

O que a trégua comercial entre EUA e China representa para o setor lácteo?

Wall Street comemora a pausa comercial EUA-China, mas os produtores de leite enfrentam riscos ocultos.

O que está por trás das manchetes? Quem leu os títulos das notícias desta semana, provavelmente viu entusiastas reações do mercado diante do novo acordo comercial EUA-China anunciado no final da semana passada. O Índice Dow Jones ultrapassou 1.100 pontos, o S&P 500 subiu 3,3% e os mercados de commodities se recuperaram.

Wall Street está em festa, como em 2019, mas o que significa para o setor lácteo?

Indo direto ao ponto: não se trata de um acordo comercial abrangente – é uma pausa de 90 dias dentro de uma guerra econômica muito mais ampla.

A redução de 145% para 30% das tarifas pelos EUA e de 125% para 10% pela China, é uma trégua temporária que não abrange questões fundamentais que afetam a rentabilidade do setor lácteo. Haverá, por exemplo, redução dos custos de manutenção dos equipamentos de ordenha? Talvez temporariamente. Serão reabertos os mercados de exportação para produtos Classe IV? Possivelmente, um pouco, mas com restrições significativas. Serão estabilizados os custos dos componentes da ração e alimentação animal? Isso é complicado, e posso explicar porquê.

Mas, antes de tudo pergunte-se: Qual foi a última vez que um acordo comercial firmado cumpriu o prometido aos produtores de leite dos Estados Unidos da América (EUA)? A história fala por si mesma.

Exportações de lácteos: Ainda lutando com as tarifas chinesas

Honestamente, mesmo com a redução das tarifas para 10%, os lácteos estadunidenses enfrentam desvantagens substanciais no mercado chinês. Embora a retirada dos 125% seja melhor, na

realidade os EUA é um fornecedor de “última opção” – uma realidade incômoda para os exportadores dos EUA.

De acordo com Jim Sutter, representante do Conselho de Exportação de Soja dos EUA, essa redução é “um salto na direção certa”, mas desafios significativos persistem. A mesma lógica se aplica aos lácteos. Os compradores chineses podem escolher outros fornecedores de leite em pó integral, manteiga anidra, e concentrados proteicos de soro de leite da Nova Zelândia, Austrália e União Europeia (UE) a preços mais competitivos devido aos acordos comerciais firmados com a China.

Na prática, a tarifa de 10% representa uma penalidade de qualidade para um leite saudável, que não incide sobre outros concorrentes internacionais. E, pode representar a conclusão, ou não de uma compra.

Histórico do volume de lácteos importados pela China			
Período	Média Mensal (ton)	Variação	% do mercado dos EUA
2018 (Pré-tarifas)	18.750	12,0%	16,3%
2019-2022 (Guerra comercial)	12.420	-33,8%	8,7%
2023-2024	15.830	27,5%	11,5%
2025 (Antes do acordo)	13.270	-16,2%	9,1%
Projeção 3º trimestre 2025	14.900	12,3%	10,5%
Fonte: The Bullvine			

E não é apenas questão de volume – é sobre o mix.

Os produtos de alto valor agregado (queijos especiais, WPC-80, e MPC-70 para fórmulas infantis) foram os mais afetados durante as tensões comerciais, enquanto que as commodities foram menos impactadas.

Essa estrutura tarifária modula, estrategicamente, as categorias de exportação mais rentáveis.

Então, vamos chamar pelo nome correto: desvantagem estrutural que nossos líderes da indústria e formuladores de políticas não encontram solução, há décadas.

Enquanto a Nova Zelândia assegurou um tratado de livre comércio com a China em 2008, porque continuamos a lutar por um acesso mínimo ao mercado em 2025?

Quando os produtores de leite estadunidense exigirão melhores representantes nas negociações comerciais internacionais?

[Acesse aqui a matéria na íntegra.](#)

Fonte: The Bullvine – Tradução livre: www.terraviva.com.br