

Exportações brasileiras sofrem com falta de acordos comerciais do País, aponta estudo da FecomercioSP

Pesquisa mostra que a maioria das empresas não utiliza integralmente as vantagens oferecidas pelos poucos acordos vigentes. O Brasil é apenas o 26º colocado no ranking de maiores exportadores do mundo.

Uma das economias mais fechadas do mundo, o Brasil anseia por um acordo entre o Mercosul – bloco do qual faz parte ao lado de Argentina,



Paraguai e Uruguai – e a União Europeia para que possa ampliar a sua participação no comércio internacional. Enquanto a negociação que pode facilitar as transações com os 28 países-membros do bloco europeu segue em andamento, os produtos brasileiros continuam

enfrentando dificuldades de acesso a novos mercados, em função, entre outros fatores, do baixo número de acordos comerciais do País com o resto do mundo e do uso parcial que as empresas fazem deles.

Esses são dois dos principais problemas enfrentados pelo setor exportador brasileiro, de acordo com estudo do Conselho de Comércio Externo da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), uma vez que os acordos comerciais têm uma importância significativa na política comercial de um país, funcionando como um mecanismo para regulação das exportações e importações.

Embora o Mercosul estabeleça o livre-comércio entre os integrantes, o bloco adotou uma postura excessivamente protecionista, principalmente por parte do Brasil e da Argentina, dificultando a assinatura de outros acordos que pudessem favorecer as exportações brasileiras.



Além do reduzido número de acordos do País, o estudo da FecomercioSP aponta que as empresas não aproveitam todas as vantagens previstas neles. Pesquisa da Thomson Reuters/KPMG reforça essa afirmação ao indicar que 82% das empresas fazem negócios utilizando apenas parcialmente os tratados de livre-comércio.

Com isso, as empresas que fazem negócios internacionais provavelmente pagam mais do que o necessário em tarifas e impostos e, conseqüentemente, perdem competitividade no mercado internacional.

As razões para o uso parcial dos acordos são as seguintes: falta de conhecimento sobre os convênios (42%); complexidade das regras de origem das mercadorias (39%); desafios para obtenção de documentação dos fornecedores (24%); falta de equipe focada no cumprimento regulatório dos acordos (19%); alterações ao projeto de lei de origem de material e *sourcing* (16%); e ideia de que os benefícios não compensam os riscos envolvidos nesses negócios (12%).

Somados a outros entraves, os poucos acordos comerciais e a falta de utilização integral deles justificam o fato de o Brasil ser uma das economias mais fechadas para o comércio internacional. Embora o País seja a nona maior economia do mundo, ocupa apenas a 26ª colocação no ranking de exportadores, respondendo por apenas 1,2% das exportações totais mundiais e 0,7% das exportações de bens industrializados.

Ampliar o número de acordos comerciais e utilizar todo o potencial desses convênios é um caminho para o desenvolvimento econômico do País. Basta ver que os países que passaram da condição de renda média para renda alta adotaram uma política comercial mais aberta ao comércio internacional, como são os casos do Japão na década de 1950; Coreia do Sul e Taiwan nas décadas de 1960 e 1970; e, mais recentemente, a China a partir do final do século 20.

Fonte: Fecomercio-SP

