



EU-Mercosur

— Atlantic Gateway

COSRO

Bem-vindo ao EU-Mercosur Atlantic Gateway

Welcome to EU-Mercosur Atlantic Gateway

A assinatura do Acordo de Parceria UE-Mercosul em 17 de janeiro de 2026 marca um momento decisivo no comércio transatlântico e um dos desenvolvimentos mais significativos no direito comercial internacional das últimas décadas. Após mais de vinte e cinco anos de negociações, a União Europeia e os quatro membros fundadores do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) estabeleceram um marco que criará a maior zona de livre comércio do mundo, abrangendo um mercado combinado com mais de 700 milhões de consumidores e representando aproximadamente 25% do PIB global.

As implicações desse acordo vão muito além de meras reduções tarifárias. O Acordo de Parceria UE-Mercosul representa uma importante reestruturação das relações comerciais entre dois dos blocos econômicos mais significativos do mundo, abrangendo praticamente todos os setores da economia e afetando empresas de todos os tamanhos em ambas as regiões. Para profissionais do direito, executivos de empresas, investidores e formuladores de políticas, compreender as nuances deste acordo será essencial para navegar pelo cenário regulatório em evolução e aproveitar as oportunidades que ele apresenta.

É nesse contexto que temos a satisfação de apresentar o EU-Mercosur Atlantic Gateway, uma série de publicações periódicas dedicada a fornecer comentários setoriais sobre o Acordo UE-Mercosul. Esta série servirá como um recurso informativo para profissionais que buscam compreender as dimensões desta relação comercial histórica.

The signing of the EU-Mercosur Partnership Agreement on January 17, 2026, marks a watershed moment in transatlantic commerce and one of the most significant developments in international trade law in recent decades. After more than twenty-five years of negotiations, the European Union and the four founding members of Mercosur (Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay) have established a comprehensive framework that will create the world's largest free trade zone, encompassing a combined market of more than 700 million consumers and representing approximately 25 percent of global GDP.

The implications of this agreement extend far beyond mere tariff reductions. The EU-Mercosur Partnership Agreement represents an important restructuring of commercial relations between two of the world's most significant economic blocs, touching virtually every sector of the economy and affecting businesses of all sizes across both regions. For legal practitioners, business executives, investors, and policymakers, understanding the nuances of this agreement will be essential to navigating the evolving regulatory landscape and capitalizing on the opportunities it presents.

It is in this context that we are pleased to introduce EU-Mercosur Atlantic Gateway, a periodic publication series dedicated to providing sector-specific comments on the EU-Mercosur Agreement. This series will serve as an informative resource for professionals seeking to understand the dimensions of this landmark trade relationship.



Propósito e Escopo

Esta série de publicações foi concebida para oferecer considerações gerais sobre o Acordo UE-Mercosul no que se refere a setores industriais específicos. Cada edição examinará como as disposições do acordo, incluindo cronogramas tarifários, regras de origem, alinhamento regulatório, proteções de investimento e compromissos de sustentabilidade, aplicam-se a um setor específico da economia. Nossos comentários incluirão tanto as oportunidades criadas pelo acordo quanto as barreiras e desafios que as empresas podem enfrentar durante o período de implementação e além.

A série também abordará o espectro completo de indústrias afetadas pelo acordo, incluindo, mas não se limitando a agronegócio, produtos alimentícios, máquinas e bens industriais, farmacêuticos, químicos, serviços financeiros, energia e matérias-primas críticas, bens de consumo e tecnologia e serviços digitais.

Temas Principais

Ao longo desta série de publicações, vários temas transversais irão informar nossa análise. Primeiro, examinaremos a implementação faseada do acordo, incluindo os prazos para reduções tarifárias, que vão desde a eliminação imediata até a eliminação gradual que pode durar até trinta anos para os produtos mais sensíveis.

Segundo, forneceremos observações sobre as regras de origem do acordo, que determinam se os bens se qualificam para tratamento tarifário preferencial. Essas regras são tecnicamente complexas e variam significativamente de acordo com a categoria de produto, tornando a análise setorial essencial para a conformidade.

Terceiro, abordaremos as medidas sanitárias e fitossanitárias do acordo, as barreiras técnicas ao comércio e as disposições de alinhamento regulatório, que moldarão as condições de acesso ao mercado por muitos anos. O acordo mantém os rigorosos padrões da União Europeia para segurança alimentar, proteção ambiental e bem-estar do consumidor, e as empresas devem entender como esses requisitos se aplicam às suas operações.

Quarto, estudaremos os compromissos de sustentabilidade e ambientais embutidos no acordo, incluindo a designação do Acordo de Paris como um “elemento essencial” da relação comercial e as disposições que tratam do desmatamento e da biodiversidade. Esses compromissos trazem possíveis implicações de fiscalização que as empresas não devem ignorar.

Por fim, comentaremos sobre os mecanismos de resolução de disputas, disposições de salvaguarda bilateral e o inovador mecanismo de reclamação por não violação introduzido neste acordo, características que podem afetar significativamente a estabilidade e previsibilidade das condições de acesso ao mercado.



Purpose and Scope

This publication series is designed to offer general considerations on the EU-Mercosur Agreement as it pertains to specific industry sectors. Each issue will examine how the agreement's provisions, including tariff schedules, rules of origin, regulatory alignment, investment protections, and sustainability commitments, apply to a particular sector of the economy. Our comments will include both the opportunities created by the agreement and the barriers and challenges that businesses may encounter during the implementation period and beyond.

The series will also cover the full spectrum of industries affected by the agreement, including but not limited to agribusiness, food products, machinery and industrial goods, pharmaceuticals, chemicals, financial services, energy and critical raw materials, consumer goods, and technology and digital services.

Key Themes

Throughout this publication series, several cross-cutting themes will inform our analysis. First, we will consider the phased implementation of the agreement, including the timelines for tariff reductions, which range from immediate elimination to gradual phase-outs spanning up to thirty years for the most sensitive products.

Second, we will provide observations on the agreement's rules of origin, which determine whether goods qualify for preferential tariff treatment. These rules are technically complex and vary significantly by product category, making sector-specific analysis essential for compliance.

Third, we will address the agreement's sanitary and phytosanitary measures, technical barriers to trade, and regulatory alignment provisions, which will shape market access conditions for years to come. The agreement maintains the European Union's rigorous standards for food safety, environmental protection, and consumer welfare, and businesses must understand how these requirements apply to their operations.

Fourth, we will study the sustainability and environmental commitments embedded in the agreement, including the designation of the Paris Agreement as an “essential element” of the trade relationship and the provisions addressing deforestation and biodiversity. These commitments carry potential enforcement implications that businesses should not overlook.

Finally, we will examine the dispute resolution mechanisms, bilateral safeguard provisions, and the novel non-violation complaint mechanism introduced in this agreement, features that could significantly affect the stability and predictability of market access conditions.

Nosso Compromisso

Convidamos você a acompanhar esta série e tê-la como um recurso informativo contínuo. À medida que o Acordo UE-Mercosul avança por suas fases de implementação, e à medida que os desenvolvimentos legais e regulatórios se desenrolam em ambas as regiões, forneceremos atualizações oportunas e notas suplementares para garantir que nossos leitores permaneçam plenamente informados.

Aviso Legal

Esta publicação é fornecida apenas para fins informativos gerais e não constitui aconselhamento jurídico. Nada aqui contido deve ser interpretado como aconselhamento jurídico, tributário, financeiro ou outro aconselhamento profissional, e o recebimento desta publicação não cria uma relação advogado-cliente. Os leitores não devem agir ou deixar de agir com base nas informações fornecidas sem antes consultar assessoria jurídica qualificada.

Our Commitment

We invite you to engage with this series as a continuing informative resource. As the EU-Mercosur Agreement moves through its implementation phases, and as legal and regulatory developments unfold in both regions, we will provide timely updates and supplementary notes to ensure that our readers remain fully informed.

Disclaimer

This publication is provided for general informational purposes only and does not constitute legal advice. Nothing herein should be construed as legal, tax, financial, or other professional advice, and receipt of this publication does not create an attorney-client relationship. Readers should not act or refrain from acting based on the information provided without first consulting qualified legal counsel.



Transatlântico
UE–Mercosul

Uma visão geral da arquitetura comercial, das oportunidades setoriais e do cenário de conformidade que molda o acordo UE-Mercosul

Após um quarto de século de negociações intermitentes, a União Europeia e o Mercosul alcançaram um marco histórico em 17 de janeiro de 2026, reunindo-se em Assunção para assinar um amplo Acordo de Parceria, acompanhado de um Acordo Comercial provisório destinado a ativar as principais disciplinas de comércio e investimento enquanto o pacto mais abrangente aguarda ratificação plena. O Conselho da UE autorizou a assinatura em 9 de janeiro de 2026, com 21 Estados-membros votando a favor, contra um bloco de cinco dissidentes (Áustria, França, Hungria, Irlanda e Polônia), enquanto a Bélgica se absteve. Dias depois, em 21 de janeiro de 2026, o Parlamento Europeu introduziu um obstáculo processual ao solicitar parecer jurídico sobre a compatibilidade dos acordos com os Tratados da UE, suspendendo efetivamente seu próprio cronograma de consentimento.

Apesar desse contratempo institucional, o impulso já havia se direcionado para a abertura antecipada do mercado. Após as ratificações no Uruguai e na Argentina, a Comissão Europeia declarou, em 27 de fevereiro, que prosseguirá com a aplicação provisória do pilar comercial, permitindo que preferências tarifárias e outras disposições de competência exclusiva da UE entrem em vigor mesmo enquanto o Tribunal de Justiça conduz sua análise.

Com esse cenário definido, é importante compreender a arquitetura comercial do acordo, que se mostra objetiva e ambiciosa. O Mercosul, a união aduaneira sul-americana composta por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, eliminará tarifas sobre aproximadamente 91% das exportações industriais da UE, gerando ganhos de preço e margem em setores nos quais as alíquotas aplicadas há muito excedem as normas da OCDE. Máquinas e bens de capital da UE enfrentam alíquotas de 14% a 20% em diversos segmentos; produtos farmacêuticos são onerados com tarifas de até 14%, que historicamente limitam a capacidade dos fabricantes europeus de competir em preço com genéricos produzidos localmente; produtos químicos suportam tarifas de até 18%; e vinhos e destilados enfrentam alíquotas ad valorem de 27% a 35%, que na prática comprimem os retornos líquidos dos proprietários de marcas.



EU-Mercosur Atlantic
Gateway

An overview of the trade pillar’s architecture, sector-wide opportunities, and the compliance landscape shaping EU-Mercosur commerce

After a quarter-century of fitful diplomacy, the EU and Mercosur crossed a historic threshold on January 17, 2026, convening in Asunción to sign a sweeping Partnership Agreement alongside an interim Trade Agreement engineered to activate core trade and investment disciplines while the broader pact awaits full ratification. The Council authorized signature on January 9, 2026, with 21 member states in favor against a bloc of five dissenters (Austria, France, Hungary, Ireland, and Poland), while Belgium abstained. Days later, on January 21, 2026, the European Parliament introduced a procedural obstacle, requesting a Court of Justice opinion on the agreements’ compatibility with the EU Treaties and effectively freezing its own consent calendar.

Yet momentum has simultaneously shifted toward early market opening. Following ratifications in Uruguay and Argentina, the European Commission declared on February 27 that it will press ahead with provisional application of the trade pillar, allowing tariff preferences and other EU competence provisions to take effect even as the Court conducts its review.

Set against this backdrop, the commercial architecture of the accord is straightforward. Mercosur, the South American customs union comprising Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay, will eliminate tariffs on approximately ninety-one percent of EU industrial exports, unlocking price and margin gains in sectors where applied rates have long exceeded OECD norms. EU machinery and capital goods confront duties of fourteen to twenty percent across several segments; pharmaceuticals face levies of up to fourteen percent that have long constrained EU manufacturers seeking to compete on price with locally produced generics; chemicals shoulder tariffs reaching eighteen percent; and wine and spirits encounter ad valorem rates of twenty-seven to thirty-five percent that, in practice, squeeze brand owners’ netbacks.

Para mitigar esses encargos, tais alíquotas serão reduzidas conforme cronograma estabelecido nas categorias de desgravação anexas, com períodos de transição que se estendem por até dez anos para a maioria dos bens industriais e prazos consideravelmente mais longos, de dezoito a trinta anos, para produtos automotivos. A estrutura de escalonamento proporciona ganhos imediatos em diversas linhas de bens de capital e intermediários, enquanto posterga cortes mais profundos para produtos finais politicamente sensíveis. Para o setor de ciências da vida, por exemplo, as reduções tarifárias do acordo sobre medicamentos e dispositivos médicos, atualmente classificados em categorias mais amplas de máquinas e produtos químicos, oferecem potencial comercial significativo, embora os anexos públicos ainda não detalhem a classificação específica por produto para subcategorias como ingredientes farmacêuticos ativos versus formas farmacêuticas finalizadas, ou as distinções entre as diferentes classificações de dispositivos médicos. Interessados nesses segmentos devem acompanhar as orientações de implementação da Comissão à medida que forem publicadas, a fim de avaliar prazos precisos e priorizar o planejamento de entrada no mercado.

Under the agreement, those duties will decline according to a timetable enshrined in annexed staging categories, with transitional periods extending up to ten years for most industrial goods and considerably longer phase-outs of eighteen to thirty years for automotive products. The staging structure delivers early wins across many capital and intermediate goods lines while back-loading deeper cuts for politically sensitive end-products. For the life sciences sector, for example, the agreement's tariff reductions on pharmaceuticals and medical devices, currently grouped within broader machinery and chemicals categories, offer commercial upside, though the publicly available annexes do not yet delineate product-specific staging for subcategories such as active pharmaceutical ingredients versus finished dosage forms or distinctions among medical device classifications. Stakeholders in these segments should monitor the Commission's implementing guidance as it emerges to assess precise timelines and prioritize market-entry planning accordingly.



Embora os setores industriais possam se beneficiar consideravelmente com essas reduções, a agricultura emergiu como o ponto de fricção mais evidente na Europa. O pacote final responde a essa sensibilidade combinando abertura de mercado escalonada para produtos específicos com cotas tarifárias que limitam os volumes importados e preservam tarifas significativas para quantidades excedentes. A cota de carne bovina (99.000 toneladas métricas com tarifa intra-cota de 7,5%) tornou-se o ponto focal para os lobbies agrícolas da UE, acompanhada pelas cotas tarifárias de aves, açúcar e etanol, que serão implementadas gradualmente conforme o acordo entrar em vigor. Essas cotas estão codificadas nos anexos publicados do Acordo Comercial provisório, onde coexistem com instrumentos horizontais de defesa comercial consistentes com as regras da OMC e um mecanismo bilateral de salvaguarda negociado em dezembro de 2025, especificamente desenhado para estabilizar mercados agroalimentares particularmente sensíveis em caso de surtos de importação ou deslocamento de preços.

While industrial sectors stand to benefit significantly, agriculture has emerged as the most visible point of friction in Europe. The final package responds by combining staged market opening for specific products with tariff rate quotas that cap in-quota volumes and preserve meaningful in-quota tariffs. The beef quota (99,000 metric tonnes at a 7.5 percent in-quota tariff) has become the focal point for EU farm lobbies, joined by poultry, sugar, and ethanol TRQs that will phase in as the agreement takes effect. Those quotas are codified in published annexes to the interim Trade Agreement, where they coexist with horizontal WTO consistent trade defense instruments and a bespoke bilateral safeguard framework negotiated in December 2025 to stabilize especially sensitive agri food markets should imports surge or prices dislocate.

Ainda assim, o resultado para alimentos e bebidas da UE é mais nuançado do que o debate predominante sugere. Embora determinados segmentos de proteína animal enfrentem concorrência intensificada, as categorias europeias ricas em indicações geográficas e bebidas alcoólicas tendem a se beneficiar da eliminação acelerada de tarifas e do fortalecimento da fiscalização de propriedade intelectual nos mercados do Mercosul. O acordo protege uma lista substancial de indicações geográficas europeias e impõe disciplinas rigorosas contra falsificação e evasão, embora os titulares de direitos ainda devam esperar defender suas indicações administrativamente e judicialmente à medida que a implementação nacional avança.

Evidentemente, nenhuma das preferências tarifárias do acordo substitui o IVA ou a tributação sobre impostos especiais. Para usufruir dessas vantagens, importadores da UE que reivindiquem preferências devem fornecer prova adequada de origem e demonstrar conformidade com as regras de origem específicas do acordo para cada produto, administradas por meio de um sistema de autocertificação e amparadas por disposições detalhadas de cooperação aduaneira e assistência mútua. Para fins de planejamento, as empresas devem presumir que as autoridades aduaneiras de ambos os lados exigirão documentação de suporte tecnicamente completa e operacionalmente consistente com os fluxos comerciais regulares. Controles internos que vinculem declarações de fornecedores a listas de materiais em nível de SKU e registros auditáveis de custos e fabricação serão essenciais para sustentar reivindicações de preferência ao longo de um ciclo de auditoria plurianual.

Paralelamente às disposições tarifárias e de regras de origem, o capítulo de compras governamentais pode criar oportunidades imediatas para fornecedores da UE nos setores abrangidos, embora o acesso seja estritamente determinado pelos anexos de cobertura, que especificam entidades, limites e reservas para cada parte do Mercosul. Em particular, por exemplo, o cronograma do Brasil exclui toda contratação pelo Sistema Único de Saúde (SUS), e a UE adotou limitações recíprocas ao acesso brasileiro às compras do setor de saúde europeu. Portanto, empresas europeias do setor não devem presumir que licitações do SUS, para hospitais públicos ou programas nacionais de aquisição de sistemas de saúde, estejam abertas por força deste acordo, já que o acesso em saúde (bem como



em transporte, infraestrutura, etc.) só se expandirá quando a entidade adquirente e o contrato estiverem contemplados no anexo pertinente e excederem os limites aplicáveis. De modo ilustrativo, ainda no Brasil, isso aponta para oportunidades principalmente em compras de saúde fora do SUS e outras categorias cobertas, enquanto na Argentina e nos demais países do Mercosul a cobertura varia conforme o nível de governo e reservas específicas por produto. Isso pode incluir licitações do setor público fora do perímetro do SUS, como contratos estaduais ou municipais de fornecimento médico não vinculados a financiamento do SUS, sujeitas às listas de entidades, limites e eventuais exceções setoriais previstas nos anexos. Como a cobertura em nível de licitação depende dos anexos, valores de limiar e notas de reciprocidade vigentes no momento da aquisição, as equipes de vendas e propostas devem incorporar uma análise rigorosa de cobertura às decisões de participação (go/no-go) e alinhar as certificações e declarações das propostas com o texto do acordo, a fim de reduzir impugnações à adjudicação e vulnerabilidades pós-contratação.

The upshot for EU food and beverages is more nuanced than the prevailing debate suggests. While certain protein segments face intensified competition, EU GI rich categories and alcoholic beverages stand to benefit from accelerated tariff elimination and strengthened IP enforcement in Mercosur markets. The agreement protects a substantial roster of European geographical indications and embeds heightened disciplines on counterfeiting and evasion, though rights holders should still expect to defend their indications administratively and in court as national implementation unfolds.

Importantly, none of the agreement's tariff preferences displace VAT or excise taxation. EU importers claiming preferences must provide adequate origin evidence and demonstrate compliance with the agreement's product specific rules of origin, administered through a self certification framework and supported by detailed customs and mutual assistance provisions. For planning purposes, businesses should assume that customs authorities on both sides will demand documentary support that is both technically complete and operationally consistent with normal commercial flows. Internal controls linking supplier declarations to SKU level bills of materials and auditable cost and manufacturing records will prove essential to sustaining preference claims across a multi year audit cycle.

Beyond tariffs and rules of origin, the government procurement chapter can also create immediate opportunities for EU suppliers in covered sectors, but access is strictly determined by the coverage annexes, which specify entities, thresholds, and reservations for each Mercosur party. In particular, Brazil's schedule excludes all procurement by the Unified Health System (SUS), and the EU has adopted reciprocal limitations on Brazilian access to EU health sector procurement. EU life sciences companies should therefore not assume that SUS public hospital tenders or national health system purchasing programs are opened by this agreement. Access in health, transport, and infrastructure will expand only where a procuring entity and contract fall within the

relevant annex and exceed the applicable thresholds. Illustratively, in Brazil, this points to opportunities primarily in non SUS health procurement and other covered categories, while in Argentina and other Mercosur countries, coverage varies by level of government and product specific reservations. For life sciences suppliers, this may therefore include public sector tenders outside the SUS perimeter, such as state or municipal medical supply contracts not designated for SUS funding, subject to the annexes' entity lists, thresholds, and any sectoral carve outs. Because tender level coverage hinges on the annexes, threshold values, and reciprocity notes in force at the time of procurement, sales and bid teams should embed a rigorous coverage screen in go/no-go decisions and align proposal certifications and representations with the agreement's text to reduce award challenges and post award vulnerability.



Avançando para outro pilar fundamental do acordo, as disposições de sustentabilidade, há muito tempo um ponto de tensão no debate europeu, complementam as disciplinas de compras, ancoradas em um capítulo abrangente de comércio e desenvolvimento sustentável que vincula ambas as partes ao Acordo de Paris e a compromissos ambientais e trabalhistas elevados. Paralelamente, a UE revisou seu próprio regime de combate ao desmatamento de maneiras que se entrelaçam diretamente com a ampliação do acesso ao mercado sul-americano. As emendas direcionadas ao Regulamento Europeu sobre Desmatamento (EUDR) já foram aprovadas. Operadores de grande e médio porte enfrentam o prazo de conformidade em 30 de dezembro de 2026; micro e pequenos operadores devem cumprir até 30 de junho de 2027 para produtos não madeireiros ainda não capturados pelas antigas regras aplicáveis à madeira. A revisão simplifica as obrigações dos operadores a jusante na cadeia ao concentrar as declarações de due diligence no primeiro operador que coloca produtos relevantes no mercado da UE ou os exporta, e substitui a due diligence pesada em geolocalização para micro e pequenos operadores primários qualificados em países de baixo risco por uma declaração simplificada única. As alterações também removem produtos impressos do escopo de aplicação.

Sustainability provisions, long a flashpoint in EU debate, sit alongside procurement disciplines, anchored in a comprehensive trade and sustainable development chapter that binds both sides to the Paris Agreement and to elevated environmental and labor commitments. In parallel, the EU has revised its own deforestation regime in ways that intersect directly with expanded South American market access. The targeted amendments to the EU Deforestation Regulation have now passed into law. Large and medium sized operators face a compliance deadline of December 30, 2026; micro and small operators must comply by June 30, 2027 for non timber products not already captured under the former timber rules. The revision streamlines downstream operator obligations by concentrating due diligence statements on the first operator placing relevant products on the EU market or exporting them, and swaps geolocation heavy due diligence for qualifying micro and small primary operators in low risk countries with a one time simplified declaration. The changes also remove printed products from scope. These are now settled legal obligations that will shape supply chain design, contractual allocation of data provision and audit rights, and the viability of particular sourcing strategies across beef, leather, cocoa, coffee, rubber, and soy value chains.



Na prática, essas são agora obrigações legais estabelecidas que moldarão o desenho da cadeia de suprimentos, a alocação contratual de dados e os direitos de auditoria, bem como a viabilidade de estratégias específicas de fornecimento nas cadeias de gado, couro, cacau, café, borracha e soja. Empresas que pretendam aproveitar as novas preferências UE-Mercosul devem harmonizar seus sistemas de origem aduaneira, gestão de produtos e conformidade com o EUDR bem antes dos prazos de 2026 e 2027, a fim de evitar atrasos no lançamento e interrupções de mercado. Por exemplo, empresas do setor de saúde que adquirem insumos derivados de bovinos, como cápsulas de gelatina, produtos para feridas à base de colágeno e certos componentes biológicos, devem prestar especial atenção aos pontos em que os requisitos de rastreabilidade do gado do EUDR se cruzam com suas cadeias farmacêuticas.

Essas considerações de conformidade ganham peso adicional quando contextualizadas no cenário tributário regional, dado que o acordo chega em um momento no qual o Brasil consolida uma das reformulações mais abrangentes em tributação e preços de transferência de sua história moderna. No tocante à tributação sobre o consumo, o Congresso aprovou legislações que estabelecem um sistema de IVA de dois pilares (o CBS em nível federal, o IBS em nível subnacional), complementado por um imposto seletivo sobre bens específicos e um período de transição que se estende pelos próximos anos. O sistema resultante baseia-se no princípio do destino, com creditamento amplo de insumos, o que reduz a cumulatividade e aumenta a neutralidade dentro das cadeias de suprimentos. A alíquota de referência combinada é amplamente projetada para convergir para a faixa dos 20% ao final da transição, embora a estrutura efetiva de alíquotas dependa da implementação das leis complementares e das escolhas de desenho em nível estadual durante o período de transição.

No tocante à tributação direta, o regime de preços de transferência do Brasil agora está alinhado com o padrão arm's length da OCDE. Desde 2024, os contribuintes brasileiros vêm implementando análises de comparabilidade, requisitos de documentação e métodos que serão familiares para multinacionais e autoridades fiscais da UE. Conceitos de acordo prévio de preços (APA), procedimentos de acordo mútuo (MAP) e um caminho mais claro para evitar a dupla tributação estão incorporados ao novo arcabouço. Essa convergência simplifica o planejamento tributário e aduaneiro para o comércio UE-Brasil previsto no acordo, especialmente em indústrias que envolvem intangíveis complexos, manufatura por encomenda e funções centralizadas de tesouraria.

Dentre os setores beneficiados por esse alinhamento, empresas farmacêuticas e de dispositivos médicos, cujos modelos de negócios frequentemente dependem de fluxos intensivos de royalties associados a propriedade intelectual, acordos de fabricação contratada e centros regionais de distribuição, estão bem posicionadas para se beneficiar desse alinhamento, pois ele reduz o atrito historicamente associado à precificação intercompanhia no mercado brasileiro.

Companies intending to leverage new EU-Mercosur preferences should harmonize their customs origin, product stewardship, and EUDR compliance systems well ahead of the 2026 and 2027 deadlines to avert release delays and market interruptions. For example, life sciences and healthcare companies sourcing bovine derived inputs, such as gelatin capsules, collagen based wound care products, and certain biologics components among them, should pay particular attention to where EUDR cattle traceability requirements intersect with their pharmaceutical supply chains.

All of these compliance considerations assume added weight given that the agreement arrives as Brazil consolidates one of the most far reaching tax and transfer pricing overhauls in its modern history. On consumption taxation, lawmakers have enacted legislation establishing a two pillar VAT style system (the CBS at the federal level, the IBS at the sub federal level) complete with a selective excise on specific goods and a transition path stretching through the next several years. The resulting system is destination based, featuring input creditability that curbs cascading and enhances neutrality within supply chains. The combined reference rate is widely projected to converge in the high 20 percent range once fully phased, though the actual rate structure will hinge on implementing legislation and state level design choices over the transition. On direct taxation, Brazil's transfer pricing regime now aligns with the OECD arm's length standard. Since 2024, Brazilian taxpayers have deployed comparability analyses, documentation requirements, and methods that will be familiar to EU multinationals and tax authorities. Advance pricing agreement concepts, mutual agreement procedures, and a clearer pathway to avoiding double taxation are incorporated into the new framework. This convergence streamlines tax and customs planning for EU-Brazil trade contemplated under the agreement, particularly in industries involving complex intangibles, toll manufacturing, and centralized treasury functions. Pharmaceutical and medical device companies, whose business models often feature IP heavy royalty flows, contract manufacturing arrangements, and regional distribution hubs are well positioned to benefit from this alignment, as it diminishes the friction historically associated with intercompany pricing in the Brazilian market.

On implementation timelines, ratification and application

Diante de todas essas oportunidades e desafios, cabe agora examinar os prazos de implementação. A dinâmica de ratificação e aplicação avançou significativamente do lado do Mercosul. Uruguai e Argentina concluíram a ratificação interna em 26 de fevereiro. O Senado do Brasil ratificou o acordo em 4 de março, e a cerimônia de promulgação foi realizada em 17 de março. O mesmo ocorreu no Paraguai, que também ratificou o acordo em 17 de março. wwNa Europa, apesar da decisão do Parlamento de solicitar parecer jurídico, o que pode atrasar o consentimento final por até dois anos, a Comissão declarou sua intenção de aplicar provisoriamente o pilar comercial após a ratificação pelos parceiros do Mercosul, o que significa que preferências e disciplinas dentro da competência exclusiva da UE podem começar a operar bilateralmente sem aguardar a conclusão plena do processo. Na prática, os benefícios comerciais começarão a fluir de forma escalonada à medida que cada parte do Mercosul conclua seus procedimentos domésticos e troque notificações com a Comissão.

À luz dessa progressão, os exportadores da UE devem estabelecer desde já as bases para reivindicação de preferências e gestão de origem, priorizar mercados onde a ratificação está completa ou é iminente, e calibrar preços e contratos para remessas que cheguem após as datas de aplicação provisória, a fim de obter economia tributária sem interrupções operacionais. Apesar desse avanço prático, a disputa na Europa certamente continuará. Vários Estados-membros se opuseram à autorização do Conselho, e os setores agrícolas permanecem céticos quanto à suficiência das salvaguardas e disposições de sustentabilidade. O Parlamento segue polarizado, e o processo judicial pode se estender até 2027. Contudo, embora essas realidades políticas sejam relevantes, elas não justificam a inação. A aplicação provisória gerará efeitos comerciais duradouros muito antes da votação parlamentar final, e o risco para os pioneiros que não se prepararem é evidente (concorrentes podem estabelecer posições de custo mais competitivas nos ciclos de licitação e canais de varejo que determinam participação de mercado por anos; ou talvez não).

Diante desse panorama, um plano de execução disciplinado que integre questões aduaneiras, cadeia de suprimentos, conformidade com o EUDR, tributação e vendas é a resposta pragmática a um acordo geopolítico que agora entra em sua fase operacional – e, conforme descrito no propósito e escopo desta série, as futuras edições do EU-Mercosur Atlantic Gateway examinarão cada setor afetado, fornecendo notas práticas que as empresas podem considerar úteis ao navegar por esse cenário em evolução.

Vamos em frente.

dynamics have shifted materially on the Mercosur side. Uruguay and Argentina completed domestic ratification on February 26. Brazil’s Senate ratified the agreement on March 4, and the promulgation ceremony was held on March 17. Paraguay also ratified the agreement on March 17. In Europe, despite Parliament’s decision to seek a Court of Justice opinion that could delay final consent for up to two years, the Commission has declared its intention to provisionally apply the trade pillar for ratifying Mercosur partners, meaning preferences and disciplines within exclusive EU competence can begin operating bilaterally without awaiting full conclusion. In practice, trade benefits will begin flowing in staggered fashion as each Mercosur party completes its domestic steps and exchanges notifications with the Commission. EU exporters should therefore lay preference claiming and origin management foundations now, prioritize markets where ratification is complete or imminent, and calibrate pricing and contracting for shipments arriving after provisional application dates to capture duty savings without operational disruption.

The policy contest in Europe, to be sure, will continue. Several member states opposed Council authorization, and farming constituencies remain skeptical that safeguards and sustainability provisions go far enough. Parliament remains polarized, and the Court process may extend into 2027. Those political realities matter, but they are not grounds for inaction. Provisional application will generate durable commercial effects long before the final parliamentary vote, and the risk for first movers who fail to prepare is clear (maybe competitors will establish lower landed cost positions in the bidding cycles and retail channels that determine market share for years; maybe not).

A disciplined execution plan integrating customs, supply chain, EUDR compliance, tax, and sales is therefore the pragmatic response to a geopolitical agreement now entering its operational phase – and, as outlined in the purpose and scope of this series, future issues of EU-Mercosur Atlantic Gateway will examine each affected sector, providing practical notes that businesses may want to know while navigating this evolving landscape.

Let’s get started.



Olhando para o Futuro

Prévia da próxima edição: O Setor de Agronegócio

A próxima edição do EU-Mercosur Atlantic Gateway fornecerá um exame abrangente do Acordo UE-Mercosul em relação ao setor agroindustrial, possivelmente a dimensão mais importante e rigorosamente analisada dessa relação comercial.

A agricultura está no centro do Acordo UE-Mercosul e tem sido alvo de intensas negociações e debates públicos ao longo dos vinte e cinco anos de história dessas negociações. Os países do Mercosul possuem vantagens comparativas formidáveis na produção agrícola, e o acordo lhes concede acesso aprimorado aos mercados europeus para produtos como carne bovina, aves, açúcar, etanol, mel e arroz. Ao mesmo tempo, a União Europeia garantiu reduções significativas de tarifas para suas exportações agrícolas para o Mercosul, incluindo vinho, destilados, azeite, laticínios e chocolate, além de proteção para mais de 340 indicações geográficas que abrangem os melhores produtos regionais de alimentos e bebidas da Europa.

Nossa próxima edição analisará em detalhes as cotas tarifárias aplicáveis a produtos agrícolas sensíveis, examinando os volumes, as taxas dentro das cotas e os cronogramas de implementação gradual que regerão os fluxos comerciais. Avaliaremos os mecanismos bilaterais de salvaguarda que a União Europeia estabeleceu para proteger seus setores agrícolas contra a interrupção do mercado, incluindo a disposição inédita que permite que salvaguardas sejam acionadas para importações dentro das cotas tarifárias. A questão também abordará os requisitos sanitários e fitossanitários que os exportadores do Mercosul precisam atender para acessar os mercados europeus, e as implicações do regulamento da União Europeia sobre desmatamento para as cadeias de suprimentos agrícolas.

Para os operadores de agronegócio em ambos os lados do Atlântico, a próxima edição fornecerá orientações essenciais sobre requisitos de conformidade, estratégias de entrada no mercado e considerações de gestão de riscos. Examinaremos as medidas práticas que exportadores e importadores devem tomar para se beneficiar dos termos preferenciais do acordo, bem como os potenciais riscos que podem surgir durante o período de transição.

Estamos ansiosos para continuar esse diálogo com você na próxima edição do EU-Mercosur Atlantic Gateway.



Looking Ahead

Preview of the Next Issue: The Agribusiness Sector

The next issue of EU-Mercosur Atlantic Gateway will provide a comprehensive examination of the EU-Mercosur Agreement as it relates to the agribusiness sector, arguably the most consequential and closely scrutinized dimension of this trade relationship.

Agriculture lies at the heart of the EU-Mercosur Agreement and has been the subject of intense negotiation and public debate throughout the twenty-five-year history of these talks. Mercosur countries possess formidable comparative advantages in agricultural production, and the agreement grants them enhanced access to European markets for products including beef, poultry, sugar, ethanol, honey, and rice. At the same time, the European Union has secured significant tariff reductions for its agricultural exports to Mercosur, including wine, spirits, olive oil, dairy products, and chocolate, as well as protection for more than 340 geographical indications covering Europe’s finest regional food and beverage products.

Our forthcoming issue will analyze in detail the tariff rate quotas applicable to sensitive agricultural products, examining the volumes, in-quota duties, and phase-in schedules that will govern trade flows. We will assess the bilateral safeguard mechanisms that the European Union has established to protect its agricultural sectors from market disruption, including the unprecedented provision allowing safeguards to be triggered for imports within tariff rate quotas. The issue will also address the sanitary and phytosanitary requirements that Mercosur exporters must satisfy to access European markets, and the implications of the European Union’s deforestation regulation for agricultural supply chains.

For agribusiness operators on both sides of the Atlantic, the next issue will provide essential guidance on compliance requirements, market entry strategies, and risk management considerations. We will examine the practical steps that exporters and importers must take to benefit from the agreement’s preferential terms, as well as the potential pitfalls that may arise during the transitional period.

We look forward to continuing this dialogue with you in the next edition of EU-Mercosur Atlantic Gateway.

Para mais informações, entre em contato com seu ponto de contato habitual do COSRO ou com qualquer membro de nossa equipe listado abaixo.

For further information, please contact your usual COSRO contact or any member of our team listed below.



Marcelo Frazão
Managing Partner
marcelo.frazao@cosro.com



João Marçal
Sócio / Partner
joao.marcal@cosro.com



Bruna Rocha
Sócia / Partner
bruna.rocha@cosro.com

Conecte-se conosco e fique por dentro dos nossos últimos insights:

Connect with us and stay up to date on our latest insights:

-  [COSRO Website](#)
-  [LinkedIn](#)
-  [Instagram](#)



COSRO
www.cosro.com