

L'Impatto dell'Accordo

UE–MERCOSUR

sul Legame Argentina–Italia

Rapporto di ricerca

Tradotto dall'Originale in Spagnolo

Marzo 2026

Lic. Daniel Ramundo

Lic. Martín Armendano

Il 17 gennaio 2026 è stato firmato l'Accordo di Associazione tra l'Unione Europea e il Mercosur, ponendo fine a oltre venticinque anni di negoziati tra le parti.



La firma è avvenuta dopo che il Consiglio dell'Unione Europea ha autorizzato formalmente la sottoscrizione dell'Accordo di Associazione tra l'UE e il Mercosur, aprendo la strada istituzionale per la cerimonia ad Asunción. Tale avanzamento si è concretizzato in un contesto in cui la "portata" dell'intesa è, per definizione, strutturale: collega oltre 700 milioni di consumatori e ridefinisce le aspettative di investimento, l'accesso ai mercati e le regole per beni e servizi. (Consiglio dell'Unione Europea, 2026; MERCOSUR, 2026).

Per ottenere l'approvazione all'interno del blocco europeo, il ruolo dell'Esecutivo italiano è stato determinante, considerando che la maggioranza necessaria implica un'approvazione parlamentare che includa il 65% della popolazione europea. In questo modo, il via libera dell'Italia ha finito per far pendere la bilancia verso l'approvazione dell'accordo, sopravanzando le pressioni di Francia e Irlanda contrarie allo stesso.

Questo cambiamento di posizione da parte di uno dei paesi più importanti dell'UE trova spiegazione nelle negoziazioni di Giorgia Meloni con la Commissione Europea, che le ha permesso di ottenere 45 miliardi di euro aggiuntivi per il bilancio della Politica Agricola Comune per il 2028. La salvaguardia agricola ha saputo placare le reticenze dell'accordo da parte dei settori agricoli e ha definitivamente determinato il sostegno italiano a un'intesa che era già vista con favore dal governo (La Política Online, 2026).

Nonostante questo grande passo avanti, il 21 gennaio dello stesso anno, il Parlamento Europeo ha richiesto al Tribunale dell'UE un'analisi sulla compatibilità dell'Accordo con i trattati istitutivi del blocco europeo. Ciò comporta un ritardo nell'entrata in vigore dell'Accordo, poiché i processi di revisione giuridica del tribunale europeo richiedono almeno un anno.

In caso di parere favorevole, il Parlamento Europeo sottoporrà a votazione il testo dell'Accordo, che necessita di una maggioranza semplice per essere ratificato. Un voto simbolico effettuato nell'ottobre 2025 ha evidenziato un'Eurocamera fortemente polarizzata

(269 contrari e 259 favorevoli), ma che ora registra una lieve tendenza verso l'approvazione dell'accordo, grazie al cambio di posizione di paesi come l'Italia. (La Nación, 2026)

Al fine di accelerare il processo di entrata in vigore dell'Accordo, la Commissione Europea ha suddiviso il trattato in due strumenti: da un lato il vero e proprio Accordo di Associazione (APEM, dall'acronimo in inglese), che contempla i capitoli commerciale, di dialogo politico e di cooperazione; dall'altro l'Accordo Interinale di Commercio (ATI, dall'acronimo in inglese) (Mercosur, 2026). L'Accordo Interinale di Commercio (ATI) consente l'applicazione provvisoria del pilastro commerciale prima dell'entrata in vigore dell'Accordo di Associazione completo. Tuttavia, tale applicazione richiede il consenso del Parlamento Europeo e la conclusione delle procedure interne da parte degli Stati del MERCOSUR. Una volta scambiate le notifiche tra le parti, l'accordo potrebbe applicarsi provvisoriamente a partire dal primo giorno del secondo mese successivo, come stabilito dall'articolo 23 dell'ATI.

Il contesto del legame commerciale

Osservando le statistiche commerciali tra il Mercosur e l'Italia, si può notare un marcato surplus commerciale a favore del paese europeo, che nel 2024 ha raggiunto i 2.575 milioni di dollari. All'interno dei 4 paesi del Mercosur, il commercio tra i blocchi è concentrato nel Brasile, con il 79%, seguito dall'Argentina che rappresenta il 16% delle importazioni e il 19% delle esportazioni.

Partecipazione nelle esportazioni/importazioni tra il Mercosur e l'Italia:



Fonte: SECEM (2026)

I principali prodotti esportati verso l'Italia (2024) sono stati caffè, tè, yerba mate e spezie (17%), seguiti da pasta di legno e fibre cellulosiche (16%), e residui/scarti dell'industria alimentare (13%). Dal lato delle importazioni, predominano gli acquisti di attrezzature industriali, macchinari specializzati, parti e componenti (33%), prodotti farmaceutici (11%) e autoveicoli (8%) (Sistema di Statistiche Commerciali Mercosur, 2026).

Focalizzando l'analisi sul legame tra Argentina e Italia, il paese europeo si colloca come la 3^a principale destinazione delle esportazioni argentine verso l'UE (13%), dopo i Paesi Bassi (20,5%) e la Spagna (17,6%). Dal lato delle importazioni, i prodotti italiani sono i secondi per importanza (14,9%) per l'Argentina nel suo rapporto con l'UE, dopo i prodotti tedeschi che rappresentano quasi il 30% delle importazioni europee.

Il saldo commerciale attuale è favorevole al paese europeo, con un surplus nel 2024 di 248 milioni di dollari, nell'ambito di uno scambio commerciale che supera i 2 miliardi di dollari.

All'interno di questo scambio, l'importazione di prodotti italiani si concentra in beni industriali (la meccanica rappresenta circa il 35%), mentre le esportazioni si focalizzano su prodotti agricoli (85% del totale) (Ambasciata d'Italia a Buenos Aires, 2026).

Oltre al commercio di beni, il commercio di servizi tra Argentina e Italia mostra un dinamismo crescente, soprattutto nel settore dei viaggi e dei trasporti. Nel 2023, le statistiche ufficiali indicavano che l'Argentina aveva esportato verso l'Italia servizi per un valore di 207,4 milioni di dollari, di cui i servizi di viaggio rappresentavano circa il 61% del totale, seguiti dai servizi di trasporto e dai servizi basati sulla conoscenza. Nello stesso anno, le importazioni di servizi dall'Italia all'Argentina ammontavano a 467,3 milioni di dollari, con i viaggi che rappresentavano oltre il 50% di tale importo, a dimostrazione dell'intensa circolazione di turisti e professionisti tra i due paesi.

Questa mobilità di persone e il turismo hanno un impatto diretto sulla bilancia dei servizi e sull'economia locale: la componente viaggi (che include il turismo ricettivo ed emissivo) contribuisce in modo significativo alle esportazioni di servizi argentini e potenzia settori come l'ospitalità, i trasporti e le attività culturali, rafforzando i legami socioeconomici bilaterali. Un quadro comune sui servizi, come quello previsto dall'Accordo UE-Mercosur, potrebbe facilitare ulteriormente la libera prestazione di servizi professionali e la mobilità dei turisti, riducendo barriere e costi associati, a vantaggio degli operatori turistici e dei consumatori di entrambi i paesi (Cancillería Argentina, 2023).

Nell'ambito degli investimenti, è possibile apprezzare la complementarietà bilaterale e il possibile impatto espansivo dell'accordo commerciale che deriverebbe dall'adozione di un quadro comune in materia di servizi, trasferimenti e appalti pubblici. Secondo i dati del 2023, lo stock di investimenti italiani nel paese superava gli 1.700 milioni di dollari (Ambasciata d'Italia a Buenos Aires, 2023).

Analisi dell'Accordo Interinale di Commercio (ATI)

Accesso al mercato

La rilevanza dell'ATI si concentra sulla liberalizzazione del commercio, ma anche sull'incorporazione di impegni istituzionali e regole che offrono maggiore prevedibilità alla relazione economica.

Tra gli aspetti più rilevanti per il Mercosur, l'accesso dei prodotti agroindustriali al mercato europeo emerge come una delle principali opportunità da cogliere. Il testo prevede che il 99,5% dei prodotti del Mercosur possa entrare con preferenze nel mercato europeo, e che l'84% di essi abbia accesso con dazio zero. I principali vantaggi contemplati nell'Accordo si concentrano nel comparto sojero e derivati; nelle carni bovine, avicole e suine; nel settore vinicolo, nell'arachide, nella pesca e nella frutta. Questo risultato è particolarmente significativo per il paese dopo che l'Argentina è stata esclusa dal Sistema Generalizzato di Preferenze europeo (Ricca, 2026).

Considerando le differenze di sviluppo tra i settori di ciascuna parte, sono stati stabiliti calendari di liberalizzazione differenziati: la liberalizzazione immediata (dazio zero) dal lato europeo sarà applicata al 76% delle sue importazioni, mentre il restante 24% avrà scadenze di apertura che vanno dai quattro ai dieci anni. Il Mercosur, dal canto suo, liberalizza automaticamente solo il 13% delle sue importazioni, mentre la maggior parte dell'apertura

avverrà in tempi che vanno dagli otto ai dieci anni. Ciò prevede uno schema di prevedibilità per i settori più sensibili del Mercosur, affinché possano elevare gli standard produttivi senza subire le conseguenze di un accesso indiscriminato di prodotti europei con una competitività più elevata.

La riduzione dei dazi e degli ostacoli regolatori previsti nell'Accordo tenderebbe ad ampliare il commercio dove esiste complementarità, a seconda delle restrizioni macroeconomiche, delle quote di importazione assegnate e della sensibilità settoriale. Ad esempio, la carne bovina esportata dall'Argentina in Italia rappresentava nel 2025 il 7,1% delle esportazioni verso questo paese (51 milioni di dollari). Con l'entrata in vigore dell'accordo, si amplia la quota preferenziale che prevede un dazio del 7,5%, e a partire dal quinto anno dall'entrata in vigore dell'accordo bilaterale potrebbe raggiungere fino a 54.000 tonnellate. Sono incluse anche quote di importazione al 0% per pollame (180.000 tonnellate), suini (25.000 tonnellate) e si fissa un contingente fino a 45.000 tonnellate per le esportazioni di miele che beneficerà di dazio zero a partire dal quinto anno di vigenza. (Accordo di Commercio Interinale, 2026)



Illustrazione: Aduana News

Come sottolinea Actis (2026), la distribuzione dei contingenti richiederebbe un accordo politico/tecnico in seno al Mercosur, che stabilisca diversi criteri come il precedente storico esportatore di ciascun paese, la capacità produttiva e sanitaria, o un valore fisso per ciascun paese. Considerando il calendario di sgravio tariffario, si stima un aumento delle esportazioni che potrebbe raggiungere i 500 milioni di dollari nel primo anno dall'entrata in vigore, e oltre 2 miliardi di dollari a partire dal quinto anno. Nel 2010 è stato creato all'interno del Mercosur il Sistema di Amministrazione e Distribuzione dei Contingenti, per gestire le quote negli accordi con Colombia e Israele, ma deve essere rafforzato poiché i movimenti con contingenti sono sensibilmente maggiori.

Tuttavia, come già accennato, le importazioni argentine di prodotti italiani si concentrano in macchinari e prodotti farmaceutici, per cui l'interesse italiano non riguarda contingenti come quelli della carne bovina e del miele, bensì una progressiva riduzione del dazio esterno comune.

Le indicazioni geografiche, un tema sensibile per entrambi i blocchi

È rilevante sottolineare anche le prerogative riguardanti le indicazioni geografiche, uno degli aspetti più delicati delle negoziazioni. In termini pratici, un'indicazione geografica (IG) è un sigillo che identifica un prodotto come originario di una determinata regione e le cui qualità, reputazione o caratteristiche sono legate a quel luogo. Quando un'IG viene riconosciuta e protetta nell'Unione Europea, solo i prodotti realmente provenienti da quella zona possono utilizzare quel nome nel mercato europeo. Ciò impedisce a terzi di utilizzare la denominazione per beni che non sono autoctoni, evitando imitazioni e usi impropri.

In questo modo si tutela la reputazione associata all'origine e ai metodi di produzione tradizionali, rafforzando la fiducia del consumatore. Inoltre, trattandosi di prodotti con identità territoriale certificata, tendono a posizionarsi in segmenti di maggior valore aggiunto e possono raggiungere prezzi più elevati. Per i produttori argentini, il riconoscimento delle indicazioni geografiche nell'ambito dell'accordo apre concrete opportunità per competere nelle nicchie premium del mercato europeo, dove l'origine e la qualità differenziata sono fattori chiave della domanda.

Nell'Allegato 13-B sono dettagliate le indicazioni geografiche riservate da ciascun paese, evidenziando l'importanza che ogni paese attribuisce alla questione: l'Unione Europea accetta e protegge 220 indicazioni geografiche del Mercosur, di cui 104 appartengono all'Argentina. (Delegazione dell'UE in Argentina, 2026).

Nel legame tra Argentina e Italia, la questione delle IG acquisisce rilievo poiché esistono usi tradizionalizzati di nomi di formaggi e alimenti di matrice italiana, che coesistono con importazioni di origine europea. Il caso più emblematico, esplicitamente citato nell'accordo, è quello del Parmigiano Reggiano, ampiamente utilizzato sotto i nomi "Parmesano" o "Reggiano". A causa delle esigenze italiane, il testo dell'accordo prevede che le entità che già utilizzano il nome "Parmesano" o "Reggiano" per i loro formaggi possano mantenerlo, ma a condizioni precise: non possono commercializzarlo con grafiche, nomi, immagini o bandiere che rimandino all'indicazione geografica europea.

Questa condizione implica una maggiore protezione del prodotto italiano dalle imitazioni che non soddisfino i requisiti di origine, mentre comporta un costo aggiuntivo per i paesi del Mercosur a causa del rebranding, del rietichettaggio e della potenziale litigiosità.

Clausole di salvaguardia e Agenda Verde

Un altro tema delicato dell'Accordo riguarda le pressioni derivanti dall'"Agenda Verde" europea, che ha suscitato forti opposizioni in sede di discussione del trattato firmato. L'ATI tra i due blocchi mantiene il diritto delle parti di regolamentare le questioni lavorative e ambientali in base alle proprie esigenze, ma non legittima la possibilità che tali normative distorcano il commercio in termini delle prerogative stabilite dall'Organizzazione Mondiale del Commercio, e sostiene l'applicazione effettiva dell'Accordo di Parigi. Ad esempio, è abilitata l'applicazione di salvaguardie giuridiche nei casi in cui si dimostri l'applicazione di barriere commerciali mascherate da normative ambientali interne.

Inoltre, su pressione di governi come quello francese, sono stati inseriti impegni e obblighi per combattere il disboscamento illegale e promuovere la gestione sostenibile, attraverso iniziative pubbliche e private volte a contrastare la deforestazione.

Queste prerogative ambientali possono finire per creare ostacoli dal lato europeo, con la richiesta di garanzie di tracciabilità e sostenibilità nelle filiere agroalimentari del Mercosur. Dal

lato argentino, ciò può trascinare barriere non tariffarie, ma anche favorire la cooperazione tecnica in termini di certificazione, monitoraggio e dati.

L'esistenza di clausole di salvaguardia emerge come un elemento di grande importanza, soprattutto considerando le pressioni dei settori produttori agroalimentari in Italia e dei settori industriali sensibili in Argentina. Questa "valvola di sfogo" consente di adottare misure temporanee nell'ambito delle regole esplicitate nell'Accordo, ad esempio per sospendere temporaneamente le preferenze tariffarie in caso di evidenze di frode o assenza di cooperazione.

Barriere non tariffarie e ostacoli al commercio

Un'altra questione da tenere in considerazione nell'accordo, soprattutto per l'Argentina, riguarda la riduzione dei diritti di esportazione, una delle fonti di finanziamento più importanti per le casse del paese. Il testo concordato tra le parti prevede l'eliminazione di tali diritti dopo tre anni dall'entrata in vigore dell'accordo, al fine di eliminare la discrezionalità nel commercio bilaterale. Tuttavia, data la rilevanza tributaria recentemente menzionata, si mantengono eccezioni per il settore sojero, i cui diritti di esportazione saranno ridotti gradualmente fino al 14% nel decimo anno. Questa riduzione avvantaggerà il settore agroindustriale argentino con valuta estera che supera i 10.529 milioni di dollari nei prossimi dieci anni dall'entrata in vigore. (BCR, 2026)

Per quanto riguarda le misure fito/sanitarie, l'ATI mira a tutelare la vita e la salute umana, animale e vegetale, senza che ciò costituisca una barriera ingiustificata al commercio. Il tema è di grande interesse, ad esempio, per le esportazioni argentine di prodotti agroalimentari e della pesca. Riconoscendo i diritti e gli obblighi dell'Accordo sulle Misure Fito/Sanitarie dell'OMC, e potendo essere istituito un sottocomitato di lavoro che generi tracciabilità, è probabile che si riducano i costi per duplicazione di requisiti.

Una situazione analoga riguarda gli ostacoli tecnici al commercio, dove l'accordo mira a identificare ed eliminare ostacoli non necessari, armonizzare gli standard qualitativi e promuovere il riconoscimento dei risultati delle valutazioni di conformità quando possibile.

In tal senso, occorre tuttavia sottolineare che il 75% delle misure tecniche imposte da entrambi i blocchi è diverso, per cui tendere verso migliori pratiche regolamentari emerge come una sfida a breve termine affinché il Mercosur possa trarre adeguati benefici dall'Accordo.

Complementariamente, non si può trascurare la prevedibilità che deriva dall'avere un quadro normativo comune e da quanto stabilito nel documento in merito alla riduzione dei diritti di esportazione e all'eliminazione di tasse che agiscono come costi occulti, come la tassa statistica in Argentina e la tassa consolare in Uruguay. Ciò risulta rilevante per le PMI argentine che necessitano di beni ad alta rotazione (ricambi, attrezzature e/o insumos industriali).

Investimenti e commercio di servizi

In relazione al segmento degli investimenti, il capitolo 10 dell'ATI sul Commercio di Servizi e Stabilimento introduce una clausola di salvaguardia politica, secondo la quale nulla impone la privatizzazione dei servizi pubblici e ciascuna parte mantiene il diritto di regolamentare e introdurre normative per il raggiungimento dei propri obiettivi di politica pubblica. Questa salvaguardia genera prevedibilità per le imprese italiane che intendono investire nella gestione

di servizi pubblici nel paese, pur mantenendo il margine di manovra del governo argentino per introdurre misure nei casi che ritenga necessario.

Inoltre, l'Accordo offre maggiore prevedibilità in termini giuridici per l'arrivo di Investimenti Esteri Diretti nel blocco. Ciò è importante per il nostro paese poiché l'UE è il principale investitore attuale, con il 39,8% (BCR, 2026).

Nella sezione B dello stesso capitolo sono incluse anche questioni relative alla mobilità temporanea di persone per affari, affinché gli investitori possano impiegare personale chiave e personale in formazione. Sebbene debbano essere rispettati determinati termini e condizioni indicati negli Allegati, nella chiave bilaterale ciò potrebbe ridurre i costi di insediamento e di operatività per le imprese italiane in Argentina, e viceversa, facilitando il trasferimento di conoscenze, la formazione e il controllo qualità nelle filiere industriali e agroalimentari.

In virtù della possibilità che aumenti il flusso di investimenti, la sezione sugli appalti pubblici stabilisce un obbligo di non discriminazione nei processi di acquisto pubblico ("trattamento non meno favorevole"). Data la presenza storica di imprese italiane nei progetti argentini, questa clausola funge da incentivo per partecipare a gare d'appalto pubbliche e per intensificare il legame economico, complementando la semplice compravendita di beni.

Scenari di opportunità derivanti dall'Accordo

Il rapporto dell'Istituto per le Negoziazioni Agricole Internazionali (INAI) della Repubblica Argentina (2026) evidenzia alcuni benefici identificabili con l'entrata in vigore dell'accordo e che espongono il settore agroalimentare argentino come uno dei principali beneficiari.

Da un lato, si evidenzia la dimensione dell'economia europea, che in insieme si posiziona come la terza più grande del mondo: ciò permetterà al nostro paese di ampliare la partecipazione come esportatore di prodotti agroindustriali, che oggi rappresenta solo il 3% a livello globale. Inoltre, considerando che il Mercosur ha accordi di libero scambio con il 10% del mondo, l'accordo con l'UE amplia tale cifra fino al 28%, migliorando l'internazionalizzazione del blocco. Proprio uno dei principali vantaggi per il blocco sudamericano consiste nell'equiparare le condizioni di accesso al mercato europeo di paesi come Canada, Messico e Cile.

In un contesto internazionale caratterizzato dall'incertezza, da un multilateralismo frammentato e dalle tensioni geopolitiche, l'accordo si presenta come la possibilità di raggiungere stabilità normativa in termini commerciali.

D'altro canto, l'Accordo garantisce maggiore prevedibilità nell'accesso al mercato, tanto in materia tariffaria, attraverso la riduzione, eliminazione e/o consolidamento dei dazi, quanto in materia di misure fito/sanitarie, stabilendo meccanismi, procedure e scadenze specifici. Si sottolinea inoltre che l'intensificazione dei legami nell'ambito di un quadro istituzionale comune e permanente permetterà di gettare le basi per una maggiore attrazione di investimenti europei. (INAI, 2026)

Sul versante dei potenziali effetti negativi dell'accordo sull'economia argentina, è chiaro che i risultati saranno differenti a seconda dei settori e della capacità di adattamento e sviluppo nei tempi stabiliti dall'accordo. L'accordo consentirà un maggiore afflusso di diversi prodotti, ad esempio latticini, vini e prodotti elaborati. Mentre i consumatori potranno accedere a una

maggiore varietà di prodotti, i produttori locali dovranno affrontare la sfida di aumentare l'efficienza, la qualità e la differenziazione.

Uno dei principali rischi per l'Argentina con l'entrata in vigore dell'Accordo è legato alla maggiore esposizione dei settori industriali sensibili alla concorrenza europea, in particolare nei beni capitali, nei componenti per auto, nei macchinari, nei prodotti chimici e farmaceutici. Sebbene il calendario di sgravio tariffario per il Mercosur sia più lungo (scadenze fino a 10 anni in molti casi), la progressiva riduzione del Dazio Esterno Comune potrebbe esercitare pressione sulle PMI manifatturiere che operano con livelli inferiori di produttività, scala e finanziamento rispetto alle loro omologhe europee. In assenza di politiche attive di riconversione tecnologica e miglioramento della competitività, il rischio non è solo una sostituzione della produzione locale con le importazioni, ma anche una maggiore concentrazione del tessuto industriale nei settori a minor valore aggiunto.

Allo stesso modo, l'apertura commerciale potrebbe approfondire la tradizionale specializzazione argentina in beni primari e agroindustriali, rafforzando un modello di inserimento internazionale basato su esportazioni a basso o medio contenuto tecnologico e importazioni di beni industriali complessi. A ciò si aggiunge un aspetto fiscale non trascurabile: la graduale riduzione dei dazi implica una potenziale diminuzione delle entrate doganali in un contesto macroeconomico delicato, il che potrebbe restringere il margine dello Stato per finanziare politiche di sostegno produttivo nel breve e medio periodo.

In termini del legame tra Argentina e Italia, pur non essendoci un capitolo bilaterale specifico, l'impatto sul rapporto sarà rilevante, considerando da un lato le nuove preferenze e gli impegni stabiliti dall'Accordo, e dall'altro le relazioni commerciali, ma anche storiche e culturali, già radicate su entrambe le sponde dell'Atlantico.

La complementarietà attuale nei beni vede l'Italia come venditrice di macchinari e beni industriali, mentre l'Argentina si propone come fornitrice di beni agricoli e a minor valore aggiunto. Per questo motivo, la rilevanza in termini di aumento delle esportazioni di commodities in Argentina si focalizza sull'aumento delle quote preferenziali e sulla trasparenza negli ostacoli tecnici al commercio e/o nelle misure fito/sanitarie. Dal lato italiano, il focus è stato posto su una riduzione tariffaria per una maggiore penetrazione di beni industriali, ma anche sulle disposizioni in materia di commercio di servizi, investimenti, appalti pubblici e indicazioni geografiche. Al di sopra di tutto ciò, si apre un nuovo scenario grazie all'adozione di un quadro normativo che avvantaggia entrambe le parti dell'Accordo.

In conclusione, è necessario sottolineare che la firma dell'accordo è solo il primo passo verso la sua entrata in vigore, sia per l'ATI che per l'APEM. La dinamica delle ratifiche, la possibile applicazione provvisoria e i calendari di sgravio tariffario e di adeguamento normativo evidenziano che parte del risultato dipenderà da azioni nel breve e medio periodo, soprattutto per trasformare le "preferenze sulla carta" in esportazioni effettive, investimenti e catene produttive integrate.

Buenos Aires, marzo 2026

Daniel Ramundo

Parlamentare del Mercosur (2015–2023). Membro della Commissione per gli Affari Internazionali, Interregionali e di Pianificazione Strategica. Componente della Commissione Speciale per il follow-up dell'Accordo MERCOSUR–Unione Europea.

Martín Armendano

Laureato in Relazioni Internazionali (USAL). Master in Relazioni Commerciali Internazionali (UNTREF).

Riferimenti bibliografici

Accordo Interinale di Commercio (2026).

Actis, Esteban (2026). Mercosur-UE, sfide verso l'entrata in vigore. Fondazione ICBC.

Borsa di Commercio di Rosario (2026, 23 gennaio). È stato firmato l'accordo Mercosur – Unione Europea. Cosa implica e quale impatto può avere sull'Argentina?

Cancillería Argentina (2026, 17 gennaio). Associazione Mercosur – Unione Europea: Aspetti principali (Documento informativo).

Commissione Europea (2025, 3 settembre). EU–Mercosur: Text of the agreement.

Consiglio dell'Unione Europea (2025, 10 dicembre). Interim Agreement on Trade between the European Union and Mercosur... (ST 12419/25 INIT).

Consiglio dell'Unione Europea (2025, 10 dicembre). Annex 2-A: Tariff elimination schedule / TRQs & export duties (ST 12419/25 ADD 1).

Consiglio dell'Unione Europea (2026, 17 febbraio). Commercio UE–Mercosur: dati e cifre (Infografica).

Delegazione dell'Unione Europea in Argentina (2026, 17 gennaio). L'Unione Europea e il Mercosur firmano un accordo storico (Comunicato).

Ambasciata d'Italia a Buenos Aires. Diplomazia Economica.

Enterprise Singapore (2026). MERCOSUR–Singapore Free Trade Agreement (MCSFTA): entry into force and ratification status (Scheda informativa).

INAI (2026, 9 gennaio). Mercosur – Unione Europea. Un accordo strategico in uno scenario di trasformazioni globali.

Ministry of Trade and Industry Singapore (2026, 3 febbraio). MERCOSUR–Singapore Free Trade Agreement enters into force for Singapore and Paraguay (Comunicato).

MERCOSUR (2026, 17 gennaio). Comunicato congiunto sulla firma dell'Accordo di Associazione tra il MERCOSUR e l'Unione Europea.

Parlamento Europeo (2026, 21 gennaio). EU–Mercosur: MEPs demand a legal opinion on its conformity with the EU Treaties (Comunicato stampa).