



Nunes & Asociados
Enterprise Legal Partners

La puerta que se abrió dentro del Mercosur: compras públicas en Brasil para proveedores argentinos

Además de las oportunidades que trae el Tratado con Europa, aparecen oportunidades más cercanas: desde el 10 de enero de 2026 rige en Argentina el **Protocolo de Contrataciones Públicas del MERCOSUR**, aprobado por la [Ley 27.767](#).

El Protocolo obliga a los Estados miembro a dar trato nacional y trato de nación más favorecida a los proveedores de los demás países del bloque, sin discriminación por el origen del capital de la empresa, y prohíbe exigir compensaciones o condiciones de desarrollo local como requisito. En concreto: **una empresa argentina puede presentarse a licitaciones públicas en Brasil en las mismas condiciones que una empresa brasileña, y viceversa**. El mecanismo no es una promesa a futuro: ya está operativo entre Brasil y Uruguay desde agosto de 2024, y ahora Argentina se sumó. Paraguay falta ratificar.

Como vimos en esta serie, a propósito del cronograma arancelario hacia la UE, tener el marco vigente no alcanza: hay que traducirlo en una **estrategia concreta de negocio**.

Realidad Legal e Impacto en el Negocio

Vigencia confirmada en Argentina: desde el 10 de enero de 2026, vía Ley 27.767.

Alcance: trato nacional para proveedores de Estados miembro que hayan ratificado el Protocolo -hoy, Argentina, Brasil y Uruguay. Paraguay, pendiente.

El Protocolo incluye disposiciones para promover la participación de PyMEs, además de mecanismos de cooperación e intercambio de información entre los Estados sobre adjudicaciones.



Nunes & Asociados
Enterprise Legal Partners

Aplica a partir de determinados umbrales de valor del contrato, no a cualquier compra pública menor.

Nuestras recomendaciones

Relevar si su empresa califica como proveedor elegible

No toda empresa argentina exportadora encaja automáticamente en la definición de proveedor habilitado bajo el Protocolo: conviene confirmarlo antes de invertir tiempo en armar una oferta.

Priorizar Brasil y Uruguay como primeros destinos

Son los dos países donde el mecanismo ya está operativo entre pares; sugerimos relegar Paraguay como mercado para cuando ratifique el acuerdo.

Preparar la oferta con asesoramiento interjurisdiccional desde el inicio

Cumplir los requisitos formales de una licitación pública extranjera -desde la documentación societaria hasta las garantías exigidas- es donde más ofertas técnicamente competitivas quedan afuera por errores evitables.

¿Su empresa tiene capacidad exportadora y quiere evaluar esta puerta?

Estamos a disposición para acompañarlos



Diego J. Nunes

Socio

Nunes & Asoc