

EL ACUERDO UE-MERCOSUR: ANÁLISIS DE SUS CARACTERÍSTICAS CON UNA PERSPECTIVA SECTORIAL

2026

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema

Documentos Opcionales
N.º 2601

Rodolfo G. Campos, Jacopo Timini, Francesca Viani
y Elena Vidal

**EL ACUERDO UE-MERCOSUR: ANÁLISIS DE SUS CARACTERÍSTICAS CON UNA
PERSPECTIVA SECTORIAL**

EL ACUERDO UE-MERCOSUR: ANÁLISIS DE SUS CARACTERÍSTICAS CON UNA PERSPECTIVA SECTORIAL

Rodolfo G. Campos

BANCO DE ESPAÑA

Jacopo Timini

BANCO DE ESPAÑA

Francesca Viani

BANCO DE ESPAÑA

Elena Vidal

BANCO DE ESPAÑA

Documentos Ocasionales. N.º 2601

Enero 2026

<https://doi.org/10.53479/42245>

La serie de Documentos Ocasionales tiene como objetivo la difusión de trabajos realizados en el Banco de España, en el ámbito de sus competencias, que se consideran de interés general.

Las opiniones y análisis que aparecen en la serie de Documentos Ocasionales son responsabilidad de los autores y, por tanto, no necesariamente coinciden con los del Banco de España o los del Eurosistema.

El Banco de España difunde sus informes más importantes y la mayoría de sus publicaciones a través de la red Internet en la dirección <http://www.bde.es>.

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© BANCO DE ESPAÑA, Madrid, 2026

ISSN: 1696-2230 (edición electrónica)

Resumen

El acuerdo de asociación entre la Unión Europea (UE) y Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), culminado tras más de 25 años de negociaciones, busca establecer un mercado más integrado comercialmente entre dos regiones que, en conjunto, superan los 770 millones de personas. El acuerdo contempla la eliminación progresiva de los aranceles en más del 90 % del comercio bilateral. No obstante, ciertos productos, especialmente agrícolas en el caso de la UE, seguirán sujetos a los aranceles actuales o a reducciones limitadas mediante cuotas. En su conjunto, el acuerdo reduciría el promedio ponderado de los aranceles aplicados en el comercio entre ambas regiones, conocido como «arancel efectivo». Para Mercosur, el arancel efectivo pasaría del 11 % previo al acuerdo a apenas un 1 % tras su plena implementación. En el caso de la UE, el arancel efectivo se reduciría del 4 % al 2 %. Esta disminución refleja el impacto combinado de la liberalización arancelaria y las excepciones sectoriales acordadas. Además, el acuerdo incluye medidas para reducir las barreras no arancelarias, facilitar el comercio de las materias primas críticas, y garantizar estándares ambientales. Según estudios recientes, se calcula que el comercio entre ambas regiones podría aumentar en torno al 40 % a largo plazo.

Palabras clave: Unión Europea, Mercosur, acuerdo comercial, aranceles, barreras no arancelarias.

Códigos JEL: F13, F14, F15.

Abstract

The European Union-Mercosur (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay) Partnership Agreement (EMPA), reached after more than 25 years of negotiations, aims to create a more commercially integrated market between two regions that together represent over 770 million people. The agreement will progressively eliminate tariffs on over 90% of bilateral trade. However, certain products, particularly agricultural goods in the case of the EU, will remain subject to current tariffs or limited reductions through quotas. Overall, the agreement would lower the trade-weighted average applied tariff, the so-called “effective tariff”. For Mercosur, the effective tariff would drop from 11% before the agreement to just 1% after full implementation. For the EU, the effective tariff would fall from 4% to 2%. This reduction reflects the combined impact of tariff liberalization and agreed sectoral exceptions. In addition, the agreement includes measures to reduce non-tariff barriers, facilitate trade in critical raw materials and uphold environmental standards. According to recent studies, trade between the two regions could increase by around 40% in the long term.

Keywords: European Union, Mercosur, trade agreement, tariffs, non-tariff barriers.

JEL classification: F13, F14, F15.

Índice

Resumen 5

Abstract 6

1 Introducción 8

2 Contenido del acuerdo 10

 2.1 Características generales 10

 2.2 Rebajas arancelarias y excepciones 11

3 Análisis económico del acuerdo: una revisión de la literatura 17

4 Conclusiones 21

Bibliografía 23

1 Introducción

La Unión Europea (UE) ha acelerado su integración con América Latina y el Caribe (ALC) en respuesta a los recientes cambios geopolíticos y una mayor incertidumbre global. En los últimos dos años, la UE ha actualizado los acuerdos comerciales ya en vigor con México y Chile y ha alcanzado un nuevo acuerdo con los países de Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). El objetivo de estos esfuerzos es fortalecer los lazos económicos, políticos y de cooperación entre la UE y la región latinoamericana, y diversificar sus alianzas en un contexto de rápida evolución de las dinámicas a escala global.

El Acuerdo UE-Mercosur, alcanzado en diciembre de 2024 después de 25 años de negociaciones, es probablemente uno de los más ambiciosos que ha impulsado la UE. De entrar en vigor, el Acuerdo UE-Mercosur crearía un mercado económicamente integrado de más de 770 millones de personas, con un producto interior bruto (PIB) combinado de 18 billones de euros, aproximadamente una cuarta parte del PIB mundial¹. La UE tendría así acuerdos comerciales con todos los países de América Latina, salvo Bolivia, Cuba y Venezuela. Esto le permitiría acceso preferencial a mercados que representan un 95 % del PIB de la región, expandiendo significativamente su presencia en comparación con los principales actores globales, Estados Unidos y China.

Desde una perspectiva económica, el acuerdo prevé una reducción gradual de los aranceles entre ambas regiones, con un período de implementación que puede extenderse hasta 15 años. En ciertos casos, el acuerdo contempla mantener los aranceles actuales o reducirlos únicamente para una cantidad limitada (cuota), establecida con base en los niveles de comercio ya existentes. Esta medida se aplica a diversos productos identificados por ambas partes, en el caso de las exportaciones de Mercosur a la UE principalmente a los productos agrícolas. Además, el acuerdo incluye la reducción de barreras no arancelarias en el comercio de bienes y servicios, la incorporación de medidas destinadas a facilitar el comercio de materias primas críticas, así como cláusulas destinadas a la protección del medio ambiente.

En enero de 2026, el acuerdo ha sido aprobado por el Consejo de la UE por mayoría cualificada y firmado oficialmente en Paraguay por ambas partes. Para que entre en vigor el pilar comercial —el Acuerdo Comercial Interino (ITA)—, solo faltaría la aprobación del Parlamento Europeo y de los Parlamentos de los países de Mercosur².

1 En este mercado integrado, la UE representaría el 63 % de la población y el 86 % del PIB, y Mercosur el 37 % de la población y el 14 % del PIB.

2 Si bien los asuntos comerciales pueden aprobarse con el visto bueno del Consejo de la UE y del Parlamento Europeo, el tratado también abarca áreas que son competencia exclusiva de los Estados miembros, como la política fiscal, laboral, medioambiental y ciertos aspectos de la inversión extranjera. Por este motivo, resulta imprescindible que cada uno de los parlamentos nacionales ratifique el acuerdo. En los últimos años, la UE ha optado habitualmente por emplear dos instrumentos legales separados, estrategia que la Comisión Europea también propone para el Acuerdo UE-Mercosur. Por un lado, se utiliza un «acuerdo comercial interino», que separa la parte comercial del resto del tratado, centrándose únicamente en las reducciones arancelarias, la eliminación de algunas barreras no arancelarias y la facilitación de la inversión. Este instrumento puede entrar en vigor de forma provisional tras la aprobación de las instituciones europeas, como ya ocurrió con los acuerdos interinos con Canadá y Chile. Para más detalles véanse: J. C. Berganza, R. G. Campos y J. Timini (2024 y 2025b).

Diversos estudios recientes sugieren que la aplicación de este acuerdo tendría un impacto positivo tanto en el comercio como en la actividad económica de ambas regiones. En particular, se estima que, a largo plazo, el comercio entre la UE y Mercosur podría incrementarse aproximadamente un 40 %. En la UE, se espera que los sectores más beneficiados sean los de vehículos de motor, de maquinaria y equipo, y de productos químicos.

Este documento examina las características principales del acuerdo y sus implicaciones económicas desde una perspectiva sectorial, y está estructurado de la siguiente manera: en el epígrafe 2 se presentan las características generales del tratado y se analizan de manera específica las reducciones arancelarias pactadas entre la UE y Mercosur según los diferentes productos que se comercializan entre ambas regiones. Posteriormente, en el epígrafe 3, se resumen los estudios y los análisis que han calculado los posibles efectos económicos derivados de este acuerdo. Por último, en el epígrafe 4 se ofrecen las conclusiones principales del documento.

2 Contenido del acuerdo

2.1 Características generales

El Acuerdo UE-Mercosur supondría la eliminación gradual de los aranceles en la mayoría de los intercambios entre dos áreas con importantes vínculos comerciales. La UE es uno de los principales socios comerciales de Mercosur, ya que representa entre un 15 % y un 20 % de sus importaciones y exportaciones fuera del bloque (véase gráfico 1). Aunque Mercosur representa únicamente alrededor del 2 % del comercio total de la UE (en el caso de España esta cifra se eleva casi al 4 %), su relevancia es considerable en sectores estratégicos: aporta más del 10 % de las importaciones extra-UE de alimentos y materias primas.

Al mismo tiempo, para determinados productos identificados por ambas partes (principalmente del sector agrícola en el caso de la UE), el acuerdo contempla mantener los aranceles actuales o reducirlos solo para una cuota limitada, fijada en niveles de comercio cercanos a los existentes. El acuerdo también introduce una cláusula de salvaguarda bilateral, que permite revertir las concesiones arancelarias en caso de amenaza de daños graves a la producción europea.

El acuerdo también contiene reducciones de barreras no arancelarias. Tales barreras se reducirían al simplificar los procesos aduaneros, no discriminar la provisión de servicios³, y con el acceso mutuo a las licitaciones públicas. Esto supone una apertura inédita para las economías de Mercosur, que, al no formar parte del acuerdo plurilateral sobre contratación pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC; conocido como WTO, *Government Procurement Agreement*), hasta ahora no habían permitido el acceso de empresas extranjeras a este tipo de procedimientos. Por tanto, sin estas concesiones, las empresas europeas solo podrían participar en los procesos de contratación pública en los países de Mercosur a través de sus filiales en dichos países.

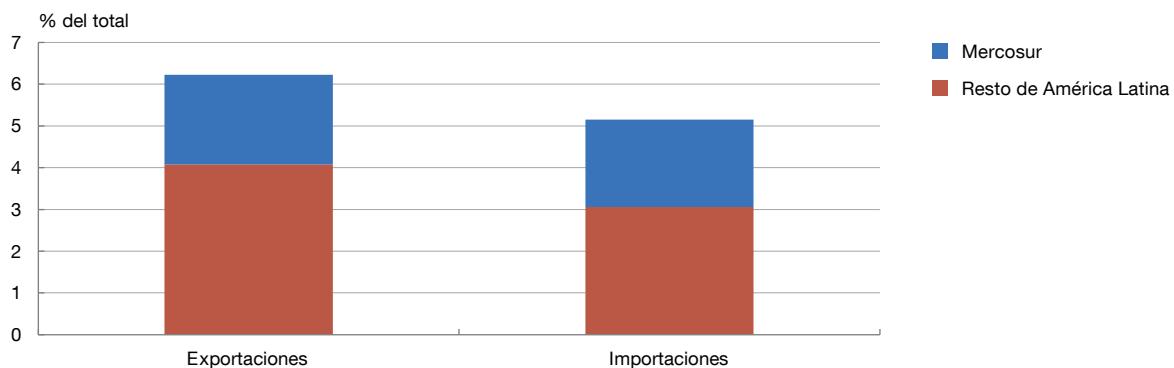
No obstante, el acuerdo no rebaja los estándares vigentes en la UE y en el Mercosur. De hecho, mantiene las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, es decir, aquellas reglas y regulaciones que los países utilizan para garantizar que los productos cumplan con ciertos requisitos y un determinado nivel de calidad⁴. El acuerdo procuraría asegurar que estas normas tengan como objetivo principal proteger a los consumidores, estén basadas en evidencia científica, y que no se empleen de forma injustificada para restringir el comercio internacional. En este sentido, se incluye la protección de más de 350 indicaciones geográficas europeas y 220 de Mercosur, en especial de los productos alimenticios cuyas características están ligadas a la zona de producción, con lo que se pretende consolidar el comercio de productos de alta calidad y origen controlado.

³ Las cláusulas de no discriminación del acuerdo prohíben someter a los proveedores extranjeros a normas y requerimientos más restrictivos que los que se aplican a los proveedores nacionales. Estas disposiciones se centran, en particular, en los servicios postales, las telecomunicaciones y los servicios financieros.

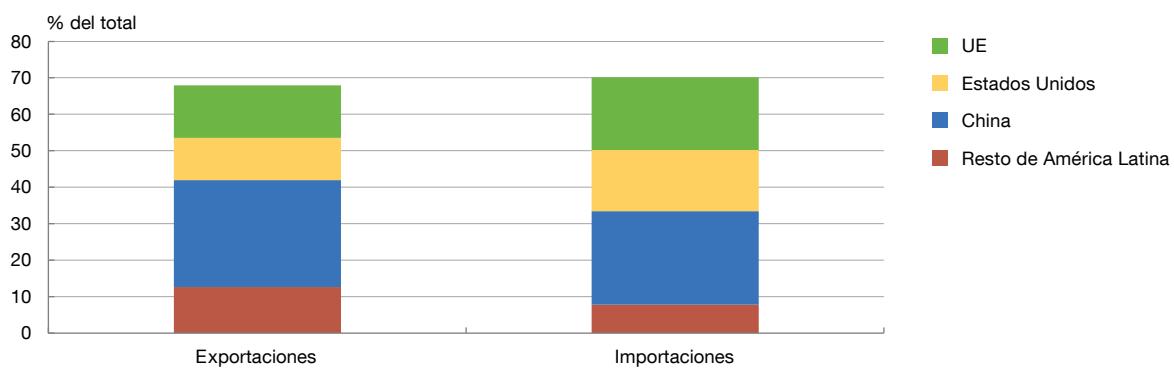
⁴ Véase Organización Mundial del Comercio (2025). *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*. Ginebra.

Gráfico 1
Importancia del comercio entre la UE y Mercosur

1.a Composición del comercio extra-UE, 2023



1.b Composición del comercio extra-Mercosur, 2023



FUENTES: Base de datos oficial de las Naciones Unidas (UN COMTRADE) y Banco de España.

El acuerdo es uno de los más ambiciosos a escala global en términos de sostenibilidad medioambiental y estándares laborales. Incorpora cláusulas con obligaciones explícitas para combatir el cambio climático y la deforestación, incluyendo los compromisos del Acuerdo de París⁵, y garantiza el respeto a los derechos laborales siguiendo las recomendaciones y buenas prácticas de la Organización Internacional del Trabajo.

2.2 Rebajas arancelarias y excepciones

En la actualidad, las relaciones comerciales bilaterales entre la UE y Mercosur se regulan por el arancel de la nación más favorecida (NMF). Este arancel se decide a nivel de producto, pero se aplica de forma indiscriminada a todos los países miembros de la OMC. En 2024, el arancel efectivo, es decir, el promedio ponderado según la importancia de los flujos comerciales aplicado por la UE fue del 4 %, mientras que el aplicado por Mercosur se situó en más del doble, en torno al 11 %. No obstante, hay que tener en cuenta que los aranceles

⁵ Véase Campos, Suárez-Varela y Timini (2022) para ampliar la información sobre el posible impacto del acuerdo comercial UE-Mercosur sobre las emisiones de CO₂.

para productos específicos pueden ser mucho mayores. Por ejemplo, los aranceles que Mercosur impone a las importaciones de manufacturas como repuestos para automóviles, maquinaria, productos químicos, farmacéuticos, textiles y calzado pueden variar entre un 14 % y un 35 %. Los aranceles que impone a las importaciones de productos alimenticios, como productos lácteos, chocolate y confitería, licores o vinos, pueden variar entre un 20 % y un 35 %.

El Acuerdo UE-Mercosur eliminaría de forma gradual estos aranceles, en un plazo de hasta 15 años, para más del 90 % de los productos intercambiados entre ambas regiones. Por un lado, la UE eliminaría por completo sus aranceles sobre las importaciones provenientes de Mercosur en una gran mayoría de sectores, especialmente aquellos del ámbito manufacturero. Por otro lado, Mercosur también eliminaría por completo sus aranceles sobre las importaciones de una parte importante de las exportaciones de la UE, como es el caso de la maquinaria y los productos químicos, cuyos aranceles efectivos pasarían de alrededor de un 8 % a niveles inferiores al 1 %. En otros sectores importantes como, por ejemplo, el del transporte (que incluye automóviles), la reducción de los aranceles sería también sustancial, dados los altos niveles actuales (véase gráfico 2). Así, el arancel efectivo⁶ aplicado por Mercosur a las importaciones de bienes provenientes de la UE se reduciría significativamente, pasando del 11 % antes del acuerdo al 1 % tras su implementación. En el caso de la UE, el arancel efectivo sobre las importaciones de bienes desde Mercosur disminuiría del 4 % previo al 2 % posterior al acuerdo.

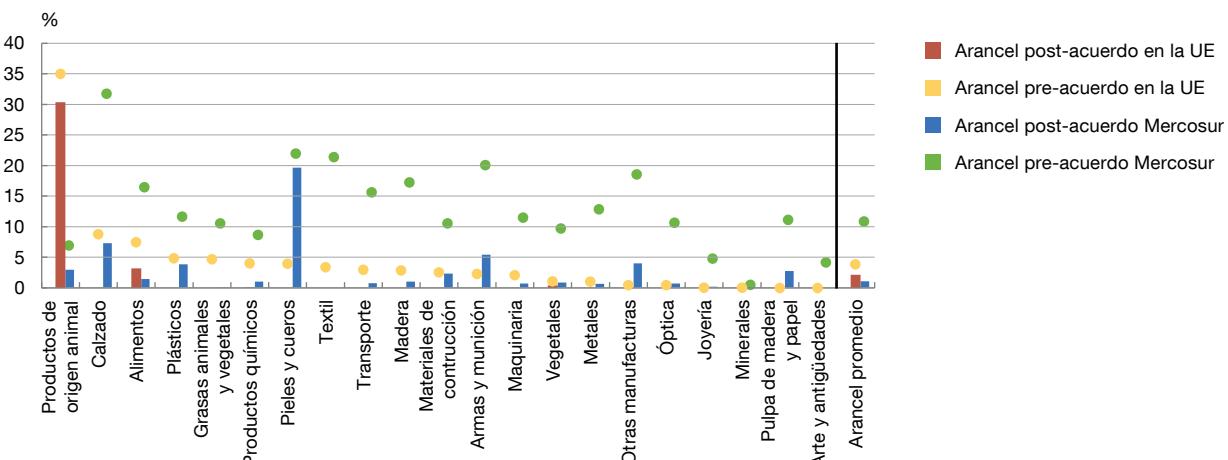
Sin embargo, no todos los productos experimentarán una eliminación de los aranceles. Para diversos productos identificados por ambas partes, aproximadamente un 10 % del total, los aranceles quedarán invariados o solo se les aplicará una reducción parcial. En estos casos, el arancel solo se reduce para una determinada cantidad (cuota) de productos importados, fijada a niveles cercanos a los flujos de comercio actuales. Para todas las importaciones que excedan esa cuota, se mantienen los aranceles en vigor antes del acuerdo. Además, en la mayoría de estos casos, los calendarios para la reducción de los aranceles se extienden hasta los 15 años.

En el caso de las importaciones procedentes de Mercosur, la UE aplicaría este esquema al 23 % de los productos de origen animal, algo que se ve reflejado en el arancel efectivo, que para ese sector permanecería elevado (véase gráfico 2). También lo aplicaría al 7 % de productos vegetales y al 6 % de productos alimentarios. A modo ilustrativo, fuera de cuota, la UE mantendría aranceles elevados en la carne de vacuno con hueso (46 %-75 %), el azúcar (34 %), el queso (32 %), el arroz (21 %) y la carne de ave (13 %). En el caso de las importaciones procedentes de la UE, Mercosur aplicaría esta arquitectura en algunos productos manufactureros relevantes para sus industrias nacionales, como algunos productos en el sector del calzado, que mantendrían un arancel de alrededor del 15 %, los vehículos de transporte de mercancías, del 28 %, y la leche en polvo, del 25 %.

⁶ El arancel efectivo posterior al acuerdo se calcula manteniendo el peso de cada flujo comercial constante a niveles de 2024.

Gráfico 2

Aranceles ponderados por importaciones, UE-Mercosur



FUENTES: Banco de España basado en Comisión Europea (2019) y Banco Mundial.

NOTA: Este análisis se ha realizado utilizando los datos del acuerdo de la UE-Mercosur disponibles públicamente (fecha de descarga de los datos: Febrero 2025) en [el sitio web de la Comisión Europea](#). Los aranceles de cada sector corresponden al promedio ponderado de los aranceles impuestos por la UE y Mercosur sobre los productos clasificados bajo la nomenclatura HS-6. Esto implica que determinados productos podrían tener aranceles superiores o inferiores que el promedio. El promedio de los aranceles compuestos, o por cuotas, de algunos productos se ha calculado a partir de los aranceles aplicados a cada producto en el último año disponible, extraídos de la base de datos WITS del Banco Mundial. En el caso de que las cantidades importadas excedan las cuotas acordadas y el arancel no cambie después del acuerdo, hemos mantenido el mismo arancel para ese producto. Para todos los casos, tenemos en cuenta el arancel final sin contabilizar las rebajas graduales a lo largo de los años.

La selección de productos considerados excepciones dentro del acuerdo y la manera en que se calibran las concesiones podría, al menos en parte, reflejar las diferencias en ventajas comparativas sectoriales entre ambos bloques. Por lo general, la UE posee una ventaja comparativa en manufacturas de alto valor tecnológico, como maquinaria, equipos eléctricos y productos químicos, mientras que Mercosur destaca en bienes intensivos en recursos naturales, como animales, minerales, alimentos y productos vegetales, incluidos los productos de la madera (véase gráfico 3)⁷. De manera similar a lo que ocurre en el conjunto

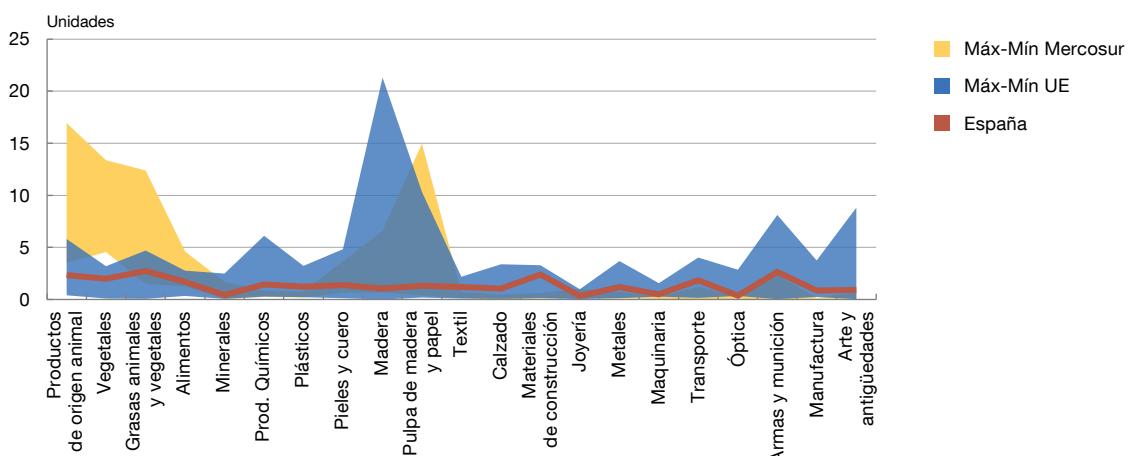
7 El concepto de «ventaja comparativa» se remonta a la teoría de comercio internacional de David Ricardo, que establece una relación entre los patrones de comercio entre los países y las diferencias relativas en su productividad. Sin embargo, medir directamente la productividad de cada país para cada uno de los productos exportados es una tarea que requeriría múltiples bases de datos, no siempre disponibles con ese nivel de granularidad, y una serie de supuestos. Si se cumple la teoría de Ricardo, la ventaja comparativa de un país en un cierto producto se plasmará en el comercio de dicho producto. Este argumento permite obtener información sobre la ventaja comparativa directamente de los datos de comercio, que son muy detallados y están disponibles públicamente. En concreto, se parte de la hipótesis de que cuanto mayor es el peso de la exportación de un determinado producto para un cierto país (con respecto al peso que ese producto tiene en el comercio mundial), mayor es su fortaleza competitiva en la producción y exportación de ese producto. En concreto, la fórmula estándar para calcular el índice de ventaja comparativa revelada (RCA, por sus

$$\text{siglas en inglés), para el país P y el bien b, es la siguiente: } \text{RCA}_{\text{Pb}} = \frac{\frac{X_{\text{Pb}}}{\sum_{j \in B} X_{\text{Pj}}}}{\frac{X_{\text{Wb}}}{\sum_{j \in B} X_{\text{Wj}}}}, \text{ donde, } X_{\text{Pb}} \text{ es el valor de las exportaciones}$$

del país P para el bien b; $\sum_{j \in B} X_{\text{Pj}}$ es el valor del conjunto de las exportaciones del país P (la suma de las exportaciones de todos los bienes j —cuyo conjunto de todos los bienes se denomina B— del país P); X_{Wb} es el valor de las exportaciones mundiales para el bien b; y $\sum_{j \in B} X_{\text{Wj}}$ el valor del conjunto de las exportaciones mundiales. En otras palabras, el índice RCA_{Pb} mide la cuota de un determinado producto en las exportaciones del país en relación con su cuota en el comercio mundial.

Gráfico 3

Ventaja comparativa (a): sectores agregados



FUENTE: Banco de España basado en CEPPI-BACI. (Base para el Análisis del Comercio Internacional del Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacional de Francia).

- a La ventaja comparativa de un país en la exportación de un producto (o de los productos pertenecientes a un sector) se calcula como la cuota de las exportaciones de dicho producto (conjunto de productos) del país en porcentaje de las exportaciones de todos los productos del mismo país, dividida por la cuota del producto en las exportaciones mundiales de todos los bienes. Datos de 2023. En el gráfico se muestra, para cada sector, la diferencia entre la ventaja comparativa máxima y la mínima observada entre todos los países de Mercosur (áreas amarillas); la diferencia entre la ventaja comparativa máxima y mínima calculada entre los miembros de la UE (áreas azules); y la ventaja comparativa de España (línea naranja).

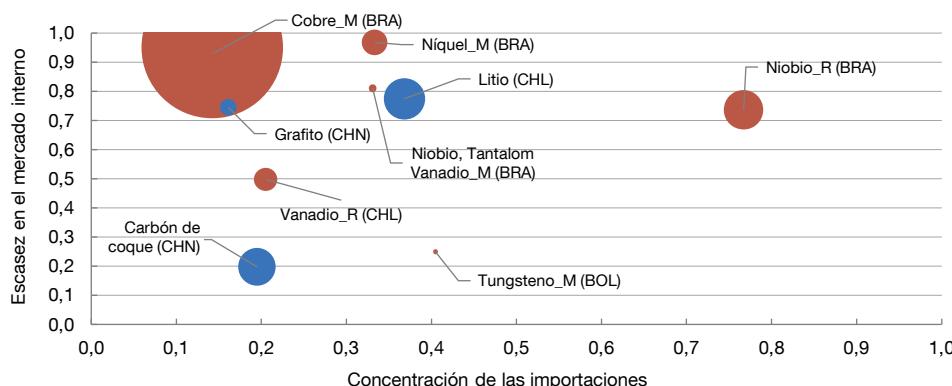
de la UE, España presenta una mayor ventaja comparativa frente a Mercosur en el comercio de bienes manufacturados, mientras que su ventaja es inferior a la de Mercosur en aquellos productos que requieren una alta utilización de recursos naturales. Así, el acuerdo aplica aranceles más altos a los sectores especialmente expuestos a la competencia internacional, con lo que se mantiene una protección relativa para esos sectores donde el otro bloque tiene una mayor fortaleza productiva⁸.

Para proteger a los sectores más vulnerables frente a la competencia internacional, el acuerdo contempla además un mecanismo de salvaguarda bilateral. La UE podrá ponerlo en marcha si detecta un aumento considerable en las importaciones provenientes de Mercosur que puedan causar, o amenacen con causar, daños graves a la producción europea. Este mecanismo implica una vigilancia continua de determinados productos agrícolas, la elaboración de informes cada seis meses y la posibilidad de iniciar investigaciones rápidas si se identifica algún posible perjuicio. Según lo estipulado, el aumento anual de las importaciones superior al 5 % y la existencia de precios al menos un 5 % más bajos en los productos importados respecto a los producidos dentro de la UE, se consideran pruebas suficientes para adoptar medidas provisionales. Dichas medidas pueden incluir la suspensión temporal de la reducción de aranceles o incluso la reversión de las preferencias arancelarias. Además, este mecanismo puede activarse

⁸ A mayor granularidad, el resultado del análisis es parecido. La ventaja comparativa es mayor para (un país de) la UE en el 93 % de los 5.606 productos HS-6 analizados.

Gráfico 4

Dependencias comerciales de la UE (2023). Materias primas críticas y estratégicas seleccionadas



FUENTES: Banco de España basado en CEPII-BACI, Comisión Europea (2021) y Comisión Europea (2023).

NOTA: La concentración de las importaciones se calcula como el índice de Herfindahl e Hirschman, basado en las cuotas de importaciones provenientes de los distintos proveedores extra-UE. La escasez se mide como las importaciones de cada producto provenientes de fuera del área sobre las importaciones totales. Ambos índices se sitúan entre 0 y 1. Para el análisis de las materias primas críticas se usan flujos comerciales bilaterales correspondientes a los códigos HS a 6 dígitos indicados en Comisión Europea (2023). El tamaño de las burbujas refleja el valor de las importaciones europeas provenientes de fuera de la UE. M indica la etapa de minería, R la etapa de refino de los distintos materiales. El código ISO del máximo proveedor para la UE de cada producto se indica en la etiqueta correspondiente. En granate se indican las materias primas críticas de la que los países miembros de Mercosur son relevantes proveedores en la actualidad; en azul, los productos que podrían empezar a exportar en los próximos años dadas sus reservas. BRA: Brasil; CHL: Chile; CHN: China y BOL: Bolivia.

incluso si el daño afectara únicamente a un Estado miembro de la UE. Las medidas podrán mantenerse hasta cuatro años, siempre y cuando las condiciones que las originaron sigan existiendo.

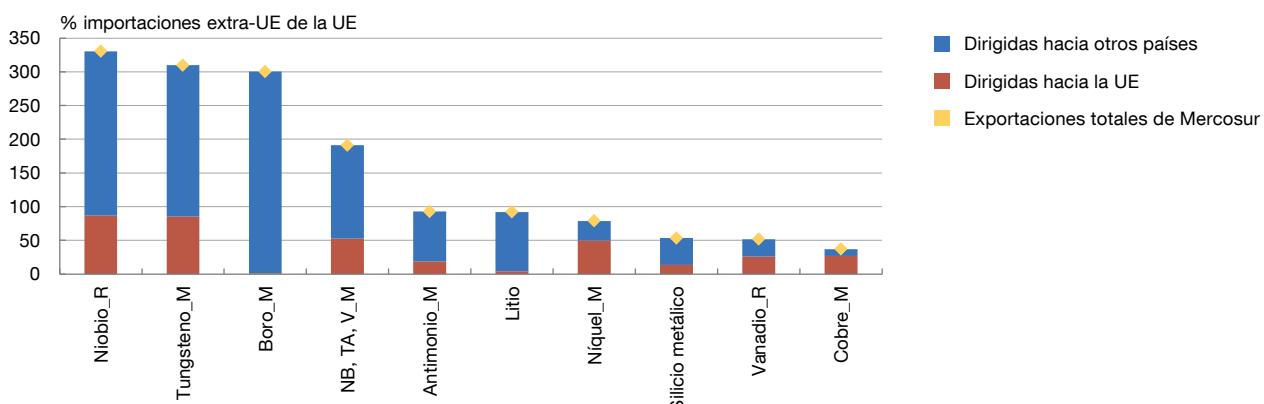
La estructura de excepciones en el acuerdo convive con importantes oportunidades para diversificar el suministro de materias primas críticas⁹, fundamentales para la transición digital y ecológica¹⁰, y con posibles beneficios para ambas partes. Por un lado, la reducción de aranceles por parte de la UE permitiría reducir los costes de importación, lo que aumentaría la competitividad de su industria. Por otro lado, esta reducción de aranceles suprimiría la «escalada arancelaria» existente, es decir, la práctica de tener aranceles más altos sobre los productos procesados que sobre las materias primas. De esta forma, se reducen los desincentivos para que los países de Mercosur procesen materias primas y exporten productos con mayor valor añadido, en lugar de limitarse a materias primas sin procesar. El acuerdo también reduce otras barreras no arancelarias del sector, prohibiendo precios mínimos, monopolios de exportación e impuestos a la exportación¹¹, y eliminando las licencias de importación no automáticas. Brasil se posiciona como el principal proveedor de la UE de varios minerales estratégicos (como níquel, niobio, tántalo y vanadio), todos ellos escasos en el territorio europeo, y para los cuales la UE depende en gran medida de un reducido número de socios comerciales (véase gráfico 4). Mercosur en su conjunto

⁹ Las materias primas críticas o estratégicas son un conjunto de minerales y derivados de notable relevancia económica y cuya producción está circunscrita a unos pocos proveedores mundiales. Las materias primas críticas son identificadas por la Comisión Europea (2023) en función de su importancia económica y riesgo de suministro. Las materias primas estratégicas se caracterizan por una gran importancia estratégica, teniendo en cuenta su uso en tecnologías clave que sustentan las transiciones ecológica y digital o para aplicaciones de defensa o aeroespaciales.

¹⁰ Véase Campos, Suárez-Varela y Timini (2022).

¹¹ Salvo excepciones limitadas y, por lo general, favorables para la UE.

Gráfico 5

Materias primas críticas y estratégicas seleccionadas: exportaciones de Mercosur y cuota destinada a la UE (2023)

FUENTES: Banco de España basado en CEPII-BACI y Comisión Europea (2023).

NOTA: NB, TA, V_M se refieren a niobio (NB), tantalio (TA), y vanadio (V) en la etapa de minería. El análisis de las materias primas críticas y estratégicas se basa en flujos comerciales bilaterales correspondientes a los códigos HS a 6 dígitos indicados en la Comisión Europea (2023). M indica la etapa de minería, y R la etapa de refino de cada mineral. En el conjunto de Mercosur se incluye Bolivia. El gráfico muestra, por cada mineral, las exportaciones de Mercosur como porcentaje de las importaciones extra-UE. Un valor mayor o igual a 100% indica que las exportaciones de Mercosur pueden cubrir todas las importaciones de la UE. El gráfico distingue entre las exportaciones de Mercosur destinadas a la UE (parte roja de la barra) y a otros países (parte azul de la barra). La suma de las dos barras, roja y azul, indicada en el gráfico por un rombo amarillo, corresponde al total de las exportaciones de Mercosur.

—incluyendo a Bolivia que se incorporó al bloque sudamericano en 2024, sin sumarse al acuerdo con la UE— dispone de reservas con potencial de expansión en materiales como el litio y el grafito.

Además, la región tendría la capacidad de cubrir la mayoría o incluso la totalidad de la demanda europea para varios de estos materiales (véase gráfico 5), que resultan esenciales para industrias clave, al emplearse en la fabricación de paneles solares, turbinas eólicas, vehículos eléctricos, redes eléctricas inteligentes, baterías de alta capacidad y sistemas de almacenamiento de energías renovables, así como en la producción de componentes electrónicos avanzados, dispositivos electrónicos compactos, condensadores, superconductores y equipos aeroespaciales.

De este modo, el acuerdo no solo protege determinados sectores mediante excepciones arancelarias, sino que también representa una vía para que la UE reduzca sus vulnerabilidades económicas frente a factores geopolíticos¹².

12 Véanse Ioannou y Pérez (2023), y Attinasi et al. (2024).

3 Análisis económico del acuerdo: una revisión de la literatura

Desde que se iniciaron las negociaciones para un tratado comercial entre la UE y Mercosur, diversos estudios han analizado sus posibles repercusiones sobre el comercio y el bienestar económico de los países involucrados y de los que no forman parte del acuerdo¹³.

Sin embargo, los estudios previos al acuerdo entre la UE y Mercosur se basaban en supuestos algo imprecisos sobre el tipo de liberalización que se implementaría. En algunos casos estos estudios consideraban una liberalización completa de los productos agrícolas y manufactureros, mientras que en otros excluían de las reducciones arancelarias diferentes listados de bienes. En la mayoría de los casos, estos listados contienen bienes de los sectores agrícolas (el arroz) y de manufacturas ligeras (productos de la industria cárnica, o lácteos) para los aranceles de la UE, y bienes manufactureros (textiles, productos químicos, productos de la industria del automóvil) para los aranceles de Mercosur. A veces, estos estudios se enfocan únicamente en la liberalización del comercio de bienes, y otras veces consideran también los servicios¹⁴.

En cambio, los estudios más recientes han tenido acceso a los detalles específicos del acuerdo pactado, lo que les ha permitido realizar análisis más precisos y realistas. En este ámbito se han realizado estudios que utilizan principalmente dos enfoques diferentes.

El primero consiste en utilizar modelos computables de equilibrio general (por ejemplo, Corong, Hertel, McDougall, Tsigas y Van der Mensbrugghe, 2017; o Latorre, Olekseyuk y Yonezawa, 2020). Estos modelos se caracterizan por incluir un gran detalle de características institucionales y económicas, con el objetivo de aproximarse a la realidad. Al mismo tiempo, la incorporación de un gran número de relaciones entre variables económicas vuelve estos modelos más complejos, y requiere calibrar numerosos parámetros, sobre los cuales no siempre existe consenso en la literatura y que, además, no necesariamente provienen de estimaciones alineadas con la teoría económica.

El segundo enfoque consiste en utilizar los llamados «nuevos modelos cuantitativos de comercio» (Caliendo y Parro, 2015; Yotov, Piemartini, Monteiro y Larch, 2016; Allen, Arlolakis y Yakahashi, 2020). Estos modelos se caracterizan por su rigurosidad a la hora de tratar de anclar su estructura a las teorías de comercio, y por su simplicidad y parsimonia, dado que los resultados dependen de unos pocos parámetros que, bien pueden ser directamente calculados a través de estimaciones estructurales que respeten las bases teóricas del mismo modelo o bien pueden ser calibrados con precisión, dado que han sido objeto de un extensivo análisis en la literatura. En este caso, los resultados dependen fundamentalmente de cómo estaban estructuradas las relaciones comerciales antes del acuerdo, de la magnitud de la reducción en los costes bilaterales del comercio

13 Las medidas de «bienestar económico» pueden diferir según el modelo utilizado. Se pueden agrupar en indicadores de actividad económica general (como PIB o PIB per cápita) o más bien referidos a los consumidores (como el consumo de un trabajador representativo).

14 Véase Timini y Viani (2022) para una revisión más exhaustiva de esta literatura.

—una medida que incluye tanto aranceles como barreras no arancelarias—, y de ciertas elasticidades clave: por un lado, la elasticidad del comercio, que mide cómo responden los flujos comerciales ante cambios en los costes de comercio, y por otro, la elasticidad de la oferta, que indica cómo varía la producción cuando cambian los precios de exportación. Timini y Viani (2022) y Berganza, Campos, Estevadeordal, Talvi y Timini (2025) utilizan esta segunda clase de modelos para estudiar los efectos del Acuerdo UE-Mercosur¹⁵.

Una característica común a todos estos estudios es que indican que la entrada en vigor del acuerdo UE-Mercosur aumentaría el comercio entre las dos regiones y que, dada la importancia relativa de ambos socios en su respectivo comercio global, Mercosur experimentaría efectos mucho mayores sobre el total de su comercio internacional y la actividad económica¹⁶ que la UE. La mayoría de los estudios también indican que las consecuencias para terceros países, que no forman parte del acuerdo, serían muy limitadas.

Según los estudios más recientes (Timini y Viani, 2022; Berganza, Campos, Estevadeordal, Talvi y Timini, 2025), la entrada en vigor del Acuerdo UE-Mercosur aumentaría un 37% el comercio bilateral entre ambas regiones a largo plazo¹⁷. Como la importancia relativa de cada bloque en el comercio internacional del otro es distinta, el impacto de este cambio en el comercio bilateral sobre el comercio global varía. Para los países de Mercosur, donde la UE es un socio clave, el comercio global podría crecer entre un 5% y un 13% (gráfico 6.a). En cambio, para los países de la UE cuyo comercio con Mercosur representa solo una pequeña fracción de su comercio mundial, el aumento sería más moderado, situándose entre el 0,3% y el 0,7%¹⁸. En el caso de España, el crecimiento en los intercambios comerciales totales podría ser hasta el doble que el promedio de la UE (véase gráfico 6.b), lo que refleja la mayor importancia relativa del comercio con Mercosur para la economía española respecto al resto del bloque europeo.

Estas estimaciones no consideran otros beneficios potenciales, como el acceso a tecnologías avanzadas, el rol de las materias primas críticas en los procesos productivos, el

15 Para realizar una simulación ex-ante de los efectos esperados una vez que el acuerdo se aplique, estos autores plantean el supuesto de que la reducción en los costes bilaterales de comercio que implica el acuerdo es parecida a aquellas reducciones generadas por acuerdos similares en términos de su contenido y las cláusulas incorporadas. Estiman esta reducción de costes bilaterales por medio de una regresión de gravedad estructural para un conjunto de acuerdos firmados hasta el momento entre las economías avanzadas y los mercados emergentes.

16 Para más detalles sobre los efectos del acuerdo en diferentes medidas de actividad económica y bienestar, véanse los estudios referenciados en esta sección.

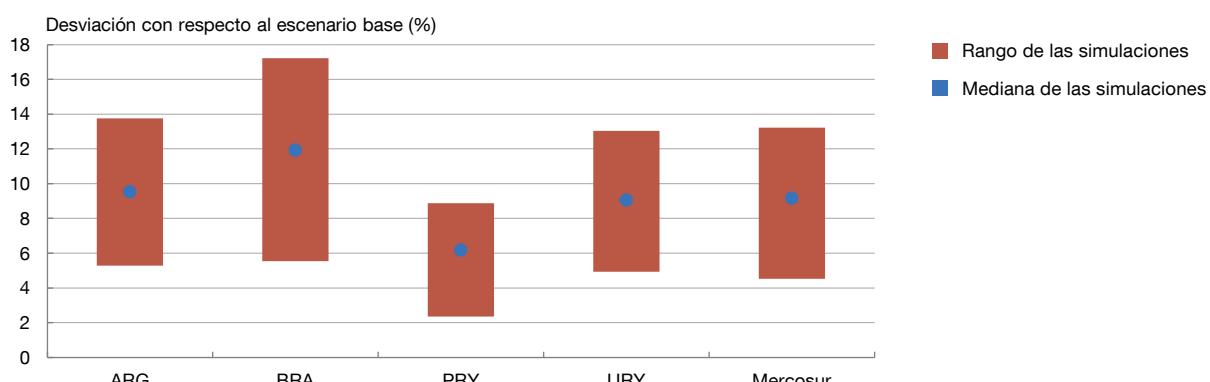
17 Véanse Timini y Viani (2020); Timini y Viani (2022); Berganza, Campos, Estevadeordal, Talvi y Timini (2025). Estos estudios analizan el acuerdo alcanzado en 2019, que se actualizó en 2024. Sin embargo, la mayoría de los cambios de esta actualización se concentran en temas que no afectarían a las estimaciones a largo plazo. Los temas que han sufrido modificaciones incluyen, por ejemplo, temas medioambientales (Acuerdo de París), temas institucionales (la existencia de un mecanismo de solución de diferencias) o el calendario de reducciones arancelarias.

18 Los resultados presentados se obtienen a partir de un modelo de equilibrio general que incorpora efectos de desviación del comercio. Sin embargo, es posible realizar una aproximación sencilla mediante un cálculo rápido: basta con multiplicar el incremento estimado del comercio bilateral por la importancia relativa de cada región en el comercio internacional de la otra. En el caso de Mercosur, la UE representa alrededor del 17% de su comercio (suma de exportaciones e importaciones) global, mientras que para la UE Mercosur supone únicamente el 2% de su comercio global. Con esta aproximación, el efecto sobre el comercio global sería de un 6,5% para Mercosur, y un 0,7% para la UE, cifras que se sitúan dentro del rango obtenido con el modelo de equilibrio general bajo los distintos supuestos de reducción de costes comerciales.

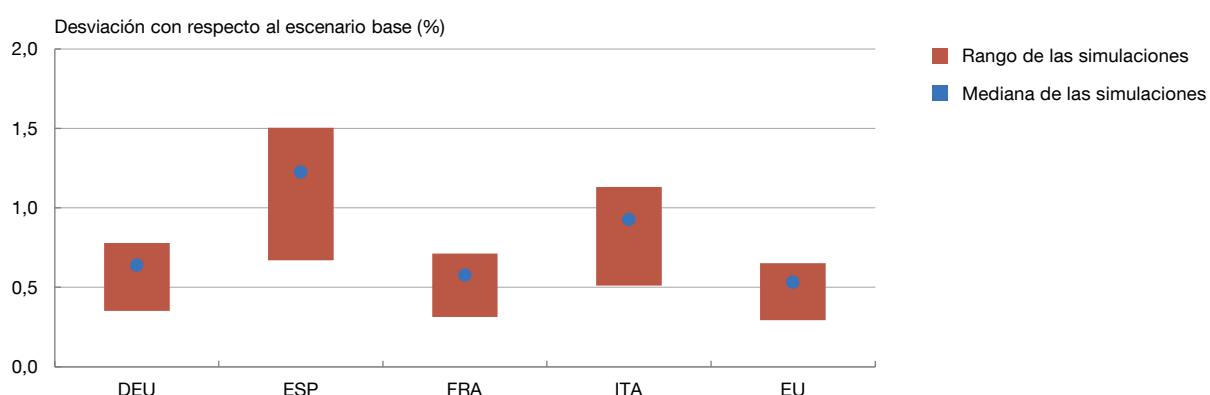
Gráfico 6

El acuerdo UE-Mercosur y sus posibles impactos económicos

6.a Impacto del acuerdo sobre el comercio de Mercosur



6.b Impacto del acuerdo sobre el comercio de la UE



FUENTES: UN COMTRADE, Banco de España.

NOTA: Rango y mediana de las simulaciones se han calculado a partir de los resultados de Timini y Viani (2022); J.C. Berganza, Campos, Estevadeordal, Talvi y Timini (2025). El promedio de las dos áreas, señalado como «Mercosur» y «EU» se corresponde al promedio simple de los efectos calculados para cada país en cada área. ARG: Argentina; BRA: Brasil; DEU: Alemania; ESP: España; FRA: Francia; ITA: Italia; PRY: Paraguay; URY: Uruguay.

fortalecimiento de las cadenas globales de valor y una mayor inversión exterior. Desde este punto de vista, los efectos a largo plazo obtenidos podrían considerarse un límite inferior. Dado que el modelo utilizado tiene un solo sector, tampoco se tienen en cuenta los posibles efectos adversos a corto plazo, como la pérdida de empleo en algunos de los sectores más expuestos a una mayor competencia internacional¹⁹.

En realidad, la mayoría de los estudios no incluyen un análisis sectorial detallado, y son unas importantes excepciones Mendez-Parra et al. (2020); Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021), y Comisión Europea (2025), que utilizan modelos computables de equilibrio general. Solo los dos últimos accedieron a la información específica sobre las concesiones pactadas en el acuerdo para incorporarlas en sus modelos. En términos

¹⁹ En la clase de modelos considerados, la oferta de trabajo es inelástica.

generales, los resultados agregados de estos análisis coinciden con los obtenidos a partir de modelos sin detalle sectorial. Por ejemplo, la Comisión Europea (2025) estima que el comercio bilateral entre la UE y Mercosur podría incrementarse un 39 %, cifra muy cercana a los cálculos de Timini y Viani (2022) y Berganza, Campos, Estevadeordal, Talvi y Timini (2025). A escala sectorial, estos estudios señalan que aumentarían tanto las exportaciones agrícolas como las manufactureras de ambas regiones hacia su socio comercial. No obstante, advierten de que podría haber una ligera reducción en la producción de algunos sectores agrícolas de la UE, aunque sería muy limitada (inferior al 1 %). Es importante subrayar que estas cifras deben interpretarse con cautela, ya que provienen de modelos que, por su naturaleza, simplifican algunos aspectos clave de la realidad del acuerdo.

Primero, la agregación sectorial disponible implica que no se puedan reflejar en toda su diversidad los aranceles a los que se enfrenta cada uno de los productos. Por ejemplo, solamente entre las diferentes clasificaciones de carne vacuna, el arancel ad-valorem de importación para entrar en el mercado único de la UE puede variar entre el 25 % y el 80 %. Segundo, estos modelos no incorporan explícitamente diferentes calidades o productos dentro del mismo sector. Por tanto, por ejemplo, un queso fresco de Brasil es considerado equivalente al Parmigiano Reggiano de Italia o a un queso manchego de España. Esto no solo dificulta captar correctamente la protección de las indicaciones geográficas consideradas en el tratado, sino también el «apetito», es decir, las preferencias de los consumidores por cambiar de tipo de queso en respuesta a la variación en los aranceles. Tercero, como se explicó anteriormente, la UE solo reducirá el arancel de muchos productos agrícolas hasta alcanzar una cuota establecida de importaciones —parecida a los flujos comerciales actuales— tras la cual los productos seguirán enfrentándose al mismo arancel que antes del acuerdo. Las cuotas son un tipo de medida muy común en la estructura del arancel aduanero de la UE, en particular para los productos agrícolas: aproximadamente un 23 % de los productos de origen animal, y un 7 % de los del sector agroalimentario tienen cuotas. Sin embargo, dadas las limitaciones de los modelos de equilibrio general, las cuotas no se pueden modelar explícitamente con facilidad, y se incorporan —la mayoría de las veces— como reducciones arancelarias parciales. Es decir, por ejemplo, en el caso del estudio de Mendez-Parra et al. (2020), los autores modelan las cuotas previstas en el acuerdo para el sector de la carne vacuna como una reducción de los aranceles del 15 % o del 30 % en los dos escenarios previstos, algo probablemente muy por encima de los cambios acordados en el tratado. Algo parecido ocurre con los otros tipos de barreras no arancelarias. Para finalizar, los modelos no consideran de forma explícita la inclusión en el acuerdo del mecanismo de salvaguarda bilateral, que se podría activar en el caso de observar aumentos significativos en las importaciones provenientes de Mercosur que puedan causar, o amenacen con causar, daños graves a la producción europea.

4 Conclusiones

Si entrara en vigor, el Acuerdo de Asociación UE-Mercosur representaría un avance considerable en la integración comercial entre la UE y Mercosur, eliminando de forma gradual los aranceles, en un plazo de hasta 15 años, para más del 90 % de los productos intercambiados entre ambas regiones. A estas rebajas arancelarias se suman reducciones sustanciales en las barreras no arancelarias, inclusive en el comercio de servicios.

Al mismo tiempo, no todos los productos experimentarán una eliminación de los aranceles. Para diversos productos identificados por ambas partes, los aranceles quedarán sin cambios o solo se les aplicará una reducción parcial, sujeta a contingentes (cuotas). En estos casos, el arancel solo se reduce para una determinada cantidad, llamada cuota, de productos importados, fijada a niveles cercanos a los flujos de comercio actuales. Para todas las importaciones que excedan esa cuota, se mantienen los aranceles en vigor antes del acuerdo. Además, los calendarios para la reducción de los aranceles se extienden hasta los 15 años y se prevé un mecanismo de salvaguarda bilateral que, frente a aumentos excesivos de las importaciones, permitiría revertir las concesiones arancelarias.

La estructura de excepciones en el acuerdo convive con importantes oportunidades para diversificar el suministro de materias primas críticas, fundamentales para la transición digital y ecológica. De este modo, el acuerdo no solo protegería a determinados sectores mediante las excepciones arancelarias, sino que también representa una vía para que la UE reduzca sus vulnerabilidades económicas frente a los factores geopolíticos.

Según los estudios más recientes, la entrada en vigor del Acuerdo UE-Mercosur podría impulsar el comercio bilateral entre ambas regiones cerca de un 40 % a largo plazo. Este incremento en el comercio bilateral se traduciría en un aumento del comercio internacional total de ambos bloques, aunque el impacto sería mayor para Mercosur que para la UE, debido a la diferente relevancia que cada uno tiene en el comercio internacional del otro. En el caso de España, el crecimiento previsto sería superior al promedio europeo, ya que Mercosur representa un socio comercial más relevante para la economía española. No obstante, el impacto económico potencial podría ser mucho mayor, ya que los modelos utilizados no consideran posibles beneficios a largo plazo, como el acceso a las materias primas críticas, las tecnologías avanzadas, el fortalecimiento de las cadenas globales de valor y una mayor inversión.

La mayoría de los estudios realizados hasta ahora no incluyen un análisis sectorial detallado. Las pocas excepciones señalan que tanto el comercio agrícola como el manufacturero aumentarían, aunque advierten de que, en la UE, algunos sectores agrícolas podrían registrar una leve disminución en la producción, si bien sería muy limitada, inferior al 1 %. Es importante destacar que estas cifras deben ser interpretadas con cautela, pues derivan de modelos que necesariamente simplifican ciertos elementos del acuerdo. En particular, existen aspectos como la amplia variedad de aranceles aplicables dentro de cada sector, las diferencias de calidad entre productos comparables, y las limitaciones inherentes

a los modelos para reflejar adecuadamente el impacto de las cuotas de importación (muy frecuentes en los productos agrícolas), así como la inclusión del mecanismo de salvaguarda bilateral. Todos estos factores pueden incidir en los resultados reales y merecen ser considerados al evaluar el alcance y los efectos del acuerdo. Para analizar los impactos sectoriales del acuerdo, los autores están trabajando en modelos cuantitativos específicos, que permitan considerar tanto las variaciones pactadas en los aranceles como las esperadas en las barreras no arancelarias.

Bibliografía

- Allen, Treb, Costas Arkolakis y Yuta Takahashi. (2020). "Universal Gravity". *Journal of Political Economy*, 128(2), pp. 393-433. <https://doi.org/10.1086/704385>
- Attinasi, Maria Grazia, Michele Mancini, Lukas Boeckelmann, Claire Giordano, Baptiste Meunier, Ludovic Panon, Ana M. Almeida, Irina Balteanu, Marta Bánbara, Elena Bobeica, Oscar Borgogno, Alessandro Borin, Peonare Caka, Rodolfo G. Campos, Juan Carluccio, Paola Di Casola, Dennis Essers, Guillaume Gaulier, Rinalds Gerinovics, Demosthenes Ioannou, Makram Khalil, Laura Lebastard, Wolfgang Lechthaler, Catalina Martínez Hernández, Richard Morris, Michele Savini Zangrandi, Katja Schmidt, Roberta Serafini, Felix Strobel, Sebastian Stumpner, Jacopo Timini, Francesca Viani, Marco Bottone, Francesco Paolo Conteduca, Bernardo De Castro Martins, Simona Giglioli, Juuso Kaaresvirta, Ambre Kutten, Noemi Matavulj, Riikka Nuutilainen, Javier Quintana y Gabriel Smagghue. (2024). "Navigating a fragmenting global trading system: insights for central banks". ECB Occasional Paper Series, 365, European Central Bank. <https://doi.org/10.2139/ssrn.5065237>
- Berganza, Juan Carlos, Rodolfo G. Campos y Jacopo Timini. (2024). "Recuadro 1. El acuerdo UE-Mercosur". En Banco de España, *Informe de Economía Latinoamericana 2024*, pp. 34-36. https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/InformeEconomiaLatinoamericana/2024/S2/fich/EconomiaLatinoamericana_Recuadro1_022024.pdf
- Berganza, Juan Carlos, Rodolfo G. Campos, Antoni Estevadeordal, Ernesto Talvi y Jacopo Timini. (2025a). "UE-MERCOSUR: ¿plataforma hacia una nueva era de integración transatlántica e intrarregional latinoamericana?". Análisis, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/ue-mercados-plataforma-hacia-una-nueva-era-de-integracion-transatlantica-e-intrarregional-latinoamericana/>
- Berganza, Juan Carlos, Rodolfo G. Campos y Jacopo Timini. (2025b). A contracorriente: el acuerdo comercial Unión Europea–Mercosur. El Blog del Banco de España. <https://www.bde.es/wbe/es/noticias-eventos/blog/a-contracorriente-el-acuerdo-comercial-union-europea-mercrosur.html>
- Caliendo, Lorenzo, y Fernando Parro. (2015). "Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA". *The Review of Economic Studies*, 82(1), pp. 1-44. <https://doi.org/10.1093/restud/rdu035>
- Campos, Rodolfo, Marta Suárez-Valera y Jacopo Timini. (2022). "El acuerdo comercial UE-MERCOSUR y su impacto sobre las emisiones de CO₂". *Boletín Económico*–Banco de España. 1/2022, Artículos Analíticos. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/22/T1/Fich/be2201-art02.pdf>
- Comisión Europea: Dirección General de Comercio y Seguridad Económica. (2025). *Economic analysis of the negotiated outcome of the EU-Mercosur partnership agreement (EMPA) – An analysis prepared by the European Commission's Directorate-General for Trade*. Publications Office of the European Union. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6f1a741f-677e-11f0-bf4e-01aa75ed71a1/language-1>
- Corong, Erwin, Thomas Hertel, Robert McDougall, Marinos Tsigas y Dominique van der Mensbrugghe. (2017). "The Standard GTAP Model, version 7". *Journal of Global Economic Analysis*, 2(1), pp. 1-119. <https://doi.org/10.21642/JGEA.020101AF>
- Ioannou, Demosthenes, y Javier J. Pérez (eds.). (2023). "The EU's Open Strategic Autonomy from a central banking perspective - Challenges to the monetary policy landscape from a changing geopolitical environment". ECB Occasional Paper Series, 311, European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op311~5065ff588c.en.pdf>
- Latorre, María C., Zoryana Olekseyuk y Hidemichi Yonezawa. (2020). "Trade and foreign direct investment-related impacts of Brexit". *The World Economy*, 43(1), pp. 2-32. <https://doi.org/10.1111/twec.12859>
- Latorre, María C., Hidemichi Yonezawa y Zoryana Olekseyuk. (2021). *El impacto económico del Acuerdo Unión Europea-Mercosur en España*. Informe. https://comercio.gob.es/es-es/publicaciones-estadisticas/Documents/impacto_Acuerdo_UE-Mercosur.pdf
- Mendez-Parra, Max, Elitsa Garnizova, Daniela Baeza Breinbauer, Stefania Lovo, Jean-Baptiste Velut, Badri Narayanan, Matthias Bauer, Philipp Lamprecht, Ken Shadlen, Valeria Arza, Martin Obaya, Linda Calabrese, Karishma Banga and Neil Balchin. (2020). *Sustainability impact assessment in support of the association agreement negotiations between the EU and Mercosur*. Final report. Publications Office of the European Union. <https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/SIA-in-Support-of-the-Association-Agreement-Negotiations-between-the-EU-and-Mercosur-Final-Report.pdf>
- Organización Mundial del Comercio. (2025). *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT)*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm

Timini, Jacopo, y Francesca Viani. (2020). "El tratado de libre comercio entre la UE y el Mercosur: principales elementos e impacto económico". *Boletín Económico* - Banco de España, 1/2020, Artículos Analíticos, pp. 1-11. <https://www.bde.es/wbe/es/publicaciones/publicaciones-discontinuadas/articulos-analiticos/tratado-libre-comercio-entre-ue-y-mercosur-principales-elementos-e-impacto-economico.html>

Timini, Jacopo, y Francesca Viani. (2022). "A highway across the Atlantic? Trade and welfare effects of the EU-Mercosur agreement". *International Economics*, 169(C), pp. 291-308. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2022.02.003>

Yotov, Yoto V., Roberta Piermartini, José Antonio Monteiro y Mario Larch. (2016). *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*. WTO/UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/gds2016d3_en.pdf

PUBLICACIONES DEL BANCO DE ESPAÑA

DOCUMENTOS OCASIONALES

- 2411 JOSÉ MANUEL CARBÓ, HOSSEIN JAHANSHAHLOO y JOSÉ CARLOS PIQUERAS: Análisis de fuentes de datos para seguir la evolución de Bitcoin.
- 2412 IVÁN KATARYNIUK, RAQUEL LORENZO ALONSO, ENRIQUE MARTÍNEZ CASILLAS y JACOPO TIMINI: An extended Debt Sustainability Analysis framework for Latin American economies.
- 2413 ENCUESTA FINANCIERA DE LAS FAMILIAS (EFF) 2022: métodos, resultados y cambios desde 2020.
- 2414 ÁNGEL ESTRADA, CARLOS PÉREZ MONTES, JORGE ABAD, CARMEN BROTO, ESTHER CÁCERES, ALEJANDRO FERRER, JORGE GALÁN, GERGELY GANICS, JAVIER GARCÍA VILLASUR, SAMUEL HURTADO, NADIA LAVÍN, JOËL MARBET, ENRIC MARTORELL, DAVID MARTÍNEZ-MIERA, ANA MOLINA, IRENE PABLOS y GABRIEL PÉREZ-QUIRÓS: Análisis de los riesgos sistémicos cíclicos en España y de su mitigación mediante requerimientos de capital bancario contracíclicos. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2415 CONCEPCIÓN FERNÁNDEZ ZAMANILLO y LUNA AZAHARA ROMO GONZÁLEZ: Facilitadores de la innovación 2.0: impulsando la innovación financiera en la era fintech.
- 2416 JAMES COSTAIN y ANTON NAKOV: Models of price setting and inflation dynamics.
- 2417 ARTURO PABLO MACÍAS FERNÁNDEZ e IGNACIO DE LA PEÑA LEAL: Sensibilidad a los tipos de interés soberanos de la cartera de colateral elegible para los préstamos de política monetaria.
- 2418 ANTONIO F. AMORES, HENRIQUE BASSO, JOHANNES SIMEON BISCHL, PAOLA DE AGOSTINI, SILVIA DE POLI, EMANUELE DICARLO, MARÍA FLEVOTOMOU, MAXIMILIAN FREIER, SOFÍA MAIER, ESTEBAN GARCÍA-MIRALLES, MYROSLAV PIDKUYKO, MATTIA RICCI and SARA RISCADO: Inflation, fiscal policy and inequality. The distributional impact of fiscal measures to compensate for consumer inflation.
- 2419 LUIS ÁNGEL MAZA: Una reflexión sobre los umbrales cuantitativos en los modelos de depósito de las cuentas anuales y su posible impacto en el tamaño empresarial en España.
- 2420 MARIO ALLOZA, JORGE MARTÍNEZ, JUAN ROJAS y IACOPO VAROTTO: La dinámica de la deuda pública: una perspectiva estocástica aplicada al caso español. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2421 NOEMÍ LÓPEZ CHAMORRO: El camino hacia la supremacía cuántica: oportunidades y desafíos en el ámbito financiero, la nueva generación de criptografía resiliente.
- 2422 SOFÍA BALLADARES y ESTEBAN GARCÍA-MIRALLES: progresividad en frío: el impacto heterogéneo de la inflación sobre la recaudación por IRPF. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2423 JULIO ORTEGA CARRILLO y ROBERTO RAMOS: Estimaciones paramétricas del impuesto sobre la renta en 2019. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2424 PILAR L'HOTELLERIE-FALLOIS, MARTA MANRIQUE y DANilo BIANCO: Las políticas de la UE para la transición verde, 2019-2024. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2425 CATERINA CARVALHO-MACHADO, SABINA DE LA CAL, LAURA HOSPIDO, SARA IZQUIERDO, MARGARITA MACHELETT, MYROSLAV PIDKUYKO y ERNESTO VILLANUEVA: The Survey of Financial Competences: description and methods of the 2021 wave.
- 2426 MARINA DIAKONOVA, CORINNA GHIRELLI y JUAN QUIÑÓNEZ: Economic Policy Uncertainty in Central America and the Dominican Republic.
- 2427 CONCEPCIÓN FERNÁNDEZ ZAMANILLO y CAROLINA TOLOBA GÓMEZ: Sandbox regulatorio español: impacto en los promotores de los proyectos monitorizados por el Banco de España.
- 2428 ANDRES ALONSO-ROBISCO, JOSE MANUEL CARBO, EMILY KORMANYOS y ELENA TRIEBSKORN: Houston, we have a problem: can satellite information bridge the climate-related data gap?
- 2429 ALEJANDRO FERNÁNDEZ CEREZO, BORJA FERNÁNDEZ-ROSILLO SAN ISIDRO y NATIVIDAD PÉREZ MARTÍN: La perspectiva regional de la Central de Balances del Banco de España. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2430 JOSE GONZÁLEZ MÍNGUEZ: El informe Letta: un conjunto de recetas para dinamizar la economía europea.
- 2431 MARIYA MELNYCHUK y JAVIER MENCIÓN: A taxonomy of macro-financial risks and policies to address them.
- 2432 DMITRY KHMETSHIN, DAVID LÓPEZ RODRÍGUEZ y LUIS PÉREZ GARCÍA: El mercado del alquiler de vivienda residencial en España: evolución reciente, determinantes e indicadores de esfuerzo.
- 2433 ANDRÉS LAJER BARON, DAVID LÓPEZ RODRÍGUEZ y LUCIO SAN JUAN: El mercado de la vivienda residencial en España: evolución reciente y comparación internacional.
- 2434 CARLOS GONZÁLEZ PEDRAZ, ADRIAN VAN RIXTEL y ROBERTO PASCUAL GONZÁLEZ: Navigating the boom and bust of global SPACs.

- 2435 PATROCINIO TELLO-CASAS: El papel de China como acreedor financiero internacional.
- 2436 JOSÉ RAMÓN MARTÍNEZ RESANO: CBDCs, banknotes and bank deposits: the financial stability nexus.
- 2501 PEDRO DEL RÍO, PAULA SÁNCHEZ, MARÍA MÉNDEZ, ANTONIO MILLARUELO, SUSANA MORENO, MANUEL ROJO, JACOPO TIMINI y FRANCESCA VIANI: La ampliación de la Unión Europea hacia el este: situación e implicaciones para la economía española y la Unión Europea.
- 2502 BANCO DE ESPAÑA: La accesibilidad presencial a los servicios bancarios en España: informe de seguimiento 2024. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2503 ANDRÁS BORSOS, ADRIAN CARRO, ALDO GLIELMO, MARC HINTERSCHWEIGER, JAGODA KASZOWSKA-MOJSA and ARZU ULUC: Agent-based modeling at central banks: recent developments and new challenges.
- 2504 ANDRES ALONSO-ROBISCO, ANDRES AZQUETA-GAVALDON, JOSE MANUEL CARBO, JOSE LUIS GONZALEZ, ANA ISABEL HERNAEZ, JOSE LUIS HERRERA, JORGE QUINTANA y JAVIER TARANCON: Empowering financial supervision: a SupTech experiment using machine learning in an early warning system.
- 2505 JÉSSICA GUEDES, DIEGO TORRES, PAULINO SÁNCHEZ-ESCRIBANO y JOSÉ BOYANO: Incertidumbre en el mercado de bonos: una propuesta para identificar sus narrativas con GDELT.
- 2506 LAURA JIMENA GONZÁLEZ GÓMEZ, FERNANDO LEÓN, JAIME GUIXERES PROVINCIALE, JOSÉ M. SÁNCHEZ y MARIANO ALCAÑIZ: Evolución de la investigación neurocientífica del efectivo: revisión y perspectivas actuales.
- 2507 LUIS FERNÁNDEZ LAFUERZA, IRENE ROIBÁS y RAQUEL VEGAS SÁNCHEZ: Indicadores de desequilibrios de precios del mercado inmobiliario comercial.
- 2508 PANA ALVES y OLIVIER HUBERT: ¿Influye la eficiencia energética en el precio de la vivienda en España?
- 2509 ALEJANDRO FERRER y ANA MOLINA: Interacción entre riesgo de liquidez y solvencia bancaria a través de los mecanismos de monetización de activos. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2510 ISABEL ALCALDE y PATRICIA STUPARIU: La educación financiera en edades tempranas. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2511 ALEJANDRO GONZÁLEZ FRAGA, AITOR LACUESTA GABARAIN, JOSÉ MARÍA LABEAGA AZCONA, MARÍA DE LOS LLANOS MATEA ROSA, SOLEDAD ROBLES ROMERO, MARÍA VALKOV LORENZO y SERGIO VELA ORTIZ: Estructura del mercado de electrolineras.
- 2512 FERNANDO ARRANZ GOZALO, CLARA I. GONZÁLEZ MARTÍNEZ y MERCEDES DE LUIS LÓPEZ: Activos soberanos e inversión sostenible y responsable: la importancia de las métricas climáticas. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2513 IRMA ALONSO-ÁLVAREZ y DANIEL SANTABÁRBARA: Decoding Structural Shocks in the Global Oil Market.
- 2514 JOSÉ MANUEL CARBÓ, CLAUDIA TOLEDO y ÁNGEL IVÁN MORENO: Hacia un diccionario panhispánico de sentimiento de la estabilidad financiera.
- 2515 IGNACIO FÉLEZ DE TORRES, CLARA I. GONZÁLEZ MARTÍNEZ y ELENA TRIEBSKORN: The puzzle of forward-looking climate transition risk metrics.
- 2516 MIGUEL GARCÍA-POSADA: Un análisis de los efectos de la introducción del procedimiento especial de insolvencias para microempresas sobre la propensión a concursar.
- 2517 ADRIAN VAN RIXTEL: Whatever it takes? Economic policymaking in China in the context of a possible deflationary spiral.
- 2518 PATRICIA STUPARIU y JUAN RAFAEL RUIZ: Suma de beneficios: educación, competencias matemáticas y competencias financieras. (Existe una versión en inglés con el mismo número).
- 2519 DAVID CUBERES, AITOR LACUESTA, MARÍA DE LOS LLANOS MATEA y DANIEL OTO-PERALÁS: El efecto de la regulación sobre el tamaño de las plantas fotovoltaicas.
- 2520 MARINA GARCÍA GIL y DMITRY KHMETSHIN: Ayudas directas de la línea COVID-19: los determinantes de la asignación y el efecto sobre el crédito bancario.
- 2521 LUCÍA CUADRO-SÁEZ, CORINNA GHIRELLI, MAXIMILIANO MORENO-LÓPEZ y JAVIER J. PÉREZ: Monitoring and forecasting food prices in the euro area.
- 2522 LAURA HOSPIDO, JÚLIA MARTÍ LLOBET y CARLOS SANZ: ¿Qué políticas son efectivas para reducir la exclusión social? Evaluación de cinco proyectos piloto de inclusión social a través de ensayos aleatorizados.
- 2523 MARIO ALLOZA, MARÍA ELENA CRISTÓBAL RODRÍGUEZ, JULIA GARCÍA-ROYO DÍAZ, BEATRIZ GONZÁLEZ, ALBERTO MARTÍN DEL CAMPO SOLA, ANE MARTÍN UGARTE, ENRIQUE MORAL-BENITO e IRENE PINILLA MELGAREJO: Diagnóstico y consecuencias económicas del grado de competencia en las licitaciones públicas.
- 2524 ADRIÁN CARRO, JORGE E. GALÁN, ENRIC MARTORELL y RAQUEL VEGAS: A literature review on ex-ante and ex-post analysis of the implications of borrower-based macroprudential measures.
- 2525 PAULA SEMPERE y RAQUEL PANTOJA: Efectivo y *neuromarketing*: Concepto, funciones y aplicación.
- 2601 RODOLFO G. CAMPOS, JACOPO TIMINI, FRANCESCA VIANI y ELENA VIDAL: El Acuerdo UE-Mercosur: análisis de sus características con una perspectiva sectorial.