

DIPLOMACIA

Depois da assinatura, o teste

Após 25 anos de negociações e com acordo fechado entre Mercosul e União Europeia para reduzir tarifas e ampliar mercados, o desafio, agora, é transformar ganhos potenciais em resultados, superando entraves logísticos, regulatórios e produtivos

» ALÍCIA BERNARDES

Depois de mais de duas décadas de negociações, o acordo de parceria entre Mercosul e União Europeia foi finalmente assinado em janeiro de 2026, abrindo uma nova etapa nas relações comerciais entre os dois blocos. Considerado um dos mais ambiciosos tratados já firmados pelo Brasil, o pacto prevê a redução gradual de tarifas, ampliação do acesso a mercados e a criação de regras comuns para comércio de bens, serviços e temas regulatórios. Apesar do avanço político, o acordo ainda depende de aprovação e ratificação nos parlamentos nacionais para entrar plenamente em vigor.

As conversas tiveram início em 1999 e atravessaram diferentes conjunturas econômicas, crises políticas e mudanças de governo dos dois lados do Atlântico. A conclusão política do texto ocorreu em dezembro de 2024, destravando um processo que se arrastava há cerca de 25 anos. Agora, com a assinatura formal, começa a corrida para transformar promessas em resultados concretos, tanto para exportadores quanto para importadores brasileiros.

Entre os principais benefícios esperados está a redução — e em muitos casos a eliminação — das tarifas de importação e exportação entre os blocos. O agronegócio brasileiro tende a ganhar espaço no mercado europeu, especialmente em produtos como carnes, açúcar, etanol, suco de laranja, café e frutas, ainda que parte desse acesso ocorra por meio de cotas tarifárias para itens considerados sensíveis. Em contrapartida, o Mercosul abrirá mais seu mercado para bens industriais europeus, como máquinas, equipamentos, produtos químicos, farmacêuticos, automóveis e autopeças, o que pode baratear insumos e ampliar a oferta ao consumidor.

O potencial de aumento do comércio bilateral e de maior integração do Brasil às cadeias globais de valor é frequentemente apontado por especialistas como um dos grandes trunfos do acordo. Para Luciano Nunes da Silva, professor de comércio exterior e logística internacional do Instituto Federal de Goiás (IFG), os setores que já têm vantagens comparativas consolidadas tendem a se beneficiar mais no médio e longo prazo. “A redução gradual de tarifas e a ampliação de cotas vão tornar nossos produtos mais competitivos no mercado europeu”, afirma.

Apesar disso, o acordo enfrenta forte resistência interna em países da União Europeia. Produtores rurais europeus temem a concorrência de produtos sul-americanos mais baratos, enquanto parlamentares e entidades levantam questionamentos sobre padrões ambientais, uso de defensivos agrícolas, bem-estar animal e risco de estímulo ao desmatamento. Há, também, debates jurídicos sobre o modelo de ratificação e a adoção de salvaguardas para proteger setores sensíveis do

Divulgação



Especialistas em comércio exterior avaliam que a tarifa de importação dos vinhos europeus, atualmente em 27%, deve ser reduzida gradualmente e ampliará a concorrência

Divulgação



Piergiorgio Castellani, CEO da vinícola italiana Castellani: “Foco será no valor agregado dos produtos”

mercado interno europeu.

Do lado brasileiro, o consenso entre especialistas é que a simples redução tarifária não será suficiente. Segundo Luciano Nunes, os principais gargalos estão em fatores estruturais: burocracia, custos logísticos elevados, infraestrutura deficiente e dificuldade das empresas — sobretudo pequenas e médias — em atender às exigências técnicas e regulatórias do mercado europeu. “Muitas ainda carecem de capacitação para compreender regras de origem, certificações e padrões sanitários”, destaca.

A adequação às exigências técnicas, ambientais e de sustentabilidade é vista como o maior desafio. O mercado europeu opera com padrões rigorosos de rastreabilidade, emissões de carbono e proteção ambiental, o que exige investimentos em certificações, comprovação de origem e transparência produtiva. Nesse contexto, especialistas defendem políticas públicas focadas em capacitação empresarial, subsídios para adequação normativa e integração entre política comercial, industrial e logística.

Se para exportadores o desafio

está na conformidade regulatória, para importadores brasileiros o acordo abre espaço para redução de custos e ampliação de portfólio. O setor de vinhos é apontado como um dos mais impactados. Renan Werneck, especialista em comércio exterior e sócio fundador da Interface, destaca que a tarifa de importação de cerca de 27% sobre vinhos europeus será reduzida gradualmente. “Isso tende a baratear os produtos, embora o repasse ao consumidor não seja imediato”, explica.

Na prática, empresas como a importadora Italy’s Wine



A redução gradual de tarifas e a ampliação de cotas vão tornar nossos produtos mais competitivos no mercado europeu”

Luciano Nunes da Silva, professor do IFG

projetam impactos em preços, volumes e mix de produtos. Segundo Mirella Fantinel, representante da empresa, a eliminação gradual da tarifa ao longo de até oito anos tornará os vinhos italianos mais competitivos frente a rótulos do Chile e da Argentina, que já entram no Brasil com alíquota zero. A expectativa é de aumento da demanda, diversificação do portfólio e uma redução real de 10% a 20% no preço de prateleira ao fim do período de transição.

O acordo também intensifica a concorrência no mercado brasileiro.

Além da disputa entre vinhos europeus e do Mercosul, produtores nacionais terão de acelerar ganhos de eficiência para enfrentar um ambiente mais competitivo, ainda que estejam previstas salvaguardas e fundos de modernização. Em outros setores industriais — como automóveis, autopeças, químicos, farmacêuticos, máquinas e têxteis — a entrada de produtos europeus tende a pressionar segmentos menos competitivos da indústria nacional.

Do ponto de vista europeu, o Brasil é visto como mercado estratégico de longo prazo. Para Piergiorgio Castellani, CEO da vinícola italiana Castellani, fundada em 1903, o acordo cria um ambiente mais favorável para investimentos e relações comerciais duradouras. “A previsibilidade das regras e a redução gradual de tarifas permitem estratégias de longo prazo, com foco em valor agregado”, afirma. Segundo ele, além do potencial de consumo, o Brasil reúne fatores culturais e demográficos que aproximam o consumidor do produto europeu, especialmente no setor de vinhos.

No balanço geral, o acordo Mercosul-União Europeia representa uma oportunidade histórica para o Brasil ampliar exportações, atrair investimentos e modernizar sua inserção internacional. Mas o sucesso dependerá da capacidade do país de enfrentar seus pontos fracos estruturais, reduzir o chamado custo Brasil e preparar empresas para competir em um mercado exigente. Entre oportunidades e vulnerabilidades, o tratado deixa claro que o desafio agora não é mais negociar, mas executar.

Alckmin prevê aumento do comércio exterior

O vice-presidente da República e ministro da Indústria, Comércio e Serviços (Mdic), Geraldo Alckmin, declarou ontem, durante discurso na concessionária Codema, da Scania, em Guarulhos (SP), que o programa Move Brasil, criado para financiar caminhões, vai melhorar a logística e o meio ambiente do país, com opções de financiamento a juros reduzidos.

Alckmin lembrou que a safra agrícola no ano passado cresceu 17% e que será necessário transportar a produção crescente do agronegócio. Outro ponto citado por ele foi a previsão de aumento do comércio exterior por conta do acordo entre Mercosul e a União Europeia.

O ministro afirmou ainda que é preciso reduzir juros para poder ajudar nas vendas de caminhões,

mas que, com o programa Move Brasil, foi possível reduzir os juros do financiamento para 13% ao ano. “São apenas 0,99% ao mês de juros”, destacou.

Lançado pelo governo federal neste ano, o programa Move Brasil visa estimular a renovação da frota brasileira de caminhões. A iniciativa oferece financiamento com taxas de juros mais baixas para caminhoneiros autônomos e cooperativados, além de empresas de transporte rodoviário de cargas, para a compra de veículos que atendam a critérios de sustentabilidade e de conteúdo local.

No total, o programa oferece R\$ 10 bilhões de crédito, entre recursos do Tesouro Nacional e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), responsável por

operar todas as linhas de crédito do Move Brasil.

O vice-presidente também afirmou que o programa não tem data limite para terminar, mas lembrou que existe um teto de R\$ 10 bilhões para serem financiados. “Não importa se vai durar alguns meses ou anos, mas existe um teto, e ele não está em discussão no momento”, disse.

Alckmin participou de um encontro com representantes da Scania e do sindicato dos metalúrgicos na concessionária Cedema, em Guarulhos, São Paulo.

A visita ocorre um mês após o lançamento oficial do programa Move Brasil. Apenas nesse primeiro mês, já foram aprovados R\$ 1,3 bilhão em operações de crédito para compra de caminhões novos ou seminovos em 532 cidades de todas as regiões do país.

Cadu Gomes/VPR



Alckmin esteve ontem em uma concessionária em Guarulhos, na Grande São Paulo: Linha de crédito