Paulo Fridman/Bloomberg

Exportações de soja para a Europa podem ter mais concorrência americana, se acordo for implantado

Acordo pode trazer flexibilidade de regras

Expectativa é de que negociações apontem caminhos para a ampliação do comércio

Cláudia Bredarioli
cbredarioli@brasileconomico.com.br

Até que de fato seja fechado o acordo para ampliação do comércio entre os Estados Unidos e a União Europeia, o Brasil poderá aproveitar as possibilidades de mudanças de regras no cenário mundial despertadas por essas negociações para impulsionar seu desempenho externo, de olho, especialmente, na oportunidade de flexibilização das normas que tratam do comércio de bens agrícolas.

Segundo os analistas, apesar de um acordo como este aumentar a concorrência aos produtos brasileiros nos mercados americano e europeu, ele também poderá servir como base para futuras negociações do Brasil com essas regiões. "Deve haver muita mudança, mas é possível que haja compensações para o lado brasileiro. Por exemplo, se tendemos a perder mercado de soja na Europa para os Estados Unidos, certamente teremos mais oportunidades na China. O mesmo vale para o minério de ferro", analisa Cristina Helena Pinto de Mello, professora do curso de Administração da ESPM.

E o próprio comunicado distribuído após a divulgação quase concomitante do acordo em Bruxelas e Washington reforça essa possibilidade. "Através desta negociação, os Estados Unidos e a União Europeia terão a oportunidade não apenas de expandir o comércio e o investimento nos dois lados do Atlântico, mas também de contribuir para o desenvolvimento de regras globais que possam fortalecer o sistema multilateral de comércio", diz o texto.

O acordo pode trazer mudança também, segundo a Cristina, nas questões relacionadas ao padrão de qualidade dos produtos. "Na Europa, as exigências costumam ser muito mais complexas e há tendência de se estabelecer um equilíbrio entre os mercados", prevê. Além disso, destaca a especialista, as companhias brasileiras instaladas nesses países também se beneficiariam. E há várias grandes empresas do Brasil instaladas em território americano como, por exemplo, JBS, Gerdau, Braskem e Embraer.

> Para especialista, Brasil terá de aderir ao livre comércio com mais ênfase

A expectativa geral é de que haja tempo para o Brasil se preparar para enfrentar esse novo cenário, acompanhando de perto as negociações e os desdobramentos para cada segmento da atividade econômica. Isso porque a previsão mais otimista para o fechamento do acordo aponta que, só um ano após o início das conversações entre União Europeia e Estados Unidos, deverá se alcançar um consenso básico, e no prazo de dois a três anos, o tratado deverá estar fechado — possivelmente, depois de 2015.

Se for implementado, o acordo entre UE e EUA será um dos mais complexos e ambiciosos já negociados. "Acho esse acordo fantástico, pois coloca pressão sobre o Brasil para aderir à onda de competitividade e dar prioridade ao livre comércio", avalia Paulo Pacheco, professor do Ibmec, acrescentando a necessidade, por exemplo, de o país alinhar suas tarifas com as internacionais. "Enquanto a taxa média de importação americana está em torno de 3,5%, a brasileira é de quase 20%. Isso afugenta a competitividade".

É sabido, porém, que conseguir um acordo expressivo entre UE e EUA será uma tarefa difícil. Mas há pontos positivos para a negociação. As tarifas comerciais já são baixas, e os dois lados se comprometeram a eliminar as que persistem, de forma que as negociações terão como foco barreiras não tarifárias e padrões de regulamentação. Também não parece ser vista como intransponível a questão da agricultura — um setor econômico tradicionalmente sensível, de ambos os lados do Atlântico, por ser fortemente regulamentado pelo Estado. Assim, se as dificuldades da crise econômica internacional ajudarem a superar os obstáculos políticos, poderá nascer o maior bloco econômico do planeta. ■

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais

Fonte: Brasil Econômico, São Paulo, 15, 16 e 17 fev. 2013, Brasil, p. 7.