

Tendências do Comércio Internacional

Acordos de Comércio e Investimentos Firmados ou em Negociação pelo Brasil/Mercosul

ACORDOS DE COMÉRCIO NA AMÉRICA LATINA



Firmados pelo Brasil

- Brasil e Uruguai – Automotivo (ACE-02)
- Brasil e Argentina – Automotivo (ACE-14)
- Brasil e Guiana (ACE-38)
- Brasil e Suriname (ACE-41)
- Brasil e México - Automotivo (ACE-53)
- Brasil e Venezuela (ACE-69)
- Brasil e Colômbia – Automotivo (Aprof. do ACE-59)

Firmados pelo Mercosul

- Mercosul (ACE-18)
- Mercosul e Chile (ACE-35)
- Mercosul e Bolívia (ACE-36)
- Mercosul e México (ACE-54), que incorpora o ACE-53 e o Acordo Automotivo Mercosul (ACE-55)
- Mercosul e Peru (ACE-58)
- Mercosul e Colômbia, Equador e Venezuela (ACE-59)
- Mercosul e Cuba (ACE-62)
- Mercosul e Índia – Decreto nº 6.864/2009
- Mercosul e Israel – Decreto nº 7.159/2010
- Mercosul e União Aduaneira da África Austral (SACU) (Pendente)
- Mercosul e Egito (Pendente)
- Mercosul e Palestina (Pendente)

ALADI – Acordo de Preferência Tarifária Regional nº 4 (não representado no mapa)

ACORDOS DE COMÉRCIO EM NEGOCIAÇÃO

1. **Brasil – Colômbia (aceleração do cronograma de desgravação do ACE-59)**

Deverá incluir investimentos e serviços.

2. **Brasil – México (ampliação do ACE-53)**

Deverá incluir serviços, compras governamentais e facilitação do comércio.

Versão do acordo sobre bens foi publicada para consulta pública em 07/08/15.

3. **Brasil – Peru (ampliação do ACE-58)**

Deverá incluir serviços, compras governamentais, investimentos e facilitação do comércio.

4. **Mercosul – Aliança do Pacífico**

Deverá incluir certificação de origem digital, janelas únicas, operadores econômicos autorizados e acordos de reconhecimento mútuo, além de cooperação aduaneira.

5. **Mercosul – Cuba (aprofundamento do ACE-62)**

6. **Mercosul – Índia (ampliação do ACP)**

7. **Mercosul – União Europeia**

ACORDOS DE COMÉRCIO EM CONSULTA PÚBLICA

➤ **Circular Secex nº 48/2015, com prazo para comentários até 06/11/2015**

Associação Europeia de Livre Comércio (Suíça, Noruega, Islândia e Liechtenstein)

Canadá

República do Líbano

República da Tunísia

➤ **Circular Secex nº 49/2015, encerrada em 20/09/2015**

Cuba

México



ACORDOS DE COOPERAÇÃO E FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS

➤ Assinados em 2015

Moçambique (Março)

Angola (Abril)

México (Maio)

Malawi (Junho)

Colômbia (Outubro)

➤ Em negociação

África

África do Sul

Argélia

Marrocos

Nigéria

Tunísia

América do Sul

Chile

Peru

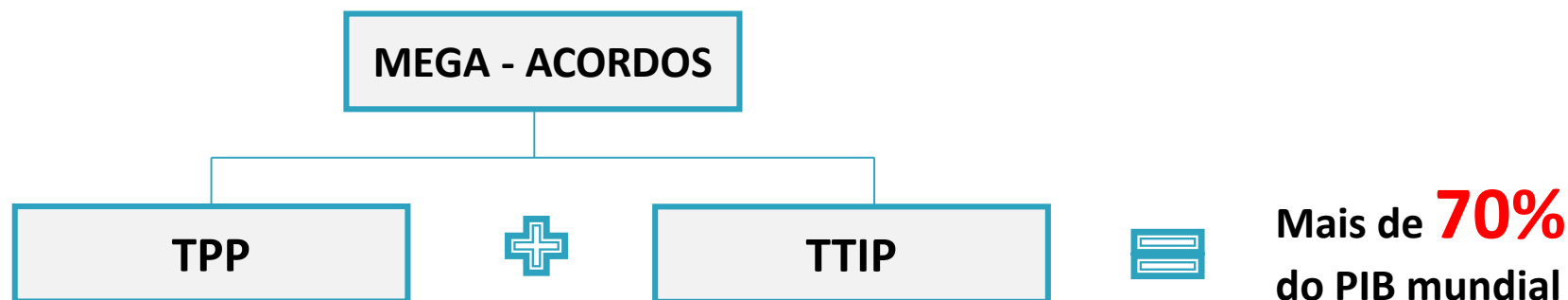
ACORDOS BILATERAIS COM OS ESTADOS UNIDOS

- **Memorando de Intenções sobre Facilitação de Comércio** - Março de 2015.
- **Memorando de Intenções sobre Convergência Regulatória** - Junho de 2015.
- **Declaração Conjunta entre o Brasil e os Estados Unidos sobre o compartilhamento de patentes** - Junho de 2015.

EUA  **segundo maior parceiro comercial do Brasil, atrás apenas da China**

NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS – PADRÕES E TENDÊNCIAS DOS NOVOS ACORDOS

- Mudança nos padrões, conteúdos e objetivos das mais recentes negociações comerciais no resto do mundo
- Novos princípios orientadores e alteração de escopo dos mandatos negociadores
 - ✓ Redução do peso relativo das tarifas no acesso a mercados
 - ✓ Ampliação do peso relativo das medidas não-tarifárias
 - ✓ Introdução de novas regras e compromissos (direitos trabalhistas, exigências técnicas e sanitárias, certificações, proteção ambiental, salvaguardas em propriedade intelectual, acesso a medicamentos, bem-estar animal, etc.)



ACORDOS DE COMÉRCIO – NOVOS TEMAS EM NEGOCIAÇÃO

Padrão clássico

Produção Nacional

Competição
estrangeira

Proteção dos
produtores
domésticos

Quotas

Tarifas

Subsídios



Novo padrão

Produção transnacional e cadeia
global de suprimentos ou valor

Proteção do Consumidor

Redução de riscos

Medidas de precaução

Segurança

Saúde

Sustentabilidade

Meio ambiente

PRINCIPAIS DIFERENÇAS ENTRE OS ANTIGOS E OS NOVOS ACORDOS

Antigo padrão

Foco na abertura comercial via redução de tarifas

Acesso a mercado

Regulação de subsídios e outras medidas de defesa comercial

Equilíbrio das trocas comerciais (ganhos e concessões) para produtores e exportadores

Sistemas de preferências e reciprocidade

Negociações de matérias reguladas pela OMC

Geração de ganhos econômicos

Novo padrão

Foco na abertura comercial via redução das barreiras e restrições ao comércio

Exigência de padrões, certificações e avaliações de conformidade, inclusive de natureza privada

Sistemas regulatórios e de reconhecimento mútuo em diferentes áreas

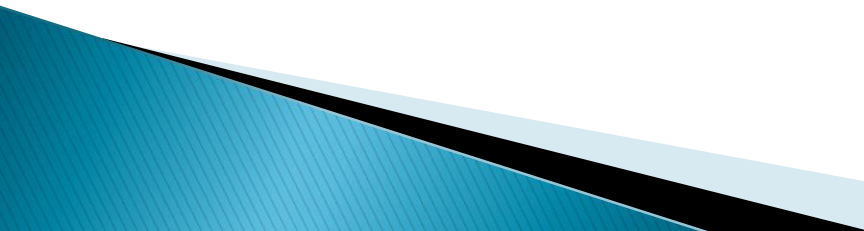
Valores e preferências dos consumidores

Redução dos custos indiretos ao comércio para os países participantes

Harmonização ou convergência regulatória em temas não regulados pela OMC

Prioridade de outros objetivos sociais

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS RECENTES NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

- Ampliação dos temas em negociação, com maior ênfase em investimento, concorrência e regras de tributação
 - Ampliação do escopo das negociações
 - Novos padrões de regulação
 - Equivalência de medidas de precaução
 - Exigências técnicas e de certificação
 - Redução do enfoque em tarifas
 - ✓ Mudanças no cenário regulatório e no arcabouço institucional do sistema de comércio
 - ✓ Maior peso das barreiras não-tarifárias e da regulação doméstica
 - ✓ Maiores desafios para a agenda e os mandatos negociadores
 - ✓ Prevalência dos padrões definidos pelos países mais desenvolvidos
- 

EFEITOS E IMPACTOS DO NOVO PADRÃO DE NEGOCIAÇÕES PARA O SISTEMA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Aumento dos custos em razão de discrepâncias regulatórias, exigências de certificação e comprovação da observância de padrões.

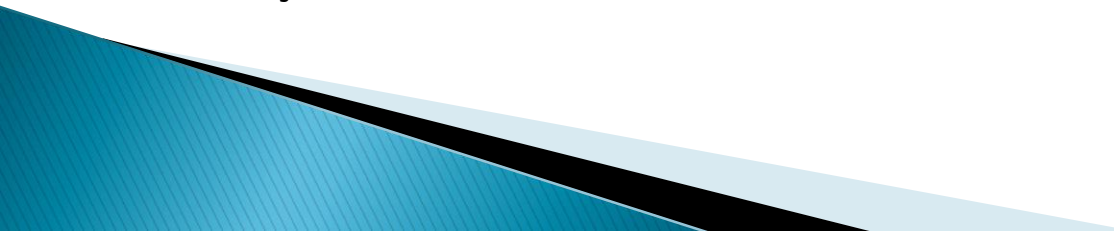
Diferentes compromissos para acesso a mercado e provável necessidade de promover alterações e ajustes em normas domésticas.

Estimativa dos custos médios adicionados às operações de comércio internacional em decorrência de tarifas, encargos aduaneiros e outras exigências regulatórias

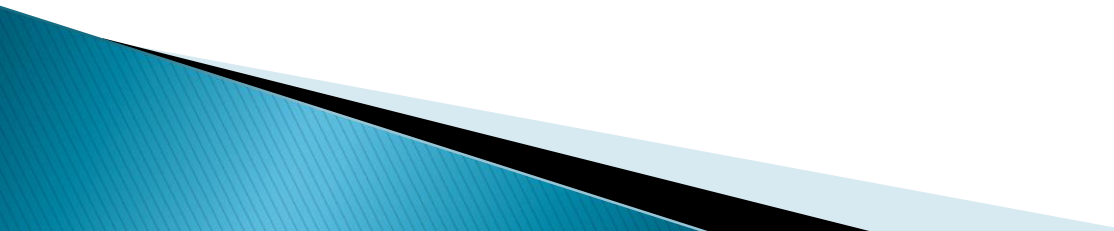
Média ponderada das tarifas efetivas	5%
Encargos aduaneiros	10%
Custos decorrentes de exigências regulatórias e suas discrepâncias em diferentes mercados	20%

Estimativa divulgada em recente artigo de Pascal Lamy, publicado na RBCE/FUNCEX.

LIÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA O BRASIL

- Tarifas ainda são importantes para o Brasil, embora representem cada vez menos no contexto das negociações internacionais.
 - Os novos instrumentos de proteção comercial passam a ser as barreiras não-tarifárias.
 - O aumento das exigências regulatórias e de certificações, bem como a falta de convergência de padrões, poderá aprofundar o desnível entre participantes e não participantes dos novos acordos.
 - Os custos para atender aos novos padrões exigidos pelos países integrantes desses acordos são muito elevados e podem inviabilizar o acesso de diversos bens e serviços brasileiros aos mercados externos.
- 

LIÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA O BRASIL - continuação

- As menores empresas terão maior dificuldade para penetrar no mercado externo, em razão dos ônus e encargos, em geral fixos, vinculados às certificações e outras exigências regulamentares
 - Para ser elegível e participar desses novos acordos os países terão que acelerar reformas da legislação interna e harmonizar regulação de diversos setores (convergência regulatória)
 - Sem participar das negociações dos grandes acordos de comércio, o Brasil terá que se adequar aos novos padrões regulatórios estabelecidos pelos países mais desenvolvidos, com elevados riscos de perder importantes parcelas de mercado
- 

Quais serão os impactos dos mega-acordos comerciais para as exportações e as importações brasileiras dos diferentes segmentos da indústria, da agropecuária e dos serviços?

Quais serão os efeitos sobre as regras do comércio internacional e sobre a governança da Organização Mundial do Comércio – OMC?

