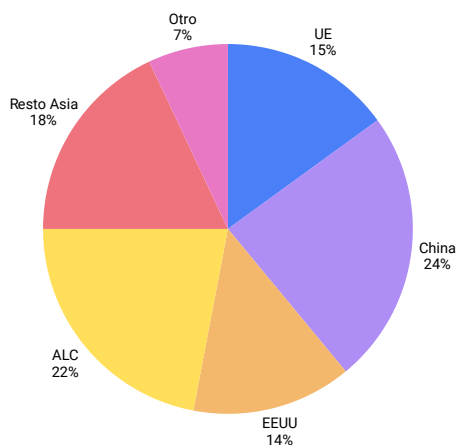


Acuerdo Mercosur-UE ¿están las PyMEs preparadas?

El Acuerdo Comercial Interino entre el MERCOSUR y la Unión Europea (UE) comenzó a aplicarse provisionalmente el 1° de mayo de 2026. Su entrada en vigor abre nuevas oportunidades para el comercio entre ambas regiones. Para 2025, la UE representa el quinto destino de las exportaciones suramericanas.

Pero hay una pregunta que vale la pena hacerse: si se abren nuevas oportunidades de mercado, ¿están nuestras PyMEs preparadas para aprovecharlas?

Destinos de las exportaciones de América del Sur



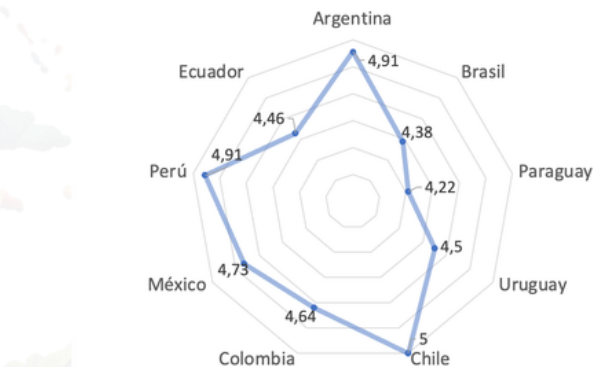
Fuente: SELA

Las PyMEs representan cerca del 99% de las empresas, pero sólo el 5% genera exportaciones, lo que refleja una baja participación en el comercio internacional.

¿Qué hace falta para que una PyME pueda exportar?

Primero, tiene que tener algo que ofrecer. No se trata de producir más, sino de contar con productos atractivos, competitivos y con posibilidades reales en otros mercados. Esto implica avanzar hacia una oferta más diversificada, con mayor valor agregado y capaz de responder a las necesidades de los consumidores.

Segundo, exportar implica conocer los mercados, identificar compradores, cumplir requisitos, adaptarse a normas internacionales, resolver aspectos logísticos y conseguir financiamiento para aumentar la producción.



Fuente: OCDE, CAF & SELA (2024). A través de la Red-PPALC.

Y aquí aparece un tercer elemento fundamental: las políticas públicas. El Índice de Políticas Públicas para PyMEs (IPPALC) permite precisamente observar qué tan preparadas están las políticas de los países de la región para acompañar este proceso. Casos como Chile, Argentina y Perú son referencia en el apoyo a las empresas en procesos de exportación.

Una empresa que nunca ha exportado no necesariamente tiene los conocimientos, los recursos o las capacidades para hacerlo por sí sola. Necesita información, capacitación, financiamiento, apoyo para cumplir estándares y conexiones que le permitan encontrar oportunidades y nuevos mercados.

Por eso, un acuerdo comercial no beneficia automáticamente a todas las empresas. Reducir aranceles puede abrir la puerta, pero no garantiza que las empresas estén en condiciones de cruzarla. El desafío es construir las condiciones para que más PyMEs puedan hacerlo.

Esto también significa reconocer que no todas necesitan el mismo tipo de apoyo. Algunas necesitan prepararse para exportar por primera vez; otras, mejorar sus productos y procesos; y aquellas que ya exportan pueden necesitar apoyo para llegar a nuevos mercados y crecer.

En este camino, también es importante saber dónde están las oportunidades. La metodología del SELA para identificar Nichos Productivos Potenciales permite analizar qué actividades y productos pueden tener mejores posibilidades de insertarse en los mercados internacionales.

Aprovechar el acuerdo MERCOSUR-UE no significa simplemente exportar más. Significa contar con una oferta más diversa y atractiva, empresas mejor preparadas y políticas públicas capaces de acompañarlas en el proceso.

Econ. Javier Rodríguez