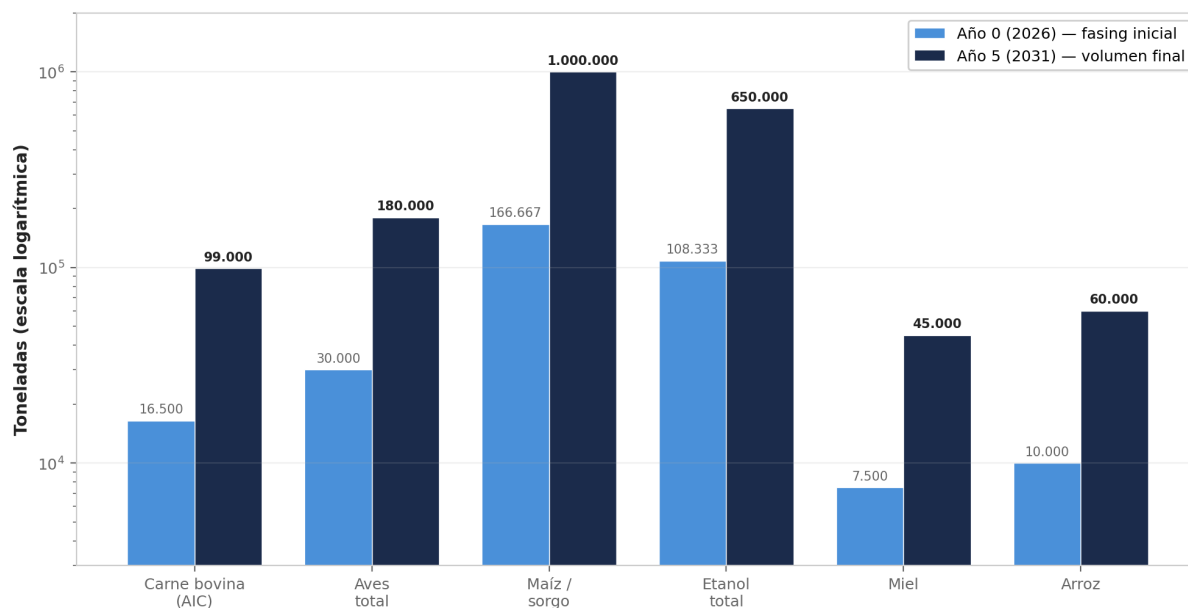
velocidad de gestión documental contra grandes exportadores brasileños. La logística administrativa —dominio de TAD, SI.A.C.E. y VUCE— se transforma en ventaja competitiva. Los certificados de autorización son válidos en el año de expedición y para un único embarque; cualquier rasura, enmienda o adulteración los invalida.

**Segundo, las cuotas son fracción del consumo total europeo.** La cuota nueva de carne bovina equivale aproximadamente al 48 % de las importaciones que la UE ya hacía desde el Mercosur (206.000 toneladas en 2024 según la Comisión Europea); las 180.000 toneladas de aviar son cerca del 61 % de las importaciones actuales (293.000 toneladas en 2024). El acuerdo no rompe el techo de mercado europeo: lo escalona en preferencia.

**Tercero, las consecuencias administrativas son severas.** Un certificado falso o adulterado, o una conducta desleal o negligente que afecte el prestigio exterior del operador, puede derivar en inhabilitación por un año, según la Resolución SAGyP 53/2026.

**Cuarto, la cuota Hilton sigue funcionando con su propia lógica.** Conviven dos esquemas de cuotas para carne bovina argentina —Hilton y AIC— con criterios de asignación, antecedentes de exportación y NCMs distintos. La gestión integrada de ambos exige planificación específica.

**Cuotas UE concedidas al Mercosur: año 0 vs volumen final año 5**



Visualización B — Cuotas año 0 (2026) versus volumen final año 5 para principales productos. Escala logarítmica.

## 5. EUDR: la barrera paraarancelaria que neutraliza el cero por ciento

Hasta acá el documento describió beneficios: cronogramas, reglas de origen y cuotas que abren acceso preferencial al mercado europeo. Sin embargo, ese acceso convive con un instrumento regulatorio independiente que puede neutralizar todos los beneficios anteriores para sectores enteros si la trazabilidad no está en condiciones. El **Reglamento (UE) 2023/1115**, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 9 de junio de 2023, no forma parte del acuerdo UE-Mercosur, pero determina si los beneficios arancelarios pueden capturarse. Su aplicación general comenzó el 30 de diciembre de 2024 y para micro y pequeñas empresas el 30 de junio de 2025; la “fecha de corte” para deforestación es el 31 de diciembre de 2020. La regla central del Artículo 3 es directa: los productos



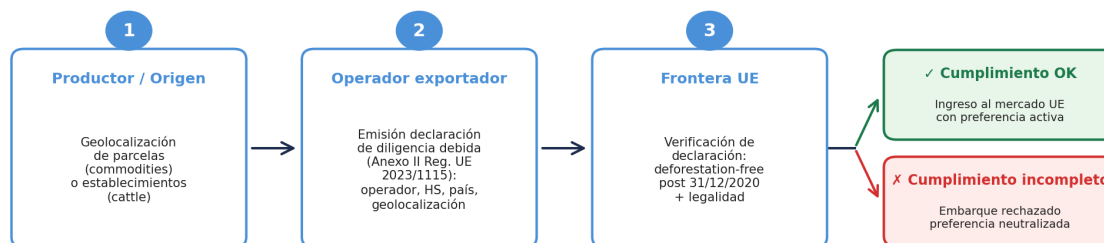
cubiertos no pueden colocarse en el mercado europeo ni exportarse desde la UE salvo que sean simultáneamente *deforestation-free* (sin deforestación posterior al 31 de diciembre de 2020), legales en su país de producción y estén acompañados por una declaración de diligencia debida del operador. Las commodities cubiertas son siete: ganado bovino, cacao, café, palma aceitera, caucho, soja y madera, con sus respectivos productos derivados.

Para Argentina, las posiciones más relevantes son:

Commodity	Posiciones HS / NCM	Relevancia
<b>Cattle</b>	0102; ex 0201; ex 0202; ex 0206; ex 1602.50; ex 4101; ex 4104; ex 4107	Carne bovina fresca y congelada, menudencias, cuero bovino
<b>Soja</b>	1201; 1208.10; 1507; 2304	Poroto, harina, aceite y pellets
<b>Wood</b>	4401-4421; cap. 47/48 con excepciones; ex 49; muebles de madera	Madera, muebles, papel, manufacturas
<b>Rubber</b>	4001; 4005-4017	Caucho natural, manufacturas, neumáticos

La declaración de diligencia debida exige —según el Anexo II del Reglamento— campos exigentes: nombre, dirección y EORI del operador; HS code, descripción libre, nombre comercial y cantidad del producto; país de producción; **geolocalización de todas las parcelas donde se produjo la commodity**; en el caso del ganado, geolocalización de **todos los establecimientos donde estuvo el animal**; referencia a declaraciones previas si corresponde, y confirmación de riesgo nulo o despreciable.

#### Proceso de cumplimiento EUDR — Reglamento (UE) 2023/1115



*Fecha de corte: deforestación posterior al 31/12/2020 inhabilita la operación*

*Visualización C — Proceso de cumplimiento EUDR para exportación a la UE.*

La consecuencia operativa para el iTA es directa. Una empresa argentina con capacidad productiva intacta y arancel preferencial 0 % no puede usar la cuota si no implementó la trazabilidad. **Para cattle, la geolocalización debe cubrir toda la cadena, desde la cría hasta la faena**, no solo el frigorífico. Para soja, la cobertura es por parcela, con georreferenciación cierta y sin solapamiento con áreas deforestadas posteriores al 31 de diciembre de 2020. Argentina exportó USD 21.442 millones en complejo soja en 2025 según el INDEC, con un crecimiento interanual del 9,2 %. Un análisis de la consultora Abeceb del 1 de mayo de 2026 señala que la capacidad instalada argentina no es el cuello de botella; los sistemas de trazabilidad sí están en desarrollo. Sin los tres elementos



—deforestation-free post 31/12/2020, legalidad y declaración de diligencia debida— el embarque puede ser rechazado en frontera europea, y el ahorro arancelario nominal del 6 % sobre harina de soja se pierde junto con la operación.

EUDR cruza también al cuero (capítulo 41), afectando a curtiembres y manufactura de calzado de cuero argentino, y a la madera con sus derivados, comprometiendo la exportación de muebles y manufacturas. En todos los casos, la trazabilidad geográfica deja de ser un compromiso voluntario para volverse precondition regulatoria.

## 6. Salvaguardas y mecanismos de protección comercial

A las restricciones paraarancelarias del régimen EUDR, la UE suma un mecanismo propio de protección sectorial. Junto con la desgravación, adoptó el 5 de marzo de 2026 un Reglamento específico de salvaguardias agropecuarias para el iTA, que permite suspender preferencias arancelarias o elevar al menor de los aranceles NMF o básicos durante el período de aplicación ante crecimientos rápidos de importaciones que causen o amenacen causar daño a productores europeos.

Los umbrales —según el Consejo de la UE— combinan dos elementos: un *undercutting* del 5 % (subprecios respecto del producto europeo) más un aumento del 5 % en volúmenes preferenciales sobre el promedio trianual, o una caída del 5 % en precios de importación. Las investigaciones deben concluir dentro de un plazo de cuatro meses, y las medidas provisionales urgentes pueden introducirse dentro de los 21 días posteriores al inicio. Los productos bajo monitoreo reforzado son la carne vacuna, la aviar, la porcina, el azúcar, el etanol, el arroz, la miel, el maíz, el maíz dulce y los cítricos. La duración máxima de una salvaguarda activada es de cuatro años (dos iniciales y dos de prórroga), y Brasil pactó un mecanismo recíproco para importaciones desde la UE.

Existe, además, una tensión interpretativa pendiente que conviene tener en cuenta: la presidencia pro témpore del Mercosur sostuvo a inicios de 2026 que las salvaguardas son un instrumento exclusivamente europeo y no forman parte integral del acuerdo, mientras que el Consejo de la UE las trata como parte del marco vinculante. Esta disonancia es un riesgo regulatorio a monitorear más que un punto cerrado. De ahí se desprenden dos lecturas concretas para una PyME exportadora argentina. **Diversificar destinos dentro de la UE mitiga riesgo:** una salvaguarda nacional no activa el mercado completo, pero concentrar embarques en un solo país miembro amplifica la exposición. **Monitorear precios de importación europeos es parte del trabajo:** una caída del 5 % sobre el promedio trianual es disparador de investigación, lo cual puede ocurrir en años de cosechas abundantes o de presión de oferta de competidores que también accedieron al mercado preferencial.

## 7. Análisis sectorial: lectura dual para diez sectores

Las primeras seis secciones entregan el aparato técnico-normativo común. Esta sección lo aplica a los diez sectores sobre los que ImportIA concentra su trabajo, con lectura dual para empresas que importan y empresas que exportan.

### 7.1 Agroindustria

Es el sector más beneficiado por el lado exportador argentino, y los datos del INDEC dan medida de su peso: el sector oleaginoso facturó USD 25.046 millones en exportaciones en 2025 (28,8 % del total nacional, +10,8 % interanual), con el complejo soja en USD 21.442 millones y el de maní en USD 1.228 millones, mientras el cerealero aportó USD 11.670 millones. Sobre esa base productiva, las



cuotas activas dan medida del beneficio adicional que abre el acuerdo: 99.000 toneladas de carne bovina al 7,5 %, 180.000 de aviar al 0 %, 45.000 de miel al 0 %, un millón de toneladas de maíz y sorgo al 0 %, 60.000 de arroz al 0 %, 650.000 de etanol y 15.000 de ajo. **El maní se beneficia inmediatamente:** Argentina es primer exportador mundial y la infraestructura está dimensionada; el arancel europeo del 10 % pasa a 0 %. **La miel** captura una mejora arancelaria del 17,3 % al 0 % con una cuota de 45.000 toneladas frente a las cerca de 24.000 que ya exportaba a la UE. **La carne bovina** suma la cuota AIC al régimen Hilton vigente, con el cuello de botella de la habilitación DG SANTE de frigoríficos. **Los cítricos** ven, por primera vez, eliminación del sistema de precios de entrada europeo para algunos productos: limones a 0 % en el año 7, naranjas y mandarinas en el año 10. **La pesca**, en particular merluza Hubbsi entera y filets, accede al 0 % inmediato.

Por el lado importador, el cuadro se invierte parcialmente. Los productos lácteos europeos llegan con preferencia gradual del 10 % al 100 % en el año 10 dentro de cuotas; el chocolate y derivados de cacao europeos completan desgravación entre los años 9 y 14; los ajos europeos dentro de cuota tienen preferencia ascendente del 30 % al 100 % en el año 7. En este sector, los errores típicos a evitar están bien identificados: subestimar EUDR en soja, carne y cuero; confundir cuota argentina con cuota Mercosur; y no anticipar los requisitos de habilitación DG SANTE.

## 7.2 Vitivinicultura

El sector tiene una asimetría temporal importante: la UE captura el corto plazo y Argentina captura el mediano plazo. Los aranceles base argentinos a vinos europeos son del 20 % para vinos en envases de hasta 2 litros (NCM 22042100), del 35 % para champagne (NCM 22041010) y del 20 % para otros espumantes (NCM 22041090). El champagne sigue cronograma categoría 8 hacia 0 % en 2034. Los espumantes europeos producidos en la Comunidad con denominaciones PDO/PGI reconocidas son categoría 0: arancel cero inmediato. Esto incluye Champagne, Cava, Rioja, Ribera del Duero y Jerez, entre otras 344 indicaciones geográficas europeas que el acuerdo protege.

Por el lado argentino, los vinos en envases hasta 2 y 5 litros llegan al 0 % europeo en el año 4 (categoría 4); el champagne argentino y los espumantes premium con valor aduanero igual o superior a USD 8 FOB por litro acceden al 0 % desde el día uno (categoría SW/12). Por debajo del umbral de USD 8, los espumantes esperan hasta el año 12. Los vinos en envases mayores a 5 litros (NCM 22042919) y el mosto de uva (NCM 22042920) están en categoría E: excluidos. En contrapartida, el acuerdo protege 25 indicaciones geográficas vitivinícolas argentinas: Mendoza, Luján de Cuyo, Valle de Uco, Cafayate, Patagonia, Agrelo, 25 de Mayo, Valles Calchaquíes, entre otras. Una excepción interesante es “Cava”: el término puede seguir usándose en el Mercosur cuando refiere inequívocamente al sinónimo local de bodega.

La tensión competitiva relevante es Chile. El acuerdo modernizado UE-Chile entró en vigor el 1 de febrero de 2025; Chile es 7° productor mundial pero 4° exportador, mientras Argentina es 5° productor y 11° exportador, y la brecha competitiva se explica por aprovechamiento más que por capacidad. Walter Bressia, presidente de Bodegas de Argentina, declaró a Los Andes el 23 de marzo de 2026 que el acuerdo es “otra puerta más que se abre” pero que la demanda local europea está fuertemente arraigada al consumo de origen europeo: el ahorro arancelario no alcanza por sí solo, requiere inversión comercial activa.

## 7.3 Maquinaria industrial

Es un sector donde el lado importador captura beneficio estructural y el lado exportador es residual. Bienes de equipo, máquinas-herramienta, equipos para minería, frigoríficos, packaging y línea blanca europeos —liderados por Alemania, Italia y España— recuperan competitividad frente a sus



equivalentes asiáticos. Los aranceles base argentinos del 14 % para compresores y partes (NCM 84148019, categoría 10) llegan al 0 % en 2036; los hornos industriales para tratamiento térmico (NCM 84171020, categoría 15) lo hacen en 2041. Según la Comisión Europea, el 93 % de las exportaciones europeas de capítulo 84 alcanzan el 0 % al final del cronograma, con la mayoría en horizonte de diez años.

Una decisión que aparece con frecuencia es si conviene comprar la máquina hoy o esperar la desgravación. Una máquina con arancel base del 14 % comprada al año 5 paga aproximadamente 8 %, un ahorro de 6 puntos sobre el CIF; cinco años de productividad con la máquina nueva, sin embargo, valen más. ICEX España recomienda explícitamente revisar el impacto en aranceles actuales versus nuevos y “adecuar certificados y origen preferencial” —recomendación válida también para el perfil importador argentino. Por el lado exportador, en cambio, la oportunidad es acotada: Argentina no es exportador relevante de maquinaria industrial pesada hacia la UE, salvo nichos específicos en equipamiento agroindustrial especializado y máquina-herramienta con corriente exportadora previa.

## 7.4 Minería y energía

La UE necesita diversificar el suministro de minerales críticos para su transición energética y reducir dependencia de China, y Argentina entra como socio confiable, según declaraciones del embajador de la UE Erik Høeg al Cronista del 30 de abril de 2026. El cuadro doméstico acompaña esa demanda: los datos del INDEC de 2025 muestran un sector minero metalífero y litio en USD 8.109 millones (+19,2 % interanual), con el complejo oro y plata en USD 4.886 millones (+27,7 %) y el complejo litio en USD 932 millones (+42,2 %); el complejo petrolero-petroquímico exportó USD 11.772 millones (+12,8 %). Sobre esa base, la Cámara Argentina de Empresarios Mineros (CAEM) proyecta exportaciones del sector de USD 5.900 millones en 2025, USD 12.000 millones en 2030 y USD 15.000 millones en 2032.

La oportunidad se distribuye geográficamente. El litio del NOA —Salta, Jujuy, Catamarca— accede preferencialmente a la cadena automotriz europea; el cobre tiene 8 proyectos avanzados por más de USD 25.000 millones; el hidrógeno verde identifica a la Patagonia como polo prioritario en la planificación europea. La combinación con el RIGI argentino —marco institucional internacional sumado a incentivo fiscal de largo plazo— funciona como doble blindaje para inversores europeos. A esto se agrega el aporte del financiamiento europeo: el Banco Europeo de Inversiones, en el marco de Global Gateway, identifica para Argentina hasta 100 millones de euros para expansión de la red de transmisión eléctrica, 60 millones para eficiencia energética y bioeconomía vía banco nacional de desarrollo, y 40 millones para gestión integral de residuos, dentro de un objetivo global del programa de 100.000 millones de euros movilizados al 2027.

Hay, sin embargo, un matiz importante a señalar. Los anexos del acuerdo no incluyen cronograma arancelario por NCM específico para todas las posiciones de litio, cobre, oro y plata, y para LNG e hidrógeno la cobertura documental es desigual. La demanda europea genera oportunidad, pero el detalle preferencial requiere análisis caso por caso. Castillo, ex presidente de REMSa Salta, lo planteó a inicios de 2026: “Acceso al mercado va a haber, pero los acuerdos de financiamiento pueden llevar más tiempo y son los que van a definir la magnitud real del impacto”.

## 7.5 Naval y metalmecánica

El sector se aborda mejor desde su régimen normativo que desde una lectura de ganadores y perdedores, porque la heterogeneidad interna —de astilleros, fundiciones, manufacturas de metal común, herramientas y servicios marítimos— hace que el efecto del acuerdo se materialice de formas distintas según el subrubro. Lo que sí ofrece un cuadro consistente es la arquitectura de reglas de



origen aplicable, que estructura las decisiones de aprovisionamiento.

Las reglas para los capítulos 72 a 83 (metales y manufacturas) son, en general, CTH (Change of Tariff Heading) y/o un máximo del 50 % de materiales no originarios sobre valor EXW. Dentro de ese marco hay particularidades relevantes: el cobre 74.09 sigue regla CTH; el 74.10 combina CTH con MaxNOM 50 %; las subpartidas 74.11 a 74.19 vuelven a CTH puro. Las herramientas (8201-8215) tienen regla CTH o MaxNOM 50 % EXW, con un límite específico del 15 % EXW para herramientas no originarias en sets. Los artículos diversos de metal común (8301-8311) replican la lógica CTH o MaxNOM 50 %. Para empresas que ensamblan productos terminados con insumos importados, este es el plano operativo determinante: define qué proporción de componentes extra-zona puede incorporarse sin perder la calificación de originario.

En el lado importador, el acero europeo —Alemania, Italia, España— gana competitividad gradual frente al brasileño y al asiático para insumos metalmecánicos avanzados. Los astilleros pequeños y medianos acceden a equipamiento naval europeo: motores, electrónica de navegación, sistemas hidráulicos, soldadoras especializadas. A esto se suma la liberalización de servicios de transporte marítimo internacional, según consigna el Ministerio de Comercio de España, que mejora condiciones logísticas para todo el sector exportador argentino con destino europeo, no solo para el naval. En el lado exportador, el Ministerio de Relaciones Exteriores argentino identifica a las “manufacturas de hierro y acero” entre los rubros con mayor crecimiento esperado dentro de una proyección general del +30 % para industria; al tratarse de una proyección oficial sin metodología publicada, conviene leerla como señal de prioridad sectorial gubernamental más que como pronóstico cuantificado.

La conclusión operativa es directa: una empresa de este sector debe partir del Anexo 3-B para determinar qué proporción de su valor agregado debe ser originario y, sobre esa base, definir su estrategia de aprovisionamiento UE-Mercosur-extra zona. El cronograma arancelario por subpartida específica del producto terminado completa el cuadro.

## 7.6 E-commerce con abastecimiento internacional

El iTA no establece tratamiento diferencial para el e-commerce: la clasificación NCM y las reglas de origen aplican producto por producto como en cualquier otro flujo comercial. Lo que sí incorpora —y aplica de forma inmediata— es un marco regulatorio digital incorporado al texto del acuerdo: la prohibición de aranceles aduaneros sobre transmisiones electrónicas y la validez jurídica de contratos y firmas electrónicas entre la UE y el Mercosur.

Para un e-commerce argentino que vende productos europeos en Argentina (electrónica de marca, indumentaria europea, alimentos especiales, cosméticos), los beneficios son la captura sectorial gradual descrita en las subsecciones 7.8 y 7.9 más el marco regulatorio digital de aplicación inmediata. Para un e-commerce argentino que vende a la UE (alimentos gourmet, cosméticos naturales, indumentaria de diseño, productos regionales), el acceso preferencial es gradual y los estándares europeos —GDPR, etiquetado, seguridad del producto— siguen aplicando: el iTA no los modifica. Como referencia comparable, Abinee, la cámara brasileña de la industria electroelectrónica, proyectó hasta +30 % en exportaciones electroelectrónicas hacia la UE; Argentina, con una base electroelectrónica más limitada, tiene una oportunidad menor pero existente, especialmente en nichos de productos diferenciados.

## 7.7 Refrigeración y HVAC

El sector se lee con foco en el lado importador, que concentra el grueso de los efectos del acuerdo, con un cronograma arancelario detallado por subpartida que conviene identificar. Los aires acondicionados split (NCM 84151011, arancel base 18 %, categoría 15) y otros equipos de aire



acondicionado de hasta 30.000 cal/h llegan al 0 % en el año 15. Los combinados refrigerador-freezer (NCM 84181000, base 20 %, categoría 10) y los refrigeradores domésticos de compresión (NCM 84182100, mismo régimen) lo hacen en el año 10. Las bombas de calor (NCM 84186100, base 14 %, categoría 10) siguen el mismo cronograma.

Hay, sin embargo, tres particularidades que conviene retener. **Primera:** los freezers horizontales de hasta 800 litros (NCM 84183000) y los verticales de hasta 900 litros (NCM 84184000) están en categoría E. Excluidos: el acuerdo no aplica para estas posiciones. **Segunda:** las vitrinas y mostradores refrigerados (NCM 84185090) parten de un arancel base del 35 % en categoría 15, lo que implica una desgravación pronunciada en absolutos hacia 2041. **Tercera:** el HVAC industrial europeo —Daikin Europa, Bosch Termoteknik, Vaillant, Mitsubishi Electric Europe— gana acceso preferencial gradual. La normativa europea F-Gas sobre gases fluorados presiona en paralelo a actualizar tecnologías hacia refrigerantes naturales y de bajo GWP, lo cual convierte la decisión de inversión en doble: arancel y compatibilidad regulatoria futura.

## 7.8 Electrónica y electrodomésticos

Por el lado importador, electrodomésticos europeos como Bosch, Siemens, Miele, Smeg, Whirlpool Europa, Beko y Electrolux acceden a desgravación gradual en cronograma típico de 10 años, con aranceles base del 14 % al 20 %. Según la Comisión Europea, el 93 % de las exportaciones europeas en capítulos 84 y 85 llega al 0 % al final del cronograma. Importadores PyMEs especializados en línea blanca premium, audio-video y electrónica B2B son los principales beneficiados: el diferencial competitivo respecto de grandes operadores como Newsan, Mirgor y BGH se reduce gradualmente.

Por el lado exportador, en cambio, la base argentina es limitada y las reglas de origen son exigentes. Para HS 8443.31, 8443.32, 8470.50, 8471, 8525, 8527, 9030 y 9031.80, la regla específica del Anexo 3-B exige ensamblado y soldadura de componentes en el PCB principal más integración de PCB y partes más configuración, software y pruebas funcionales —lo que implica producción real en zona, no triangulación logística—. Para monitores y proyectores (HS 8528.52-8528.59) la regla es CTH excepto 8529 o un máximo de 55 % de materiales no originarios sobre EXW. A esto se suma una tensión sectorial documentada: los productores PyMEs de Tierra del Fuego, que operan bajo régimen aduanero especial, pueden enfrentar presión competitiva creciente sobre electrodomésticos producidos localmente. El régimen TdF sigue vigente, pero la importación europea se vuelve relativamente más atractiva año a año.

## 7.9 Farma y químicos

En este sector el lado importador captura beneficio estructural mientras el lado exportador tiene oportunidad acotada y los laboratorios locales enfrentan presión competitiva creciente. Los medicamentos europeos terminados (NCM 30049079, base 8 %, categoría 8; NCM 30049099, base 8 %, categoría 10), los apósitos adhesivos y similares (NCM 30051090, base 12 %), los botiquines de primeros auxilios (NCM 30065000, base 14 %, categoría 10) y las bolsas plásticas para ostomía (NCM 30069110, base 6 %, categoría 4) acceden a desgravación gradual. Según la Comisión Europea, el 90 % de las exportaciones europeas del capítulo 30 llega al 0 % al final, con transición de 10 años. Los importadores PyMEs farma ganan ampliación de catálogo y reducción gradual de costos, aunque conviene retener que los estándares regulatorios europeos —equivalencia EMA, GMP— **siguen aplicando:** el acuerdo no los modifica.

Por el lado exportador, el Ministerio de Relaciones Exteriores identifica químicos y petroquímicos entre los rubros con mayor crecimiento proyectado (+30 % industria), y menciona específicamente productos como lecitinas y menotropinas. La proyección es oficial pero sin metodología publicada, por



lo que aplica la misma reserva que en otros sectores. En paralelo, hay una posición ambiental que conviene recoger sin tomar partido: Greenpeace e investigadores de la London School of Economics señalan que el iTA no impide la exportación a Mercosur de plaguicidas prohibidos en la UE por toxicidad, y proyectan exportaciones químicas, de caucho y plásticos europeas al Mercosur entre +47 % y +60 % para 2032. Es información existente sobre el debate público del acuerdo; cada empresa la pondera según su propio marco. Por último, para los laboratorios PyMEs locales —Bagó, Roemmers, Elea, Casasco, entre otros—, la lectura es de presión competitiva creciente con menor protección arancelaria, aunque diferenciada por segmento: el commodity es el más expuesto, mientras el producto biotecnológico o especializado mantiene barreras técnicas significativas.

## 7.10 Automotriz y autopartes

Es el sector más complejo del acuerdo y el de afectación más bidireccional. Los vehículos terminales tienen tratamiento gradual con período de gracia y cuota:

Tipo	Tratamiento	Arancel inicial	Llegada al 0 %
Categoría 15V (autos seleccionados)	Base hasta fin del año 6; desgravación desde año 7; cuota de 50.000 unidades anuales con reducción del 50 % del base hasta fin del año 8	35 % sin cambio años 1-6	Año 15 (2041)
Autos combustión interna (HS 8703.21-33)	Reducción inicial al 50 %	35 % → 17,5 % día uno	Año 15
Eléctricos e híbridos (HS 8703.40-80, excepto hidrógeno)	Reducción inicial 28,6 %	35 % → 25 % día uno	Año 18 (2044)
Hidrógeno (ex 8703.80)	Base hasta año 6; 25 % años 7-12	35 % → 25 % año 7	Año 25 (2051)
HS 8703.90	Base hasta año 6; 25 % años 7-17	35 % → 25 % año 7	Año 30 (2056)

Fuente: Anexo 2-A del iTA (Apéndice 2-A-2), Comisión Europea.

La cuota del régimen 15V se distribuye con 15.500 unidades para Argentina, 32.000 para Brasil, 750 para Paraguay y 1.750 para Uruguay, asignadas por orden de llegada. Las autopartes (NCM 8708), por su parte, tienen tratamiento heterogéneo. Algunas posiciones ya están al 0 % desde el día uno: cajas de cambio asistidas con torque  $\geq 750$  nm para tractores y dumpers (NCM 87084011), ejes con diferencial para dumpers de carga  $\geq 14$  toneladas (NCM 87085011), dispositivos de control y aceleración (NCM 87089910). Otras siguen categoría 10 con llegada al 0 % en 2036: paragolpes (87081000), cinturones de seguridad (87082100), puertas para vehículos (87082993), radiadores (87089100), silenciadores y caños de escape (87089200), volantes de dirección (87089481), airbags (87089510). Y hay un grupo en categoría 15 con cierre en 2041: cajas de cambio convencionales (87084080, 87084090), ejes con diferencial para vehículos (87085080), frenos (87083090), embragues (87089300), amortiguadores (87088000).

Por el lado importador, el efecto inmediato es sustancial: un auto europeo con arancel argentino del 35 % baja a 17,5 % (combustión) o a 25 % (eléctricos) desde el día uno, y el menú de proveedores europeos para autopartes especializadas —cajas de cambio, motores, electrónica automotriz, ABS y ESP— se reabre. Por el lado exportador, las proyecciones oficiales identifican autopartes entre los rubros con mayor crecimiento esperado (+30 % industria); Abeceb, citada por El Economista el 1 de mayo de 2026, observa que las autopartes con corriente exportadora activa tienen potencial real de escalar pero advierte que la reconversión de proveedores para cumplir reglas de origen no es de corto plazo.



La tensión sectorial está documentada con precisión. AFAC informó que el empleo autopartista cayó de 53.700 puestos en 2024 a 49.600 en 2025 (-7,7 %, -4.100 puestos), y que el 80,5 % de la pérdida corresponde a autopartistas cuyo destino principal es la producción local de vehículos. Juan Cantarella, presidente de la cámara, definió el momento como “una oportunidad o una amenaza” según la posición estratégica que tome el país. El complejo automotriz cerró 2025 con -2,5 % en exportaciones según el INDEC.

## 8. Mapa de ganadores, perdedores, magnitudes y plazos

La lectura sectorial detallada se sintetiza en el mapa de calor de la Visualización D al cierre de esta sección, que ordena cada sector según tres patrones de posición —ganador, mixto, perdedor— y tres ejes de magnitud —alta, media y baja— que conviene tener presente para anclar decisiones.

Tres patrones se distinguen al sintetizar el mapa. Quienes capturan beneficio primero son las empresas con producto exportable ya certificado y relación comercial preexistente con la UE, con estructura propia de comercio exterior y con espalda financiera para inversiones de adaptación. Quienes absorben costo primero son los autopartistas con orientación al mercado interno, los laboratorios PyMEs en segmento de baja diferenciación y los productores de bienes industriales sin escala que compiten con maquinaria europea de alta calidad. Hay dinámicas ambiguas que conviene reconocer: la soja es ganadora en arancel pero condicionada por EUDR; los sectores agrícolas sensibles europeos son ganadores arancelarios pero con salvaguardas activables y cuotas que son fracción del consumo total europeo; la industria automotriz local tiene período de gracia y cupo en el corto plazo, pero la presión competitiva crece año a año durante 15 a 18 años.

A esa lectura cualitativa conviene sumarle tres lecturas cuantitativas que refuerzan la utilidad del mapa para anclar decisiones. **Primero, la concentración.** Según el INDEC, el complejo soja representó USD 21.442 millones en 2025 —el 24,6 % del total exportador argentino—. Esa cifra cae íntegramente en la celda “mixto, alta potencial”: prácticamente un cuarto del valor exportador del país depende, para capturar el preferencial, de un sistema de trazabilidad EUDR que el propio sector reconoce todavía en desarrollo.

**Segundo, los sectores en posición “gana” con magnitud alta** concentran otro tramo significativo del valor exportador 2025: maní (USD 1.228 millones), oro y plata (USD 4.886 millones), litio (USD 932 millones) y petrolero-petroquímico (USD 11.772 millones), más la porción del complejo cerealero (USD 11.670 millones) que la cuota de maíz y sorgo captura preferencialmente. Solo el conjunto de estas celdas verdes con magnitud alta supera los USD 30.000 millones —alrededor del 35 % del total exportador argentino—.

**Tercero, el mapa habilita lecturas de cobertura natural intra-sectorial:** empresas que operan a la vez como importadoras de insumos europeos y como exportadoras de producto terminado al mismo destino. La vitivinicultura, las autopartes con corriente exportadora activa, el calzado con capellada de cuero argentino y los laboratorios farma diferenciados son los casos más claros. En estas combinaciones la rebaja arancelaria opera en ambos lados del flujo comercial de la empresa, generando un efecto compuesto que las celdas individuales no exponen por separado.

**Mapa de calor sectorial: posición y magnitud por sector/subrubro**

Sector / subrubro	Posición	Magnitud	Intensidad
Maní	Gana	Alta	▲▲▲
Carne aviar	Gana	Alta	▲▲▲
Maíz / sorgo	Gana	Alta	▲▲▲
Litio, cobre, oro, plata	Gana	Alta	▲▲▲
GNL, hidrocarburos, hidrógeno verde	Gana	Alta	▲▲▲
Importadores vinos premium UE	Gana	Alta	▲▲▲
Importadores farma UE	Gana	Alta	▲▲▲
Importadores autos UE	Gana	Alta	▲▲▲
Carne bovina cuota AIC	Gana	Media-alta	▲▲
Miel	Gana	Media-alta	▲▲
Importadores maquinaria UE	Gana	Media-alta	▲▲
Pesca (merluza Hubbsi)	Gana	Media	▲
Cítricos	Gana	Media	▲
Vinos premium ≥ USD 8 FOB/L	Gana	Media	▲
Calzado argentino con cuero	Gana	Media	▲
Autopartes con corriente exportadora	Gana	Media	▲
Importadores electrodomésticos UE	Gana	Media	▲
Importadores HVAC UE	Gana	Media	▲
Soja (harina, pellets, grano)	Mixto	Alta potencial	▲▲▲
Industria automotriz local terminales	Mixto	Alta presión gradual	▲▲▲
Laboratorios farma locales (genéricos)	Mixto	Media	▲
Productores línea blanca TdF	Mixto	Media	▲
Industria autopartista local básica	Pierde	Alta	▲▲▲
Vinos en envases > 5 L y mosto	Excluido	Nula	—

Verde = Gana | Amarillo = Mixto | Rojo = Pierde | Gris = Excluido | ▲▲▲ Alta | ▲▲ Media-alta | ▲ Media | — Nula

Visualización D — Mapa de calor sectorial: posición y magnitud por sector y subrubro.

## 9. Cronograma de decisiones operativas por ventana temporal

Una vez identificada la posición sectorial en el mapa, queda traducir esa lectura en una secuencia operativa concreta. Las decisiones más urgentes ya están atrás: la fecha del 1 de mayo de 2026 pasó y el cronograma corre. Lo que sigue es la secuencia accionable por ventanas temporales sucesivas.

**Decisiones inmediatas (verificación retroactiva).** Identificar si el catálogo de productos importados o exportados está alcanzado, listando NCMs y verificando categoría en el Anexo 2-A. Validar reglas de origen específicas para cada NCM relevante (Anexo 3-B). Verificar si la empresa califica para autocertificación de origen durante el período transitorio de tres años. Para exportadores con cuotas: registrarse en el sistema de asignación según las Resoluciones SAGyP 50/2026 y 53/2026. Para sectores agroexportadores con destino UE: evaluar el estado de trazabilidad EUDR (cuyo deadline general venció el 30 de diciembre de 2024).

**Primeros 90 días (mayo a julio de 2026).** Recálculo de landed cost para productos europeos actuales, identificando los quick wins en categoría 0 o cercanas. Consulta a despachante de aduana

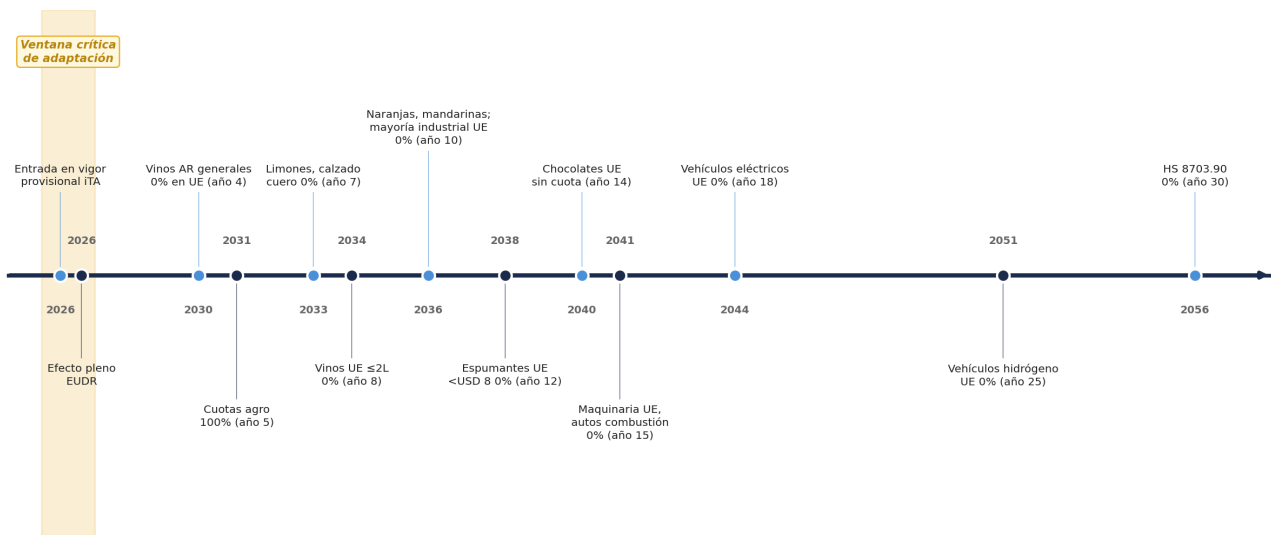


sobre formularios y procedimientos del régimen UE-Mercosur (TAD, SI.A.C.E., VUCE). Validación de Operadores Económicos Autorizados (OEA): el iTA introduce beneficios concretos como menores controles físicos y documentales, despacho en propias instalaciones y garantías globales. Identificación de oportunidades de switching de proveedores: productos donde el proveedor asiático o estadounidense competía con un europeo descartado por arancel ahora pueden reabrirse. Si el sector tiene cuota Mercosur: presentación documental lo antes posible, dado el “first come, first served”. Activación de trazabilidad EUDR para sectores en ámbito. Revisión de habilitación de frigoríficos y plantas para exportación UE en lista DG SANTE. Reevaluación de Incoterms en contratos vigentes: la rebaja arancelaria modifica el equilibrio entre Incoterms grupo C y D.

**Tres a seis meses (agosto a octubre de 2026).** Negociación de contratos de mediano plazo con proveedores europeos incorporando el cronograma de desgravación. Modelado de TCO a cinco años con curva de desgravación para inversiones en bienes de capital. Inversiones para habilitaciones críticas: GMP y HACCP para alimentos, MSC para pesca, IFS Food. Apertura de relaciones comerciales en la UE —ferias, eventos, importadores—, aprovechando la atención mediática que el acuerdo concentra en mercados europeos. Diversificación de clientes UE para reducir exposición a salvaguardas nacionales.

**Seis a doce meses (noviembre de 2026 a abril de 2027).** Evaluación de joint ventures con empresas europeas para representación local, considerando que en acuerdos comparables (UE-Chile, UE-México) la inversión extranjera directa creció más rápido que las exportaciones puras. Registro como OEA si el volumen lo justifica. Inversión en sistemas: trazabilidad EUDR, registro REX para autocertificación. Cierre de acuerdos con freight forwarders con experiencia UE. Evaluación de ampliación de capacidad cuando la cuota está siendo capturada por competidores Mercosur. Inversión en marca y posicionamiento para sectores UE con producto diferenciado (vinos premium, especialidades regionales).

#### Calendario plurianual de hitos del Acuerdo Interino UE-Mercosur



Visualización E — Calendario plurianual de hitos del Acuerdo Interino UE-Mercosur (2026-2056). Bloque inicial 2026 marcado como ventana crítica de adaptación.

**Calendario plurianual.** Diciembre de 2026: efecto pleno de EUDR. Año 4 (2030): vinos argentinos generales al 0 % en la UE. Año 5 (2031): cuotas agro completan ramp-up al 100 %. Año 7 (2033): limones al 0 %, calzado de cuero al 0 %, ajos en cuota completa. Año 8 (2034): vinos UE en envases hasta 2 litros al 0 % en Mercosur. Año 10 (2036): naranjas y mandarinas al 0 %, mayoría industrial UE



al 0 %, lácteos UE con preferencia 100 % en Mercosur. Año 12 (2038): espumantes UE bajo umbral USD 8 al 0 %. Año 14: chocolates UE sin cuota. Año 15 (2041): maquinaria UE al 0 %, autos combustión al 0 %. Año 18 (2044): vehículos eléctricos UE al 0 %. Año 25 (2051): vehículos hidrógeno al 0 %. Año 30 (2056): HS 8703.90 al 0 %. Sin fecha cierta: ratificación EMPA por los 27 y consecuente extinción del iTA, o eventual fallo del TJUE que suspenda el iTA antes.

## 10. Errores frecuentes documentados en acuerdos comparables

Los acuerdos comerciales europeos previos —UE-Chile (2003, modernizado en 2025), UE-México (2000, modernización 2018), UE-Canadá CETA (2017) y UE-Colombia/Perú (2013)— ofrecen evidencia empírica útil. El comercio bilateral UE-Chile casi se duplicó entre 2004 y 2014, pasando de 11.000 a 21.000 millones de dólares, y la inversión extranjera directa europea acumulada en Chile creció 278 % en veinte años. En México el comercio creció 10 % anual entre 1994 y 1999, y el stock de IED europea aumentó 569 % en veintitrés años, aunque el déficit mexicano se ensanchó en los primeros años. En el caso del CETA, la Comisión Europea publicó en junio de 2025 una evaluación ex post que muestra crecimiento del comercio de bienes UE-Canadá del +71 % entre 2017 y 2024, con un dato distintivo: las PyMEs europeas exportadoras a Canadá crecieron 20,3 %, frente a 13,8 % de las grandes empresas. El acuerdo UE-Colombia, por su parte, mostró aprovechamiento heterogéneo geográficamente, con economías regionales que requirieron acompañamiento técnico activo. De este conjunto de experiencias surgen patrones de error que conviene identificar para no replicarlos.

**Esperar a “ver cómo evoluciona”.** Empresas mexicanas y colombianas que demoraron adaptación quedaron rezagadas frente a competidores que se movieron en los primeros 24 meses. El CETA muestra que las PyMEs que se movieron pronto capturaron más beneficio que las grandes que esperaron.

**Subestimar barreras paraarancelarias.** El arancel 0 % no garantiza acceso si fallan certificaciones, fitosanitarias, etiquetado o trazabilidad. El caso testigo es soja Argentina-UE bajo EUDR: la capacidad instalada no es el problema, los sistemas sí.

**Concentrar el aprovechamiento en grandes empresas por falta de asistencia técnica.** UE-México y UE-Colombia mostraron este patrón. CETA es contraejemplo donde PyMEs ganaron más que grandes; la diferencia fue acompañamiento técnico.

**No diversificar destinos UE.** Concentrar en uno o dos países miembros expone a salvaguardas nacionales o dinámica política específica.

**Confundir “arancel 0 %” con “acceso libre”.** Estándares fitosanitarios, EUDR, GDPR, mercado CE, RoHS, F-Gas, GMP e IFS Food siguen aplicando.

**No revisar Incoterms.** El menor arancel modifica el equilibrio costo-beneficio entre Incoterms. Los operadores que mantienen condiciones contractuales viejas pierden valor.

**No certificarse como OEA.** Los beneficios concretos del estatus —menores controles, despacho en propias instalaciones, garantías globales— quedan sobre la mesa hasta que la empresa se certifica.

**Confundir cuota Argentina con cuota Mercosur.** La asignación es a nivel bloque; las PyMEs argentinas compiten en velocidad documental con grandes brasileños.

**No aprovechar acumulación de origen UE-México-Mercosur.** El acuerdo permite acumulación entre socios de la UE y abre opciones de aprovisionamiento que sin él no serían viables.



**Subestimar el período transitorio Certificado de Origen versus Declaración del Exportador.** Tres años (prorrogables a cinco) con régimen mixto generan incertidumbre sobre qué documento usar y cuándo.

## Acerca de ImportIA

Este análisis fue producido por ImportIA, consultora especializada en comercio internacional que aplica inteligencia artificial al análisis empresarial de PyMEs argentinas. Los criterios cuantitativos, cronogramas, reglas de origen, cuotas y posiciones sectoriales que aquí se presentan se sustentan en fuentes oficiales y análisis institucional referenciados a lo largo del texto. Las decisiones operativas que de este análisis se deriven son responsabilidad de cada empresa según su perfil de operación, su catálogo de productos y su situación particular.

### ★ Oportunidad — Diagnóstico Express gratuito

Si su empresa importa o exporta hacia Europa y quiere entender cómo el acuerdo impacta sus operaciones específicas, ImportIA ofrece un Diagnóstico Express gratuito: un análisis preliminar de la operación de su empresa basado en datos públicos, sin costo y sin compromiso. Para solicitarlo o profundizar en cualquiera de los temas abordados en este documento, escribinos.

**Web:** [www.importia.ar](http://www.importia.ar)

**Email:** [importiaarg@gmail.com](mailto:importiaarg@gmail.com)

**LinkedIn:** [linkedin.com/company/importia](https://www.linkedin.com/company/importia)



## Bibliografía

### Fuentes oficiales primarias

#### Texto del acuerdo y decisiones de la Unión Europea

- Comisión Europea. *EU-Mercosur Agreement — Text of the agreement*. [policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/mercosur)
- Comisión Europea. *EU-Mercosur Agreement* (página principal).
- Comisión Europea. *Factsheet: Provisional application of the EU-Mercosur agreement — How to export goods and services*.
- Comisión Europea. *Factsheet: EU-Mercosur partnership agreement opening opportunities for European farmers*.
- Comisión Europea. *EU-Mercosur interim trade agreement starts to provisionally apply* (publicación, 30 de abril de 2026).
- Consejo Europeo (Consilium). *EU-Mercosur agreements explained*. [consilium.europa.eu/en/policies/eu-mercosur-agreements-explained/](https://consilium.europa.eu/en/policies/eu-mercosur-agreements-explained/)
- Consejo Europeo. *Press release: Council and Parliament agree on rules to safeguard the EU agri-food sector* (17 de diciembre de 2025).

#### Anexos técnicos del Acuerdo Interino de Comercio

- Anexo 2-A — Cronograma de eliminación arancelaria (Apéndice 2-A-1 UE; Apéndice 2-A-2 Mercosur, NCM 2012).
- Anexo 3-B — Reglas específicas de origen por capítulo y subpartida HS 2017.
- Anexo 13-B — Indicaciones geográficas UE y Mercosur (artículo 13.33).
- Anexo 13-C — Indicaciones geográficas paraguayas (artículo 13.34).

#### Normativa argentina (Boletín Oficial)

- Ley 27.800. Aprobación del Acuerdo Interino de Comercio Mercosur-Unión Europea (BO 26/02/2026).
- Resolución SAGyP 50/2026 (BO 30/04/2026).
- Resolución SAGyP 53/2026 (BO 30/04/2026).
- Disposición 1/2026 de la Subsecretaría de Comercio Exterior. Declaración de Origen vía TAD (BO 30/04/2026).

#### Normativa europea específica

- Reglamento (UE) 2023/1115 — Reglamento de Deforestación (EUDR). Diario Oficial de la UE, OJ L 150, 09/06/2023.
- Reglamento UE de salvaguardias agropecuarias para el iTA Mercosur, adoptado por el Consejo de la UE el 5 de marzo de 2026.

#### Estadísticas oficiales argentinas

- INDEC. *Origen Provincial de las Exportaciones (OPEX) 2025*. Datos de exportaciones argentinas a la UE, complejos exportadores y desglose sectorial.
- INDEC. *Balanza de pagos 2025*. Detalle del déficit en servicios y desglose por rubro.

#### Financiamiento europeo

- Banco Europeo de Inversiones (EIB). *Global Gateway — proyectos en América Latina y el Caribe; proyectos identificados para Argentina*.

#### Gobierno argentino

- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (Cancillería Argentina). Comunicados de prensa sobre la firma del 17 de enero de 2026 y cobertura técnica del acuerdo.

#### Análisis institucional secundario

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Análisis sobre integración regional y armonización (Pablo García, Unidad de Integración Regional).
- Real Instituto Elcano. Análisis sobre CETA, UE-Chile y cláusulas París.
- Fundación Carolina. Análisis sobre UE-Chile post-acuerdo.
- BBVA Research. Análisis UE-México (mayo de 2015).
- Banco de España. Blog institucional sobre UE-Mercosur.



- Heinrich Böll Stiftung. Análisis UE-México (diciembre de 2025).
- Ministerio de Comercio de España. Análisis sectorial de beneficiarios europeos.
- ICEX España Exportación e Inversiones. Recomendaciones para exportadores españoles.
- Parlamento Europeo. Informe sobre CETA (2023).
- Comisión Europea. *Evaluación ex post de CETA* (junio de 2025).
- SUBREI (Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de Chile). Análisis de aprovechamiento del acuerdo UE-Chile.

### Consultoras y análisis económico especializado

- Abeceb. Proyecciones cuantitativas y análisis sectorial sobre el iTA UE-Mercosur (abril-mayo de 2026).
- PwC Argentina. Análisis sobre certificación de origen y período transitorio en el iTA.
- London School of Economics. Proyección sobre exportaciones químicas, de caucho y plásticos UE a Mercosur al 2032.

### Cámaras empresariales

#### Argentinas

- AFAC (Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes). Informes sobre empleo y exportaciones del sector autopartista 2024-2025; declaraciones de Juan Cantarella, presidente.
- Bodegas de Argentina. Declaraciones de su presidente Walter Bressia (marzo de 2026).
- CAEM (Cámara Argentina de Empresarios Mineros). Proyecciones del sector minero al 2030-2032.
- CIC Argentina (Cámara de la Industria del Calzado). Documentación institucional.
- ProMendoza. Comunicados sobre el sector vitivinícola.
- G6 — UIA (Unión Industrial Argentina), SRA (Sociedad Rural Argentina), CAC (Cámara Argentina de Comercio), Camarco (Cámara Argentina de la Construcción), BCBA (Bolsa de Comercio de Buenos Aires) y Adeba (Asociación de Bancos Argentinos). Declaraciones públicas tras la firma del 17 de enero de 2026.

#### Europeas

- Eurochambres (Asociación de Cámaras de Comercio Europeas).
- ACEA (Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles). Declaraciones de Sigrid de Vries.

### Análisis académico

- Pereira, CIG (Centro de Investigaciones para la Globalización), Universidad Austral. Proyecciones de inversión.
- Pérez Almansi, Universidad Ca' Foscari de Venecia. Análisis sobre el sector autopartes.
- Universidad de Granada. Referencias a la evaluación ex post de CETA (2025).
- SwissInfo. Referencias a la evaluación ex post de CETA (2025).

### Prensa económica y sectorial

- El Cronista (Argentina). Cobertura del 30 de abril y 1 de mayo de 2026, incluyendo entrevista al embajador de la UE Erik Høeg.
- Ámbito Financiero (Argentina).
- La Nación (Argentina). Cobertura del 1 de mayo de 2026.
- El Economista (Argentina). Cobertura del 1 de mayo de 2026.
- Los Andes (Mendoza, Argentina). Cobertura sectorial vitivinícola, marzo de 2026.