

# CONCEX

Conselho de Relações Internacionais e Comércio Exterior

**SEMINÁRIO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**  
**CIC - Caxias do Sul**

## Acordos Comerciais Internacionais

Grupo Temático de Negociações Internacionais

Frederico L. Behrends

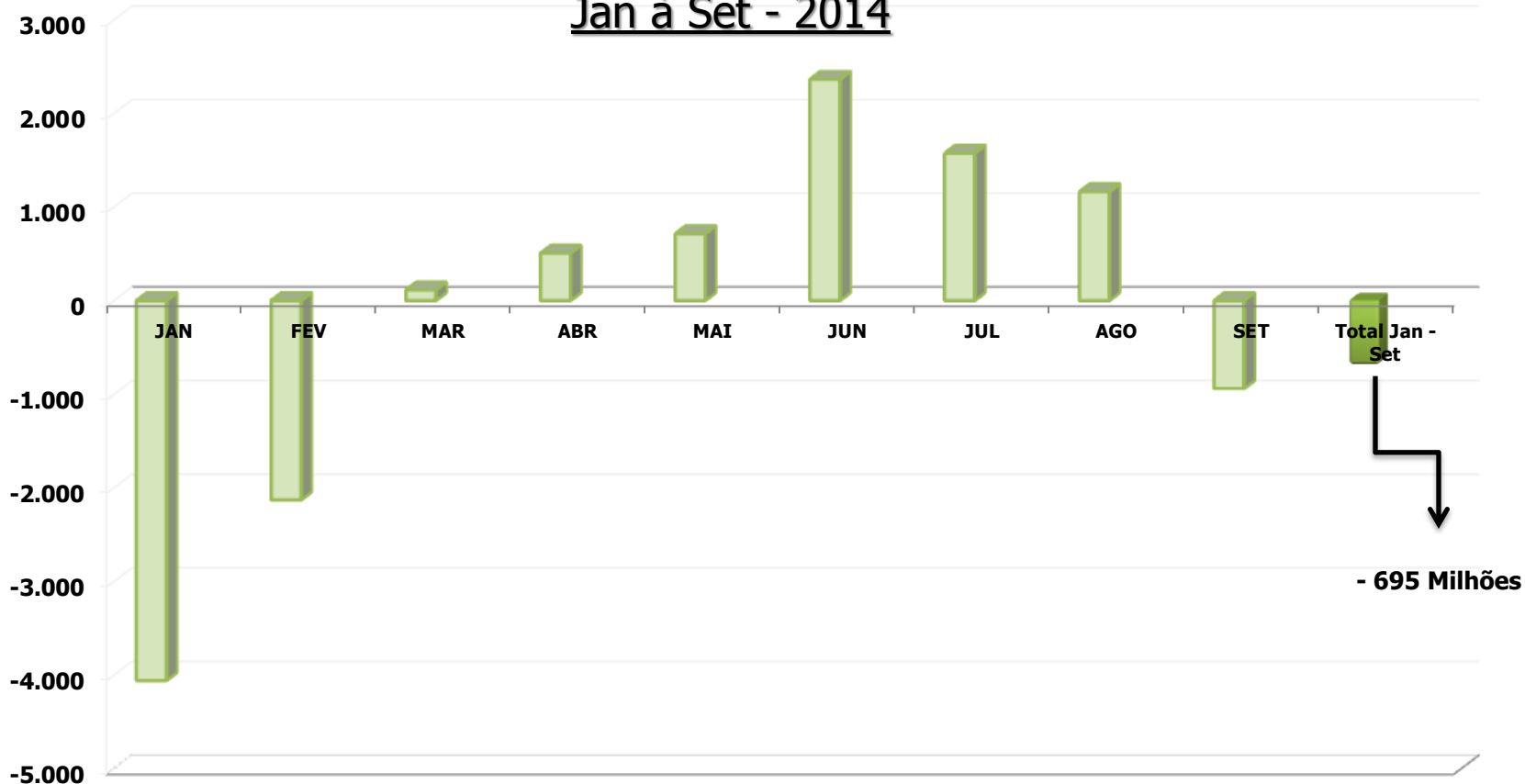
**Outubro de 2014**

Tendência da queda da Balança Comercial Brasileira

2006 – Saldo Comercial: US\$ 46 bilhões

2013 – Saldo Comercial: US\$ 2 bilhões

Balança Comercial Brasileira  
Jan à Set - 2014



## Por que ?

- Crise mundial 2008 e instabilidades dos mercados
- Queda dos preços das commodities (super-safra EUA 2014)
- Crise e Barreiras da Argentina (-30%)
- Menos plataformas de petróleo
- Sobrevalorização do Real nos últimos anos
- Custo Brasil – baixa competitividade sistêmica
- Ausência de Acordos de Preferência Comercial relevantes
- Ênfase ao multilateralismo e Acordos Sul-Sul
- Distanciamento Norte-Sul e das Cadeias Globais de Valor

## APC - Acordos de Preferências Comerciais

Acordo entre dois ou mais países que estabelecem Tarifas de Importação diferenciadas entre eles em relação aos demais.

## ACE – Acordos de Complementação Econômica

Área de Preferência Econômica Regional.  
Ex: ALADI

## ALC - Acordos de Livre Comércio

Eliminação de todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias, podendo haver exceções, mas que na totalidade contempla pelo menos 80% dos bens comercializados entre os países membros.  
Ex.: ALCA e NAFTA

## OMC – Acordos Multilaterais

Coordenação da OMC envolvendo 154 países.  
Ocorrem através de Rodadas :  
Toquio/Uruguai/Doha

## Acordos Regionais

Entre Blocos/Paises da mesma Região:  
Mercosul/ ALCA/U.E./SACU

## Acordos Bilaterais

U.E. – Mercosul  
Brasil – México  
Brasil – Índia

## Zona de Livre Comércio

Eliminação de todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias, podendo haver exceções, mas que na totalidade contempla pelo menos 80% dos bens comercializados entre os países membros.

Exemplos: ALCA e NAFTA

## União Aduaneira

Ampla acordo com regras comuns de comércio entre os integrantes do Bloco frente a terceiros países, através da aplicação da TEC (Tarifa Externa Comum) e de livre circulação de mercadorias entre os países-membros com tarifa "zero".

Exemplos : MERCOSUL e SACU (South African Continent Unit).

## Mercado Comum

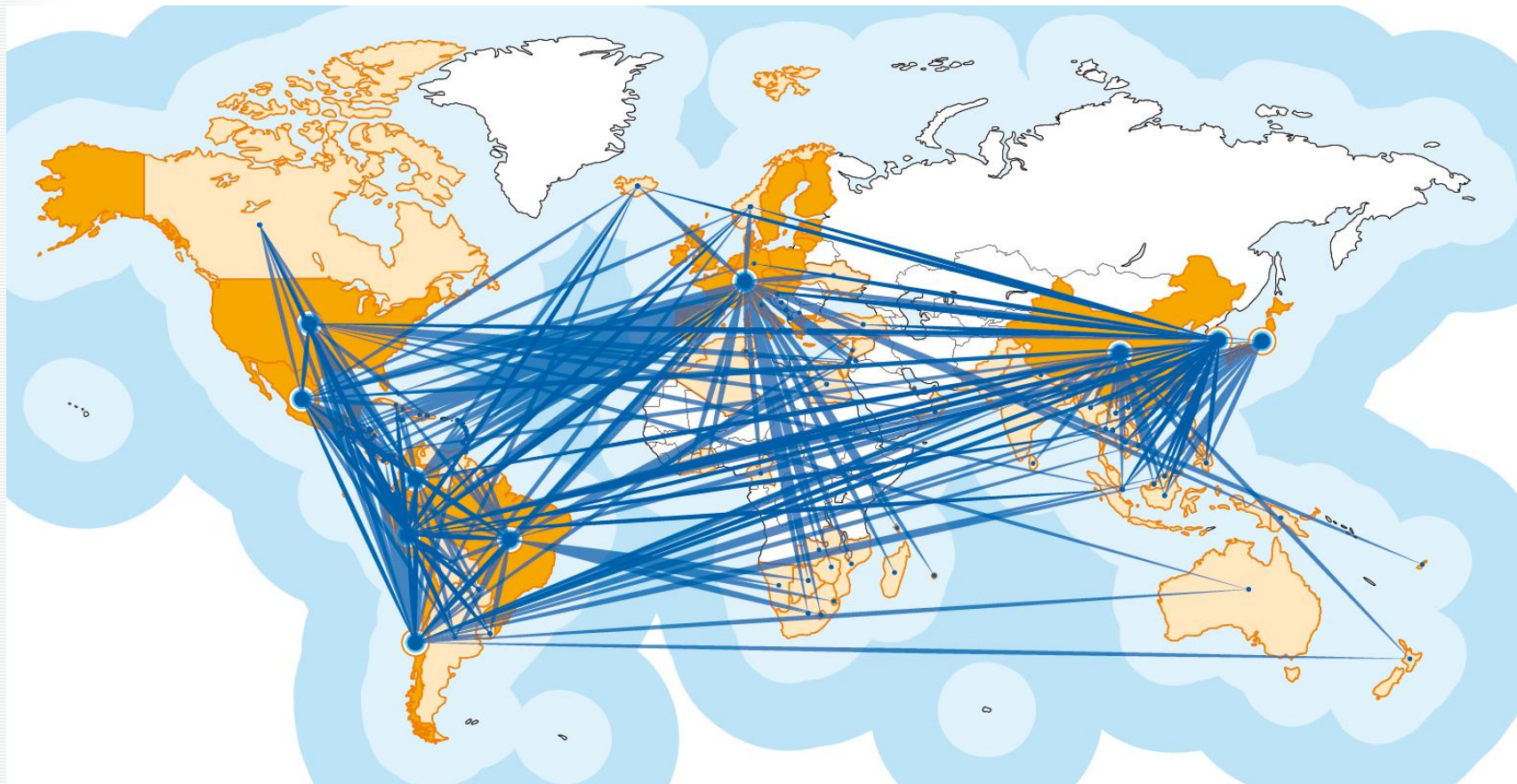
4º estágio de integração econômica, permitindo livre circulação de pessoas, capitais, empresas e mercadorias. Pressupõe políticas macroeconômicas comuns (metas de inflação, desemprego, déficit público, etc.).

Exemplo : União Européia

## Unidade Econômica e Monetária

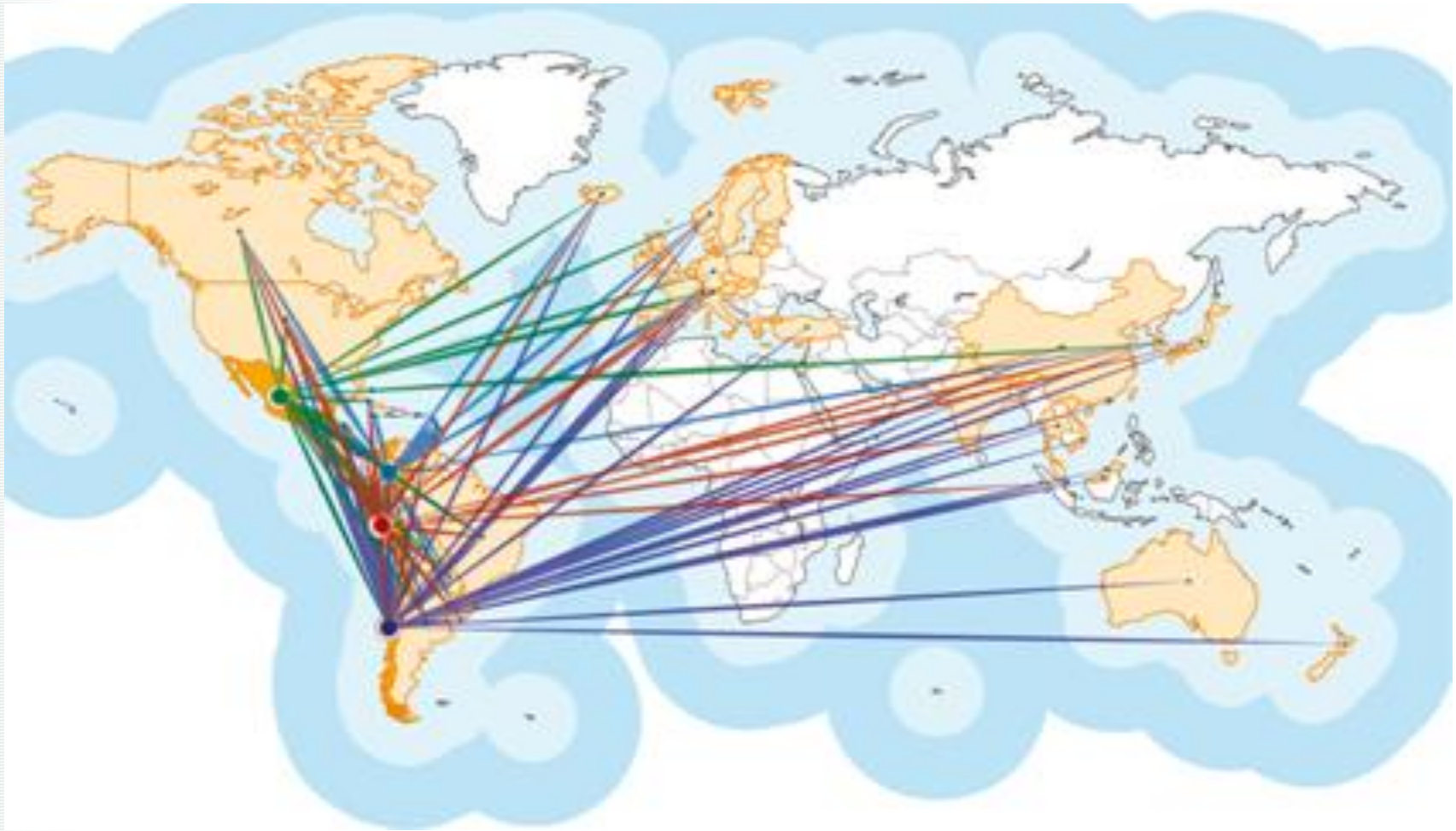
É hoje a região da União Europeia que, além de cumprir todas as fases acima, também aderiu ao Euro como moeda única.

## A rede global de acordos

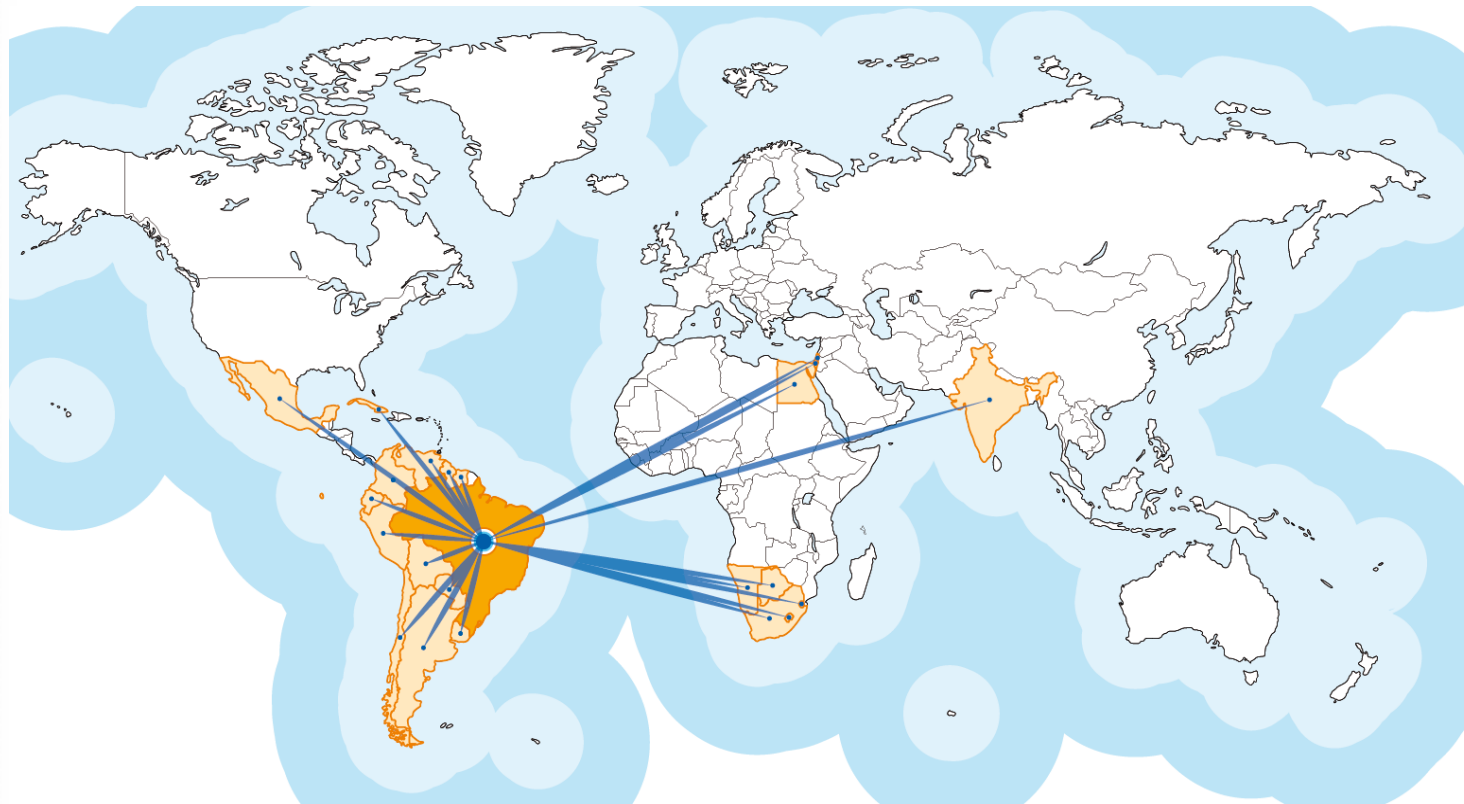


“Panela de espaguetes”

## Acordos mundiais do: Chile – Colômbia – México – Peru



## Acordos Comerciais do Brasil



**ALADI:** Bolívia – Chile – Colômbia – Cuba – Equador – Guiana – México – Peru – Suriname – Venezuela

**ÁSIA:** Índia

**MERCOSUL:** Argentina – Uruguai – Paraguai – Venezuela – Bolívia (?) – Equador (?) – Chile (?)

**ORIENTE MÉDIO:** Egito – Israel – Palestina – Jordânia

**SACU:** África do Sul – Botswana – Namíbia – Lesoto – Suazilândia

## O Brasil e os acordos de preferência comercial

### Acordos vigentes

**Brasil**



## Mega Acordos em Geração Alvo: neutralização da CHINA!

### TTIP: Trans – Atlântico EUA e UE

#### **Objetivos:**

Bens e serviços: eliminação de tarifas  
 Redução de barreiras não tarifárias  
 Harmonização de barreiras técnicas ao comércio

#### **Dificuldades:**

Oposição política de entidades regulamentadoras independentes  
 Diferentes abordagens sobre regulamentação financeira  
 Pressão referente a questões de privacidade  
 Divergências sobre padrões técnicos

**Participantes:** 28 + 1 = 29

% PIB mundial: 46%

% Corrente Comércio: 25%

### TTP: Trans-Pacífico

#### **Objetivos:**

Motivações convergentes e estratégias de abertura comercial claras entre os países  
 Diferentes situações econ., políticas e sociais.  
 Tratamentos diferenciados e cláusulas de implementação gradual e assimétricas

**Dificuldades:** agricultura, regras de origem para têxteis, serviços financeiros, cláusula investidor-Estado e solução de controvérsias, empresas estatais, meio ambiente e relações de trabalho.

**Participantes:** 12

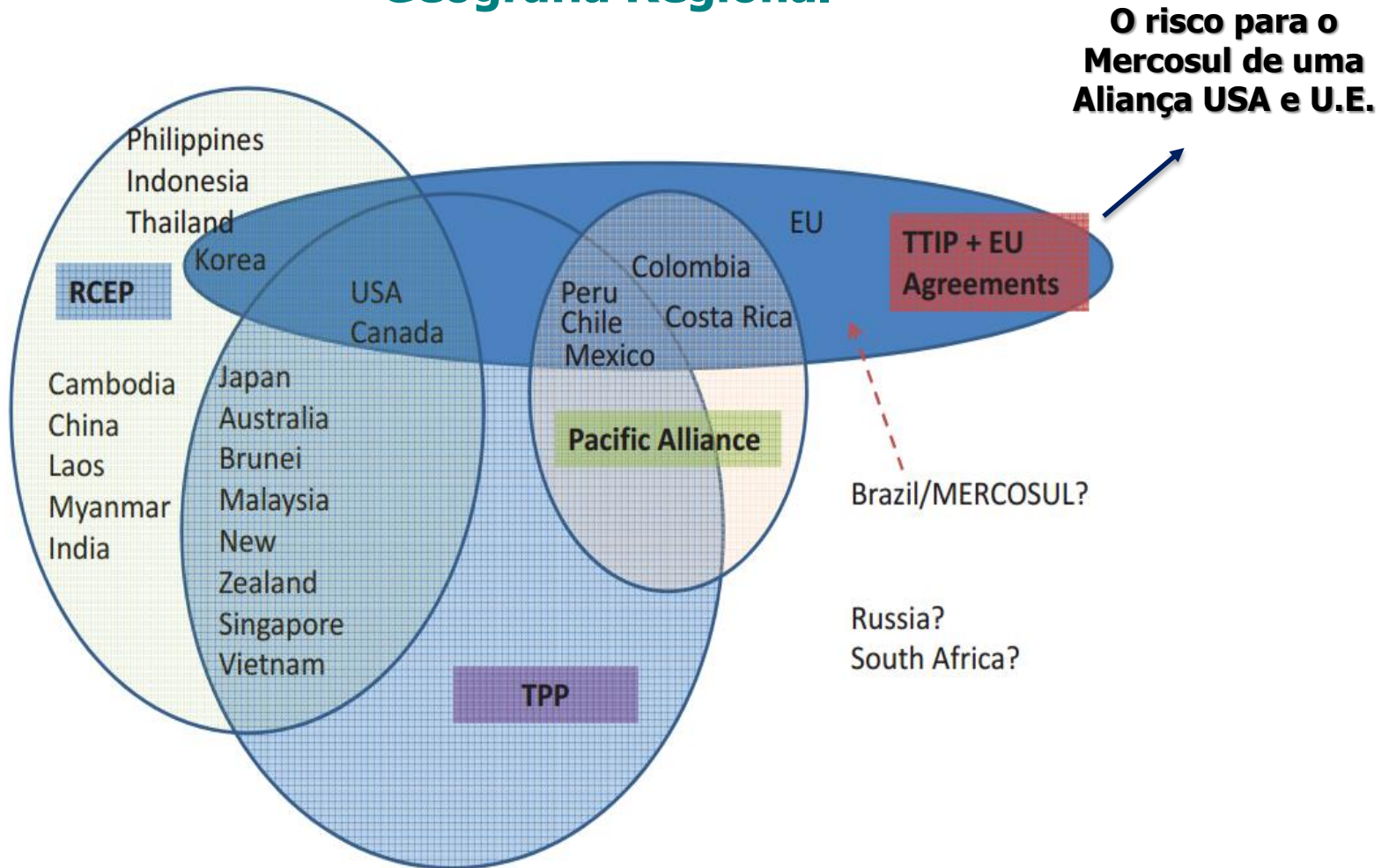
Chile, México e Peru

Austrália, Brunei, Canadá, **Estados Unidos**, **Japão**, Malásia, Nova Zelândia, Singapura, Vietnã.

% PIB mundial: 38%

% Corrente Comércio: 24%

## Geografia Regional



TTIP – Aliança Transatlântica 29 países

TPP – Aliança Transpacífico 12 países

RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership): ASEAN (10) + Austrália, China, Índia, Japão, Coréia e Nova Zelândia

## A importância dos Mega Acordos Regionais

- Poucos participantes, mas que concentram alto PIB e incluem uma enorme parte do comércio de bens e serviços.
- Permitem o **acesso** a grandes mercados mundiais.
- São **“incubadoras” de novas regras de comércio.**
- São impulsionadoras para **tipos adicionais de cooperação** (facilitação de comércio, infraestrutura).
- Os **custos de não participação** podem ser muito elevados:
  - Ter que posteriormente aceitar condições estabelecidas durante as negociações.
  - Perda de oportunidades de participação em novos mercados.
  - Perdas de preferências em países da América Latina.
  - Perdas na atração de Investimentos Diretos Estrangeiros.
  - Sofrer maior concorrência industrial devido às cadeias de valor regionais.
  - Avanços em harmonização regulatória para bens agrícolas podem se transformar em barreiras não tarifárias para os países não participantes dos acordos.

Como se dá o processo de posicionamento no Brasil?



MDIC/Itamaraty



**CEB**

Coalizão Empresarial Brasileira

Entidades de Classe



Entidades



FIERGS



Empresas - Setor Privado



INDÚSTRIA



AGRICULTURA



COMÉRCIO E SERVIÇOS

Camex



**POSIÇÃO  
BRASILEIRA**

## Metodologia e Estrutura de Negociação

### Principais Temas de Negociação em Acordos de Livre Comércio

- **Acesso a Mercados/Bens** (Redução Tarifa de Importação, Prazos de Desgravação, Listas de Ofertas de NCMs).
- **Agricultura** (Redução/Eliminação de Subsídios, BNTs, Quotas, Tarifas Específicas).
- **Regras de Origem.** (Conteúdo nacional x importado)
- **Compras Governamentais** (Margem de Preferência de licitações Federais).
- **Investimentos** (Marcos regulatórios / legislação).
- **Política de Concorrência** (monopólio / CADE)
- **Propriedade Intelectual.** (Marcas e Patentes)
- **Serviços.** ( Bancários / Courier / Seguros / Cabotagem)
- **Soluções de Controvérsias** (arbitragem / fórum de resolução)
- **Defesa Comercial** -Salvaguardas, Antidumping e Direitos Compensatórios
- **Definição de parâmetros** (coeficientes, % e limites de produtos sensíveis, etc.).


## Importância dos Acordos Comerciais

- A negociação de acordos comerciais é essencial para a recuperação da competitividade da indústria brasileira.
  
- Os acordos são fundamentais para garantir:
  - Ganhos de escala,
  - Força para uma concorrência mais vantajosa com os produtos industriais asiáticos,
  - Inserção nas cadeias globais de valor (acesso ao conhecimento, tecnologias, técnicas de gestão, processos de certificação e padronização),
  - Participação em 'mega-acordos', que abrem mercados e determinam novas regras de comércio,
  - Estabilidade de regras e previsibilidade para garantia das exportações e investimentos,
  - Abertura de novos mercados,
  - Preferências tarifárias e facilitações para importar e exportar,
  - Explorar novas oportunidades econômicas, i.e. Serviços,
  - Evitar riscos de isolamento,
  
- A realização de acordos internacionais precisa estar atrelada às reformas domésticas.

## Importância dos Acordos Comerciais para o Brasil

- O Brasil precisa se tornar um participante ativo neste processo de negociações internacionais. Nos últimos 20 anos os impactos foram muito limitados para a indústria brasileira.
- Posição brasileira no mercado internacional observada nos últimos anos:
  - Baixa iniciativa, predominância defensiva.
  - Privilegia o multilateralismo (Doha).
  - Mercado fechado: tarifamento médio de 10-11%.
  - Problemas políticos/ideológicos.
  - Agricultura e pecuária: competitiva e ofensiva.
  - Serviços: alto potencial, porém tímido.
  - Indústria: competitividade relativa, podendo ser ofensiva e defensiva dependendo do setor e do mercado alvo.
- A estratégia de negociação deve ser multifacetada, com economias relevantes, incluindo países em desenvolvimento e desenvolvidos.

## Brasil deve ter nova estratégia, que deveria englobar:

- I. Rever a agenda com o **MERCOSUL**  Revogação da decisão 32/00, que reforçou o compromisso do bloco em negociar conjuntamente acordos comerciais externos.
- II. Concluir o acordo de Livre Comércio com **a União Europeia**;
- III. Implementar agenda abrangente de **integração com América do Sul**; Na ALADI: Chile / Colômbia / Peru ;
- IV. Iniciar diálogos para negociação de um acordo de livre comércio com os **Estados Unidos**;
- V. Definir agenda com países em desenvolvimento relevantes como **México, Índia e África do Sul**;
- VI. Negociar e celebrar **acordos mais profundos**, que incluam barreiras não tarifárias, serviços, investimentos, etc.;
- VII. **Reforçar OMC**, ampliando a agenda em temas como serviços e empresas estatais.

## MERCOSUL – Mercado Comum do Sul



### Dados Gerais MERCOSUL (2012)

População:	279,8 milhões
PIB:	US\$ 3,186 trilhões
PIB/Capita:	US\$ 11.386
Exportações:	US\$ 437,1 bilhões

## Os equívocos na estruturação do MERCOSUL e suas etapas

### 1991: Asunción (Paraguai)

- Presidentes do Brasil, José Sarney, e da Argentina, Raúl Alfonsín, se encontram e criam o MERCOSUL.
- Gestão política e diplomática
- Não foram considerados os diferentes estágios econômicos dos países integrantes.
- Não houve participação ou consulta à área privada.

### 1994: Ouro Preto (Brasil)

- **Protocolo Adicional nº7:** é criada uma “União Aduaneira” pela qual todos os integrantes do MERCOSUL terão uma TEC (Tarifa Externa Comum).
- Cria “amarras” na possibilidade de qualquer sócio celebrar Acordos de Livre Comércio individualmente, obrigando os demais parceiros a serem “arrastados” juntos. Bastaria um acordo entre os Ministros na Revisão da Clausula 32/00 deste Protocolo !



### **CONSEQUÊNCIAS:**

- **As operações comerciais se focaram entre Brasil e Argentina** e os demais sócios ficaram na “arquibancada” assistindo o jogo.
- Por razões políticas e/ou ideológicas o Brasil parou de fazer Acordos Comerciais com outros Blocos ou países.

## MERCOSUL - Problemas a serem resolvidos...

### ...no âmbito do Acordo de Livre Comércio

- Política Automotiva Comum
- Eliminar barreiras não tarifárias (DJAI e DJAS)
- Tornar efetiva a liberalização de Serviços
- Compatibilizar medidas sanitárias e padrões técnicos
- Instituir um mecanismo de solução de controvérsia ágil e eficaz
- Definir as regras de origem

### ...no âmbito da União Aduaneira

- Estabelecer um território aduaneiro unificado e um código aduaneiro comum
- Implementar as regras de livre circulação
- Reformar a TEC
- Harmonizar e implementar a legislação antitrustes
- Regular os incentivos fiscais
- Garantir um acesso equitativo aos mecanismos financeiros de longo prazo
- Ampliar, dar continuidade e aprimorar o FOCEM (Fundo Mercosul – US\$ 100 milhões)

## MERCOSUL: Realidade

- Continua sendo um importante mercado para os produtos industrializados brasileiros
- A agenda das principais instâncias têm sido dominadas por temas não econômicos ou pela administração das exceções à união aduaneira.
- Fragilidade na capacidade de coordenação, agravada por dificuldade de cumprir calendário de reuniões: impacto na capacidade decisória.
- Para o Brasil, o MERCOSUL que era um ativo estratégico passou a ser um passivo.
- O Brasil continua com “devaneios ideológicos” ao tratar com a Argentina.
- O bloco não só contribui menos, mas também está prejudicando a formação de acordos comerciais globais.
- A Argentina está praticamente falida; não consegue financiamentos externos e responde no exterior pelo calote que aplicou na Europa e Estados Unidos.

**MERCOSUL – UNIÃO EUROPEIA**



**Dados Gerais UNIÃO EUROPEIA**

População:	503,1 milhões (2014)
PIB:	US\$ 15,85 trilhões
PIB/Capita:	US\$ 34.500
Exportações:	US\$ 6,082 trilhões

**Balança Comercial Brasil – UE**

US\$ - 2013

**Exportações:** 47,7 bi  
**Importações:** 50,7 bi  
**Saldo:** -3.0 bi

## Acordo MERCOSUL x União Europeia

**O maior Acordo de Livre Comércio dos últimos 8 anos  
O maior número de Consumidores do mundo: 760 milhões**

### **Brasil: 2º destino das exportações**

**Exportações /2013:** US\$ 47,7 bilhões = 19,74%

**Importações/2013:** US\$ 50,7 bilhões = 21,18%

### **RS: 2º destino das exportações**

**Exportações/2013:** US\$ 5 bilhões = 20,05%

**Importações/2013:** US\$ 2,17 bilhões = 12,99%

## Negociações MERCOSUL x União Europeia

### **Posicionamento atual e considerações gerais:**

- Retomada oficial das negociações em 2010.
- O fechamento requer consenso das ofertas do Mercosul e da União Europeia.
- Comissão Europeia com mandato e competência nas negociações: resistências da França na área agrícola e Irlanda na pecuária.
- A CAMEX aprovou a Lista de Produtos elaborada pelo MDIC/Itamaraty e CEB em 3 de Outubro de 2013.
- O desafio do Acordo está em conciliar a ofensividade agrícola do Mercosul com a sensibilidade da área industrial.
- Esta Lista do Brasil foi encaminhada para ser analisada pelos demais países do Mercosul e que terá implantação em “ velocidades diferentes” ?
- O Acordo prevê uma cobertura próxima de 90%: + de 11 mil NCM´s com prazos de desgravação: **imediate / 4 anos / 8 anos / 10 anos / 12 anos e 15 anos.**

## ALADI – Associação Latino Americana de Integração



Dados Gerais ALADI (2012)	
População:	536,8 milhões
PIB:	US\$ 5,347 trilhões
PIB/Capita:	US\$ 10.173
Exportações:	US\$ 1,025 trilhões

- + MÉXICO
- + CUBA (agosto 1999)
- + Nicaragua

13 PAISES MEMBROS: CONVÊNIO DE CRÉDITO RECÍPROCO (CCR)

## Acordos Vigentes no âmbito da ALADI

### **Acordos com redução de alíquota para zero em 2019**

#### **Acordos Bilaterais (completos)**

- \* **ACE 35: Mercosul – Chile**
- ACE 36: Mercosul – Bolívia
- ACE 54: Mercosul – México
- \* **ACE 58: Mercosul – Peru**
- \* **ACE 59: Mercosul – Colômbia**

#### **Acordos Bilaterais (parciais)**

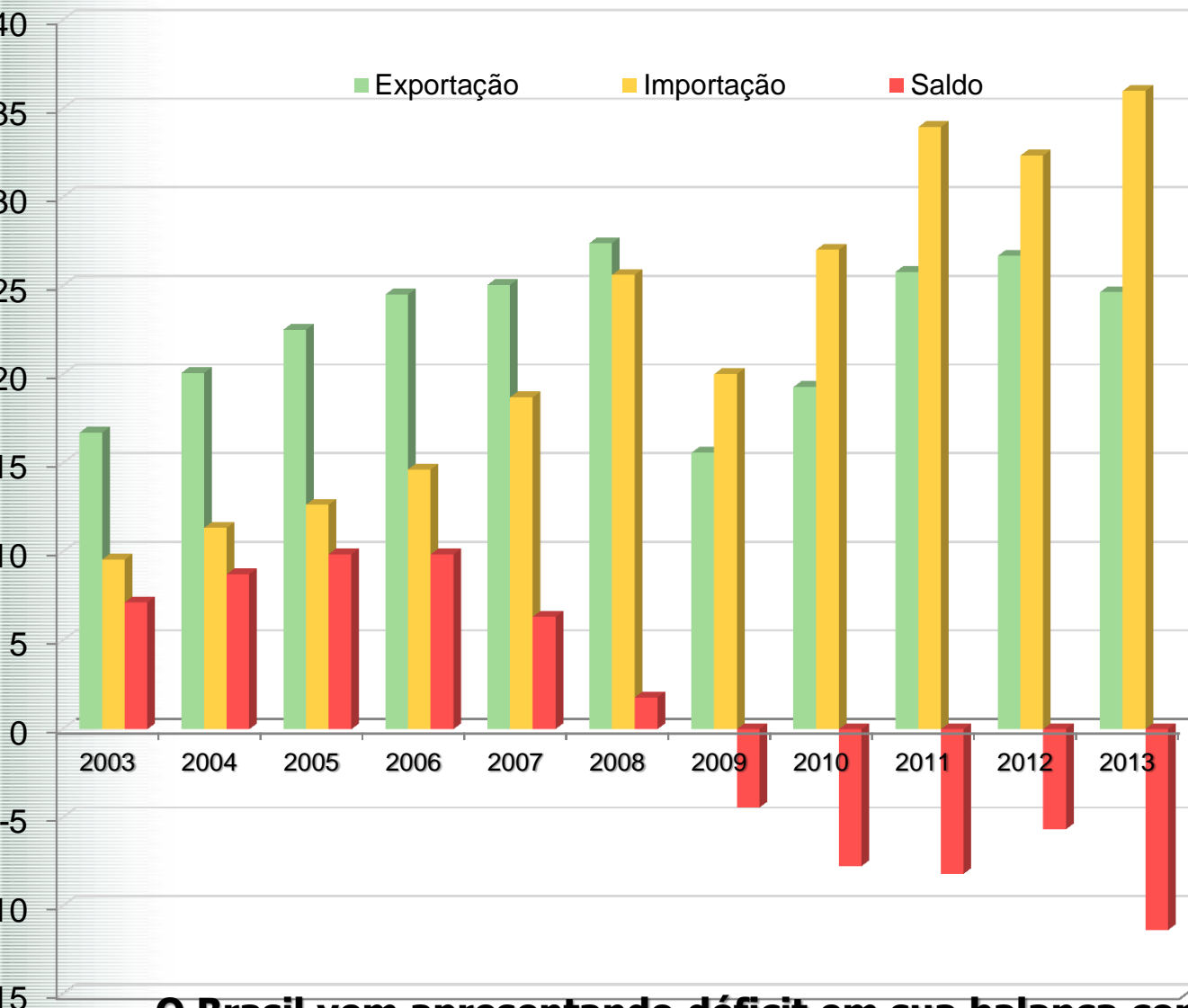
- ACE 38: Brasil – Guiana
- ACE 53: Brasil – México
- ACE 62: Mercosul – Cuba
- ACE 41: Brasil – Suriname

\* **Proposta para redução a ZERO em dezembro de 2014**

## Proposta de acordo por parte do Brasil com a Aliança do Pacífico (Colômbia, Peru e Chile)

- A proposta é que nos acordos assinados com os países acima seja antecipada a vigência da tarifa zero até o fim deste ano (2014), estabelecida originalmente para o fim de 2019.
- O interesse do Brasil em antecipar a redução das tarifas explica-se pelo aumento no comércio com os três países e por envolver produtos manufaturados.
- Chile: a redução tarifária já atinge quase 100% dos produtos, à exceção do trigo - em 88% dos produtos, as tarifas estão em zero.
- Peru: o país oferece redução em 99% dos produtos e recebe, a partir deste ano, redução em 83% do comércio bilateral.
- Colômbia: ainda protege 42% de seus produtos, embora tenha redução em 92% dos produtos exportados ao Brasil.

Evolução da Balança Comercial BR x EUA  
US\$ Bilhões



Crescimento das Exportações	
2003/2004	20,15%
2004/2005	12,14%
2005/2006	8,81%
2006/2007	2,20%
2007/2008	9,41%
2008/2009	-43,11%
2009/2010	23,75%
2010/2011	33,65%
2011/2012	3,47%
2012/2013	-7,67%

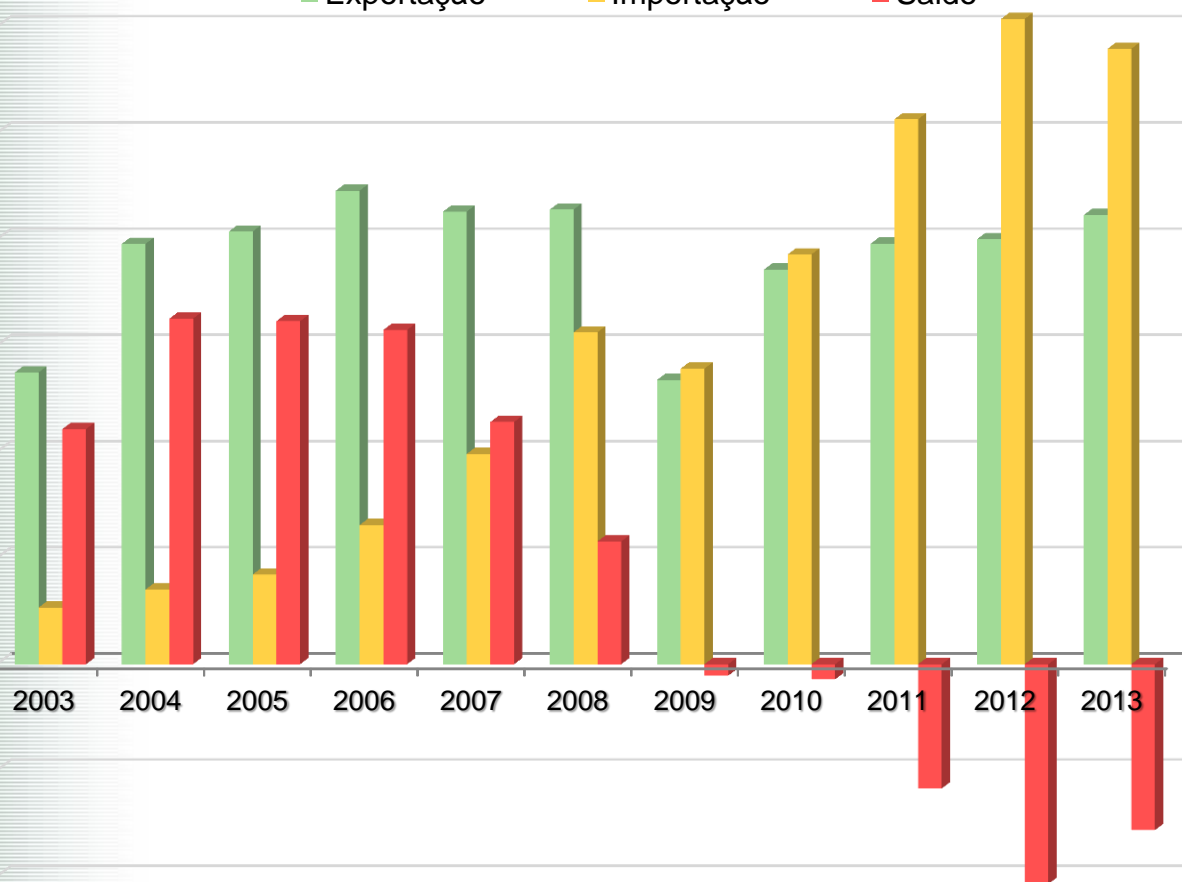
**O Brasil vem apresentando déficit em sua balança com o EUA desde 2009**

## Agenda Bilateral de Comércio e Investimentos - CEOs

- 1) Acordo de Livre Comércio (ALC):** iniciar negociação e consultas
- 2) Acordo de Reconhecimento Mútuo de Operador Econ. Autorizado (OEA):** cfe. OMC – facilitação de comércio – aprovar OEA entre BR e EUA
- 3) Acordo de Salvaguardas Tecnológicas (AST):** viabiliza exportação BR de serviços de lançamento de satélites, a partir da Base de Alcântara;
- 4) Acordo para Evitar Dupla Tributação (ADT):** desonerar e promover o investimento das transnacionais em ambos sentidos e reduzir impostos sobre remessa de dividendos, juros, lucros, e royalties.
- 5) Acordo Previdenciário:** assegurar aos trabalhadores o aproveitamento dos períodos de trabalho em ambos países;
- 6) Global Entry:** programa dos EUA para facilitar entrada de empresários e visitantes com vistas a aumentar fluxo de comércio. Brasil quer ser beneficiário.
- 7) Patent Prosecution Highway Agreement (PPH):** aprofundar cooperação entre escritórios de patentes para acelerar processos de análise e concessão de patentes
- 8) Visa Waiver Program (VWP):** incluir BR na lista de países sem necessidade de visto.

## Evolução da Balança Comercial BR x México US\$ Bilhões

■ Exportação    ■ Importação    ■ Saldo



### Crescimento das Exportações

2003/2004	44,08%
2004/2005	2,93%
2005/2006	9,44%
2006/2007	-4,44%
2007/2008	0,49%
2008/2009	-37,50%
2009/2010	38,85%
2010/2011	6,57%
2011/2012	1,09%
2012/2013	5,68%

**O Brasil vem apresentando um déficit em sua balança com o México desde 2009**

## OMC/ WTO Organização Mundial do Comércio

### **Multilateralismo: reforçar e reformar as questões regulatórias.**

- Contribuir para conclusão da Rodada de Doha e participar na agenda pós-Doha na OMC.
- Reforçar e reformar as regras que afetam o comércio e os investimentos
- Temas importantes a combater: barreiras não tarifárias, subsídios que distorcem a competitividade dos produtos agrícolas brasileiros, operações das empresas estatais no comércio de produtos industriais, aplicação discricionária das regras antidumping.

## Conclusões

Brasil vem perdendo competitividade nas exportações ao longo dos últimos anos, especialmente no segmento de produtos industrializados

Há uma deteriorização da balança comercial com tendência a déficit

O reduzido número de Acordos de Preferência Tarifária e o baixo grau de relevância desses Acordos tem isolado o Brasil do comércio mundial e das cadeias globais de produção

Percebe-se uma necessidade de mudança na política externa: multifacetada

## Recomendações Finais

Rever a agenda com o **MERCOSUL**

Concluir o acordo de Livre Comércio com **a União Europeia**

Implementar agenda abrangente de **integração com América do Sul**; Na ALADI: Chile / Colômbia / Peru

Iniciar diálogos para negociação de um acordo de Livre Comércio com os **Estados Unidos**

Definir agenda com países em desenvolvimento relevantes como **México, Índia e África do Sul**

Negociar e celebrar **acordos mais profundos**, que incluam barreiras não tarifárias, serviços, e investimentos

**Reforçar OMC**, ampliando a agenda em temas como serviços e empresas estatais

# CONCEX

Conselho de Relações Internacionais e Comércio Exterior

**SEMINÁRIO DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**  
**CIC - Caxias do Sul**

## Acordos Comerciais Internacionais

Grupo Temático de Negociações Internacionais

Frederico L. Behrends

**Outubro de 2014**