

Seu bolso

Balança Comercial

CINCO DICAS PARA USAR COMO FERRAMENTA DE PLANEJAMENTO

Balança comercial de junho reflete instabilidade global e pede reorientação das exportações brasileiras

DA REDAÇÃO
redacao@jornalribeirao.com.br

A balança comercial de junho mostrou contrastes: soja e açúcar sustentaram o agronegócio, enquanto siderurgia, manufaturados e carnes processadas recuaram com a desaceleração global e tarifas dos EUA. O superávit de US\$ 6,7 bilhões foi menor que em 2024, refletindo a pressão da instabilidade internacional, que continua a pressionar a performance das exportações nacionais.

Thiago Oliveira, especialista em comércio exterior, câmbio e soluções tecnológicas para operações internacionais, avalia que os números reforçam a urgência de uma reorientação estratégica por parte dos exportadores. “O que vimos em junho foi um reflexo claro da volatilidade global. As empresas dependentes de um único mercado estão mais vulneráveis às oscilações tarifárias e cambiais. Diversificação e proteção são hoje obrigatórias para manter a competitividade”.

DE ACORDO COM ELE, COM 5 DICAS É POSSÍVEL USAR A BALANÇA COMERCIAL COMO FERRAMENTA DE PLANEJAMENTO:

■ Mapeie tendências setoriais: identifique quais produtos mantêm resiliência, como soja e açúcar, e quais estão em retração, como aço e autopeças. Além de observar os setores já consolidados, é importante acompanhar relatórios de mercado, dados de comércio exterior e análises de consultorias especializadas para antecipar mudanças de ciclo. A leitura de políticas governamentais e de acordos comerciais também ajuda a prever oscilações de demanda e a realocar investimentos em tempo hábil.

- Monitore o câmbio em tempo real: variações de centavos no dólar podem alterar margens em milhares de reais. Use contratos de hedge e ferramentas digitais de projeção. Além disso, considere cenários macroeconômicos, como decisões do Federal Reserve ou do Banco Central do Brasil, que impactam diretamente a taxa de câmbio. Automatizar alertas e integrar sistemas de gestão financeira permite respostas mais rápidas e evita perdas em negociações de exportação e importação.
- Aproveite regimes especiais: o Drawback pode reduzir até 18% do custo final da exportação, mas exige gestão documental rigorosa. É fundamental manter processos internos organizados e equipes treinadas para atender às exigências da Receita Federal. Avaliar também outros incentivos, como Reintegra ou acordos bilaterais, pode ampliar a competitividade e assegurar margens mais consistentes em mercados externos.
- Diversifique mercados: busque oportunidades em Ásia, Europa e Canadá, reduzindo a dependência dos EUA. A diversificação protege contra oscilações políticas e econômicas de um único país e abre espaço para explorar nichos com maior valor agregado. Investir em inteligência comercial, participação em feiras internacionais e adequação de certificações pode acelerar a entrada em novos destinos.
- Antecipe gargalos logísticos: use plataformas de análise de dados para prever atrasos, revisar contratos e adaptar portfólios com rapidez. Além de monitorar portos, rodovias e terminais, avalie fornecedores alternativos e modalidades diferentes de transporte, como cabotagem e ferrovias. Ter flexibilidade contratual e parcerias estratégicas reduz riscos de interrupções na cadeia de suprimentos e garante maior previsibilidade ao planejamento.



COMMODITIES, CÂMBIO E RESTRIÇÕES INTERNACIONAIS

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), a soja sustentou o superávit de junho, enquanto aço e de autopeças perderam fôlego com tarifas de até 25% nos EUA. “Tomar decisão estratégica sem visibilidade das variações cambiais é como pilotar no nevoeiro. É fundamental estruturar uma política de gestão que envolva hedge, contas em moeda estrangeira e ferramentas de projeção de cenários”, reforça Oliveira. Ele ainda alerta que a reeleição de Donald Trump e a retomada de políticas protecionistas nos Estados Unidos criaram um ambiente de maior incerteza que podem afetar até 10 mil empresas nacionais e comprometer mais de 120 mil empregos.

RECOMENDAÇÕES PARA EXPORTADORES

Medidas práticas podem proteger margens e aproveitar as oportunidades abertas por mudanças nas cadeias globais. O regime de Drawback, por exemplo, pode reduzir em até 18% os custos de exportação, mas ainda é restrito às grandes companhias. “A chave está em gestão documental e previsibilidade. Um dado incorreto pode travar uma operação inteira. Quem antecipa demanda, custos logísticos e riscos cambiais tem vantagem competitiva”, diz Oliveira.

Diante das barreiras nos Estados Unidos, companhias brasileiras ampliam presença na União Europeia e no Sudeste Asiático. “Os mercados mais promissores também são os mais exigentes. É preciso estar pronto para atender aos padrões internacionais. Só sairão fortalecidas as empresas que aliarem eficiência, dados e estratégia cambial. A previsibilidade deixou de ser regra, é preciso operar com método e agilidade”, finaliza o especialista.

SKY-Consultoria em leilões

COMPRE SEU IMÓVEL
COM PREÇOS ATÉ 50%
ABAIXO DO VALOR
DE MERCADO

ASSESSORAMENTO E ANÁLISE
DE DÍVIDAS PARA GARANTIR
SUA SEGURANÇA

16 98177-8254

RUA EDUARDO PRADO, 720.
VILA TIBÉRIO - RIBEIRÃO PRETO