



ewirz_de_Pixabay_CANVA

MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA

CINCO MUDANÇAS QUE EMPRESAS BRASILEIRAS PRECISAM ACOMPANHAR PARA FAZER NEGÓCIOS COM A EUROPA

Com acordo comercial em aplicação desde maio, empresas precisam entender novas regras de origem, tarifas, exigências regulatórias e oportunidades de internacionalização, aponta Câmara Espanhola

O Acordo Provisório de Comércio entre Mercosul e União Europeia já está em aplicação desde 1º de maio, inaugurando uma nova etapa nas relações comerciais entre os dois blocos. Para as empresas brasileiras, a mudança não se resume à redução de tarifas: o novo cenário envolve regras de origem, procedimentos de comércio exterior, requisitos técnicos e sanitários, acesso a mercados e novas possibilidades de internacionalização.

Um levantamento da ApexBrasil e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), identificou 543 oportunidades de exportação com tarifa zero já na entrada em vigor do acordo Mercosul-União Europeia, principalmente em produtos industriais. O estudo também mapeou, por estado brasileiro, setores e produtos com potencial de expansão no mercado europeu.

Na avaliação da Câmara Espanhola, que acompanha empresas interessadas em operar entre Brasil e Espanha e mantém iniciativas voltadas à internacionalização, o momento exige que as companhias passem a avaliar de que maneira as novas condições podem afetar suas estratégias comerciais.

Alejandro Gomez Gil, diretor da Câmara Espanhola que atua nas iniciativas com empresas associadas e na promoção das relações empresariais entre os países, afirma: “O acordo Mercosul-União Europeia cria um ambiente mais favorável para a internacionalização, mas também exige preparação. As empresas precisam entender as novas regras, avaliar seus mercados-alvo e se estruturar para competir em um cenário mais integrado entre os dois blocos”.

1 Regras de origem passam a ser estratégicas

Uma das primeiras questões que as empresas precisam compreender são as regras de origem estabelecidas pelo acordo. Elas determinam quais produtos podem se beneficiar das preferências tarifárias e exigem atenção à composição e à cadeia produtiva das mercadorias.



metamorphosis_CANVA

“Temos observado um interesse crescente de empresas brasileiras que antes não cogitavam expandir suas operações para Espanha e Portugal. O acordo ajudou a colocar essa possibilidade no radar de organizações de diferentes portes.

“Mapear fornecedores e compreender as regras de origem deixa de ser uma questão operacional e passa a ser um fator estratégico para quem pretende aproveitar os benefícios previstos no acordo”, explica Gomez Gil.

2 Redução de tarifas abre espaço para novos negócios

A aplicação provisória também começa a alterar as condições de acesso entre os mercados. A União Europeia destaca que o acordo prevê a eliminação ou redução gradual de tarifas em diferentes setores, criando novas condições de competitividade para as empresas dos dois blocos.

“As empresas precisam enxergar o acordo por duas perspectivas: como uma oportunidade para ampliar exportações e acessar novos mercados, mas também como um fator que aumenta a competitividade e exige ganhos de eficiência”, afirma o diretor.

3 Internacionalização deixa de ser apenas uma decisão comercial

O novo ambiente também pode estimular empresas brasileiras que ainda não possuem presença internacional a avaliar o mercado europeu. Nesse movimento, a Espanha aparece como uma possível porta de entrada para companhias interessadas em construir presença no continente.

“Temos observado um interesse crescente de empresas brasileiras que antes não cogitavam expandir suas operações para Espanha e Portugal. O acordo ajudou a colocar essa possibilidade no radar de organizações de diferentes portes”, destaca Gomez Gil.

4 Exigências regulatórias entram no centro da estratégia

Outro ponto está relacionado às exigências sanitárias, ambientais e de sustentabilidade que acompanham o comércio com a União Europeia. Ampliando a necessidade das empresas conhecerem as regras dos mercados em que pretendem atuar. Empresas que pretendem exportar precisam identificar antecipadamente quais certificações e exigências específicas se aplicam aos seus produtos ou serviços.

“A redução de barreiras é apenas uma parte da equação. Para aproveitar as oportunidades, as empresas precisam compreender exigências regulatórias, modelos de entrada, potenciais parceiros e características de cada mercado”, explica.

5 Pequenas e médias empresas também podem entrar no radar

O novo cenário também pode abrir espaço para pequenas e médias empresas. O próprio acordo prevê mecanismos de cooperação voltados às MPMEs, com o objetivo de ampliar produtividade, competitividade, comércio e investimentos entre os blocos.

“O momento não é mais de observar o acordo a distância. As empresas que desejam aproveitar esse novo cenário precisam começar agora a identificar parceiros, mercados e requisitos para atuar de forma competitiva entre os dois blocos”, conclui Gomez Gil.



avigatorphotographers_images_CANVA