Informativo CNI
Ano 7 • Número 2 • Julho a Setembro de 2015 • www.cni.org.br

Os capítulos de regras nos acordos comerciais do México 09
Conjuntura 15

INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL

CNI
Confederação Nacional da Indústria
CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

O México e o Protocolo Comercial da Aliança do Pacífico: uma metodologia de negociação

No início de agosto de 2015, o governo brasileiro iniciou processo de consulta pública ao setor privado para a construção da posição brasileira para um Acordo Comercial Expandido entre o Brasil e o México.

Os dois países mantêm dois acordos – o ACE 55 e o ACE 53 – ambos de 2003. O primeiro acordo voltado para o setor automotivo passou por diversas revisões, enquanto que o segundo permaneceu inalterado até o lançamento de negociações durante a missão presidencial brasileira ao México, em maio de 2015.

A partir da decisão de ampliação e de aprofundamento do Acordo de Alcance Parcial nº 53 (ACE 53) tomada em maio e de entendimentos realizados dois meses depois sobre parâmetros gerais para as negociações, os países acordaram um período de um ano para as negociações comerciais. Esse compromisso coloca o México no centro da agenda da política comercial brasileira, depois de missões governamentais e empresariais àquele país e negociações infrutíferas realizadas em 2009 e em 2010.

Considerando o panorama atual para as negociações bilaterais – não há impedimentos por parte do Mercosul pois cada país já mantém acordos com o México que devem convergir, no futuro, para o Acordo de Alcance Parcial nº 54 Mercosul-México – e a importância de maior aproximação entre os dois maiores países da América Latina[1] parece útil avaliar as negociações comerciais da Aliança do Pacífico, especialmente pela ótica da participação do México.

A Aliança do Pacífico é o acordo comercial mais recente assinado pelo México e pode oferecer à negociação Brasil-México importantes elementos de avaliação. Adota uma estratégia cooperativa em linha com os avanços na OMC. Além disso, sua agenda aproxima-se da adotada nas negociações dos mega-acordos – o TTP e o TTIP – que devem influenciar os padrões da produção mundial de bens e serviços.

A Aliança do Pacífico é o acordo comercial mais recente assinado pelo México e pode oferecer à negociação Brasil-México importantes elementos de avaliação

1 - Ver "O Brasil e a Aliança do Pacífico: perda de acesso a mercados?" Integração Internacional Ano 5 Nº 2 julho/set de 2013 e "O México na agenda comercial brasileira" Integração Internacional Ano 6 Nº 4 jan/março de 2015.

O Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico

No dia 20 de julho de 2015, o Acordo Marco da Aliança do Pacífico entre Chile, Colômbia, México e Peru entrou em vigor após sua tramitação nos respectivos órgãos legislativos e, no caso da Colômbia, na Corte Constitucional.

As primeiras negociações entre os quatro países iniciaram-se em abril de 2011, tomando como base os acordos comerciais preexistentes. Na trajetória dessas negociações é preciso destacar três momentos cruciais: i) assinatura do Acordo Marco, em junho de 2012, ocasião em que foram definidos os princípios fundamentais da integração; ii) finalização das negociações comerciais, em agosto de 2013, com o compromisso de adoção de um acordo para liberar 100% do comércio entre os países com desgravação imediata de 92% das linhas tarifárias; e iii) assinatura do Protocolo Adicional ao Acordo Marco, em fevereiro de 2014, definindo as bases para o acesso a mercados de bens, compras públicas, comércio transfronteiriço de serviços, investimentos e um leque de acertos setoriais nas áreas de serviços financeiros e marítimos, telecomunicações e comércio eletrônico.

O Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico foi assinado em 10 de fevereiro de 2014, durante a VIII Cúpula Presidencial realizada em Cartagena das Índias, Colômbia.

O Protocolo é considerado o instrumento central da liberalização de bens, serviços e investimentos. Os presidentes destacaram na Declaração de Cartagena a decisão de liberalização imediata de 92% das linhas tarifárias e também indicaram que a parte restante que corresponde a 8% será liberalizada gradualmente.

Além disso, o Protocolo proporcionará estabilidade e segurança jurídica em matéria comercial através da facilitação de comércio, da simplificação das operações aduaneiras, da eliminação dos obstáculos técnicos injustificados, do acesso ao mercado de compras públicas dos quatro países e de disciplinas modernas em matéria de serviços profissionais, financeiros, marítimos e de telecomunicações com o objetivo de maior integração em cadeias regionais de valor.

Formado por dezenove capítulos cobrindo a temática mencionada acima, o Protocolo entrará em vigor dois meses depois (no primeiro dia do terceiro mês) da data em que for recebida pelo país Depositário a última notificação de internalização na estrutura legal dos sócios. A Colômbia é o país Depositário da Aliança do Pacífico. Em relação à vigência dos cronogramas de desgravação tarifária, há disposições específicas indicadas mais adiante para garantir a implementação, mesmo em face de alguma demora dos processos legislativos domésticos.

Os dois Capítulos do Protocolo que tratam de bens são o Capítulo 3 – Acesso a Mercados – e o Capítulo 4 – Regras de Origem e Procedimentos relacionados com Origem.[2]

No Capítulo 3 merecem destaque os seguintes temas: i) eliminação tarifária; ii) medidas não tarifárias; iii) regimes aduaneiros especiais; e iv) agricultura.

O Acesso a Mercados de Bens: eliminação tarifária

Em relação à eliminação de tarifas aduaneiras, como mencionado anteriormente, o compromisso na assinatura do Protocolo foi de desgravação imediata de 92% das linhas tarifárias. Cada país elaborou sua oferta registrando sua lista de produtos nas nomenclaturas nacionais a oito dígitos, segundo o Sistema Harmonizado 2012. Contudo, por mais que tenham acordado diversas categorias para os produtos[3] com prazos distintos, sendo o mais longo até janeiro de 2030, os produtos sujeitos a esses prazos não superam 8% do universo tarifário. Isto leva a crer que uma consulta às listas de cada país será suficiente para indicar os produtos que ainda podem ser considerados sensíveis.[4]

2 - Os demais Capítulos do Protocolo Adicional da Aliança do Pacífico que tratam de regras estão analisados em outro artigo desse mesmo Informe, em um exercício comparativo entre as regras acordadas pelo México no NAFTA, na Aliança e no acordo bilateral com o Japão.
3 - Cestas ou Categorias são denominações usadas para designar os prazos para a retirada das tarifas aduaneiras.
4 - Listas de ofertas e todos os textos do Protocolo podem ser consultados no site da OEA http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Index_PDF_s.asp

Em termos de regras para a aplicação das preferências tarifárias, os países acordaram a utilização do conceito de Tarifa Base. Esta é a tarifa a partir da qual é iniciado o programa de desgravação tarifária. A Aliança adotou como critério a adoção da tarifa da nação mais favorecida (NMF) de cada país, de janeiro de 2012.

Há dois dispositivos de segurança que garantem a preservação dos compromissos do Protocolo. O primeiro, diz respeito à proibição explícita de aumento de tarifas sobre bens originários dos sócios ou de criação de novas tarifas. O segundo relacionado à redução da tarifa NMF, exige que esta nova tarifa só seja aplicada se for menor do que a indicada na lista de cada país.

A Tabela 1 mostra as diferentes categorias para a desgravação tarifária e os prazos acordados. Sobre os prazos de implementação, é importante indicar que os países criaram um dispositivo para solucionar eventuais demoras nos processos de internalização nos arcabouços legais respectivos. Nas Notas Gerais do Anexo 3.4 há a seguinte determinação: "Para maior segurança, no caso do presente Protocolo Adicional entre em vigor depois de 2014, ficarão livres de tarifas aduaneiras as mercadorias cuja categoria de eliminação preveja a eliminação total em um ou mais anos anteriores à data de entrada em vigor de Protocolo Adicional".

Com isto, pretende-se resguardar o compromisso inicial. Por exemplo, caso o acordo entre em vigência em janeiro de 2016 serão desgravados imediatamente os bens classificados nas categorias A, B e C. As demais categorias seguirão seus ritmos, a partir dessa data.

Tabela 1 - Aliança do pacífico - categorias de desgravação tarifária (prazos)

Cat.	Prazos	Livre de tarifa	Cat.	Prazos	Livre de tarifa
A	Imediato		K3	tarifa 2014/2016 e 9 anos a partir de 2017	01.01.2025
B	2 anos	01.01.2015	K5	tarifa 2014/2018 e 7 anos a partir de 2019	01.01.2025
C	3 anos	01.01.2016	K7	tarifa 2014/2020 e 5 anos a partir de 2021	01.01.2025
D	4 anos	01.01.2017	L	13 anos	01.01.2026
E	5 anos	01.01.2018	M	15 anos	01.01.2028
E 5	tarifa 2014/2018 e livre a partir de 2019	01.01.2019	N	16 anos	01.01.2029
F	6 anos	01.01.2019	N3	tarifa 2014/2016 e 13 anos a partir de 2017	01.01.2029
G	7 anos	01.01.2020	N8	tarifa 2014/2021 e 8 anos a partir de 2022	01.01.2029
H	8 anos	01.01.2021	O	17 anos	01.01.2030
I	9 anos	01.01.2022	O4	tarifa 2014/2017 e 13 anos a partir de 2018	01.01.2030
J	10 anos	01.01.2023	O12	tarifa 2014/2025 e 5 anos a partir de 2026	01.01.2030
J 5	tarifa 2014/2018 e 5 anos a partir de 2019	01.01.2023	P	prazos especiais indicados nas observações	
K	12 anos	01.01.2025	X	exceções não sujeitas a categorias de desgravação	

Uma rápida avaliação da oferta do México mostra a seguinte distribuição em categorias de um total de 12.301 linhas tarifárias:

- A (11.822 linhas tarifárias); C (73); E (22); E5 (4); F (1); G (208); H (7); J (51); J5 (6); K (5); K7 (4); L (7) M (21); O (11); O12 (17); P (8); X (34).

Essa distribuição evidencia que o México superou o compromisso original colocando 96% de suas linhas tarifárias na categoria A, ou seja, eliminação imediata da tarifa aduaneira para os produtos originários dos sócios da Aliança do Pacífico.

É possível identificar a grande concentração de categorias diferentes de A nos segmentos de agropecuária e agroindústria classificados nos Capítulos de 01 à 24. O Capítulo 02 da nomenclatura mexicana (Sistema Harmonizado), por exemplo, em carnes e miudezas comestíveis registra muitas linhas tarifárias com a cesta G (sete anos), enquanto que no Capítulo 03 de pescados há linhas com categorias C (três anos) e G (sete anos). Na área de laticínios – Capítulo 04 – é possível registrar muitas linhas tarifárias com categorias J (dez anos) e outras com K (doze anos).

É possível encontrar produtos com categorias distintas de desgravação conforme a origem do produto. Uma determinada mercadoria recebe a categoria A quando for proveniente do Chile e do Peru e outra quando for produto colombiano, como é o caso de carnes suínas incluídas na Posição 02.03.

Há, ainda, as trinta e quatro exclusões do cronograma de desgravação tarifária e que devem manter a tarifa da NMF. É o caso de produtos das Posições 17.01, 17.02 e 17.03 – açúcares, melaços e seus produtos – e duas linhas tarifárias da Posição 22.07 – álcool etílico.

Em termos de produtos manufaturados classificados a partir do capítulo 25 da nomenclatura mexicana de mercadorias, os poucos produtos com desgravações mais longas, diferentes de A, podem ser resumidos como segue:

- Capítulo 39 – plásticos e suas obras – seis linhas tarifárias com categoria G (7 anos);
- Capítulo 44 – madeira, carvão vegetal e obras de madeira – onze linhas tarifárias das quais duas linhas tarifárias com C (3 anos) e o restante com G (7 anos);
- Capítulo 64 – calçados – vinte e cinco linhas tarifárias com categoria G (7 anos) e somente 3 produtos com categoria C (3 anos);
- Capítulo 76 – alumínio e suas obras – duas linhas tarifárias com categoria G (7 anos);
- Capítulo 82 – ferramentas manuais – uma linha tarifária com categoria C (3 anos);
- Capítulo 95 – brinquedos, triciclos e jogos – dezenove linhas tarifárias com categoria C (3 anos).

A Tabela 2 mostra o perfil da tarifa aduaneira do México. Considerando-se que esta tarifa é mais atualizada do que a que foi utilizada na oferta para a Aliança, do total de 12.317 códigos 60% já se encontra com Ex que corresponde à isenção de tarifas de importação.

Neste caso, ainda há tarifas para terceiros em alguns segmentos como o complexo agrícola que concentra tarifas em 10% e 15% e algumas bem mais elevadas chegando a 125%, além de um contingente com tarifas combinadas específicas e ad valorem. No setor industrial, há um grupo importante de produtos com tarifas de 5%, 10%, 15% e 20%. Estão nestes níveis o complexo têxtil, alumínio e suas obras, além de posições esparsas nos capítulos de máquinas e de material elétrico.

As exclusões no cronograma da Aliança do Pacífico indicadas acima e que correspondem à categoria X devem concentrar os produtos com tarifas mexicanas mais altas para terceiros.

Tabela 2 – Perfil da Tarifa do México
México – Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación

Part. %	Nivel Tarifário (%)	Número de códigos	Part. %	IMPORTAÇÕES		CLASSIFICAÇÃO	
				1.000 US$ CIF 2014	Part. %	Bens Agrícolas	Bens Não Agrícolas
58,9	Ex.	7.257	58,9	278.930.502	69,8	268	6.950
	3	21	0,2	929.619	0,2	12	9
	4	12	0,1	1.138.795	0,3	0	12
	5	1.016	8,2	39.394.905	9,9	27	988
	6	6	0,0	1.472.402	0,4	0	6
	7	194	1,6	4.824.516	1,2	14	180
	9	20	0,2	880.061	0,2	6	14
	10	1.277	10,4	18.559.066	4,6	330	945
	15	1.229	10,0	23.945.232	6,0	81	1.148
	17	175	1,4	685.464	0,2	0	175
40,4	20	830	6,7	19.284.712	4,8	368	462
	25	87	0,7	2.915.703	0,7	3	84
	30	10	0,1	550.869	0,1	0	10
	36	1	0,0	13	0,0	1	0
	45	19	0,2	348.922	0,1	19	0
	50	17	0,1	619.330	0,2	0	17
	60	39	0,3	1.536.328	0,4	39	0
	67	4	0,0	4.270	0,0	4	0
	100	1	0,0	20.308	0,0	1	0
	125	21	0,2	1.735.752	0,4	21	0
0,03	tarifa específica/comb.	59	0,5	1.856.357	0,5	56	3
0,2	Proibida	22	0,2	0	0,0	7	15
100	TOTAL	12.317	100	399.633.126	100	1.257	11.018

Fonte: Última actualización conforme al D.O.F. del día 10 de diciembre de 2014 Secretaria de Economia de México elaboração MDIC Brasil

O Acesso a Mercados de Bens: medidas não tarifárias e regimes aduaneiros especiais

No caso das medidas não tarifárias, o Acordo da Aliança do Pacífico é claro em proibir/restringir os padrões mais usados pelos países em desenvolvimento para tratar dificuldades de conjuntura e de ajuste de balanço de pagamentos. O México utilizou muitos "permisos de importación" no passado que foram eliminados na esteira das negociações do NAFTA. No Protocolo da Aliança há compromissos específicos nesta área, conforme resumo a seguir:

- Restrições a importação e exportação - proibição de requisitos de preços de exportação e importação, licenças de importação condicionadas a requisitos de desempenho e restrições voluntárias a exportação.
- Licenças ou "permisos" de importação - proibição de medidas incompatíveis com a OMC. Prazo de 20 dias úteis para emissão das licenças e exigência de transparência.
- Encargos e formalidades administrativas - cada parte garantirá que encargos administrativos e impostos internos, bem como medidas antidumping e compensatórias, não representem proteção indireta a mercadorias nacionais nem impostos sobre importações ou exportações para fins fiscais.
- Impostos, gravames ou encargos à exportação - não será adotado qualquer imposto sobre a exportação destinada a outra parte, a menos que seja também adotado no consumo interno. O Anexo 3.10 permite duas exceções para a Colômbia: exportação de café e de esmeraldas.

Em relação aos regimes aduaneiros especiais, há preocupação em evitar medidas e políticas domésticas que podem distorcer as condições de competitividade no interior da região. Medidas associadas a requisitos de desempenho são condenadas, enquanto são admitidas situações especiais para importações temporárias, conforme indicado abaixo:

- Isenção de tarifas aduaneiras - vedada qualquer nova isenção de tarifas ou ampliação de uma existente aos parceiros ou a novos beneficiários sujeita ao cumprimento, explicita ou implicitamente, de requisito de desempenho. Cada parte deverá incorporar direitos e obrigações do Acordo sobre Subsídios.
- Admissão ou importação temporária de mercadorias – permissão de isenção de tarifas aduaneiras, independente da origem, para equipamento profissional (imprensa, televisão e atividades de negócios); mercadorias destinadas à exibição ou demonstração; mostras comerciais, filmes e gravações publicitárias; e mercadorias para propósitos esportivos.
- Mercadorias reimportadas após reparação ou alteração – vedada aplicação de tarifa em bem de qualquer origem, reintegrado ao território de uma parte após ter sido exportado temporariamente a outra parte.

O Acesso a Mercados de Bens: agricultura

Em agricultura, chama atenção o compromisso dos países em proibir subsídios à exportação sobre qualquer mercadoria agrícola destinada a outra parte.

Além disso, há um objetivo comum de promover a eliminação multilateral dos subsídios à exportação de mercadorias agrícolas e de desenvolver um trabalho conjunto com vistas a um acordo na OMC para eliminar esses subsídios e evitar suas reintroduções sob qualquer forma.

Na área agrícola, o recurso ao sistema de solução de controvérsias previsto no Protocolo (Cap. 17) estará sujeito à metade dos prazos previstos no sistema (Artigo 17.21 Casos de Urgência).

Regras de Origem

O Regime de Origem de um acordo comercial visa distinguir entre bens originários, considerados aqueles cujo nível de agregação de valor nos países sócios os torna merecedores dos benefícios, e não originários, ou seja, aqueles não credenciados para os benefícios e em cuja elaboração a participação de insumos e materiais de outros países supera os limites definidos no acordo.

Para que as mercadorias conservem seu caráter de originárias e se beneficiem do acordo elas devem ser remetidas diretamente da parte exportadora para a parte importadora. O Acordo da Aliança do Pacífico segue o modelo NAFTA e apresenta algumas diferenças importantes em relação ao Regime do Mercosul, como se verá adiante.

Os chamados "critérios de origem" se dividem em duas categorias básicas: i) mercadorias totalmente obtidas ou produzidas a partir de materiais originários; e ii) mercadorias produzidas a partir de materiais não originários.

No primeiro caso, a lista abaixo indica resumidamente as mercadorias que atendem ao conceito de "totalmente obtidas" e que entram no território dos sócios com os benefícios assegurados pelo acordo:

- Vegetais, plantas e produtos de plantas;
- Animais vivos e suas mercadorias;
- Mercadorias obtidas da caça, pesca, apicultura;
- Pescados, crustáceos, moluscos e outras formas de vida marinha no território de cada parte ou fora, de acordo com o direito internacional de exploração de água, solo ou subsolo;
- Mercadorias obtidas ou elaboradas em barcos matriculados por uma das partes e com sua bandeira;
- Minerais e outras substâncias naturais;
- Desperdícios de operações de manufatura e de mercadorias usadas;
- Mercadorias obtidas ou produzidas em uma das partes a partir das mercadorias indicadas acima.

Em relação às mercadorias produzidas a partir de materiais não originários, a questão fundamental é assegurar que parte importante do valor do bem final é gerada mediante operações de produção e de agregação local ou regional, neste último caso considerando também as contribuições dos sócios.

Existem duas formas de verificar essa agregação de valor. A primeira é o chamado "salto tarifário". A segunda forma é aquela que usa o conceito de "valor agregado", com grandes variações em relação ao percentual definido nos diferentes acordos. Ambas as formas são utilizadas em acordos antigos e novos e na maioria das vezes de forma alternativa.

A primeira forma, que usa o "salto tarifário", está relacionada à classificação na nomenclatura de mercadorias dos materiais não originários, comparativamente à classificação do bem final. Na Aliança do Pacífico, existem as seguintes opções de "saltos tarifários":

- CC Cambio de Capítulo – os materiais não originários devem estar classificados em um capítulo (2 dígitos) diferente do bem final;
- CP Cambio de Partida – os materiais devem ser classificados em uma posição (4 dígitos) diferente do bem final;
- CSP Cambio de Subpartida – os materiais devem ser classificados em uma subposição (6 dígitos) diferente do bem final;

O conceito de valor de conteúdo regional e não valor de conteúdo nacional faz todo o sentido, pois o acordo visa não só o livre comércio, mas também a formação de cadeias de produção entre os países. A Aliança, como a maioria dos acordos, incorpora o conceito de "acumulação de origem" e cobre duas situações para o caso de bens com tarifa 0% em todas as partes:

- Os materiais originários de uma ou mais partes incorporados na mercadoria final de outra parte serão considerados originárias desta outra parte, sempre que cumpram com as disposições do Cap. de Origem;
- Uma mercadoria será considerada originária quando for produzida no território de uma ou mais partes, por um ou mais produtores, sempre que cumpram com as disposições desse Cap. (cadeias de valor).

Para o cálculo da agregação de valor, a Aliança oferece dois métodos alternativos à escolha do exportador – valor de conteúdo regional ou valor de custo líquido.

- Valor de Conteúdo Regional (Artigo 4.4 Cap. 4)
- VCR = $\frac{FOB - VMN}{FOB} \times 100$
- VCR é o valor de conteúdo regional de uma mercadoria expressa como porcentagem;
- FOB é o valor livre a bordo de mercadoria;
- VMN é o valor dos materiais não originários.

Fórmula semelhante pode ser adotada usando, em substituição ao valor FOB do bem final, o conceito de custo líquido (CN). Os materiais não originários podem ser expressos em preços CIF, no caso de importados, ou em preços pagos ou a pagar sem considerar custos de transporte, quando adquiridos internamente em território que produz a mercadoria.

O que diferencia o Regime de Origem da Aliança é o fato de que os critérios de origem são todos definidos por produtos, classificados em seis dígitos, compondo a chamada lista de Requisitos Específicos de Origem.

Nesta lista, a grande maioria de produtos registra requisitos de mudança de classificação tarifária (CC, CP ou CSP). Há produtos para os quais é indicada a mudança de classificação ou, alternativamente, o valor agregado ou, ainda, requisitos mais detalhados. O VCR é, basicamente, 50%. Há exceções, como no caso do setor automotivo em que o VCR é de 35% e autopeças 45%.

Há, também, exigências específicas como, por exemplo, a que consta para os produtos do Capítulo 27 a seguir:

"Para propósitos de este Capítulo, una reacción química confiere origen. Se entiende por "reacción química" al proceso (incluidos los procesos bioquímicos) que produce una molécula con una nueva estructura mediante la ruptura de enlaces intramoleculares y la formación de nuevos enlaces intramoleculares, o mediante el cambio de la disposición espacial de los átomos de una molécula."

Ou ainda o requisito indicado para o complexo têxtil do Capítulo 50 ao 63 que permite a acumulação de origem com fios dos EUA, conforme indicado abaixo:

"Para efectos de determinar si una mercancía clasificada en el Capítulo 50 al 63 es una mercancía originaria, cualquier hilado elastomérico de la subpartida 5402.44 y 5404.11, utilizado en la producción de esta mercancía en el territorio de una de las Partes será considerado como originario de dicha Parte si el hilado es producido en el territorio de los Estados Unidos de América e importado desde ese país al territorio de una Parte; el hilado deberá cumplir con los requisitos específicos de origen bajo este Acuerdo".

No caso do Regime de Origem do Mercosul, que segue o padrão ALADI, o valor agregado é usado de forma subsidiária, ou seja, no caso do bem final não cumprir o "salto tarifário" que dê ao bem final uma nova individualidade caracterizada por uma classificação em posição (quatro dígitos) diferente de todos os materiais não originários, ele ainda poderá ser considerado originário se cumprir com o "valor agregado" definido pelo Regime, ou seja, os materiais não originários devem ser limitados a 40% do valor FOB do bem final.

Os requisitos de origem exigem uma comparação setorial entre as regras da Aliança e do Mercosul, mas o que sobressai é a diferença de conteúdo regional de um acordo para o outro – Aliança basicamente 50% e Mercosul 60%. Em relação ao salto tarifário, a Aliança admite mudança de capítulo, mudança de posição e mudança de subposição conforme cada produto, enquanto o Mercosul usa predominantemente a mudança de posição.

Os requisitos específicos do Regime de Origem do Mercosul são definidos para linhas tarifárias em oito dígitos e muitas vezes determinam a exigência de dois critérios simultâneos – mudança de posição e 60% de valor agregado regional. Há, também, requisitos mais detalhados, alguns vinculados a exigências em relação aos insumos e materiais utilizados na produção do bem final e a descrições do processo produtivo.

Comentários finais

A Aliança do Pacífico já conta com quarenta e dois países observadores, tal o interesse que desperta em termos de compromissos e modalidades para a construção de uma área de integração profunda que se materialize na livre circulação de bens, serviços, capitais, pessoas e ampla cooperação entre os sócios.

Do ponto de vista do acesso a mercados de bens, o Protocolo Adicional ao Acordo Marco oferece elementos importantes para uma análise por parte da Coalizão Empresarial Brasileira que possa ajudar nas negociações Brasil-México.

Por ser o acordo mais moderno assinado pelo México, baseado em acordos anteriores que comprovavam uma opção dos sócios por um modelo de integração aberto ao mundo, a Aliança adotou uma feição contemporânea. Um dos seus principais objetivos, que vai além da livre circulação de bens e diz repeito aos investimentos e a todas as demais regras incluídas no Protocolo, está relacionado à formação de cadeias regionais de valor.

Neste campo, o Regime de Origem desempenha uma função crucial. A definição de regras claras, de fácil implementação e adaptadas à tendência de fragmentação da produção com aproveitamento das vantagens competitivas de cada parte, deve ser um importante desafio para o Brasil nas negociações com o México.

Os capítulos de regras nos acordos comerciais do México

Entre os países latino-americanos, México e Chile destacam-se por ter adotado, sobretudo a partir dos anos 90, uma agressiva estratégia de negociação de acordos comerciais multitemáticos. Enquanto o Chile complementava sua estratégia de abertura unilateral com acordos voltados para melhorar as condições de acesso a mercado de suas exportações, a estratégia mexicana apoiou-se principalmente na negociação de acordos.

O México inaugurou seu ciclo de negociação de acordos "de nova geração" com o NAFTA, que – além do Canadá – reunia seu (de longe) maior parceiro comercial: os EUA. Tendo enfrentado no início do ciclo o seu maior desafio, o México não encontrou maiores dificuldades para ampliar o leque de acordos, incluindo gradativamente outros países e regiões desenvolvidas, bem como parceiros em desenvolvimento, inclusive na América Latina.

Os acordos comerciais firmados pelo México caracterizam-se pela ambição liberalizante e pelo amplo escopo temático, sejam tais acordos assinados com países desenvolvidos ou em desenvolvimento. A dimensão das regras assume, nestes acordos, papel protagônico, ao lado das disposições relativas à liberalização do acesso a mercados de bens e serviços.

No momento em que o Brasil começa a negociar com o México a ampliação e o aprofundamento dos acordos comerciais vigentes entre os dois países, parece útil, para o setor industrial brasileiro, obter mais informações e maior conhecimento acerca do conteúdo dos acordos assinados por seu parceiro de negociações.

Aqui se apresentam os principais elementos que compõem seis dos capítulos relativos a regras que estão presentes na maioria dos acordos assinados pelo México: trata-se dos capítulos de investimentos, serviços, compras governamentais, barreiras técnicas ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias e de facilitação de negócios.

Consideram-se, para tanto, as disposições relativas a estes temas constantes de três acordos de livre comércio assinados pelo México: o acordo trilateral da América do Norte (o NAFTA), o acordo bilateral com o Japão e o acordo da Aliança do Pacífico – acordo plurilateral também assinado pelo Chile, Colômbia e Peru.

Os três acordos foram escolhidos (i) pela diversidade de características dos países e das relações econômicas bilaterais que eles mantêm com o México; e (ii) por terem sido negociados e assinados em momentos bastante diferentes (respectivamente, 1994, 2004 e 2014) e, no caso específico do acordo da Aliança do Pacífico, também por envolver quatro países latino-americanos (sendo três sul-americanos) e ser o mais recente acordo comercial assinado pelo México

Os parceiros do México nestes acordos são (i) um país desenvolvido vizinho, muito maior economicamente e de longe o principal sócio comercial e de investimentos do México; (ii) um país desenvolvido, também muito maior economicamente do que o México, mas sem as características de vizinhança e de relevância comercial que têm os EUA (o Japão); e (iii) países sul-americanos menores do que o México. A diversidade de características destes países e dos momentos em que os acordos foram negociados e assinados ajuda a avaliar modulações e variações na posição negociadora do México, se e quando estas se plasmam em disposições dos acordos.

Acordos comerciais vigentes entre os dois países, parece útil, para o setor industrial brasileiro, obter mais informações e maior conhecimento acerca do conteúdo dos acordos assinados por seu parceiro de negociações

O NAFTA como modelo em serviços, investimentos e compras governamentais

De forma geral, o NAFTA estabeleceu um padrão de tratamento a ser dado às medidas nacionais que afetam os temas tratados pelos capítulos de regras dos acordos que o México assinou. Isso é particularmente nítido no caso dos capítulos de serviços, investimentos e compras governamentais – temas em que o NAFTA estabeleceu um paradigma de abordagem que combina objetivos de liberalização e de convergência regulatória, indo, neste sentido, além do modelo que caracteriza o tratamento dado nos acordos da OMC.

Mas, mesmo nestes capítulos, os acordos México–Japão e Aliança do Pacífico não são meras cópias do NAFTA, apresentando diferenças em relação a este acordo, assim como entre eles. Há uma evidente adaptação do modelo NAFTA às características dos parceiros envolvidos e ao contexto internacional prevalecente no período em que os acordos foram negociados. Assim, observam-se, no conteúdo dos capítulos, evoluções que apontam, em certos casos, para ampliar o escopo das disciplinas do acordo e dos compromissos de liberalização, enquanto em outros sinalizam novas preocupações com a abrangência de certos dispositivos incluídos nos acordos mais antigos (o que ocorre com maior clareza no capítulo de investimentos).

Ainda no caso dos capítulos de comércio de serviços, investimentos e compras governamentais, o modelo NAFTA define a distribuição de temas por capítulos, especialmente no que se refere a serviços e investimentos: todos os acordos têm um capítulo sobre investimentos (que inclui investimentos em serviços) e um sobre comércio transfronteira de serviços. Todos também têm capítulos sobre setores específicos de serviços, mas a composição destes varia, incluindo, segundo os acordos, setores como financeiros (capítulo presente nos três acordos), de telecomunicações, profissionais, marítimos, etc.

No caso dos capítulos mais diretamente referidos ao comércio de bens – barreiras técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias e facilitação do comércio – os três acordos são bastante heterogêneos. O acordo México-Japão é o mais simples dos três, remetendo basicamente para os compromissos da OMC e estabelecendo mecanismos de cooperação e intercâmbio de informações.

O NAFTA é um acordo mais antigo e, no campo das regras que afetam o comércio de bens e dos procedimentos aduaneiras, parece estar ultrapassado. Quando o acordo foi negociado, o fenômeno da fragmentação da produção e da produção em cadeias de valor não estava ainda tão disseminado. O arcabouço regulatório está mais voltado para a proteção do direito de regular e para preocupações associadas à assimetria de níveis de desenvolvimento entre EUA e Canadá, de um lado, e México, de outro, do que para a promoção da integração das empresas em cadeias de valor.

Já o mais recente dos três acordos – a Aliança do Pacífico – atualiza os termos do NAFTA para barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias e adota como referência os acordos da OMC nessas áreas. Para o tema de facilitação de comércio, o acordo reflete os avanços registrados nas negociações no âmbito da OMC.

Serviços (comércio transfronteira)

Os capítulos de comércio transfronteira de serviços seguem o padrão estabelecido pelo NAFTA, no que respeita o seu âmbito de aplicação, o modelo de apresentação de reservas e exceções (listas negativas) e a recusa da exigência de presença local dos prestadores de serviços. O acordo da Aliança do Pacífico inclui, na lista das reservas nacionais ditas "futuras", uma relação – apresentada no template de compromissos do GATS de serviços – de setores e subsetores em que o México se compromete a não adotar restrições de acesso a mercado.

Nos três acordos, o capítulo de comércio de serviços se refere ao comércio transfronteiriço, sendo o modo 3 do GATS (presença comercial do prestador de serviços) objeto do capítulo de investimentos. No acordo da Aliança do Pacífico, a lista de setores nos quais o México se compromete a não adotar medidas restritivas de acesso a mercado inclui a prestação de serviços em modo 3.

Os três acordos têm capítulos específicos sobre serviços financeiros e dois deles – a exceção sendo a Aliança do Pacífico – têm capítulo sobre entrada e estadia temporária de pessoas de negócios. O NAFTA e a Aliança do Pacífico têm um capítulo sobre serviços de telecomunicações, enquanto este último acordo tem um capítulo sobre serviços marítimos, que inexiste nos demais. Os capítulos de serviços têm, nos três acordos, anexos sobre serviços profissionais.

Investimentos

Os capítulos de investimentos têm, nos três acordos, um conjunto importante de disposições muito semelhantes entre si e que remetem ao paradigma dos acordos bilaterais de proteção e promoção de investimentos "empurrados" pelos EUA na agenda de negociações internacionais: conceito amplo (asset-based) de investimentos, acesso a mercados, 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. O Acordo México–Japão - e apenas ele - inclui uma cláusula de salvaguardas temporárias e outra de direitos de propriedade intelectual.

O acordo da Aliança do Pacífico detalha e aprofunda algumas qualificações a cláusulas que impactam o direito de estabelecimento, o tratamento justo e equitativo e a expropriação indireta, além de ampliar cláusulas (NMF) e medidas que não se submetem às disposições do mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado.

Compras governamentais

Os capítulos de compras governamentais incluem, nos três acordos, vasta gama de disposições relativas à transparência, aos procedimentos de licitação e impugnação, etc. 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 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. No estabelecimento de umbrais, os acordos México – Japão e Aliança do Pacífico garantem aos parceiros do México equivalência aos compromissos outorgados por este país a seus sócios no âmbito do NAFTA.

Além disso, os capítulos de compras governamentais incluem dispositivos detalhados de transição e exceções permanentes válidos para o México, que, entre outras medidas, preservam a fornecedores mexicanos, durante alguns anos (o número de anos varia segundo o acordo) parcelas do mercado de compras de grandes empresas estatais.

As reservas mexicanas nos capítulos de serviços, investimentos e compras governamentais

As matrizes de reservas e exceções relativas aos três capítulos 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 com reservas horizontais e setoriais a obrigações de tratamento nacional, nação mais favorecida, requisitos de desempenho e nacionalidade de 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 serviços.

Ainda dentro do padrão estabelecido pelo NAFTA, os acordos incluem um anexo (aplicável aos mesmos dispositivos listados acima) para reservas ditas futuras, em que os países listam as medidas setoriais ou horizontais que manterão ou poderão adotar no futuro. No acordo da Aliança do Pacífico, inclui-se, no anexo de reservas futuras, lista de setores e subsetores (apresentada no modelo GATS) para os quais o México se compromete a não adotar medidas de restrição do acesso a seu mercado (algo como a criação de uma exceção a uma reserva).

Há ainda reservas horizontais a tratamento de nação mais favorecida, aplicáveis aos dispositivos dos capítulos de investimentos, e anexo com lista de atividades reservadas ao Estado pelo México (também aplicáveis a investimentos).

As reservas setoriais mexicanas, nos três acordos, convergem fortemente, no que diz respeito às disposições do acordo a que se referem. A quase totalidade das reservas se refere ao tratamento nacional a investimentos e serviços. Mas há um número não pequeno de reservas a requisitos de desempenho (em investimentos) e a presença local (em serviços), bem como algumas reservas ao tratamento de nação mais favorecida em ambos os capítulos.

Também do ponto de vista de sua composição setorial, observa-se forte convergência das reservas listadas nos diferentes acordos. Aqui o destaque são, em investimento e em serviços, os setores de transportes (nos diferentes modais) e comunicações (telecomunicações, serviços de rádio e TV, etc.), seguidos pelos serviços profissionais especializados e energia. Há poucas reservas aplicáveis ao setor industrial e aquelas existentes – no NAFTA e no acordo México – Japão, acordos mais antigos – "preservam" o direito de imposição de requisitos de desempenho associados a mecanismos e programas de promoção industrial e de exportações, como PITEX, ALTEX e maquila.

Reservas de requisito de desempenho (especialmente aplicáveis ao setor industrial) em investimentos e a presença local no comércio de serviços perdem relevância nas listas mexicanas, o que é perceptível com nitidez no caso do acordo da Aliança do Pacífico.

Neste acordo, a lista mexicana de atividades reservadas ao Estado não inclui nenhuma das atividades listadas nos acordos anteriores – todas de âmbito federal – mas contempla 101 medidas subnacionais (estaduais) de restrição ao tratamento nacional e, secundariamente, ao de nação mais favorecida e outras cláusulas dos capítulos de investimentos e de serviços.

A OMC como referência: os capítulos de barreiras não tarifárias ao comércio de bens

No caso dos capítulos que se referem a barreiras não tarifárias ao comércio de bens – barreiras técnicas ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias e facilitação de comércio – o NAFTA não aparece como referência importante para os demais acordos – ao contrário do que se observou em relação aos capítulos de serviços, investimentos e compras governamentais. O NAFTA foi negociado em simultâneo à Rodada Uruguai e esta deu origem ou atualizou normativas multilaterais nas áreas de barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias, que elas sim constituem referências importantes para os acordos aqui considerados e, em especial, para o da Aliança do Pacífico. O mesmo se pode dizer do tema de facilitação de comércio, tratado com abrangência muito maior na Aliança do Pacífico do que no NAFTA.

Barreiras técnicas ao comércio

O tema das barreiras técnicas é tratado de forma muito semelhante à recebida pelas medidas sanitárias e fitossanitárias nos três acordos. Enquanto o NAFTA incorpora um longo capítulo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, o acordo com o Japão e a Aliança do Pacífico remetem ao Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio da OMC.

Nesta área temática, os três países membros do NAFTA negociavam o seu acordo trilateral ao mesmo tempo em que o Acordo de Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT, na sigla e inglês) da OMC estava sendo finalizado. Assim, o NAFTA apresenta um texto bastante longo e detalhado, mas que, em sua essência, traz dispositivos muito semelhantes aos do acordo da OMC.

No texto do NAFTA, chama a atenção a existência de quatro anexos ao capítulo de barreiras técnicas, dedicados ao tratamento de questões setoriais. Os quatro setores com tratamento específico são: transportes terrestres, telecomunicações, automotivo e têxtil e confecções. Esses também foram setores tratados como sensíveis nas negociações de acesso a mercados do NAFTA, sendo que, nos casos dos dois últimos, as negociações de regras de origem foram bastante complexas.

O acordo México-Japão confirma os compromissos dos dois países com o acordo de barreiras técnicas da OMC e cria mecanismos de cooperação bilateral para intercâmbio de informações, define pontos focais e estabelece um Subcomitê para intercambiar informações sobre normas e regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação de conformidade.

A Aliança do Pacífico também incorporou o Acordo TBT ao corpo do seu acordo, mas vai bastante além do que faz o acordo com o Japão, mencionando entre seus objetivos o de melhorar a implementação dos compromissos do acordo da OMC, aprofundar a integração e os acordos vigentes (bilaterais) entre as partes, evitar que as normas se tornem obstáculos desnecessários ao comércio e facilitar a cooperação entre as partes.

No Capítulo de Barreiras Técnicas, a Aliança do Pacífico inclui um Capítulo sobre Cooperação e Facilitação do Comércio, no qual lista iniciativas com o objetivo de promover a compatibilidade ou a equivalência dos regulamentos técnicos e procedimentos de conformidade; favorecer a convergência ou a harmonização com as normas internacionais; e reconhecer e aceitar os resultados da avaliação de conformidade. O texto do Acordo reconhece a existência de um amplo leque de mecanismos para apoiar uma maior coerência regulatória.

Medidas sanitárias e fitossanitárias

O NAFTA é, dentre os acordos analisados, o mais extenso e detalhado no tratamento das medidas sanitárias e fitossanitárias. Em boa medida, os dispositivos legais do NAFTA são semelhantes aos encontrados no Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (AMSF) da OMC, que estava em negociação no mesmo período em que se negociava o NAFTA.

Os outros dois acordos – México-Japão e Aliança do Pacífico – explicitam a incorporação dos compromissos já assumidos por cada uma das partes no AMSF, mas – a partir daí – seguem caminhos diferentes: enquanto o acordo entre México e Japão atém-se às regras multilaterais, criando apenas um Subcomitê para administrar as questões e procedimentos relativos ao capítulo, a Aliança do Pacífico inclui objetivos que vão além dos compromissos multilaterais, principalmente no que se refere aos esforços em direção à harmonização de normas e reconhecimento mútuo de certificados.

Os países da Aliança comprometem-se a trabalhar para a harmonização das normas sanitárias e fitossanitárias e a desenvolver metodologia para atender às demandas por reconhecimento de equivalência apresentadas por qualquer uma das partes do acordo. A questão das medidas sanitárias e fitossanitárias assume importância especial no acordo da Aliança, tendo em vista que é justamente no comércio agrícola que os países do bloco concentram suas medidas protecionistas.

A sensibilidade à liberalização dos produtos agrícolas pode ser percebida por meio da análise das listas de oferta de liberalização de bens apresentadas por cada um dos membros da Aliança. De modo geral, é no setor agrícola que se encontram os produtos sujeitos aos maiores prazos para a eliminação de tarifas, como também aqueles que ficarão em exceção ao livre comércio.

Facilitação de comércio

Dentre as questões relacionadas a barreiras não tarifárias (que incluem também barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias), o tema em que se observa evolução mais expressiva nos três acordos analisados é o de facilitação de comércio. No NAFTA, o termo "facilitação de comércio" ainda não aparece. Há um capítulo sobre "procedimentos aduaneiros", que, todavia, está principalmente voltado para o tratamento de procedimentos aduaneiros relacionados à verificação e à certificação de origem. O arcabouço normativo do NAFTA na área de comércio de bens reflete a prioridade que o tema de "regras de origem" recebeu no processo negociador.

Já no acordo México-Japão, o termo "facilitação de comércio" aparece em uma seção sobre "Cooperação Aduaneira para a Facilitação de Comércio" como parte do capítulo sobre "Certificado de Origem e Cooperação Aduaneira". A questão da facilitação de comércio é tratada de forma bastante sucinta e busca apenas estimular o uso da tecnologia de informação, a simplificação de procedimentos e a convergência com os padrões internacionais.

Na Aliança do Pacífico, o tema de facilitação de comércio é tratado em um longo capítulo intitulado "Facilitação de Comércio e Cooperação Aduaneira", que espelha em grande medida a agenda negociada no Acordo de Facilitação de Comércio (AFC) da OMC, firmado em Bali, em dezembro de 2013. As duas frentes negociadoras evoluíram em paralelo e os países da Aliança do Pacífico incorporaram em seus compromissos quadrilaterais disposições bastante semelhantes àquelas estabelecidas no AFC da OMC.

Conclusão

O modelo NAFTA informa claramente o desenho dos capítulos de serviços, investimentos e compras governamentais aqui considerados nos três acordos. Este modelo tende a levar a acordos mais ambiciosos, em termos de acesso a mercados e tratamento nacional. Em serviços, um capítulo sobre comércio transfronteira tende (por definição) a ser mais efetivo, em termos de liberalização, do que um capítulo baseado em compromissos à la GATS, que contempla os 4 modos de prestação. Este mesmo comentário vale para os capítulos de investimentos e compras governamentais.

É nestes capítulos que as opções mexicanas, tais como explicitadas no conteúdo dos acordos aqui analisados, mais se distanciam das preferências que o Brasil tem revelado em seus acordos comerciais. O Brasil opta pelo modelo GATS/OMC de acordo de serviços, rejeita os acordos de proteção de investimentos que são a matriz dos capítulos temáticos dos acordos assinados pelo México e também parece preferir, em compras governamentais, enfatizar disposições de transparência aliadas a algum mecanismo de preferência bilateral do que compromissos abrangentes de acesso a mercados.

No caso dos outros capítulos – que se referem a barreiras não tarifárias ao comércio de bens – não se pode dizer que haja um modelo NAFTA. Este acordo foi negociado em simultâneo à Rodada Uruguai e esta deu origem ou atualizou normativas multilaterais nas áreas de barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias. Estas normativas da OMC aparecem como referências importantes para os acordos aqui considerados e, em especial, para o da Aliança do Pacífico. O mesmo se pode dizer do tema de facilitação de comércio, tratado com abrangência muito maior na Aliança do Pacífico do que no NAFTA, em que o tema se reduzia a "procedimentos aduaneiros". Neste caso também, a interface das negociações do acordo quadrilateral com as negociações multilaterais na OMC parece ser o elo mais relevante.

Mesmo nos capítulos que remetem mais claramente ao modelo NAFTA, há – como já comentado – diferenças não marginais entre os acordos considerados, diferenças estas que traduzem uma evolução e um aprendizado dos signatários com a experiência de negociações e sobretudo da vigência de acordos firmados anteriormente.

É o que se verifica, por exemplo, no caso dos capítulos de investimentos, em que qualificações são crescentemente acrescidas a cláusulas controversas dos capítulos – de forma a circunscrever o escopo de certas regras e disciplinas. Sem que o paradigma do NAFTA nestas áreas seja questionado pelos acordos mexicanos, parece haver maior prudência, por parte do país, na assunção de compromissos em áreas de regulação sensíveis. As listas de exceções e reservas mexicanas também evidenciam uma maior atenção em relação à extensão dos compromissos assumidos nos acordos, indicando preocupações pragmáticas que se busca compatibilizar com a ambição da "arquitetura NAFTA".

Estes comentários sugerem como questão relevante, no estágio atual (inicial, como se sabe) das negociações entre o Brasil e o México, a definição dos princípios e metodologias que orientarão o processo negociador em áreas onde a divergência de preferências nacionais, tais como se pode inferir dos acordos negociados e em negociação pelos dois países, tende a ser maior. É o caso dos serviços, investimentos e compras governamentais.

Em qualquer caso, vale observar que, para orientar as posições brasileiras nas negociações entre Brasil e México, parece fazer mais sentido que a Coalizão Empresarial Brasileira analise em detalhe os termos da Aliança do Pacífico. É o mais moderno dos três acordos, adota uma estratégia cooperativa, em linha com os avanços nas negociações da OMC e, ao mesmo tempo, aproxima-se, no que se refere às questões analisadas, da agenda dos mega-acordos que estão em negociação (TPP e TTIP).

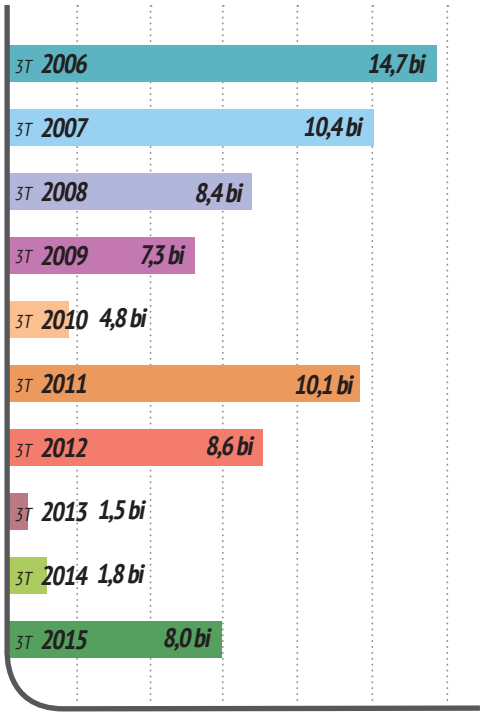
Conjuntura

Saldo comercial

A balança comercial brasileira, considerando apenas o terceiro trimestre de 2015, registrou saldo positivo de US$8 bilhões – mais que quatro vezes em relação ao ano anterior. O resultado foi positivo, sendo o terceiro maior saldo nos últimos cinco anos. Apesar da alta no valor do superávit comercial, a corrente de comércio brasileira vem acumulando sucessivas quedas, o que levou a uma recuperação do saldo comercial já que as importações tem se reduzido em um ritmo superior ao das exportações.

Evolução do saldo comercial por trimestres

(US$ bilhões)



Fonte: FUNCEX, com base em dados da SECEX/MDIC.

Exportações e Importações

No terceiro trimestre de 2015, tanto as exportações quanto as importações caíram no comparativo com o mesmo período de 2014. A maior queda relativa se deu nas importações, e como foi citado anteriormente, contribuiu para o saldo positivo da balança comercial no período. Todas as categorais de produtos tiveram queda, tanto em exportações quanto em importações. A queda mais acentuada foi da categoria de básicos importados (-49,7%). A exportação de básicos também apresentou queda expressiva (-23,6%). A queda da exportação de manufaturados (-16,8%) e semimanufaturados (-15,8) também foi expressiva.

TABELA GERAL - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

US $ Bilhões FOB

	Total brasileiro		Variação (em %)
	Jul-Set 2015	Jul-Set 2014	
Exportações*	***50,2***	***63,1***	***-20,5***
Básicos	*23,5*	*30,8*	*-23,6*
Semimanufaturados	*6,8*	*8,1*	*-15,8*
Manufaturados	*18,6*	*22,4*	*-16,8*
Importações	***42,1***	***61,3***	***-31,3***
Básicos	*4,6*	*9,2*	*-49,7*
Semimanufaturados	*1,8*	*2,2*	*-18,6*
Manufaturados	*35,8*	*50,0*	*-28,4*

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC
****Nota: Foram retiradas da análise as"operações especiais"***

Exportações brasileiras - principais países

As exportações brasileiras, no terceiro trimestre de 2015, acumularam queda de 20,5% em relação ao mesmo período de 2014. Considerando os 10 principais destinos, todos apresentaram resultado negativo, principalmente para a Alemanha, com queda de mais de 43,6%. Aproximadamente 60% da queda é explicada pela redução nas exportações de minério de ferro, soja e café. As exportações para o Japão e Chile também tiveram forte queda, de mais de 34% e mais de 29%, respectivamente.

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - PRINCIPAIS PAÍSES

US $ Bilhões FOB

País	Valor		Part. (%)		Var. (%)
	3T 2015	3T 2014	3T 2015	3T 2014	
China	*10,4*	*10,8*	*20,8*	*17,0*	*-3,1*
Estados Unidos	*6,3*	*7,3*	*12,5*	*11,6*	*-14,4*
Argentina	*3,3*	*3,6*	*6,6*	*5,7*	*-8,0*
Países Baixos	*2,7*	*3,6*	*5,4*	*5,7*	*-24,2*
Japão	*1,1*	*1,7*	*2,3*	*2,8*	*-34,3*
Alemanha	*1,1*	*1,9*	*2,2*	*3,1*	*-43,6*
Chile	*1,1*	*1,5*	*2,2*	*2,4*	*-29,4*
México	*1,0*	*1,1*	*1,9*	*1,7*	*-8,9*
Índia	*0,9*	*1,6*	*1,8*	*2,5*	*-42,8*
Venezuela	*0,9*	*1,2*	*1,8*	*1,9*	*-23,8*
Demais países	*21,3*	*28,8*	*42,5*	*45,6*	*-25,9*
Total	***50,2***	***63,1***	***100,0***	***100,0***	***-20,5***

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC

Exportações por produtos

A composição dos principais produtos de exportação brasileira não sofreu grandes alterações em termos de composição com o 3º trimestre de 2014. Entraram na pauta produtos como milho em grãos, polímeros de etileno, propileno e estireno e produtos laminados planos de ferro ou aços, enquanto saíram produtos como minérios de cobre e seus concentrados, motores para veículos automóveis e suas partes e plataformas de perfuração ou de exploração. A Tabela 4 é ordenada em termos dos maiores valores de comércio do 3º semestre de 2015.

QUEDAS: Os principais resultados negativos nesse trimestre ficaram por conta das exportações de minérios de ferro e seus concentrado e óleos brutos de petróleo com quedas de aproximadamente 43% e 46%, respectivamente, se comparados com o segundo trimestre de 2014. A expressiva diminuição das exportações pode ser explicada principalmente por conta do efeito da queda dos preços internacionais.

ALTAS: Poucas altas foram registradas no 3º trimestre do ano. Apenas 7 produtos dos 20 principais apresentaram resultados positivos. Foram eles: a soja triturada (0,4%), a celulose (10,8%), milho em grãos (9,1%), os aviões (49,4%), automóveis de passageiros (2,1%), óxidos e hidróxidos de alumínio (4,7%) e produtos laminados planos de ferro ou aços (54,4%).

VARIAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES (3 T 2015 / 3 T 2014)

Produtos	Var. (%)
Soja mesmo triturada	0,4%
Minérios de ferro e seus concentrados	-43,0%
Óleos brutos de petróleo	-46,1%
Carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, inclusive miúdos	-5,9%
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	-28,4%
Celulose	10,8%
Açúcar de cana, em bruto	-35,8%
Café cru em grão	-18,9%
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	-18,7%
Milho em grãos	9,1%
Aviões	49,4%
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	-15,2%
Automóveis de passageiros	2,1%
Fumo em folhas e desperdícios	-32,2%
Óxidos e hidróxidos de alumínio	4,7%
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	-4,7%
Produtos laminados planos de ferro ou aços	54,4%
Polímeros de etileno, propileno e estireno	-1,8%
Ferro-ligas	-20,1%
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	-32,3%

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC

****Exportações fictas de plataforma de petróleo.***

INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL | Publicação da Confederação Nacional da Indústria - CNI | www.cni.org.br | Unidade de Negociações Internacionais - Negint | Gerente executiva: Soraya Saavedra Rosar | Equipe Técnica: Bruno Moraes, Fabrizio Panzini, Iana Silvestre, Lucia Maduro, Rui Cunha, Sandra Rios. | Informações técnicas: (61) 3317-9472 - email: negint@cni.org.br | Website: negint.cni.org.br | Supervisão Gráfica: Núcleo de Editoração CNI | Assinaturas: Serviço de Atendimento ao Cliente - Fone: (61) 3317-9992 - email: sac@cni.org.br
Autorizada a reprodução desde que citada a fonte.