

Veículo: Blog do Amazonas

Editoria: Notícias

Tipo notícia: Reportagem

Data de publicação: 10/09/2026

Origem da notícia: Iniciativa da mídia

Categorias: Assunto de interesse

Valoração: 15.532,10

FIEAM SESI SENAI IEL

Acordo Mercosul-UE amplia discussão sobre participação de pequenos negócios no comércio exterior

ApexBrasil aposta em qualificação, informação e promoção comercial para aumentar a participação dos pequenos negócios no mercado europeu. O Acordo Mercosul-União Europeia foi tema de uma discussão em Brasília (DF) sobre as oportunidades para micro, pequenas e médias empresas no comércio exterior. Durante o evento “MPMEs no Acordo Mercosul-União Europeia: da Norma à Implementação”, autoridades brasileiras e da Europa trataram da aplicação prática das novas regras comerciais e de como os pequenos negócios podem acessar o mercado europeu. O evento, realizado no último dia 3 de setembro, foi promovido pelo Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (MEMPE). Entre os temas discutidos, foram abordadas as exigências regulatórias, o acesso a informações e as ferramentas de apoio à exportação. Na abertura, a diretora de Negócios da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), Maria Paula Velloso, afirmou que o acordo pode ampliar a presença das empresas brasileiras no mercado internacional. “O acordo tem uma dimensão que não pode ser vista apenas como um conjunto de regras comerciais; ele precisa ser entendido como uma oportunidade concreta de desenvolvimento produtivo, internacionalização, inclusão e aproximação entre os dois blocos”, pontuou. Na ocasião, Maria Paula citou como exemplo o primeiro embarque de uvas brasileiras realizado sob as novas regras de desgravação tarifária. “O primeiro embarque já saiu com tarifa zero. Isso mostra as oportunidades concretas se firmando”, disse. “É aí que as MPMEs ganham um papel estratégico. A grande maioria das empresas brasileiras são micro, pequenas e médias empresas. Existem muitas oportunidades”, destacou. Pequenos negócios são maioria entre empresas apoiadas. As micro e pequenas empresas representam a maior parcela do público atendido pela ApexBrasil. Até junho de 2026, a Agência havia apoiado 8.372 MPMEs. O número corresponde a 55,8% do total de empresas atendidas no período. No Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), a participação também foi majoritária. Em 2025, 2.250 negócios atendidos pelo programa eram micro e pequenas empresas, o equivalente a 65% do total. Regras e acesso à informação. O Acordo Provisório de Comércio inclui uma parte para pequenas e médias empresas. O Capítulo 14 trata do segmento e prevê mecanismos relacionados à disseminação de informações e à redução das dificuldades que podem limitar a participação desses negócios no comércio entre os dois blocos. “Vai ser possível demonstrar todas as oportunidades voltadas também para micro e pequenas empresas. O próprio acordo tem um capítulo dedicado às MPMEs, que é o capítulo 14, e é fundamental um trabalho coordenado de governo entre as instituições e todos os parceiros, para que possamos apresentar para as empresas as oportunidades de negócio. As MPMEs são fundamentais nesse processo. Então, precisamos trazer informações e capacitar essas empresas para aumentar cada vez mais a participação delas no

comércio internacional”, disse Maria Paulo Vellozo. **VEJA MAIS:** Brasil e Índia ampliam cooperação comercial e miram investimentos em setores estratégicos. Brasil apresenta 41 projetos para atrair US\$ 7,3 bilhões em investimentos no setor mineral. Na avaliação do chefe da Seção de Comércio da Delegação da União Europeia no Brasil, Maurizio Cellini, a existência de um acordo, por si só, não garante que as empresas consigam aproveitar as oportunidades abertas. “Um acordo comercial abre um mercado no plano jurídico, mas só produz desenvolvimento quando uma empresa identifica a oportunidade, compreende as regras, prepara seus produtos ou serviços, encontra um parceiro e conclui uma venda”, explicou. Ainda segundo Cellini, a falta de conhecimento sobre procedimentos e exigências pode impactar de maneira mais significativa as empresas menores. “Para uma micro ou pequena empresa, o custo de cada dúvida, formulário ou exigência desconhecida pesa muito mais. A principal barreira muitas vezes é não saber qual tarifa se aplica ou ter dificuldade para localizar um regulamento técnico”, afirmou. Diferentes níveis de preparação. A gerente de Competitividade da ApexBrasil, Clarissa Furtado, destacou que as estratégias de apoio precisam levar em conta os diferentes estágios em que as empresas se encontram no processo de internacionalização. “Não existe um único perfil de MPME, e também não existe um único caminho para a internacionalização. Temos empresas que já exportam, mesmo sendo pequenas, e que já atuam no mercado internacional, muitas vezes por meio do comércio eletrônico, mas que precisam de apoio especializado”, avaliou. Diante disso, para atender empresas com diferentes níveis de experiência no comércio exterior, a ApexBrasil mantém um Acordo de Cooperação Técnica com o Sebrae Nacional e promove os eventos “Conexões Produtivas”. As iniciativas apresentam aos empresários informações sobre o novo marco comercial e ferramentas voltadas à exportação. Dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), revelam que 1.503 microempresas e MEIs exportaram para a União Europeia em 2025. Juntas, essas empresas movimentaram US\$ 107,5 milhões em vendas ao bloco. Atenção à realidade das empresas. O ministro do MEMP, Paulo Henrique Rodrigues Pereira, afirmou que um dos desafios é fazer com que as normas e procedimentos do comércio internacional sejam compreendidos pelos pequenos empreendedores. “Os desafios são grandes. Temos um país que é um continente. Quando pensamos no Mercosul, isso é ainda maior, com línguas diferentes, tradições diferentes, culturas diferentes”, observou o ministro. “Precisamos conseguir fazer a difícil transposição dos aparelhos normativos, institucionais e estruturais, que operam em nossas vidas burocráticas, para a realidade dos pequenos e médios empreendedores”, enfatizou. Já Maurizio Cellini, da União Europeia, destacou que reduzir a complexidade e os custos envolvidos na entrada no mercado europeu é parte fundamental da aplicação do acordo. “Se conseguirmos tornar essas escolhas menos arriscadas, menos caras e menos complexas, o acordo deixará de ser apenas uma arquitetura comercial. Ele se tornará uma plataforma de oportunidades mais distribuídas, capaz de aproximar pessoas, empresas e regiões dos dois lados do Atlântico”, concluiu. Apoio da ApexBrasil. A ApexBrasil oferece às micro e pequenas empresas serviços distribuídos em quatro frentes: Qualificação Empresarial, Promoção Comercial, Inteligência de Mercado e Expansão Internacional. A preparação para exportar pode começar pelo PEIEX, que orienta os empresários sobre exigências técnicas, adequação de produtos e barreiras regulatórias. Em parceria com o Sebrae, a Agência também atua na competitividade dos pequenos negócios e participa de fóruns voltados à política de comércio exterior. Entre eles estão o Comitê de Acesso a Mercados do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e o Comitê Nacional da Política Nacional de Cultura Exportadora (PNCE).

Site: <https://amazonclip.com.br/noticia/visualizar/662006/12>