

**INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O  
DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL**

**A MULTIPLICAÇÃO DOS ACORDOS  
PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO  
E O ISOLAMENTO DO BRASIL**

**JUNHO/2013**

## Conselho do IEDI

Amarílio Proença de Macêdo	José Ricardo Mendes da Silva
Andrea Matarazzo	José Roberto Ermírio de Moraes
Antonio Marcos Moraes Barros	Josué Christiano Gomes da Silva
Benjamin Steinbruch	Julián Alberto Eguren
Carlos Eduardo Sanchez	Laércio José de Lucena Cosentino
Carlos Francisco Ribeiro Jereissati	Lirio Albino Parisotto
Carlos Mariani Bittencourt	Luiz Alberto Garcia
Carlos Pires Oliveira Dias	Marcelo Bahia Odebrecht
Claudio Bardella	Maria das Graças Silva Foster
Daniel Feffer <i>Vice-Presidente</i>	Murilo Pinto de Oliveira Ferreira
Décio da Silva	Olavo Monteiro de Carvalho
Eugênio Emílio Staub	Paulo Guilherme Aguiar Cunha
Flávio Gurgel Rocha	Pedro Eberhardt
Frederico Fleury Curado <i>Vice-Presidente</i>	Pedro Franco Piva
Geraldo Luciano Mattos Júnior	Pedro Grendene Bartelle
Ivo Rosset	Pedro Luiz Barreiros Passos <i>Presidente</i>
Ivoncy Brochmann Ioschpe	Robert Max Mangels
Jacks Rabinovich	Rubens Ometto Silveira Mello
Jorge Gerdau Johannpeter	Salo Davi Seibel <i>Vice-Presidente</i>
José Antonio Fernandes Martins	Victório Carlos De Marchi

Hugo Miguel Etchenique  
*Membro Colaborador*

Paulo Diederichsen Villares  
*Membro Colaborador*

Paulo Francini  
*Membro Colaborador*

Roberto Caiuby Vidigal  
*Membro Colaborador*

# A MULTIPLICAÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO E O ISOLAMENTO DO BRASIL<sup>1</sup>

## Sumário

Resumo .....	1
Introdução .....	3
I. Proliferação dos Acordos Preferenciais de Comércio .....	4
1. Principais atores na negociação de APCs .....	6
II. A Política de Comércio Externo do Brasil .....	8
1. Perfil do comércio exterior .....	8
2. Privilégio ao Multilateralismo .....	11
3. A integração regional .....	12
a) Mercosul .....	12
b) ACEs .....	14
4. Integração extra-regional .....	16
5. A inserção comercial do Brasil .....	19
III. Os efeitos da proliferação de APCs para o Brasil .....	20
1. Acesso a mercados .....	20
a. A questão tarifária – o mercado latino-americano ameaçado .....	20
b. Barreiras não-tarifárias: o novo cerne da negociação internacional comercial ..	25
2. A expansão da fronteira regulatória do comércio internacional .....	27
a. Os Mega-acordos .....	30
3. As Cadeias Globais de Valor .....	32
IV. Simulações de APCs para o Brasil .....	35
1. Metodologia da modelagem .....	35
a) Base de dados .....	35
b) Fechamento .....	36
2. Resultados Preliminares .....	36
a) Alguns resultados relevantes para o Brasil .....	37
3. Outros fatores relevantes para a negociação de APCs .....	40
V. Recomendações para o Brasil .....	41
Bibliografia .....	45
ANEXO - Acordos Preferenciais de Comércio celebrados por países selecionados .....	46

---

<sup>1</sup> Estudo preparado por Vera Thorstensen – Coordenadora do Centro do Comércio Global e do Investimento – CCGI/FGV; Lucas Ferraz – Coordenador do Centro de Modelagem Econômica Aplicada – CMAE/FGV; Daniel Ramos, Carolina Müller e Belisa Eleotério – Pesquisadores do CCGI.

## A MULTIPLICAÇÃO DOS ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO E O ISOLAMENTO DO BRASIL

### Resumo

A regulação do comércio internacional encontra-se em uma fase de profundas mudanças em decorrência do impasse das negociações na Organização Mundial do Comércio (OMC) e da proliferação de acordos preferenciais de comércio (APCs), que têm se tornado uma importante fonte da regulação internacional. Nesse cenário, cabe questionar qual é a posição em que se encontra o Brasil e quais os impactos que esta proliferação de APCs pode trazer para o comércio exterior do país.

O Brasil sempre privilegiou a esfera multilateral como principal foro de negociações. Em razão desse posicionamento, o Brasil pouco investiu na negociação de APCs durante as décadas de 1990 e 2000. Em contrapartida, ao privilegiar o sistema multilateral em detrimento dos APCs, o Brasil encontra-se, atualmente, distante de outras economias relevantes tanto pelo pequeno número de acordos do qual o Brasil é parte, quanto ao que tange a elaboração de um modelo de acordo com as regras de interesse brasileiro.

Apesar do pequeno número de APCs assinados pelo Brasil, podem-se identificar dois vetores de integração: um regional e um extra-regional.

No âmbito regional, destaca-se o Mercosul, principal projeto de integração comercial brasileira nas últimas décadas, mas que atualmente enfrenta uma série de dificuldades, em especial nas relações comerciais entre Brasil e Argentina. Ademais, tanto o Brasil quanto o Mercosul estão inseridos no âmbito da ALADI, que visa promover a integração econômica de toda a América Latina. Nesse contexto, foram celebrados acordos entre os membros do Mercosul e: (i) Chile; (ii) Bolívia; (iii) México (geral); (iv) México (setor automotivo); (v) Peru; (vi) Colômbia, Equador e Venezuela; e (vii) Cuba. O Brasil também assinou acordos com: (i) Guiana e (ii) Suriname (apenas arroz).

No âmbito extra-regional, o Brasil, em conjunto com o Mercosul, é signatário de APCs com: (i) Índia, (ii) Israel; (iii) União Aduaneira do Sul da África – SACU<sup>2</sup>; (iv) Egito; e (v) Palestina, dos quais apenas dois primeiros estão em vigor. Destaca-se, também, a atual negociação de um APC entre Mercosul e União Européia.

Os impactos dos APCs para o Brasil podem ser analisados a partir de 3 perspectivas: acesso a mercados, regulação do comércio e cadeias globais de valor.

Com relação ao acesso a mercados, em especial as tarifas, é importante notar que, apesar das preferências tarifárias já obtidas pelo Brasil, principalmente na América Latina, muitos países vêm negociando um volume expressivo de acordos. Essas negociações contrapõem-se às preferências concedidas ao Brasil, resultando na perda relativa da preferência brasileira nesses mercados.

---

<sup>2</sup> África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia

Uma segunda dimensão do acesso a mercados se refere às barreiras não tarifárias. Há duas perspectivas sendo adotadas nos APCs. De um lado, há a tentativa de buscar a harmonização das regulamentações técnicas e fitossanitárias por meio de padrões e princípios comuns estabelecidos em acordos de comércio. De outro lado, há iniciativas que buscam o mútuo reconhecimento de padrões nacionais estabelecidos. Esses mecanismos permitem superar essas barreiras não tarifárias e trazem benefícios para os produtos produzidos no âmbito dos mercados parceiros em relação a terceiros mercados. A negociação, nos APCs do Brasil, de regras nesse sentido pode trazer benefícios.

Com relação ao aspecto regulatório, os países vêm buscando na esfera preferencial foros de negociação em que possam desenvolver novas regras de comércio. Assim, os APCs passaram a integrar regras que aprofundam a regulação já existente (*OMC-plus*) ou que tratam de temas não regulados no âmbito multilateral (*OMC-extra*), expandindo a fronteira regulatória do comércio internacional. Uma evolução dessa tendência pode ser encontrada nos mega-acordos. Envolvendo grande número de importantes economias, esses acordos buscam englobar todo o espectro da regulação do comércio internacional. Os mega-acordos são indispensáveis para compreender o terceiro aspecto dos potenciais efeitos da proliferação de APCs: a inserção nas cadeias globais de valor.

O comércio tradicional de bens produzidos integralmente ou quase integralmente em um país tem sido substituído por um comércio de tarefas (*trade in tasks*), no qual há uma cadeia de produção global. A proliferação de APCs em muito contribuiu para o aumento das cadeias globais de valor uma vez que a celebração de um APC de integração profunda entre dois países reduz os custos de transação e elimina os antagonismos entre os quadros regulatórios nacionais que poderiam implicar em entraves à produção internacional. Assim, o limitado número de acordos dos quais o Brasil é parte pode prejudicar sua inserção nas cadeias globais de valor. O Mercosul e os demais países da América Latina são insuficientes para garantir o volume das exportações brasileiras e as novas cadeias de valor que se formam através dos blocos econômicos não contam com a presença do Brasil.

Desse modo, mostra-se patente a necessidade de o Brasil buscar novos parceiros preferenciais de comércio. A partir de simulações de acordos do Brasil com EUA, UE, China e América do Sul, percebe-se que o setor agrícola, de maneira geral, apresenta impactos positivos no PIB setorial. Já a indústria mostra-se sensível em diversos setores, em especial no APC com a União Européia.

Entretanto, ainda que uma redução horizontal de tarifas decorrente da assinatura de acordos preferenciais nem sempre traga resultados positivos para determinados setores produtivos do Brasil, a eliminação de barreiras não tarifárias, a negociação de mecanismos de proteção aos setores mais sensíveis, tais como salvaguardas especiais e manutenção de algumas tarifas, poderão mitigar os efeitos negativos e permitir ao Brasil uma maior inserção no comércio internacional.

Com a necessidade de atualização das regras da OMC e do impasse nas negociações da Rodada Doha, a regulação do comércio se dará, sobretudo, no âmbito dos APCs. Desse modo, o Brasil deverá intensificar o processo de integração tanto no vetor regional quanto no extra regional, além de definir as regras que julgue necessárias negociar para esse novo cenário comercial, tais como regras de origem, medidas não tarifárias, serviços e investimentos, dentre outros. Apenas assim o Brasil poderá de garantir sua posição como um *rule maker* e não um *rule taker* na governança do comércio internacional.

## Introdução

A regulação do comércio internacional encontra-se em fase de profundas mudanças. A Rodada Doha na Organização Mundial de Comércio (OMC), iniciada em 2001, encontra-se em um impasse, com perspectivas de ser concluída apenas com poucos avanços em matérias relacionadas à facilitação de comércio, subsídios agrícolas e auxílio ao comércio (*aid for trade*), bem como isenção de quotas e tarifas para os países de menor desenvolvimento relativo (*quota free duty free*).

De outro lado, diante das dificuldades enfrentadas por novas negociações no cenário multilateral e da necessidade de se atualizar as regras de comércio internacional, os países vêm intensificando a negociação de novos acordos preferenciais de comércio (APCs)<sup>3</sup>, por meio dos quais são estabelecidas novas regras comerciais, que muitas vezes ultrapassam o escopo das matérias reguladas pela OMC, ou regulam questões não abordadas pelo sistema multilateral, tais como meio ambiente, cláusulas sociais, concorrência e investimentos.

Nesse contexto, questiona-se se dificuldades enfrentadas em Doha, combinadas à proliferação de APCs, não resultaria no enfraquecimento do sistema multilateral em prol do sistema preferencial, resultando em um esvaziamento da principal fonte reguladora do comércio internacional na esfera multilateral para o fortalecimento da esfera preferencial.

Nesse cenário, cabe questionar qual é a posição em que se encontra o Brasil e quais os impactos que esta proliferação de APCs pode trazer para o comércio exterior do país.

Primeiramente será elaborado um panorama acerca dessa proliferação dos APCs. Em seguida, será analisada a posição do Brasil, apresentando-se o perfil de comércio exterior do país, os vetores de integração regional que foram desenvolvidos nas últimas décadas, bem como as perspectivas do governo de negociação de novos APCs. A terceira seção abordará os impactos dessa proliferação de APCs para o Brasil, avaliando as questões de acesso a mercados, da criação de regras preferenciais de comércio e da formação de cadeias globais de valor. A quarta seção tratará da questão da competitividade dos setores produtivos brasileiros em face de uma potencial liberalização comercial decorrente da negociação de novos APCs. Finalmente, a última seção trará recomendações para o Brasil.

---

<sup>3</sup> O termo inicialmente utilizado pela OMC para se referir a esse tipo de acordo era “Acordo Regional de Comércio”, que abrangia todo acordo bilateral, regional ou plurilateral de natureza preferencial. No entanto, com o crescente número de países interessados em aberturas comerciais recíprocas, observou-se que os acordos celebrados não mais refletiam características estritamente “regionais”, passando a representar escopo geográfico mais amplo para a negociação de preferências comerciais. Para que a nomenclatura representasse adequadamente a abrangência de tais acordos, a OMC passou a denominá-los “Acordos Preferenciais de Comércio” (APCs). *World Trade Report 2011*, p. 58.

## I. Proliferação dos Acordos Preferenciais de Comércio

Os APCs se tornaram um importante mecanismo de política comercial dos países e, hoje, podem até mesmo ser considerados uma característica irreversível da regulação do comércio internacional<sup>4</sup>.

Tradicionalmente, o estabelecimento de APCs ocorria entre os chamados “parceiros comerciais naturais”, ou seja, países geograficamente conectados que já apresentavam determinado padrão comercial e desejavam obter um grau mais acentuado de liberalização comercial entre si. No entanto, uma vez que um país tenha exaurido suas perspectivas comerciais em determinada região, é natural que haja a busca por novos parceiros comerciais. A partir da observação dos acordos preferenciais em vigor ou em negociação, pode-se afirmar que as iniciativas estão hoje concentradas tanto em consolidar e aprofundar os acordos preferenciais regionais já existentes quanto em constituir novos acordos de maneira bilateral, transregional e até mesmo entre APCs já estabelecidos.

O sistema multilateral, desde a sua criação, permitiu a formação de zonas preferenciais de comércio como uma exceção ao Artigo I do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), sobre o tratamento de Nação Mais Favorecida, estabelecendo, em seu Artigo XXIV, regras para a formação desses acordos.

A liberalização do comércio, no âmbito da OMC, ocorre a partir de rodadas de negociação multilateral entre os membros. A natural complexidade política e técnica de negociações comerciais, que envolvam diversos países, somada à necessidade de obtenção de consenso entre os membros da OMC para que uma decisão seja acordada, torna o processo moroso, o que pode incentivar os membros a buscarem maior liberalização comercial por meio da negociação de acordos preferenciais.

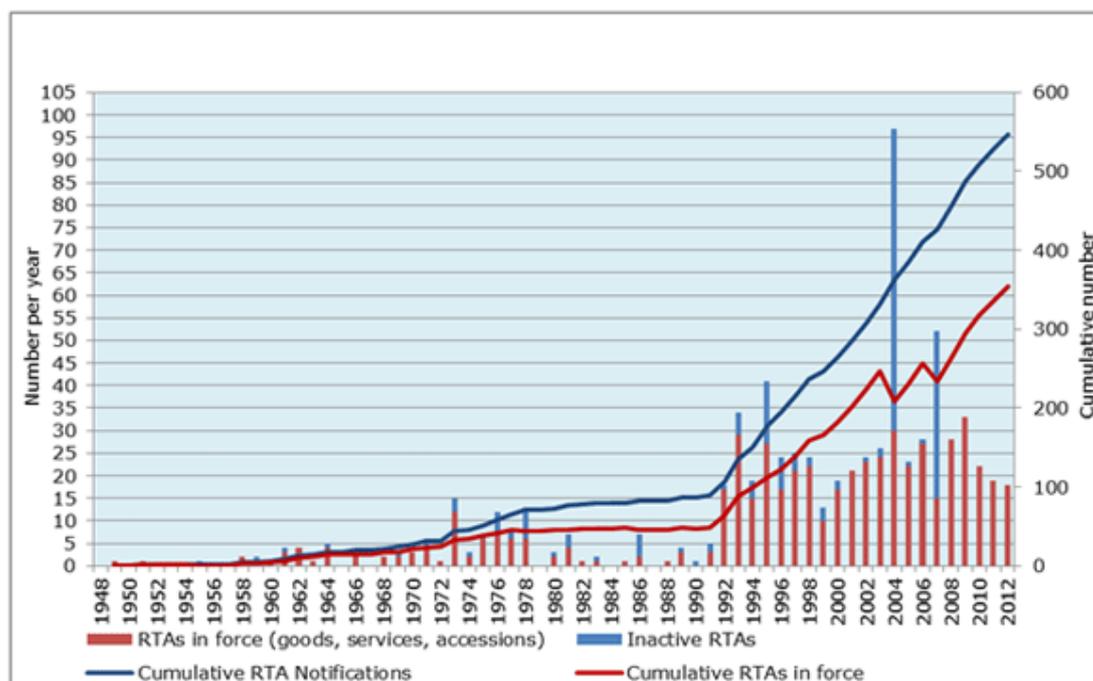
Os primeiros acordos celebrados durante a era GATT tiveram como foco inicial de expansão a criação das Comunidades Europeias em 1957, e a tendência de crescimento foi reforçada nos anos seguintes com a negociação de múltiplos acordos preferenciais de comércio. No início dos anos 1990, havia 70 APCs em vigor. A proliferação de acordos se intensificou nos anos seguintes. Em 2013, 546 APCs haviam sido notificados ao GATT/OMC<sup>5</sup>, contra apenas 123 notificações durante toda a era GATT. Desses 546, 356 estão em vigor. Do total de acordos notificados ao GATT/OMC, 390 foram notificados sob o Artigo XXIV, 38 sob a Cláusula de Habilitação, ou seja, sob a Decisão sobre Tratamento Diferenciado e Mais Favorecido para os Países em Desenvolvimento de 1979, e 118 sob o Artigo V do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS).

---

<sup>4</sup> CRAWFORD, J.; FIORENTINO, R. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*. WTO, Discussion Paper No. 8, 2005, p.1.

<sup>5</sup> No caso de APCs que incluam bens e serviços, são contabilizadas duas notificações, uma para bens e outra para serviços, ainda que se trate de apenas um acordo preferencial. WTO, *Regional Trade Agreements*. Disponível em [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm).

## Evolução dos Acordos Preferenciais de Comércio no mundo, 1948-2012.



Fonte: Secretariado da OMC

A adoção de APCs tende a aumentar o comércio entre as partes signatárias do acordo devido à eliminação de tarifas em seus mercados, mas pode reduzir o comércio de tais países com terceiros, impactando negativamente a economia de países não membros de APCs (*trade creation e trade diversion*). A promoção do livre comércio de modo preferencial pode auxiliar economias em desenvolvimento a implementar reformas domésticas que permitam sua abertura a mercados competitivos, facilitando sua integração na economia mundial. Além disso, uma vez que os APCs geralmente contêm regimes regulatórios que vão além das regras estabelecidas multilateralmente, sua proliferação poderia beneficiar o sistema multilateral caso as regras estabelecidas fossem multilateralizadas.

No entanto, tais acordos podem também causar efeitos nocivos ao sistema multilateral de comércio. Em primeiro lugar, há a possibilidade de que dispositivos contidos em APCs possam conter aspectos discriminatórios, criando tensão em relação ao sistema multilateral. Em segundo lugar, e talvez mais importante, a proliferação de acordos preferenciais pode prejudicar o multilateralismo ao ameaçar a posição da OMC como fórum principal para a criação de novas regras de comércio.

De acordo com Baldwin<sup>6</sup>, há quatro motivos principais que causam preocupação ao se discutir a proliferação de APCs. Em primeiro lugar, o autor destaca que as regras criadas pela OMC são aceitas e respeitadas de maneira praticamente universal, e tal universalidade provém primordialmente da maneira como tais normas são promulgadas: em negociações multilaterais onde o princípio do consenso é respeitado. Uma vez que as novas disciplinas estão, em sua maioria, sendo promulgadas em um contexto de

<sup>6</sup> BALDWIN, Richard. *21st century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*. WTO, Staff Working Paper ERSD-2011-08, May 2011.

poder assimétrico (visto que, em grande parte dos APCs constituídos, tem-se geralmente grandes nações envolvidas e países de pequeno e médio porte em desenvolvimento), tais regras não possuem a mesma legitimidade proveniente do contexto multilateral de negociações, logo, não se pode esperar que sejam respeitadas universalmente como as regras acordadas em consenso.

Em segundo lugar, Baldwin afirma que, em um mundo no qual a OMC passaria a ter um papel coadjuvante, seria provável que a cooperação multilateral em outros temas também perca força. Ressalta ainda que o Sistema de Solução de Controvérsias da OMC, para que continue funcionando de maneira eficaz, deve acompanhar a evolução das regras comerciais. Se as regras aplicadas pelo Órgão de Apelação não forem atualizadas, é provável que as decisões se tornem também obsoletas. Por fim, uma vez que a OMC não seja mais o fórum de negociação de regras comerciais por excelência, os membros da OMC deverão encontrar uma nova maneira para negociar a atualização das regras aplicáveis à Organização que não as rodadas de liberalização comercial.

## 1. Principais atores na negociação de APCs

Nesse cenário de proliferação de APCs, alguns países se destacam como principais atores na negociação de acordos.

A Europa possui a maior concentração de APCs, sendo que a União Europeia (UE) e a Associação Europeia de Livre Comércio – EFTA representam os principais *hubs* do continente. Ambos os acordos estão constantemente expandindo sua rede de acordos preferenciais. A UE, por exemplo, está negociando a conclusão de APCs com Associação de Nações do Sudeste Asiático – ASEAN, Canadá, EUA, Japão, Malásia, Vietnã, Geórgia, Armênia, Moldova, Conselho de Cooperação do Golfo - CCG, Índia, Mercosul e Grupo de Países da África, Caribe e Pacífico – ACP, enquanto o EFTA está conduzindo negociações com Argélia, Bósnia e Herzegovina, Indonésia, Malásia, Índia, Rússia, Bielorrússia, Cazaquistão, Tailândia, Vietnã, Costa Rica, Guatemala, Honduras e Panamá.

Os EUA atuaram de maneira ativa na negociação APCs durante a última década, tendo assinado acordos com países na América Latina, África, Oriente Médio e Ásia. Atualmente, estão negociando um compreensivo APC com diversos parceiros comerciais no Pacífico, a chamada “Parceria Transpacífica” (*Trans-Pacific Partnership - TPP*)<sup>7</sup>. Recentemente, EUA e UE anunciaram o lançamento de negociações comerciais para a conclusão de ambicioso acordo envolvendo questões comerciais, regulatórias e sobre investimentos, a chamada “Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento” (*Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP*). Devido à sua complexidade e importância, esses e outros APCs conhecidos como Mega-acordos (*Mega-regionals*) serão analisados de maneira mais profunda na parte III deste estudo.

---

<sup>7</sup> Atualmente participam das negociações do TPP, em conjunto com os EUA, Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru e Vietnã. Japão e Coreia do Sul são outros países cuja participação nas negociações está sendo avaliada. Vide ICTSD, “Japão anuncia objetivo de ingressar na TPP”, *Pontes Quinzenal*, Vol. 8, n. 3, março, 2013, disponível em <http://ictsd.org/i/news/pontesquinzenal/158616/>

Os países da América Latina possuem uma tradição de integração regional que se diferencia da política orientada pelo mercado adotada pelos EUA. Pode-se dizer que há um esforço no sentido de consolidar e aprofundar a rede de APCs entre países da América Central e da América do Sul, o que não exclui a busca por parceiros comerciais também em outras regiões do globo. Tanto o Chile quanto o México representam uma política que se convencionou chamar de *additive regionalism*, na qual os países se engajam em negociar, de maneira bilateral, acordos preferenciais de comércio com todos os seus parceiros comerciais significativos. Atualmente, o Chile está negociando a conclusão de APCs com China e Tailândia, enquanto o México possui negociações abertas com a Coreia do Sul. Ambos os países estão negociando também o TPP.

No continente asiático, China, Coreia do Sul, Japão, e Cingapura, bem como o bloco ASEAN têm negociado um número relevante de APCs, que envolvem a conclusão de acordos preferenciais com países de todos os continentes, reafirmando a busca pela pluralidade de parceiros comerciais.

A Índia também merece destaque pela multiplicidade de APCs negociados nos últimos anos. Atualmente, está em negociação com países como Austrália, Nova Zelândia, Paquistão, Rússia, SACU, UE, Canadá, Indonésia, EFTA, Israel.

A Austrália e a Nova Zelândia também aparecem como importantes atores na região do Pacífico. Atualmente há a negociação de acordos entre Austrália e China, CCG, Índia, Japão, Coreia do Sul e Indonésia, enquanto a Nova Zelândia pretende concluir acordos preferenciais com Índia, Japão, Coreia do Sul, Rússia, Bielorrússia, Cazaquistão.

### Acordos Preferenciais de Comércio notificados à OMC

País	APCs em vigor	APCs notificados à OMC, mas ainda não em vigor
EUA	14	0
EFTA	23	7
UE	34	3
China	10	4
Índia	15	4
México	16	1
Coreia do Sul	12	3
Japão	13	3
Nova Zelândia	9	1
Cingapura	19	3

Fonte: OMC. Elaboração: CCGI

## II. A Política de Comércio Externo do Brasil

Frente à proliferação de novos APCs identificada nas últimas décadas, cabe verificar qual a posição adotada pela Política de Comércio Externo do Brasil. Em primeiro lugar, o perfil de comércio exterior brasileiro será brevemente identificado, de modo a fornecer substrato para as análises subseqüentes em relação a seus interesses e oportunidades potenciais. Em seguida, caberá analisar os vetores de integração regional que foram desenvolvidos nas últimas décadas, identificando o direcionamento dado pela Política Externa Brasileira em relação a mercados privilegiados e à obtenção de acessos preferenciais de mercado.

Finalmente, serão identificadas as perspectivas de negociação de novos APCs pelo Brasil e seu potencial impacto para a inserção internacional do comércio brasileiro.

### 1. Perfil do comércio exterior

O Brasil, apesar de constituir uma das maiores economias do mundo, com um PIB de US\$ 2.477 trilhões, ainda é um país fechado comercialmente. As exportações de comércio e serviços representam 12% do PIB, enquanto as importações representam 13% do PIB<sup>8</sup>, colocando o país na 22ª posição dentre os maiores exportadores mundiais, com 1,4% de participação no total de exportações, e na 21ª posição dentre os importadores, com uma participação no total das importações mundiais de 1,3%<sup>9</sup>.

Os principais parceiros comerciais do Brasil são: União Europeia, China, Estados Unidos e Argentina, enquanto principais destinos das exportações brasileiras; e União Europeia, Estados Unidos, China, Argentina e Coreia do Sul enquanto origens das importações do Brasil<sup>10</sup>.

A pauta exportadora do Brasil é constituída por 33,8% de produtos agrícolas, 30,4% de combustíveis e minérios e 32,8% de manufaturas. A pauta de importações é constituída por 6% de produtos agrícolas, 22% de combustíveis e minérios e 72% de manufaturas<sup>11</sup>.

A tabela abaixo apresenta os volumes de exportação para os dez principais países parceiros comerciais do Brasil e os principais produtos exportados a cada um, em 2012:

---

<sup>8</sup> World Bank Database, 2011

<sup>9</sup> Dados de 2011. Fonte: OMC, *International Trade Statistics 2012*

<sup>10</sup> OMC, *Trade Profiles 2011*

<sup>11</sup> OMC, *Trade Profiles 2011*

## Principais parceiros comerciais nas exportações do Brasil

País e produtos	Volume de exportações (US\$ FOB)	Participação (%)
<b>Total Geral</b>	<b>242.579.775.763</b>	<b>100</b>
<b>01 – China</b>	<b>41.227.540.253</b>	<b>17,00</b>
Minério de ferro e seus concentrados	14.922.123.749	6,15
Soja, mesmo triturada	12.028.317.833	4,96
Óleos brutos de petróleo	4.834.736.560	1,99
Pastas químicas de madeira	1.235.880.699	0,51
Açúcar de cana em bruto	1.067.452.256	0,44
Óleo de soja em bruto	924.205.197	0,38
Aviões	875.847.753	0,36
Algodão em bruto	721.242.294	0,30
Ferro-ligas	558.191.557	0,23
Carne de frango congelada, fresca ou refrig., incl. miúdos	492.828.679	0,20
Demais produtos	3.566.713.676	1,47
<b>02 – Estados Unidos</b>	<b>26.700.844.268</b>	<b>11,01</b>
Óleos brutos de petróleo	5.577.677.018	2,30
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	1.943.730.604	0,80
Etanol	1.499.992.537	0,62
Café cru em grão	1.054.549.191	0,43
Aviões	957.716.786	0,39
Pastas químicas de madeira	906.983.989	0,37
Ferro fundido bruto e ferro “spiegel”	905.648.994	0,37
Motores, geradores e transformadores eletr. e suas partes	839.293.285	0,35
Hidrocarbonetos e seus derivados halogenados, etc	656.249.022	0,27
Partes de motores para veículos automóveis	620.350.330	0,26
Demais produtos	11.738.652.512	4,84
<b>03 – Argentina</b>	<b>17.997.706.375</b>	<b>7,42</b>
Automóveis de passageiros	3.079.574.508	1,27
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	2.021.168.144	0,83
Veículos de carga	1.044.681.611	0,43
Minérios de ferro e seus concentrados	768.816.788	0,32
Motores para veículos automóveis	487.729.985	0,20
Polímeros de etileno, propileno e estireno	471.762.682	0,19
Tratores	446.867.051	0,18
Produtos laminados planos de ferro ou aços	392.426.118	0,16
Energia elétrica	323.601.696	0,13
Pneumáticos	289.087.924	0,12
Demais produtos	8.671.269.868	3,57
<b>04 – Holanda</b>	<b>15.040.703.654</b>	<b>6,20</b>
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	1.967.613.290	0,81
Óleos combustíveis	1.713.450.906	0,71
Minérios de ferro e seus concentrados	1.358.561.644	0,56
Pastas químicas de madeira	982.722.958	0,41
Óleos brutos de petróleo	796.842.507	0,33
Plataformas de perfuração ou de exploração, dragas, etc	786.661.083	0,32

Tubos flexíveis de ferro ou aço	776.107.644	0,32
Ferro-ligas	685.863.461	0,28
Soja mesmo triturada	550.153.516	0,23
Suco de laranja não congelado	389.589.759	0,16
Demais produtos	5.033.136.886	2,07
<b>05 – Japão</b>	<b>7.955.713.348</b>	<b>3,28</b>
Minérios de ferro e seus concentrados	2.979.532.175	1,23
Carne de frango congelada, fresca ou refrig. Incl. miúdos	971.111.662	0,40
Milho em grãos	814.676.503	0,34
Café cru em grão	560.804.541	0,23
Alumínio em bruto	432.148.584	0,18
Ferro-ligas	360.741.904	0,15
Soja mesmo triturada	297.345.757	0,12
Suco de laranja congelado	127.892.762	0,05
Pastas químicas de madeira	119.794.496	0,05
Compostos de funções nitrogenadas	101.296.407	0,04
Demais produtos	1.190.368.557	0,49
<b>06 – Alemamha</b>	<b>7.277.061.407</b>	<b>3,00</b>
Café cru em grão	1.121.453.753	0,46
Minério de ferro e seus concentrados	915.671.141	0,38
Farelo de resíduos da extração de óleo de soja	779.864.539	0,32
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	402.799.983	0,17
Minérios de cobre e seus concentrados	344.608.525	0,14
Aviões	305.257.175	0,13
Partes de motores para veículos automóveis	284.935.623	0,12
Soja mesmo triturada	284.638.122	0,12
Bombas, compressores, ventiladores, etc e suas partes	169.901.515	0,07
Fumo em folhas e desperdícios	162.812.660	0,07
Demais produtos	2.505.138.371	1,03
<b>07 – Índia</b>	<b>5.576.930.397</b>	<b>2,30</b>
Óleos brutos de petróleo	3.431.955.918	1,41
Açúcar de cana, em bruto	498.457.149	0,21
Óleo de soja em bruto	363.933.393	0,15
Minérios de cobre e seus concentrados	360.425.318	0,15
Aviões	183.704.786	0,08
Produtos laminados planos de ferro ou aços	84.081.699	0,03
Desperdícios e resíduos de ferro ou aço	83.021.790	0,03
Minérios de ferro e seus concentrados	46.840.341	0,02
Amianto	44.454.342	0,02
Ferro-ligas	31.977.030	0,01
Demais produtos	448.078.631	0,18
<b>08 – Venezuela</b>	<b>5.056.025.298</b>	<b>2,08</b>
Bovinos vivos	460.707.631	0,19
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	448.096.315	0,18
Açúcar de cana, em bruto	285.740.932	0,12
Carne de frango congelada, fresca ou refrig. incl. miúdos	205.705.722	0,08
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	203.828.950	0,08
Medicamentos para medicina humana e veterinária	176.832.744	0,07

Aquecedor, secador ou trocador de calor, partes e peças	168.191.113	0,07
Pneumáticos	145.044.342	0,06
Máquinas e aparelhos p/ fabr. de pasta celulósica e papel	140.439.339	0,06
Preparações para elaboração de bebidas	122.679.788	0,05
Demais produtos	2.698.758.422	1,11
<b>09 – Chile</b>	<b>4.602.202.699</b>	<b>1,90</b>
Óleos brutos de petróleo	1.071.566.664	0,44
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	376.940.912	0,16
Chassis com motor e carroçarias para veículos automóveis	268.338.003	0,11
Veículos de carga	199.272.549	0,08
Produtos laminados planos de ferro ou aço	148.893.503	0,06
Máquinas e aparelhos p/ terraplanagem, perfuração, etc.	125.488.396	0,05
Tratores	119.941.940	0,05
Ônibus e outros veículos com capacidade >= 10 pessoas	117.023.111	0,05
Polímeros de etileno, propileno e estireno	108.730.469	0,04
Papel e cartão para escrita, impressão ou fins gráficos	87.593.410	0,04
Demais produtos	1.978.413.742	0,82
<b>10 – Itália</b>	<b>4.580.695.491</b>	<b>1,89</b>
Minérios de ferro e seus concentrados	1.077.367.085	0,44
Café cru em grão	606.756.502	0,25
Pastas químicas de madeira	444.434.389	0,18
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	428.468.840	0,18
Aviões	395.938.857	0,16
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	268.869.440	0,11
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	172.752.170	0,07
Partes de motores para veículos automóveis	90.587.496	0,04
Bombas, compressores, ventiladores, etc e suas partes	75.152.199	0,03
Soja, mesmo triturada	73.643.520	0,03
Demais produtos	946.724.993	0,39

Fonte: Secex – Janeiro/Dezembro 2012

## 2. Privilégio ao Multilateralismo

O Brasil sempre privilegiou a esfera multilateral como principal foro de negociações. Na visão brasileira, as negociações internacionais ofereciam melhores condições para os países em desenvolvimento coordenarem suas posições, fortalecendo seu posicionamento em face das pressões exercidas pelos países desenvolvidos.

Enquanto as negociações bilaterais do tipo norte-sul garantiriam aos países como o Brasil pouca força para impor seus interesses, o que resultaria em um acordo no qual haveria um desequilíbrio em prol do norte, nas negociações multilaterais, os países em desenvolvimento, em maior número, encontravam-se em uma melhor posição negociadora, que lhes permitiria atingir resultados mais substantivos nas áreas de seus interesses<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> LAFER, Celso. “Brasil: dilemas e desafios da política externa”, *Revista do Instituto de Estudos Avançados da USP*, n. 39, 2000, p. 265

Em razão desse posicionamento, o Brasil pouco investiu na negociação de APCs durante as décadas de 1990 e 2000. O governo brasileiro optou por privilegiar as negociações da Rodada Doha, o que foi feito por meio de uma importante coordenação do G-20 Agrícola, coordenado por Brasil e Índia, pela posição conciliadora adotada pelo país nas negociações e pela grande contribuição das propostas brasileiras ao Pacote Lamy, apresentado em 2008. Diante dessa estratégia, as negociações preferenciais foram relegadas a um segundo plano

Entretanto a estratégia brasileira foi prejudicada pelo impasse da Rodada Doha. Com o fracasso das negociações e a clara preferência de grandes economias, especialmente União Européia e Estados Unidos, pelos APCs como principal fonte regulatória do comércio internacional, os esforços brasileiros promovidos nas negociações da OMC dificilmente trarão avanços significativos.

Em contrapartida, ao privilegiar o sistema multilateral em detrimento dos APCs, o Brasil encontra-se, atualmente, distante de outras economias relevantes tanto pelo pequeno número de acordos do qual o Brasil é parte, quanto ao que tange a elaboração de um modelo de acordo com as regras de interesse brasileiro, o que pode implicar em impactos importantes para as exportações brasileiras nesse novo cenário de regulação do comércio internacional por meio dos APCs.

Apesar do pequeno número de APCs assinados pelo Brasil, pode-se identificar dois vetores de integração: um regional e um extra-regional.

### **3. A integração regional**

A prioridade da Política de Comércio Internacional do Brasil tem sido a integração regional, que vem obtendo alguns avanços.

#### *a) Mercosul*

O principal projeto de integração comercial brasileira, nas últimas décadas, foi a criação e consolidação do Mercosul. O bloco, criado pelo Tratado de Assunção, em 1991, pretendia ser um projeto ambicioso de estabelecimento de um mercado comum.

Ademais, o Mercosul previa no artigo 20º do Tratado de Assunção que a adesão ao bloco estaria aberta a todos os países membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), o que demonstra a intenção inicial do bloco em expandir o processo de integração para além da Bacia do Prata.

Em seus primeiros anos, o Mercosul obteve relevante sucesso: as exportações intrabloco aumentaram substancialmente, Bolívia, Chile e Venezuela tornaram-se membros associados com intenção de futuramente integrar o bloco e uma tarifa externa comum (TEC) foi instituída, transformando o Mercosul em uma união aduaneira.

Entretanto, já no final da década de 1990 o Mercosul passou a enfrentar uma série de crises: a desvalorização da moeda brasileira, em conjunto com a crise Argentina de 2001 resultaram em um ambiente pouco propício à negociações e concessões, dificultando o desenvolvimento do processo de integração.

Uma série de atrasos no cronograma de liberalização do comércio intrabloco, a manutenção de uma série de exceções à TEC, a imposição de barreiras ao comércio como licenças não automáticas de importação, a não internalização dos compromissos negociados, entre outros fatores, contribuíram para a crise na integração do cone sul.

Nesse cenário, e considerando a ascensão da China, a participação das exportações intrabloco perdeu importância relativa. No caso do Brasil, por exemplo, as exportações para os demais membros do bloco passaram de 17% do total de exportações brasileiras, obtidos em 1997 e 1998, para apenas 9,4% em 2012<sup>13</sup>.

### Exportações e Importações Brasileiras

Ano	Exportações			Importações		
	Geral	Mercosul		Geral	Mercosul	
	US\$ FOB	US\$ FOB	Participação no total (%)	US\$ FOB	US\$ FOB	Participação no total (%)
1990	31.413.756.040	1.320.244.279	4,20	20.661.362.039	2.311.826.777	11,19
1992	35.792.985.844	4.097.469.283	11,45	20.554.091.051	2.228.563.468	10,84
1994	43.545.148.862	5.921.475.981	13,60	33.078.690.132	4.583.270.397	13,86
1996	47.746.728.158	7.305.281.948	15,30	53.345.767.156	8.301.547.326	15,56
1998	51.139.861.545	8.878.233.843	17,36	57.763.475.974	9.416.203.081	16,30
2000	55.118.919.865	7.739.599.181	14,04	55.850.663.138	7.796.208.525	13,96
2002	60.438.653.035	3.318.675.277	5,49	47.242.654.199	5.611.720.224	11,88
2004	96.677.498.766	8.934.901.994	9,24	62.835.615.629	6.390.492.978	10,17
2006	137.807.469.531	13.985.828.343	10,15	91.350.840.805	8.967.386.709	9,82
2008	197.942.442.909	21.737.308.031	10,98	172.984.767.614	14.934.111.721	8,63
2010	201.915.285.335	22.601.500.959	11,19	181.768.427.438	16.620.151.158	9,14
2012	242.579.775.763	22.801.529.665	9,40	223.149.130.318	19.250.590.513	8,63

Fonte: Secex

A situação atual do Mercosul é sensível: o projeto ambicioso de um mercado comum está longe de ser atingido. O livre comércio intrabloco não se dá de maneira completa, em razão das barreiras mantidas pelos membros, tais como exceções às preferências tarifárias outorgadas e licenças não automáticas de importação. Como exemplo, tem-se a recente disputa entre Brasil e Argentina, na qual a Argentina impôs barreiras à importação de têxteis, calçados, máquinas e alimentos brasileiros e o Brasil, em retaliação, retardou a emissão de licenças de importação para automóveis argentinos<sup>14</sup>.

Os efeitos das barreiras impostas foram refletidos nos resultados da balança comercial de 2012. Segundo dados da Secex, enquanto as exportações gerais brasileiras caíram 5,3% em 2012, as vendas ao país vizinho tiveram queda de 20,8%. Vale frisar que do total de produtos manufaturados vendidos pelo Brasil ao exterior 18,1% vão para os argentinos, intensificando o efeito negativo da queda nas exportações ao vizinho.

<sup>13</sup> Fonte: Secex. Cabe apontar que a Venezuela acedeu ao bloco em 2012, o que deve influenciar de forma positiva a participação das exportações brasileiras ao Mercosul.

<sup>14</sup> O Estado de São Paulo, "Brasil atrasa importação de carro argentino", 25 de junho de 2012 (disponível em <http://economia.estadao.com.br/noticias/economia,brasil-atrasa-importacao-de-carro-argentino,117211,0.htm>)

Esses fatores dificultam a liberalização comercial e o aumento dos fluxos de comércio na região. A entrada da Venezuela pode trazer avanços ao volume dos fluxos de comércio do bloco. Entretanto, as condições que precederam a acessão do país – após a suspensão do Paraguai – podem trazer dificuldades à sua plena integração ao Mercosul.

Apesar das dificuldades enfrentadas, o bloco ainda é de grande relevância para as exportações brasileiras, a Argentina figurando como um dos principais parceiros comerciais do Brasil, tanto nas importações quanto exportações. Desse modo, é essencial envidar esforços políticos e econômicos para superar as crises que acompanham o bloco ao longo da última década, permitindo a liberalização comercial e o aprofundamento da integração regional.

#### *b) ACEs*

Tanto o Brasil quanto o Mercosul estão inseridos no âmbito da ALADI, que visa promover a integração econômica de toda a América Latina. Nesse contexto, o Mercosul é apenas parte do processo de integração, que seria promovido paulatinamente, através da celebração de uma série de acordos de cooperação econômica (ACE) entre os países da região.

O próprio Mercosul foi subscrito na ALADI como o ACE n. 18 e outros acordos foram celebrados entre os membros do bloco e outros países da região, a fim de aprofundar a integração econômica regional. Cabe apontar que, em razão do status de união aduaneira do bloco, nos termos da Decisão do Conselho do Mercado Comum n. 32/2000, os Estados integrantes do Mercosul deverão negociar de forma conjunta acordos comerciais que impliquem na outorga de preferências tarifárias.

Nesse sentido, a negociação de novos APCs que incluam preferências tarifárias, objeto de análise nesse estudo, devem ter sob perspectiva o fator Mercosul e os interesses de seus membros. Atualmente estão em vigor os seguintes ACEs assinados pelo Brasil:

#### **ACEs do Brasil**

<b>Acordo</b>	<b>Data de Assinatura</b>	<b>Data de Entrada em Vigor</b>
ACE n. 35 – Mercosul - Chile	25.06.1996	01.10.1996
ACE n. 36 – Mercosul - Bolívia	17.12.1996	28.02.1996
ACE n. 38 – Brasil - Guiana	26.06.2001	31.05.2004
ACE n. 41 – Brasil - Suriname (apenas arroz)	31.04.2004	24.10.2005
ACE n. 54 – Mercosul - México	05.07.2002	28.02.2003 (para o Brasil)
ACE n. 55 – Mercosul - México (setor automotivo)	27.09.2002	01.03.2003
ACE n. 58 – Mercosul - Peru	30.11.2005	01.01.2006
ACE n. 59 – Mercosul - Colômbia, Equador e Venezuela	18.10.2004	02.02.2005
ACE n. 62 – Mercosul - Cuba	21.07.2006	28.07.2007

Fonte: SECEX – Departamento de Negociações Internacionais

De maneira geral, os acordos prevêem uma ampla margem de preferências tarifárias a ser outorgada às partes a um número significativo de produtos, concedendo ao Brasil maior acesso a mercado para as suas exportações. A Tabela abaixo apresenta os dados referentes à média tarifária enfrentada pelas exportações brasileiras nos mercados sul-americanos, a margem de preferência obtida em relação à média das tarifas normalmente aplicadas e o número de setores abrangidos pela preferência.

### Preferências tarifárias às exportações do Brasil

	Alíquota média simples (%)	Margem de Preferência Média* (%)	Número de Setores**
<b>Argentina</b>	0,01	100	92
<b>Bolívia</b>	0,11	97,29	88
<b>Chile</b>	0,19	99,91	93
<b>Colômbia</b>	2,10	76,51	89
<b>Equador</b>	5,34	53,58	71
<b>Paraguai</b>	0,18	99,09	92
<b>Peru</b>	1,47	58,47	80
<b>Uruguai</b>	0,16	99,14***	95***
<b>Venezuela</b>	3,92	-	-

Dados de 2010  
 \*Diferença percentual entre a tarifa aplicada ao Brasil e a tarifa da Nação Mais Favorecida (NMF), média simples  
 \*\* Sistema Harmonizado (SH), 2 dígitos  
 \*\*\*Dados de 2005

Fonte: BAUMANN, Renato; CERATTI, Rubens, “A política comercial dos BRICS e seu entorno e efeitos para o Brasil”, *IPEA – Texto para Discussão 1745*, junho de 2012

É importante ressaltar que o quadro apresenta médias simples, que podem ocultar uma maior proteção conferida a determinados setores sensíveis em cada país, dificultando o acesso a mercado de certas indústrias brasileiras. Ainda assim, o quadro aponta que o Brasil dispõe de uma margem de preferência bastante ampla para os mercados sul-americanos, o que lhe permitiria uma vantagem competitiva em face de outros países para os quais é aplicada a tarifa NMF. Esse acesso é relevante especialmente em razão da importância dos mercados da América Latina para a pauta exportadora brasileira.

## Volume de Comércio entre Brasil e países parte de ACEs com o Mercosul

País	Exportações		Importações	
	US\$ FOB	Participação no total (%)	US\$ FOB	Participação no total (%)
Bolívia	1.472.916.695	0,61	3.431.044.276	1,54
Chile	4.602.202.699	1,90	4.164.608.910	1,87
Colômbia	2.834.522.131	1,17	1.267.096.005	0,57
Cuba	568.126.174	0,23	93.512.936	1,89
Equador	898.591.182	0,37	133.026.878	0,06
México	4.003.013.124	1,65	6.075.066.118	2,72
Peru	2.415.202.868	1,00	1.287.505.200	0,58
Venezuela	5.056.025.298	2,08	996.791.794	0,45

Fonte: Secex, 2012

Em relação ao quadro regulatório presente nesses ACEs, não se percebe inovações frente às regras contidas nos acordos da OMC, com referência aos temas clássicos, nem a abordagem de novos temas. Ademais, apenas o acordo com o Chile prevê uma liberalização de serviços<sup>15</sup>.

### 4. Integração extra-regional

O segundo vetor de integração ultrapassa as fronteiras da América do Sul, mas mantém-se focado, prioritariamente, nas relações sul-sul. Esse segundo movimento de integração intensificou-se apenas na década de 2000 e se dá de maneira bastante lenta.

Nesse sentido, o Brasil, em conjunto com o Mercosul, é signatário de cinco APCs, dos quais apenas dois estão em vigor:

#### APCs do Mercosul

Acordo	Data de Assinatura	Data de Entrada em Vigor
Mercosul – Índia	25.01.2004	01.06.2009
Mercosul – Israel	18.12.2007	39.04.2010
Mercosul – SACU*	03.04.2009	-
Mercosul – Egito	02.08.2010	-
Mercosul – Palestina	20.12.2011	-

\*União Aduaneira do Sul da África (África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia)

Fonte: Mercosul

A quantidade de linhas tarifárias abrangidas pelos acordos varia amplamente. Enquanto o acordo com a Índia prevê preferências tarifárias em cerca de 450 linhas tarifárias (SH – 8 dígitos) para cada parte, com reduções de 20% nas tarifas NMF, o acordo com Israel

<sup>15</sup> Os acordos com Bolívia; Colômbia, Equador e Venezuela, Israel e Egito (apresentados abaixo) prevêem apenas a negociação de uma liberalização do comércio de serviços a ser promovida no futuro.

abrange eliminação das tarifas por Israel em cerca de oito mil linhas e em cerca de 9.400 linhas pelos membros do Mercosul.

A participação desses países na pauta exportadora brasileira é variável. Enquanto Índia e Egito têm uma participação relevante, Israel e Palestina representam um percentual ínfimo das exportações do Brasil.

### **Volume de Comércio entre Brasil e países parte dos APCs com o Mercosul**

País	Exportações		Importações	
	US\$ FOB	Participação no total (%)	US\$ FOB	Participação no total (%)
Egito	2.711.858.469	1,12	251.416.679	0,11
Índia	5.576.930.397	2,30	5.042.842.814	2,26
Israel	376.063.459	0,16	1.143.543.923	0,51
Palestina	22.479.493	0,01	87.644	-
SACU	1.792.960.861	0,74	852.462.301	0,38

Fonte: Secex, 2012

Assim como os ACEs, as regras desses acordos sobre o comércio de bens também se mostram pouco elaboradas. Em grande parte dos casos, os acordos apresentam regras sobre medidas de defesa comercial, barreiras técnicas e barreiras sanitárias e fitossanitárias que apenas invocam e retomam o disposto nos acordos da OMC, sem propor nenhuma inovação<sup>16</sup>.

Em temas como propriedade intelectual, compras governamentais e os chamados novos temas, quais sejam: concorrência, meio ambiente, cláusulas sociais e investimentos; a regulação dos acordos do Mercosul é quase inexistente, havendo, quando muito, apenas cláusulas estabelecendo a cooperação entre as partes em algumas dessas áreas.

Além dos acordos assinados, alguns outros projetos de APCs foram lançados, alguns dentre os quais as negociações permanecem em andamento e outros que não apresentaram nenhum avanço recente:

<sup>16</sup> À exceção de cláusulas de salvaguardas especiais, que se diferenciam das salvaguardas gerais previstas pela OMC, mas são bastante comuns nos APCs e são encontradas nos acordos com Bolívia, Chile, Israel, Palestina, SACU, Índia, Peru, Cuba e Colômbia, Equador e Venezuela.

## APCs em negociação

Acordo	Status
Marrocos	Acordo-Quadro prevendo a negociação de uma zona de livre comércio assinado em 2004
Conselho de Cooperação do Golfo – CCG*	Acordo-Quadro prevendo a negociação de uma zona de livre comércio assinado em 2005, última reunião de negociação em 2012
SACU e Índia	Negociação de um APC baseado nos acordos já existentes
Sistema de Integração Centro-Americana – SICA**	Projeto lançado em 2004, realização de reuniões exploratórias até 2010
Paquistão	Acordo-Quadro prevendo a negociação de uma zona de livre comércio assinado em 2006
Jordânia	Acordo-Quadro prevendo a negociação de uma zona de livre comércio assinado em 2008
Turquia	Acordo-Quadro prevendo a negociação de uma zona de livre comércio assinado em 2010
União Européia	Relançamento das negociações em 2010, consulta pública pela Secex em 2012 para atualização do posicionamento do setor privado brasileiro (Circular Secex n.44/12)***
Canadá	Abertura de consultas pela Secex, em 2012, sobre eventual lançamento de negociações (Circular Secex n.45/12).
*Omã, Emirados Árabes Unidos, Arábia Saudita, Qatar, Bahrein e Kuwait **Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Panamá. *** As negociações para a negociação de um APC com a União Européia foram lançadas em 1994 e interrompidas em 2004.	

Fonte: Ministério das Relações Exteriores

Percebe-se pelo conjunto de acordos assinados e em negociação a preferência pela integração sul-sul, apenas Israel, UE e Canadá constando como exceções.

Novamente, a importância dos parceiros comerciais com os quais o Brasil negocia novos acordos varia bastante. Enquanto a União Europeia figura como uma das principais importadoras de produtos brasileiros, países como Jordânia e Paquistão têm pequena relevância para o comércio exterior do país.

## Volume de Comércio entre Brasil e países parte dos APCs em negociação

País	Exportação		Importação	
	Volume (US\$)	Participação (%)	Volume (US\$)	Participação (%)
Marrocos	872.306.154	0,36	1.281.171.583	0,57
Conselho de Cooperação do Golfo – CCG	7.630.448.591	3,15	5.247.439.709	2,35
Sistema de Integração Centro-Americana - SICA	1.450.388.863	0,60	562.072.694	0,25
Paquistão	192.875.684	0,08	92.331.983	0,04
Jordânia	215.640.783	0,09	1.933.138	---
Turquia	1.207.133.102	0,50	964.114.176	0,43
UE	48.859.641.610	20,14	47.661.649.903	21,36
Canadá	3.079.926.642	1,27	3.072.137.103	1,38

Fonte: Secex, 2012

### 5. A inserção comercial do Brasil

A partir desse cenário, a posição que o Brasil ocupa atualmente no comércio internacional é preocupante. A estratégia multilateral dá sinais de exaustão, a integração no âmbito do Mercosul se mostra cambaleante e o conjunto de países com os quais foram celebrados APCs ainda representa uma parcela pequena do total das exportações brasileiras. Especialmente no que tange à integração extra-regional, a inserção comercial brasileira por meio de APCs ainda é bastante restrita. Ademais, os acordos, à exceção do acordo com o Chile, abrangem unicamente a liberalização do comércio de bens, o comércio de serviços não sendo objeto de preferências.

Os acordos celebrados pelo Brasil também se mostram pouco ambiciosos no que concerne a elaboração de um quadro regulatório do comércio mais avançado que busque desenvolver as regras multilaterais já existentes. Estas, no cenário de impasse da Rodada Doha, correm o risco de tornarem-se insuficientes para atender às necessidades do comércio internacional no século XXI.

Em um discurso à Câmara de Deputados, o Ministro das Relações Exteriores, Antônio Patriota, afirmou a necessidade de o Brasil firmar novos APCs a fim de garantir o acesso a mercados estrangeiros<sup>17</sup>. A mudança de posicionamento é bem vinda. É fundamental que o país modifique sua política de comércio exterior a fim de adaptar-se ao cenário que se desenhou a partir de meados dos anos 2000, com a estagnação da Rodada Doha e a proliferação de APCs, privilegiando essa última fonte de regras e garantindo seu acesso a mercados, tanto por meio de preferências tarifárias quanto pela negociação de regras de comércio internacionais favoráveis aos interesses brasileiros.

<sup>17</sup> O Estado de São Paulo, *Em busca dos acordos perdidos*, 20 de setembro de 2012 (disponível em: <http://www.estadao.com.br/noticias/impreso.em-busca-dos-acordos-perdidos-,933084,0.htm>)

### III. Os efeitos da proliferação de APCs para o Brasil

Como visto, o foro privilegiado de produção e expansão do marco regulatório incidente sobre o comércio internacional, além da negociação relativa a acesso a mercados, tem cada vez mais se concentrado em negociações bilaterais, regionais e multipartes. À medida que o foco afasta-se do plano multilateral, foro tradicionalmente privilegiado pela política comercial brasileira, quais seriam os desafios e potenciais impactos para a inserção internacional dos produtos brasileiros? A resposta passa pela análise de três fatores distintos, porém interdependentes: acesso a mercados; marcos regulatórios; e cadeias globais de valor.

#### 1. Acesso a mercados

##### *a. A questão tarifária – o mercado latino-americano ameaçado*

Já foi visto que o Brasil, por meio do Mercosul, privilegiou a negociação de APCs com países membros da ALADI, garantindo importante acesso preferencial ao crescente mercado latino-americano. Segundo relatório do Fundo Monetário Internacional (FMI), os países da América Latina apresentaram crescimento médio anual do PIB de 4,5% e 3,0% em 2011 e 2012, enquanto os países desenvolvidos cresceram apenas 1,6% e 1,3% no mesmo período<sup>18</sup>. Ainda segundo essa fonte, a perspectiva é de que os países latino-americanos continuem a crescer bem acima da média das economias avançadas nos próximos anos.

#### Crescimento Anual do PIB 2011-2014

Crescimento do PIB %/ano	2011	2012	2013*	2014*
<b>Crescimento Global</b>	<b>3.9</b>	<b>3.2</b>	<b>3.5</b>	<b>4.1</b>
<b>Países desenvolvidos</b>	<b>1.6</b>	<b>1.3</b>	<b>1.4</b>	<b>2.2</b>
EUA	1.8	2.3	2.0	3.0
Zona do Euro	1.4	-0.4	-0.2	1.0
<b>Economias Emergentes e Países em Desenvolvimento</b>	<b>6.3</b>	<b>5.1</b>	<b>5.5</b>	<b>5.9</b>
América Latina e Caribe	4.5	3.0	3.6	3.9

Fonte: FMI, 2013 / \*Projeções

Isso significa grande oportunidade para a inserção comercial brasileira uma vez que esses países ainda apresentam mercados consumidores internos com grande potencial de expansão à medida que se desenvolvam. De fato, a América Latina já figura como parceira regional importante para o comércio brasileiro: segundo dados da Secex, cerca de 19% do total das exportações brasileiras em 2012 tiveram como destino os países da América Latina.

<sup>18</sup> Vide, FMI, *World Economic Outlook 2012*, atualizado em janeiro de 2013, disponível em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/01/>.

Se forem consideradas as exportações totais, a Ásia, maior parceira regional enquanto destino de 31% das exportações brasileiras, e a União Europeia, segundo maior destino com 20%, seriam mercados prioritários das exportações brasileiras. No entanto, a análise da pauta exportadora do Brasil demonstra a real importância dos mercados latino-americanos. Em 2012, os países da ALADI absorveram cerca de 42% das exportações de bens manufaturados brasileiros, enquanto UE e Ásia apenas 19% e 9% respectivamente. Em contraste, a Ásia foi o destino de cerca de 50% das exportações de produtos básicos brasileiros, enquanto UE foi destino de 21% e os países da ALADI apenas 5%.

### Principais Destinos das Exportações Brasileiras por Região/Produto 2012

Destino Exp. Regiões (%)	Part. Exp. Total	Part. Exp. Básicos	Part. Exp. Semi	Part. Exp. Manufaturados
Ásia	31	49,4	33,6	<b>8,9</b>
União Europeia	20,1	21,5	20,8	<b>19,3</b>
Aladi	18,6	5,0	5,5	<b>41,3</b>

Fonte: Secex, 2012

Verifica-se, assim, a dimensão estratégica do mercado latino-americano para a pauta de exportação, especialmente se considerarmos o atual momento delicado por que passa a produção industrial nacional. O Brasil, de 2003 a 2012 - período considerado de consolidação do processo de integração comercial latino-americana - aumentou em 220% a exportação de bens manufaturados aos países da ALADI, ao passo que para outros países as exportações dos mesmos bens aumentou 86%. São mercados complementares ao brasileiro, onde os produtos industrializados brasileiros encontram grande aceitação. Nesse sentido, a estratégia de privilegiar o acesso preferencial a esses mercados, ainda que apenas em sua dimensão tarifária, faz sentido.

## Países da América Latina aos quais o Brasil tem acesso preferencial de comércio



Fonte: CCGI

Vale frisar que os países em desenvolvimento tendem a apresentar tarifas NMF aplicadas<sup>19</sup> em níveis superiores aos encontrados em mercados desenvolvidos, aumentando a relevância e impacto da preferência tarifária recebida pelos produtos brasileiros. Com efeito, as tarifas NMF médias aplicadas pelos países da América Latina e Caribe foram, em 2010, de 8%<sup>20</sup>. Em comparação, as tarifas NMF médias aplicadas pelos países de renda alta (*high income countries*) foram de 2,67%.

Apesar de ter construído e efetivamente explorado esse importante mercado ao longo dos últimos anos a proliferação de APCs ameaça minar a preferência tarifária conquistada pelo Brasil. Diversos movimentos de integração comercial regional e extra regional vêm sendo desenvolvidos pelos parceiros latino-americanos do Brasil.

Chile, Colômbia, Peru e México vêm negociando um volume expressivo de APCs, seguindo uma política de comércio externo pautada na abertura de seus mercados

<sup>19</sup> Tarifas aplicadas NMF (Nação Mais Favorecida) são aquelas aplicadas pelos países membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) a outros países membros da OMC de maneira uniforme. Nesse sentido, os países, em princípio, aplicam as mesmas tarifas de importação a todos os outros membros da Organização.

<sup>20</sup> As médias tarifárias são ponderadas pelo comércio e contam com tarifas específicas sob a forma de tarifas ad-valorem equivalentes (AVE). Dados do *World Trade Bank Database*, do Banco Mundial, disponível em <http://data.worldbank.org>.

internos em contrapartida ao acesso privilegiado a terceiros mercados<sup>21</sup>. Nesse sentido, negociaram preferências tarifárias não apenas com grandes economias desenvolvidas, como EUA, UE, Japão e Canadá, mas também com economias emergentes dinâmicas como China, Coreia do Sul, Índia e Turquia.

Não por acaso, esses quatro países latino-americanos deram início em 2012 ao processo de integração chamado de Aliança para o Pacífico, como o objetivo de criar uma área de livre comércio entre seus integrantes<sup>22</sup>. Para além da liberalização do comércio intra-bloco, a Aliança pretende posicionar-se como alternativa liberal de integração regional na América Latina, criando laços comerciais e de investimentos com o continente asiático e abrindo-se para o pacífico. Nesses termos, seria uma alternativa ao processo recalcitrante de liberalização do Mercosul<sup>23</sup>. Vale frisar que, com a exceção da Colômbia, os países membros da Aliança participam também das negociações para a formação do TPP.

O recente sucesso econômico vivenciado por esses países vem estimulando outros países latino-americanos a seguirem o modelo. O Equador já negocia atualmente 15 APCs e Uruguai, em julho de 2012, e Paraguai, em janeiro de 2013, requisitaram ingresso como membros observadores na Aliança do Pacífico<sup>24</sup>. Para tornar-se membro pleno, o país deve ter acordos comerciais com todos os membros da Aliança. Panamá e Costa Rica estão em fase final de negociação de acordos comerciais com os membros faltantes e a expectativa é que ingressem no bloco até o fim de 2013. No mesmo sentido, Canadá, que já conta com APCs com todos os membros da Aliança, requisitou acessão como membro pleno. Japão, Guatemala, Espanha, Austrália e Nova Zelândia são membros observadores.

---

<sup>21</sup> Boa parte desses acordos é recente – a partir da segunda metade da primeira década do século XXI – e seu efeito sobre a competitividade das exportações brasileiras apenas começará a ser sentida nos próximos anos. Exemplo é o acordo de livre comércio firmado pela UE com Peru e Colômbia que entrou em vigor em março de 2013.

<sup>22</sup> Prevê-se, ainda para 2013, a liberalização de 90% das linhas tarifárias no comércio entre os países. Vide Valor Econômico, “Aliança para o Pacífico surge em abril de olho nos mercados asiáticos”, 05.02.2013.

<sup>23</sup> Vide ICTSD, “A Aliança do Pacífico: tensões entre projetos de integração na América Latina”, *Pontes*, vol. 8, número 5, agosto de 2012 (disponível em <http://ictsd.org/i/news/pontes/142093/>)

<sup>24</sup> O Uruguai já foi aceito enquanto membro observador e tudo indica que o Paraguai o será na próxima reunião do bloco, em maio de 2013. Vide Crônica, “Estudiará Alianza del Pacífico ingreso de Paraguay como observador”, de 23.02.2013 (disponível em <http://www.cronica.com.mx/notas/2013/732981.html>).

### APCs firmados e em negociação pelos países da AL – países selecionados

	Chile	Colômbia	Equador	México	Peru	Bolívia	Venezuela
Austrália							
Canadá							
Chile	-						
China							
Cingapura							
Colômbia		-					
Coréia do Sul		*					
EFTA							
EUA							
Índia							
Japão							
Malásia							
México				-			
Nova Zelândia					-		
Peru							
Turquia							
Tailândia							
UE							
Vietnam							
<b>Aliança Pacífico</b>							
<b>TPP</b>							
<b>Firmado</b>	Fontes: Sítios virtuais dos ministérios e secretarias de comércio exterior dos países selecionados / elaboração CCGI / *ratificação pendente						
<b>Em negociação</b>							

Essas negociações contrapõem-se às preferências concedidas ao Brasil, sobretudo ao analisarmos o perfil exportador dos países envolvidos e a competição com produtos brasileiros. Vale frisar que os países ilustrados no quadro acima correspondem ao destino de 40% do total das exportações de bens manufaturados brasileiros para a América Latina. A perda de preferência nesses mercados pode ter impactos importantes para a inserção dos produtos manufaturados brasileiros que já vêm encontrando dificuldade para competir no mercado internacional.

## Exportação brasileira 2012 (US\$ F.O.B milhões) e participação do total (%)

	Volume de manufaturados exportados	Volume total de exportações	Participação do total de exportações	Participação do total de manufaturados (%)	Participação do total de manufaturados para a AL (%)
Bolívia	1.426	1.472	0,61%	1,57%	3,53%
Chile	2.943	4.602	1,90%	3,24%	7,29%
Colômbia	2.473	2.834	1,17%	2,73%	6,12%
Equador	771	898	0,37%	0,85%	1,91%
México	3.315	4.003	1,65%	3,65%	8,21%
Peru	2.032	2.415	1,00%	2,24%	5,03%
Venezuela	3.284	5.056	2,08%	3,62%	8,13%
Total	16.244	21.280	8,77%	17,91%	40,23%

Fonte: Secex

Os processos de integração regional via APCs, nos mesmos moldes do que ocorre no caso latino-americano, levam à diminuição de barreiras tarifárias entre os parceiros membros desses acordos. Apesar da discussão mais sistêmica sobre os ganhos ou entraves potenciais ao longo processo global de liberalização comercial<sup>25</sup>, é fato de que a proliferação de acordos comerciais, ao menos no curto e no médio prazo, afeta o acesso a mercados para produtos brasileiros. Como demonstra Baumann no caso dos BRICS, mas que serve de exemplo, “*a intensificação do processo de regionalização comercial dos demais BRICS tem tido implicações para os produtos brasileiros, que são sujeitos a tarifas mais elevadas do que as praticadas entre os países da Ásia, da África e da Europa Oriental*”<sup>26</sup>.

### *b. Barreiras não-tarifárias: o novo cerne da negociação internacional comercial*

Apesar da ameaça que a proliferação de APCs impõe sobre as preferências tarifárias conquistadas pelo Brasil, outra dimensão presente nos acordos comerciais de última geração representa atualmente potencial ainda maior de ruptura e acesso preferencial. Trata-se das barreiras não tarifárias (ou regulatórias) ao comércio.

Com as seguidas rodadas multilaterais de negociação, além das reduções unilaterais, atualmente as tarifas de importação encontram-se em níveis muito menores do que quando o GATT fora negociado. Segundo dados do Banco Mundial, as tarifas médias mundiais ponderadas pelo comércio eram de 3,83% em 2010<sup>27</sup>. Em contrapartida, a intensificação dos fluxos de comércio mundiais, a célere evolução tecnológica e

<sup>25</sup> A discussão é longa no meio acadêmico e envolve a percepção se APCs seriam um impedimento (*stumbling blocks*) ou um incentivo (*building blocks*) à liberalização do comércio internacional no âmbito multilateral. Para uma revisão da bibliografia no tema, vide BALDWIN, Richard, SEGHEZZA, Elena, “Are trade blocs building or stumbling blocks? New evidence”, WTO, 2007, 17p.

<sup>26</sup> BAUMANN, Renato; CERATTI, Rubens, “A política comercial dos BRICS e seu entorno e efeitos para o Brasil”, IPEA – *Texto para Discussão 1745*, junho de 2012, p. 37

<sup>27</sup> As médias tarifárias são ponderadas pelo comércio e contam com tarifas específicas sob a forma de tarifas ad-valorem equivalentes (AVE). Dados do *World Trade Bank Database*, do Banco Mundial, disponível em <http://data.worldbank.org>

preocupações com questões sanitárias e ambientais, em especial entre consumidores (*consumer awareness*), intensificaram a produção de normas técnicas (TBT na sigla em inglês), sanitárias e fitossanitárias (SPS na sigla em inglês) e regulamentações específicas incidentes sobre o comércio.

Assim, questões regulatórias passam a ter maior peso sobre o acesso a mercados uma vez que cada país passa a desenvolver seus próprios padrões e exigências técnicas, impedindo a entrada de produtos que não estejam em conformidade com suas regulamentações. Estudo preparado pelo Secretariado da OMC em 2012 demonstrou a importância e efeitos dessas medidas sobre o comércio de bens e de serviços, modificando o panorama das negociações internacionais no tema<sup>28</sup>.

As barreiras não-tarifárias estão, nesse sentido, no centro das negociações internacionais comerciais. Há duas perspectivas diferentes sendo adotadas por parceiros comerciais que buscam superar os entraves não-tarifários. De um lado, há a tentativa de buscar a harmonização das regulamentações técnicas e fitossanitárias por meio de padrões e princípios comuns estabelecidos em acordos de comércio. Essa perspectiva é privilegiada pela UE e tem a vantagem de garantir que os consumidores de todos os mercados envolvidos gozem dos mesmos níveis de proteção e sob os mesmos parâmetros. No entanto, a convergência total das regulamentações é praticamente impossível sem que haja algum tipo de imposição regulatória, além da dificuldade em estabelecer mecanismos cruzados de fiscalização.

De outro lado, há iniciativas que buscam o mútuo reconhecimento de padrões nacionais estabelecidos. Privilegiada pelos EUA, esta perspectiva não pressupõe convergência completa de padrões, mas estabelece o reconhecimento mútuo das agências nacionais responsáveis pela concepção, implementação e fiscalização do respeito aos padrões criados. Dessa maneira, uma vez respeitados os padrões estabelecidos no país de produção, os produtos seriam aceitos nos mercados de destino sem a necessidade de serem adaptados aos padrões próprios existentes nesse país.

Um exemplo recente ilustra o potencial impacto de regulamentações distintas sobre o acesso a mercados. A Audi desenvolveu para o mercado europeu um farol inteligente cuja luminosidade adapta-se automaticamente à visibilidade na estrada e à existência ou não de automóveis no sentido contrário. Além da comodidade na direção, o argumento é que o novo farol traria mais segurança ao trânsito dado que evitaria o ofuscamento da visão dos demais motoristas. No entanto, a fabricante terá que adaptar, ou simplesmente abandonar, a nova tecnologia em suas exportações ao mercado americano uma vez que uma regulação existente nos EUA desde 1968 exige que os faróis de automóveis ofereçam duas opções: alto ou baixo. À primeira vista trivial, o problema gera custos significativos para a montadora e a pressão exercida por produtores nacionais pode adiar a modificação de regulamentações como essa<sup>29</sup>.

O tema vem concentrando a preocupação dos agentes públicos e privados envolvidos no comércio internacional de que essas medidas possam ser usadas como barreiras à

<sup>28</sup> Vide OMC, *World Trade Report 2012 – Trade and Public Policies: A closer look at non-tariff measures*, OMC, Genebra, 2012, 248 p.

<sup>29</sup> Vide Bloomberg Businessweek, “Audi Wants to Change a 45-Year-Old U.S. Headlight Rule”, de 28 de março de 2013 (disponível em <http://www.businessweek.com/articles/2013-03-28/audi-wants-to-change-a-45-year-old-u-dot-s-dot-headlight-rule>)

importação. O Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (DSB na sigla em inglês) foi chamado a decidir 3 importantes casos em 2012 envolvendo: rotulagem de produtos em função de sua origem (DS384 - *US — COOL*<sup>30</sup>); rotulagem em função da sustentabilidade ambiental de seu método de produção (DS381 - *US — Tuna II*<sup>31</sup>); regulação de proteção à saúde (DS406 - *US — Clove Cigarettes*<sup>32</sup>). O Órgão de Apelação da OMC vem tomando decisões relevantes para a regulação do tema e novos casos têm sido levados à apreciação do DSB<sup>33</sup>. Além disso, a disseminação de padrões privados internacionais é outro fator de preocupação envolvendo o tema.

Nesse sentido, as negociações de novos APCs, referenciados como de integração profunda (*deep integration*), têm concentrado crescente atenção ao tema, seja via mecanismos de harmonização ou de reconhecimento mútuo de padrões privados. A Aliança do Pacífico prevê negociações sobre o tema<sup>34</sup> e grande parte das negociações envolvendo TPP e TTIP referem-se a regras sobre TBT, SPS e a criação de mecanismos para superar barreiras regulatórias.

Esses mecanismos geram uma assimetria técnica entre os produtos produzidos no âmbito dos mercados parceiros em relação a terceiros mercados. O seu real impacto sobre fluxos de comércio ainda deve ser mensurado, mas se considerado o atual nível de competitividade no mercado internacional, as vantagens e economias geradas pela harmonização ou reconhecimento mútuo não podem ser ignoradas.

## 2. A expansão da fronteira regulatória do comércio internacional

O segundo fator que deve ser analisado em relação aos impactos da proliferação de APCs para a política de comércio internacional do Brasil refere-se à expansão da fronteira regulatória do comércio internacional.

A paralisia enfrentada pela rodada de negociações multilaterais de Doha, no âmbito da OMC, teve por efeito não apenas a interrupção da redução de tarifas aduaneiras, mas também o congelamento da evolução e desenvolvimento das regras de comércio internacional. Se, por um lado, os pilares da OMC de solução de controvérsias e de monitoramento de políticas comerciais continuam a funcionar, o terceiro pilar, referente à fonte de regulação do comércio, está inoperante. Isso significa que apesar da profunda evolução sofrida no período, o comércio internacional continua a operar sob o mesmo arcabouço regulatório multilateral firmado em 1994 com a criação da OMC.

Poucas regras foram desenvolvidas no âmbito do trabalho dos comitês temáticos da OMC e por meio de decisões do DSB. Novas questões envolvendo temas já regulados multilateralmente como defesa comercial, regulação de subsídios, propriedade

<sup>30</sup> OMC, *United States — Certain Country of Origin Labelling (COOL) Requirements*, DS384, decisão do Órgão de Apelação de 23 de julho de 2012.

<sup>31</sup> OMC, *United States — Measures Concerning the Importation, Marketing and Sale of Tuna and Tuna Products*, DS381, decisão do Órgão de Apelação de 13 de Junho de 2012.

<sup>32</sup> OMC, *United States — Measures Affecting the Production and Sale of Clove Cigarettes*, decisão do Órgão de Apelação de 24 de Abril de 2012.

<sup>33</sup> Vide casos DS369, DS400 e DS401 sobre a proibição de importação de produtos provenientes de focas; DS434, DS435 e DS441 sobre exigências de “embalagens neutras” (*plain packaging*) para cigarros; e DS446 sobre exigências técnicas à importação impostas pela Argentina.

<sup>34</sup> Vide Declaración de Paranal, III Cumbre Alianza del Pacífico, 6 de junho de 2012, para. 6.

intelectual, empresas estatais, TBT e SPS, regras de origem e licenças de importação exigem a modernização do marco regulatório existente. Por outro lado, temas indispensáveis para o moderno comércio internacional do século XXI, como padrões trabalhistas e ambientais, concorrência, investimentos e compras governamentais tiveram pouca ou nenhuma regulação multilateral desenvolvida no âmbito da OMC<sup>35</sup>.

Nesse sentido e buscando responder aos anseios da iniciativa privada, os países buscaram outros foros de negociação em que pudessem desenvolver novas regras de comércio que oferecessem soluções para os desafios apresentados. O foro privilegiado foram as negociações de novos modelos de APCs: os acordos comerciais do século XXI<sup>36</sup>. Tradicionalmente, os APCs se restringiam a reduções tarifárias, incluindo apenas regras nos moldes das presentes nos acordos da OMC (regras *OMC-in*). Mais recentemente, no entanto, os APCs passaram a integrar regras que aprofundavam a regulação já existente (regras *OMC-plus*) ou ainda regras sobre temas não regulados no âmbito multilateral (*OMC-extra*).

Recentemente, Sanchez Badin coordenou pesquisa que buscou identificar a natureza e teor das regras constantes nos novos APCs negociados por 4 países: EUA, UE, China e Índia. Por seu peso econômico e influência regional, esses países são considerados focos de concentração (*hubs*) de APCs, moldando os demais acordos firmados por seus parceiros comerciais. Nesse sentido, o estudo desenvolvido pôde identificar as regras contidas nos acordos firmados por 2 países desenvolvidos e 2 países emergentes, oferecendo um espectro amplo de análise.

Os autores puderam identificar 8 temas de destaque regulados nesses acordos: i) regras de origem; ii) salvaguardas; iii) serviços; iv) propriedade intelectual; v) concorrência; vi) compras governamentais; vii) meio ambiente; e viii) cláusula social (padrões trabalhistas)<sup>37</sup>. Em sua maioria, os temas já regulados pela OMC foram regulados com regras WTO-plus, ou seja, com a expansão da fronteira regulatória determinada no âmbito multilateral, e WTO-extra, com a inclusão de novos temas não regulados pela OMC. Os autores ainda puderam identificar que os países desenvolvidos analisados (EUA e UE) dedicaram especial atenção aos chamados *novos temas* (concorrência, compras governamentais, meio ambiente e cláusula social), além de maior profundidade nas regras sobre propriedade intelectual, mas pouco se ativeram à regulação sobre subsídios. Os países emergentes (China e Índia), por outro lado, evitaram a regulação dos novos temas, mas desenvolveram regras mais profundas envolvendo a concessão de subsídios.

Da análise desses acordos resta evidente o avanço e expansão da fronteira regulatória incidente sobre o comércio internacional promovido pela proliferação de APCs. Qual seria a consequência desse fenômeno para a Política Comercial brasileira? Novamente, duas perspectivas devem ser analisadas. Em primeiro lugar, a profusão de regimes

---

<sup>35</sup> Vale lembrar que o acordo sobre compras governamentais da OMC é um acordo plurilateral e, portanto, apenas vinculante às partes que a ele aderirem, enquanto o acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMS na sigla em inglês) restringe-se apenas a um pequeno espectro da questão.

<sup>36</sup> Vide BALDWIN, Richard. *21st century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*. WTO, Staff Working Paper ERSD-2011-08, May 2011

<sup>37</sup> Vide SANCHEZ BADIN, Michelle R., “Compromissos assumidos por grandes e médias economias em acordos preferenciais de comércio: o contraponto entre União Europeia e Estados Unidos e China e Índia”, *Texto para Discussão No. 1700*, IPEA, janeiro 2012, p. 18 e ss.

regulatórios distintos incrementa os custos de transação para o agente econômico, que deverá adequar-se a diferentes ordenamentos jurídicos, nacionais, bilaterais, regionais e finalmente multilaterais em suas operações comerciais transfronteiriças.

A esse fenômeno, Bhagwati deu o nome de “efeito prato de espaguete” (*sphagueti bow effect*)<sup>38</sup>. Inicialmente cunhado para descrever os custos gerados pela existência de diversas tarifas e regras de origem simultaneamente aplicadas sobre uma operação comercial, o termo evoluiu para descrever a mesma lógica aplicada ao emaranhado de regulações divergentes com origem nos inúmeros APCs firmados, aumentando os custos de comércio e dificultando a liberalização comercial no âmbito multilateral. À medida que o fenômeno se intensifique, o operador econômico brasileiro incorrerá em maiores custos e dificuldades em inserir seu produto no mercado internacional, devendo arcar com ônus de identificar e respeitar os diversos subsistemas regulatórios criados por esses acordos. Em contrapartida, os exportadores que desejem acessar o mercado brasileiro poderão fiar-se nas regras multilaterais<sup>39</sup>.

O segundo aspecto a ser analisado é o custo do ingresso tardio nas negociações dos novos temas de comércio (*late comer effect*). Uma das vantagens percebidas por negociar APCs de última geração ou de alto nível (*high standard agreements*) seria o de avançar na regulação de temas sensíveis cuja exigência de consenso no âmbito multilateral impediria sua efetivação. Ao reunir uma massa crítica de países que concordassem com os moldes gerais da regulação do tema, essas novas regras poderiam servir de base para a multilateralização da regulação acordada via APCs. Há, nesse sentido, o temor de que a não participação nos processos de negociação dessa nova regulamentação poderá impedir que o país faça valer seus interesses no tema e o ingresso tardio poderá significar que as linhas gerais já estejam definidas quando a discussão seja levada ao âmbito multilateral.

Esta é uma das razões levantadas pelo governo japonês para justificar sua participação nas negociações do TPP. Em discurso proferido em março de 2013, o primeiro ministro japonês, Shinzo Abe afirmou que:

Now is our last chance. Losing this opportunity would simply leave Japan out from the rule-making in the world. (...) Unfortunately, it has already been two years since the TPP negotiations started. It is an undeniable fact that it would be difficult for Japan, the latecomer, to overturn the rules which have already been agreed. We do not have much time left. This is precisely why I came to think that we have to join the negotiations as soon as possible. Japan is the world's third largest economy. I firmly believe that we can lead efforts to make new rules as an important player once we join the negotiations<sup>40</sup>.

O crescimento econômico e do peso político dos países emergentes, no entanto, relativizou essa preocupação. É pouco provável, por exemplo, que a China seja convencida no âmbito multilateral a ceder em um tema relevante para sua política comercial pelo fato da existência de uma massa crítica que já esteja submetida a regulação similar. Em todo caso, a participação de parceiros comerciais nesses APCs

<sup>38</sup> Vide BHAGWATI, Jagdish, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, CFR, Oxford University Press, julho de 2008, 144 p.

<sup>39</sup> Vale lembrar que, como visto, o Mercosul pode ser considerado um APC de “primeira geração”, contando com regras OMC-*in*, e, portanto, não existindo distanciamento regulatório relevante do existente no âmbito multilateral.

<sup>40</sup> Vide Conferência de Imprensa do Primeiro Ministro do Japão, Shinzo Abe, de 15 de março de 2013 (disponível em [http://www.kantei.go.jp/foreign/96\\_abe/statement/201303/15kaiken\\_e.html](http://www.kantei.go.jp/foreign/96_abe/statement/201303/15kaiken_e.html))

significa que eles adaptarão suas próprias regulações internas às exigências do acordo, devendo o país interessado em exportar para esse mercado também adaptar-se. Ao final, ainda que de maneira indireta, a proliferação de APCs pode impactar também as práticas de comércio nos países que deles não façam parte.

#### a. Os Mega-acordos

A negociação dos mega-acordos pode ser compreendida como uma evolução dessa tendência identificada ou ainda um segundo passo na integração comercial e econômica por meio dos APCs. Envolvendo grande número de importantes economias, as negociações dos mega-acordos buscam englobar todo o espectro da regulação do comércio internacional, incluindo a maioria dos aspectos regulatórios que possam ser considerados como barreiras ao comércio. Três grandes negociações estão atualmente em vigor: o *Transpacific Partnership* (TPP); o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP); e o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP).

O TPP é um APC de última geração envolvendo a integração de 11 economias da Ásia e do Pacífico à economia americana<sup>41</sup>. Inicialmente, tratava-se de um APC assinado entre os Países-4 (Chile, Nova Zelândia, Brunei e Cingapura) que entrou em vigor em 2006. Posteriormente Austrália, Peru e Vietnã demonstram interesse em ingressar nas negociações e com a entrada dos EUA o processo passou a ser conhecido como TPP. Atualmente encontra-se em sua 17ª rodada de negociações<sup>42</sup> e inclui a negociação de temas importantes por meio de 10 grupos de negociação: bens industriais; agricultura, padrões sanitários e fitossanitários; telecomunicações; serviços financeiros; regras de origem; compras governamentais; meio ambiente; e capacitação ao comércio. Além disso, temas horizontais foram estabelecidos enquanto setores de alta-prioridade, incluindo gestão de cadeias de produção, competitividade e concorrência, transparência, coerência regulatória, trabalho e meio ambiente, desenvolvimento e pequenas e médias empresas<sup>43</sup>.

Além da importância dos temas abrangidos, em especial as polêmicas envolvendo o aprofundamento das regras sobre proteção intelectual, chama a atenção no processo negociador do TPP a possibilidade da adesão de novos países negociadores. Para tal, é necessária a aprovação pelos países já parte nas negociações que por vezes exigirão do país adquirente compromissos prévios em determinados temas sensíveis. Além disso, o TPP é visto por muitos analistas como uma resposta dos EUA ao crescimento econômico da China e como uma tentativa de mitigar sua influência sobre os países asiáticos<sup>44</sup>.

A conclusão do TPP pode trazer impactos para o Brasil na medida em que Peru e Chile fazem parte do acordo. Esses países podem servir de porta de entrada para os produtos asiáticos a preços competitivos no continente. Além disso, como visto, as regras

<sup>41</sup> Integram as negociações: EUA, Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru e Vietnã. Japão e Coreia do Sul são outros países cuja participação nas negociações está sendo avaliada

<sup>42</sup> A 17ª reunião ocorrerá de 15 a 24 de maio de 2013 em Lima, no Peru.

<sup>43</sup> Vide BARFIELD, Claude, "The Trans-Pacific Partnership: A Model for Twenty First-Century Trade Agreements?", *AEI International Economic Outlook no. 2*, junho de 2011.

<sup>44</sup> Vide SCHOTT, Jeffrey J., KOTSCHWAR, Barbara, and MUIR, Julia, "Understanding the Trans-Pacific Partnership", *Policy Analyses in International Economics 99*, Peterson Institute for International Economics, janeiro de 2013, 112 pp.

estabelecidas no TPP serão integradas ao ordenamento jurídico desses países, devendo os produtores brasileiros adequarem-se aos padrões estabelecidos para continuarem a ter acesso a esses mercados.

O TTIP por sua vez é a mais recente tentativa de superar as diferenças históricas existentes no âmbito comercial entre EUA e UE. Potencialmente estimulados pela ascensão da China e pelos efeitos da crise econômica sobre o crescimento econômico, EUA e UE lançaram, em 2013, as ambiciosas negociações para a conclusão de um APC compreensivo envolvendo comércio e investimento e visando à superação das barreiras regulatórias no comércio entre os dois parceiros<sup>45</sup>. Estudo desenvolvido pelo CEPR (*Centre for Economic Policy Research*) de março de 2013 demonstrou que os ganhos de um APC “tradicional” entre EUA e UE, com redução quase total de barreiras tarifárias, em serviços e em compras governamentais, levaria a um crescimento do PIB na ordem de 24 bilhões de euros para os europeus e de 9 bilhões para americanos. Por outro lado, um APC “compreensivo”, que envolvesse a superação de barreiras tarifárias, levaria a um incremento do PIB entre 68-119 bilhões de euros para a UE e de 50 a 95 bilhões para os EUA<sup>46</sup>.

O maior desafio será coordenar e encontrar alternativas de harmonização para os divergentes padrões técnicos e sanitários nos dois mercados. Em especial, a questão da exportação de alimentos transgênicos e de carnes beneficiadas com proteínas de produtores dos EUA ao mercado Europeu deverá ser equacionada. Além disso, a liberalização de serviços sensíveis, como da indústria cinematográfica, será discutida.

Para o Brasil, o temor é de que a liberalização do mercado agrícola europeu para os produtores americanos possa causar a perda de participação das exportações brasileiras para o bloco. Vale lembrar que o Brasil será retirado do Sistema Geral de Preferências (SGP) europeu em 2014, perdendo sua margem de preferência tarifária. Além disso, a harmonização ou reconhecimento mútuo de padrões técnicos e sanitários pode conferir vantagem comparativa importante para produtores dos EUA. O Brasil trabalha em conjunto com autoridades europeias para superar diversas barreiras técnicas à entrada de produtos agrícolas nacionais. A preocupação é a de que, com o TTIP, a preferência seja concedida às práticas adotadas no mercado americano. Há outra perspectiva, porém: a negociação nesse sentido poderia ser benéfica aos produtores brasileiros uma vez que estes, da mesma maneira que os americanos, utilizam organismos geneticamente modificados (OGMs) em suas produções.

Finalmente, o RCEP é um APC capitaneado pela China que busca integrar as economias do leste asiático. A iniciativa, lançada em seu modelo atual em dezembro de 2012, inclui os 10 países membros da ASEAN<sup>47</sup> (Associação de Nações do Sudeste Asiático) e 6 outros países com os quais o grupo tem acordos de livre comércio – China, Índia, Japão, Coreia do Sul, Austrália e Nova Zelândia. Nos mesmos moldes que o TPP, o RCEP é um processo aberto à acessão de novos países às negociações – desde que

---

<sup>45</sup> Vide SCHOTT, Jeffrey, CIMINO, Cathleen, “Crafting a Transatlantic Trade and Investment Partnership: What Can Be Done”, *Policy Brief No. 13-8*, Peterson Institute for International Economics, março de 2013

<sup>46</sup> Vide CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment*, Final Project Report, Centre for Economic Policy Research, Londres, março de 2013.

<sup>47</sup> O ASEAN é composto por: Tailândia, Filipinas, Malásia, Cingapura, Indonésia, Brunei, Vietnam, Myanmar, Laos e Camboja.

concordem com as regras e diretrizes já estabelecidas pelos países participantes<sup>48</sup>. É considerado por alguns países da região como uma alternativa mais flexível ao TPP, com menos exigências que requeiram modificações aos ordenamentos jurídicos internos dos membros.

Um dos objetivos centrais da iniciativa é harmonizar os quase 50 APCs existentes entre os países membros da ASEAN. Alguns analistas entendem o RCEP como a resposta chinesa ao TPP: apesar de ambas as iniciativas estarem abertas à participação tanto dos EUA quanto da China, é pouco provável que isso aconteça no curto prazo. Alguns países, como Austrália e Japão decidiram participar de ambas as iniciativas, de maneira a maximizar seus potenciais ganhos.

Os mega-acordos são indispensáveis para compreender o terceiro aspecto dos potenciais efeitos da proliferação de APCs para a política de comércio internacional do Brasil: a inserção nas cadeias globais de valor.

### 3. As Cadeias Globais de Valor

A diminuição das barreiras comerciais e o desenvolvimento de novas tecnologias vêm afetando significativamente o comércio internacional. O comércio tradicional de bens produzidos integralmente ou quase integralmente em um país tem sido substituído por um comércio de tarefas (*trade in tasks*), no qual há uma cadeia de produção global, na qual cada etapa é efetuada em uma localidade distinta.

Baldwin caracteriza essa cadeia de valor global da seguinte forma:

Supply-chain trade arises when high tech firms combine their know-how with low-wage labour in developing nations; supply-chain is this mostly about making things internationally, although international selling is also important<sup>49</sup>.

A proliferação de APCs em muito contribuiu para o aumento das cadeias globais de valor. A partir da celebração de acordos que previam, além da eliminação das tarifas, a harmonização das normas e padrões técnicos, a liberalização do setor de serviços, a implementação de regras de investimentos, etc, criou-se um ambiente mais adequado para a implementação de cadeias de produção transfronteiriças, uma vez que a celebração de um APC de integração profunda entre dois países reduz os custos de transação e elimina os antagonismos entre os quadros regulatórios nacionais que poderiam implicar em entraves à produção internacional.

Desse modo, a celebração de APCs é um instrumento importante para a inserção de um país nas cadeias globais de valor. Um exemplo de fácil constatação é que o índice de re-exportações e re-importações entre Estados Unidos e México aumentou

<sup>48</sup> Vide HIEBERT, Murray, “ASEAN and Partners Launch Regional Comprehensive Economic Partnership”, Center for Strategic & International Studies (CSIS), 7 de dezembro de 2012 (disponível em <http://csis.org/publication/asean-and-partners-launch-regional-comprehensive-economic-partnership>)

<sup>49</sup> BALDWIN, Richard, WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, *CEPR, Policy Insight n. 64*, 2012, p. 1

significativamente após a entrada em vigor do NAFTA, passando de cerca de 5% em 1995 para cerca de 40% em 2008<sup>50</sup>.

Ainda na América Latina, a Costa Rica é outro bom exemplo de inserção nas cadeias globais de valor por meio da abertura comercial e celebração de APCs. Após a celebração de um APC com os EUA<sup>51</sup>, o comércio bilateral cresceu a uma taxa anual de 11%, enquanto o comércio de partes e componentes cresceu a uma taxa quase duas vezes superior a esse número. Em razão das políticas de abertura comerciais adotadas pelo país, em 2009, cerca de 25% de suas exportações estavam diretamente relacionadas à cadeias de produções em eletrônicos, sendo a China, com a qual o país também possui um APC, o principal parceiro<sup>52</sup>.

Percebe-se, assim, que a celebração de APCs se mostra como um meio eficaz para a inserção de um país nas cadeias globais de valor, uma vez que esses criam o quadro regulatório necessário para a internacionalização das cadeias de produção. A criação de regras que ultrapassam a matéria regulada pelos Acordos da OMC mostra-se relevante para a criação de um ambiente propício à formação das cadeias de valor.

Nesse sentido, o *World Trade Report*, da OMC, afirma que:

Results show that greater trade in parts and components increases the depth of newly signed agreements among PTA members. PTAs also increase trade in parts and components by 35 per cent among members. In addition, the greater the depth of an agreement, the bigger the increase in trade in parts and components among member countries. The estimation results show that on average, signing deep agreements increases trade in production networks between member countries by almost 8 percentage points.<sup>53</sup>

Nestes termos, o limitado número de acordos dos quais o Brasil é parte pode prejudicar sua inserção nas cadeias globais de valor. O Mercosul e os demais países da América Latina são insuficientes para garantir o volume das exportações brasileiras e as novas cadeias de valor que se formam através dos blocos econômicos não contam com a presença do Brasil.

O gráfico abaixo mostra a importância dos maiores APCs no comércio internacional, evidenciando o volume comercializado dentro de cada bloco e aponta para a pequena relevância do Mercosul, em termos de volume de comércio intra-bloco, em comparação a outros grandes APCs.

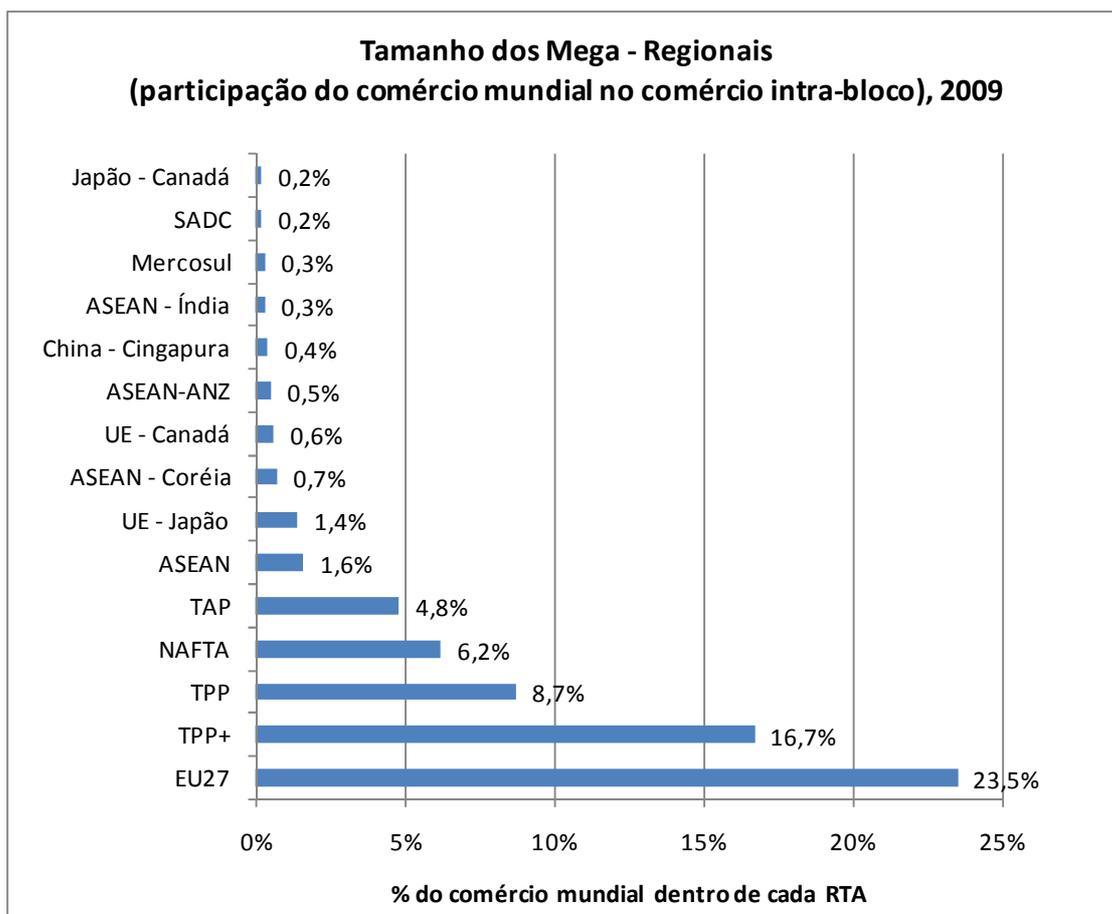
---

<sup>50</sup> BALDWIN, Richard, WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, *CEPR, Policy Insight n. 64*, 2012, Figura 5

<sup>51</sup> Acordo EUA-CAFTA-DR (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e República Dominicana)

<sup>52</sup> WTO, *World Trade Report 2011 – The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Genebra, 2011, p. 13

<sup>53</sup> WTO, *World Trade Report 2011 – The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Genebra, 2011, p. 12. PTA é a single em inglês equivalente a APC.



Fonte: BALDWIN, Richard, WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, *CEPR, Policy Insight n. 64*, 2012

É importante notar que a lógica das transações comerciais internacionais baseadas nas cadeias globais de valor não é devidamente abarcada pelas regras do sistema multilateral de comércio, uma vez que os Acordos da OMC operam primordialmente a partir de uma lógica de comércio tradicional, de produção essencialmente interna e exportação de produtos cuja origem pode ser facilmente reconhecida, diretamente para a destinação final.

Percebendo a lacuna na governança global e no quadro regulatório multilateral para as questões das cadeias globais, as nações que possuem tecnologias avançadas e comandam essas cadeias, em especial os EUA, têm buscado promover uma governança *ad hoc* a partir da negociação dos mega-acordos. Nesses acordos são negociadas as regras de comércio necessárias para lidar com as características particulares das cadeias de valor. Verifica-se, nesse sentido, a intrínseca relação entre os fenômenos de integração via negociação de APCs de última geração e a organização produtiva por meio de cadeias globais de valor.

Nesse cenário, a posição do Brasil é sensível, o país mantendo-se isolado dessa superestrutura de governança e dificultando sua inserção nas cadeias globais de valor, o que poderá afetar sua performance nas exportações, em especial de manufaturados.

## IV. Simulações de APCs para o Brasil

A partir das informações apresentadas nas seções anteriores, mostra-se patente a necessidade de o Brasil buscar novos parceiros preferenciais de comércio. Para tanto, é necessário, por meio de simulações sobre os impactos que a assinatura de APCs pelo Brasil traria à economia nacional, avaliar quais seriam os parceiros mais interessantes para o país.

Com o escopo de elaborar um estudo preliminar sobre o tema, foram simulados acordos com os principais parceiros econômicos do Brasil, quais sejam: EUA, UE, China e América do Sul.

As simulações identificam os ganhos e perdas em termos de variáveis macroeconômicas e os impactos de cada acordo em 57 setores econômicos, incluindo: agricultura, alimentos processados, indústria extrativista e manufatura.

### 1. Metodologia da modelagem

As simulações dos acordos foram feitas utilizando o , modelo de equilíbrio geral computável, GTAP (*Global Trade Analysis Project*) a fim de avaliar os principais efeitos dos APCs envolvendo o Mercosul e cada um dos cinco parceiros comerciais considerados. A análise se foca sobre os prováveis efeitos de cada cenário na economia brasileira.

O GTAP é um modelo global, que considera estruturas de mercado em competição perfeita e em equilíbrio geral. Representa 57 setores produtivos em 153 regiões do mundo. Seu conjunto de equações é totalmente baseado em fundamentos microeconômicos, contendo uma descrição detalhada do comportamento das famílias e firmas pertencentes a cada uma das regiões modeladas, além dos fluxos de comércio inter-regiões. Além dos fluxos comerciais, o GTAP também considera custos globais de transporte.

O modelo é do tipo Johansen, no qual as soluções são obtidas resolvendo-se um sistema de equações linearizadas do modelo. Um resultado típico mostra a variação percentual em um conjunto de variáveis endógenas, após um choque exógeno, comparado aos valores destas variáveis no equilíbrio inicial. A apresentação sistemática das soluções de Johansen para tais modelos é padrão na literatura (Dixon *et. al.*, 1992; Dixon e Parmenter, 1996).

#### *a) Base de dados*

A base de dados versão 8 do GTAP combina informações de comércio bilateral, custos de transporte e proteção tarifária, caracterizando as ligações econômicas entre 153 regiões. Adicionalmente, a base de dados contém informações sobre as relações de insumo-produto por regiões individuais, as quais revelam as conexões intersetoriais dentro de cada região. O conjunto de dados é harmonizado e completado com fontes adicionais de informações, descrevendo a economia mundial para o ano-base de 2007 (a última base de dados disponíveis para o GTAP).

Os principais dados de proteção comerciais usados na versão 8 do GTAP são provenientes da base de dados MAcMap, do *International Trade Center* (ITC), o qual contém exaustiva informação ao nível de linha tarifária. A base de dados do ITC inclui, entre outras informações, a base *Trade Analysis and Information System* (Trains), da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD)

### *b) Fechamento*

Com o objetivo de capturar os principais efeitos alocativos em cada APC avaliado, as simulações foram realizadas utilizando-se o fechamento convencional do GTAP, o qual considera a mobilidade intersetorial perfeita de trabalho e capital, e mobilidade imperfeita dos fatores terra e recursos naturais. A oferta agregada nacional dos fatores de produção é exógena para cada região, assim como a tecnologia de produção das firmas.

## **2. Resultados Preliminares**

O presente estudo apresenta resultados preliminares das simulações, que implicaram em simplificações relevantes no exercício. A questão colocada é, dado os quatro APCs considerados, quais sejam, EUA, UE, China e América do Sul, qual seria a melhor alternativa em termos de custos e benefícios.

O experimento básico consistiu na avaliação de um único cenário, a eliminação horizontal das tarifas bilaterais de importação. Uma vez que o Brasil é membro de uma união aduaneira (o Mercosul), a eliminação de qualquer barreira comercial bilateral também deverá incluir as economias da Argentina, Paraguai e Uruguai. Desse modo, quatro simulações básicas de APCs foram feitas: i) Mercosul e EUA; ii) Mercosul e UE; iii) Mercosul e China; e iv) Mercosul e América do Sul.

Os resultados foram submetidos a comparações analíticas. A maneira pela qual o cenário econômico brasileiro é afetado pelas reduções horizontais nas tarifas bilaterais de importação dependerá do comportamento dos preços domésticos relativos resultantes. Entretanto, nos quatro cenários considerados, os preços domésticos relativos serão afetados de maneira que a concorrência nas importações do respectivo parceiro preferencial será favorecida, uma vez que a economia se tornará mais aberta ao comércio preferencial. A eficiência global na alocação de recursos tende a ser melhorada e, por esse mesmo motivo, eventuais ganhos no comércio poderão elevar o bem-estar nacional.

Não obstante os benefícios agregados decorrentes da alocação de recursos, regiões poderão ser negativamente afetadas em decorrência da reorientação dos fluxos de comércio (*trade diversion*), uma vez que a acessibilidade relativa sofrerá mudanças no sistema. Assim, ganhos bilaterais agregados do comércio não serão necessariamente acompanhados de ganhos regionais generalizados de bem-estar. A questão de criação e desvio de comércio se mostra como um tema relevante na literatura do comércio internacional, em especial nos casos de avaliação de bem-estar dos APCs.

*a) Alguns resultados relevantes para o Brasil*

O APC entre Mercosul e EUA é aquele que apresenta o melhor cenário para a economia brasileira, considerando o equilíbrio entre custos e benefícios. Para a indústria, ganhos podem ser verificados em manufaturas de setores intensivos em trabalho, tais como têxteis, calçados, couro e madeira, mas também em equipamentos de transporte. As principais perdas serão verificadas no setor de máquinas e equipamentos.

O APC entre Mercosul e UE pode ser considerado aquele com perdas mais significativas. Os ganhos estão concentrados principalmente no agro-negócio (carnes e grãos). As perdas poderão ser generalizadas para todos os setores industriais. Em razão desse desequilíbrio, esse é o cenário com maior impacto na taxa de câmbio, levando a uma valorização do real. A esse efeito poderia se associar a doença holandesa. Ganhos serão concentrados na agricultura e no agro-negócio, em razão da redução de significativas barreiras comerciais impostas pela UE às importações nesses setores.

O APC entre Mercosul e China irá aumentar significativamente as importações, especialmente de manufaturas. Para a indústria, os ganhos estarão concentrados em alguns produtos intensivos em capital, como petróleo e gás, químicos e plásticos. As principais perdas serão verificadas em setores intensivos em trabalho, como têxteis, couro e calçados. Perdas significativas também poderão ocorrer nos setores de eletroeletrônicos, máquinas e equipamentos.

O APC entre Mercosul e América do Sul reflete a já conhecida assimetria do Brasil na região. O Brasil já apresenta tarifas baixas no comércio com esses países, mas outros países da região apresentam tarifas altas para as exportações brasileiras. Ganhos e perdas não são significativos. Os principais ganhos estariam concentrados na indústria automotiva.

Um sumário desses resultados preliminares é apresentado a seguir.

Os resultados nas tabelas seguintes são apresentados de acordo com a seguinte nomenclatura:

- (+) ou (-) (ganhos e perdas abaixo de 1%)
- (++) ou (--) (ganhos e perdas entre 1% e 2%)
- (+++) ou (---) (ganhos e perdas entre 2% e 3%)
- (+++++) ou (----) (ganhos e perdas acima de 3%)

### Impactos no PIB setorial em % - Setores agrícolas e de agronegócio

	EUA	UE-27	China	América do Sul
<i>Agronegócio</i>				
Carnes bovinas, eqüinas e ovinas	+	++++	-	+
Outros produtos de carne	-	++++	--	-
Óleos e gorduras vegetais	-	---	+++	-
Laticínios	+	-	+	+
Arroz processado	+	+	+	+
Açúcar	++	++++	-	+
Outros produtos alimentícios	+	++++	+	+
Bebidas e tabaco	-	-	+	-
<i>Agricultura</i>				
Arroz com casca	-	+	++	+
Trigo	-	--	++++	-
Grãos de cereais	+	+++	+	-
Vegetais, frutas e castanhas	+	+++	++	-
Sementes oleaginosas	-	---	++++	-
Cana-de-açúcar	+	++++	+	+
Fibras vegetais	+	----	---	-
Outras culturas agrícolas	+++	-	-	-
Gado, ovelhas e cavalos	+	++++	-	+
Outros produtos animais	+	++++	-	-
Leite não pasteurizado	+	-	+	+
Lã e matérias primas	++	+++	++	+
<b>Número de setores sensíveis</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>10</b>

Fonte: Centro de Modelagem da EESP-FGV

### Impactos no PIB setorial em % - Indústria Brasileira

	EUA	UE-27	China	América do Sul
<b>Indústria Brasileira</b>				
<b>Extrativa</b>				
Silvicultura	+	---	+	-
Pesca	+	+	-	-
Carvão	+	--	-	-
Petróleo	+	--	-	-
Gás	-	--	+++	-
Outros minerais	-	---	-	-
<b>Manufatura</b>				
Têxteis	+	----	----	+
Vestuário	+	-	--	+
Couro	+++	-----	----	+
Produtos de madeira	+	----	--	-
Papel	-	----	++	-
Derivados de petróleo/carvão	+	-	++	-
Químico, borracha/plástico	--	----	++	-
Outros produtos minerais	++	-	++	+
Metais ferrosos	-	----	---	-
Metais (outros)	-	----	----	---
Produtos/metall (outros)	-	----	-	+
Veículos motor/peças	-	----	++++	+++
Equipamentos/transporte/outros	+	----	----	--
Equipamentos eletrônicos	-	---	----	-
Outros/Máquina	---	----	----	-
Outros manufaturados	-	-	--	+
<b>Número de setores sensíveis</b>	<b>11</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>15</b>

Fonte: Centro de Modelagem da EESP-FGV

### 3. Outros fatores relevantes para a negociação de APCs

Ainda que uma redução horizontal de tarifas decorrente da assinatura de acordos preferenciais nem sempre traga resultados positivos para determinados setores produtivos do Brasil, alguns outros fatores podem tornar benéficos os impactos da assinatura desses acordos.

Primeiramente, é importante notar que as simulações acima apresentadas consideram unicamente o fator da redução tarifária para a avaliação dos impactos nos fluxos de comércio. Isto é, a análise não engloba os efeitos que o acesso a mercados em serviços e a negociação de regras para o comércio bilateral de bens pode trazer para o Brasil.

Como já foi observado, as regras que regem o comércio preferencial também podem ter importantes impactos nos fluxos de comércio entre os países envolvidos. Nesse contexto, destacam-se a harmonização das regras referentes a barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, que, em conjunto com as tarifas, representam as principais barreiras ao comércio internacional e cuja superação pode facilitar o acesso a mercados das exportações brasileiras. Ademais, em um contexto de cadeias globais de valor, poderá haver um ganho significativo para a produção nacional decorrente da harmonização dos quadros regulatórios referentes ao comércio de cada país, o que reduziria os custos de transação.

Em segundo lugar, é necessário lembrar que é comum nas negociações de APCs que sejam consideradas as sensibilidades de cada setor da economia dos países envolvidos. Assim, para os setores mais sensíveis as reduções de tarifas podem ser menores, mantendo algum nível de proteção à produção doméstica, ou podem ser implementadas de maneira progressiva, a fim de que haja tempo suficiente para adaptação da indústria nacional.

Mecanismos como salvaguardas bilaterais, que visam proteger a indústria de aumentos súbitos nos fluxos de importações, também poderão ser negociados a fim de se evitar danos à indústria doméstica.

Desse modo, a assinatura de APCs pelo Brasil não necessariamente implicará nos cenários desenhados acima, mas poderá possibilitar ao país uma melhor inserção no comércio internacional, em especial a partir da negociação de regras que trazem impactos diretos nos fluxos comerciais. Assim, a avaliação acerca da oportunidade de se celebrar ou não determinado APC não deve ser pautada unicamente por uma análise dos impactos das tarifas no comércio bilateral. É imperativo que desenvolva também um quadro regulatório que atenda às necessidades comerciais atuais, desenvolvendo as regras multilaterais e abrangendo novos temas, de maneira que esse quadro regulatório possa impactar de maneira positiva nos fluxos comerciais.

## V. Recomendações para o Brasil

A partir da análise apresentada nas seções anteriores, fica evidente a necessidade de o Brasil inserir-se nesse novo contexto do comércio internacional, que se mostra, em grande parte, pautado pelas regras dos acordos preferenciais. É necessário analisar crítica e estrategicamente o quadro atual de relações comerciais bilaterais e plurilaterais que estão sendo desenvolvidas no âmbito internacional, de maneira a construir uma política comercial sensível aos desafios apresentados pela atual conjuntura. Ainda que não se devam abandonar os esforços multilaterais, o Brasil deverá conceder maior prioridade à integração tanto em seu vetor regional quanto extra regional.

O país deverá buscar o aprofundamento da integração na América do Sul, superando as dificuldades enfrentadas pelo Mercosul e promovendo a liberalização de comércio com os demais países. No âmbito do Mercosul, é necessário solucionar as divergências que entravam o bloco, em especial no que tange às disputas entre Brasil e Argentina que têm prejudicado o comércio bilateral de maneira expressiva. É importante ressaltar que, independentemente de intenções unilaterais, o país deverá coordenar sua política de comércio externa com seus parceiros no Mercosul, de maneira a negociar APCs que representem interesses e particularidades dos membros da instituição. É possível, no entanto, que, dadas as sensibilidades de cada membro do Mercosul, analisar a possibilidade de negociações dentro do mesmo APC do bloco em níveis e velocidades diferentes de abertura comercial, a fim de atender as necessidades de cada país.

A integração com os demais países da América Latina também deve ser intensificada. Os acordos existentes mostram grande abrangência em relação aos produtos objetos de preferências e à importância da margem de preferência concedida. O setor de serviços, no entanto, ainda é muito pouco explorado, sendo objeto de concessões unicamente no acordo com o Chile.

O adensamento da integração no âmbito da ALADI é relevante especialmente em um contexto no qual diversos países da região buscam novos parceiros preferenciais, o que vem deteriorando as preferências desfrutadas pelo Brasil e ameaçando o acesso privilegiado brasileiro a esses mercados. Assim, a intensificação do processo de integração é necessária não apenas para conferir ao Brasil maior acesso a mercados, mas para garantir sua participação nas exportações para esses países, tanto no que se refere ao comércio de bens quanto ao comércio de serviços. Essa iniciativa passa, também, pela discussão de temas relacionados ao moderno comércio do século XXI.

Temas como barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, investimentos e compras governamentais podem ser mais bem explorados. Atualmente o quadro regulatório dos ACEs não traz nenhuma inovação em face das regras da OMC, mas a criação de regras preferenciais nesses temas permitirá um aprofundamento do processo de integração e poderá trazer resultados positivos para todas as partes.

Vale frisar que alguns desses temas já fazem parte de APCs sendo negociados por nossos parceiros regionais e sua inclusão nas negociações por parte do Brasil poderá ser ponto de partida para que o país desenvolva um quadro regulatório que atenda a seus anseios e especificidades.

Com relação ao vetor extra-regional de integração, o Brasil deverá dar prosseguimento às negociações já em andamento, em especial com a União Europeia, parceiro de grande expressividade para o comércio exterior brasileiro, que vem celebrando um número significativo de acordos, o que pode prejudicar as exportações brasileiras caso essas não se tornem também objeto de preferências.

É interessante, também, a diversificação dos acordos, de maneira a incluir tanto parceiros em desenvolvimento quanto desenvolvidos, expandindo o volume das exportações brasileiras abrangidas por tarifas e quadro regulatório preferenciais. O Brasil deverá iniciar negociações com parceiros comerciais relevantes tanto em relação aos produtos agrícolas quanto manufaturados. O novo padrão do comércio internacional é caracterizado pela integração de cadeias de valor globais, que exigem maior profundidade na integração comercial e econômica entre os parceiros envolvidos. Nesse sentido, a política de comércio externo deve ser desenvolvida com a perspectiva de garantir aos setores produtivos nacionais, especialmente aos de serviços ligados à indústria e ao agronegócio, a integração tarifária e regulatória com parceiros estratégicos, de maneira permitir a maximização do valor agregado em território nacional.

Finalmente, é essencial que o país elabore seu próprio modelo de APC, que deverá pautar as futuras negociações. A definição de diretrizes acerca do que deverá compor um quadro regulatório preferencial que atenda suas necessidades comerciais, a partir de consultas com os setores produtivos e de estudos e simulações acerca desses acordos, é fundamental para garantir que os novos APCs tenham impactos econômicos positivos e permitam uma efetiva integração no comércio internacional.

Dentre as questões regulatórias que deverão necessariamente ser abrangidas pelo Brasil na negociação de futuros acordos preferenciais, ressaltam-se:

- Regras de origem preferenciais, fundamentais para a determinação de qual produto receberá o benefício da tarifa preferencial. A elaboração cuidadosa das regras de origem preferenciais evita que a negociação de novos APCs não sirva como porta de entrada para produtos provenientes de mercados terceiros sob tarifas preferenciais, atropelando o processo de abertura comercial gradual.
- Mecanismos de reconhecimento mútuo ou de harmonização de medidas não tarifárias, que figuram atualmente como os principais entraves ao comércio. Seja por meio de mecanismos de reconhecimento mútuo, método privilegiado pelos EUA, seja por esforços de harmonização, como defende a UE, a negociação envolvendo barreiras regulatórias, como TBT e SPS, é indispensável a inclusão desses mecanismo para garantir o acesso aos mercados envolvidos na negociação de novos APCs. A questão é de especial interesse para o setor agropecuário que enfrenta freqüentes barreiras sanitárias além de dificuldades relacionadas à aprovação de novos eventos biológicos relacionados à utilização de OGMs na produção agrícola.
- Modelo de proteção aos investimentos brasileiros que leve em conta as sensibilidades de países em desenvolvimento, mas que garantam segurança jurídica e previsibilidade mínima aos negócios. Relevância deve ser dada a crescente internacionalização de empresas brasileiras e o aumento de

investimentos externos diretos em países em desenvolvimento. O desenvolvimento de um modelo que leve em conta as sensibilidades compartilhadas no tema por países em desenvolvimento poderia viabilizar um quadro regulatório que garantisse alguma segurança e estabilidade para os produtores nacionais. Ponto sensível como a questão da arbitragem entre investidor e o Estado pode ser evitado no momento inicial.

- Liberalização gradual de serviços de maneira a integrar a economia regional, estruturar cadeias de valor e permitir o acesso a mercados para empresas nacionais. Cadeias de valor integram-se primordialmente por meio de serviços integrados ao processo produtivo. Dentre os setores de serviço mais importantes nesse processo está o de infraestrutura. Empresas nacionais deste setor têm se destacado, prestando serviços em mercados tão diversos quanto EUA e países africanos. Além disso, a internacionalização de empresas como a Petrobras e a Vale fortalece a necessidade de garantir a regulação e liberalização de suas atividades em mercados de interesse. Finalmente, a regulação do setor de serviços financeiros é indispensável para o eficaz desenvolvimento das atividades internacionais tanto de agentes públicos, como o BNDES, como de expoentes privados nacionais.

Além dessas questões, a negociação de novos APCs poderia incluir mecanismos de flexibilização que garantam o necessário espaço de políticas públicas (*policy space*) às partes envolvidas, especialmente considerando seu grau de desenvolvimento, além de mecanismos de dissipação (*cushion*) de efeitos negativos sobre setores sensíveis. Dentre os mecanismos disponíveis, figuram:

- Implementação gradual das medidas negociadas. Comum em APCs envolvendo diferentes níveis de desenvolvimento entre as partes contratantes, esse mecanismo permite um maior tempo de adaptação aos países em desenvolvimento para que implementem as medidas negociadas.
- Salvaguardas transitórias gerais, especiais e setoriais. Esses mecanismos são comuns mesmo em APCs negociados por grandes economias desenvolvidas e oferecem uma alternativa para os setores negativamente atingidos pela negociação do acordo, permitindo reduzir a resistência política interna e construir *trade-offs*. Há diversos tipos de salvaguardas que se adaptam a necessidades diferentes.
- Mecanismos de treinamento e realocação profissional. A negociação de APCs inevitavelmente traz impactos para a economia do país. Se, por um lado, esses impactos podem ser considerados benéficos, por outro, exigem uma reorganização da economia e dos processos produtivos envolvidos. Países desenvolvidos como os EUA e diversos países da UE contam com políticas públicas que visam amenizar os efeitos gerados sobre setores tradicionais de emprego (*e.g. Trade Adjustment Assistance Program*). Essas políticas podem auxiliar a superar resistências internas por parte de associações representativas de classes laborais.

Há, nesse sentido, uma série de mecanismos disponíveis para garantir a viabilidade da negociação de novos APCs por parte do Brasil. A evolução do comércio internacional e

das cadeias produtivas globais exige um posicionamento proativo, que garanta a eficiente inserção internacional da produção nacional. Uma política de comércio exterior que leve em conta todas as questões ressaltadas deve ser desenvolvida para que uma estratégia clara e firme seja traçada em relação ao fenômeno da proliferação de APCs no âmbito internacional.

Com a necessidade de atualização das regras da OMC e do impasse nas negociações da Rodada Doha, a regulação do comércio se dará, sobretudo, no âmbito dos APCs. Desse modo, o Brasil deverá definir as regras que julgue necessárias negociar para esse novo cenário, a fim de garantir sua posição como um *rule maker* e não um *rule taker* na governança do comércio internacional.

## Bibliografia

BALDWIN, Richard, WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, CEPR, Policy Insight n. 64, 2012

BARFIELD, Claude, “The Trans-Pacific Partnership: A Model for Twenty First-Century Trade Agreements?”, *AEI International Economic Outlook no. 2*, junho de 2011

BAUMANN, Renato; CERATTI, Rubens, “A política comercial dos BRICS e seu entorno e efeitos para o Brasil”, *IPEA – Texto para Discussão 1745*, junho de 2012

CELLI, Umberto. *et al. MERCOSUR in South - South Agreements: in the middle of two models of regionalism*. Genebra: UNCTAD Virtual Institute, 2010

CEPR, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assesment*, Final Project Report, Centre for Economic Policy Research, Londres, março de 2013

FERRAZ, Lucas, *Trade Talks Among Brics Economies: Mapping out Threats and Opportunities for the Brazilian economy*, a ser publicado

FIESP, *Análise Quantitativa das Negociações Internacionais – Relatório do projeto*, São Paulo, 2011

LAFER, Celso. “Brasil: dilemas e desafios da política externa”, *Revista do instituto de Estudos Avançados da USP*, n. 39, 2000

OMC, *World Trade Report 2011 – The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Genebra, 2011

OMC, *World Trade Report 2012 – Trade and Public Policies: A closer look at non-tariff measures*, Genebra, 2012, 248 p

SCHOTT, Jeffrey J., KOTSCHWAR, Barbara, and MUIR, Julia, “Understanding the Trans-Pacific Partnership”, *Policy Analyses in International Economics 99*, Peterson Institute for International Economics, janeiro de 2013, 112 pp.

SCHOTT, Jeffrey, CIMINO, Cathleen, “Crafting a Transatlantic Trade and Investment Partnership: What Can Be Done”, *Policy Brief No. 13-8*, Peterson Institute for International Economics, março de 2013

## ANEXO - Acordos Preferenciais de Comércio celebrados por países selecionados

### Siglas

ACP – Grupo de Estados da África, Caribe e Pacífico

AEC – Associação dos Estados do Caribe (Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago, Venezuela)

ALADI – Associação Latino-Americana de Integração (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Perú, Uruguai, Venezuela)

Aliança do Pacífico – (Chile, Colômbia, México e Peru)

APTA – Asia-Pacific Trade Agreement (Bangladesh, China, Coreia do Sul, Filipinas, Índia, Laos, Nepal, Sri Lanka)

ASEAN – Associação de Nações do Sudeste Asiático (Brunei, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Tailândia, Vietnam)

ASTEP – Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Taipé Chinesa)

BIMSTEC – Bay of Bengal Initiative for Multi Sectoral Technical and Economic Cooperation (Bangladesh, Butão, Índia, Myanmar, Nepal, Sri Lanka, Tailândia)

CAFTA-DR – APC entre República Dominicana e América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, República Dominicana)

CAN – Comunidade Andina de Nações (Bolívia, Colômbia, Equador e Peru)

CARICOM – Comunidade do Caribe (Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão e Neves, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago)

CARIFORUM – Fórum dos Países do Caribe do ACP (Antígua e Barbuda, Bahama,s Barbados, Belize, Cuba, Dominica, República Dominicana, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Suriname, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago)

CCG – Conselho de Cooperação do Golfo (Arábia Saudita, Bahrein, Emirados Árabes Unidos, Kuwait, Omã, Qatar)

EFTA – Associação Européia de Livre Comércio (Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suíça)

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul (Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela (em acesso))

NAFTA – Tratado Norte Americano de Livre Comércio (Canadá, EUA, México)

RCEP - *Regional Comprehensive Economic Partnership* (ASEAN, China, Índia, Japão, Coreia do Sul, Austrália e Nova Zelândia)

SAARC – Associação do Sul da Ásia para Cooperação Regional (Afeganistão, Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão, Sri Lanka)

SACU – União Aduaneira do Sul da África (África do Sul, Botsuana, Lesoto, Namíbia, Suazilândia)

SAFTA – Área de Livre Comércio do Sul da Ásia (Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka)

SICA – Sistema de Integração Centro Americana (Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Panamá)

TPP – Transpacific Partnership (Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Cingapura, EUA, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Vietnam)

TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership (EUA e UE)

UE – União Europeia (Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Tcheca, Romênia, Suécia)

<b>País</b>	<b>Acordos Celebrados</b>	<b>Acordos em Negociação</b>
<b>Bolívia</b> <sup>54</sup>	México, Chile, Mercosul, Cuba, Venezuela, CAN.	UE.
<b>Chile</b> <sup>55</sup>	Austrália, Canadá, China, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Índia, Japão, Malásia, México, UE, EFTA, Coreia do Sul, Panamá, Peru, Turquia, EUA, Nova Zelândia, Cingapura, Brunei, Argentina, Bolívia, Cuba, Equador, Mercosul, Venezuela, Vietnam.	TPP, China, Tailândia.
<b>China</b> <sup>56</sup>	ASEAN, APTA, Chile, Costa Rica, Hong Kong, Macau, Nova Zelândia, Paquistão, Peru, Cingapura.	Austrália, Coreia, Noruega, Índia, Islândia, SACU, Japão, Suíça, CCG, RCEP.
<b>Cingapura</b> <sup>57</sup>	ASEAN, Austrália, China, Coreia do Sul, Costa Rica, EFTA, EUA, CCG, Índia, Japão, Jordânia, Nova Zelândia, Panamá, Peru.	ASTEP, Canadá, México, Paquistão, TPP, Ucrânia, UE, RCEP.
<b>Colômbia</b> <sup>58</sup>	México, El Salvador, Guatemala, Honduras, CAN, CARICOM, Mercosul, Chile, EFTA, Canadá, EUA, Venezuela, UE.	Coreia do Sul, Panamá, Turquia, Costa Rica, Israel, TPP, Japão.
<b>Coreia do Sul</b> <sup>59</sup>	ASEAN, Austrália, Chile, Cingapura, Colômbia, EFTA, EUA, Índia, Peru, Turquia, UE,	América Central, Austrália, Canadá, China, CCG, Indonésia, Israel, Japão, Malásia, Mercosul, México, Nova Zelândia, Vietnam, RCEP.

<sup>54</sup> Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). Disponível em <<http://www.ibce.org.bo/informacion-mercados/acuerdos-comerciales.asp>>.

<sup>55</sup> Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile. Disponível em <<http://www.direcon.gob.cl/acuerdo/list>>.

<sup>56</sup> China FTA Network. Disponível em <<http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml>>.

<sup>57</sup> Singapore's FTA Network. Disponível em <<http://www.fta.gov.sg/>>.

<sup>58</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Disponível em <<http://www.tlc.gov.co/>>.

<sup>59</sup> Ministry of Foreign Affairs. Disponível em <<http://www.mofat.go.kr/ENG/policy/fta/status/overview/index.jsp>>.

<b>Costa Rica</b> <sup>60</sup>	Canadá, CARICOM, CAFTA-DR, República Dominicana, México, Panamá, Colômbia, Venezuela, Cingapura, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, China, EUA, Chile,	
<b>EFTA</b> <sup>61</sup>	Albânia, Autoridades Palestinas, Canadá, Chile, Cingapura, Colômbia, Coreia do Sul, Croácia, Egito, CCG, Hong Kong, Israel, Jordânia, Líbano, Macedônia, Marrocos, México, Montenegro, Peru, SACU, Sérvia, Tunísia, Turquia, Ucrânia.	Argélia, Bielorrússia, Bósnia e Herzegovina, Cazaquistão, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Índia, Indonésia, Malásia, Panamá, Rússia, Tailândia, Vietnam.
<b>EUA</b> <sup>62</sup>	Austrália, Bahrein, CAFTA-DR, Chile, Colômbia, Israel, Jordânia, Coréia, Marrocos, NAFTA, Omã, Panamá, Peru, Cingapura.	TPP, TTIP
<b>Equador</b> <sup>63</sup>	CAN, Mercosul, Cuba, Paraguai, Uruguai, Guatemala.	El Salvador, México, Brasil, República Dominicana, Nicaragua, CARICOM, Venezuela, Panamá, Chile, Canadá, Rússia, China, Coreia do Sul, Índia, UE.
<b>Índia</b> <sup>64</sup>	SAFTA, APTA, Cingapura, Malásia, Chile, Afeganistão, ASEAN, Butão, Japão, Coréia do Sul, Mercosul, Nepal, Sri Lanka, SAARC, CCG, BIMSTEC	Austrália, Nova Zelândia, Paquistão, Rússia, SACU, UE, Canadá, Indonésia, EFTA, Israel, RCEP.
<b>Japão</b> <sup>65</sup>	ASEAN, Brunei, Chile, Cingapura, Filipinas, Índia, Indonésia, Malásia, México, Peru, Suíça, Tailândia, Vietnam.	Austrália, Canadá, Colômbia, Coreia do Sul, CCG, Mongólia, RCEP.

<sup>60</sup> Tratados de Libre Comercio de Costa Rica. Disponível em <<https://www.hacienda.go.cr/Msib21/Espanol/Direccion+General+de+Aduanas/TRATADOS+COMERCIALES+CR.htm>>.

<sup>61</sup> EFTA. Disponível em <<http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements.aspx>>.

<sup>62</sup> USTR. Disponível em <<http://www.ustr.gov/trade-agreements/>>.

<sup>63</sup> El Diálogo, *Gobierno negocia acuerdos comerciales con más de 12 países para diversificar exportaciones*. Disponível em <<http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/220393-gobierno-negocia-acuerdos-comerciales-con-mas-de-12-paises-para-diversificar-exportaciones/>>.

<sup>64</sup> Government of India, Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce. Disponível em <[http://commerce.nic.in/trade/international\\_ta.asp](http://commerce.nic.in/trade/international_ta.asp)>.

<sup>65</sup> Ministry of Foreign Affairs of Japan. Disponível em <<http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/>>.

<b>México</b> <sup>66</sup>	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Peru, Bolívia, Japão, Uruguai, EFTA, UE, Israel, Chile, Colômbia, NAFTA, Mercosul, Equador, Panamá, Austrália, China, Índia, Cingapura.	Coreia do Sul, TPP.
<b>Nova Zelândia</b> <sup>67</sup>	ASEAN, Austrália, Cingapura, Hong Kong, Malásia, Tailândia.	CCG, Bielorrússia, Cazaquistão, Coreia do Sul, Índia, Japão, Rússia, TPP, RCEP.
<b>Peru</b> <sup>68</sup>	CAN, Mercosul, Cuba, Apec, Chile, México, EUA, Canadá, Cingapura, China, EFTA, Japão, Coreia do Sul, Tailândia, Panamá, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, UE.	TPP, Honduras, El Salvador, Aliança do Pacífico.
<b>UE</b> <sup>69</sup>	EFTA, África do Sul, Albânia, Andorra, Argélia, Autoridades Palestinas, Bósnia e Herzegovina, Camarões, CARIFORUM, Cingapura, Chile, Colômbia, Coreia do Sul, Costa do Marfim, Costa Rica, Croácia, Egito, El Salvador, Estados do Leste e do Sul da África, Guatemala, Honduras, Ilhas Faroé, Islândia, Israel, Jordânia, Líbano, Macedônia, Marrocos, México, Montenegro, Nicarágua, Noruega, Panamá, Peru, San Marino, Sérvia, Síria, Suíça, Territórios e Países Ultramarinos, Tunísia, Turquia, Ucrânia.	ASEAN, Canadá, EUA, Japão, Malásia, Vietnam, Georgia, Armênia, Moldova, Conselho de Cooperação dos Estados Árabes do Golfo (CCG), Índia, Mercosul, ACP, TTIP.
<b>Venezuela</b> <sup>70</sup>	Mercosul, Chile, CARICOM, Colômbia, Cuba, Trinidad e Tobago, Nicarágua, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Guyana, Peru.	

Elaboração: CCGI.

<sup>66</sup> Secretaría de Economía, Tratados y Acuerdos Firmados por México. Disponível em <<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>>.

<sup>67</sup> New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade. Disponível em <<http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/Korea/index.php>>.

<sup>68</sup> Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. Disponível em <[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=75&Itemid=98](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=75&Itemid=98)>.

<sup>69</sup> European Commission, International Affairs. Disponível em [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm) e em <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc\\_150129.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/november/tradoc_150129.pdf)>.

<sup>70</sup> OEA, Sistema de Información sobre Comercio Exterior. Disponível em <[http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements_s.asp)>.