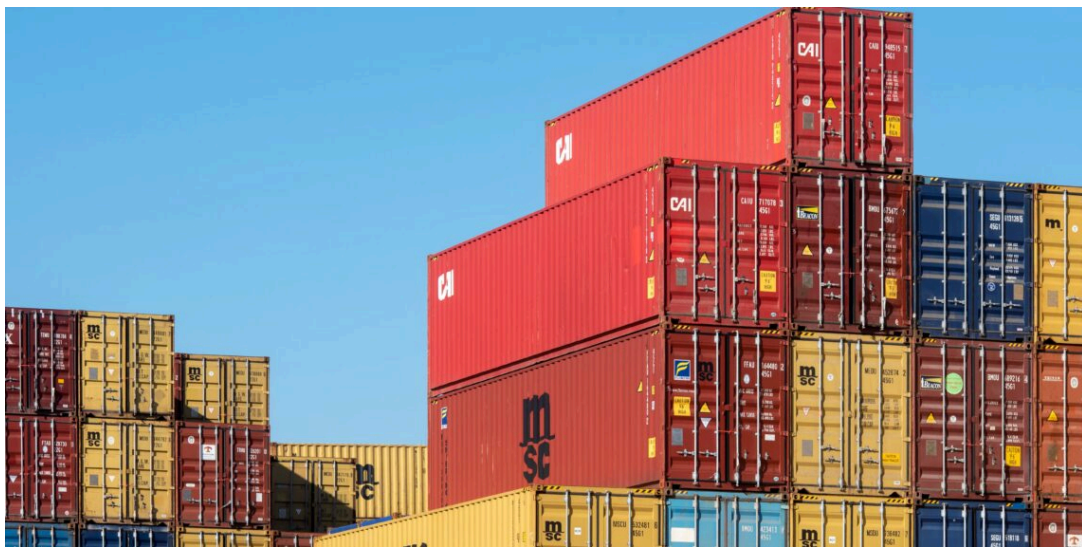


Acuerdo MERCOSUR-UE: por qué la sostenibilidad será clave para las empresas argentinas

14 agosto, 2026 en **Retailer**



Grant Thornton Argentina señala que adaptarse de manera temprana a los estándares europeos permitirá a las compañías diferenciarse, fortalecer sus cadenas de valor y mejorar sus posibilidades de acceso al mercado europeo.

La entrada en vigor del acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea marca un nuevo escenario para las empresas de la región. Si bien el tratado elimina progresivamente los aranceles para la mayor parte de las exportaciones del MERCOSUR, también profundiza la necesidad de responder a los estándares de sostenibilidad que hoy exige el mercado europeo.

Aunque las compañías del MERCOSUR no están obligadas legalmente a cumplir las directivas europeas, muchas de ellas deberán proporcionar información vinculada con trazabilidad, sostenibilidad, derechos humanos y cadena de suministro para continuar siendo proveedores de empresas europeas o de organizaciones que exportan hacia ese mercado.

«Europa está elevando sus exigencias de sostenibilidad en cuanto a trazabilidad y respaldo documental. Si bien estas exigencias no afectan a empresas no europeas o que no tienen relación directa con la Unión Europea, las reglas para las empresas de América Latina se están redefiniendo y aquellas que formen parte de la cadena de valor europea van a tener mayores

exigencias y tendrán que aportar información respaldatoria para no perder mercado», explica Alejandro Chiappe, Socio Líder de Advisory Services de Grant Thornton Argentina.

Entre las principales regulaciones que comienzan a impactar en las cadenas de valor se encuentran la Directiva sobre Información Corporativa en materia de Sostenibilidad (CSRD), la Directiva de Diligencia Debida en Sustentabilidad Corporativa (CSDDD), el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM), el Reglamento de la Unión Europea libre de Deforestación (EUDR) y el Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR).

Desde Grant Thornton destacan que el nuevo contexto debe interpretarse como una oportunidad para fortalecer la gestión empresarial. La preparación temprana permitirá responder con mayor agilidad a los requerimientos de clientes e importadores, mejorar procesos internos y generar ventajas competitivas sostenibles.

Comenzar a prepararse y medir los KPIs lo antes posible es clave para no perder mercado. Las empresas no europeas que actúen a tiempo y entiendan estos reportes no como una carga burocrática, sino como un compromiso sostenible, no solo van a cumplir y posicionarse con ventaja, también van a operar mejor y ser más competitivas.

Marcelo Pinto, Socio de Advisory Services de Grant Thornton Argentina, agrega que la adaptación puede comenzar incluso antes de que las regulaciones alcancen plenamente a cada organización. «Es primordial ponerse en marcha y prepararse, incluso para las directivas más lejanas. Algunas empresas pueden necesitar tiempo para establecer procesos que les permitan cumplir y sean viables. No hay que ver las nuevas reglas como un obstáculo, sino como una oportunidad para mejorar procesos y la producción», concluye.

[Podrás encontrar más información sobre las implicancias del nuevo Acuerdo Comercial entre Mercosur y la UE aquí](#)



[...] Grant Thornton Argentina señala que adaptarse de manera temprana a los estándares europeos permitirá a las compañías diferenciarse, fortalecer sus cadenas de valor y mejorar sus posibilidades de acceso al mercado europeo.

La entrada en vigor del acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea marca un nuevo escenario para las empresas de la región. Si bien el tratado elimina progresivamente los aranceles para la mayor parte de las exportaciones del MERCOSUR, también profundiza la n [...]

Grant Thornton Argentina señala que adaptarse de manera temprana a los estándares europeos permitirá a las compañías diferenciarse, fortalecer sus cadenas de valor y mejorar sus posibilidades de acceso al mercado europeo.

La entrada en vigor del acuerdo comercial entre el MERCOSUR y la Unión Europea marca un nuevo escenario para las empresas de la región. Si bien el tratado elimina progresivamente los aranceles para la mayor parte de las exportaciones del MERCOSUR, también profundiza la necesidad de responder a los estándares de sostenibilidad que hoy exige el mercado europeo.

Aunque las compañías del MERCOSUR no están obligadas legalmente a cumplir las directivas europeas, muchas de ellas deberán proporcionar información vinculada con trazabilidad, sostenibilidad, derechos humanos y cadena de suministro para continuar siendo proveedores de empresas europeas o de organizaciones que exportan hacia ese mercado.

«Europa está elevando sus exigencias de sostenibilidad en cuanto a trazabilidad y respaldo documental. Si bien estas exigencias no afectan a empresas no europeas o que no tienen relación directa con la Unión Europea, las reglas para las empresas de América Latina se están redefiniendo y aquellas que formen parte de la cadena de valor europea van a tener mayores exigencias y tendrán que aportar información respaldatoria para no perder mercado», explica Alejandro Chiappe, Socio Líder de Advisory Services de Grant Thornton Argentina.

Entre las principales regulaciones que comienzan a impactar en las cadenas de valor se encuentran la Directiva sobre Información Corporativa en materia de Sostenibilidad (CSRD), la Directiva de Diligencia Debida en Sustentabilidad Corporativa (CSDDD), el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM), el Reglamento de la Unión Europea libre de Deforestación (EUDR) y el Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR).

Desde Grant Thornton destacan que el nuevo contexto debe interpretarse como una oportunidad para fortalecer la gestión empresarial. La preparación temprana permitirá responder con mayor agilidad a los requerimientos de clientes e importadores, mejorar procesos internos y generar ventajas competitivas sostenibles.

Comenzar a prepararse y medir los KPIs lo antes posible es clave para no perder mercado. Las empresas no europeas que actúen a tiempo y entiendan estos reportes no como una carga burocrática, sino como un compromiso sostenible, no solo van a cumplir y posicionarse con ventaja, también van a operar mejor y ser más competitivas.

Marcelo Pinto, Socio de Advisory Services de Grant Thornton Argentina, agrega que la adaptación puede comenzar incluso antes de que las regulaciones alcancen plenamente a cada organización. «Es primordial ponerse en marcha y prepararse, incluso para las directivas más lejanas. Algunas empresas pueden necesitar tiempo para establecer procesos que les permitan cumplir y sean viables. No hay que ver las nuevas reglas como un obstáculo, sino como una oportunidad para mejorar procesos y la producción», concluye.

Podrás encontrar más información sobre las implicancias del nuevo Acuerdo Comercial entre Mercosur y la UE aquí