Ano 1 • Número 3 • Janeiro/Março de 2009 • www.cni.org.br

nesta edição

- Adesão da Venezuela ao Mercosul: faltam as precondições
- Queda de demanda pós-crise afeta produtos manufaturados
- 8 A reunião do G-20: cooperação internacional no combate à crise
- México implementa abertura comercial em meio à crise

Adesão da Venezuela ao Mercosul

Em 2007, o Protocolo de Adesão da Venezuela ao Mercosul foi aprovado pela Câmara dos Deputados como Projeto de Decreto Legislativo (PDC) e, desde dezembro de 2008, tramita no Senado Federal.

A adesão desse novo membro ao bloco tem suscitado opiniões diversas, tanto no Governo quanto no setor privado. A falta de transparência sobre as condições de adesão da Venezuela ao Mercosul tem sido uma marca desse processo.

A eventual entrada em vigor do Protocolo sem que se tenham definido cronogramas e ações para o cumprimento, pela Venezuela, das obrigações relativas ao seu processo de adesão ao Mercosul promoverá um desequilíbrio entre os direitos e obrigações desse país dentro do Mercosul.

Além da avaliação sobre os custos e benefícios da aprovação imediata do Protocolo de Adesão da Venezuela, é importante considerar os impactos que a entrada da Venezuela representa para o processo de integração do Mercosul e para a agenda externa do bloco.

G-20 no combate à crise

Na última reunião do G-20 em Londres, o ocorrida em abril, países desenvolvidos e os principais países em desenvolvimento firmaram acordo de cooperação para o combate à crise. O resultado do encontro teve avaliação positiva e trouxe um pouco de otimismo em relação ao futuro da economia mundial.

Do ponto de vista econômico, destacaram-se as decisões sobre o aumento de recursos do FMI e sobre o estabelecimento de um fundo de US\$ 250 bilhões para financiar o comércio internacional. O encontro também sinaliza um importante avanço político: o empenho dos países de maior peso econômico e político no mundo em um novo mecanismo de cooperação internacional.

Conjuntura do comércio exterior

Exportações e importações registram queda no primeiro trimestre de 2009. As vendas do Brasil para o continente americano tiveram o pior desempenho entre os diversos destinos das exportações brasileiras. Os produtos manufaturados são a categoria mais afetada pela queda da demanda pós-crise.

Página 06

Abertura comercial no México

Em meio à crise econômica, o México implementou o mais ambicioso programa de abertura comercial desse país nos últimos vinte anos. A reforma inclui reduções e eliminações de tarifas e apresenta, para um grupo limitado de produtos, elevações de tarifas por um ano para o retorno posterior aos níveis originais.

Página 10



ADESÃO DA VENEZUELA AO MERCOSUL: FALTAM AS PRECONDIÇÕES

O protocolo de adesão da Venezuela ao MERCOSUL será submetido, nas próximas semanas, à apreciação do Senado brasileiro, depois de ter sido aprovado na Câmara dos Deputados. A aprovação pela Assembleia Nacional da Venezuela se deu em tempo recorde: a ratificação do Protocolo foi publicada em 19 de julho de 2006, ou seja, passados apenas quinze dias de sua assinatura. O instrumento foi também aprovado pelos Parlamentos da Argentina e do Uruguai e está pendente da ratificação do Brasil e do Paraguai para entrar em vigor.

A adesão de Venezuela ao MERCOSUL tem impactos relevantes sobre as perspectivas de integração regional e de inserção internacional do Brasil e, por esse motivo, o tema tem ocupado lugar de destaque na agenda de trabalho da CNI desde a assinatura daquele instrumento, em 2006.

Embora o Tratado de Assunção, que criou o MERCOSUL (1991), não tenha estabelecido critérios ou procedimentos específicos para a adesão de novos sócios ao bloco, ele define, em seu Artigo 2, que o Mercado Comum está fundado na reciprocidade de direitos e obrigações entre os Estados Partes. Portanto, o processo de adesão deveria ser resultado de negociações com direitos e obrigações incorporados em Protocolo.

A NEGOCIAÇÃO DO PROTOCOLO: POUCO TRANSPARENTE E MUITO RÁPIDA. O Protocolo de Adesão da Venezuela ao MER-COSUL foi negociado de forma surpreendentemente rápida e sua negociação foi pautada pela falta de transparência: não houve consulta à sociedade civil quanto aos interesses, aos critérios e aos procedimentos a serem adotados para esta adesão. Em 4 de julho de 2006, menos de nove meses depois de a Venezuela solicitar formalmente a sua adesão ao MERCOSUL, o Protocolo foi assinado. Em diversos artigos, o Protocolo define os direitos e obrigações da Venezuela na sua trajetória de adesão.

Direitos

- Art. 8º: A partir da subscrição do Protocolo até a sua entrada em vigor, a Venezuela integrará a Delegação do MERCOSUL em negociações com terceiros países.
- Art. 10: O Protocolo estabelece que, a partir da sua entrada em vigência, a Venezuela adquirirá a condição de Estado Parte e participará com todos os direitos e deveres do MERCOSUL.

Obrigações

- Art. 3º: A Venezuela adotará o acervo normativo do MERCOSUL de forma gradual, o mais tardar em quatro anos contados a partir da entrada em vigência do Protocolo.
- Art. 4°: A Venezuela adotará a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) e a Tarifa Externa Comum (TEC), no mais tardar, em quatro anos.
- Art. 5°: As Partes se comprometem a alcançar o livre comércio nos seguintes prazos:

Outorgantes					
	Beneficiários	Prazos			
Argentina e Brasil	Venezuela	Janeiro de 2010			
Paraguai e Uruguai	Venezuela	Janeiro de 2013			
Venezuela	Membros do MERCOSUL	Janeiro de 2012			
Produtos sensíveis		Janeiro de 2014			





A definição dos prazos limites para o alcance do livre comércio entre os países do MERCOSUL e a Venezuela incorpora critérios de assimetria das economias.

Art. 6°: Durante o período de transição será aplicado ao comércio com a Venezuela o Regime de Origem previsto no Acordo de Complementação Econômica N° 59 (MERCOSUL-CAN). As normas e disciplinas previstas por este ACE deixarão de vigorar no comércio entre as partes o mais tardar em 1° de janeiro de 2014.

Art. 7º: Serão definidas as condições e as ações necessárias para a adesão pela Venezuela aos instrumentos internacionais e aos acordos celebrados com terceiros países pelo MERCOSUL.

O GRUPO DE TRABALHO: MUITAS PENDÊNCIAS E POUCOS RESULTADOS

O Protocolo de Adesão criou, por meio de seu Art. 11, Grupo de Trabalho (GT) que deveria concluir as seguintes tarefas em um prazo de 180 dias:

- Estabelecer o cronograma para a adoção do acervo normativo do MERCOSUL pela Venezuela;
- Estabelecer o cronograma de adoção da TEC pela Venezuela;
- Estabelecer o programa de liberalização comercial e seus respectivos cronogramas;
- Definir as condições e os cursos de ação necessários para a adesão pela Venezuela dos instrumentos internacionais e dos acordos celebrados com terceiros países pelo MERCOSUL.

O Informe apresentado pelo Grupo no fim do prazo estabelecido deixou pendentes decisões em temas de grande importância para o desenvolvimento do comércio de bens e serviços entre os países membros e para as negociações externas. As principais pendências e suas implicações para o setor empresarial brasileiro são apresentadas no quadro abaixo

As pendências do Grupo de Trabalho			
Problema	Implicações		
Indefinição de prazos para a incorporação pela Venezuela de normas do MERCOSUL	Insegurança para o setor empresarial quanto ao prazo para adoção pela Venezuela de normas relevantes para o comércio de bens e de serviços.		
Indefinição sobre os produtos que estarão cumprindo a TEC a cada etapa do processo de adequação	 cronograma desequilibrado: maioria na última etapa ausência de um programa gradual de adequação: riscos de dificuldades de adaptação na etapa final indefinição quanto aos produtos que serão incluídos em cada etapa: incerteza para o setor privado quanto às margens de preferências que beneficiarão os produtos exportados para a Venezuela. 		
Ausência de acordo sobre os cronogramas de implementação do livre comércio	Indefinição sobre as condições e os prazos para a efetiva liberalização do comércio com o novo sócio		
Indefinição quanto à adesão da Venezuela aos acordos externos do MERCOSUL	Dificuldades para avançar na negociação de novos acordos com terceiros países		

Em consequência, em maio de 2007, o Conselho Mercado Comum criou um segundo Grupo de Trabalho *Ad Hoc* para finalizar as tarefas pendentes (Dec. 12/07). O setor empresarial brasileiro não tem informações sobre a conclusão dos trabalhos deste grupo. Caso o Protocolo entre em vigência antes da conclusão das atividades deste Grupo, a Venezuela passará a usufruir os direitos de Estado Parte do MERCOSUL, sem que estejam estabelecidas as condições em que deverá cumprir os compromissos.



A VENEZUELA NO MERCOSUL: IMPLICAÇÕES PARA O BRASIL E PARA O BLOCO

As exportações brasileiras para a Venezuela cresceram fortemente nos últimos anos, independentemente da entrada daquele país no MERCOSUL. Paradoxalmente, esse crescimento é por vezes utilizado como argumento em favor da admissão da Venezuela no bloco, como se a adesão venezuelana fosse produzir melhorias substanciais nas condições de acesso dos produtos brasileiros ao mercado daquele país. Uma avaliação cuidadosa dos custos e benefícios — para o empresariado brasileiro — do ingresso da Venezuela ao MERCOSUL exige que se considerem os impactos desse movimento sobre as con-

dições de acesso a mercados das exportações do Brasil e sobre a política comercial e as negociações do MERCOSUL.

No que se refere ao primeiro aspecto, o Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL não representa melhora substantiva nas condições de acesso dos produtos brasileiros ao mercado venezuelano. Brasil e Venezuela já haviam concluído negociações de livre comércio no âmbito do Acordo entre o MERCOSUL e a CAN (ACE-59), em dezembro de 2003.

Embora ainda não estejam definidos os cronogramas de adaptação aos prazos estabelecidos no Protocolo de Adesão, é possível avaliar os ganhos em termos de prazo final para a completa liberalização em relação às concessões definidas no ACE-59. Considerando os prazos definidos para o livre comércio no Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL, observa-se um ganho de quatro anos na liberalização de produtos sensíveis, que passa de 2018 para 2014. Para os demais produtos, os ganhos em termos de prazos são menores.

MARGENS DE PREFERÊNCIA. Ainda que haja alguns benefícios com a antecipação dos cronogramas, é importante considerar que a maioria dos produtos selecionados já conta com margens de preferências significativas nos dois mercados. Isso quer dizer que, embora existam oportunidades para a ampliação do comércio, a adesão da Venezuela ao MERCOSUL não representa mudanças consideráveis nas condições de acesso a mercados para todos os envolvidos, tendo em vista as preferências atuais, os prazos de liberalização já negociados no ACE-59 e os novos prazos definidos pelo Protocolo de Adesão.

O Protocolo de Adesão não representa melhora substancial nas condições de acesso dos produtos brasileiros ao mercado venezuelano Para que a adesão traga novos benefícios para as relações econômicas bilaterais, é necessário garantir que os compromissos de liberalização comercial previstos no ACE-59 serão aprofundados e que a Venezuela adotará a normativa do MERCOSUL aplicável ao comércio de bens e serviços e às compras governamentais, entre outros temas relevantes.

No que diz respeito ao segundo aspecto a considerar nessa avaliação, a principal mudança introduzida pelo Protocolo é a adesão pela Venezuela da Tarifa Externa Comum do MERCOSUL e, portanto, a

participação desse país na política comercial comum do bloco.

Embora as características gerais das estruturas tarifárias do MERCOSUL e da Venezuela sejam razoavelmente convergentes, há diferenças importantes quando se consideram níveis mais desagregados. A Venezuela deverá fazer um esforço razoável para adaptar-se à TEC, em particular nos produtos agrícolas e manufaturados intensivos em mão de obra, onde parecem concentrar-se os produtos sensíveis naquele país.

De acordo com o Protocolo de Adesão, a Venezuela terá quatro anos para adotar a Tarifa Externa Comum do MERCOSUL e caberá ao Grupo de Trabalho criado definir o cronograma de convergência e as eventuais exceções. A entrada em vigência do Protocolo sem que esteja definido o cronograma para a convergência das tarifas venezuelanas à TEC representa um risco importante para os interesses brasileiros nesse processo.

PREOCUPAÇÃO DO SETOR EMPRESARIAL. Uma das principais preocupações reveladas pelo setor empresarial com a entrada da Venezuela no MERCOSUL refere-se à sua influência sobre a agenda externa do bloco. Independentemente das prioridades das políticas externas dos países do MERCOSUL e da Venezuela, as características do comércio exterior e da estrutura produtiva dos quatro sócios originais do bloco e da Venezuela apresentam diferenças importantes. Isso revela que a coordenação das políticas comerciais, exigida de países membros de uma união aduaneira, ganhará, no MERCOSUL ampliado, em complexidade.

A experiência recente do MERCOSUL nas negociações externas tem mostrado que as dificuldades para coordenar posi-







ções dentro do bloco vêm aumentando com o tempo, ao invés de se reduzir. O ingresso da Venezuela no MERCOSUL será um complicador adicional à já difícil tarefa de acomodar interesses divergentes dos atuais membros do MERCOSUL nas mesas de negociações externas.

Em suma, em relação aos dois aspectos, enquanto as tarefas

do Grupo de Trabalho não estiverem concluídas, não será possível avaliar os compromissos assumidos pela Venezuela. Os ganhos econômicos que a adesão da Venezuela ao MERCO-SUL pode trazer para o Brasil são modestos frente às dificuldades que esse processo pode representar tanto para a agenda interna quanto para a agenda externa do MERCOSUL.

EVITAR O DESEQUILÍBRIO ENTRE DIREITOS E OBRIGAÇÕES

A eventual entrada em vigor do Protocolo sem que se tenham definido cronogramas e ações para o cumprimento, pela Venezuela, das obrigações relativas ao seu processo de adesão ao MERCOSUL promoverá um desequilíbrio entre os direitos e obrigações desse país dentro do MERCOSUL. Os compromissos de adesão da Venezuela à normativa do MERCOSUL ainda não estarão definidos ou implementados, mas o novo membro já gozará de direitos de membro pleno do bloco.

Este é o primeiro movimento de alargamento do MERCOSUL. A experiência europeia mostra que os termos de adesão de um país a um projeto de integração devem ser cuidadosamente negociados e que o processo de adaptação dos países candidatos às normas do bloco deve preceder a efetiva adesão. As negociações com a Venezuela evidenciam a escassez de diretrizes no MERCOSUL para o tratamento de países candidatos à adesão. Esta questão se torna ainda mais importante quando se observa que, desde que solicitou seu ingresso no MERCOSUL, o governo venezuelano intensificou o processo de transformação de sua economia, distanciando-a crescentemente dos princípios de respeito à propriedade privada e liberalização dos fluxos de comércio e de investimentos — essenciais em qualquer processo de integração econômica.

A CRONOLOGIA DA TRAMITAÇÃO NO BRASIL DO PROTOCOLO DE ADESÃO DA VENEZUELA AO MERCOSUL E PRÓXIMAS NEGOCIAÇÕES

- O Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL foi aprovado pela Comissão de Relações Exteriores da Câmara dos Deputados em outubro de 2007, como Projeto de Decreto Legislativo (PDC) 387/07.
- Essa Comissão promoveu audiência pública sobre o tema, no dia 5 de setembro de 2007. A CNI defendeu que o Protocolo só deveria ser aprovado pelo Congresso brasileiro após a conclusão dos trabalhos do Grupo criado pelo artigo 11 do Protocolo com a definição de todos os compromissos e obrigações por parte da Venezuela.
- No dia 21 de novembro de 2008, o PDC foi aprovado na Comissão de Constituição e Justiça da Câmara, a despeito de diversos votos contrários. No dia 17 de dezembro de 2008, foi aprovado no Plenário da Câmara em regime de urgência. Foi, em seguida, encaminhado ao Senado, onde está sendo apreciado pela Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional e, posteriormente, será remetido para aprovação pelo Plenário. O tema está sendo tratado sob a forma de Projeto de Decreto Legislativo do Senado Federal nº 430/2008 (PDS).
- A Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional do Senado promoveu duas audiências públicas. A primeira foi realizada no dia 16 de abril de 2009. Essa audiência contou com a participação da CNI que voltou a apresentar os mesmos argumentos sobre a necessidade de definição de compromissos por parte da Venezuela antes da aprovação do Protocolo pelo Congresso. A segunda audiência foi realizada no dia 22 de abril. A Comissão de Relações Exteriores do Senado convidou o Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim, para apresentar informações sobre o andamento dos trabalhos para definir os compromissos da Venezuela em termos de adequação dos cronogramas do ACE 59 ao Protocolo de Adesão, de adesão à TEC e de incorporação de normas do MERCOSUL.
- O calendário de negociações com a Venezuela prevê rodada negociadora do ACE 59 nos dias 19 e 20 de maio. A visita do presidente da Venezuela ao Brasil, Hugo Chávez, está prevista para o dia 27 de maio de 2009.



conjuntura

Saldo Comercial

Após ter iniciado o ano de 2009 com déficit de US\$ 527 milhões em janeiro, a balança comercial brasileira registrou superávits superiores a US\$ 1,7 bilhão nos dois meses seguintes. O superávit acumulado no primeiro trimestre é de US\$ 3,0 bilhões — aumento de 9,1% em relação ao acumulado em igual período de 2008. Comparando-se março de 2009 com o mesmo mês de 2008, o crescimento do saldo comercial é de 79,9%. É importante lembrar que os valores de comércio de março de 2008 sofreram distorções causadas pelas greves de funcionários da Receita Federal. O superávit acumulado em doze meses terminados em março é US\$ 25,086 bilhões, valor 26,4% menor ao observado em igual período anterior.



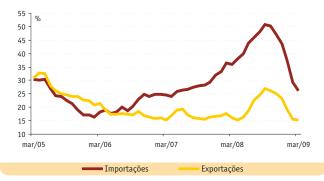
Fonte: FUNCEX

Exportações e Importações

As exportações e as importações brasileiras registraram taxas de variação muito semelhantes no primeiro trimestre do ano: ambos os fluxos caíram 19,5% quando confrontados com os resultados observados no primeiro trimestre de 2008. A comparação dos resultados de março contra o mesmo mês do ano passado revela uma queda de 6,4% nas exportações e de 13,7% nas importações. Em doze meses, os dois fluxos ainda apresentam taxas de crescimento positivas, sendo de 15% para as exportações e de 26% para as importações. Essa tendência deve se inverter nos próximos meses, uma vez que a desaceleração nas importações tem se intensificado mais recentemente.

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS

xa de crescimento do acumulado em 12 meses com relação ao mesmo mês do ano anterio



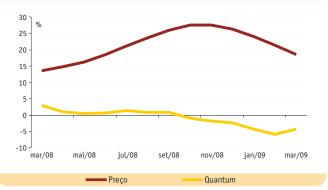
Fonte: FUNCEX

Preços e Volume das Exportações

A crise econômica internacional tem tido impacto maior sobre as quantidades do que sobre os preços médios das exportações brasileiras. Os indicadores de quantidade exportada apresentaram taxas de crescimento acumuladas em doze meses muito reduzidas no primeiro semestre de 2008 e tornaram-se negativas com a eclosão da crise internacional a partir de setembro. Já os preços médios mantêm crescimento positivo, embora a taxas declinantes desde outubro do ano passado. No entanto, a evolução dos índices de preços mensais no primeiro trimestre de 2009 já é negativa, na comparação com os mesmos meses de 2008, o que indica que a crise também já afeta os preços médios dos produtos exportados pelo Brasil.

PRECO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Taxa de crescimento do acumulado em 12 meses com relação ao mesmo mês do ano anteri



Fonte: FUNCEX



conjuntura

Exportações brasileiras por blocos de destino

As vendas brasileiras para o continente americano tiveram o pior desempenho entre os diversos destinos no primeiro trimestre de 2009. O valor exportado para a Argentina indicou a maior queda (-43,7%), enquanto as vendas para o conjunto dos países da Aladi retraíram-se 34,6% e para os Estados Unidos caíram 37,8%. As exportações para a Europa também registraram desempenho bastante negativo, tendo caído 33,3% para a Europa Oriental e 22,1% para a União Europeia. No acumulado no primeiro trimestre, as vendas para a China ainda apresentam comportamento muito positivo — crescimento de 62,7% —, mas os resultados de março já mostram redução de 13% em relação ao mesmo mês do ano passado.

Exportações e importações por
grupos de produtos

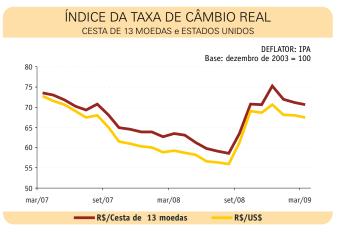
Os produtos manufaturados foram a categoria que mais sofreu com a queda da demanda internacional pós-crise. As exportações dessa categoria de produtos caíram 29% no primeiro trimestre do ano em comparação com igual período de 2008. Entre os principais produtos manufaturados, somente o açúcar mostrou crescimento positivo. Já os básicos ainda apresentaram crescimento positivo, embora modesto nesse período. Do lado das importações, a análise da composição da pauta revela que a queda de demanda foi mais forte nos combustíveis e matérias-primas. Os bens de consumo não duráveis ainda registraram crescimento positivo no primeiro trimestre.

Taxa de câmbio real

Após a forte desvalorização da moeda brasileira no período que se seguiu à eclosão da crise financeira internacional, a taxa de câmbio real vem apresentando ligeira tendência de apreciação no primeiro trimestre de 2009. Tomando como base o mês de agosto de 2008, anterior à crise, o índice da taxa de câmbio real/dólar aumentou em termos reais 26,3% até dezembro de 2008. Com a melhoria nos fluxos de capitais registrada recentemente, a desvalorização acumulada entre agosto de 2008 e março de 2009 caiu para 20,6%. No período de doze meses (março de 2009/ março de 2008), o índice cresceu 13,9%. A trajetória da taxa de câmbio real/cesta de moedas foi semelhante.

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA Principais blocos econômicos Janeiro/março - 2009/2008 - US\$ milhões FOB							
Blocos	janeiro - março		_ Var. (%) 2009/08	Part %			
	2009	2008	p/média diária	2009	2008		
União Européia	7.500	9.627	-22,1	24,1	24,9		
Aladi	6.922	10.590	-34,6	22,2	27,4		
- Mercosul	2.820	4.799	-41,2	9,0	12,4		
- Argentina	2.232	3.967	-43,7	7,2	10,3		
- Demais Aladi	4.102	5.791	-29,2	13,2	15,0		
Ásia	7.098	5.871	20,9	22,8	15,2		
- China	3.395	2.087	62,7	10,9	5,4		
EUA¹	3.585	5.761	-37,8	11,5	14,9		
África	1.963	1.957	0,3	6,3	5,1		
Oriente Médio	1.357	1.504	-9,8	4,4	3,9		
Europa Oriental	634	950	-33,3	2,0	2,5		
Demais	2.118	2.430	-12,8	6,8	6,3		
Total	31.177	38.690	-19,4	100,0	100,0		

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES Fator agregado							
Discolario de la	janeiro - março / 2009		janeiro - março / 2008		Var. (%)*		
Discriminação	Valor (A)	Part.%	Valor (B)	Part.%	A/B		
Exportações	31.177	100,0	38.690	100,0	-19,4		
Básicos	11.649	37,4	11.449	29,6	1,7		
Industrializados	18.861	60,5	26.127	67,5	-27,8		
Semimanufaturados	4.307	13,8	5.586	14,4	-22,9		
Manufaturados	14.554	46,7	20.541	53,1	-29,1		
Operações especiais	667	2,1	1.114	2,9	-40,1		
Importações	28.165	100,0	35.929	100,0	-21,6		
Mat. prima e prod. interm.	13.047	46,3	17.933	49,9	-27,2		
Comb. e lubrificantes	3.526	12,5	5.849	16,3	-39,7		
Bens de capital	7.032	25,0	7.528	21,0	-6,6		
Bens de consumo	4.560	16,2	4.619	12,9	-1,3		
Não-duráveis	2.362	8,4	2.138	6,0	10,5		
Duráveis	2.198	7,8	2.481	6,9	-11,4		
* Variação pela média diária. Fonte: MDIC/Secex							



Fonte: FUNCEX



reunião do G-20

A REUNIÃO DO G-20: COOPERAÇÃO INTERNACIONAL NO COMBATE À CRISE

Os países de maior

peso econômico e

político no mundo

estão investindo em

um novo mecanismo

de cooperação

A reunião do G-20 em Londres, no dia 2 de abril passado, foi saudada em todo o mundo como um êxito e injetou alguma dose de otimismo nos mercados e na opinião pública em diferentes países e regiões do mundo.

A avaliação positiva dos resultados da reunião está certamente relacionada às decisões concretas tomadas em relação ao aumento de recursos colocados à disposição do FMI e ao estabelecimento de um fundo de US\$ 250 bilhões para elevar a oferta de financiamento ao comércio internacional. Mas o otimismo também parece derivar da constatação de que, em meio a uma crise de dimensões inéditas nas últimas décadas, os países de maior peso econômico e político no mundo es-

tão "investindo" em um novo mecanismo de cooperação e coordenação internacional.

A importância do G-20 relaciona-se ao fato de constituir um contrapeso às pressões domésticas por medidas e soluções

nacionais com elevado potencial para gerar fricções e conflitos entre os países. O G-20 tem ainda o mérito de reunir países desenvolvidos e emergentes, o que aumenta sua legitimidade

> e o torna uma instância (informal, é verdade) de governança global particularmente representativa das tendências de reequilíbrio de poder no cenário global.

> Não deve passar em branco o fato de que este grupo de países tenha deixado explícito, nos primeiros parágrafos do comunicado final da reunião de Londres, que a única "fundação sólida para uma globalização sustentável (seja) uma economia mundial aberta baseada em princípios de mercado, regulação efetiva e instituições globais fortes". Embora essa seja uma vi-

são de futuro muito genérica, a sua explicitação na declaração do G-20 pode estar indicando a emergência de um novo consenso em torno dos três pilares da ordem econômica internacional pós-crise.

FORTALECIMENTO DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS GLOBAIS

A preocupação com os impactos potenciais das políticas nacionais transparece no compromisso de "implementar estratégias críveis de saída" para as medidas adotadas atualmente em apoio ao setor financeiro e à recuperação da demanda global. Aparece também no apoio à atuação do FMI na supervisão "do impacto de nossas políticas sobre outros".

O "núcleo duro" do comunicado diz respeito às medidas relacionadas ao fortalecimento das instituições financeiras globais. A principal delas se refere ao aumento imediato de recursos à disposição do FMI e aos bancos multilaterais e regionais, bem como ao apoio a inovações introduzidas por novos mecanismos de financiamento do Fundo, como a Linha de Crédito Flexível, recentemente criada — um mecanismo que busca atuar de forma a prevenir a emergência (e não remediar os efeitos) de crises financeiras. O G-20 sancionou positivamente a criação desse mecanismo, extremamente oportuno num momento em que a crise ameaçava gerar uma sucessão de defaults em países emergentes e, em especial, na Europa do Leste.

Num prazo maior, o comunicado também se compromete com a reforma do mandato, escopo e governança das instituições financeiras mundiais (FMI e Banco Mundial) para que essas se adaptem às mudanças na economia mundial e aos novos desafios da globalização, entre os quais a crescente importância dos países emergentes e em desenvolvimento.





reunião do G-20

PROTECIONISMO E COMÉRCIO

Os impactos da crise sobre os fluxos internacionais de comércio e de investimentos ocupam alguns parágrafos do comunicado, que traduzem preocupação com os riscos de crescimento do protecionismo. O compromisso de não introduzir novas barreiras ao comércio e investimento — assumido na primeira reunião do G-20, em no-

vembro de 2008 – é reafirmado e o seu prazo de validade estendido até o fim de 2010 (na versão da primeira reunião, o prazo era de 12 meses a contar da data daquela reunião).

Os países do G-20 também se comprometem a "minimizar" impactos negativos sobre o comércio e os investimentos das políticas domésticas fiscais e de apoio ao setor financeiro. Mais importante são as decisões de notificar prontamente à OMC as medidas de apoio doméstico adotadas e de dar à OMC man-

dato para monitorar e reportar trimestralmente o grau de aderência das políticas postas em prática pelos países do G-20 aos compromissos assumidos nessa instância. Sem dúvida, a OMC já vinha fazendo esse tipo de monitoramento, junto com o Banco Mundial. Mas a atribuição de um mandato formal para que a OMC faça o monitoramento em bases regulares e dê publicidade aos relatórios produzidos é um avanço no campo da transparência e da "pressão moral" sobre os que se desviarem de seus compromissos.

Para enfrentar a drástica redução da oferta de financiamento ao comércio observada desde o agravamento da crise, o G-20 decidiu disponibilizar, por intermédio das agências nacionais de comércio e investimento e dos bancos multilaterais, US\$ 250 bilhões em dois anos. No caso dos países desenvolvidos, diversas agências de fomento às exportações já haviam aumentado a oferta de crédito ou flexibilizado as condições em que oferecem financiamento ou garantias de crédito. No caso dos países que não dispõem desse tipo de entidade (tipicamente os países pobres, aqueles que mais so-

frem com a retração do crédito), não está claro como esse compromisso será implementado, embora o comunicado sugira que caberá aos bancos multilaterais desempenhar algum papel nesse processo.

A Rodada Doha também é lembrada no documento: os países reafirmam o compromisso com a "conclusão ambiciosa

Os países reafirmam

o compromisso com a

conclusão ambiciosa

e equilibrada da

Rodada Doha

e equilibrada" da Rodada, a partir dos progressos já obtidos, inclusive no que diz respeito à definição de modalidades. Para alguns analistas, no entanto, o compromisso de Londres em relação a esse tema é menos forte do que o obtido em Washington, na primeira reunião do G-20. Naquela ocasião, o comunicado do grupo mencionava especificamente um objetivo — definir as modalidades — e uma data — o fim de 2009. O comunicado de Londres não faz nem uma coisa nem outra.

A seção final do documento é dedicada a ações para "mitigar o impacto social da crise", com destaque para medidas dirigidas ao apoio à proteção social nos países mais pobres e à concessão de financiamento "flexível" para esses países, por meio do Banco Mundial e do FMI.

A reunião do G-20 em Londres indica que o Grupo avançou para se consolidar como uma instância legítima, embora informal, de governança global.

Sua atuação e suas decisões até agora parecem ter colaborado para evitar que uma espiral de medidas protecionistas e de apoio subsidiado às empresas nacionais levasse ao agravamento da crise e à instauração de um ambiente de conflitos e tensões entre os países. Nesse sentido, o G-20 tem sido um instrumento útil de gerenciamento da crise, embora muitos analistas sejam céticos em relação à capacidade do Grupo para desempenhar esse papel, tendo em vista a distância entre, de um lado, as intenções e os objetivos e, de outro, os resultados efetivos e a implementação das decisões tomadas nas reuniões presidenciais.





México implementa abertura comercial em meio à crise econômica

Em um contexto de crise econômica internacional e de acirramento de medidas protecionistas no mundo, o México adotou unilateralmente um abrangente programa de abertura comercial. O Decreto, publicado no Diário Oficial do dia 24 de dezem-

bro de 2008, modifica a Tarifa da Lei de Impostos Gerais de Importação e de Exportação.

A medida atinge 8.377 posições tarifárias da nomenclatura de mercadorias do México (TGIE), o que representa quase 70% dos 12.129 itens que integram o universo tarifário mexicano e cerca de 50% do valor total importado pelo país. O setor agrícola foi excluído da reforma, tendo permanecido protegido por tarifas muito elevadas.

A reforma inclui reduções e eliminações de tarifas, incorporando, também, para um grupo limitado de produtos, eleva-

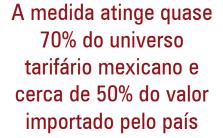
ções de tarifas por um ano para o retorno posterior aos níveis originais. Esse é o mais ambicioso programa de redução tarifária unilateral implementado no país nos últimos vinte anos e representa uma mudança importante na estratégia comercial mexicana.

Após a abertura comercial unilateral empreendida na década de 1980, o México optou por aprofundar a liberalização comercial por meio de acordos comerciais preferenciais na década de 1990. A partir de 2005, observou-se um arrefecimento no

interesse mexicano por acordos comerciais regionais — processo que alguns chamam de "fadiga de negociações". O programa que começou a ser implementado em janeiro de 2009 representa uma volta ao modelo da década de 1980.

Diante da reação de vários setores produtores nacionais, o governo mexicano negociou um pacto com os empresários, em que se comprometeu com iniciativas em cinco áreas: (i) ampliação da oferta e transparência na fixação de tarifas para o setor energético; (ii) promoção de um programa de compras governamentais voltado para pequenas e médias empresas; (iii) consolidação de um sistema de normas e regulamentos técnicos,

reforçando as exigências nas importações; (iv) simplificação dos procedimentos aduaneiros e modernização das aduanas; e (v) oferta de financiamento a custos competitivos. O pacto prevê a reavaliação do processo de abertura em setembro de 2009.





CARACTERÍSTICAS DA REFORMA TARIFÁRIA MEXICANA

O governo mexicano justifica a medida com base no Plano Nacional de Desenvolvimento 2007-2012, o qual afirma que, para elevar o potencial de crescimento da economia mexicana e sua produtividade, é essencial continuar com o processo de abertura comercial.

A coexistência de um grande número de acordos comerciais (12 acordos envolvendo 46 países) com distintos regimes especiais de importação criou um marco regulatório complexo em matéria de comércio exterior, caracterizado por diversas tarifas aduaneiras para uma mesma mercadoria, conforme a sua origem.

Apenas 9% do universo tarifário estavam sujeitos ao pagamento da tarifa geral de importações (Nação Mais Favorecida) no México. Lá, 31% dos produtos importados requeriam verificação de origem para obter os benefícios das preferências negociadas nos diferentes acordos comerciais em vigência, enquanto 20% eram importados ao amparo de algum programa especial.

Esse sistema vem impondo altos custos de controle e de encargos administrativos e incertezas jurídicas tanto para o Estado como para as empresas, especialmente as pequenas e médias.





México

Além da redução de tarifas, cujo esquema está descrito no BOX 1, dois outros aspectos do Decreto merecem atenção:

- i. a subordinação de um produto às regras de vários artigos, determinando diversas combinações para um total de 765 produtos;
- ii. no sentido contrário ao espírito geral do Decreto, um grupo de 564 produtos teve suas tarifas elevadas em relação às alíquotas vigentes em 2007. Durante o biênio 2009-2010, esses produtos devem ficar com tarifas superiores e devem retornar ao nível de 2007 somente em janeiro de 2011. O setor atingido por essa medida foi o têxtil.

O Decreto de 2008 altera as tarifas vigentes (Decreto de 18 de junho de 2007) de produtos específicos, em oito dígitos da nomenclatura, e observa a seguinte organização:

Artigo 1º – lista com 1.055 produtos. Essa lista inclui alguns produtos excetuados de tarifas (Ex), outros com tarifas ad valorem de 5, 7, 10, 15, 20, 30 ou 40% (sem cronograma de desgravação). Essas novas tarifas entram em vigor em 2 de janeiro de 2009;

Artigo 2º – lista com 3.841 produtos com tarifas ad valorem de 5, 7 ou 15 %, com vigência a partir de 2 de janeiro de 2009. Todos esses produtos serão excetuados de tarifas (Ex) a partir de 1º de janeiro de 2010;

Artigo 3º – lista com 666 produtos com tarifas ad valorem de 5, 15 ou 20%, vigência em 2 de janeiro de 2009, com o seguinte cronograma a vigorar a partir de 1º de janeiro de 2011:

 $5\% \rightarrow zero (Ex)$

15% → **10%**

20% → 15%;

Artigo 4º – lista com 2.880 produtos com tarifas ad valorem de zero (Ex), 5, 10, 15 ou 30%, sem cronograma e vigência a partir de 1º de janeiro de 2010;

Artigo 5° – lista com 555 produtos com tarifas ad valorem de zero (Ex), 5, 10, 15 ou 25 %, sem cronograma e vigência a partir de 2011;

Artigo 6º – lista com 479 produtos com tarifas ad valorem de 5, 10, 20 ou 25%, sem cronograma e vigência a partir de 2012;

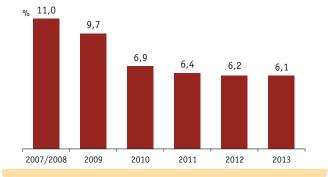
Artigo 7º – lista com 165 produtos com tarifas ad valorem de 20%, sem cronograma e vigência a partir de 1º de janeiro de 2013;

Artigo 8º – lista com 2 produtos excetuados de tarifas (Ex) cujas descrições na nomenclatura foram modificadas.

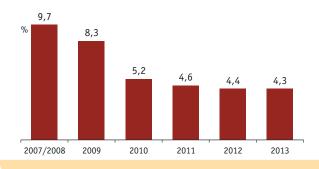
IMPACTOS DA REFORMA NA ESTRUTURA DA TARIFA MEXICANA

A média tarifária do conjunto de produtos do universo tarifário mexicano cairá mais acentuadamente entre 2009 e 2010. A principal razão disso é o surpreendente número de produtos que terão suas tarifas reduzidas a zero em 2010. Em 2009, 2.682 produtos devem ficar excetuados de tarifas, contra 2.291 no ano anterior. Já em 2010, este número passará para 6.737 produtos, representando pouco mais de 55% do universo. De 2011 a 2013, esse grupo de produtos passa a representar 57,6% do universo.

Evolução das tarifas médias (%) mexicanas UNIVERSO TARIFÁRIO



Evolução das tarifas médias (%) mexicanas PRODUTOS INDUSTRIAIS - CAPÍTULO 25 A 99



Fonte: Elaborado pela Negint/CNI a partir dos Decretos de junho de 2007 e dezembro 2008 editados pelo Governo Mexicano



México

A média geral das tarifas deve passar de 11%, em 2008, para 9,7%, em 2009, e 6,9%, em 2010. No fim do período de ajustes, a tarifa média ficará em 6,1%.

No campo dos produtos industriais, as médias tarifárias são inferiores às observadas para o conjunto da nomenclatura de mercadorias. Em 2013, a média das tarifas industriais mexicanas será bastante reduzida se comparada com as da maioria dos países em desenvolvimento. Também para os produtos industriais, o "choque de competitividade" causado pela reforma ocorrerá entre 2009 e 2010, quando a média cairá para 5,2% (contra 8,3% no ano anterior).

IMPACTOS DA ABERTURA UNILATERAL MEXICANA SOBRE OS INTERESSES COMERCIAIS BRASILEIROS

A reforma tarifária mexicana foi anunciada em um período em que o setor empresarial brasileiro vinha empreendendo esforços para estimular os governos dos dois países a negociarem um acordo de livre comércio que substitua o Acordo de Complementação Econômica N° 53 (ACE 53). A percepção dos empresários brasileiros de que esse acordo é muito modesto em termos de abrangência de produtos e de margens de preferências concedidas estimulou essa iniciativa.

Nos últimos anos, diversas tentativas para aprofundar o ACE 53 foram frustradas. A metodologia de negociação de listas de produtos, que seriam incorporadas ao acordo existente, não prosperou por falta de convergência nos interesses dos dois lados. As iniciativas de negociações setoriais envolvendo organizações empresariais setoriais dos dois lados também não registraram progressos.

LIBERALIZAÇÃO INESPERADA. A proposta de negociação de um acordo de livre comércio com a adoção de um programa de liberalização comercial incorporando mecanismos de liberalização automática e progressiva tinha como objetivo contornar as resistências em setores mais sensíveis. As propostas brasileiras não vinham recebendo boa receptividade por parte do setor empresarial mexicano, que estava sendo submetido à pressão competitiva proveniente dos países com os quais já negociaram acordos de livre comércio e também de produtos asiáticos. Nesse contexto o anúncio do programa de abertura comercial unilateral foi surpreendente.

Estudo realizado pela Confederação Nacional da Indústria mostra que de uma lista de 3.369 produtos para os quais as empresas brasileiras estão pleiteando melhoria de acesso ao merca-

do mexicano, 2.573 foram incluídos no Decreto de dezembro de 2008. Destes, 2.010 foram beneficiados com reduções ou eliminação de tarifas, enquanto 559 sofrerão elevações temporárias de tarifas, retornando ao nível vigente em 2007 a partir de 2013. Outros 4 produtos estarão sujeitos a aumentos definitivos de tarifas.

Os produtos que terão tarifas elevadas, ainda que temporariamente, são em sua maioria do setor têxtil e correspondem a 16% da lista de pedidos de melhoria de acesso apresentada pelo Brasil ao lado mexicano em 2008.

Restam ainda 796 produtos de interesse brasileiro que não foram incorporados ao Decreto de dezembro de 2008 do governo mexicano. Destes, 396 já estavam com tarifas zero em 2007.

NEGOCIAÇÃO AINDA É IMPORTANTE PARA O SETOR EMPRESA-

RIAL. Ainda que a reforma tarifária mexicana tenha promovido a redução ou eliminação de tarifas para parte significativa dos produtos em que o setor empresarial brasileiro tem manifestado interesse na negociação com o México, permanece a percepção de que é conveniente insistir na negociação de um acordo bilateral mais abrangente.

Os riscos de que o programa de abertura seja revertido — uma vez que é unilateral e não está consolidado em nenhum tratado internacional —, o fato de que setores importantes como têxtil e agroindústria ficaram fora do programa e a necessidade de contar com um ambiente institucional favorável à dinamização das relações econômicas bilaterais são algumas das motivações para a formulação da posição empresarial brasileira.