

Acordo UE-Mercosul: por que o desafio agora é transformar política em execução

09/02/2026

A conclusão política do acordo UE-Mercosul encerra uma negociação longa e simbólica, mas inaugura uma fase mais complexa: a da implementação. O ponto central, para empresas, não é apenas “se” o acordo será aprovado, mas “como” e “quando” ele passará a produzir efeitos concretos — e, sobretudo, se o acesso ao mercado europeu será efetivo na prática, e não apenas no papel.

Na União Europeia (UE), o caminho entre assinatura, aprovação e vigência tende a ser tudo menos linear. O processo envolve a Comissão Europeia (CE), o Conselho da União Europeia (Conselho da UE) e o Parlamento Europeu (PE), além da possibilidade de consultas ao Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE). O eixo jurídico mais sensível está na distinção entre matérias de competência exclusiva da UE — em que a UE pode concluir e aplicar o acordo — e a hipótese de acordo “misto”, que exigiria ratificações nacionais. Essa classificação é decisiva porque afeta cronograma, segurança jurídica e o grau de exposição do acordo a vetos políticos domésticos.

Nem lá nem cá

Nesse contexto, a aplicação provisória costuma surgir como demonstração de compromisso: permitiria que capítulos dentro da competência exclusiva da UE produzissem efeitos antes da ratificação plena por todos os parlamentos nacionais. Embora seja um mecanismo relevante para reduzir atrasos, a aplicação provisória também aumenta a litigiosidade e a disputa institucional, pois desloca o debate do mérito econômico para o desenho constitucional: quem decide, com que base legal e com qual margem para contestação futura.

Para o setor privado, essa incerteza não é abstrata. Ela afeta diretamente decisões de investimento, estruturação de cadeias de suprimentos, planejamento aduaneiro e, principalmente, a redação de contratos de longo prazo. Em ambientes de transição regulatória, instrumentos como cláusulas de *regulatory change*, *hardship* e mecanismos de reequilíbrio econômico-financeiro passam a funcionar como ferramentas centrais de gestão de risco, protegendo relações comerciais contra oscilações interpretativas e atrasos institucionais.

Mais importante: mesmo quando houver avanço político, os ganhos econômicos do acordo dependerão da execução. Tarifas são apenas parte do resultado. Na prática, os maiores benefícios costumam vir da redução de fricções: regras de origem operacionais, conformidade sanitária e técnica, rotulagem, certificações, procedimentos aduaneiros e estabilidade de fiscalização. Sem isso, o “acordo no papel” pode ser mais ambicioso do que o “acordo na prática”, especialmente nos primeiros anos.

Isac Nóbrega/PR



Spacca

Oportunidade

A experiência comparada mostra que empresas que capturam melhor os benefícios de acordos com a UE são aquelas que tratam conformidade como parte do produto — e não como custo acessório. Isso vale para cadeias agroindustriais, onde rastreabilidade e consistência documental são determinantes para continuidade de acesso, e para setores industriais e de consumo, nos quais a capacidade de operar padrões técnicos e regulatórios com previsibilidade se converte em vantagem competitiva. Em mercados de maior valor agregado, como luxo e bens *premium*, a disciplina de canal e a proteção de ativos intangíveis tornam-se igualmente centrais, inclusive para conter contrafação, revenda paralela e diluição de marca.

Por fim, a implementação do acordo tende a intensificar movimentos de reorganização competitiva: redes de distribuição, integrações logísticas, *joint ventures* e aquisições. Nessa fase, ganham relevância não apenas a estratégia comercial, mas a governança da execução — com disciplina na troca de informações, desenho de contratos verticais e avaliação preventiva de riscos concorrenciais e regulatórios em projetos de expansão transfronteiriça.

O acordo UE-Mercosul vai muito além de tarifas. Ele inaugura um novo patamar de integração regulada, no qual acesso ao mercado e ganho econômico dependem de execução: conformidade, documentação, rastreabilidade, contratos bem desenhados e previsibilidade operacional. Quem se preparar desde já tende a capturar as oportunidades com mais velocidade e menos risco, convertendo a ambição política do acordo em resultado comercial concreto e sustentável.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2026-fev-09/acordo-ue-mercosul-por-que-o-desafio-agora-e-transformar-politica-em-execucao/>



opinião