



## Mercosul e União Europeia: quem sai ganhando?

Angela Cristina Kochinski Trípoli (\*)

Após mais de vinte e seis anos de negociações, o Mercosul e a União Europeia concluíram, no início de 2026, a assinatura formal do Acordo de Parceria Estratégica entre os dois blocos

agrícolas. Em 2025, a UE já era o segundo principal destino das exportações agropecuárias brasileiras, respondendo por aproximadamente US\$ 25 bilhões em vendas.

Entretanto, o caráter assimétrico do acordo desperta críticas.

Aplicação de sua vertente comercial, contudo, passou a ocorrer de forma provisória a partir de 1º de maio de 2026, enquanto avançam os processos de ratificação definitiva, especialmente no âmbito europeu.

O tratado institui uma das maiores áreas de livre comércio do mundo, reunindo cerca de 720 milhões de pessoas e um Produto Interno Bruto combinado superior a US\$ 22 trilhões, sendo celebrado por governos e setores empresariais como um marco histórico da integração inter-regional. Ainda assim, a pergunta central permanece: quem realmente sai ganhando com esse acordo?

Do ponto de vista europeu, os ganhos são claros e mensuráveis. A Comissão Europeia estima um aumento de até 39% nas exportações da UE para o Mercosul, especialmente em setores de alto valor agregado, como automóveis, máquinas, produtos químicos e farmacêuticos, hoje sujeitos a tarifas que chegam a 35%. Além disso, empresas europeias passam a ter acesso ampliado a compras governamentais nos países sul-americanos, fortalecendo sua presença em economias emergentes estratégicas.

Para o Mercosul, os benefícios concentram-se sobretudo no agronegócio. A União Europeia eliminará tarifas sobre cerca de 93% de sua pauta de importação proveniente do bloco sul-americano, com destaque para carnes, soja, café, açúcar, etanol e celulose, ainda que muitos desses produtos estejam sujeitos a cotas e salvaguardas

Analistas apontam o risco de reforço de um padrão histórico de especialização: o Mercosul exportando commodities e a Europa ampliando a venda de bens industrializados, o que pode aprofundar desigualdades produtivas. Além disso, existe o impacto das normas ambientais europeias, como o Regulamento Europeu de Desmatamento, que pode restringir o acesso de produtos associados a áreas desmatadas após 2020 ao mercado europeu, transferindo custos de adaptação aos produtores sul-americanos.

Portanto, o Acordo Mercosul-União Europeia não produz vencedores e perdedores absolutos. A União Europeia tende a obter ganhos mais imediatos e estruturais na indústria e nos serviços, enquanto o Mercosul amplia oportunidades no agronegócio e na atração de investimentos.

Contudo, o verdadeiro saldo do acordo dependerá da capacidade dos países sul-americanos de utilizá-lo como instrumento de transformação produtiva, investindo em inovação, sustentabilidade e agregação de valor. Caso contrário, corre-se o risco de que a integração comercial reforce antigas dependências, beneficiando mais quem já parte de uma posição econômica mais sólida. Assim, mais do que perguntar quem ganha hoje, o desafio central é definir quem saberá ganhar no longo prazo.

(\*) Mestre e doutora em administração, graduada em administração com habilitação em Gestão de Negócios Internacionais, além de Coordenadora e Professora do Curso de Comércio Exterior do Centro Universitário Internacional Uninter.

## Fluxo de caixa fragilizado eleva risco de colapso e exige reação imediata das PMEs

Pequenas e médias empresas concentram a maior parte dos registros de inadimplência no Brasil, segundo dados recentes da Serasa, em um cenário que pressiona o capital de giro e reduz o acesso a crédito

O avanço da restrição financeira tem impacto direto na capacidade de manter operações, honrar compromissos e sustentar crescimento.

Para Patricia Maia, sócia do Barbosa Maia Advogados e especialista em recuperação de ativos, o problema não está apenas na queda de receita, mas na falta de controle e reação estruturada sobre o fluxo de caixa. “O caixa fragilizado não é um evento isolado. Ele é o resultado de decisões acumuladas, falta de previsibilidade e ausência de estratégia para recuperação de valores”, afirma.

A especialista explica que a combinação entre inadimplência elevada, crédito mais caro e baixa eficiência na cobrança tem levado empresas a operar no limite. “Muitas organizações continuam vendendo, mas não conseguem transformar essa venda em liquidez. Sem caixa, não há sustentação, e o risco de colapso aumenta rapidamente”, diz.

Esse movimento ocorre em um momento em que o custo do dinheiro permanece elevado no país, restringindo ainda mais a capacidade de financiamento das PMEs. Ao mesmo tempo, indicadores de mercado mostram aumento no número de empresas negativas, o que reduz o poder de negociação e dificulta a retomada financeira.

Na avaliação da advogada, a ausência de integração entre gestão financeira e estratégia jurídica agrava o



problema. “Empresas ainda tratam inadimplência como algo pontual, quando, na prática, ela precisa ser gerida de forma contínua, com método, acompanhamento e ação rápida”, afirma.

A recuperação eficiente de ativos passa a ser um dos principais caminhos para reequilibrar o caixa. Isso envolve desde a análise de contratos e garantias até a adoção de estratégias de negociação e cobrança estruturada. “Não se trata apenas de cobrar, mas de recuperar valor com inteligência, preservando relacionamento e garantindo retorno financeiro”, explica.

Além de reduzir perdas, a organização do fluxo de caixa permite decisões mais seguras sobre investimento, expansão e contratação. Segundo a especialista, empresas que estruturam esse processo conseguem prever riscos e evitar rupturas. “Quando o empresário tem clareza sobre entradas e saídas, ele deixa de reagir no susto e passa a conduzir o negócio com previsibilidade”, afirma.

A especialista aponta cinco medidas para prote-

ger o caixa e reduzir risco financeiro

A especialista aponta que a reorganização do fluxo de caixa exige disciplina e método. Antes de avançar para soluções mais complexas, algumas medidas práticas podem reduzir riscos e melhorar a liquidez no curto e médio prazo.

- **Monitorar continuamente as contas a receber** - O acompanhamento deve ir além do registro básico, incluindo análise de prazos, comportamento de pagamento e identificação antecipada de atrasos.
- **Estruturar processos de cobrança eficientes** - A definição de uma régua de cobrança, com etapas e abordagens claras, reduz imprevisto e aumenta a taxa de recuperação de valores.
- **Revisar contratos e garantias** - A análise jurídica preventiva fortalece a segurança das operações e amplia as chances de recuperação em casos de inadimplência.
- **Acompanhar indicadores financeiros**

**estratégicos** - Métricas como prazo médio de recebimento, índice de inadimplência e necessidade de capital de giro ajudam a orientar decisões mais rápidas e assertivas.

- **Buscar apoio especializado** - A integração entre conhecimento jurídico e financeiro permite estruturar processos mais eficientes e evitar erros que podem comprometer o caixa.

A escolha de parceiros deve considerar experiência no segmento, capacidade de atuação estratégica e histórico de resultados. “Não é apenas sobre contratar um serviço, mas sobre integrar conhecimento jurídico e financeiro ao negócio”, diz.

O alerta, na avaliação da especialista, é direto: ignorar sinais de deterioração do caixa pode comprometer toda a operação. “O fluxo de caixa é o coração da empresa. Quando ele falha, o impacto não é gradual — ele é imediato e pode ser irreversível”, afirma.

A reorganização, por outro lado, abre espaço para crescimento sustentável. Ao recuperar ativos, reduzir inadimplência e estruturar processos, empresas conseguem retomar o controle financeiro e criar bases mais sólidas para expansão. “Liquidez não é apenas sobrevivência. É condição para crescer com consistência”, conclui. Mais informações: (<https://barbosamaiaadvogados.com.br/>).

## Propósito e expansão consciente entram na estratégia de empresários e influenciam decisões de longo prazo

Alinhamento entre vida pessoal e gestão passa a orientar crescimento sustentável e reduzir erros estratégicos nas empresas. Empresários brasileiros têm revisado a forma como tomam decisões de crescimento ao incorporar propósito e alinhamento pessoal à estratégia dos negócios. A mudança ocorre em um momento em que a sobrevivência empresarial segue desafiadora: dados do IBGE mostram que apenas 37,3% das empresas nascidas em 2017 permaneceram ativas após cinco anos, evidenciando fragilidades estruturais na gestão e na tomada de decisão.

Valquíria Mendes, mentora de alta performance e consultora de empresários, afirma que parte desse problema está na desconexão entre o líder e a condução do negócio. “A empresa é reflexo direto de quem lidera. Quando há desalinhamento interno, isso aparece nas decisões, nos conflitos e, principalmente, nos resultados”, diz. Com mais de três décadas de atuação empresarial, ela trabalha com empresários que buscam crescimento com maior previsibilidade e equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

O debate sobre liderança e performance também ganha respaldo em estudos internacionais. Levantamento da Gallup aponta que equipes altamente engajadas apresentam até 23% mais lucratividade em comparação às menos engajadas, o que reforça a importância da qualidade da liderança na condução dos resultados.

Para a especialista, o erro mais comum está na priorização exclusiva da execu-

ção. “Alta performance não começa no fazer. Começa no sentir, no alinhar e no decidir com consciência. Quando o líder tem clareza, a empresa deixa de operar no improviso”, afirma.

Esse movimento tem levado empresários a adotarem o que vem sendo chamado de expansão consciente, conceito que envolve crescer com estrutura, consistência e coerência com valores pessoais. Na prática, isso significa reduzir decisões impulsivas, melhorar a leitura de risco e construir processos mais sólidos antes de escalar o negócio.

A aplicação desse modelo impacta diretamente a gestão. Empresas conduzidas por líderes mais alinhados tendem a ter maior clareza estratégica, comunicação interna mais eficiente e menor rotatividade de equipes. A consistência nas decisões também contribui para evitar ciclos de crescimento desordenado, que frequentemente levam à perda de margem ou à desorganização operacional.

O ponto de partida, segundo Mendes, não está na empresa, mas no próprio empresário. “Não existe empresa travada. Existe liderança que não expandiu sua visão. Quando o líder evolui, a empresa acompanha esse avanço”, afirma.

Na prática, empresários têm buscado apoio externo para conduzir esse processo, seja por meio de mentorias, consultorias ou programas de desenvolvimento. A escolha, no entanto, exige critério. Experiência real de mercado, capacidade de traduzir comportamento

em estratégia e aplicação prática no dia a dia do negócio estão entre os fatores que devem ser considerados.

Além disso, há cuidados importantes ao longo da jornada. O primeiro é evitar abordagens superficiais, que não se sustentam na operação. Em seguida, entra a necessidade de disciplina na execução, já que mudanças estruturais não geram resultado imediato. Por fim, é essencial acompanhar indicadores e decisões para garantir que o alinhamento não fique restrito ao discurso.

Apesar de exigir maturidade e consistência, o modelo traz vantagens competitivas claras. Empresas com liderança mais estruturada tendem a errar menos, tomar decisões com maior velocidade e construir crescimento mais previsível, o que impacta diretamente o resultado financeiro e a reputação no mercado.

Para a mentora, a mudança de mentalidade é inevitável para empresários que desejam crescer sem comprometer outras áreas da vida. “Viver com intenção não é um conceito abstrato. É uma estratégia de liderança. Quando o empresário decide com clareza, ele protege o negócio, preserva suas relações e constrói resultados mais consistentes ao longo do tempo”, diz.

Ao integrar propósito, comportamento e gestão, empresários passam a tratar expansão não apenas como aumento de receita, mas como construção de um negócio sustentável, capaz de crescer com direção e estabilidade em um ambiente econômico cada vez mais exigente.

