



NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM O CANADÁ:
AVALIAÇÃO DOS INTERESSES
OFENSIVOS DO BRASIL

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM O CANADÁ:
AVALIAÇÃO DOS INTERESSES
OFENSIVOS DO BRASIL

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires
Diretor



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS COM O CANADÁ: AVALIAÇÃO DOS INTERESSES OFENSIVOS DO BRASIL

© 2016. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

FICHA CATALOGRÁFICA

C748n

Confederação Nacional da Indústria
Negociações comerciais com o Canadá : avaliação dos interesses ofensivos do
Brasil. -- Brasília : CNI, 2016.
65 p. : il.

1. Negociação Internacional 2. Comércio Internacional I. Título

CDU: 339.54

CNI

Confederação Nacional da Indústria
Setor Bancário Norte
Quadra 1 – Bloco C
Edifício Roberto Simonsen
70040-903 – Brasília – DF
Tel.: (61) 3317- 9000
Fax: (61) 3317- 9994
<http://www.cni.org.br>

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC
Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992
sac@cni.org.br

SUMÁRIO

RESUMO EXECUTIVO	pg. 9
1. INTRODUÇÃO.....	pg. 13
2. AS RELAÇÕES ECONÔMICAS DO CANADÁ COM O MUNDO	pg. 15
2.1. Comércio de bens.....	pg. 15
2.2. Comércio de serviços	pg. 17
2.3. Investimento estrangeiro direto.....	pg. 17
2.4. Compras governamentais	pg. 18
3. RELAÇÕES BILATERAIS BRASIL-CANADÁ.....	pg. 21
3.1. Comércio de bens.....	pg. 21
3.2. Comércio de serviços	pg. 24
3.3. Investimentos diretos	pg. 25
4. AS POLÍTICAS COMERCIAIS E DE INVESTIMENTOS DO CANADÁ.....	pg. 27
4.1. Tarifas e outras restrições às importações	pg. 28
4.2. O regime de investimentos diretos	pg. 29
4.3. Política de compras governamentais	pg. 30
5. OS INTERESSES BRASILEIROS E OS COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELO CANADÁ EM ACORDOS PREFERENCIAIS.....	pg. 33
5.1. O comércio de bens: interesses ofensivos, posição brasileira e compromissos canadenses em acordos preferenciais	pg. 33
5.2. Outras áreas temáticas dos acordos preferenciais e os compromissos canadenses em comércio de serviços, investimentos e compras governamentais	pg. 37
6. CONCLUSÕES.....	pg. 49
REFERÊNCIAS	pg. 51
APÊNDICE	pg. 53

Esse documento é o primeiro de uma série que tem a intenção de apresentar informações gerais sobre a política comercial e os interesses ofensivos do setor industrial brasileiro em uma eventual negociação de acordo comercial com parceiros específicos.



RESUMO EXECUTIVO

O Canadá é um país pioneiro e ativo em acordos preferenciais de comércio. Com os EUA, constituiu, há trinta anos, uma área bilateral de livre comércio, é um dos membros do NAFTA e, desde a década de 1990, vem ampliando sua rede de acordos. Com a assinatura da Parceria Transpacífica (TPP) e a conclusão das negociações com a União Europeia (UE), os acordos preferenciais de comércio do Canadá mudam de patamar. Os dois acordos reúnem um nível significativo de países, aumentaram o escopo temático e aprofundaram em temas tradicionais.

Uma eventual negociação comercial entre o Brasil e o Canadá – considerada no Plano Nacional de Exportações 2015-2018 – colocaria o Brasil diante de um desafio: negociar um acordo tematicamente abrangente com um sócio comercial experiente nesta área, com exigências significativas no que se refere à ambição de um eventual acordo e que, além disso, adota o “modelo NAFTA” no escopo e estrutura dos acordos comerciais.

O Canadá ainda é um parceiro relativamente pouco relevante do Brasil no comércio de bens e serviços e investimentos. Os investimentos brasileiros no Canadá têm sua importância, mesmo do ponto de vista daquele país, mas são concentrados em uma grande operação de mineração.

Desse ponto de vista, o principal incentivo “ofensivo” para o Brasil iniciar uma negociação comercial com o Canadá se refere ao objetivo de reduzir a posição competitiva desfavorável que o Brasil enfrenta em

um mercado ao qual tem acesso preferencial um número crescente de países beneficiados por acordos não multilaterais com o Canadá.

O Canadá tem um vasto leque de acordos preferenciais. Como uma parte significativa das tarifas é levada a zero pelos acordos preferenciais e como 67% das linhas tarifárias já entram no Canadá em bases NMF (nação mais favorecida) sem pagamento de tarifas, mais de 90% das importações canadenses não pagam nenhuma tarifa.

De modo geral, os acordos canadenses são ambiciosos em seus objetivos e abrangentes em escopo, incluindo uma vasta gama de temas e acompanhando, com algumas nuances, as características dos acordos assinados com muitos daqueles mesmos países com os EUA. O modelo de referência dos acordos canadenses é o NAFTA, o que transparece nitidamente na arquitetura dos capítulos de serviços e investimentos, por exemplo.

Além disso, o país é signatário, desde 1996, do Acordo de Compras Governamentais da OMC e participou das negociações para sua revisão em vigor, para o Canadá, desde abril de 2014. Enquanto no acordo original, apenas o governo federal se comprometeu com a abertura das compras públicas, na revisão, o Canadá incluiu as províncias e diversas empresas estatais.

Na área de acesso a mercado de bens, o Brasil tem poucos produtos com potencial de ganhos de mercado no Canadá e que pagam tarifas superiores a zero (ao redor de 84 produtos). Para estes produtos, a concorrência é acirrada com países beneficiados por preferências tarifárias (EUA, México, Chile e Colômbia). A entrada em vigor do acordo entre Canadá e UE agravará esta situação.

Tanto mais que, para os produtos industriais, o Canadá tem se comprometido com eliminação imediata de tarifas em seus acordos comerciais para a grande maioria dos produtos. Ainda assim, há exceções – o setor automobilístico sendo uma exceção a esta regra.

No comércio de serviços, de investimentos e de compras governamentais, a lógica brasileira seria a mesma: buscar equalizar as condições de acesso ao mercado canadense – em nível federal e subfederal, importante em compras governamentais. O número de reservas apresentadas pelo Canadá em serviços e investimentos não é pequeno e, com base nas listas apresentadas pelo Canadá em três acordos diferentes, sugere que a estratégia negociadora do país é de consolidação do status quo regulatório, reduzindo espaço de liberalização adicional em um possível acordo bilateral com o Brasil.

Em investimentos, um objetivo a ser buscado pelo Brasil é a elevação, para investidores brasileiros, do patamar (em valor) a partir do qual investimentos para aquisição de empresas canadenses devem ser submetidos ao *screening* das autoridades, nos termos do *Investment Canada Act*. O Canadá fez essa concessão no âmbito do seu acordo com UE e o Brasil deveria demandar a extensão às suas empresas.

Nessa área, o principal desafio para o Brasil seria lidar com as disciplinas aplicáveis a requisitos de desempenho e com o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado. Na realidade, o modelo de acordo de investimentos promovido pelo Canadá distancia-se bastante dos ACFIs do Brasil. Mas não se pode excluir a hipótese de que o processo de negociação flexibilize posições e permita soluções mesmo em temas sensíveis. Vale lembrar que o recente acordo com a UE introduziu uma nova instância de apelação às decisões adotadas sob o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado.

Por fim, os acordos preferenciais de comércio assinados pelo Canadá incluem, em sua grande maioria, capítulos de compras governamentais, embora os compromissos neles assumidos se limitem ao nível federal de governo. O acordo com a UE também contempla as compras governamentais, inclusive em nível subnacional. Nesta área, o interesse brasileiro seria obter do Canadá o mesmo nível de compromissos e de acesso concedido no acordo com a UE.



O Canadá é um país pioneiro e ativo *player* no mundo dos acordos preferenciais de comércio. Com os EUA, constituiu, há trinta anos, uma área bilateral de livre comércio, é um dos membros do NAFTA e, desde a década de 90 do século passado, vem ampliando sua rede de acordos preferenciais. Com a recente assinatura da Parceria Transpacífica (TPP) e a conclusão das negociações com a União Europeia, o envolvimento do Canadá com os acordos preferenciais de comércio muda de patamar. Não apenas estes dois acordos reúnem um nível significativo de países, mas seu escopo temático cresceu, abarcando novas áreas e aumentando sua ambição em áreas mais tradicionais de negociação.

Uma eventual negociação comercial entre o Brasil e o Canadá – considerada no Plano Nacional de Exportações de 2015 – colocaria o Brasil diante de um desafio não pequeno: negociar um acordo tematicamente abrangente com um sócio comercial experiente nesta área, com exigências significativas no que se refere à ambição de um eventual acordo e que, além disso, adota o “modelo NAFTA” no que se refere ao escopo e à estrutura dos acordos comerciais.

Esta nota pretende fornecer alguns subsídios para ampliar o conhecimento do setor empresarial brasileiro acerca do Canadá como potencial parceiro de uma negociação comercial. O foco do trabalho é colocado nos potenciais interesses ofensivos – associados à exportação de bens – do Brasil no caso de uma negociação com aquele país.

Para tanto, a seção 2 faz uma apresentação sintética das relações econômicas do Canadá com o mundo, enquanto a seção 3 foca nas relações bilaterais com o Brasil. A seção 4 resume algumas das principais características da política comercial e de investimentos do Canadá. Na seção 5, faz-se, com base em mapeamento prévio realizado pela FUNCEX, a identificação de interesses ofensivos potenciais do Brasil na área de comércio de bens e analisa-se a posição competitiva dos produtos identificados, levando-se em consideração as tarifas de nação mais favorecida (NMF) praticadas para estes produtos pelo Canadá, os principais concorrentes do Brasil nos mercados canadenses e os compromissos de liberalização firmados pelo Canadá para estes produtos em acordos preferenciais. Nesta seção, que também inclui os compromissos canadenses em comércio de serviços, investimentos e compras governamentais, são levados em conta três acordos preferenciais: os dois mais recentemente concluídos – a TPP e o acordo com a União Europeia – e o acordo com a Colômbia, de 2008. A seção 6 conclui esta nota.



2 AS RELAÇÕES ECONÔMICAS DO CANADÁ COM O MUNDO

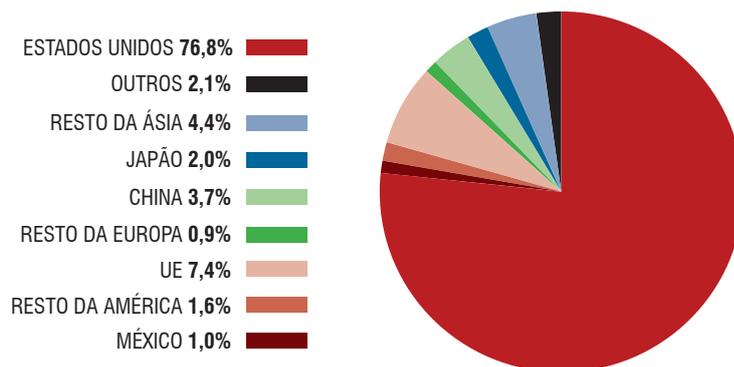
2.1. COMÉRCIO DE BENS

O comércio exterior do Canadá é fortemente concentrado nas relações com os EUA. Suas exportações, além de concentradas geograficamente, também o são – embora menos – em termos setoriais, dependendo em boa medida dos preços de *commodities* energéticas (petróleo e gás). Por essas razões, a diversificação setorial e geográfica das exportações vem sendo um objetivo relevante da política comercial canadense e a negociação de acordos preferenciais de comércio um vetor prioritário para a consecução deste objetivo. Especialmente no que se refere à diversificação de destinos geográficos das exportações, tais esforços ainda não geraram resultados relevantes.

Em 2014, as exportações canadenses alcançaram US\$ 475 bilhões, marginalmente superadas pelas importações, que atingiram US\$ 480 bilhões. Nesse ano, os produtos minerais (energéticos, principalmente) constituíam 29% das exportações totais do país, seguidos por veículos e material de transporte (principalmente automóveis) com 15%, produtos agrícolas (11%) e máquinas e aparelhos mecânicos (10%).

Também em 2014, 77% das exportações do Canadá tinham os EUA como destino geográfico (Gráfico 1), muito à frente dos demais mercados com alguma relevância para o país: União Europeia (7,5%), China (4%) e Japão (2%).

GRÁFICO 1
EXPORTAÇÕES CANADENSES POR PAÍSES E REGIÕES DE DESTINO (EM %) – 2014

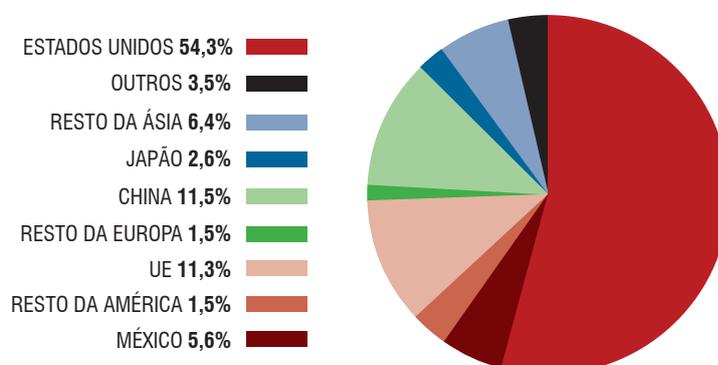


Fonte: OMC (2015)

Do lado das importações, estas se concentram setorialmente em máquinas e aparelhos mecânicos (24% do total), veículos e material de transporte (17%), produtos minerais (energéticos, principalmente) com 11% e químicos (8%).

Menos concentradas que as exportações, ainda assim as importações canadenses provêm majoritariamente dos EUA (54%, em 2014). China (12%), União Europeia (11%) e México (6%) são outras fontes relevantes de suprimento das importações canadenses (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
IMPORTAÇÕES DO CANADÁ POR PAÍSES E REGIÕES DE ORIGEM (EM %) – 2014



Fonte: OMC (2015)

2.2 COMÉRCIO DE SERVIÇOS

O Canadá é um importador líquido de serviços, com exportações de US\$ 90 bilhões e importações de US\$ 111,5 bilhões, registrando déficit de US\$ 21,5 bilhões em 2014. As exportações de serviços têm perfil diversificado setorialmente: viagens representaram 36% do total, serviços técnicos e profissionais, de consultoria gerencial e outros serviços às empresas 27%, transportes 15%, serviços de tecnologia de informação e telecomunicações 11% e serviços financeiros e de seguros 11%.

Em termos de destinos geográficos, as exportações de serviços – assim como ocorre com as de bens – estão fortemente concentradas no mercado dos EUA (56% do total, em 2014). A União Europeia respondia por pouco mais de 10% do total, cabendo à China e à Suíça 2% cada.

Nas importações de serviços, os principais destaques são viagens (32%), transportes (21%), serviços técnicos e profissionais, de consultoria gerencial e outros serviços às empresas (18%), pagamento pelo uso de propriedade intelectual (10%) e serviços financeiros e de seguros (9%).

Também as importações de serviços são concentradas geograficamente nos EUA. Nesse caso, 58% das importações provêm do país vizinho, 14% de países da União Europeia, 6% da China mais Hong Kong e 2% cada do México e Japão.

2.3 INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO

Em 2015, o Canadá ocupou a nona posição entre os países que receberam fluxos de investimentos externos diretos, com um total de US\$ 49 bilhões (em 2014, o Canadá ocupava a sexta posição neste ranking, com US\$ 59 bilhões). Já entre os emissores de investimentos externos, o país ocupou, em 2014 e 2015, a oitava posição, com totais de US\$ 67 bilhões e US\$ 56 bilhões, respectivamente.

Assim como acontece no comércio de bens e serviços, a relação privilegiada do Canadá no campo dos investimentos diretos se dá com os EUA, tanto para os investimentos recebidos quanto para aqueles emitidos pelo país. Em 2015, os EUA respondiam por 51% dos investimentos externos recebidos pelo Canadá e por 45% daqueles emitidos por este país. Como consequência essencialmente do peso dos EUA nos investimentos externos do Canadá, a América do Norte representava, também em 2015, 52% dos investimentos recebidos e 65% dos emitidos pelo país¹.

¹ Na classificação geográfica utilizada por Statistics Canada, a América do Norte inclui os países do Caribe.

Em relação à distribuição por região geográfica do estoque de investimentos diretos emitidos e recebidos pelo Canadá em 2015, além do peso da América do Norte, constata-se a importância da Europa (34% dos investimentos recebidos e 23% dos emitidos pelo Canadá) e, em um plano nitidamente inferior da Ásia/Oceania (11% e 8%, respectivamente). No que se refere à América do Sul e Central, a participação da região é bem superior no estoque de investimento emitido pelo Canadá (4,5%) do que no de investimento recebido pelo país (2,5%).

Em termos da distribuição setorial dos estoques de investimentos diretos recebidos pelo Canadá, a indústria manufatureira capturou, em 2015, 27% do total, seguida pelas indústrias extrativas, com 21%, e pelos serviços gerenciais prestados às empresas, com 18%. Têm ainda peso relevante na pauta o comércio (varejista e atacadista) e serviços financeiros e de seguros, com 13%. Juntos, estes setores responderam por 92% dos investimentos externos dirigidos ao Canadá, em 2015.

Do lado dos investimentos emitidos pelo país, o principal destaque são os serviços financeiros e de seguros, com 41,5%, em 2015, seguidos pelas indústrias extrativas, com 18% e serviços gerenciais às empresas, com 12%. A indústria manufatureira responde por apenas 7,5% do estoque de capitais do Canadá no exterior.

Portanto, enquanto do lado dos investimentos recebidos, a indústria – extrativa e manufatureira – tem posição destacada, do lado dos investimentos externos de empresas canadenses, o peso da indústria manufatureira é bastante modesto, ganhando relevância setores de serviços, como o financeiro e de seguros, além da indústria extrativa.

2.4 COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Em 2013, o mercado de compras governamentais do Canadá era estimado em US\$ 246 bilhões, o terceiro entre os países desenvolvidos e 57% maior do que o estimado para o Brasil. O valor das compras governamentais no Canadá equivale a cerca de 13% do PIB do país e a 1/3 dos gastos governamentais totais, ambas as participações se situando um pouco acima das registradas na média da OCDE (CNI, 2016).

A grande peculiaridade do mercado canadense de compras governamentais é a elevada participação das instâncias subnacionais (provinciais) de governo neste mercado. De fato, também em 2013, quase 90% das compras governamentais no país eram efetuadas por estas instâncias, o maior percentual entre os países da OCDE.

As compras governamentais incluem bens, serviços e construção. No caso das compras feitas pelo governo federal, o valor das despesas em construção é, em geral, nitidamente inferior aos de bens e serviços. Em 2013, os serviços representaram 53% do valor das compras do governo federal, os bens 40% e a construção 7%. Já em 2014, a participação dos serviços no valor das compras do governo federal aumentou, atingindo 79% do valor, contra 16% no caso de bens e 5% em construção.



3 RELAÇÕES BILATERAIS

BRASIL - CANADÁ

3.1 COMÉRCIO DE BENS

Embora nenhum dos dois países seja um sócio comercial de peso para o outro, o Canadá tem maior participação nas exportações e importações brasileiras do que o Brasil no comércio exterior de seu parceiro.

De fato, nos últimos anos, a participação do Brasil nas exportações totais do Canadá oscilou em torno de 0,5%, ficando, em 2015, em 0,4% para as exportações e em 0,6% para as importações. No caso do Brasil, a participação canadense nas exportações do país tem-se situado um pouco acima de 1% nos últimos anos, alcançando 1,2% em 2015. Já as importações bilaterais variam em torno de valores apenas marginalmente mais altos, sempre na faixa entre 1% e 1,5%. Em 2015, atingiram 1,4%.

Ao contrário do que se observa no comércio do Brasil com outros países desenvolvidos, no caso das relações com o Canadá, tanto a pauta de exportação quanto a de importação brasileiras são bastante concentradas em um número limitado de setores e capítulos SH. Do ponto de vista do Brasil, um dos objetivos de eventuais negociações comerciais com o Canadá seria buscar a diversificação de sua pauta bilateral de exportações.

Como se observa na Tabela 1, os dez primeiros capítulos no ranking as exportações brasileiras para o Canadá, em 2015, respondiam por 83% do total das exportações bilaterais. Já do lado das importações (Tabela 2), a concentração setorial era ainda maior: 87% das exportações canadenses estão incluídas em dez capítulos do SH. Em ambos os casos, a comparação com o ano de 2010 indica que há uma tendência ao aumento da concentração das pautas em um pequeno número de setores e capítulos.

TABELA 1
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS PARA O CANADÁ – DEZ PRINCIPAIS CAPÍTULOS SH EM 2015
EM US\$ E % - 2010 E 2015

Capítulo	Descrição	2010		2015	
		valor	%	valor	%
28	Produtos químicos inorgânicos	621,08	26,76%	737,54	31,22%
17	Açúcares e produtos de confeitaria	374,50	16,13%	254,81	10,79%
71	Pedras e metais preciosos	50,62	2,18%	224,60	9,51%
09	Café, chá, mate e especiarias	83,57	3,60%	140,35	5,94%
84	Reatores nucleares, máquinas, aparelhos	117,86	5,08%	130,06	5,50%
72	Ferro fundido, ferro e aço	109,39	4,71%	127,38	5,39%
27	Combustíveis minerais e produtos da sua destilação	334,84	14,43%	112,53	4,76%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	8,45	0,36%	104,21	4,41%
26	Minérios, escórias e cinzas	56,33	2,43%	79,28	3,36%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	89,18	3,84%	45,80	1,94%
Demais		475,27	20,48%	405,99	17,18%
Total		2.321,10	100%	2.362,54	100%

Fonte: MDIC

A pauta de exportação brasileira para o Canadá praticamente não inclui, entre seus itens mais relevantes, as principais *commodities* de exportação brasileira, como soja e minério de ferro, mas nela se fazem presentes, com razoável participação, produtos de origem agrícola bastante tradicionais na exportação do Brasil, como açúcar e café. O restante do ranking dos dez principais capítulos SH na pauta de exportação combina setores intermediários, como o químico e o siderúrgico, com bens de capital (aparelhos mecânicos e aviões) e combustíveis minerais.

TABELA 2
IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO CANADÁ – DEZ PRINCIPAIS CAPÍTULOS SH EM 2015
EM US\$ E % - 2010 E 2015

Capítulo	Descrição	2010		2015	
		valor	%	valor	%
31	Adbos (fertilizantes)	569,88	21,00%	849,52	35,08%
84	Reatores nucleares, máquinas, aparelhos	321,64	11,85%	304,30	12,57%
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes	104,57	3,85%	259,53	10,72%
30	Produtos farmacêuticos	274,11	10,10%	147,92	6,11%
27	Combustíveis minerais e produtos da sua destilação	393,38	14,49%	146,51	6,05%
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	154,10	5,68%	99,87	4,12%
48	Papel e cartão	207,46	7,64%	98,17	4,05%
39	Plásticos e suas obras	72,29	2,66%	92,75	3,83%
90	Instrumentos e aparelhos de óptica	64,07	2,36%	52,70	2,18%
87	Veículos automóveis suas partes e acessórios	70,98	2,62%	51,00	2,11%
Demais		481,74	17,75%	319,15	13,18%
Total		2.714,22		2.421,42	

Fonte: MDIC

As importações brasileiras do Canadá parecem expressar as vantagens comparativas de um país desenvolvido com vasta dotação de recursos naturais. Isso se manifesta, em primeiro lugar, na presença de itens intensivos em recursos naturais, como os fertilizantes (primeiro no ranking de 2015, com mais de 1/3 do total importado) e combustíveis minerais, mas também na presença de papéis (produto diretamente ligado à existência de base florestal) entre os “dez mais”. Em 2015, estes três capítulos responderam juntos por mais de 45% das importações bilaterais do Brasil.

Por outro lado, também estão presentes no ranking das exportações bilaterais canadenses – com participação significativa – produtos típicos de exportação de países desenvolvidos, como aparelhos mecânicos, eletroeletrônicos, além de aviões, automóveis e aparelhos de óptica. Juntos, estes cinco setores representaram 30% das importações brasileiras desde o Canadá, em 2015.

3.2 COMÉRCIO DE SERVIÇOS

O comércio de serviços entre o Brasil e o Canadá é atualmente pouco expressivo para ambos os países. A corrente de comércio atingiu, em 2014, seu ponto mais alto, nos últimos dez anos, com US\$ 865 milhões, segundo os dados oficiais canadenses. De acordo com o MDIC (s/d), este valor seria de US\$ 773 milhões, naquele ano, com saldo de US\$ 173 milhões favorável ao Canadá. Pelo menos desde 2005, o Brasil registra déficit em suas transações comerciais de serviços com o Canadá.

O Canadá não aparece entre os principais parceiros brasileiros nas exportações e importações de serviços. Já o comércio com o Brasil representa apenas 0,4% do comércio exterior de serviços do Canadá. De acordo com dados oficiais do Canadá, as exportações brasileiras de serviços para aquele país eram de US\$ 268 milhões, em 2010, alcançando US\$ 285 milhões, em 2014. Os dados do MDIC (s/d) dão conta de exportações bilaterais brasileiras, no mesmo ano, e US\$ 250 milhões e de importações equivalentes a US\$ 423 milhões.

Também para o Brasil o Canadá é um parceiro pequeno no comércio de serviços. Em 2014, o Canadá ocupava o 20º lugar no ranking de parceiros brasileiros, tanto nas exportações quanto nas importações. Nas exportações, o Canadá respondia por 1,2% das vendas e por 0,9% das compras externas de serviços pelo Brasil.

Apenas em serviços financeiros, o Canadá aparecia como um destino relativamente relevante das exportações brasileiras, o mercado canadense respondendo por 4% destas (MDIC, 2016). Segundo o MDIC (s/d), os principais itens da pauta de exportação brasileira para o Canadá eram, em 2014, serviços auxiliares aos serviços financeiros, com participação de 30% no valor total da pauta. Arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e equipamentos é o segundo item da pauta, com 9%, e serviços gerenciais, de consultoria gerencial, de relações públicas e de comunicação social ocupam a terceira posição, com 6%.

Já as exportações canadenses para o Brasil foram de US\$ 417 milhões, em 2010, crescendo significativamente nos últimos anos até atingir US\$ 580 milhões, em 2014 (segundo o MDIC, US\$ 423 milhões).

A pauta brasileira de importações bilaterais de serviços era liderada, em 2014, por arrendamento mercantil operacional ou locação de máquinas e equipamentos, com participação de 17%, seguida por serviços de apoio à mineração (10%), licenciamento de direitos de autor e direitos conexos (9%) e serviços de transporte aquaviário de cargas (7%).

3.3 INVESTIMENTOS DIRETOS

De acordo com os dados oficiais canadenses, o estoque de investimentos diretos do Canadá no Brasil era equivalente a pouco mais de US\$ 10 bilhões, em 2015, enquanto o estoque de investimentos brasileiros no Canadá alcançava US\$ 15,8 bilhões. O peso do Brasil como destino dos investimentos externos canadenses é bastante pequeno (1,2%), apenas a metade da participação dos investimentos brasileiros no Canadá, de 2,5%. Enquanto o Brasil responde por 28% dos investimentos canadenses na América do Sul e Central, seus investimentos no Canadá respondem por 98,5% dos investimentos de empresas desta região naquele país.

Segundo os dados do BACEN, o estoque de investimentos externos canadenses no Brasil representava, em 2014, 2% do total de inversões detidas por estrangeiros no país – considerando-se o critério de investidor final (o mais relevante). Na indústria de transformação, para o mesmo ano, a participação do Canadá no estoque de investimentos externos era um pouco inferior, da ordem de 1,7%.

Os fluxos de investimentos bilaterais foram relevantes, nos últimos anos, no sentido do Canadá para o Brasil. Em 2012, estes fluxos (líquidos, isto é, ingressos menos retorno) atingiram US\$ 1,81 bilhão, reduzindo-se posteriormente para US\$ 883 milhões, em 2015. Na direção opostas, os fluxos foram marginais depois de 2011 (quando atingiram US\$ 1,33 bilhão), totalizando apenas US\$ 93 milhões, em 2015.

Brasil e Canadá têm em vigor um acordo bilateral para evitar a dupla tributação. O referido acordo foi aprovado por Decreto Legislativo em junho de 1984 e entrou em vigor em janeiro de 1986.



4 AS POLÍTICAS COMERCIAIS E DE INVESTIMENTOS DO CANADÁ

Embora o governo federal tenha jurisdição sobre a política de comércio e de investimentos externos – e, mais amplamente, sobre a política externa do Canadá – uma série de políticas públicas que são afetadas por acordos e regras de comércio tem jurisdição compartilhada pelos governos federal e provinciais ou são atribuições apenas das províncias (Quadro 1). Isso tem consequências relevantes para a negociação dos acordos comerciais de amplo escopo temático, porque em várias áreas – mais especialmente em comércio de serviços e investimentos – os compromissos e reservas apresentadas pelo Canadá refletem esta distribuição de competências entre governos federal e provinciais.

QUADRO 1

JURISDIÇÕES GOVERNAMENTAIS NO CANADÁ – ALGUNS EXEMPLOS

Jurisdição federal	Jurisdição provincial	Jurisdição compartilhada
Comércio e relações internacionais	Terras públicas e florestas	Agricultura
Impostos	Sistema de saúde	Pesca
Ciência e Tecnologia	Educação	Obras públicas (saúde e segurança)
Defesa	Licenças de negócios	Transportes e comunicações
		Proteção ambiental
		Gerenciamento de energia, minas e florestas

Fonte: OMC (2015)

4.1 TARIFAS E OUTRAS RESTRIÇÕES ÀS IMPORTAÇÕES

A política tarifária do Canadá compreende as tarifas de nação mais favorecida (NMF), os vários tratamentos tarifários preferenciais negociados em acordos preferenciais e esquemas de concessão unilateral a países menos desenvolvidos e em desenvolvimento, do tipo SGP. O Canadá consolidou 99,7% das linhas tarifárias na OMC.

Em 2014, as tarifas NMF variavam entre zero e 532,2%, que é o equivalente tarifário da tarifa específica aplicada a um determinado produto manufaturado (capítulo 32) para importações que superem a cota sobre a qual a tarifa *ad valorem* cobrada é de 8,5%. A tarifa média aplicada sobre produtos agrícolas (na definição da OMC, produtos do capítulo 1 ao 24 do SH) é de 22,5%, enquanto a aplicada a produtos da indústria manufatureira é de 6%, igual à tarifa média do universo tarifário como um todo. Dois terços das linhas tarifárias têm tarifa zero, 90% das linhas têm tarifa de até 10% e os “picos” tarifários, ou seja, tarifas superiores a 15% em termos *ad valorem*, representam 7,1% de todas as linhas tarifárias, enquanto 4% destas têm tarifas não superiores a 2%. A Tabela 3 sintetiza a estrutura tarifária do Canadá por faixas de tarifa *ad valorem*.

As médias tarifárias mais elevadas, em nível de seção SH, encontram-se em setores como animais vivos (SH 1), com 39,8%, preparações alimentícias (SH 4) com 16,6%, e calçados e chapéus (SH 42), com 9,7%. Dentro da indústria manufatureira, a média mais elevada se encontra em confecções, com 15,9%. Portanto, à exceção das tarifas praticadas pelo Canadá no caso de produtos agrícolas de algumas seções do SH, as tarifas praticadas pelo Canadá são baixas e este aspecto deve ser levado em conta em eventuais negociações preferenciais com aquele país.

TABELA 3
DISTRIBUIÇÃO DE FREQUÊNCIA DAS TARIFAS NMF DO CANADÁ 2014 (%)

Faixas tarifárias	Número de linhas tarifárias por faixa (%)	Número de linhas acumulado até a faixa – inclusive (%)
<i>Duty free</i>	67	67
> 0 – 5	8,7	75,7
> 5 – 10	13,9	89,6
> 10 – 15	3,1	92,7
> 15 – 20	5,1	97,8
> 20 – 25	0,3	98,1
> 25 ou tarifa específica sem equivalente tarifário	1,9	100,0

Fonte: OMC (2015)

O Canadá tem um vasto leque de acordos preferenciais e um deles envolve seu principal parceiro comercial, os EUA. Como uma parte significativa das tarifas é levada a zero pelos acordos preferenciais e como 67% das linhas tarifárias já entram no Canadá em bases NMF sem pagamento de tarifas, mais de 90% das importações canadenses (de 2013) não pagam nenhuma tarifa.

Incluem-se aí também as importações (3,8% do total) que não pagam tarifas em função de concessões unilaterais do Canadá, mas, em sua imensa maioria, para 62,4% do total das importações, trata-se, da aplicação de regime *duty free* às importações originárias tanto de parceiros preferenciais, quanto de outros países como o Brasil, e, para 24,4% das importações, da aplicação de tarifas preferenciais apenas a sócios de acordos comerciais bilaterais ou plurilaterais.

Além do NAFTA, o Canadá tem acordos preferenciais com diversos países latino-americanos (Chile, Colômbia, Peru, Costa Rica, Honduras e Panamá), com a Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, no acrônimo em inglês) e com Israel, Jordânia e Coreia do Sul. O acordo com a Coreia do Sul entrou em vigor no início de 2015 e recentemente foram concluídas as negociações de um acordo econômico e comercial com a União Europeia, ainda não em vigor, no entanto. O Canadá é também um dos signatários da Parceria Transpacífica (TPP, no acrônimo em inglês), acordo cuja entrada em vigor requer ratificação legislativa em diversos países-membros, inclusive do Canadá.

De modo geral, os acordos canadenses são ambiciosos em seus objetivos e abrangentes em escopo, incluindo uma vasta gama de temas e acompanhando, com algumas nuances, as características dos acordos assinados com muitos daqueles mesmos países com os EUA. O modelo de referência dos acordos canadenses é o NAFTA, o que transparece nitidamente na arquitetura dos capítulos de serviços e investimentos, por exemplo.

Apesar de ambiciosos, estes acordos são também atentos às sensibilidades canadenses e de seus sócios. Assim, por exemplo, os acordos com a Coreia do Sul e a Colômbia mantêm proteção tarifária para certos produtos agrícolas. Além disso, há, em todos estes acordos, um número significativo de reservas aos compromissos assumidos nos capítulos de comércio de serviços e de investimentos.

4.2 O REGIME DE INVESTIMENTOS DIRETOS

Além de legislação nacional relativa ao tratamento dos investimentos externos no país – cujo eixo central é o *Investment Canada Act* – o Canadá tem em vigor 28 acordos bilaterais de promoção e proteção de investimentos e capítulos de investimentos em seus acordos preferenciais de comércio. Nos capítulos e acordos de investimentos, o modelo canadense tem escopo de cobertura bastante abrangente, também nesse caso seguindo de perto o modelo dos EUA (e do NAFTA): definição ampla de investimentos, cláusulas de nação mais favorecida (NMF) e tratamento nacional, disciplinas em relação a requisitos de desempenho e mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, entre outras disposições. O Canadá exclui do escopo de seus acordos preferenciais as chamadas “indústrias culturais”.

O *Investment Canada Act* de 1985 define as regras para avaliação e autorização de aquisições de empresas canadenses por estrangeiros, no caso do valor de compra ultrapassar determinado patamar (354 milhões de dólares canadenses para membros da OMC). O *screening* previsto por esta legislação tem dois objetivos: avaliar, independente do setor, se o investimento é benéfico para o Canadá e se ele pode vir a afetar negativamente a segurança nacional. Nos anos analisados em relatório da OMC (2015), os investimentos que foram objeto deste mecanismo tiveram origem essencialmente em outros países desenvolvidos, notadamente nos EUA e a União Europeia, e envolveram aquisições nos setores de recursos naturais, indústria manufatureira e comércio atacadista e varejista. Além desta legislação federal, províncias canadenses também impõem algumas restrições a investimentos em alguns setores.

Os principais setores sujeitos a restrições aos investimentos externos no Canadá são: pesca, mineração de urânio, transporte aéreo, publicação e distribuição de livros e periódicos, distribuição de filmes, produção e distribuição de televisão e vídeos e telecomunicações.

4.3 POLÍTICA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Como já observado, o Canadá é um mercado importante, na comparação internacional, para compras governamentais. Estas compras envolvem os governos federal e provinciais, bem como as empresas estatais. Compras inferiores a 25.000 dólares canadenses podem ser feitas sem licitação. A partir deste patamar, a licitação é requerida em quase todos os casos e o mecanismo

mais utilizado é o leilão eletrônico (*electronic bidding*), embora mecanismos mais tradicionais de licitação também sejam bastante utilizados.

Os contratos com valor inferior a 25.000 dólares canadenses representaram, em 2014, 92,4% do número total de contratos federais e 4,5% do valor das compras (1,3 bilhão de dólares canadenses). Já os contratos com valor igual ou superior a 25.000 dólares canadenses responderam por 3,5% dos contratos federais e por 95,5% do valor destes (27,2 bilhões).

O Canadá desenvolve, especialmente em nível federal, uma política de compras governamentais que busca integrar variáveis ambientais entre os critérios de seleção dos fornecedores do governo. Há ainda instrumentos de apoio às pequenas empresas e à compra de bens e serviços considerados inovadores.

O país é signatário, desde 1996, do Acordo de Compras Governamentais da OMC e participou das negociações para a revisão deste acordo, que entrou em vigor, para o Canadá, em abril de 2014. Enquanto no acordo original, apenas o governo federal se comprometeu com a abertura das compras públicas, no acordo revisto, o Canadá incluiu todas as províncias e diversas empresas estatais em seus compromissos.

Além disso, os acordos preferenciais de comércio assinados pelo Canadá incluem, em sua grande maioria, capítulos de compras governamentais, embora os compromissos neles assumidos se limitem ao nível federal de governo. O acordo recém-concluído com a União Europeia também contempla as compras governamentais, inclusive em nível subnacional.



5 OS INTERESSES BRASILEIROS E OS COMPROMISSOS ASSUMIDOS PELO CANADÁ EM ACORDOS PREFERENCIAIS

5.1 O COMÉRCIO DE BENS: INTERESSES OFENSIVOS, POSIÇÃO BRASILEIRA E COMPROMISSOS CANADENSES EM ACORDOS PREFERENCIAIS

Em estudo prévio realizado pela FUNCEX foram identificados os produtos (a seis dígitos do SH) que deveriam receber prioridade em eventuais negociações preferenciais com o Canadá. De acordo com FUNCEX (2016), “essa priorização têm por objetivo, seja a consolidação e o aumento da participação dos produtos presentes nesse mercado, seja a diversificação da pauta de exportação brasileira para esse país, com a inclusão de novos produtos”.

Nesse sentido, a seleção feita pela FUNCEX identificou dois conjuntos de produtos:

1. produtos com presença mínima relevante nas exportações brasileiras para o mercado canadense (aqueles que respondem por, pelo menos, 0,1% das exportações brasileiras para o país); e
2. produtos com potencial de venda no mercado canadense, identificados entre os produtos não exportados ou com exportação inferior à mínima do subgrupo anterior, como aqueles que atendem simultaneamente a três condições, associadas ao valor das importações canadenses e das exportações brasileiras do produto e à existência de vantagem comparativa revelada do Brasil no produtos².

Foram assim identificados 66 produtos no primeiro subgrupo e 270 no segundo. No primeiro subgrupo, 13 produtos (a seis dígitos do SH) têm alíquotas NMF *ad valorem* diferente de zero, três combinam tarifas *ad valorem* e específicas e um tem tarifa específica. No segundo subgrupo, 71 produtos têm alíquota NMF *ad valorem* diferentes de zero. Sete deles combinam tarifas *ad valorem* e específicas e um tem tarifa específica.

Em princípio, para análise dos interesses ofensivos do Brasil na negociação, o conjunto relevante de produtos é composto por aqueles que, nos dois subgrupos acima discriminados, tenham tarifas NMF diferentes de zero. Se tais produtos foram objeto de preferências em acordos comerciais assinados pelo Canadá – o que ocorre quase sempre – e se os países beneficiados por tais preferências têm *market-share* significativo no Canadá, eles ganham relevância ainda maior, do ponto de vista das demandas brasileiras.

As Tabelas I e II do Anexo I apresentam, para os produtos dos dois conjuntos com tarifa de importação diferente de zero, as tarifas NMF vigentes, a participação nas importações canadenses (de 2012/2013) dos três principais fornecedores dos produtos e o tratamento dado pelo Canadá à proteção destes produtos em três acordos preferenciais: a Parceria Transpacífica (TPP) e os acordos bilaterais com a União Europeia e com a Colômbia. Embora já assinados, os dois primeiros destes acordos ainda não estão em vigor, mas – pelo número de países que seriam beneficiados pela entrada em vigor dos dois acordos – seu impacto potencial sobre os interesses brasileiros pode ser significativo. Assim, as Tabelas I e II do Anexo I permitem avaliar a posição relativa do Brasil no mercado canadense para os produtos considerados, levando em conta a alta probabilidade de que aqueles acordos passem a vigorar nos próximos anos.

² Os critérios e parâmetros adotados são os seguintes: o valor das importações desse produto pelo Canadá é expressivo (superior a US\$ 5 milhões); o valor total das exportações desse produto pelo Brasil é expressivo (superior a US\$ 25 milhões); e o Brasil apresenta vantagens comparativas em relação a esse produto (índice de vantagens comparativas relativas superior a um).

As principais considerações sugeridas pelos dados reunidos nas Tabelas I e II do Anexo I são as seguintes:

Em relação às tarifas NMF vigentes

As tarifas NMF vigentes diferenciam claramente entre o tratamento dado a produtos agrícolas (SH 1 a 24) e a não agrícolas (do SH 25 em diante) – aqueles produtos concentrando tarifas específicas e as que combinam *ad valorem* e específica, além de terem níveis muito superiores de proteção do que os produtos não agrícolas.

No primeiro subgrupo – produtos com presença mínima relevante no mercado canadense – as tarifas que combinam *ad valorem* e específica ou são apenas específicas estão concentradas em carnes e açúcar. Entre os produtos industriais, as alíquotas oscilam entre zero e 9,5 (móveis de madeira).

No segundo subgrupo – produtos com potencial de venda no mercado canadense – o padrão se repete: os níveis mais elevados de proteção e as tarifas específicas ou combinadas se encontram em produtos agropecuários e alimentos. No caso dos produtos industriais, as alíquotas diferentes de zero concentram-se em calçados, produtos químicos (capítulos 33 a 39), borracha e plásticos, produtos de minerais não metálicos, automóveis e outros equipamentos de transporte. As mais elevadas encontram-se em calçados e outros equipamentos de transporte (no caso, capítulo 89).

Em relação aos concorrentes do Brasil no mercado canadense

No primeiro subgrupo, em que o Brasil já tem alguma presença no mercado canadense, o país é um dos três principais fornecedores externos do Canadá em metade dos produtos, ocupando a primeira posição em três deles.

No entanto, a maioria dos principais fornecedores do Canadá é, para quase todos os produtos, constituída por países com os quais o Canadá tem acordos preferenciais ou já concluiu a negociação de novos acordos, ainda não em vigor (TPP e Canadá-UE). O destaque são os EUA, que aparecem como principal fornecedor em sete produtos, mas países da União Europeia, México, países-membros do CAFTA, Japão, Chile e Colômbia também aparecem entre os fornecedores. Dos países com os quais o Canadá não tem acordos preferenciais, apenas a China aparece, neste primeiro subgrupo, como um concorrente relevante do Brasil em relação a este grupo de produtos.

No segundo grupo, a presença brasileira é menos relevante, o país aparecendo apenas cinco vezes (em 77 produtos), como segundo ou terceiro maior fornecedor do mercado canadense. A participação dos EUA entre os fornecedores destes produtos é impressionante: para 68 deles, os EUA ocupam a primeira posição. Além disso, têm participação muito relevante entre os três principais fornecedores países da União Europeia (em quase todos os produtos). O México aparece principalmente como o segundo grande fornecedor de veículos automotores e também fazem parte do ranking outros países com acordos preferenciais em vigor ou negociados com o Canadá (em especial, o Japão). Fora a China, que consta entre os três principais fornecedores no caso de 20 produtos, é muito pouco significativa a presença de países que não têm acordo negociado ou em vigor com o Canadá.

Em relação aos compromissos de eliminação tarifária assumidos pelo Canadá em acordos preferenciais

Em ambos os subgrupos, há uma nítida diferença entre o tratamento conferido a produtos agrícolas e a produtos industriais nos cronogramas canadenses de desgravação anexados aos três acordos aqui considerados. Diversos produtos agrícolas dos dois subgrupos têm liberalização imediata: carnes de bovino, sucos e extratos, óleo de soja e de milho, fumo. A presença de produtos agrícolas com liberalização imediata é mais expressiva no acordo com a União Europeia.

Mas os cronogramas dos produtos agrícolas também contemplam desde a liberalização imediata no acordo com a União Europeia (preparações alimentícias e conservas de bovinos e outros produtos de confeitaria, sem cacau) até a exclusão de certos produtos dos compromissos de desgravação no mesmo acordo (preparações alimentícias e conservas de galos e galinhas e pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas), passando pela adoção de períodos longos de desgravação e de cotas preferenciais crescentes ao longo de até 19 anos. Para produtos (a 8 dígitos) incluídos numa mesma subposição SH (a 6 dígitos) há, em diversos casos, tratamentos diferentes.

No caso dos produtos industriais, o quadro que emerge das duas tabelas é muito mais simples: a grande maioria dos produtos tem liberalização imediata – tendo ou não tarifa NMF maior que zero – e os únicos setores que “destoam” em relação a este padrão são os de veículos automotivos e de embarcações, em que diversos produtos têm prazos de desgravação entre 4 e 11 anos.

Merece ser ressaltado o fato de que, especialmente entre os produtos agrícolas, os três cronogramas diferem razoavelmente, sugerindo que o Canadá leva em conta características de seus parceiros – grau de competitividade e ameaças ao setor doméstico concorrente das importações – em cada

caso ao definir seus esquemas de liberalização. No caso da TPP inclusive, há, para certos produtos agrícolas, ressalvas em relação a um ou outro país (Austrália, no caso). No caso dos produtos industriais, há um entendimento bilateral com o Japão.

5.2 OUTRAS ÁREAS TEMÁTICAS DOS ACORDOS PREFERENCIAIS E OS COMPROMISSOS CANADENSES EM COMÉRCIO DE SERVIÇOS, INVESTIMENTOS E COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Os acordos preferenciais assinados pelo Canadá têm, desde o NAFTA, amplo escopo temático, indo muito além da liberalização do comércio de bens e do estabelecimento de regras para este intercâmbio. Na realidade, o escopo destes acordos tem crescido e os mais recentes deles – TPP e Canadá – UE – têm 30 capítulos cada (contra 22 do NAFTA e 23 do acordo Canadá-Colômbia).

O comércio de bens é objeto de um número significativo de capítulos destes acordos, além dos cronogramas nacionais de desgravação e de anexos (setoriais ou não) que também possam se aplicar a este comércio. Na TPP, por exemplo, são sete capítulos, contemplando: tratamento nacional e acesso a mercados, regras e procedimentos de origem, bens têxteis e de vestuário, administração aduaneira e facilitação do comércio, defesa comercial, medidas sanitárias e fitossanitárias e barreiras técnicas ao comércio. Além destes, outros capítulos tratam de temas que tem incidência, ainda que indiretamente, sobre o comércio de bens, como compras governamentais.

No caso dos serviços, os capítulos relevantes para o comércio destes setores são pelo menos sete: comércio transfronteiriço de serviços, investimentos, entrada temporária de pessoas de negócios, comércio eletrônico, serviços financeiros, serviços de telecomunicações e compras governamentais (além de propriedade intelectual).

Estes acordos têm o NAFTA como modelo de referência, embora não sejam meras reproduções deste acordo. Novos acordos incluem novos temas (empresas estatais, por exemplo, na TPP), alteram o status de certos temas – tratados como não vinculantes em um acordo passam a ser vinculantes em outro, posterior (caso de meio ambiente e trabalho) – aprofundam certas regras e disciplinas e qualificam outras, etc.

Especialmente na TPP, o fato de o acordo envolver doze países com níveis de desenvolvimento distintos ajuda a explicar a proliferação de documentos e anexos bilaterais e setoriais que fazem parte dos compromissos assumidos. Já no acordo Canadá – União Europeia, que envolve apenas

países desenvolvidos, há uma ênfase em temas e capítulos relacionados ao movimento de pessoas de negócios (capítulos sobre reconhecimento mútuo e qualificação profissional e sobre regulação doméstica, além daquele sobre entrada temporária de pessoas de negócios).

Mas os traços essenciais do “modelo NAFTA” são mantidos e são perceptíveis principalmente naquelas áreas em que há, no mundo, modelos alternativos de acordos (caso de serviços e investimentos).

Os três acordos preferenciais aqui considerados têm capítulos de investimentos (aplicados a bens e serviços), de comércio transfronteiriço de serviços e de compras governamentais – três áreas temáticas de interesse para o Brasil. As principais características destes capítulos e das reservas e exceções a eles apresentadas nos três acordos considerados são descritas em seguida.

Comércio transfronteiriço de serviços (Quadro 2)

- Os capítulos de comércio transfronteiriço de serviços seguem o padrão estabelecido pelo NAFTA, no que respeita o seu âmbito de aplicação, principais disciplinas (tratamento nacional, nação mais favorecida e acesso a mercados) e o modelo de apresentação de reservas e exceções (listas negativas).
- Nos três acordos, o capítulo de comércio de serviços, ao se referir ao comércio transfronteiriço, exclui o modo 3 do GATS (presença comercial do prestador de serviços), que é objeto do capítulo de investimentos.
- Apenas o acordo com a União Europeia tem uma cláusula relativa a acesso a mercados, baseada no Artigo XVI do GATS, referente a restrições quantitativas a tal acesso.
- Nos três acordos, há diversos capítulos, além dos de comércio transfronteiriço de serviços e de investimentos, que se referem diretamente aos setores de serviços: entrada temporária de pessoas de negócios, capítulos sobre setores específicos (financeiros e de telecomunicações, nos três acordos, transporte marítimo internacional no acordo Canadá- União Europeia). Serviços de courier têm um anexo específico no acordo com a União Europeia e na TPP.
- Temas como regulação doméstica e reconhecimento mútuo / qualificação profissional são contemplados pelos três acordos: no acordo com a UE, esses temas são objeto de capítulos específicos, nos outros dois são artigos do capítulo de comércio transfronteiriço de serviços ou tratados em anexo a este capítulo.

- O acordo Canadá – União Europeia não inclui, ao contrário dos dois outros, disciplinas relativas à exigência de presença local para provedores de serviços transfronteiriços. Este acordo inclui, no entanto (à diferença dos outros dois) um artigo sobre “requisitos formais”, que autoriza as partes a adotar ou manter certas medidas e exigências “formais” aos prestadores de serviços (falar a língua do país, obter licenças e certificados, etc.).
- O acordo com a União Europeia tem “entendimentos” relativos a novos serviços e à aplicação da regra de tratamento nacional em nível nacional e regional (na União Europeia) e provincial e territorial (no Canadá). O entendimento referente a novos serviços os exclui das disciplinas relativas a acesso a mercados, tratamento nacional e de NMF. O relativo a medidas subnacionais (no caso do Canadá) limita a disciplina de tratamento nacional do acordo em vista de preferências intra-nacionais.
- Os capítulos excluem serviços financeiros (tratados em capítulos à parte), compras governamentais, subsídios, serviços de transporte aéreo e auxiliares. O Canadá exclui as indústrias culturais.

Investimentos (Quadro 3)

- Os capítulos de investimentos têm, nos três acordos, um conjunto importante de disposições muito semelhantes entre si: conceito amplo (*asset-based*) de investimentos, tratamento nacional e de nação mais favorecida, tratamento justo e equitativo, requisitos de desempenho *TRIMs plus*, cláusula de expropriação, inclusive indireta, cláusula ambiental, mecanismo de solução de controvérsias investidor–Estado e listas negativas de reservas. Apenas o acordo Canadá – União Europeia tem uma cláusula de acesso a mercados, que proíbe a imposição de restrições quantitativas, tais como as listadas no Artigo XVI do GATS.
- Nos três acordos, a cláusula de NMF não se submete ao mecanismo de solução de controvérsias investidor–Estado.
- Cláusulas que impactam o direito de estabelecimento, o tratamento justo e equitativo e a expropriação indireta são qualificadas em anexos específicos.
- Os três acordos buscam preservar medidas relacionadas à saúde, segurança e meio ambiente das disciplinas do acordo e do mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, além de adotar procedimentos relacionados a este mecanismo voltados para aumentar a transparência e reduzir a viabilidade das demandas ditas “frívolas” de investidores.

- Mas o acordo Canadá – União Europeia aprofunda a revisão do mecanismo, alterando-o substancialmente e estabelecendo um tribunal de apelação, para eventualmente rever decisões do tribunal de arbitragem (ele mesmo também bastante alterado, neste acordo).
- Há diferenças entre os acordos no que se refere ao “desenho formal” dos capítulos de investimentos, mas estas diferenças não chegam a impactar o conteúdo dos mesmos.
- Nos três acordos, as disciplinas de requisitos de desempenho são *TRIMs-plus*, além de proibirem condicionar vantagens e incentivos aos investimentos ao cumprimento deste tipo de requisitos, especialmente a exigência de conteúdo nacional, de desempenho comercial, etc. A lista de requisitos de desempenho proibidos é mais extensa na TPP que nos dois outros acordos, incluindo proibições a requisitos ligados à tecnologia, pagamento de royalties etc.
- No acordo com a União Europeia, o Canadá aumenta, para investidores não estatais do bloco, o patamar (em valor) a partir do qual investimentos para aquisição de empresas canadenses devem ser submetidos ao *screening* das autoridades, nos termos do *Investment Canada Act*.
- Os capítulos de investimentos dos três acordos não se aplicam a serviços de transporte aéreos e serviços de apoio ao transporte aéreo, a serviços financeiros e, no caso do Canadá, às “indústrias culturais”.

Compras governamentais (Quadro 4)

- Os capítulos de compras governamentais fazem parte dos três acordos e as disposições neles incluídas são praticamente as mesmas, distribuídas segundo um mesmo padrão: escopo, exceções, princípios gerais (tratamento nacional e não discriminação, métodos de compras, proibição de *offsets*, procedimentos a serem seguidos nas compras, regras de impugnação etc.
- As principais exceções ao capítulo se referem a segurança nacional, ordem pública, saúde animal e humana, além de armas, munições e material de guerra (estes últimos explicitamente citados no acordo com a União Europeia).
- As condições de acesso aos mercados estão definidas em anexos, que trazem as listas positivas das entidades governamentais e empresas estatais que se submetem às disciplinas do capítulo, as listas (positivas) de bens e serviços comprados por aqueles entes aos quais o capítulo se aplica e os umbrais de aplicação das disciplinas, nas compras de bens, serviços, bens e serviços combinados, e serviços de construção.

- Afora a eventual heterogeneidade das listas de compromissos e dos umbrais de aplicação definidos nos anexos aos capítulos, as principais diferenças entre os acordos considerados dizem respeito à existência, na TPP, de um artigo sobre medidas transitórias que países em desenvolvimento signatários do acordo são autorizados a manter (artigo inexistente nos outros dois acordos) e ao fato de que, no acordo com a União Europeia, as regras de origem válidas para compras governamentais devem ser as mesmas que se aplicam ao comércio de bens e serviços (nos outros dois acordos, a referência é apenas ao comércio de bens).

Reservas e exceções gerais (Quadro 5)

- As matrizes de reservas e exceções dos acordos têm o NAFTA como referência. Além de exceções gerais a certos capítulos (exceções a compras governamentais, nos capítulos de investimentos e/ou serviços, por exemplo), há listas negativas de reservas horizontais e setoriais a obrigações de tratamento nacional, tratamento de nação mais favorecida, requisitos de desempenho e altos executivos / conselhos de administração, no caso do capítulo de investimentos, e a tratamento nacional, nação mais favorecida e exigência de presença local, no caso dos capítulos de comércio transfronteiriço de serviços.
- Ainda dentro do padrão estabelecido pelo NAFTA, um dos anexos de reservas (o Anexo II) se refere a medidas horizontais e setoriais que os países se permitem manter ou vir a adotar no futuro.
- Na TPP, há, um apêndice ao Anexo II em que o Canadá lista compromissos de melhoria das condições de acesso a mercado apresentadas no GATS para comércio transfronteiriço de serviços. Trata-se, nesse caso, de uma lista positiva.
- Na TPP e no acordo com a União Europeia, há listas de medidas subfederais não conformes. No caso da TPP, a lista é meramente ilustrativa e não gera compromissos para os governos subfederais. Já no acordo com a União Europeia, há uma lista extensa de reservas subfederais, com caráter vinculante. O Anexo I do referido acordo inclui 194 medidas não conformes em nível subfederal, enquanto o Anexo II contempla 71 medidas deste tipo. No acordo com a Colômbia, uma reserva horizontal geral se refere a todas as medidas não conformes de províncias e territórios, o que equivale a excluir estas instâncias de governo dos compromissos assumidos nos capítulos de comércio transfronteiriço de serviços e de investimentos.
- A maioria das reservas federais aparece nos três acordos considerados, mas há algumas especificidades segundo o acordo. Os acordos mais recentes (com a União Europeia e a TPP)

têm listas mais extensas de medidas federais não conformes do que o acordo com a Colômbia (de 2008) e apenas eles têm listas de medidas não conformes subfederais. Além disso, há diferenças “pontuais” entre as listas de reservas dos acordos: a classificação setorial de uma mesma reserva pode se alterar de um acordo para outro, reservas alocadas no Anexo I em um acordo aparecem, em outro acordo, no Anexo II, etc.

- Há uma participação elevada de restrições a investimentos nas reservas canadenses. As reservas a investimentos dominam as medidas horizontais do Anexo I dos três acordos e se referem ao mecanismo de *screening* adotado pelo país para autorizar aquisições de empresas por estrangeiros, à compra de terras, à participação estrangeira em certas empresas (especialmente estatais), etc.
- Outra característica distintiva das listas canadenses de reservas é a presença de muitas restrições ao tratamento de nação mais favorecida, para preservar disposições de acordos bilaterais e outros. Há restrições setoriais, mas também horizontais a este princípio.
- Nas medidas setoriais listadas nos dois Anexos destacam-se os setores de transporte e serviços auxiliares. Na TPP, eles respondem por 17 das 28 reservas setoriais listadas, no acordo com a União Europeia por 17 das 39 medidas setoriais e no acordo com a Colômbia por 12 das 27 medidas setoriais dos Anexos I e II. Outros setores com participação relevante na lista são petróleo e gás e serviços às empresas.
- A principal cláusula derogada pelas reservas canadenses é a de tratamento nacional, mas outras aparecem com certa frequência, como presença local para comércio transfronteiriço de serviços – derogada por exigências de nacionalidade e/ou residência – e requisitos de desempenho para investimentos. Além da já citada cláusula de nação mais favorecida.
- Em compras governamentais, a lista de entidades federais, subfederais e outras entidades (empresas estatais e outros entes públicos) que se submetem às regras do capítulo é bastante extensa, mas exclui órgãos de defesa e militares, exceto para uma lista positiva de produtos. A TPP e o Acordo com a União Europeia também apresentam lista de entidades subfederais – descritas por províncias e territórios – e de outras entidades. Já o acordo com a Colômbia não cobre as entidades subfederais.
- Nos três acordos, todos os bens estão cobertos pelas disposições do capítulo, excetos aqueles comprados por uma lista pequena de órgãos federais ligados ao setor de defesa e, ainda assim, apenas para os produtos não listados no anexo. Já no caso de serviços, o quadro é mais complexo: há uma lista positiva de serviços cobertos para compras de entidades federais

e, nos dois acordos que incluem este nível de governo, também para entes subfederais. Nos três acordos, há uma lista de serviços não cobertos pelo capítulo.

- A lista de serviços de construção em princípio inclui todos os setores, com exceções para dragagem e serviços comprados pelo Departamento Federal de Transporte (no caso da TPP e do acordo com a Colômbia). A TPP inclui um anexo adicional com regras e limites para que as províncias derroguem compras governamentais das disciplinas do capítulo para “promover o desenvolvimento econômico regional”.

QUADRO 2

COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO DE SERVIÇOS – PRINCIPAIS DISPOSIÇÕES DOS ACORDOS SELECIONADOS

Cobertura do capítulo	Setores e medidas excluídas do capítulo	Tratamento nacional e de NMF	Acesso a mercados (restrições não discriminatórias)	Presença local	Outras disposições	Reservas	Novos serviços
<p>Comércio transfronteiriço de serviços (modos 1 e 2 do GATS). Modo 3 incluído em Investimentos.</p> <p>Modo 4 é objeto de outros capítulos: entrada provisória de pessoas de negócios, regulação doméstica (no CETA) com regras e listas específicas de compromissos e reservas).</p> <p>Há capítulos setoriais de serviços financeiros, telecomunicações, anexos setoriais e temáticos (tratamento nacional, no CETA).</p>	<p>Setores tratados em capítulo específicos.</p> <p>Subsídios, compras governamentais.</p> <p>Serviços de transporte aéreo doméstico e internacional (e serviços auxiliares).</p> <p>Indústrias culturais (Canadá).</p>	<p>Sim. Acordo com UE tem entendimento limitando TN em nível subnacional, no caso do Canadá.</p>	<p>Sim, nos três acordos.</p>	<p>Exigência não permitida na TPP e no acordo com Colômbia.</p> <p>Artigo não existe no acordo com UE.</p>	<p>Regulamentação nacional. e reconhecimento são artigos dos capítulos da TPP e acordo com Colômbia. No CETA, são capítulos específicos.</p>	<p>Reservas horizontais e setoriais a TN, NMF, presença local e acesso a mercados apresentadas nos Anexos I e II sob a forma de listas negativas.</p> <p>TPP e acordo com a UE incluem as províncias e territórios na lista de reservas e compromissos.</p> <p>Na TPP, o Anexo II inclui um apêndice com lista de melhoria de compromisso de acesso a mercados feitos pelo Canadá no GATS, para os modos 1, 2 e 3.</p>	<p>No acordo com a União Europeia, disciplinas de acesso a mercados, tratamento nacional, nação mais favorecida do capítulo não se aplicam a serviços que não possam ser classificados no CPC. Previsão de negociações para incluir novos serviços.</p>

QUADRO 3

INVESTIMENTOS – PRINCIPAIS DISPOSIÇÕES DOS ACORDOS SELECIONADOS

Conceito de investimento	Âmbito de aplicação	Acesso a mercados	Tratamento Nacional	Tratamento NMF	Nível mínimo de tratamento	Requisitos de desempenho	Cláusula de expropriação indireta	Solução de controvérsias I – E	Exceções e reservas
Ampla (<i>asset-based</i>), cobrindo vasta gama de ativos. Inclui investimentos em serviços (considerado modo 3 de comércio de serviços no GATS).	Obrigações se aplicam aos níveis central, regional e local de governo. Investimentos cobertos pelo acordo são aqueles existentes na data de entrada em vigor ou posteriormente a ela.	Não há artigo específico referente a AM, exceto no acordo com a UE, em que são proibidas restrições quantitativas (artigo XVI do GATS). Na definição de investidor inclui aquele que tem “o propósito de realizar um investimento”, qualificando esta situação: o investidor deverá ter levado a cabo “ações atos essenciais necessários para concretizar o investimento”.	Sim (níveis federal e estadual), aplicável ao estabelecimento e fases posteriores do investimento (inclusive expansão, etc).	Sim, para todas as fases do investimento. A cláusula de NMF não se submete ao mecanismo de solução de controvérsias I – E.	Tratamento de acordo com direito internacional consuetudinário. Conceitos de tratamento justo e equitativo e garantia de proteção e segurança plena, conforme definidos pelo direito internacional consuetudinários. Anexos qualificam estes conceitos.	TRIMs plus para exigências impostas ao investimento. Lista é maior na TPP. Proibição de TRIMs para condicionamento de recepção de vantagens pelo investimento (inclusive requerimento de conteúdo local). Qualificação das restrições segundo critérios de saúde, segurança e meio ambiente.	Sim, mas qualificam “expropriação indireta” segundo critérios que levem em conta o caráter e o impacto econômico do ato governamental. Medidas não discriminatórias adotadas em defesa do bem estar público não constituem expropriações indiretas, exceto em raras circunstâncias.	Sim, mas Canadá exclui das disposições do mecanismo de decisões derivadas de screening para autorização dos investimentos externos. Acordo com a UE inova no mecanismo, incluindo um tribunal de apelação.	Capítulos excluem serviços de transporte aéreos e auxiliares. Canadá exclui indústrias culturais. Artigos referentes a TN, NMF, requisitos de desempenho e altos executivos / conselheiros de administração não se aplicam a medidas listadas nos Anexos I e II e a medidas locais desconformes.

QUADRO 4

COMPRAS GOVERNAMENTAIS – PRINCIPAIS DISPOSIÇÕES DOS ACORDOS SELECIONADOS

Âmbito de aplicação	Princípios e disciplinas gerais	Regras e procedimentos de licitação e de impugnação	Outras disposições
<p>O Capítulo define as atividades cobertas, não cobertas, os schedules de apresentação de compromissos e reservas, princípios de compliance e de valoração dos contratos com a finalidade de determinar se este está coberto pelo capítulo.</p> <p>Âmbito de aplicação: medidas aplicáveis às compras cobertas pelo Capítulo, ou seja, compras de bens e serviços (ou uma combinação de ambos) listados no Anexo 15-A de cada Parte, pelas entidades governamentais também listadas, através de diferentes modalidades contratuais (compras, aluguel, BOT, concessões), com valor igual ou superiores aos umbrais definidos no Anexo 15-A.</p>	<p>Tratamento nacional e não discriminatório.</p> <p>Método de compra: a licitação aberta deve ser em princípio utilizada para compras governamentais (mas há exceções: Limited Tendering).</p> <p>Regras de origem aplicadas a bens (e serviços, no caso do acordo com a UE) importados devem ser as regras do Acordo aplicadas ao comércio de bens.</p> <p>Regras de origem aplicadas a bens (e serviços, no caso do acordo com a UE) importados devem ser as regras do Acordo aplicadas ao comércio de bens.</p> <p>Proibição de condições compensatórias especiais: proibição de qualquer tipo de offset</p>	<p>Regras buscando assegurar não discriminação nas várias etapas e várias modalidades do processo de licitação e contratação (publicação de informação pertinente, condições de participação, qualificação de fornecedores, definição das especificações técnicas do produto ou serviço, disponibilidade de documentação para participar das licitações, prazos, regras para contestação e impugnação de resultados etc).</p> <p>As regras de impugnação estão definidas no corpo do capítulo.</p>	<p>Exceções relacionadas à segurança nacional, saúde, ordem pública, proteção da propriedade intelectual, proteção do meio ambiente etc.</p> <p>Outras exceções às disciplinas do Capítulo: aquisição de terras e imóveis, acordos não contratuais (inclusive subsídios e incentivos fiscais), compras para ajuda internacional ou relacionadas a acordos internacionais para o envio de tropas, etc.</p>

O Quadro 5 sintetiza as principais características de compromissos, reservas e exceções do Canadá nos três temas, nos acordos considerados.

QUADRO 5

COMPROMISSOS, RESERVAS E EXCEÇÕES DO CANADÁ NOS TRÊS TEMAS

<p>Comércio transfronteiriço de serviços e Investimentos</p>	<p>As reservas horizontais e setoriais às disciplinas do capítulo se distribuem nos Anexos I e II dos acordos, seguindo a arquitetura do NAFTA.</p> <p>As reservas horizontais dizem respeito principalmente a investimentos. Já as reservas setoriais do Anexo II (direito de manter ou adotar medidas não conformes) contemplam, em sua maioria, investimentos, em vários casos em combinação com comércio transfronteiriço de serviços.</p> <p>A primeira reserva das listas canadenses, nos três acordos, refere-se ao mecanismo de screening governamental de operação de compras de empresas canadenses por estrangeiros. Adicionalmente, esta reserva registra uma elevação do patamar em valor a partir do qual a compra se submete ao mecanismo de screening, elevação esta que gera um tratamento mais favorável para investidores de países com os quais o Canadá assina acordos comerciais do que com terceiros países.</p> <p>As reservas setoriais a comércio de serviços têm porte participação dos diferentes setores de transporte nos três acordos. Outros setores com participação relevante são óleo e gás, serviços às empresas.</p> <p>A grande maioria das reservas horizontais e setoriais inclui uma derrogação ao tratamento nacional, mas são poucas as reservas que se referem a apenas esta cláusula. Em geral, a reserva a tratamento nacional vem combinada com reservas a outras disciplinas. Apenas o acordo com a União Europeia inclui reservas horizontais e setoriais a acesso a mercado.</p> <p>A TPP lista, para comércio transfronteira, melhorias dos compromissos assumidos no GATS para os diferentes modos de prestação de serviços, com ênfase no modo 1.</p> <p>No que se refere a medidas subfederais, o tratamento difere nos três acordos. No acordo com a Colômbia há uma reserva para todas estas medidas em vigor ou que possam ser adotadas. Na TPP, há uma lista ilustrativa e não vinculante de medidas. Já no Acordo com a União Europeia, há extensas listas de reservas subfederais aos dispositivos dos dois capítulos.</p>
<p>Compras governamentais</p>	<p>Os compromissos referentes ao capítulo de compras governamentais são apresentados em anexos, que definem:</p> <ul style="list-style-type: none"> os patamares (em valor) a partir dos quais as compras se submetem às disposições do acordo: no caso da TPP e do acordo com a UE, os patamares foram estabelecidos, para entidades federais e outras entidades, em 130.000 DES para bens e para serviços e em 5 milhões de DES para construção. Para entidades subfederais, em 200.000 DES para bens e serviços e em 5 milhões de DES para construção. Para as outras entidades, os patamares são de 355.000 DES e 5 milhões de DES, respectivamente. O acordo com a União Europeia estabelece patamares mais elevados para compras relacionadas a grandes obras de infraestrutura (construção de portos, aeroportos, redes de telecomunicações, etc). No caso do acordo com a Colômbia, os patamares estabelecidos foram, para entes federais, de: 76.500 dólares canadenses para bens e serviços e de 5 milhões de dólares canadenses para construção (com um mecanismo de reajuste anual acordado no acordo). Para outras entidades, os patamares foram estabelecidos em 382.800 dólares canadenses para bens e serviços e em 12,2 milhões de dólares canadenses para construção.

Compras governamentais (continuação)

- a lista de entidades federais, subfederais e outras entidades (empresas estatais e outros entes públicos) que se submetem às regras do capítulo: no caso do Canadá, há uma extensa lista de entidades federais (maior nos acordos recentes do que no com a Colômbia), mas excluem-se órgãos de defesa e militares, exceto para uma lista positiva de produtos. A TPP e o Acordo com a União Europeia também apresentam lista de entidades subfederais – descritas por províncias e territórios – e de outras entidades. Já o acordo com a Colômbia não cobre as entidades subfederais.
- a lista de bens incluídos: nos três acordos, todos os bens estão cobertos, exceto aqueles comprados por uma lista pequena de órgãos federais ligados ao setor de defesa e, ainda assim, apenas para os produtos não listados no anexo.
- a lista de serviços cobertos: trata-se de lista positiva de serviços cobertos para compras de entidades federais e subfederais. Nos três acordos, há uma lista de serviços não cobertos pelo capítulo.
- a lista de serviços de construção: em princípio inclui todos os setores, com exceções para dragagem e serviços comprados pelo departamento federal de Transporte (no caso da TPP e do acordo com a Colômbia),
- a TPP inclui um anexo adicional com regras e limites para que as províncias derroguem compras governamentais das disciplinas do capítulo para “promover o desenvolvimento econômico regional”.



O Canadá é um parceiro relativamente pouco relevante do Brasil no que se refere ao comércio de bens e serviços e aos investimentos. Os investimentos brasileiros no Canadá têm alguma importância, mesmo do ponto de vista daquele país, mas eles estão concentrados em uma grande operação de empresa mineradora.

Desse ponto de vista, o principal incentivo “ofensivo” para o Brasil iniciar uma negociação comercial com o Canadá se refere ao objetivo de reduzir a posição competitiva desfavorável que o Brasil enfrenta em um mercado ao qual tem acesso preferencial um número crescente de países beneficiados por acordos não multilaterais com o Canadá.

Como se observou na seção 4, o Brasil tem poucos produtos com potencial de ganhos de mercado no Canadá e que pagam tarifas superiores a zero. Para estes produtos, a concorrência é acirrada com países beneficiados por preferências tarifárias. A entrada em vigor do acordo entre Canadá e União Europeia apenas agravará esta situação. Tanto mais que, para os produtos industriais, o Canadá tem se comprometido com eliminação imediata de tarifas em seus acordos comerciais para a grande maioria

dos produtos industriais – o setor automobilístico sendo uma exceção a esta regra, ao ser objeto de desgravação gradual até a eliminação total das tarifas.

No caso do comércio de serviços, de investimentos e de compras governamentais, a lógica brasileira seria a mesma: buscar equalizar as condições de acesso ao mercado canadense – em nível federal e subfederal – que é particularmente importante em compras governamentais. O número de reservas apresentadas pelo Canadá em comércio transfronteiriço de serviços e investimentos não é pequeno e a semelhança entre as listas apresentadas pelo Canadá em três acordos diferentes sugere que a estratégia negociadora deste país é de consolidação do *status quo* regulatório, reduzindo fortemente as possibilidades de liberalização adicional através de um acordo bilateral com o Brasil – um sócio relativamente pouco importante, como ressaltado.

Na área de investimentos, um objetivo a ser buscado pelo Brasil é a elevação, para investidores brasileiros, do patamar (em valor) a partir do qual investimentos para aquisição de empresas canadenses devem ser submetidos ao screening das autoridades, nos termos do *Investment Canada Act*. Esta concessão canadense foi feita no âmbito do acordo com a União Europeia e o Brasil deveria demandar a extensão aos investidores do país desta “preferência” dada aos europeus.

Nesta área, o principal desafio para o Brasil seria lidar com as disciplinas aplicáveis a requisitos de desempenho e com o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, que fazem parte dos capítulos temáticos nos três acordos, bem como dos acordos bilaterais de investimentos assinados pelo Canadá. Na realidade, o modelo de acordo de investimentos promovido pelo Canadá distancia-se bastante dos ACFIs defendidos pelo Brasil. Mas não se pode excluir a hipótese de que o processo de negociação flexibilize posições e permita soluções de compromissos mesmo em temas sensíveis. Vale lembrar que o recente acordo com a União Europeia introduziu uma nova instância de apelação às decisões adotadas sob o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado.



Confederação Nacional da Indústria - CNI. **A integração internacional do Brasil nos acordos comerciais sobre compras governamentais**. Brasília: CNI, 2016.

BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC. **Serviços**: perfis dos negócios bilaterais. Brasília: MDIC, 2014.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. **Government at a glance 2015**. 2015. Disponível em: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4215081e.pdf?expires=1475246098&id=id&accname=guest&checksum=8277B83252CD68BCBFE3F0702E60C6CB>>. Acesso em: 30 set. 2016.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Trade policy review**. WT/TPR/S/314. Disponível em: http://www.sice.oas.org/ctyindex/CAN/WTO/ENGLISH/TPRs314_e.pdf>. Acesso em: 30 set. 2016.



APÊNDICE

TABELA 1

TARIFAS NMF E COMPROMISSOS DE LIBERALIZAÇÃO EM ACORDOS COMERCIAIS PARA PRODUTOS DO GRUPO 1*

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b.1			Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais			
		Ad Valorem		Específicas (L _n /SH-6)		TPP	União Europeia	Colômbia	
		(L _n /SH-6)	Amplitude						Média
Produtos alimentícios									
0207-14	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	2/6	0,0-9,0	4,5	4/6	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) Brasil (3 ^o) Chile	imediate (2), em 11 anos linear (1) e cota preferencial crescente durante 19 anos (4)	excluído da liberalização tarifária	imediate (1), em 3 anos linear (1), 7 anos linear (1) e exceção (3)
1602-32	Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas	4/9	0,0-11,0	7,0	5/9	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) Tailândia (3 ^o) Brasil	imediate (3), em 11 anos linear (2) e cota preferencial crescente durante 19 anos (4)	excluído da liberalização tarifária	imediate (2), em 7 anos linear (3), exceção (4)
1602-50	Preparações alimentícias e conservas, de bovinos	3/3	0,0-11,0	6,8	-	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) Brasil (3 ^o) Argentina	imediate	imediate	imediate
1701-11	Açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes	2/8	0,0	0,0	6/8	(1 ^o) Brasil (2 ^o) Guatemala (3 ^o) El Salvador	(1701.12) imediate (1), tarifa específica em desgravação em onze anos, linear (1)	imediate	(6 produtos a 8 dígitos): imediate
1701-99	Outros açúcares de cana, de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	-	-	-	1/2	(1 ^o) Colômbia (2 ^o) Estados Unidos (3 ^o) Brasil	tarifa específica em desgravação em 6 anos, linear	3 anos linear, com 5 anos de carência	(1 produto a 8 dígitos): em 17 anos linear
1704-90	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	3/3	0,0-10,0	6,5	-	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) China (3 ^o) Alemanha	imediate (1), em onze anos linear (2)	imediate	imediate
1805-00	Cacau em pó, sem adição de açúcar ou outros edulcorantes	1/1	6,0	6,0	-	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) Costa do Marfim (3 ^o) Países Baixos	imediate	imediate	imediate
Produtos do fumo									
2401-20	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destilado	2/2	8,0	8,0	-	(1 ^o) Canadá (2 ^o) Argentina (3 ^o) Brasil	em onze anos, linear	imediate	imediate
Produtos de madeira									
4409-20	Madeira de não coníferas, perfurada	3/3	0,0-3,5	1,2	-	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) China (3 ^o) Brasil			
Produtos químicos									
3503-00	Gelatinas e seus derivados; icitocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína	3/3	0,0-8,0	2,7	-	(1 ^o) Estados Unidos (2 ^o) Brasil (3 ^o) Alemanha	imediate	imediate	imediate

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)	TPP		União Europeia	Colômbia	
		(Ln/SH-6)	Amplitude						Média
Produtos de borracha e de material plástico									
4011-10	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	1/1	7,0	7,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Japão	em 4 anos, linear	imediate	imediate
4011-99	Outros pneus novos de borracha	8/8	0,0-6,5	3,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Japão	(um só produto a 8 dígitos) imediate	imediate	(2 produtos a 8 dígitos): imediate
Produtos de minerais não-metálicos									
6802-23	Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa	1/1	3,5	3,5	-	(1º) Brasil (2º) Índia (3º) Itália	imediate	imediate	imediate
6802-93	Granitos trabalhados de outro modo e suas obras	1/1	6,5	6,5	-	(1º) China (2º) Estados Unidos (3º) Japão	imediate	imediate	imediate
7007-11	Vídeos de segurança, temperados, de dimensões e formatos para uso em automóveis, barcos ou outros veículos	1/1	0,0	0,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) China	imediate	imediate	imediate
Móveis									
9403-50	Móveis de madeira para quartos de dormir	1/1	9,5	9,5	-	(1º) Vietnã (2º) China (3º) Estados Unidos	imediate	imediate	imediate
Indústrias diversas									
9609-10	Lápis	1/1	7,0	7,0	-	(1º) China (2º) Brasil (3º) México	imediate	imediate	imediate

Fontes: (1) Wits/Trains (2) Seeex/MDIC (3) Comtrade/Onu.

Elaboração: Funrex.

*Grupo 1 - produtos (posições SH-6) com presença mínima relevante na pauta de exportação brasileira para o país — identificados como aqueles cujas vendas correspondem a pelo menos 0,1% do valor total das exportações brasileiras para esse país.

TABELA 2

TARIFAS NMF E COMPROMISSOS DE LIBERALIZAÇÃO EM ACORDOS COMERCIAIS PARA PRODUTOS DO GRUPO 2**

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b.1			Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais			
		Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)		TPP	União Europeia		Colômbia
		(Ln/SH-6)	Amplitude				Média		
Agricultura e pecuária									
0105-11	Galos e galinhas vivos, das espécies domésticas, de peso não superior a 185 g	2/4	0,0	0,0	2/4	(1º) Estados Unidos (2º) Alemanha (3º) França	imediatamente (3 produtos), cota preferencial crescente durante 19 anos (1)	excluído da liberalização tarifária	imediatamente (2), 7 anos linear (1) e exceção (1)
0407-00	Ovos de aves, com casca, frescos, conservados ou cozidos	3/11	0,0	0,0	8/11	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Tailândia	imediatamente (7), cota preferencial crescente durante 19 anos (4)	imediatamente	(5 produtos a 8 dígitos): imediatamente (1), 3 anos linear (2) e 7 anos linear (2)
1001-90	Trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio	2/4	76,5	76,5	2/4	(1º) Estados Unidos (2º) Romênia (3º) Canadá	imediatamente	imediatamente	(2 produtos a 8 dígitos): imediatamente
Produtos alimentícios									
0201-30	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	2/2	0,0-26,5	13,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Austrália (3º) Nova Zelândia	imediatamente	imediatamente	imediatamente
0202-30	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	2/2	0,0-26,5	13,3	-	(1º) Nova Zelândia (2º) Austrália (3º) Uruguai	imediatamente para um produto, em 6 anos linear (1) e em onze anos linear(1)	imediatamente	(2 produtos a 8 dígitos): imediatamente
0207-27	Carnes de perus e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas	1/5	0,0	0,0	4/5	(1º) Chile (2º) Estados Unidos (3º) -	imediatamente (2) e cota preferencial crescente durante 19 anos (3)	imediatamente	imediatamente (1), 7 anos linear (1) e exceção (3)
1507-90	Óleo de soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	2/2	0,0-9,5	4,8	-	(1º) Estados Unidos (2º) Canadá (3º) Coreia do Sul	imediatamente	imediatamente	imediatamente
1515-21	Óleo de milho, em bruto	1/1	4,5	4,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) Hong Kong (3º) México	imediatamente	imediatamente	imediatamente
1601-00	Enchidos e produtos semelhantes de carne, miudezas ou sangue; preparações alimentícias à base de tais produtos	6/8	0,0-238,0	69,6	2/8	(1º) Estados Unidos (2º) Itália (3º) França	imediatamente (4), em 6 anos linear (2) e cota preferencial crescente em 19 anos (2).	excluído da liberalização tarifária	imediatamente (6) e exceção (2)

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b, 1			Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais			
		Ad Valorem (Ln/SH-6)	Amplitude	Média (Ln/SH-6)		Específicas (Ln/SH-6)	TPP	União Europeia	Colômbia
Produtos alimentícios									
1602-31	Preparações alimentícias e conservas de peru	4/9	2,5-12,5	8,4	5/9	(1º) Estados Unidos (2º) Israel (3º) França	imediatamente (3), em 11 anos linear (2) e cota preferencial crescente em 19 anos (4)	excluído da liberalização tarifária	imediatamente (2), 7 anos linear (3) e exceção (4)
1603-00	Extratos e sucos de carnes, de peixes ou de crustáceos ou de outros invertebrados aquáticos	3/3	3,0-6,0	5,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Argentina (3º) Tailândia	imediatamente	imediatamente	(2 produtos a 8 dígitos): imediata
1704-10	Gomas de mascar, sem cacau, mesmo revestidas de açúcar	1/1	9,5	9,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) China	em 11 anos, linear	imediatamente	imediatamente
2009-80	Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados	3/3	0,0-9,5	3,2	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Brasil	imediatamente	imediatamente	imediatamente
2106-10	Concentrados de proteínas e substâncias protéicas texturizadas	1/1	11,0	11,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Irlanda	imediatamente	imediatamente	imediatamente
2309-90	Outras preparações para alimentação de animais	11/12	0,0-10,5	3,0	1/12	(1º) Estados Unidos (2º) França (3º) China	imediatamente, exceto um produto com cota preferencial crescente em 14 anos.	excluído da liberalização tarifária	(11 produtos a 8 dígitos): imediata (9), 7 anos linear (1) e exceção (1)
Produtos têxteis									
5902-10	Telas para pneumáticos com fios de alta tenacidade, de náilon ou de outras poliamidas	1/1	2,0	2,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Vietnã (3º) China	imediatamente	imediatamente	imediatamente
Couros, artefatos de couro, artigos para viagem e calçados									
6402-20	Calçados de borracha ou plástico, com parte superior em tiras ou correias, com saliências (espigões) que se encaixam na sola	3/3	16,0-18,0	16,7	-	(1º) China (2º) Brasil (3º) Vietnã	imediatamente	imediatamente	imediatamente (1) e em 3 anos linear (2)
6406-10	Partes superiores de calçados e seus componentes, exceto contrafortes e biqueiras rígidas	4/4	0,0-8,0	2,9	-	(1º) China (2º) Índia (3º) Estados Unidos	imediatamente	imediatamente	(3 produtos a 8 dígitos): em 7 anos linear

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Lr/SH-6)	Média		TPP	União Europeia	Colômbia
		(Lr/SH-6)	Amplitude						
Produtos de madeira									
4412-19	Outras madeiras compensadas, com folhas de espessura <= 6 mm	2/2	2,0	2,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Vietnã (3º) China	imediate	imediate	não consta do schedule
4417-00	Ferramentas, armações e cabos de ferramentas, de escovas e de vassouras, de madeira; formas, alargadeiras e esticadores, de madeira, para calçados	2/2	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Brasil (3º) China	imediate	imediate	imediate
1001-90	Trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio	2/4	76,5	76,5	2/4	(1º) Estados Unidos (2º) Romênia (3º) Canadá	imediate	imediate	(2 produtos a 8 dígitos); imediata
Derivados do petróleo, biocombustíveis e coque									
2207-10	Álcool etílico não desnaturado com volume de teor alcoólico => 80%	-	-	-	2/2	(1º) Estados Unidos (2º) Barbados (3º) Jamaica	imediate	imediate	imediate
Produtos químicos									
3306-10	Dentífricos	1/1	6,5	6,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Brasil	Imediata	imediate	imediate
3306-90	Outras preparações para higiene bucal ou dentária	1/1	6,5	6,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) Irlanda (3º) China	imediate	imediate	imediate
3307-20	Desodorantes corporais e antiperspirantes	1/1	6,5	6,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Alemanha	Imediata	imediate	imediate
3402-11	Agentes orgânicos de superfície, aniônicos, mesmo acondicionados para venda a retalho	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Itália (3º) Alemanha	Imediata	imediate	imediate
3402-13	Agentes orgânicos de superfície, não iônicos, mesmo acondicionados para venda a retalho	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Alemanha (3º) França	Imediata	imediate	imediate
3507-90	Outras enzimas preparadas	1/1	0,0	0,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) Dinamarca	Imediata	imediate	imediate

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)	TPP		União Europeia	Colômbia	
		(Ln/SH-6)	Amplitude						Média
Produtos químicos (continuação)									
3701-30	Outras chapas e filmes planos, sensibilizados, não impressionados, com um dos lados > 255 mm	4/4	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) Alemanha (3°) França	Imediata	imediate	imediate
3808-10	Inseticidas	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) Israel (3°) Reino Unido	não consta do schedule		
3808-20	Fungicidas	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) Suíça (3°) Alemanha	não consta do schedule		
3808-30	Herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) Reino Unido (3°) Suíça	não consta do schedule		
3820-00	Preparações anticongelantes e líquidos preparados para descongelação	1/1	6,5	6,5	-	(1°) Estados Unidos (2°) Alemanha (3°) Turquia	imediate	imediate	imediate
3901-10	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	3/3	0,0-2,0	0,7	-	(1°) Estados Unidos (2°) Brasil (3°) Alemanha	Imediata	imediate	imediate
3901-20	Poliétileno de densidade = > 0,94, em forma primária	2/2	0,0-2,0	1,0	-	(1°) Estados Unidos (2°) Suécia (3°) Coreia do Sul	Imediata	imediate	imediate
Produtos de borracha e de material plástico									
3917-39	Outros tubos flexíveis de plástico, inclusive com acessórios	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) China (3°) México	imediate	imediate	imediate
4011-20	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em ônibus ou caminhões	1/1	7,0	7,0	-	(1°) Estados Unidos (2°) China (3°) Japão	em 4 anos, linear	imediate	imediate
4011-91	Outros pneus novos de borracha, com banda de rodagem em forma de espinha de peixe	8/8	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) China (3°) Índia	(4011.92) imediata (1) e em 4 anos - linear (1)	imediate	não consta no schedule
4012-90	"Flaps", protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1°) Estados Unidos (2°) Sri Lanka (3°) China	imediate	imediate	imediate

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Lr/SH-6)	Média		TPP	União Europeia	Colômbia
		(Lr/SH-6)	Amplitude						
Produtos de borracha e de material plástico (continuação)									
4016-93	Juntas, gaxetas e semelhantes de borracha vulcanizada não endurecida	4/4	0,0-6,5	1,6	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) China	imediatamente	imediatamente	(3 produtos a 8 dígitos): imediatamente
4016-99	Outras obras de borracha vulcanizada, não endurecida	3/3	0,0-6,5	4,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Alemanha	imediatamente	imediatamente	imediatamente
Produtos de minerais não-metálicos									
6802-29	Outras pedras de cantaria, talhadas ou serradas, de superfície plana ou lisa	1/1	5,0	5,0	-	(1º) China (2º) Estados Unidos (3º) Índia	imediatamente	imediatamente	imediatamente
6803-00	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1º) China (2º) Estados Unidos (3º) Índia	imediatamente	imediatamente	imediatamente
6813-10	Guarnições para freios à base de amianto ou de outras matérias minerais ou de celulose	5/5	0,0-7,0	4,8	-	(1º) Estados Unidos (2º) Colômbia (3º) China	imediatamente	imediatamente	não consta no schedule
6908-90	Outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados	2/2	8,0	8,0	-	(1º) China (2º) Itália (3º) Turquia	imediatamente	imediatamente	imediatamente
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos									
7326-19	Outras obras forjadas ou estampadas, de ferro ou aço	2/2	0,0-6,5	3,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) China	imediatamente	imediatamente	imediatamente
8211-92	Outras facas de lâmina fixa, de metais comuns	1/1	7,0	7,0	-	(1º) China (2º) Estados Unidos (3º) Alemanha	imediatamente	imediatamente	imediatamente
8212-10	Navalhas e aparelhos, de barbear, de metais comuns	1/1	6,5	6,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Grécia	imediatamente	imediatamente	imediatamente
8212-20	Laminas de barbear, de segurança, incluídos os esboços em tiras, de metais comuns	1/1	6,0	6,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Alemanha	imediatamente	imediatamente	imediatamente

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)	Média (Ln/SH-6)		TPP	União Europeia	Colômbia
		(Ln/SH-6)	Amplitude						
Produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos (continuação)									
9303-30	Outras espingardas e carabinas, de caça ou de tiro-ao-alvo	2/2	3,5-7,0	5,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) Finlândia	imediate	imediate	imediate
9306-21	Cartuchos para espingardas e carabinas de cano liso	1/1	7,0	7,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Espanha (3º) Itália	imediate	imediate	imediate
9406-00	Construções pré-fabricadas	4/4	0,0-15,5	6,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Israel	imediate	imediate	imediate
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos									
8502-39	Outros grupos eletrogêneos	2/2	0,0-2,0	1,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) Alemanha	imediate	imediate	imediate
Máquinas e equipamentos									
8410-13	Turbinas e rodas hidráulicas, de potência > 10.000 kW	2/2	0,0-2,0	1,0	-	(1º) Eslovênia (2º) México (3º) Estados Unidos	imediate	imediate	imediate
8418-69	Outros materiais, máquinas e aparelhos, para produção de frio (excluídos os gabinetes e móveis desses aparelhos)	2/2	0,0-7,0	3,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) México	imediate	imediate	imediate
8479-89	Outras máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	9/9	0,0-7,5	1,7	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) Alemanha	imediate	imediate	(7 produtos a 8 dígitos) imediate
8701-90	Outros tratores	2/2	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Alemanha (3º) Japão	em 6 anos, linear	imediate	imediate

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Lm/SH-6)	TPP		União Europeia	Colômbia	
		(Lm/SH-6)	Amplitude						Média
Veículos automotores, reboques e carrocerias									
8702-10	Veículos automóveis para transporte => 10 pessoas, com motor de pistão, de ignição por compressão	2/2	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) Reino Unido (3°) Bélgica	em onze anos, linear	em 6 anos, linear	imediate
8703-21	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada <= 1.000 cm³	2/2	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Japão	imediate (1), em 5 anos não linear (1)	em 6 anos, linear	imediate
8703-22	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1.000 cm³ e <= 1.500 cm³	1/1	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) China	em 5 anos não linear	em 8 anos, linear	imediate
8703-23	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1.500 cm³ e <= 3.000 cm³	1/1	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) Japão (3°) Coreia do Sul	em 5 anos não linear	em 8 anos, linear	imediate
8704-21	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima <= 5 t	2/2	0,0-6,1	3,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Alemanha	em 11 anos, linear	em 4 anos, linear	(1 produto a 8 dígitos) imediate
8704-23	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por compressão, de peso em carga máxima > 20 t	1/1	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Finlândia	em 11 anos, linear	em 4 anos, linear	imediate
8704-31	Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com motor de pistão, de ignição por centelha, de peso em carga máxima <= 5 t	1/1	6,1	6,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Turquia	em 11 anos, linear	imediate	imediate
8706-00	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05	3/3	0,0-6,1	4,1	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Alemanha	imediate (1), em 11 anos linear (2)	imediate	imediate
8707-90	Outras carrocerias para tratores, veículos automóveis para transporte de => 10 passageiros, carga ou usos especiais	2/2	0,0-6,0	3,0	-	(1°) Estados Unidos (2°) México (3°) Japão	imediate	imediate	imediate

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Ln/SH-6)	Média		TPP	União Europeia	Colômbia
		(Ln/SH-6)	Amplitude						
Veículos automotores, reboques e carrocerias (continuação)									
8708-21	Cintos de segurança, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	1/1	6,0	6,0	-	(1º) México (2º) Estados Unidos (3º) Romênia	imediate	imediate	imediate
8708-29	Outras partes e acessórios de carrocerias (incluídas as cabinas) para veículos automotores das posições 8701 a 8705	7/7	0,0-8,5	3,8	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Japão	imediate	imediate	imediate
8708-39	Outros freios, servo-freios e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	4/4	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) México	imediate	imediate	não consta no schedule
8708-40	Caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	4/4	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) México	imediate	imediate	imediate
8708-50	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	6/6	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) Alemanha	imediate	imediate	imediate
8708-80	Sistemas de suspensão e suas partes (incluídos os amortecedores de suspensão), para veículos automotores das posições 8701 a 8705	6/6	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) Japão (3º) México	imediate	imediate	imediate
8708-91	Radiadores e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	4/4	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) China (3º) México	imediate	imediate	imediate
8708-93	Embreagens e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	4/4	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Coreia do Sul	imediate	imediate	imediate
8708-94	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automotores das posições 8701 a 8705	4/4	0,0-6,0	3,0	-	(1º) Estados Unidos (2º) México (3º) Japão	imediate	imediate	imediate

Continua

S.H.	Descrição	Tarifas NIMF b,1				Principais fornecedores desse mercado no biênio 2012/13	Compromissos de liberalização em acordos preferenciais		
		Ad Valorem		Específicas (Lr/SH-6)	Média		TPP	União Europeia	Colômbia
		(Lr/SH-6)	Amplitude						
Outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores									
8602-10	Locomotivas diesel-elétricas	1/1	9,5	9,5	-	(1º) Estados Unidos (2º) Alemanha (3º) México	imediatamente	imediatamente	imediatamente
8905-90	Barcos-faróis, guindastes, docas, diques flutuantes e outras embarcações em que a navegação e acessória da função principal	4/4	0,0-25,0	11,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Canadá (3º) Países Baixos	imediatamente (1), em 6 anos linear (3)	imediatamente em 4 anos, linear	(3 produtos a 8 dígitos): imediatamente (1), em 7 anos linear
8907-90	Outras estruturas flutuantes	3/3	0,0-15,5	7,3	-	(1º) Estados Unidos (2º) Noruega (3º) Reino Unido	imediatamente	imediatamente	imediatamente (2), em 7 anos linear (1)

Fontes: (1) Wits/Trains (2) Seceex/MDIC (3) Comtrade/Onu.
Elaboração: Funcex.

**Grupo 2 – produtos (posições SH-6) com potencial de venda no mercado desse país, identificados entre os produtos não exportados ou com exportação inferior à mínima do Grupo 1, como aqueles que atendem simultaneamente às três condições abaixo:

- o valor das importações desse produto pelo país é expressivo — maior que US\$ 5 milhões;

- o valor total das exportações desse produto pelo Brasil é expressivo — maior que US\$ 25 milhões, o que corresponde a 0,01% das exportações brasileiras na média do biênio 2012/2013;

- o Brasil apresenta vantagens comparativas em relação a esse produto — Índice de Vantagem Comparativa Revelada maior que 1.

CNI

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor de Desenvolvimento Industrial

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

Soraya Saavedra Rosar

Gerente-Executiva de Negociações Internacionais

Fabrizio Sardelli Panzini (Coordenação da publicação)

Eduardo Alvim

Bruno Moraes

Equipe Técnica

DIRETORIA DE POLÍTICAS E ESTRATÉGIA – DPE

José Augusto Coelho Fernandes

Diretor de Políticas e Estratégia

Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade – GPC

Renato da Fonseca

Gerente-Executivo de Pesquisa e Competitividade

Carla Regina Pereira Gadêlha

Produção Editorial e Diagramação

DIRETORIA DE SERVIÇOS CORPORATIVOS – DSC

Fernando Augusto Trivellato

Diretor de Serviços Corporativos

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho

Gerente-Executivo de Administração, Documentação e Informação

Alberto Nemoto Yamaguti

Normalização

Consultores

CindesBrasil

Sandra Rios

Pedro da Motta Veiga



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA