

Iraque: oportunidades para o Brasil

2006. Ano 3 . Edição 22 - 5/5/2006

"Já no primeiro bimestre de 2006, as exportações para o Iraque totalizaram mais de 16 milhões de dólares, quando no mesmo período em 2005 ficaram abaixo dos 400 mil dólares"

Rafael Melo e Silva



No atual mercado, um dos principais desafios das empresas é manter e aumentar a demanda por seus produtos e serviços. A acirrada competição torna cada vez mais disputado o mercado interno. Surgem, assim, limitações ao desenvolvimento dos negócios. Como uma das principais opções para superação desses obstáculos tem-se a internacionalização, com vistas à exportação de bens.

As exportadoras nacionais têm buscado ganhar maior espaço nos principais mercados mundiais, como o norte-americano e o europeu. Esses mercados, tradicionais, no entanto, se encontram num estado já maduro. A penetração da concorrência internacional, ali, é muito forte, o que limita a ação de novos entrantes. Uma alternativa de destaque para contornar esta dificuldade está nos mercados não tradicionais. África, Caribe e Oriente Médio apresentam oportunidades excelentes, sobretudo para países como o Brasil, com imagem neutra e aceitação internacional.

Contudo, mercados não tradicionais, sobretudo em países subdesenvolvidos, despertam outras preocupações. Instabilidade financeira, riscos políticos e fragilidade econômica tornam as oportunidades não tão interessantes e seguras. Nesse contexto, desponta um mercado com demanda crescente, necessidade de modernização e fundos para isso: o Iraque.

Desde 2003, com o fim do regime de Saddam Hussein, o Iraque encontra-se destruído pelas guerras. Inicia-se o projeto de reconstrução nacional. Investimentos em infraestrutura, indústrias, comércio, saúde, agricultura e outras áreas vêm sendo feitos no país com auxílio financeiro internacional. Atualmente o Iraque conta com verbas superiores a 50 bilhões de dólares, avalizadas por bancos de primeira linha mundial, a serem aplicadas nesses setores.

Historicamente, Brasil e Iraque sempre mantiveram relação de amizade e proximidade comercial. Durante a década de 1980, o comércio bilateral foi bastante expressivo. As importações brasileiras restringiam-se, sobretudo, ao petróleo e seus derivados. Já a pauta exportadora continha produtos de diversos segmentos, com destaque para o setor alimentício.

Durante a década de 1990, houve redução significativa das transações entre os dois países em função do embargo comercial imposto pela Organização das Nações Unidas (ONU). Mas nos últimos anos os volumes de trocas voltaram a se intensificar. De 2003

a 2005, as exportações nacionais para o Iraque superaram os 150 milhões de dólares, e as importações, em 2005, atingiram 522 milhões de dólares.

Parte do empresariado brasileiro já despertou para as possibilidades da região. A Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex- Brasil) vem investindo na divulgação do país no Iraque, com a viabilização da participação de empresas brasileiras de diversos setores em feiras na região, como ocorreu no caso do Rebuild Iraq. Como reflexo direto, as exportações vêm crescendo significativamente. Já no primeiro bimestre de 2006, as vendas para o Iraque totalizaram mais de 16 milhões de dólares, quando no mesmo período em 2005 ficaram abaixo dos 400 mil dólares.

País em reconstrução, carente em diversos setores, e especialmente afeito e simpático ao Brasil, o Iraque reúne imensa capacidade de crescimento econômico e expansão de sua demanda interna. Essas oportunidades latentes de mercado vêm atraindo as principais empresas mundiais. O Brasil pode se destacar nesse processo e se consolidar na região. O Iraque abriu suas portas e a corrida está apenas no início. Assim, este é o momento de investir e fazer valer a qualidade e a competitividade dos produtos brasileiros.

Rafael Melo e Silva é empresário de comércio exterior do setor de agribusiness, graduado em Relações Internacionais e consultor em comércio exterior