

GUÍA · PRIMEROS PASOS

Exportar a la UE: lo que debe saber antes de empezar

Siete pasos desde la primera partida arancelaria hasta el primer pedido. Para empresas del Mercosur, de Chile, Colombia, Perú y Ecuador que venden por primera vez a la UE o quieren ampliar su negocio europeo.

PRIMER PUNTO DE CONSULTA Access2Markets de la Comisión Europea	ACUERDOS Mercosur desde 01/05/2026, Chile desde 01/02/2025, Perú y Colombia desde 2013, Ecuador desde 2017	BOLIVIA SPG+ (GSP+) desde 2014	SEGURIDAD DE LOS PRODUCTOS Reglamento (UE) 2023/988, vigente desde 13/12/2024
--	---	-----------------------------------	---

DECLARACIÓN EN ADUANA

Declarante establecido en la UE (art. 170 CAU)

Esta página ofrece un panorama general. No reemplaza el asesoramiento legal, aduanero o tributario para su caso concreto. Lo que vale son los textos legales y las respuestas de las autoridades competentes.

Paso 1: Revisar el acceso al mercado

Todo empieza con un número: la partida arancelaria de su producto. Los primeros seis dígitos siguen el Sistema Armonizado (SA), igual en todo el mundo. La UE los amplía a ocho dígitos en la Nomenclatura Combinada y, para la importación, a los diez dígitos del código TARIC. Su nomenclatura nacional en el Mercosur (NCM) o en los países andinos coincide con el SA en los primeros seis dígitos. A partir de ahí los sistemas se separan.

Con ese número entra en [Access2Markets](#), el portal gratuito de la Comisión Europea. En la sección “My Trade Assistant” ingresa el código del producto, el país de origen y el país de destino en la UE. Verá el arancel general, el arancel preferencial del acuerdo, el IVA a la importación del país de destino, los requisitos del producto y las normas de origen. La herramienta ROSA lo guía paso a paso para saber si su producto cumple las normas de origen. La base de datos TARIC de la Comisión muestra además contingentes, derechos antidumping y restricciones a la importación.

Qué acuerdo se aplica depende de su país:

PAÍS	BASE	VIGENTE DESDE
Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay	Acuerdo Comercial Provisional UE-Mercosur, en aplicación provisional	01/05/2026
Chile	Acuerdo Comercial Provisional UE-Chile (ITA)	01/02/2025
Perú	Acuerdo Comercial UE-Colombia/Perú	01/03/2013
Colombia	Acuerdo Comercial UE-Colombia/Perú	01/08/2013
Ecuador	Adhesión al Acuerdo Comercial	01/01/2017
Bolivia	Sistema de Preferencias Generalizadas, régimen especial SPG+ (GSP+)	2014

Encontrará los detalles de los acuerdos en la página [Acuerdo UE-Mercosur](#). Para Bolivia hay una novedad: en junio de 2026 la UE publicó un nuevo reglamento SPG que se aplica desde el 01/01/2027 durante diez años. Antes de cerrar contratos para 2027, verifique qué preferencias regirán entonces para su producto.

El arancel preferencial solo se obtiene para mercancías originarias del país socio, y solo con la prueba correcta. En este punto los acuerdos difieren bastante:

- Mercosur: el exportador emite una declaración de origen con un texto fijo, en la factura o en otro documento comercial. Los exportadores de Argentina, Brasil y Uruguay indican su número tributario o de registro nacional (CUIT, CNPJ, RUT). Durante un período de transición de tres años, prorrogable por dos más, la UE también acepta certificados de origen oficiales.
- Chile: declaración de origen del exportador con su RUT, o el conocimiento del importador sobre el origen. El antiguo EUR.1 ya no se acepta desde el 01/02/2025.
- Colombia, Perú, Ecuador: certificado de circulación de mercancías EUR.1 o declaración de origen en la factura. La declaración la puede emitir un exportador autorizado y, en envíos de hasta 6.000 euros, cualquier exportador.
- Bolivia (SPG): declaración de origen. Si el valor de las mercancías originarias de un envío supera los 6.000 euros, el exportador debe estar inscrito en el sistema de exportadores registrados REX; la inscripción se hace ante la autoridad competente de su propio país.

Haga el cálculo de la norma de origen una vez para cada producto antes de fijar precios con el arancel preferencial. Embalar, mezclar de forma simple o hacer un montaje sencillo no alcanza. Una fábrica de muebles de Misiones que usa herrajes de Asia, o un fabricante de alimentos con ingredientes importados, debería contrastar su lista de materiales con la regla del acuerdo.

Paso 2: Cumplir los requisitos del producto

Un acuerdo baja el arancel. Los requisitos para el producto son los mismos que para un fabricante de Alemania o de España.

Bienes industriales

Para muchos grupos de productos existe legislación de armonización de la UE: máquinas, aparatos eléctricos, equipos radioeléctricos, juguetes, equipos a presión, productos de construcción, productos sanitarios. Si su producto entra en alguno, necesita una evaluación de la conformidad, documentación técnica, una declaración UE de conformidad y el marcado CE. Las normas armonizadas cuyas referencias se publican en el Diario Oficial de la UE dan presunción de conformidad con los requisitos. Para dispositivos conectados y software se suma, desde el 11/12/2027, el [Reglamento de Ciberresiliencia](#).

Para productos de consumo sin una norma específica rige, desde el 13/12/2024, el Reglamento (UE) 2023/988 relativo a la seguridad general de los productos. Dos puntos afectan directamente a los exportadores. Primero, un producto solo puede introducirse en el mercado si un operador económico establecido en la UE responde por él (art. 16 en relación con el art. 4 del Reglamento (UE) 2019/1020). Por lo general es su importador o un representante autorizado. Segundo, las instrucciones y la información de seguridad deben estar en la lengua que fije cada Estado miembro. Quien vende a través de un mercado en línea debe indicar en la oferta al fabricante y a la persona responsable.

En la práctica, el etiquetado incluye nombre y dirección del fabricante, número de tipo o de lote, marcado CE cuando corresponda y advertencias en la lengua del país. Diseñe la etiqueta para cada país de destino antes de imprimir los envases.

Alimentos, animales y plantas

Aquí las exigencias son mayores y los plazos de preparación más largos. El Reglamento (UE) 2017/625 regula los controles oficiales en frontera. Para los productos de origen animal se aplica un sistema de listas: su país debe estar habilitado para la categoría de producto, muchas veces con un plan de control de residuos aprobado, y su establecimiento debe figurar en la lista de establecimientos autorizados. La carne vacuna de Uruguay, la miel de Argentina o el camarón de Ecuador solo entran a la UE desde establecimientos listados. La inscripción en la lista la solicita la autoridad competente de su país, por ejemplo SENASA, MAPA, SAG, ICA, SENASA Perú o Agrocalidad.

Cada envío de animales, productos de origen animal y muchas plantas necesita un certificado oficial emitido o registrado en el sistema TRACES de la UE. El envío se revisa en un puesto de control fronterizo: documentos, identidad y, según el riesgo, toma de muestras. Para los plaguicidas rigen los

límites máximos de residuos del Reglamento (CE) n.º 396/2005. Suelen ser más estrictos que en Sudamérica, y para sustancias activas sin autorización en la UE normalmente se aplica un valor por defecto muy bajo. Un exportador de palta de Antioquia debería ajustar su plan de fumigación a esos límites y no a los de su mercado local.

Los compradores de la UE dan por sentado un sistema de autocontrol basado en HACCP. Además, el comercio minorista suele exigir IFS, BRCGS o FSSC 22000. Más información en la página [Inocuidad alimentaria](#).

Paso 3: Organizar la aduana y la importación

La pregunta más importante hágasela pronto a su comprador: ¿quién declara la mercancía en la UE? El derecho aduanero de la UE no usa directamente el término “Importer of Record”. Habla del declarante. Según el art. 170 del código aduanero de la Unión (CAU), el declarante debe estar establecido en la UE. Hay excepciones, por ejemplo para el régimen de tránsito, la importación temporal y las declaraciones ocasionales. En el caso normal, entonces, la importación la hace su cliente europeo o su agente de carga.

Para eso el declarante necesita un número EORI. Usted, como exportador sin sede en la UE, necesita uno propio si presenta declaraciones en aduana o declaraciones sumarias de entrada, solicita una decisión aduanera o actúa como transportista. En ese caso solicita el EORI en el Estado miembro donde opera por primera vez.

La condición de entrega define quién asume qué. Lo habitual son los Incoterms 2020 de la Cámara de Comercio Internacional. Con FCA, FOB o CIF su responsabilidad termina antes de la frontera de la UE y el comprador se encarga de la importación, la aduana y los impuestos. Con DDP es usted quien debe el arancel y el IVA a la importación en el país de destino. Eso suele implicar un representante aduanero indirecto en la UE, un número EORI y muchas veces un registro de IVA en el Estado miembro. Acuerde DDP solo cuando tenga esa estructura armada.

En la importación, además del arancel, se paga IVA a la importación y, cuando corresponde, impuestos especiales, por ejemplo sobre vino o bebidas espirituosas. Las tasas las fija cada Estado miembro; Access2Markets las muestra por país. Un importador con derecho a deducción puede, por lo general, deducir el IVA a la importación como IVA soportado. Para el encuadre tributario de su modelo de negocio, sobre todo si vende a consumidores o tiene stock en la UE, consulte a un asesor tributario del país de destino.

Antes de que llegue la mercancía, la UE exige datos de seguridad en el sistema de control de importaciones ICS2. La declaración sumaria de entrada la presenta normalmente el transportista. Para eso necesita de usted datos precisos: una descripción clara de la mercancía, el código SA, el remitente y el destinatario. “Mercancías varias” o “repuestos” no alcanza y genera consultas y

demoras.

Los documentos habituales son la factura comercial, la lista de empaque, la carta de porte o el conocimiento de embarque, la prueba de origen y, en el caso de alimentos, el certificado sanitario. Si cantidades, pesos o descripciones no coinciden entre los documentos, la aduana suele retener el envío.

Paso 4: Definir contratos y pagos

Los compradores de la UE trabajan con contratos marco y condiciones de compra que a menudo superan las veinte páginas. Cuento con estos componentes:

- código de conducta para proveedores (Supplier Code of Conduct) sobre derechos humanos, condiciones laborales, medio ambiente y corrupción, muchas veces con la obligación de trasladarlo a sus propios proveedores;
- contrato de encargo del tratamiento según el art. 28 del RGPD (Reglamento General de Protección de Datos), en cuanto usted trate datos personales para el cliente, y cuando haga falta, cláusulas contractuales tipo;
- anexo de seguridad de la información con medidas mínimas, plazos de notificación de incidentes de seguridad y reglas para subcontratistas;
- derechos de auditoría e información: el cliente o un auditor designado puede revisar sus procesos, en sitio o mediante cuestionario;
- responsabilidad, garantía, retiro del mercado y constancias de seguro;
- ley aplicable y jurisdicción o arbitraje.

Revise estas cláusulas con su asesor legal antes de firmar. Muchas obligaciones se pueden negociar, por ejemplo la frecuencia de auditorías, los plazos de notificación o los topes de responsabilidad. Lo que firme, después lo tendrá que demostrar.

En la compraventa de mercancías suele aplicarse de forma automática la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), si ambos Estados son parte y las partes no la excluyen. Decida de manera consciente si la quiere.

Sobre el pago: en relaciones comerciales nuevas, muchos exportadores se cubren con un crédito documentario según las reglas UCP 600 de la CCI o con una cobranza documentaria. Los clientes de la UE ya establecidos, en cambio, suelen insistir en pago contra factura con plazo. La Directiva 2011/7/UE sobre morosidad limita en principio los plazos de pago entre empresas a 60 días, salvo que el contrato disponga expresamente otra cosa y eso no sea manifiestamente abusivo para el acreedor. Para cuentas por cobrar, las aseguradoras de crédito a la exportación y las empresas de

factoring de su país ofrecen cobertura.

Paso 5: Responder las preguntas de cumplimiento de los clientes

A más tardar en el alta como proveedor llega el cuestionario. Ahí están las obligaciones que su cliente europeo debe cumplir y que traslada a usted. Qué normas tocan su negocio depende del producto y del servicio:

USTED SUMINISTRA ...	PREGUNTAS TÍPICAS SOBRE
Servicios de TI, software, tratamiento de datos	RGPD , NIS2 , para bancos y aseguradoras DORA , para funciones de IA el Reglamento de IA
Dispositivos conectados, software como producto	Reglamento de Ciberresiliencia
Soja, carne vacuna y cuero, café, cacao, madera, caucho, aceite de palma	EUDR
Acero, aluminio, cemento, fertilizantes, hidrógeno	CBAM
Todas las mercancías, en especial agro, minería, textil	Reglamento sobre trabajo forzoso , CSDDD y CSRD

Muchas preguntas se responden más rápido con un certificado reconocido. Según el sector, los compradores de la UE piden [ISO 9001](#) para calidad, [ISO 14001](#) para medio ambiente, [ISO/IEC 27001](#) para seguridad de la información, estándares de [inocuidad alimentaria](#) y, en la industria automotriz, [TISAX](#). Un certificado no reemplaza el cuestionario, pero lo acorta bastante. Para preparar ISO 9001 o ISO/IEC 27001 hasta la auditoría, y para tener a mano las evidencias que piden los cuestionarios, sirve una plataforma GRC como [Sightadel](#). Si le preguntan por sus sistemas accesibles desde internet, un análisis externo como el de [veyrisk](#) le da la respuesta con un informe.

Qué normas le afectan y dónde tiene brechas se lo muestra el [diagnóstico UE gratuito](#) en unos diez minutos.

Paso 6: Encontrar clientes y usar el apoyo disponible

Para los primeros contactos no tiene que salir solo. Varias redes ayudan, la mayoría de forma gratuita o por una tarifa baja.

La Enterprise Europe Network (EEN) de la Comisión Europea pone en contacto a socios comerciales, impulsa cooperaciones tecnológicas y asesora a pequeñas y medianas empresas. Tiene

organizaciones socias en Argentina, Brasil, Chile y Perú. En su base de datos de socios puede publicar ofertas de cooperación y buscar solicitudes de empresas europeas.

Las delegaciones de la UE en su país conocen los acuerdos, organizan foros empresariales y lo derivan a las oficinas comerciales de los Estados miembros. Las embajadas de los Estados miembros tienen sus propias agencias de promoción comercial. Las cámaras de comercio e industria alemanas en el exterior (AHK) están presentes en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay. Ofrecen estudios de mercado, búsqueda de socios y misiones comerciales a Alemania. Otros Estados miembros, como Francia, Italia o España, también tienen cámaras binacionales en la mayoría de los países.

Las agencias nacionales de promoción de exportaciones conocen los apoyos disponibles en su país y organizan pabellones conjuntos en ferias:

- Brasil: ApexBrasil
- Chile: ProChile
- Colombia: ProColombia
- Perú: PROMPERÚ
- Ecuador: Pro Ecuador
- Uruguay: Uruguay XXI
- Paraguay: REDIEX, del Ministerio de Industria y Comercio

En Argentina y Bolivia la promoción estatal de exportaciones e inversiones se reorganizó en los últimos años. El contacto vigente se lo indica la cancillería de cada país.

Las ferias siguen siendo la vía más rápida para llegar a muchos compradores a la vez. Para alimentos, los grandes puntos de encuentro son Anuga en Colonia y SIAL en París; para frutas y verduras, Fruit Logistica en Berlín; para bienes industriales, la Hannover Messe. Un pabellón conjunto de su agencia de promoción suele salir más barato que un stand propio y atrae visitantes.

Paso 7: Una hoja de ruta para los primeros 90 días

El siguiente plan parte de una empresa que tiene un producto exportable y quiere ganar un primer cliente en la UE. En alimentos de origen animal, la habilitación del establecimiento suele tardar más; inicie ese trámite de inmediato.

SEMANA	TAREA	RESULTADO
1 a 2	Determinar la partida arancelaria, consultar Access2Markets para dos o tres países de destino	Arancel, arancel preferencial, impuestos y requisitos del producto por país

SEMANA	TAREA	RESULTADO
2 a 3	Revisar la norma de origen con ROSA, contrastar la lista de materiales	Decisión sobre si el arancel preferencial es alcanzable; forma de la prueba de origen definida
3 a 5	Aclarar las normas de producto: CE, seguridad de los productos, etiquetado o requisitos sanitarios y fitosanitarios, lista de establecimientos	Lista de ensayos, documentos y etiquetas pendientes
4 a 6	Completar el diagnóstico UE, reunir certificados y constancias	Lista de brechas en protección de datos, seguridad y cadena de suministro; carpeta con certificados
5 a 7	Contactar a la agencia de promoción, la EEN y la cámara, elegir ferias	Reuniones para búsqueda de socios, plan de ferias a 12 meses
6 a 8	Preparar modelos de contrato: código de conducta para proveedores, contrato de encargo del tratamiento, anexo de seguridad	Posiciones propias sobre responsabilidad, auditoría y plazos de notificación
8 a 10	Definir Incoterm y forma de pago, elegir agente de carga y representante aduanero	Cálculo de precio hasta la frontera de la UE y hasta el cliente, proceso de importación definido
10 a 13	Primeras ofertas, envío de muestras, respuesta al cuestionario de proveedores	Oferta en manos del cliente, alta como proveedor iniciada

Guarde los resultados en un expediente: partida arancelaria, cálculo de origen, documentación de conformidad, certificados, modelos de contrato. Lo va a necesitar de nuevo con el segundo cliente, y la aduana puede verificar las pruebas de origen incluso años después.

FAQ

¿Necesito un número EORI como exportador de Sudamérica?

Solo en ciertos casos: si usted mismo presenta declaraciones en aduana o declaraciones sumarias de entrada en la UE, solicita una decisión aduanera o actúa como transportista. Si su cliente importa la mercancía, el número EORI lo necesita él.

¿Dónde encuentro el arancel para mi producto?

En el portal Access2Markets de la Comisión Europea, en “My Trade Assistant”. Necesita la partida arancelaria de su producto, el país de origen y el país de destino en la UE.

¿Alcanza con el certificado de origen de mi país para obtener el arancel preferencial?

Depende del acuerdo. Chile y el acuerdo con el Mercosur se basan en la declaración de origen del exportador; para el Mercosur también se aceptan certificados de origen oficiales durante un período de transición. Para Colombia, Perú y Ecuador vale el EUR.1 o la declaración de origen en la factura; para Bolivia, la declaración de origen del sistema REX.

¿Mi producto debe llevar el marcado CE?

Solo si está alcanzado por una norma de armonización de la UE, por ejemplo para máquinas, aparatos eléctricos o juguetes. Los demás productos de consumo están sujetos al Reglamento (UE) 2023/988 relativo a la seguridad general de los productos, que también exige un operador económico responsable en la UE.

¿El acuerdo comercial me exime de la EUDR, el CBAM o el RGPD?

No. Los acuerdos regulan aranceles, origen y procedimientos. Todas las normas de la UE sobre productos, protección de datos y cadenas de suministro siguen vigentes sin cambios. Encontrará un resumen en [normas de la UE](#).

¿Quién me ayuda gratis a buscar socios?

La Enterprise Europe Network, la agencia de promoción de exportaciones de su país y las cámaras de comercio binacionales. Algunos servicios de las cámaras tienen costo.

¿Qué herramienta ayuda con el cuestionario de alta como proveedor?

Para la parte de seguridad de la información y protección de datos, una plataforma GRC como [Sightadel](#), donde lleva políticas, riesgos y evidencias según ISO/IEC 27001, NIS2 o el RGPD. Para las preguntas técnicas sobre lo que se ve de su empresa desde internet sirve el [informe de veyrisk](#).

Fuentes · Actualizado: 11 de octubre de 2026

Comisión Europea: Access2Markets: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Comisión Europea, Access2Markets: sistema REX: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/rex-system>

Comisión Europea, Access2Markets: aplicación del Acuerdo Provisional UE-Chile desde el 01/02/2025:

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/news/application-eu-chile-interim-agreement-1-february-2025>

Comisión Europea, DG Fiscalidad y Unión Aduanera: aplicación provisional del Acuerdo Comercial Provisional UE-Mercosur:

https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/provisional-application-eu-mercosur-interim-trade-agreement-begins-1-may-2026-2026-04-24_en

Agencia Tributaria (España): Acuerdo Provisional UE-Mercosur, pruebas de origen:

https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/en_gb/aduanas/novedades/2026/abril/27/acuerdo-interino-ue-mercosur.html

Acuerdo Comercial UE-Colombia/Perú, EUR-Lex: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22012A1221\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:22012A1221(01))

Comisión Europea: Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG): https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en

Comisión Europea: base de datos TARIC: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp

Reglamento (UE) 2023/988 relativo a la seguridad general de los productos, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/988/oj>

Reglamento (UE) 2017/625 relativo a los controles oficiales, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2017/625/oj>

Reglamento (CE) n.º 396/2005 relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2005/396/oj>

Comisión Europea, DG Salud y Seguridad Alimentaria: TRACES: https://food.ec.europa.eu/horizontal-topics/traces_en

Reglamento (UE) n.º 952/2013 por el que se establece el código aduanero de la Unión, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2013/952/oj>

Comisión Europea, DG Fiscalidad y Unión Aduanera: número EORI: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/customs-procedures-import-and-export/customs-operations/economic-operators-registration-and-identification-number-eori_en

Comisión Europea, DG Fiscalidad y Unión Aduanera: sistema de control de importaciones ICS2: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/customs-security/import-control-system-2-ics2-0_en

Directiva 2011/7/UE por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2011/7/oj>

Enterprise Europe Network: <https://een.ec.europa.eu/>

Comisión Europea: cooperación UE-América Latina (EEN en América Latina): https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/international-activities/cooperation-regions-and-international-bodies/eu-latin-america-cooperation_en

Cámaras de comercio alemanas en el exterior (AHK): sedes en Sudamérica y Centroamérica:

<https://www.ahk.de/de/standorte/sued-und-zentralamerika>

Información general, no constituye asesoramiento legal. Prevalecen los textos oficiales.

PÓNGALO EN PRÁCTICA CON HERRAMIENTAS HECHAS EN ALEMANIA



Sightadel guía a su equipo por sus requisitos europeos: plantillas, tareas, evidencias y preparación de auditorías en un solo lugar. Desarrollado y alojado en Alemania, con paquete de consultoría opcional.

[Ver Sightadel →](#)



veyrisk muestra lo que un atacante ve de su empresa desde fuera: servicios abiertos, certificados, vulnerabilidades conocidas. Puede presentar el informe a clientes europeos y auditores.

[Ver veyrisk →](#)

Sightadel, veyrisk y Valar son productos de neonotu GmbH, empresa que opera MercoEU.

¿Qué parte de esto aplica a su empresa?

El diagnóstico UE gratuito se lo muestra en 10 minutos, según su sector y su país.

<https://www.mercoeu.com/es/diagnostico-ue>