



União Europeia: uma proposta abrangente de “modernização” da OMC 3

Do NAFTA ao USMCA: o novo acordo norte-americano de livre comércio 6

Conjuntura 10

INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

A reforma da OMC em pauta: EUA e UE apresentam suas propostas

O sistema multilateral de comércio vive sua crise mais profunda desde sua criação, em 1995. À falta de avanços da Rodada Doha vieram se juntar, nos últimos tempos, fatos que questionam o sistema e comprometem sua operação, como a emergência da política comercial dos Estados Unidos (EUA) baseada em um unilateralismo agressivo.

Nesse contexto, o governo dos EUA lançou mão de medidas comerciais unilaterais para conter importações e forçar a renegociação de acordos considerados “nocivos” ao país pela administração Trump. A escalada do conflito comercial com a China é a manifestação mais evidente desta tendência, que também se expressa por meio de medidas de proteção impostas pelos EUA contra importações originárias de todo o mundo e de ações de retaliação adotadas por diversos países – e não apenas a China – contra exportações dos EUA.

Além disso, os EUA têm bloqueado sistematicamente a nomeação de novos juízes para o Órgão de Apelação da Organização Mundial do Comércio (OMC), instância que tem sido objeto de críticas recorrentes da administração Trump por diversas razões. Com as negociações virtualmente paralisadas na Organização, o eventual bloqueio da principal função atualmente desempenhada pela instituição aprofundaria ainda mais a crise do sistema multilateral do comércio.

No entanto, a crise da OMC não é um resultado apenas da nova política comercial americana. Em boa medida, a crise do multilateralismo comercial traduz a erosão do consenso liberal nos países desenvolvidos a partir do início do século e o consequente questionamento da “globalização” econômica. As primeiras manifestações da crise do sistema precedem em vários anos a “virada” protecionista do governo dos EUA e os conflitos comerciais por ela desencadeados. A Rodada Doha entrou em crise em 2008, depois do fracasso do “pacote Lamy”, mais de oito anos antes da posse de Trump. Desde então, esforços para manter alguma atividade negociadora na OMC voltaram-se para temas menos controversos, como a facilitação de comércio.

Parece inegável, porém, que o agravamento do cenário comercial global nos últimos meses e o risco de paralisação total da OMC acenderam o “sinal de alerta” em diversas capitais do mundo desenvolvido, trazendo à baila a discussão da necessidade de modernizar a OMC e definir uma nova e ambiciosa agenda para as negociações multilaterais.

Paradoxalmente, a primeira manifestação formal desta tendência pode ser encontrada na Agenda Presidencial de Política Comercial de 2018, documento do USTR apresentado no começo desse ano e que contrasta, no que se refere ao tratamento dado à OMC, com a Agenda do ano anterior.

A OMC na Agenda de Política Comercial dos EUA: uma inflexão relevante?

Na Agenda Presidencial de Política Comercial para 2017 dos EUA, a OMC é associada, estreita e negativamente, à primeira prioridade definida pelo documento: a defesa da soberania nacional sobre a política comercial.

A agenda contesta especificamente contra a ideia de que os compromissos assumidos pelos EUA na Rodada Uruguai, em especial no que se refere ao mecanismo de soluções de controvérsias, seriam “automaticamente” vinculantes. Nesse sentido, de acordo com a agenda, “mesmo se um painel de solução de controvérsias – ou o Órgão de Apelação da OMC – decide contra os EUA, essa decisão não levará automaticamente a uma mudança na lei ou prática dos EUA”.

Na comparação com a agenda de 2017, a de 2018 marca uma inflexão não menor, embora o tom crítico dirigido à OMC e ao funcionamento de seu mecanismo de solução de controvérsias continue presente. A reforma da OMC é alçada ao *status* de pilar (um dos cinco listados pela Agenda) da política comercial. As propostas de reforma apresentadas envolvem o processo de negociação e o conteúdo da agenda.

No que tange ao processo, além de explicitar que os EUA consideram a Rodada Doha encerrada e “coisa do passado”, critica-se a concentração dos esforços negociadores na preparação das Conferências Ministeriais. Na visão do documento, a OMC deve ser um foro para negociações comerciais permanentes com vistas à implementação de uma agenda voltada para temas críticos da economia global. Nesse sentido, os EUA se prontificam a negociar temas de seu interesse com *like minded countries* em âmbito plurilateral.

Quanto ao seu conteúdo, a agenda proposta concentra-se em cinco tópicos:

- **negociações agrícolas:** preocupações com práticas comerciais “injustas” – aplicação de tarifas elevadas e medidas não tarifárias, bem como o recurso a subsídios que distorcem o comércio – e o crescimento de barreiras sanitárias e, em especial, a padrões para níveis máximos de resíduos de pesticidas definidos por regulações domésticas. Em relação a este último ponto, Brasil e EUA, juntamente com outros 15 países, expressaram formalmente suas preocupações na última Ministerial da OMC, em Buenos Aires (dezembro de 2017);
- **subsídios à pesca:** os EUA apoiam medidas duras para coibir a superexploração de recursos pesqueiros, inclusive a proibição de subsídios que contribuem para o excesso de capacidade das frotas pesqueiras e que apoiam atividades pesqueiras ilegais. O tema encontra-se na agenda da OMC há vários anos, mas não gerou resultados concretos até o momento. No novo texto do NAFTA, o tema é objeto de disciplinas, assim como na TPP;
- **comércio digital:** preocupações com restrições ao comércio digital. Também nesse caso, os EUA manifestaram-se, em Buenos Aires, favoravelmente ao início de trabalho exploratório com vistas a possíveis negociações sobre esse tema;
- **tratamento diferenciado e mais favorável para países em desenvolvimento:** documentos EUA criticam o tratamento favorecido que as regras da OMC concedem aos países que se “autodeclaram” países em desenvolvimento, garantindo a economias como Brasil, China, Índia e África do Sul – citadas nominalmente – as mesmas flexibilidades asseguradas aos países menos desenvolvidos, apesar do papel “muito significativo” que aqueles países teriam na economia mundial; e
- **contenção dos países-membros que “desrespeitam” as regras da OMC:** a China é nomeada explicitamente como um país que desrespeita as regras multilaterais e o objetivo dos EUA é trabalhar com outros membros que compartilhem essa percepção no sentido de que a OMC efetivamente contribua para coibir práticas que distorcem o mercado e para promover competição nos mercados.

Na Agenda de 2018, várias páginas são dedicadas a detalhar as preocupações da administração Trump com o mecanismo de solução de controvérsias da OMC – e, em particular, com o seu Órgão de Apelação – indo além da crítica genérica fundada em razões de soberania nacional e avançando em pontos substantivos e procedimentais específicos.

Na visão expressa pelo documento, os painéis da OMC e sobretudo as decisões do Órgão de Apelação estariam se afastando do texto dos acordos negociados multilateralmente, “adicionando ou reduzindo direitos e obrigações” assumidas sob tais acordos. A preocupação dos EUA deriva de decisões do Órgão de Apelação referentes a: (i) subsídios que distorcem o comércio e que são instrumentalizados através de empresas estatais (China como alvo); (ii) uso dos instrumentos antidumping e de salvaguardas pelos próprios EUA; e (iii) normas e padrões técnicos.

União Europeia: uma proposta abrangente de “modernização” da OMC

A União Europeia (UE) também preparou documento para a modernização da OMC a partir da concessão, pelo Conselho Europeu, de mandato à Comissão para buscar a modernização da Organização, “com vistas a tornar a instituição mais relevante e adaptável a um mundo em transformação e a fortalecer sua efetividade”.

O tom do documento é mais positivo do que a Agenda dos EUA. A UE é um dos mais relevantes promotores do multilateralismo e o documento reafirma o compromisso europeu com a centralidade de um sistema de governança multilateral baseado em regras.

Além disso, o multilateralismo ganha prioridade adicional na atual estratégia do bloco, tendo em vista o cenário comercial adverso e com tendência de deterioração no futuro próximo, em função do aumento do número de iniciativas unilaterais e do previsível bloqueio do mecanismo de solução de controvérsias.

Na agenda, a UE contempla três grandes temas:

- as negociações e produção de regras e a abordagem do desenvolvimento;
- o trabalho regular e transparência; e
- a solução de controvérsias.

Do ponto de vista estratégico, o primeiro tema é o mais relevante, porque envolve o conteúdo da agenda e os métodos de negociação. O diagnóstico europeu é de que a função negociadora da OMC está bloqueada em função dos interesses divergentes, da regra de consenso e da abordagem do tema do desenvolvimento.

O objetivo seria atualizar as regras, o que implica tratar de questões centrais para o comércio global e levar a OMC a um modelo de negociação em que temas individuais possam levar a acordos plurilaterais ou multilaterais dentro do *framework* da OMC. As principais propostas voltadas para viabilizar esse objetivo são as seguintes:

- **a ampliação da agenda negociadora para reequilibrar o sistema e nivelar o campo de jogo.** Um elemento central aqui seriam os apoios governamentais que distorcem os mercados e são frequentemente canalizadas através de empresas estatais. A atualização do Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias, para disciplinar o uso de subsídios industriais e as atividades das empresas estatais, seria uma necessidade;
- **o estabelecimento de novas regras para tratar de barreiras aos serviços e investimentos, inclusive no que se refere à transferência forçada de tecnologia.** O foco aqui seria a atualização das regras da OMC relativas aos temas, inclusive com a adoção de disciplinas para coibir barreiras ao comércio digital;
- **adoção de nova abordagem para as flexibilidades associadas ao grau de desenvolvimento.** Segundo o documento, a distinção entre países desenvolvidos e em desenvolvimento “sem nuances” não refletiria mais a realidade do rápido crescimento econômico em alguns países em desenvolvimento, bem como a forte heterogeneidade entre eles quanto a porte, grau de desenvolvimento e desempenho econômico. Além disso, a demanda por flexibilidades por parte de 2/3 dos membros da OMC reduziria a ambição das negociações e seria usada para bloquear avanços e mesmo o início de negociações. O documento europeu apresenta algumas propostas para a revisão dos mecanismos de flexibilização existentes em função do grau de desenvolvimento dos Estados-membros, que tendem a impactar sobretudo as grandes economias em desenvolvimento, entre as quais o Brasil; e

- **adoção de maior flexibilidade quanto à metodologia das negociações**, abrindo espaço maior para negociações e acordos plurilaterais com cláusula de nação mais favorecida e abertos à adesão de todos os Estados-membros da OMC.

O componente da agenda que se refere ao trabalho regular e transparência na OMC volta-se para o funcionamento dos diversos comitês, os processos de notificação e o mecanismo de revisão de políticas comerciais (TPRM) que, na visão do documento, deveria ser reforçado.

O mecanismo de solução de controvérsias é a terceira área temática abordada pelo documento da UE, que se refere ao bloqueio pelos EUA das nomeações de juízes para o Órgão de Apelação.

Em relação a esse tema, as propostas são divididas em duas etapas. A primeira voltando-se essencialmente para mudanças procedimentais que focam nos temas levantados pela agenda dos EUA. Na segunda etapa, questões substantivas seriam tratadas, em especial a crítica – também originária dos EUA – de que o Órgão de Apelação estaria adicionando ou reduzindo direitos e obrigações dos Estados-membros através de algumas de suas decisões.

Muitas convergências e poucas diferenças entre as duas propostas

Chama a atenção o elevado grau de convergências entre as propostas de reforma da OMC apresentadas pelos EUA e pela UE, quanto ao conteúdo e aos aspectos de processo/procedimentos.

As políticas de apoio governamental consideradas distorcivas e a atuação das empresas estatais aparecem como um dos principais focos de preocupação, sendo que a agenda dos EUA nomeia especificamente a China como um Estado-membro da OMC que “desrespeita” as regras multilaterais.

Também merece registro a convergência em relação à necessidade de rever as regras de tratamento diferenciado e mais favorável concedido a países em desenvolvimento e às grandes economias em desenvolvimento.

Outra área de convergência significativa diz respeito aos aspectos processuais, em que a flexibilidade quanto a métodos e modalidades de negociação é valorizada, abrindo-se espaço para negociações e acordos plurilaterais – ainda que, na proposta europeia, condicione-se essa flexibilidade à inclusão de cláusula de nação mais favorecida nos acordos eventualmente concluídos. Comércio digital, subsídios à pesca e o Órgão de Apelação da OMC também aparecem como temas.

Há algumas diferenças entre as duas propostas, já que na dos EUA o tema agrícola está presente – mas não na da UE – e na do bloco inclui-se o tema de investimentos. No primeiro caso, a diferença pode sugerir que há divergência entre europeus e norte-americanos quanto à prioridade do tema, mas no segundo não parece que haveria dificuldade para que os EUA apoiem a proposta europeia.

Síntese das propostas para reforma da OMC

	EUA	União Europeia
Conteúdo	• Agricultura (acesso e mercados, subsídios e regulamentos sanitários) • Subsídios à pesca • Comércio digital • Tratamento aos países em desenvolvimento • China e desrespeito às regras da OMC	• Subsídios industriais e empresas estatais: apoios governamentais distorcivos • Investimentos em bens e serviços (disciplinas, inclusive para transferência forçada de tecnologia) • Comércio digital • Tratamento aos países em desenvolvimento • Subsídios à pesca (como parte de agenda de sustentabilidade)
Procedimentos e processos de negociação	• Negociações <i>ad hoc</i>, por iniciativa de países ou grupos, reunindo Estados <i>like-minded</i> • Fim das rodadas • Correção de distorções no funcionamento do Órgão de Apelação e limites à extensão das decisões deste	• Possibilidade de negociações e acordos plurilaterais, com cláusula de nação mais favorecida, abertos a todos os Estados-membros • Correção de distorções no funcionamento do Órgão de Apelação e, em uma segunda etapa, discussão de limites à extensão das decisões deste

E quais as chances dessas propostas avançarem na OMC?

Mais além dos documentos dos EUA e da UE propugnando por uma reforma do sistema multilateral de comércio e por uma nova agenda de negociações para a OMC, outras instâncias de interlocução – mobilizando principal ou exclusivamente países desenvolvidos – fizeram eco a tais propostas. E isso principalmente no que se refere à agenda voltada para disciplinar os apoios governamentais, os subsídios industriais e outras medidas que distorcem a competição nos mercados.

É o caso, por exemplo, do comunicado final da cúpula do G7, realizada em junho no Canadá, que se propõe a trabalhar para “implementar as regras internacionais existentes e desenvolver novas regras onde necessário para promover um campo de jogo verdadeiramente nivelado, visando em particular políticas e práticas orientadas por princípios diversos daqueles de mercado, bem como proteção de direitos de propriedade intelectual inadequada, tais como transferência forçada de tecnologia ou roubo cibernético”. Indo além, o comunicado defende “o início de negociações neste ano para desenvolver regras internacionais mais fortes em relação a subsídios industriais que distorcem o mercado e ações distorcivas ao comércio por empresas estatais”.

Embora os sinais de convergência entre os países desenvolvidos em relação à “modernização” da OMC não devam ser subestimados – até porque emergem de documentos oficiais produzidos por instâncias hierarquicamente muito elevadas de alguns dos principais atores do comércio mundial – tampouco se podem ignorar as dificuldades para que tais movimentos acabem por produzir resultados políticos relevantes.

A primeira dificuldade diz respeito ao caráter errático da política comercial de Trump, que pode minar qualquer possibilidade de uma convergência estratégica entre os países desenvolvidos em torno da agenda multilateral. Recorde-se que paira sobre o comércio transatlântico – e, portanto, sobre a Europa – a ameaça de imposição de tarifas sobre importações de automóveis pelos EUA. Além disso, as relações entre os EUA e o Canadá se deterioraram significativamente.

Ainda que tal obstáculo seja superado, outras dificuldades se interporão antes que a nova agenda proposta seja adotada na OMC. De um lado, o “alvo” de parte significativa da agenda é a China – e seus programas de política industrial também visados pelas ações unilaterais dos EUA. De outro, o tema da flexibilização das regras da OMC aplicáveis a países em desenvolvimento também visa a China, mas a ela se somariam, nesse caso, os demais BRICS e ainda alguns países.

Nenhum dos demais temas listados nas agendas de EUA e da UE parecem capazes de oferecer um *trade off* para os países visados por esses temas da agenda, com a exceção de agricultura e mesmo assim apenas para os países em desenvolvimento exportadores de produtos agrícolas. Obviamente China e outras grandes economias em desenvolvimento podem agregar temas que propiciem à agenda *trade offs* considerados aceitáveis, mas – pelo menos no momento – é difícil imaginar que o resultado desse eventual esforço permita criar condições para uma agenda ambiciosa e ampla.

Do nafta ao usmca: o novo acordo norte-americano de livre comércio

A renegociação do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) era uma promessa de campanha de Donald Trump. Após rodadas iniciais de negociação turbulentas, em agosto de 2018, os EUA e o México chegaram a alguns termos que, em setembro, foram aceitos também pelo Canadá. A assinatura deve ocorrer no final de novembro, às margens da reunião do G20.

México e Canadá ocupam o 2º e 3º lugar, respectivamente, no ranking de principais origens das importações americanas, ficando atrás somente da China. Juntos, os dois países representam 25,9% das importações dos EUA. Por outro lado, Canadá e México são os principais destinos das exportações americanas, representando 34%.

O Canadá e o México são extremamente dependentes do comércio com os EUA. No caso do Canadá, os EUA representam 75,9% das exportações e 51,3% das importações do país. No México, os EUA representam 80% das exportações e 46,4% das importações do México. Para esses dois países, não renegociar o NAFTA não era uma opção, tendo em vista a importância que os produtos americanos possuem nesses mercados.

O NAFTA será substituído pelo Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA). O novo acordo possui 34 capítulos, enquanto o NAFTA possui 22. Algumas novidades de disciplinas do novo acordo em relação ao antigo são: regras específicas de origem, comércio digital, defesa comercial, trabalho, meio ambiente, pequenas e médias empresas (PMEs), anticorrupção, boas práticas regulatórias e políticas macroeconômicas e taxa de câmbio.

Quadro comparativo dos capítulos do NAFTA e do USMCA

Capítulo	NAFTA	USMCA
1	Objetivos	Provisões iniciais e definições gerais
2	Definições gerais	Tratamento nacional e acesso a mercados em bens
3	Tratamento nacional e acesso a mercados em bens (anexos para setor automotivo e têxtil)	Agricultura
4	Regras de origem	Regras de origem e regras específicas de origem
5	Procedimentos aduaneiros	Procedimentos de origem
6	Energia e petroquímicos básicos	Têxtil e vestuário
7	Agricultura e medidas sanitárias e fitossanitárias	Aduana e facilitação de comércio
8	Medidas emergenciais	Reconhecimento do México como proprietário de hidrocarboneto
9	Barreiras técnicas ao comércio	Medidas sanitárias e fitossanitárias
10	Compras governamentais	Defesa comercial
11	Investimentos	Barreiras técnicas ao comércio
12	Serviços	Anexos setoriais (químicos, cosméticos, TI, energia, farmacêutico, e aparelhos farmacêuticos)
13	Telecomunicações	Compras governamentais
14	Serviços financeiros	Investimentos
15	Competição, monopólios e empresas estatais	Serviços
16	Entrada temporária de pessoas para negócios	Entrada temporária
17	Propriedade intelectual	Serviços financeiros
18	Publicação, notificação e administração de leis	Telecomunicações
19	Revisão e solução de disputas em antidumping/medidas compensatórias	Comércio digital
20	Arranjos institucionais e procedimentos de solução de controvérsias	Propriedade intelectual
21	Exceções	Competição
22	Provisões finais	Empresas estatais
23	-	Trabalho
24	-	Meio ambiente
25	-	Pequenas e médias empresas
26	-	Competitividade
27	-	Anticorrupção
28	-	Boas práticas regulatórias
29	-	Publicação e administração
30	-	Provisões administrativas e institucionais
31	-	Solução de controvérsias
32	-	Exceções e provisões gerais
33	-	Políticas macroeconômicas e taxa de câmbio
34	-	Provisões finais

Fonte: Textos oficiais do NAFTA e USMCA. Elaboração CNI.

Outro fator importante é que no NAFTA existiam anexos setoriais para os setores automotivo e têxtil e vestuário no capítulo de tratamento nacional e acesso a mercados em bens. Entretanto, no USMCA, esses anexos tornaram-se capítulos autônomos e há um capítulo reservado para setores específicos (químicos, cosméticos, TI, energia, farmacêutico, e aparelhos farmacêuticos).

O USTR (Representante de Comércio dos EUA) publicou, em outubro, quatro *fact sheets* em três grandes áreas, além de um comunicado conjunto dos EUA e Canadá:

1. Modernizando o NAFTA para um acordo do século 21;
2. Balanceando o comércio para apoiar a indústria;
3. Fortalecendo o comércio norte-americano na agricultura; e
4. Agricultura: acesso a mercados e resultados lácteos do USMC.

Principais impactos do USMCA para o comércio internacional

O USMCA prevê novas cláusulas que antes não existiam nos acordos comerciais.

No capítulo de exceções e provisões gerais, há um artigo que restringe negociações dos signatários do acordo com economias não de mercado. Caso um dos membros deseje iniciar negociações com países considerados não de mercado por um dos membros, o acordo prevê que, pelo menos 3 meses antes do início de negociações, a Parte deve informar os outros dois parceiros do acordo sobre suas intenções.

A Parte que iniciar negociações com a economia não de mercado deve compartilhar, com os demais parceiros do USMCA, os textos do acordo, incluindo seus anexos. Caso o acordo seja celebrado, as demais Partes podem retirar-se do USMCA, com aviso prévio de 6 meses à saída do acordo, e substituir o USMCA por um acordo bilateral entre as Partes que não celebraram acordo com economia não de mercado.

Essa cláusula tem como objetivo de os EUA limitarem as relações comerciais do Canadá e do México com a China, país que até o momento não é reconhecido pelo governo norte-americano como economia de mercado e que atualmente está em “guerra comercial” com os EUA. Entretanto, o governo canadense já anunciou que o USMCA não impede avançar em negociações setoriais com a China.

Na parte de investimentos, há ainda a previsão de que o mecanismo de solução de disputas investidor-Estado poderá ser utilizado somente até 3 anos após a entrada em vigor do acordo entre os EUA e o Canadá. Esse é um ponto positivo para as negociações Mercosul-Canadá, tendo em vista que o Brasil considera o mecanismo de solução de controvérsias investidor-Estado como inconstitucional.

Nas controvérsias relacionadas a investimentos entre os EUA e o México, há um anexo no acordo que permite a arbitragem em casos específicos de expropriação e não discriminação. Também foi estabelecido que as partes da controvérsia devem tentar resolver suas divergências em cortes domésticas e, caso não seja possível, recorrer para o nível internacional.

Principais impactos do USMCA para a indústria

O novo acordo atualizou algumas regras de origem, principalmente para o setor automotivo (veículos e autopeças) ao aumentar o percentual de conteúdo regional dos produtos do setor comercializados entre os membros para 75%. Num movimento inédito, as novas regras de origem estabelecem que, para o setor automotivo, entre 40 e 45% de conteúdo regional deve ser feito por trabalhadores que ganham pelo menos US\$ 16 por hora.

Para produtos industriais em geral, o tratamento preferencial foi mantido, mas algumas regras foram atualizadas, como cláusulas sobre transparência em licenças de importação e exportação, bem como em seus procedimentos e cláusulas sobre admissão temporária de bens para cobrir contêineres e outras formas de transporte.

Os novos anexos setoriais para químicos, cosméticos, TI, energia e farmacêuticos possuem cláusulas para estimular a cooperação e boas práticas regulatórias. O setor têxtil era objeto de anexo no NAFTA, entretanto no USMCA há um capítulo específico para o setor que limitam o uso de insumos não originários dos países signatários do acordo em produtos têxteis e vestuário.

Principais impactos do USMCA para a agricultura

Foram criadas novas condições de acesso a mercados para produtos agrícolas no âmbito do USMCA para o comércio entre os EUA e o Canadá. Dessa forma, os produtores americanos serão beneficiados nas exportações de lácteos, aves e ovos e os canadenses nas exportações de lácteos, amendoins e açúcar e seus produtos.

A cota permitida para importação entre os países foi aumentada para o caso de leite, queijos, leite em pó, leite condensado, iogurte, aves, ovos e outros produtos derivados do leite. Para margarina, o Canadá permitiu a eliminação de tarifas de importação sem cotas.

Outro fator importante é que seis meses após a entrada em vigor do acordo, o Canadá assegurará que o preço para leite sólido desnatado (*skim milk solid*), concentrados de proteína de leite e fórmulas infantis não serão inferiores aos praticados nos EUA para leite em pó desnatado (*non-fat dry milk*).

Ademais, o Canadá também se comprometeu a adotar medidas para limitar o impacto de excedentes de leite desnatado em mercados externos. Para tanto, o governo canadense aplicará tarifas de exportação para suas exportações de leite em pó desnatado, concentrados de proteína de leite e fórmulas infantis quando as vendas externas do produto excederem volume estabelecido no acordo:

- Para leite em pó desnatado e concentrados de proteína de leite o volume a ser exportado permitido é de 55.000 MT no primeiro ano da vigência do e 35.000 MT após o segundo ano. Ao exceder a quantidade estabelecida, a tarifa de exportação será de C\$0,54 por kg.
- Para fórmulas infantis, a quantidade permitida será de 13.333 MT no primeiro ano e, ao contrário do caso anterior, 40.000 MT no segundo ano. Ao exceder a quantidade estabelecida, a tarifa de exportação será de C\$ 4,25 por kg.

Em ambos os casos a quantidade a ser exportada permitida será de 1,2% ao ano, equivalente ao histórico de crescimento da população canadense.

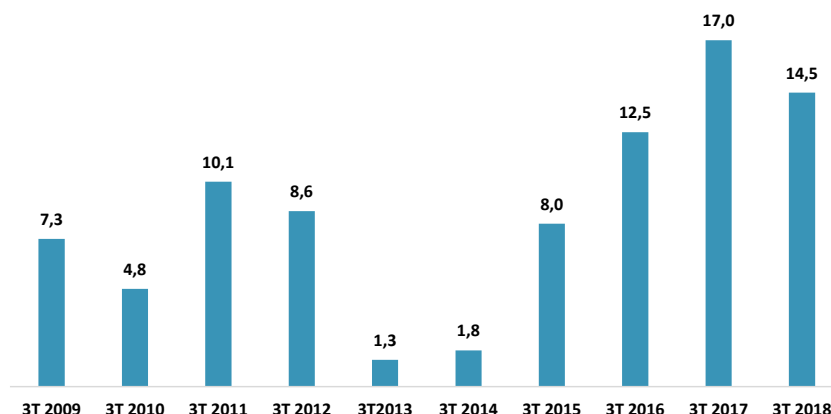
No caso do comércio EUA-México, o México dará acesso irrestrito para alguns queijos americanos. Outras regras importantes para a agricultura foram firmadas no USMCA, como: 1) padrões para biotecnologia agrícola, 2) o compromisso para não utilizar subsídios à exportação conforme as regras da OMC, bem como salvaguardas agrícolas, e 3) o reforço de que medidas sanitárias e fitossanitárias devem ser disciplinadas com bases científicas, além de estimular maior transparência e harmonização de padrões e regulamentos.

Conjuntura

SALDO COMERCIAL

A balança comercial brasileira registrou, no terceiro trimestre de 2018, saldo positivo de US\$ 14,5 bilhões, o que representa queda de 15% em relação ao ano anterior. Isso é explicado pelo aumento das importações (29,4%) acima das exportações (13,7%).

Evolução do Saldo Comercial Brasileiro por Trimestres (US\$ Bilhões)



EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR GRANDES SETORES

Do lado das exportações, destacam-se os produtos básicos (+38%), enquanto os semimanufaturados (-12,8%) e os manufaturados (-5,5%) apresentaram queda em relação ao mesmo período no ano anterior.

Nas importações, o crescimento também foi maior em relação aos produtos básicos (+32,9%), em comparação ao mesmo período em 2017, seguido dos manufaturados (+29%) e dos semimanufaturados (+28,9%). Apesar do superávit na balança comercial, as importações cresceram mais do que as exportações no terceiro trimestre deste ano ao comparar-se com 2017, com diferença de 15,7 pontos percentuais.

TABELA GERAL - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES (US\$ BILHÕES)

Descrição	Total brasileiro			Variação 2018/2017
	2T 2016	2T 2017	2T 2018	
Exportações*	48,0	55,7	63,3	13,7%
Básicos	20,8	25,9	35,7	38,0%
Semimanufaturados	7,8	8,3	7,2	-12,8%
Manufaturados	19,3	21,5	20,4	-5,5%
Importações	36,6	39,8	51,5	29,4%
Básicos	3,6	3,9	5,2	32,9%
Semimanufaturados	1,5	1,9	2,4	28,9%
Manufaturados	31,4	34,1	44,0	29,0%

Fonte: Funcex Data.

*Nota: Foram retiradas da análise "operações especiais"

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR DESTINO

A China se manteve como o principal destino das exportações brasileiras no terceiro trimestre de 2018, com US\$ 17,3 bilhões. O Panamá e Irã apresentaram os crescimentos mais expressivos, com 694,4% e 469,5%, respectivamente, em comparação ao mesmo período em 2017. Considerando o Panamá, o aumento está associado ao crescimento das exportações de produtos manufaturados (+1299,7%) e semimanufaturados (+899%), principalmente pela exportação de plataformas de perfuração ou exploração, com valor equivalente a 84% do total das exportações para o Panamá.

Em relação ao Irã, o crescimento é explicado pelo aumento das exportações de produtos básicos (587%), como milho em grãos (+1.396%) e farelo e resíduos da extração de óleo (+2.167%).

A variação negativa em destaque foi a da Argentina, que importou 25,2% a menos que em 2017 no período. A diminuição é relacionada à queda de 36,1% das exportações de semimanufaturados e de 28,8% de manufaturados, apesar do aumento de 89,2% das exportações de produtos básicos. Alguns exemplos de produtos que tiveram exportação reduzida ao país no período foram automóveis de passageiros (-27,8%), tratores (-48,7%), veículos de carga (-54,2%) e máquinas e aparelhos para terraplanagem (-81,7%). Com isso, a Argentina caiu da 4ª para 5ª posição.

Quedas: Dos 10 principais destinos das exportações brasileiras entre julho e setembro de 2018, apenas Argentina e México registraram queda em relação ao valor exportado no mesmo período de 2017. Em relação a posições, a Argentina passou para 5º lugar e México para 9º. Japão (5º para 11º) e Egito (9º para 19º) saíram do ranking de principais destinos às exportações brasileiras.

Altas: Dos 10 principais destinos das exportações brasileiras entre abril e junho de 2018, subiram de posição, em relação ao mesmo período de 2017, Irã (da 22ª para 4ª colocação) e Panamá (da 37ª para 8ª colocação). Ambos não estavam entre os principais destinos das exportações em 2017. Os demais países no ranking mantiveram suas posições.

PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS					
Destinos	Valor (US\$ bilhões)		Participação		Variação
	3T 2017	3T 2018	3T 2017	3T 2018	
China	11,2	17,3	19,6%	26,1%	54,8%
União Europeia	8,9	9,9	15,7%	15,0%	11,3%
Estados Unidos	7,0	7,5	12,3%	11,3%	6,2%
Irã	0,6	3,5	1,1%	5,3%	469,5%
Argentina	4,6	3,4	8,0%	5,2%	-25,2%
Cingapura	1,3	1,8	2,3%	2,8%	37,6%
Chile	1,3	1,6	2,3%	2,5%	24,3%
Panamá	0,2	1,5	0,3%	2,3%	694,4%
México	1,2	1,1	2,1%	1,7%	-6,5%
Índia	1,0	1,1	1,8%	1,6%	0,9%
Demais	19,6	17,4	34,4%	26,3%	-11,1%
Total	57,1	66,3	1,0%	1,0%	16,2%

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

EXPORTAÇÕES POR PRODUTOS

No terceiro trimestre de 2018 a seleção dos 20 principais produtos da pauta de exportação brasileira apresentou apenas duas modificações em relação ao mesmo período de 2017. Os produtos veículos de carga (16ª para 24ª) e açúcar refinado (20ª para 39ª) saíram da lista e deram lugar para motores para óleo combustíveis (32ª para 16ª) e partes de motores e turbinas para aviação (51ª para 17ª).

Quedas: Dos 20 principais produtos exportados entre julho, agosto e setembro de 2018, 7 registraram queda em relação ao valor exportado no mesmo período de 2017. O açúcar de cana (em bruto) foi o produto mais afetado, com queda de 44,2%.

Altas: Dentre as principais altas para o terceiro trimestre do ano, podem-se destacar as exportações de partes de motores e turbinas para aviação (+256,5%), plataformas de perfuração ou exploração, dragas e demais flutuantes (+183,3%), óleos combustíveis (+120,5%), milho em grãos (+92,1%) e óleos brutos de petróleo (+87,7%).

PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL (JUL/AGO/SET DE 2018)	
Produtos	Variação com o 3T 2017
Soja mesmo triturada	43,0%
Óleos brutos de petróleo	87,7%
Minérios de ferro e seus concentrados	26,6%
Milho em grãos	92,1%
Plataformas de perfuração ou de exploração, dragas, e demais flutuantes	183,3%
Celulose	21,1%
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	52,3%
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	26,9%
Carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, inclusive miúdos	0,5%
Açúcar de cana, em bruto	-44,2%
Demais produtos manufaturados	-2,6%
Automóveis de passageiros	-27,9%
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	4,5%
Café cru em grão	-9,5%
Minérios de cobre e seus concentrados	6,3%
Óleos combustíveis (óleo diesel, "fuel-oil", e demais)	120,5%
Partes de motores e turbinas para aviação	256,5%
Ferro-ligas	-7,2%
Óxidos e hidróxidos de alumínio	-8,0%
Aviões	-33,4%

Fonte: Funcex Data