

Paraguay ante el Acuerdo UE–Mercosur: de mercado periférico a posible plataforma entre Europa y Sudamérica

Durante más de dos décadas, el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur fue uno de esos proyectos que parecían permanentemente a punto de concluir y permanentemente destinados a aplazarse. En 2026 esa situación cambió.

El Acuerdo de Asociación y el Acuerdo Comercial Interino entre la Unión Europea y Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay fueron firmados el 17 de enero de 2026. Tras las ratificaciones necesarias, el Acuerdo Comercial Interino comenzó a aplicarse provisionalmente el **1 de mayo de 2026**. [Mercosur](#)

Para Paraguay, el acontecimiento tiene una importancia considerablemente mayor de lo que podría deducirse del volumen actual de sus intercambios directos con Europa.

La cuestión no es solamente cuánto podrá exportar Paraguay a la Unión Europea. La oportunidad más interesante consiste en determinar si el país puede utilizar el acuerdo para convertirse en una **plataforma de producción e inversión que conecte capital, tecnología y mercados europeos con las cadenas productivas del Mercosur**.

Una relación comercial todavía pequeña

El punto de partida es modesto. El comercio de bienes entre Paraguay y la Unión Europea alcanzó aproximadamente **1.264 millones de euros en 2025**. De ellos, 344 millones correspondieron a exportaciones europeas desde Paraguay hacia la UE y 920 millones a ventas europeas hacia Paraguay. [European Commission](#)

La estructura resulta reveladora: Las exportaciones paraguayas a Europa todavía se concentran principalmente en productos agrícolas y materias primas. Según la Comisión Europea, los productos agrícolas representaron alrededor del 82% de las importaciones comunitarias procedentes de Paraguay en 2025. Por el contrario, las exportaciones europeas hacia Paraguay se concentran principalmente en maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. [Trade and Economic Security](#)

También existe una presencia inversora europea apreciable. El stock de inversión directa de la UE en Paraguay alcanzaba aproximadamente **2.000 millones de euros en 2024**. [Trade and Economic Security](#)

Estas cifras son pequeñas en comparación con el tamaño del mercado europeo y, precisamente por ello, muestran el espacio existente para crecer.

Qué cambia realmente el acuerdo

Cuando el proceso de liberalización se encuentre plenamente desarrollado, aproximadamente el **91% de las exportaciones de la Unión Europea al Mercosur y el 92% de las exportaciones del Mercosur hacia la UE** quedarán libres de derechos de importación. [EU Trade](#)

Pero reducir el acuerdo a una rebaja arancelaria sería un error. El texto abarca también reglas de origen, procedimientos aduaneros, servicios, contratación pública, propiedad

intelectual, barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, competencia y desarrollo sostenible. [Trade and Economic Security](#)

Para un empresario paraguayo que pretenda exportar alimentos a Alemania, componentes a España o productos industriales a los Países Bajos, algunas de estas disposiciones pueden resultar tan importantes como el propio arancel.

El precio de entrada deja de ser la única barrera. Cumplir normas de origen, trazabilidad, homologación, seguridad de producto, controles sanitarios y requisitos medioambientales se convierte en parte central de la estrategia empresarial.

Paraguay dispone de ventajas específicas

Paraguay negoció además determinadas condiciones diferenciadas. La documentación oficial del Ministerio de Industria y Comercio destaca, entre otras ventajas, un contingente exclusivo de **10.000 toneladas anuales de azúcar orgánica con arancel cero** y un cupo preferencial de **50.000 toneladas de biodiésel** con arancel cero desde la entrada en vigor. [MIC](#)

El MIC ha señalado asimismo oportunidades para sectores como carne, biocombustibles, tecnología, industria farmacéutica, autopartes, instrumentos médicos y cables. [MIC](#)

Pero la principal oportunidad posiblemente no sea la explotación aislada de determinados contingentes agrícolas.

La ventaja potencial está en combinar el acuerdo comercial con las demás características de Paraguay: fiscalidad empresarial competitiva, régimen de maquila, Ley 60/90, disponibilidad de electricidad renovable y acceso simultáneo al mercado regional de Mercosur.

Ahí aparece una propuesta de valor mucho más sofisticada.

Paraguay como plataforma industrial

El régimen de maquila paraguayo ha dejado de ser una herramienta marginal: Durante el primer semestre de 2026 las exportaciones de las industrias maquiladoras alcanzaron aproximadamente **US\$717 millones**, un 25% más que durante el mismo período del año anterior. El sector empleaba a algo más de 36.000 trabajadores. [MIC](#)

Las autopartes representaban el principal producto exportado, pero también existían operaciones relevantes en alimentos y bebidas, confecciones, productos químicos y farmacéuticos, aluminio, plásticos y electrónica.

Brasil absorbía el 62% de las exportaciones maquiladoras y Argentina otro 15%. Pero resulta especialmente significativo que los Países Bajos ya representaran alrededor del 9% de los destinos de las exportaciones de maquila durante el primer semestre de 2026. [MIC](#)

Esto demuestra que el régimen no debe concebirse exclusivamente como una herramienta para producir barato en Paraguay y vender a Brasil.

Puede convertirse gradualmente en un instrumento de inserción en cadenas de suministro transatlánticas.

La regla de origen será decisiva

Aquí aparece, sin embargo, una cuestión jurídica y económica fundamental: Fabricar en Paraguay no significa automáticamente que el producto pueda exportarse a Europa disfrutando de las preferencias del acuerdo. Para ello será necesario cumplir las reglas de origen correspondientes.

Esto obliga a analizar dónde se fabrican los componentes, qué transformación se realiza efectivamente en Paraguay, qué porcentaje de materiales no originarios puede incorporarse y qué regla específica se aplica a cada producto.

El acuerdo contempla reglas particularmente relevantes para determinados sectores industriales. La documentación publicada por el MIC señala, por ejemplo, una mayor flexibilidad en autopartes, permitiendo durante un período transitorio determinados porcentajes de insumos no originarios, así como la progresiva introducción de mecanismos de autocertificación de origen. [MIC](#)

Para un inversor industrial, esta cuestión debe estudiarse **antes de decidir la localización de la planta**, no después.

La ventaja arancelaria puede alterar completamente la economía de un proyecto.

Una nueva lógica para la inversión europea

El acuerdo también puede cambiar la manera en que las empresas europeas contemplan Paraguay.

Hasta ahora, una empresa alemana, española, italiana o portuguesa que quisiera establecer producción en Sudamérica podía mirar inicialmente a Brasil por el tamaño de su mercado.

Brasil seguirá siendo, con enorme diferencia, el mayor mercado de la región. Pero el tamaño también conlleva complejidad fiscal, costes, regulación y una estructura empresarial considerablemente más exigente.

Paraguay ofrece una estrategia diferente.

Una empresa puede estudiar la posibilidad de localizar determinadas operaciones productivas en Paraguay y utilizar esa base para integrarse en las cadenas industriales brasileñas, argentinas y uruguayas y, cuando las reglas de origen lo permitan, también en las europeas.

No será una solución adecuada para todos los proyectos. Las economías de escala, proveedores locales, costes logísticos y disponibilidad de mano de obra especializada pueden hacer preferible Brasil en numerosos sectores.

Pero la comparación ya merece realizarse.

Fiscalidad competitiva, pero no inexistente

El sistema tributario es otra parte del cálculo.

El Impuesto a la Renta Empresarial paraguayo tiene un tipo general del **10%**. El IVA funciona con tipos del 5% y el 10%, mientras que la distribución de dividendos y utilidades está sometida al IDU: 8% cuando el beneficiario es residente y 15% en el caso de no residentes. [Dnit](#)

A ello se añaden regímenes específicos.

La Ley 60/90 permite conceder exenciones sobre determinados bienes de capital e inversiones que cumplan las condiciones legales, incluyendo en determinados casos exoneraciones aduaneras y de IVA para maquinaria y equipos. [MIC](#)

El error sería realizar una decisión de inversión utilizando simplemente el conocido argumento comercial del "10-10-10".

Una inversión europea debería modelizar su fiscalidad completa: impuesto empresarial, distribución de dividendos, pagos al exterior, financiación, IVA, aduanas, precios de transferencia cuando correspondan y efectos del régimen especial que pueda utilizarse.

Paraguay sigue resultando competitivo, pero la ventaja debe calcularse correctamente.

Agroindustria: exportar valor, no solamente materia prima

El acuerdo ofrece también la oportunidad de profundizar la transformación de productos que Paraguay ya produce competitivamente.

El país es un gran productor de soja, carne, cereales y otros productos agropecuarios. El reto estratégico consiste en aumentar la proporción de esa producción que se procesa localmente.

En lugar de exportar exclusivamente materias primas, Paraguay puede captar más inversión destinada a aceites, alimentos procesados, ingredientes, biocombustibles, proteínas, productos forestales transformados y otros bienes de mayor valor añadido.

Las estadísticas de 2026 ya muestran señales de este proceso.

Entre enero y junio, las manufacturas paraguayas de origen industrial alcanzaron US\$1.101,7 millones, un 34% más que un año antes. Las exportaciones bajo el régimen de maquila continuaron asimismo aumentando con fuerza. [MIC](#)

El Acuerdo UE-Mercosur puede acelerar esa transición si facilita el acceso rentable a un mercado de consumidores con alto poder adquisitivo.

Tecnología, servicios y manufacturas ligeras

Otra oportunidad menos evidente se encuentra fuera de los productos tradicionales.

La actualización del régimen paraguayo de maquila y las políticas industriales recientes buscan ampliar la producción exportadora a nuevos ámbitos. El MIC ha destacado expresamente sectores tecnológicos, farmacéuticos, autopartes, dispositivos e instrumentos médicos y servicios entre las áreas con potencial derivado de la nueva integración comercial. [MIC](#)

Esto encaja con una evolución que ya se observa en la inversión directa.

El estudio publicado en agosto por el Banco Central y FLAR muestra que los servicios no financieros han concentrado una parte importante de la inversión directa recibida desde 2008 y que la manufactura ha experimentado una diversificación creciente hacia actividades de mayor valor añadido. [Banco Central del Paraguay](#)

Paraguay no necesita convertirse en una gran potencia industrial para que esta estrategia tenga éxito.

Bastaría con desarrollar determinados nichos donde la combinación entre energía, fiscalidad, mano de obra, localización regional y acceso comercial compense sus desventajas logísticas.

Europa también tiene mucho que vender a Paraguay

El acuerdo funciona en ambas direcciones.

En 2025, alrededor del 43% de las exportaciones europeas hacia Paraguay correspondieron a maquinaria y material de transporte y aproximadamente el 30% a productos químicos. [Trade and Economic Security](#)

La progresiva eliminación de aranceles puede abaratar la entrada de maquinaria, tecnología, bienes de equipo y determinados insumos europeos.

Para Paraguay esto no debería interpretarse únicamente como un aumento de las importaciones.

Puede producir un efecto de modernización del capital productivo.

Una empresa paraguaya capaz de importar maquinaria europea en mejores condiciones puede aumentar productividad, calidad y escala y posteriormente utilizar el propio acuerdo para exportar sus productos.

La apertura comercial puede, por tanto, actuar en ambos extremos de la cadena productiva.

El gran obstáculo: cumplir los estándares europeos

Acceder formalmente al mercado europeo y vender efectivamente en Europa son cosas distintas.

La Unión Europea mantiene exigentes normas sanitarias, fitosanitarias, técnicas, ambientales y de seguridad del producto. El acuerdo comercial no elimina esos requisitos.

La propia Comisión Europea subraya que los productos que entren en el mercado europeo continuarán obligados a cumplir sus estándares alimentarios y regulatorios. El acuerdo incorpora además compromisos relacionados con sostenibilidad, derechos laborales, biodiversidad y deforestación. [Trade and Economic Security](#)

Para las empresas paraguayas, esto crea tanto una barrera como una oportunidad.

Las compañías capaces de invertir en trazabilidad, certificaciones, control de calidad y gestión ambiental estarán en una posición mucho más favorable que competidores que continúen pensando exclusivamente en mercados regionales menos exigentes.

Puede generarse incluso un efecto positivo sobre todo el aparato productivo: producir para Europa obliga a elevar estándares.

La logística seguirá importando

Paraguay conserva una limitación geográfica evidente: no tiene acceso directo al mar.

La hidrovía Paraguay-Paraná proporciona una salida competitiva hacia el Atlántico, pero un proyecto de exportación a Europa debe considerar transporte fluvial, transbordos portuarios, tiempos de tránsito, seguros, inventario y previsibilidad logística.

La reducción de un arancel puede perder buena parte de su valor si la estructura logística no está bien diseñada.

Por ello, el acuerdo probablemente favorecerá especialmente proyectos donde Paraguay disponga de una ventaja productiva suficiente para absorber los costes de transporte, o actividades con alta relación entre valor y peso.

El inversor debe empezar por el mercado, no por el incentivo

Existe una tentación frecuente al analizar Paraguay: comenzar por preguntar qué exoneraciones fiscales existen.

El orden correcto debería ser el contrario.

Primero debe determinarse qué producto o servicio puede venderse, en qué mercado, a qué precio y bajo qué regla de origen.

Después debe diseñarse la cadena de suministro.

Sólo entonces tiene sentido decidir si la operación debe estructurarse bajo el régimen general, la Ley 60/90, maquila u otra figura.

El acuerdo UE-Mercosur hace esta metodología todavía más importante porque incorpora una nueva variable: una determinada estructura de producción puede tener valor adicional si permite obtener origen preferencial.

Una oportunidad excepcional, pero no automática

El Acuerdo UE-Mercosur no transformará Paraguay por sí solo.

Tampoco provocará automáticamente una llegada masiva de capital europeo.

Para aprovecharlo, el país necesitará mejorar infraestructura, formación profesional, aduanas, seguridad jurídica y capacidad institucional. Las empresas deberán, por su parte, comprender reglas de origen, normas europeas y cadenas de distribución mucho más sofisticadas.

Pero el cambio estratégico es innegable.

Paraguay dispone ahora de acceso preferencial potencial a dos espacios económicos que, considerados conjuntamente, modifican radicalmente el tamaño efectivo del mercado al que puede dirigirse una inversión instalada en el país.

La Unión Europea y Mercosur intercambiaron en 2025 más de 100.000 millones de euros en bienes, mientras que el stock de inversión europea en Mercosur se cuenta por centenares de miles de millones. [Trade and Economic Security](#)

Frente a esas magnitudes, el actual comercio bilateral entre Paraguay y Europa sigue siendo extraordinariamente reducido.

Ese desequilibrio es precisamente la oportunidad.

El objetivo de Paraguay durante la próxima década debería ser pasar de exportar fundamentalmente productos primarios a convertirse progresivamente en un lugar donde empresas paraguayas y extranjeras **produzcan, transformen, ensamblen y presten servicios para mercados mucho mayores que el doméstico.**

El Acuerdo UE–Mercosur proporciona una nueva herramienta para conseguirlo.

La cuestión ya no es si Paraguay tiene acceso al mercado europeo.

Desde mayo de 2026, la cuestión es **quién será capaz de aprovecharlo primero.**

Fuentes: [Comisión Europea](#), [Mercosur](#), Ministerio de Industria y Comercio de Paraguay, Banco Central del Paraguay y [DNIT](#). [EU Trade](#)