

Fabricar en Paraguay para vender en Europa

La oportunidad real del Acuerdo UE–Mercosur está en las reglas de origen

Desde el 1 de mayo de 2026, el Acuerdo Interino de Comercio entre la Unión Europea y el Mercosur se aplica provisionalmente a Paraguay. Para el inversor industrial, la cuestión central ya no es sólo cuánto bajan los aranceles, sino qué actividades, procesos e insumos permiten que un producto fabricado en Paraguay tenga origen preferencial.

24 de septiembre de 2026

1 El acuerdo comercial ya produce efectos

La Unión Europea y el Mercosur firmaron en Asunción el Acuerdo de Asociación y el Acuerdo Interino de Comercio el 17 de enero de 2026. Paraguay completó posteriormente su procedimiento interno y el régimen comercial comenzó a aplicarse provisionalmente el 1 de mayo. El acuerdo completo de asociación necesitará todavía el proceso de ratificación correspondiente, pero el instrumento comercial permite utilizar ya las preferencias negociadas.

Esto es importante para cualquier plan de inversión que se prepare actualmente. Ya no estamos hablando de ventajas hipotéticas condicionadas a que algún día se ratifique un tratado. Las empresas pueden consultar hoy la clasificación arancelaria de sus productos, las reducciones aplicables y las condiciones de origen mediante las herramientas oficiales de la Unión Europea.

Cuando el calendario esté plenamente implementado, el acuerdo eliminará derechos sobre aproximadamente el 91% de las exportaciones europeas al Mercosur y el 92% de las exportaciones del Mercosur a la Unión Europea. La UE eliminará progresivamente los aranceles sobre los bienes industriales, mientras el Mercosur liberalizará buena parte de sus importaciones industriales y agroalimentarias. Pero eliminar aranceles entre dos regiones no significa que cualquier mercancía que salga de Paraguay pueda entrar en Europa con preferencia.

2 Una empresa paraguaya no convierte automáticamente un producto en paraguayo

Supongamos que una empresa importa un producto terminado de Asia, cambia su embalaje en Paraguay y posteriormente intenta exportarlo a España como producto paraguayo. El acuerdo no está diseñado para permitir eso.

Las preferencias se conceden únicamente a productos considerados originarios de la Unión Europea o del Mercosur conforme al capítulo 3 del acuerdo. La mera facturación desde Paraguay, el almacenamiento, la reexportación o una transformación insuficiente no convierten en originaria una mercancía importada de un tercer país.

El concepto económico es sencillo aunque la aplicación jurídica pueda ser compleja. Un producto puede obtener origen porque ha sido enteramente obtenido en el territorio —algo especialmente relevante para productos agrícolas, ganaderos o minerales— o porque los materiales no originarios utilizados han sido sometidos a una transformación suficiente.

Qué significa “suficiente” depende de cada producto. El Anexo 3-B contiene reglas específicas según la clasificación arancelaria. En determinados productos se exige un cambio de partida arancelaria; en otros se limita el porcentaje máximo de materiales no originarios; y en algunos se establecen requisitos de fabricación concretos. Por ello, dos fábricas aparentemente similares pueden encontrarse en situaciones completamente distintas dependiendo del código aduanero de sus productos.

3 Paraguay no es una puerta trasera para productos asiáticos

Una de las interpretaciones más superficiales del acuerdo consiste en imaginar Paraguay como un lugar desde el que importar mercancías asiáticas y reenviarlas a Europa aprovechando el tratado. Eso no funciona.

Las reglas de origen están precisamente concebidas para evitar el simple transshipment. Si la producción depende mayoritariamente de insumos procedentes de China, India u otros países sin tratamiento de origen, deberá comprobarse si la transformación realizada en Paraguay cumple la regla aplicable.

El acuerdo incorpora una tolerancia general que permite utilizar determinados materiales no originarios hasta un máximo equivalente al 10% del precio franco fábrica, salvo en productos textiles de los capítulos 50 a 63, donde se aplican reglas específicas. Para conjuntos de mercancías existe una tolerancia del 15%. Son mecanismos de flexibilidad, pero no sustituyen la regla de origen principal del producto.

Existe además un tratamiento especialmente flexible para algunos productos. El MIC paraguayo destaca, por ejemplo, que durante un período transitorio determinadas autopartes pueden admitir hasta un 55% de insumos no originarios, dentro de las condiciones específicas negociadas. Esto puede resultar particularmente relevante para una industria paraguaya que actualmente importa componentes de terceros países.

4 La acumulación con Europa cambia mucho más de lo que parece

Uno de los elementos más interesantes del acuerdo para una empresa industrial es la acumulación bilateral de origen entre la Unión Europea y el Mercosur. Los materiales originarios de la Unión Europea utilizados en Paraguay pueden computar como originarios al determinar el origen del producto final, y viceversa.

Desde el punto de vista de una cadena de suministro, esto puede tener efectos importantes. Imagine una empresa europea que fabrica componentes especializados pero desea realizar en Sudamérica una parte de su proceso productivo. Podría enviar componentes originarios europeos a Paraguay, realizar allí fabricación adicional, ensamblaje o transformación y posteriormente vender el producto terminado en el mercado del Mercosur o, si cumple la correspondiente regla de origen, exportarlo nuevamente a Europa.

El componente europeo no se convierte en un insumo “extranjero” que perjudique automáticamente el origen paraguayo. Esto crea una lógica distinta de la clásica inversión europea en Sudamérica destinada exclusivamente a abastecer al mercado brasileño. Una instalación paraguaya puede comenzar a formar parte de una cadena productiva birregional.

5 La reducción arancelaria funciona también en sentido contrario

El acuerdo no sólo facilita que Paraguay venda a Europa. También reduce progresivamente el coste de determinados bienes europeos utilizados por empresas paraguayas.

La Comisión Europea señala que maquinaria y equipos que tradicionalmente soportaban aranceles del 14% al 20% irán viendo eliminados esos derechos para aproximadamente el

93% de las exportaciones europeas del sector, generalmente durante períodos de hasta diez años. Las primeras reducciones comenzaron ya el 1 de mayo de 2026.

Para una industria paraguaya esto puede reducir el coste de instalar líneas de producción europeas, sistemas de automatización, equipamiento alimentario, bombas, sistemas de refrigeración, maquinaria de envasado, equipos eléctricos o tecnología industrial.

La importancia económica puede ser mayor de lo que sugiere la mera reducción arancelaria. Una fábrica instalada con maquinaria europea más competitiva puede producir después bienes que incorporen insumos europeos, paraguayos y regionales y utilizar las reglas de acumulación para construir una cadena industrial con acceso preferencial a ambos mercados.

6 Maquila y origen son dos cuestiones diferentes

Paraguay dispone además de un régimen de maquila extremadamente competitivo. Durante los primeros ocho meses de 2026, las exportaciones bajo este régimen alcanzaron aproximadamente USD 1.012 millones, un 30,2% más que durante el mismo período del año anterior.

Sin embargo, utilizar maquila no convierte automáticamente el producto en originario del Mercosur. Son dos sistemas jurídicos diferentes. La maquila regula, entre otras cuestiones, el tratamiento tributario y aduanero de la actividad desarrollada en Paraguay. El Acuerdo UE-Mercosur establece, por su parte, qué mercancías pueden recibir preferencias comerciales.

Una fábrica maquiladora que importe componentes asiáticos deberá cumplir las mismas reglas específicas de origen que cualquier otra empresa si pretende exportar el producto a Europa con el arancel preferencial.

Existe, no obstante, una interacción potencialmente muy interesante. El régimen de origen del acuerdo no incorpora una prohibición general de drawback, es decir, no exige con carácter general que una empresa renuncie a determinados beneficios sobre derechos aplicables a materiales importados para poder obtener origen preferencial. Esto puede permitir estructuras industriales eficientes en las que el tratamiento aduanero paraguayo de los insumos y la preferencia europea del producto final sean compatibles, siempre que se cumpla la regla específica correspondiente.

7 El origen debe diseñarse junto con la cadena de proveedores

En muchas inversiones internacionales, la selección de proveedores se realiza inicialmente según precio, calidad y disponibilidad. El tratamiento aduanero se estudia después. Bajo un acuerdo preferencial, ese orden puede resultar costoso.

Supongamos una fábrica cuyo producto final permite un máximo determinado de materiales no originarios. Sustituir posteriormente un componente chino por otro fabricado en Brasil, Argentina, Uruguay o la Unión Europea podría transformar el producto de no originario en originario. La diferencia económica puede ser considerable si el producto soporta un arancel relevante al entrar en Europa.

Por eso la lista de materiales o bill of materials adquiere también una función aduanera. Cada componente debería analizarse atendiendo a su origen, clasificación arancelaria, valor y proceso de transformación. Una pequeña modificación en la cadena de suministro puede ser más importante que negociar una reducción adicional del precio de compra con un proveedor.

Esto favorece especialmente las cadenas regionales. Brasil dispone de una base industrial muy superior a la paraguaya. Argentina tiene determinadas capacidades industriales y agrícolas complementarias. Uruguay puede participar en cadenas específicas. Los materiales originarios dentro del sistema pueden utilizarse para construir productos paraguayos que cumplan las condiciones del acuerdo. El inversor no debería pensar únicamente en “fabricar en Paraguay”, sino en diseñar desde Paraguay una cadena de suministro Mercosur-Europa.

8 La prueba del origen también exige organización interna

Cumplir materialmente la regla de origen no basta. La empresa debe poder demostrarlo. El régimen incorpora declaraciones y pruebas de origen y prevé una evolución hacia mecanismos de autocertificación. Durante el período transitorio continuarán existiendo certificados formales para las exportaciones del Mercosur hacia la Unión Europea; el MIC paraguayo señala que la plena autocertificación está prevista después de un período de adaptación de cinco años. Las declaraciones de origen previstas por el acuerdo tienen, con carácter general, una validez de doce meses.

Esto exige sistemas internos capaces de conservar documentación de proveedores, clasificaciones arancelarias, costes y procesos productivos. Las empresas que utilizan materiales fungibles pueden, además, recurrir a mecanismos de segregación contable de inventarios siempre que el sistema utilizado sea compatible con los principios contables aceptados en el país correspondiente.

Para una fábrica moderna, origen deja de ser simplemente un documento que prepara el agente de aduanas. Se convierte en parte del sistema de producción, compras y contabilidad.

9 Acceso preferencial no significa acceso automático al mercado europeo

Existe otra distinción fundamental. Cumplir la regla de origen permite obtener el tratamiento arancelario previsto por el acuerdo. No sustituye los requisitos regulatorios europeos.

Los alimentos deben seguir cumpliendo las normas sanitarias y fitosanitarias de la Unión Europea. Los productos industriales pueden estar sometidos a requisitos técnicos, seguridad de producto, etiquetado, marcado o evaluación de conformidad. Determinadas mercancías agrícolas y materias primas están además sometidas a obligaciones ambientales y de trazabilidad.

La Comisión Europea señala expresamente que las exigencias sanitarias europeas no se reducen como consecuencia del acuerdo. Por ello, una fábrica que se diseñe específicamente para exportar a Europa debería incorporar los requisitos regulatorios europeos desde la fase de ingeniería. Adaptar posteriormente una línea de producción paraguaya a los estándares europeos puede resultar mucho más caro que diseñarla correctamente desde el inicio.

10 Paraguay obtiene algunas ventajas propias

Aunque buena parte del acuerdo se negoció para el Mercosur en conjunto, Paraguay obtuvo determinadas condiciones específicas. El MIC destaca una cuota exclusiva de 10.000 toneladas anuales de azúcar orgánica con arancel cero, un contingente preferencial de 50.000 toneladas de biodiésel y una asignación adicional de 1.500 toneladas de carne porcina dentro del contingente del Mercosur.

No son necesariamente los sectores que determinarán la industrialización del país, pero demuestran que la aplicación del acuerdo no será idéntica para todos los miembros del

bloque. La ventaja paraguaya más importante podría ser menos visible: combinar acceso al Mercosur, energía abundante, costes operativos todavía relativamente competitivos y un régimen fiscal favorable con nuevas posibilidades de integración productiva europea.

11 El comercio paraguayo sigue siendo predominantemente regional

Actualmente, la mayor parte de la producción manufacturera paraguaya continúa orientada hacia América del Sur. En los primeros cinco meses de 2026, el 79% de las exportaciones de maquila tuvo como destino países del Mercosur. Al mismo tiempo, comenzaron a aparecer destinos como Países Bajos, Estados Unidos, Chile y Bolivia.

Los datos de certificados de origen muestran igualmente que Europa todavía representa una parte reducida de los envíos paraguayos en comparación con Brasil, Argentina o los mercados americanos. Precisamente ahí reside parte de la oportunidad.

El Acuerdo UE-Mercosur no necesita sustituir la orientación regional de Paraguay. Puede añadirle una segunda dimensión. Una fábrica instalada en Paraguay puede producir para Brasil y Argentina y, simultáneamente, desarrollar determinadas líneas de producción destinadas a Europa. Ese modelo reduce la dependencia de un único mercado y puede aumentar el tamaño económicamente viable de determinadas inversiones.

12 El análisis correcto debe empezar por el producto

Para una empresa extranjera interesada en utilizar Paraguay como plataforma industrial, la secuencia debería ser muy concreta. Primero debe identificarse exactamente el producto y su código arancelario. Después debe determinarse la regla específica de origen y reconstruirse la cadena de suministro prevista. Sólo entonces puede calcularse el porcentaje de materiales originarios y no originarios, estudiar alternativas de proveedores y determinar el arancel realmente aplicable en Europa y en los demás mercados de destino.

En paralelo deben analizarse maquila, incentivos a la inversión, fiscalidad ordinaria, disponibilidad energética, logística y costes laborales. Finalmente, el modelo financiero debería comparar al menos tres escenarios: producción destinada exclusivamente al Mercosur, producción destinada a Europa y una estructura mixta.

Es perfectamente posible que una inversión sea excelente para abastecer Brasil pero poco competitiva para Europa. También puede ocurrir lo contrario. La ventaja del acuerdo consiste precisamente en ampliar las opciones.

13 La oportunidad no es reexportar: es transformar

Durante décadas, Paraguay ha utilizado con éxito su posición comercial para desarrollar actividades de importación y reexportación. El nuevo escenario puede favorecer algo diferente. Las reglas de origen premian la transformación real.

Eso significa fábricas, procesos, trabajadores, ingeniería, proveedores y valor añadido. Cuanto mayor sea la capacidad paraguaya para transformar insumos regionales y europeos en productos competitivos, mayor será el valor económico del acuerdo.

Paraguay no puede convertirse en una puerta trasera mediante la cual mercancías asiáticas eviten los aranceles europeos. Puede convertirse en algo mucho más interesante: un punto de integración entre cadenas industriales europeas y sudamericanas.

El Acuerdo UE-Mercosur empezó a aplicarse el 1 de mayo de 2026. Los aranceles irán bajando durante años. Para el inversor que esté pensando hoy en una planta industrial, sin

embargo, el calendario relevante comienza antes. Comienza en el momento de decidir qué fabricar, dónde comprar cada componente y cómo demostrar el origen del producto final.

Fuentes

1. [Comisión Europea — Texto y situación del Acuerdo UE-Mercosur](#)
2. [Access2Markets — Acuerdo UE-Mercosur, aranceles y reglas de origen](#)
3. [Comisión Europea — Aplicación provisional del Acuerdo Interino desde el 1 de mayo de 2026](#)
4. [MERCOSUR — Adaptación operativa de nomenclaturas y reglas de origen](#)
5. [MIC — Síntesis del Acuerdo MERCOSUR-UE y beneficios para Paraguay](#)
6. [Banco Central del Paraguay — Comercio exterior a agosto de 2026](#)

© 2026 Pedro Moreira / Paraguay Business Hub. Todos los derechos reservados.

Este artículo tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento jurídico, fiscal, financiero ni de inversión. Las cifras y referencias reflejan la información disponible en la fecha indicada y deben contrastarse para cada proyecto concreto.