
UE-MERCOSUR: ¿plataforma hacia una nueva era de integración transatlántica e intrarregional latinoamericana?

Juan Carlos Berganza | Responsable de la unidad de economías latinoamericanas y emergentes, Banco de España.

Rodolfo G. Campos | Economista titulado, Banco de España.

Antoni Estevadeordal | Investigador residente; Georgetown Americas Institute; investigador senior, Instituto de Estudios Internacionales de Barcelona (IEI).

Ernesto Talvi | Investigador principal, Real Instituto Elcano.

Jacopo Timini | Economista titulado, Banco de España.

Tema¹

Este análisis evalúa el impacto sobre los flujos de comercio de la ratificación del acuerdo UE-MERCOSUR y de una agenda estratégica de integración más ambiciosa y profunda entre la UE y América Latina y el Caribe a través de la interconexión y armonización de la red de acuerdos comerciales de los países de la región con la UE.

Resumen

- (a) El acuerdo UE-MERCOSUR reduce barreras arancelarias y no arancelarias, impulsa el comercio y la inversión, y se compromete con el desarrollo sostenible.
- (b) De ratificarse, la UE tendría acuerdos comerciales con el 95% del PIB de América Latina, posicionando a la UE como el principal socio estratégico de América Latina y al MERCOSUR como un actor clave en cadenas de suministro sostenibles y de alto valor añadido.
- (c) Los flujos comerciales entre la UE y el MERCOSUR crecerían un 37% sin afectar negativamente el comercio con terceros.
- (d) Si se aprovecha el acuerdo UE-MERCOSUR como plataforma para una integración más ambiciosa y profunda entre la UE y América Latina –por ejemplo, a través de medidas de naturaleza técnica como la “acumulación cruzada” de reglas de origen y Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) con estándares similares a los

¹ Las opiniones expresadas en este documento son las de los autores y, por tanto, no reflejan necesariamente las del Banco de España o del Eurosistema.

vigentes en la UE– el comercio bilateral aumentaría hasta un 70% y se potenciaría el comercio intrarregional latinoamericano que aumentaría hasta un 38%.

- (e) Se crearía un espacio económico entre la UE y América Latina de 1.100 millones de personas y de un PIB similar al de la economía de los EEUU. Y, con excepción de México, la UE alcanzaría una relevancia comercial con el resto de América Latina equiparable a la de EEUU y China.

Análisis

En un mundo en donde la geopolítica adquiere cada vez más peso, el acuerdo UE-MERCOSUR (recientemente alcanzado y pendiente de ratificación), que engloba comercio, diálogo político y cooperación, es una oportunidad no sólo para reducir barreras arancelarias y no arancelarias para aumentar los flujos comerciales y de inversión, sino también sentar las bases de una relación estratégica basada en valores compartidos y una visión común sobre el desarrollo sostenible.

A lo largo de este análisis, evaluamos el impacto sobre los flujos comerciales de la ratificación del acuerdo UE-MERCOSUR, así como de una agenda estratégica de integración más ambiciosa y profunda entre la UE y América Latina a través de la interconexión y armonización de la red de acuerdos comerciales de los países de la región con la UE. El impacto de esta hoja de ruta en los flujos comerciales birregionales transformaría a la UE en un socio comercial de América Latina de una escala comparable a la de EEUU y China (exceptuando México) y daría un impulso significativo al comercio intrarregional latinoamericano, creando un espacio económico entre la UE y América Latina de 1.100 millones de personas y de un PIB similar al de la economía de EEUU.

1. El acuerdo UE-MERCOSUR: contenido y proceso de ratificación

Este acuerdo, estructurado en tres pilares –comercio, diálogo político y cooperación–, elimina más del 90% de los aranceles bilaterales, reduce barreras no arancelarias y armoniza normativas en áreas clave como normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, y licitaciones públicas. Además, protege más de 350 indicaciones geográficas europeas y 220 del MERCOSUR, consolidando el comercio de productos de alta calidad y origen controlado.

En términos de sostenibilidad el acuerdo es uno de los más ambiciosos hasta la fecha, con compromisos explícitos para combatir el cambio climático y la deforestación, la implementación del Acuerdo de París y el respeto a los derechos laborales bajo los estándares de la OIT. Asimismo, la UE ha destinado 1.800 millones de euros para apoyar la transición verde y digital en MERCOSUR como parte de la iniciativa Global Gateway.

Desde una perspectiva geopolítica, el acuerdo refuerza el diálogo político y la cooperación sobre una base de valores compartidos como la democracia, el respeto a los derechos humanos y un comercio basado en reglas. Esto posiciona a la UE como el

principal socio estratégico de América Latina y al MERCOSUR como un actor clave en cadenas de suministro sostenibles y de alto valor añadido.

Sin embargo, el proceso de ratificación plantea importantes desafíos. En la UE el componente comercial del acuerdo debe ser ratificado por las instituciones europeas (Consejo de la UE y Parlamento Europeo) para entrar en vigor, mientras que los componentes de diálogo político y cooperación requerirán la aprobación de los 27 parlamentos nacionales. En el MERCOSUR la ratificación del acuerdo comercial será más flexible, permitiendo su entrada en vigor bilateral tras la aprobación individual del parlamento o el congreso de cada país miembro.

2. Acuerdo UE-MERCOSUR: estimación de impacto en los flujos de comercio

Si el Acuerdo UE-MERCOSUR se ratifica se crearía un mercado integrado de más de 770 millones de personas, con un PIB combinado de 18 billones de euros.

Se trata de un logro muy importante que convertiría a la UE en la potencia global con mayor presencia y lazos más profundos en la región: la UE tendría acuerdos con todos los países de ALC (excepto Bolivia, Cuba y Venezuela) que abarcan el 95% del PIB de ALC, en comparación con el 44% de EEUU y el 14% de China (véase la Figura 1), países que ni siquiera han iniciado negociaciones con el MERCOSUR.²

² Bolivia formalizó su incorporación como miembro pleno del MERCOSUR en 2024, culminando un proceso iniciado en 2012.

Figura 1. Acuerdos comerciales de la UE, EEUU y China con América Latina

	País socio	Tipo	Año	Status	% PIB de LAC
	México	EPA	2000*	En negociación	
	Chile	EPA	2002*	En vigor	
	CARIFORUM	EA	2008	En vigor	
UE	América Central	AA	2012	En vigor	95
	Colombia	FTA	2013	En vigor	
	Ecuador	FTA	2013	En vigor	
	Perú	FTA	2013	En vigor	
	MERCOSUR	AA	2024	En ratificación	
	Chile	FTA	2004	En vigor	
	CAFTA-DR	FTA	2004	En vigor	
EEUU	Perú	TPA	2009	En vigor	44
	Colombia	TPA	2012	En vigor	
	Panamá	FTA	2012	En vigor	
	EEUU-México-Canadá	FTA	2018	En vigor	
	Chile	FTA	2005	En vigor	
	Perú	FTA	2009	En vigor	
China	Costa Rica	FTA	2011	En vigor	14
	Ecuador	FTA	2024	En vigor	
	Nicaragua	FTA	2024	En vigor	

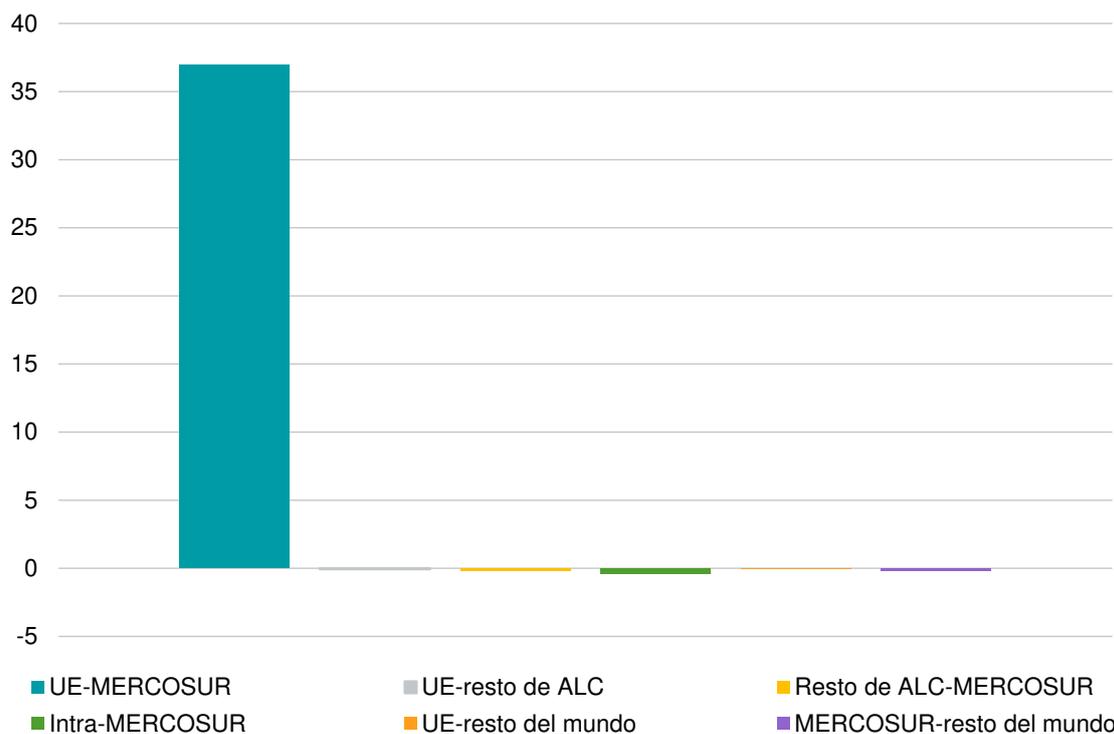
Notas: [*] acuerdos modernizados, con un principio de acuerdo UE-México alcanzado en 2018 y en vigor UE-Chile desde 2024. EPA - Acuerdo de Asociación Económica (*Economic Partnership Agreement*). AA - Acuerdo de Asociación (*Association Agreement*). FTA - Tratado de Libre Comercio (*Free Trade Agreement*). TPA - Acuerdo de Promoción Comercial (*Trade Promotion Agreement*). CARIFORUM incluye: Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam, Trinidad y Tobago, y República Dominicana. MERCOSUR incluye Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. América Central incluye Panamá, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua. CAFTA-DR incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana. EEUU-México-Canadá (USMCA): acuerdo modernizado del TLCAN, en vigor desde 1994. Fuente: elaboración propia.

Este acuerdo entre la UE y el MERCOSUR tendría un impacto muy significativo en los flujos comerciales, según las simulaciones cuantitativas presentadas en el Figura 2.³ A largo plazo, tras la eliminación de barreras tanto arancelarias como no arancelarias, la simulación prevé que los flujos comerciales (promedio de exportaciones e

³ Se realiza una cuantificación *ex ante* de las ganancias del comercio utilizando las estimaciones empíricas de Timini y Viani (2022). Las ganancias *ex post* del comercio para los países integrantes del MERCOSUR han sido cuantificadas por Campos y Timini (2022), entre otros.

importaciones) entre el MERCOSUR y la UE aumenten un 37%, con impactos negativos muy limitados sobre el comercio con otras regiones geográficas.

Figura 2. Cambio de los flujos comerciales entre regiones geográficas tras la ratificación y entrada en vigor del acuerdo UE-MERCOSUR (% variación, promedio de exportaciones e importaciones)



Notas: La figura muestra el cambio porcentual en los flujos comerciales entre diferentes regiones geográficas. MERCOSUR está formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. La UE está formada por sus países miembros. El resto de ALC se define como los países de América Latina y el Caribe excepto MERCOSUR, Bolivia, Cuba y Venezuela. Los flujos comerciales se calculan como la media de las exportaciones y las importaciones. Los cálculos se realizan para todos los países para los que se dispone de datos para el año 2019. Véase [Campos et al. \(2023\)](#) para más detalles sobre la muestra de países. Escenario Base: Integración UE-ALC vigente (acuerdos bilaterales actuales). Fuente: elaboración propia.

3. Hacia una Integración profunda UE-América Latina: estimación de impacto en los flujos de comercio

El acuerdo UE-MERCOSUR ofrece la oportunidad de plantear una agenda estratégica de integración más ambiciosa, profundizando la red de Tratados de Libre Comercio (TLC) existentes entre la UE y los países y bloques de ALC.

El alcance de los TLC se ha ampliado considerablemente en las últimas dos décadas. Los acuerdos firmados antes de finales de la década de 1990 generalmente abarcaban menos de 10 áreas de política, centrándose en medidas para facilitar el comercio de bienes entre países, sin alterar los marcos regulatorios nacionales. Estas medidas incluían la eliminación de aranceles, la reducción de barreras comerciales, la simplificación de procedimientos aduaneros y la aplicación de reglas de origen para garantizar el acceso preferencial.

Desde los años 2000 la mayoría de los acuerdos han abarcado entre 10 y 20 áreas de política, incluyendo, en algunos casos, más de 20. Estos acuerdos suelen incorporar compromisos regulatorios destinados a armonizar estándares técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, mecanismos de facilitación comercial, así como reglas sobre subsidios, y políticas de competencia y contratación pública.

Más recientemente, algunos TLC han llegado a cubrir más de 50 áreas de política, reflejando una creciente complejidad y la inclusión de temas que van más allá del comercio. En general, estos acuerdos incluyen disposiciones sobre el comercio de servicios, inversión, derechos de propiedad intelectual, normas laborales, protección ambiental, regulación de empresas estatales y mecanismos sólidos para la resolución de disputas.

Sin embargo, la profundidad de estos acuerdos no sólo depende de su cobertura en términos del número de áreas y de las disposiciones contenidas en cada una de las áreas, sino también la profundidad de los compromisos adquiridos.⁴

En efecto, [Fontagné et al \(2023\)](#) clasifica los TLCs en tres grupos –de profundidad “alta”, “media” y “baja”– según: (a) las áreas de cobertura del acuerdo; (b) el número de disposiciones contenidas dentro de cada área de cobertura del acuerdo; y (c) la profundidad de las disposiciones en cada área.

Fontagne et al. ilustran la naturaleza de un acuerdo profundo con un ejemplo simple. El área de Comercio de Servicios de un acuerdo “profundo” puede contener más de 70 disposiciones. A su vez, cada disposición puede tener diferente grado de profundidad. Por ejemplo, la disposición relativa a las obligaciones necesarias para que una persona jurídica “sea considerada proveedor de servicios de una parte del acuerdo” puede ser muy restrictiva o liberal. En el primer caso, se requiere que la empresa proveedora de servicios esté constituida con arreglo a la legislación nacional del país receptor del servicio y tenga operaciones comerciales sustantivas en su territorio. En la versión más liberal, sólo se requiere que la empresa proveedora de servicios sea propiedad o esté bajo el control de personas físicas de la contraparte del acuerdo. Por lo tanto, un acuerdo de integración de profundidad alta no sólo incluiría el área de Comercio de Servicios como parte del acuerdo, sino que contendrá un número importante de disposiciones dentro del área, y las disposiciones que contemple serán mucho menos restrictivas para el comercio de servicios que las de un acuerdo de profundidad baja.

De acuerdo con esta clasificación, el tratado de la UE se clasifica como un acuerdo comercial de profundidad “alta”, los tratados firmados entre la UE y los países de ALC se encuentran en la categoría “media”, y los tratados entre países de ALC son tratados de profundidad “baja”.⁵

⁴ Para un análisis detallado sobre las disposiciones incluidas en los acuerdos de libre comercio, véase Aaditya Mattoo, Nadia Rocha & Michele Ruta (eds.) (2020), *Handbook of Deep Trade Agreements*, World Bank Group, Washington DC.

⁵ El acuerdo UE-MERCOSUR no forma parte de la clasificación de [Fontagné et al. \(2023\)](#). Sin embargo, dentro del grupo de acuerdos comerciales identificados por [Timini y Viani \(2022\)](#) como similares al acuerdo UE-MERCOSUR, la mayoría entran en la categoría de profundidad “media”.

Para la simulación del impacto sobre los flujos comerciales de una agenda de integración más ambiciosa y profunda entre la UE y ALC, seguimos la metodología de *Fontaigne et al.* bajo dos escenarios, que llamamos Escenario 2 y Escenario 3 para distinguirlos del Escenario 1 (acuerdo UE-MERCOSUR ratificado y en vigor) y del Escenario Base (acuerdos existentes UE-ALC pre UE-MERCOSUR).

En el Escenario 2 suponemos que el nivel de integración comercial entre la UE y los países de ALC pasa a ser de profundidad “media-alta” en lugar de “media”,⁶ y que el nivel de integración comercial entre los países o bloques de países de ALC que tienen acuerdos vigentes con la UE, pasan a ser de profundidad “media” en lugar de “baja”.

En el Escenario 3 suponemos que el nivel de integración comercial entre la UE y los países de ALC se profundiza aún más, pasando a un nivel de profundidad “alta” en lugar de “media”, y que el nivel de integración comercial entre los países o bloques de países de ALC con acuerdos vigentes con la UE, pasan a ser de nivel “alto” en lugar de “bajo”.⁷

Estos dos escenarios ilustran un potencial proceso de profundización de la integración de la UE con ALC y de la propia integración regional entre aquellos países (o bloques) con acuerdos con la UE. Los impactos respectivos en términos de los flujos comerciales se presentan en el Figura 3^{8,9}.

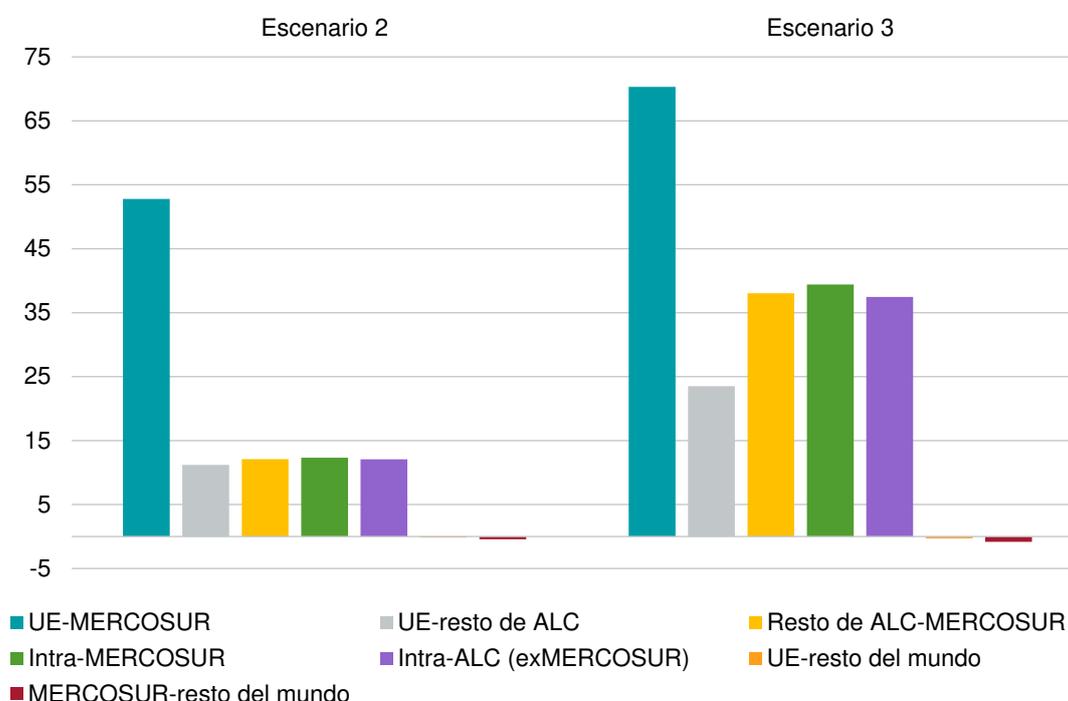
⁶ Un grado de profundidad “medio-alto” se refiere a acuerdos que tienen un efecto sobre el comercio que se sitúa en un punto intermedio entre los acuerdos de profundidad “media” y los de profundidad “alta”.

⁷ Obsérvese que la categoría de profundidad “alta” agrupa varios tratados además del acuerdo de la UE. Esto implica que el último escenario reduce las barreras comerciales según la media de todos los tratados de este grupo, y no necesariamente como el propio acuerdo de la UE. De hecho, el de la UE es probablemente el más profundo de los acuerdos del grupo, por lo que el aumento del comercio en este escenario es menor que en un escenario en el que las relaciones entre los países de ALC convergen plenamente a los niveles de la UE.

⁸ Todos los escenarios muestran los cambios previstos en los flujos comerciales en relación con un escenario base común que utiliza datos para el año 2019. Los flujos comerciales se calculan como la media de las exportaciones y las importaciones. Los resultados del escenario 1 son comparables a los de [Timini y Viani \(2022\)](#).

⁹ Las simulaciones utilizan un modelo de comercio de equilibrio general estándar de Armington con una elasticidad de oferta positiva, como el descrito por [Allen et al. \(2020\)](#). Se calibra el modelo como en [Campos et al. \(2023\)](#) y también se utiliza la misma base de datos y metodología general que en ese documento.

Figura 3. Impacto de distintos grados de profundización de la red de TLC UE-América Latina en los flujos comerciales entre regiones geográficas (% variación, promedio de exportaciones e importaciones)



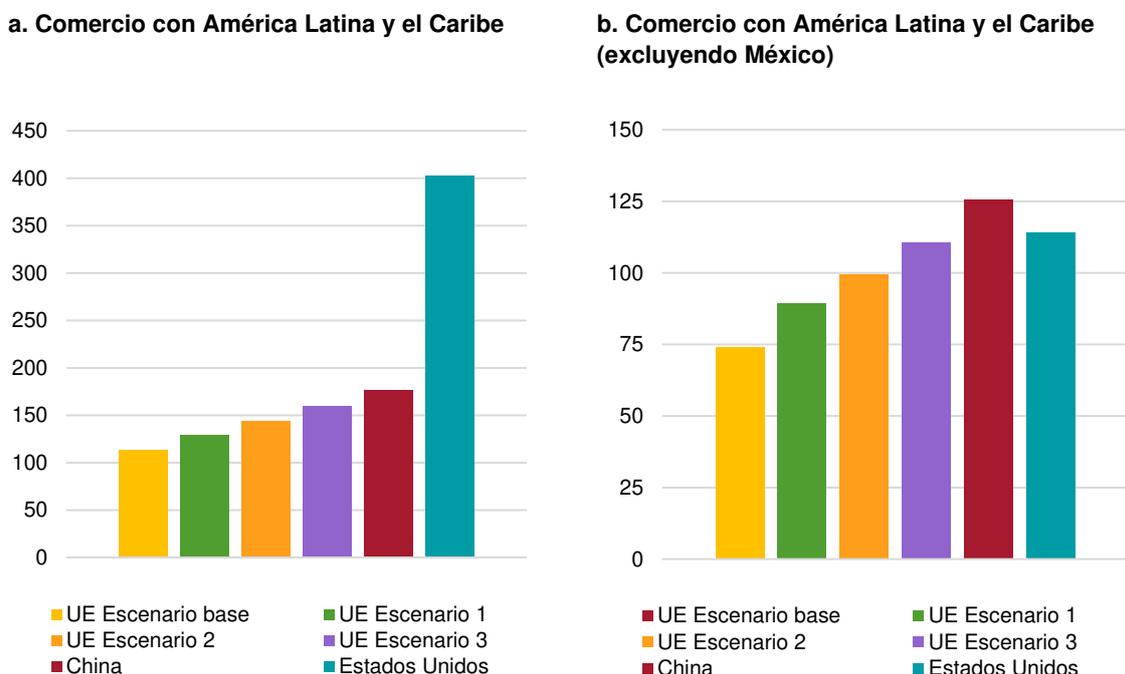
Notas: Escenario 2: Acuerdo UE-MERCOSUR + integración de profundidad media-alta UE-ALC e integración de profundidad media intra-ALC. Escenario 3: Acuerdo UE-MERCOSUR + integración profunda UE-ALC e intra-ALC. Los cálculos se realizan para todos los países para los que se dispone de datos para el año 2019. Véase [Campos et al. \(2023\)](#) para más detalles sobre la muestra de países. Fuente: elaboración propia.

En el Escenario 2 en la Figura 3, los flujos comerciales entre el MERCOSUR y la UE aumentan un 53%. Además, este escenario prevé también un aumento considerable de los flujos comerciales intrarregionales entre los países de ALC de alrededor del 12%, con un impacto negativo limitado sobre el comercio con otras regiones.

En el Escenario 3 en la Figura 3, el aumento previsto en los flujos comerciales entre la UE y el MERCOSUR se duplica en comparación con el del acuerdo UE-MERCOSUR, alcanzando el 70% para el comercio UE-MERCOSUR, un aumento del 23% en los flujos de comercio entre los países de ALC que no forman parte del MERCOSUR y la UE, y un aumento del 38% para el comercio intrarregional entre los países de América Latina.

En la Figura 4 se muestra el aumento de los flujos comerciales entre la UE y ALC en cada uno de los escenarios, en relación con la situación actual de acuerdos comerciales (Escenario Base).

Figura 4. Estimación de los flujos comerciales de ALC con UE, China y EEUU con distintos grados de profundización de la red de TLC entre la UE y América Latina (US\$ miles de millones)



Notas: Los flujos comerciales se calculan como el promedio de exportaciones e importaciones. Los datos del escenario central se refieren al año 2019. Escenario Base: Integración UE-ALC vigente (acuerdos bilaterales actuales). Escenario 1: Acuerdo UE-MERCOSUR (ya ratificado y en vigor). Escenario 2: Acuerdo UE-MERCOSUR + integración de profundidad media-alta UE-ALC e integración de profundidad media intra-ALC. Escenario 3: Acuerdo UE-MERCOSUR + integración profunda UE-ALC e intra-ALC. Fuente: elaboración propia.

En el panel (a) de la Figura 4 se incluye todos los países de ALC. Cuando se incluyen todos los países de ALC, la UE ocupa el tercer lugar, por detrás de EEUU y China, como socio comercial extrarregional de ALC. La importancia de la UE aumenta a medida que se profundiza la integración y en el escenario de integración más profundo se aproxima a los niveles de comercio que la región de ALC tiene con China.

En el panel (b) de la Figura 4 se excluye a México por un doble motivo. En primer lugar, cerca de un 80% de sus exportaciones y cerca de un 45% de sus importaciones tienen como destino o proceden de EEUU debido a su proximidad geográfica con este país y al acuerdo de libre comercio que los une (USMCA). En segundo lugar, el comercio de la UE, China y EEUU combinados con México representa casi el 55% del comercio total con ALC.

Cuando se excluye a México, China es el principal socio comercial de ALC, seguido de EEUU y la UE. Una vez más, la importancia de la UE aumenta a medida que se profundiza la integración y, en el escenario de integración más profundo, la UE se aproxima a los niveles de comercio de EEUU y reduce considerablemente la distancia con los de China.

4. Hacia una integración más profunda UE-América Latina: una guía práctica para la acción¹⁰

Una forma pragmática de activar este proceso de profundización más ambicioso entre la UE y ALC es a través de interconectar y armonizar los diferentes TLC existentes.

Existen vías muy pragmáticas de naturaleza técnica para armonizar las normas comerciales de los acuerdos de la UE con el Caribe, con Centroamérica, con la Región Andina y con MERCOSUR, como por ejemplo la “acumulación cruzada” de reglas de origen, es decir, la posibilidad de que insumos de varios países latinoamericanos sean considerados “originarios” al ser incorporados por un país miembro a la hora de determinar el origen de un producto para beneficiarse de las rebajas arancelarias contenidas en los acuerdos comerciales con la UE.

A modo de ejemplo, los acuerdos vigentes no permitirían entrar con acceso preferencial a la UE un bien producido en Brasil con insumos de México bajo el acuerdo UE-MERCOSUR (en base las reglas de origen del acuerdo). Sí lo podría hacer en el marco de un acuerdo de acumulación de origen entre UE-MERCOSUR y UE-México. Asimismo, operaría de manera simétrica para los productos europeos que utilicen cadenas de suministro latinoamericanas.

Este mecanismo de “acumulación cruzada” de reglas del origen podría generar dinámicas significativas de integración tanto birregional como intrarregional. Otras regiones como Asia-Pacífico y África siguen estrategias similares en algunos de sus acuerdos más ambiciosos (como, por ejemplo, el RCEP, el CPTPP, y el AfCFTA) mientras que en ALC no existe un esfuerzo comparable.¹¹

Una segunda vía pragmática para activar este proceso de profundización más ambicioso entre la UE y ALC es a través de los [Acuerdos de Reconocimiento Mutuo \(ARM\)](#). Estos son acuerdos formales entre dos o más jurisdicciones por los que cada parte se compromete a reconocer entre otros: (a) pruebas, inspecciones y certificaciones realizadas por organismos de acreditación en el territorio de la parte exportadora; (b) la equivalencia o compatibilidad de los reglamentos técnicos; (c) requisitos de certificación y etiquetado; (d) normas de calidad y los procedimientos de auditoría para la documentación del sistema de calidad y la inspección de las instalaciones; y (e) Procedimientos para notificar el incumplimiento, revocar el reconocimiento o suspender el acuerdo en caso de infracciones reiteradas.

¿Por qué son importantes los ARM? Al reconocer los procesos de certificación de la contraparte, los ARM reducen la duplicación de requisitos, lo que ahorra tiempo y recursos y facilita el tránsito de productos a través de las fronteras. También pueden

¹⁰ Esta propuesta es similar a la contenida en [Estevadeordal y Talvi \(2016\)](#).

¹¹ RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership); CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership); AfCFTA (African Continental Free Trade Area). En ALC es importante destacar el acuerdo de la Alianza del Pacífico, que fue un acuerdo pionero en la negociación de disposiciones sobre acumulación de origen entre sus miembros, establecidas en el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (2014), con el objetivo de promover cadenas de valor intrarregionales.

servir de trampolín hacia una mayor coordinación regulatoria a medio plazo, y para abrir nuevos mercados para los exportadores de los países que forman parte del acuerdo, especialmente en sectores muy regulados como el de los productos sanitarios y farmacéuticos.

En resumen, los ARM son otra herramienta pragmática y potente para armonizar y reducir las barreras técnicas al comercio y fomentar la cooperación regulatoria. Y aunque pueden ser de naturaleza muy técnica y abarcar múltiples protocolos (desde pruebas de laboratorio hasta requisitos de etiquetado), pueden desempeñar un papel importante en la facilitación del comercio.

Por estas dos vías, la “acumulación cruzada” de reglas de origen y los ARM, se podría lograr una integración económica más profunda entre la UE y ALC, así como entre los países latinoamericanos, con beneficios mutuos para ambos. Un mercado más grande y una mejor interconexión entre los países de América Latina podrían: (a) aumentar las posibilidades de atraer inversión y participar en cadenas de suministros regionales, incluso para las economías más pequeñas; (b) ampliar el potencial de ALC para transformarse en un gran proveedor de la UE de minerales críticos, energías renovables y alimentos, y de formar parte de cadenas de suministro de alto valor añadido; y (c) fomentar la transición de ALC hacia una matriz productiva de mayor valor y sofisticación con el aporte del capital, tecnología, y *know-how* que se transferirían más fácilmente desde la UE.

Conclusiones

Tras 25 años de negociaciones, el acuerdo UE-MERCOSUR supone una oportunidad histórica para sellar una integración estratégica más ambiciosa y profunda entre la UE y América Latina: dos bloques que comparten valores, herencia cultural, económicamente complementarios y que abarcan a más de 1.100 millones de personas.

Si el acuerdo UE-MERCOSUR se ratifica, la UE tendrá TLC con el 94% del PIB de América Latina. Si el impulso del acuerdo se utiliza además como palanca para interconectar y armonizar la red de TLCs de los países o bloques latinoamericanos con la UE –a través de medidas muy pragmáticas como la “acumulación cruzada” de reglas de origen y Acuerdos de Reconocimiento Mutuo (ARM) basados en estándares similares a los de la UE– las simulaciones apuntan a un aumento significativo del comercio birregional de hasta un 70%. Con ello, la UE alcanzaría (excluyendo a México) un peso comparable al de EEUU y China como socio comercial para América Latina, al tiempo que el comercio intrarregional en América Latina crecería hasta un 38%. Se configuraría así un espacio económico integrado UE-América Latina de dimensión equiparable al PIB de EEUU.

Materializar esta visión requerirá de una sólida voluntad política para ratificar efectivamente el acuerdo UE-MERCOSUR y del compromiso de la UE y de los principales países de América Latina a liderar e impulsar esta agenda.