

nesta edição

2

IBAS: métodos e objetivos para dinamizar a iniciativa

6

Conjuntura: saldos comerciais modestos em 2010

8

O desafio das exportações nos EUA

IBAS: a importância de uma nova agenda trilateral

Mais uma reunião do foro de cooperação entre Índia, Brasil e África do Sul passa e nenhum resultado concreto, do ponto de vista econômico, é alcançado. Apesar de cobrir uma vasta gama de assuntos, a Declaração de Brasília, assinada no último dia 15 de abril, traz orientações vagas sobre a aproximação comercial entre esses três países.

No entanto, a aproximação dos países do IBAS possui importante potencial de geração de novos negócios. Do ponto de vista econômico e comercial, esses três países apresentam desafios e ambições semelhantes para internacionalização de suas economias. Apesar disso, o retrato das relações comerciais intra-IBAS demonstra que este aspecto do diálogo trilateral necessita ser melhor explorado.

Para aprofundar essa iniciativa, é importante que esses países tracem uma agenda concreta para eliminação das barreiras ao comércio trilateral, melhoria do ambiente para os investimentos diretos, intensificação das conexões logísticas e mecanismos de compensação da perda de competitividade de alguns setores.

Página 2

O desafio das exportações nos EUA

A Administração Obama, finalmente, inicia aproximação da agenda de comércio internacional com o lançamento da Iniciativa Nacional de Exportações (NEI, sigla em inglês). A nova política será implementada pelo recém criado Gabinete de Promoção das Exportações, que definirá a estratégia de exportações dos EUA.

Com uma meta ambiciosa de dobrar as exportações até 2014, a NEI possui também o grande desafio de reerguer a economia norte-americana, equilibrando as contas externas e gerando novos postos de trabalho.

Página 8

ALC Mercosul-Egito deve entrar em fase final de negociação

Os processos de consulta sobre o acordo de livre comércio entre Mercosul e Egito tiveram avanço nos últimos meses. O Governo pretende assinar o acordo até o fim da presidência pro tempore da Argentina no Mercosul, em julho.

Página 11

...

Mercosul-UE retomam negociação

Após diversas reuniões técnicas, Mercosul e União Européia decidem reabrir as negociações para assinatura de acordo de livre comércio. Se concluído, o acordo bi-regional será o maior acordo de livre comércio já assinado no mundo.

Página 12

IBAS: MÉTODOS E OBJETIVOS PARA DINAMIZAR A INICIATIVA

O Fórum do Diálogo IBAS realizou sua quarta reunião de Chefes de Estado em Brasília, no dia 15 de abril passado. A Declaração com as conclusões da reunião cobre uma vasta gama de assuntos e reserva pouco espaço para os temas econômicos e comerciais. No que se refere ao comércio, a Declaração de Brasília faz o já habitual apelo à conclusão da Rodada Doha e expressa a confiança de que as negociações entre os três países que participam do Fórum levem à constituição de um Acordo Comercial trilateral. E nada mais se diz a este respeito na Declaração.

POTENCIAL No entanto, o foro de cooperação entre Brasil, África do Sul e Índia (IBAS) é, no plano econômico e comercial, a iniciativa Sul-Sul com maior potencial de geração de novos negócios. De fato, o IBAS reúne três grandes economias bastante diversificadas do ponto de vista estrutural e que exercem papel protagônico em suas respectivas regiões de inserção.

Além disso, as três economias vivem hoje trajetórias de emergência no cenário internacional, apoiadas no crescimento de seus fluxos comerciais com o mundo e na absorção de investimentos externos, mas também na dinâmica de internacionalização de suas grandes empresas.

Os três países viveram, a partir da década de 90, processos de liberalização não apenas de suas relações econômicas com o mundo, mas também de seus mercados domésticos de produtos e serviços. Essa trajetória de liberalização e de implementação de reformas estruturais teve seu ritmo reduzido na corrente década no Brasil e na África do Sul, mas parece ter se mantido na Índia – embora aí evolua em um ritmo ditado por complexas negociações internas.

LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL No entanto, refletindo problemas acumulados ao longo de seu processo de industrialização – conduzido ao abrigo da concorrência dos produtos importados – e da fase de liberalização econômica, as três “economias

IBAS” apresentam ainda hoje um sério déficit de competitividade, que se reflete em uma variada gama de indicadores. Esse quadro compromete os objetivos compartilhados pelos três países de se consolidar como atores globais de primeira grandeza e influenciar de perto os rumos da ordem econômica mundial na segunda década do século XXI.

Indicadores elaborados pelo *World Economic Forum* (WEF) levando em conta um amplo conjunto de fatores (infraestrutura, instituições, estabilidade econômica, etc) revelam que a posição dos três países no *ranking*¹ de competitividade global contrasta fortemente com a ambição internacional desses países, conforme a Tabela 1 abaixo.

Tabela 1

Posição dos países do IBAS no ranking de competitividade global do WEF - 2008/2009 e 2008/2009

	2007/2008	2008/2009
Brasil	72	64
África do Sul	44	45
Índia	48	50

Fonte: WEF (2008)

OBSTÁCULOS AO COMÉRCIO Outro indicador do WEF é o *Enabling Trade Index*, que, em 2009, avaliou os obstáculos ao comércio internacional em 121 países. O índice leva em conta as políticas que determinam as condições de importação e exportação em cada país, a qualidade da administração de fronteiras, a infraestrutura de transporte e comunicações e o ambiente de negócios. Como se pode observar na Tabela 2, o desempenho dos três países do IBAS é, também no *ranking* relativo a este indicador, medíocre. A posição dos três é particularmente ruim em acesso a mercados, assim como o são a posição brasileira em infraestrutura e a da África do Sul em ambiente de negócios.

1. O ranking do Global Competitiveness Report de 2009 do WEF inclui 134 países.

● comércio trilateral

Tabela 2

Posição dos países do IBAS no ranking do Enabling Trade Report do WEF - 2009

	Índice consolidado	Subíndices*			
		Acesso a mercados	Administração de fronteiras	Infraestrutura	Ambiente de negócios
Brasil	87	100	77	102	57
África do Sul	61	92	54	50	76
Índia	76	116	58	64	53

Fonte: WEF (2009)

* o índice consolidado é formado a partir dos quatro subíndices.

Para se consolidar como atores de primeira grandeza no cenário mundial, os três países do IBAS precisarão reduzir drasticamente o *gap* de competitividade que os separa de concorrentes do mundo desenvolvido e de outros países em desenvolvi-

to, notadamente na região da Ásia-Pacífico. A iniciativa IBAS pode ajudar os três países que a compõem a enfrentar esse desafio, mas para isso deverá se dotar de objetivos ambiciosos e de instrumentos adequados.

O IBAS NA ECONOMIA MUNDIAL E O COMÉRCIO TRILATERAL

Juntos, os países do IBAS respondem por cerca de 20% da população mundial, embora essa participação reflita essencialmente o tamanho da população indiana (responsável, em 2006, por 17% do total mundial). Os três países representam pouco menos de 5% do PIB mundial medido em preços correntes e quase 10% do PIB mundial calculado segundo a paridade do poder de compra das moedas.

No que se refere aos fluxos comerciais de bens e serviços, a participação dos países do IBAS atingia, em 2007, níveis bem mais modestos. No comércio de bens, o peso dos três países no mundo situa-se em torno de 3%, enquanto em serviços essa participação é um pouco superior, graças principalmente ao desempenho das exportações e importações indianas.

No caso dos fluxos internacionais de investimentos, a participação conjunta dos países do IBAS é tradicionalmente maior do que a observada no caso do comércio. Até recentemente esses países eram quase exclusivamente receptores de investimentos diretos externos. Nos últimos anos, com a internacionalização de grandes grupos

nacionais nos setores industriais e de serviços dos países do IBAS, os fluxos de investimentos externos originários desses países vêm registrando crescimento.

COMÉRCIO TRILATERAL Em 2008, o comércio intra-IBAS – medido pelas exportações – atingiu US\$ 11,5 bilhões, contra apenas US\$ 4,6 bilhões em 2003, quando a iniciativa IBAS foi lançada. Os impactos da crise econômica sobre o comércio trilateral foram severos, já que este se reduziu fortemente em 2009, na comparação com o ano anterior, e comprometeu a meta de elevar para US\$ 15 bilhões o comércio intrabloco em 2010.

Apesar de crescer, nos últimos anos, a taxas superiores àquelas registradas pelo intercâmbio comercial total dos três países, o comércio intra-IBAS continua representando pequena parcela do comércio exterior dos três países (1,4%, em 2009). Além disso, o intercâmbio trilateral evoluiu abaixo de seu potencial, dados o porte das economias e as oportunidades de comércio e investimentos entre elas.

No comércio de bens, a participação dos três países no mundo situa-se em torno de 3%



● comércio trilateral

O comércio entre Índia e África do Sul é aquele que tem apresentado maior densidade, mas as exportações indianas para o Brasil e as exportações brasileiras para a África do Sul também vêm ganhando peso nos últimos anos.

Em função da baixa densidade do comércio intra-IBAS, o desempenho agregado do intercâmbio entre os países que compõem a iniciativa depende, em ampla medida, das exportações e importações de alguns poucos produtos. Essa concentração do comércio em um número reduzido de produtos e setores introduz um grau importante de instabilidade e de volatilidade nos fluxos agregados bilaterais, como se registra, por exemplo, nas exportações do Brasil para a Índia.

INTERNACIONALIZAÇÃO No campo de investimentos diretos, nos três países número significativo de empresas se internacionaliza e cada um dos países do IBAS conta com um número já expressivo de transnacionais. Estudo do Boston Consulting Group (2009) identificou 34 empresas oriundas do Brasil e da Índia entre os 100 *New Global Challengers* nos mercados mun-

diais. Apesar disso, os fluxos entre os países do IBAS não registraram uma mudança expressiva de patamar nos últimos anos. Os investimentos no Brasil oriundos dos seus dois sócios registraram crescimento nos últimos três anos, situando-se sempre acima de US\$ 25 milhões / ano, mas esse valor mal atinge 0,1% do valor total de IDEs recebidos pelo Brasil nestes mesmos anos. Por outro lado, Índia e África do Sul ainda não parecem ter entrado no radar das empresas brasileiras em processo de internacionalização, já que os investimentos feitos pelo Brasil nos últimos anos nesses dois países são próximos de zero.

Embora os fluxos de IDE entre a África do Sul e a Índia sejam mais significativos e envolvam diferentes setores – como telefonia, serviços financeiros e de seguros, alimentos e bebidas, farmacêuticos, automobilístico e serviços de *software* –, eles se encontram, assim como os demais fluxos intra-IBAS, muito abaixo de seu nível potencial, tendo em vista as capacitações desenvolvidas pelas empresas dos três países e a atratividade de seus mercados domésticos para os investidores estrangeiros.

A AGENDA DE APROFUNDAMENTO DA INICIATIVA IBAS

Em boa medida, a iniciativa trilateral do IBAS expressa, em sua metodologia de liberalização do comércio de bens e na exclusão de temas como serviços, investimentos e compras governamentais (entre outras), a tradição defensiva dos três países na esfera das negociações comerciais. É difícil imaginar que sem uma inflexão na trajetória de liberalização preferencial trilateral se possa aprofundar a integração entre as três economias e viabilizar a superação de problemas estruturais como o que afeta as conexões logísticas entre elas.

É, portanto, necessário dotar a iniciativa do IBAS de mecanismos e instrumentos compatíveis com sua ambição estratégica e capazes de estabelecer a conexão entre, de um lado, a agenda de consolidação dos três países como protagonistas da ordem internacional e, de outro, as agendas nacionais de competitividade. Fazê-lo requer uma mudança significativa no escopo e na metodologia da agenda de liberalização preferencial trilateral, conforme detalhado na próxima seção.

AGENDA AMBICIOSA Nessa linha, trabalho da *Confederation of Indian Industry – CII*, elaborado para a Reunião Empresarial do IBAS, em 2008, sustenta que “uma agenda muito mais am-

biciosa é necessária se o IBAS realmente pretende emergir como um bloco econômico dinâmico e aumentar significativamente os fluxos comerciais entre suas economias”.

O trabalho propõe então o estabelecimento de um abrangente acordo de cooperação econômico trilateral como um instrumento necessário para gerar “o estímulo institucional para uma maior parceria econômica entre os três países do IBAS e facilitar parcerias estratégicas de negócios de alcance global”. Esse mecanismo incluiria, na ótica do estudo, um acordo comercial na área de bens, abrangendo disposições para lidar com barreiras não tarifárias, um acordo em serviços, um protocolo de facilitação de comércio e de negócios e um acordo para aumentar a oferta de serviços logísticos entre os três países.

ELIMINAÇÃO DE BNTs Estudo da UNCTAD sugere que uma liberalização tarifária abrangente, voltada para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre os países da IBAS, poderia gerar expressivos incrementos no comércio entre eles.

Ainda nessa mesma área, um acordo trilateral de liberalização deveria necessariamente incluir mecanismo de identificação e eliminação de barreiras não tarifárias, que impeça que este

● comércio trilateral

tipo de obstáculo venha a substituir as barreiras tarifárias em processo de eliminação. Acordos de reconhecimento mútuo de padrões sanitários e técnicos podem facilitar bastante a consecução desse objetivo.

POTENCIAL DE EXPANSÃO Por outro lado, os países do IBAS vêm ampliando suas exportações de serviços nos últimos anos e a liberalização preferencial do comércio de serviços não poderia ficar fora de um processo de aprofundamento da iniciativa. O acordo nessa área poderia seguir o modelo GATS e deveria contemplar não apenas a consolidação do *status quo* regulatório nos três países, mas também a adoção de mecanismos de liberalização adicional no âmbito trilateral.

Como os estudos da UNCTAD e da CII indicam, há significativo potencial para a expansão dos investimentos diretos entre os três países do IBAS, tanto em setores industriais (químico, siderúrgico, farmacêutico, entre outros) quanto em serviços. Os países do IBAS podem se tornar um destino preferencial das suas empresas transnacionais e daquelas que iniciam seu processo de internacionalização. Um acordo de promoção e proteção de investimentos pode dar uma contribuição importante para que esse objetivo seja alcançado.

Sabe-se que esse tipo de mecanismo não conta com simpatias no governo brasileiro e vem sendo objeto de críticas na África do Sul, mas o tema deve ser enfrentado com pragmatismo. A crise econômica teve impactos significativos sobre as principais empresas exportadoras e sobre as transnacionais originárias dos três países e provocou, em geral, redução no ritmo de internacionalização dessas empresas. Um acordo de

promoção e proteção de investimentos entre os três países do IBAS poderia ter um efeito dinamizador sobre os fluxos de investimentos intrabloco quando os impactos mais intensos da crise tiverem sido superados.

COMPENSAÇÃO A proposta ora apresentada supõe uma efetiva liberalização preferencial entre os países da IBAS como componente central da iniciativa trilateral. Nesse sentido, é importante reconhecer desde já que tal processo pode ter impactos localizados negativos sobre determinados setores

nos três países. Para lidar com eventuais impactos negativos do acordo sobre setores específicos, seria importante negociar, no bojo do processo de aprofundamento da iniciativa, um mecanismo (que poderia ser um fundo trilateral ou fundos nacionais) de apoio ao ajustamento dos setores afetados.

LOGÍSTICA Como o aumento dos fluxos de comércio e o incremento da oferta de serviços logísticos são processos estreitamente inter-relacionados, é importante

complementar as propostas de cooperação nas áreas de comércio e investimentos com uma agenda de intensificação das conexões logísticas entre as três economias.

Em síntese, as limitações dos métodos e objetivos da Iniciativa IBAS se evidenciaram nos últimos anos, sugerindo a necessidade de repensá-los com ousadia e pragmatismo. O setor privado dos três países pode e deve levar a seus governos proposta de aprofundamento da iniciativa, dando ao IBAS conteúdo econômico e comercial compatível com as agendas nacionais de competitividade e com a ambição de nos tornar atores relevantes na ordem econômica mundial que emergirá da atual crise.

A proposta ora apresentada supõe uma efetiva liberalização preferencial entre os países do IBAS

Saldo Comercial

O superávit acumulado na balança comercial no primeiro trimestre de 2010 foi de US\$ 892 milhões – bastante inferior ao observado no mesmo trimestre do ano passado, de US\$ 3 bilhões. A corrente de comércio cresceu 30,7% nesse período, como resultado da expansão dos dois fluxos, mas as importações cresceram mais do que as exportações. O ano começou com déficit na balança comercial no mês de janeiro, de US\$ 169 milhões. Nos dois meses seguintes os saldos comerciais se tornaram positivos, mas foram modestos para os padrões brasileiros da última década. As previsões indicam que essa é uma tendência que deve perdurar durante este ano.

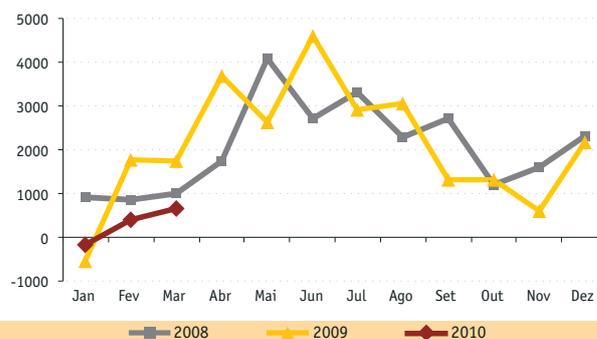
Exportações e Importações

O expressivo crescimento da economia brasileira tem impulsionado as importações, que aumentaram 36% no primeiro trimestre de 2010 em comparação com igual período do ano passado. É verdade que o primeiro trimestre de 2009 representa uma base de comparação muito deprimida, uma vez que a economia brasileira sofria o auge do impacto da crise financeira internacional. Mas as expectativas são de que as importações continuem aquecidas pela pressão da demanda interna. Por sua vez, as exportações apresentaram expansão de 25,9%, acumulando um valor de US\$ 39,2 bilhões, que foi ligeiramente superior ao verificado em 2008, antes da eclosão da crise.

Preços e Volume das Exportações

Os preços dos produtos exportados pelo Brasil foram significativamente mais sensíveis à crise econômica internacional do que os volumes. Até meados de 2009 as taxas médias de variação dos preços, comparando períodos de doze meses, mantiveram-se positivas, tendo-se tornado negativas a partir do mês de julho. De outubro do ano passado em diante, tornaram-se ainda mais negativas do que a variação dos volumes exportados, que já vinham registrando queda desde outubro de 2008. Nos últimos seis meses, as quantidades exportadas têm caído a taxas menores do que os preços, com uma tendência de aproximação entre as duas taxas de variação. Entretanto, já se nota recuperação nos índices de preços, que no primeiro trimestre de 2010 foram superiores em média aos níveis observados no mesmo período de 2008, antes da crise internacional.

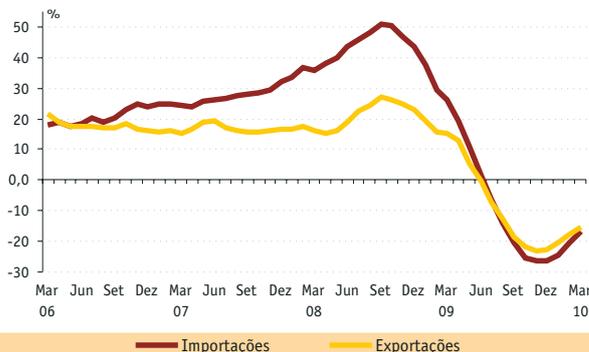
SALDO COMERCIAL
VALORES MENSAIS- US\$ FOB



Fonte: FUNCEX

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS

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



Fonte: FUNCEX

PREÇO E QUANTUM DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

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



Fonte: FUNCEX

Exportações brasileiras por blocos de destino

As exportações brasileiras para a Argentina apresentaram forte crescimento no primeiro trimestre de 2010, com uma taxa de variação de 58,5% em relação ao mesmo período do ano passado. A maior celeridade na liberação das licenças de importação e o crescimento do comércio intraindustrial em alguns setores explicam o maior vigor no comércio entre os dois países. A América Latina e a China foram os principais responsáveis pelo crescimento das exportações brasileiras. Por outro lado, as vendas para os países desenvolvidos – Estados Unidos e União Europeia – continuam crescendo abaixo da média geral, com taxas de 18,7% e 16,7% respectivamente, refletindo as dificuldades de recuperação da atividade nessas economias.

Exportações e importações por grupos de produtos

A tendência de perda de participação dos produtos manufaturados na pauta de exportações brasileiras continuou a manifestar-se no primeiro trimestre deste ano, com redução de cerca de 3 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano passado. O fraco desempenho das vendas para os Estados Unidos e os contínuos ganhos de participação da China contribuem para a “primarização” da pauta de exportações do Brasil. Do lado das importações, chama a atenção o comportamento dos bens de consumo duráveis, que registraram o maior crescimento entre as diversas categorias de uso. Em segundo lugar, aparecem as matérias-primas e os produtos intermediários. O aquecimento do consumo doméstico tende a manter elevada a demanda por esta última categoria de produtos.

Taxa de câmbio real

Os indicadores de taxa de câmbio real, que haviam ensaiado uma trajetória de recuperação no período de outubro de 2009 a fevereiro de 2010, voltaram a apresentar apreciação em março último. Os dois indicadores encontram-se, atualmente, em níveis semelhantes aos que prevaleciam no primeiro semestre de 2008, antes da eclosão da crise financeira internacional. A recente aceleração da inflação e a elevação da taxa de juros, como resposta do Banco Central, são dois fatores que tendem a contribuir para a continuidade do processo de apreciação real da taxa de câmbio nos próximos meses.

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

Principais blocos econômicos Janeiro/março - 2010/2009 - US\$ milhões FOB

Blocos	janeiro - março		Var. (%) 2010/09 p/média diária	Part %	
	2010	2009		2010	2009
União Europeia	8.756	7.502	16,7	22,3	24,1
Aladi	9.874	6.921	42,7	25,2	22,2
- Mercosul	4.398	2.824	55,7	11,2	9,1
- Argentina	3.543	2.236	58,5	9,0	7,2
- Demais Aladi	5.476	4.097	33,7	14,0	13,1
Ásia	9.372	7.121	31,6	23,9	22,8
- China	4.649	3.420	35,9	11,9	11,0
EUA ¹	4.257	3.585	18,7	10,9	11,5
África	1.803	1.963	-8,2	4,6	6,3
Oriente Médio	1.896	1.357	39,7	4,8	4,4
Europa Oriental	990	635	55,9	2,5	2,0
Demais	2.281	2.093	9,0	5,8	6,7
Total	39.229	31.177	25,8	100,0	100,0

Fonte: MDIC/Secex - (1) Inclui Porto Rico

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

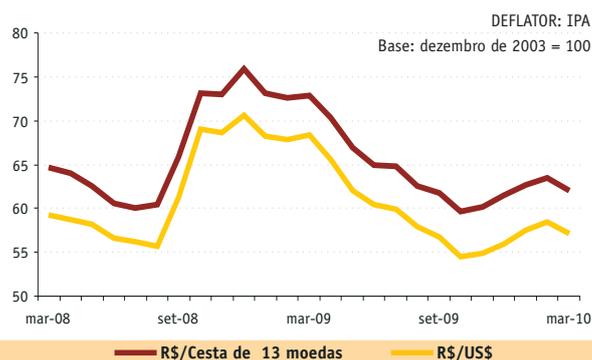
Fator agregado

Discriminação	janeiro-março/2010		janeiro-março/2009		Var. (%)*
	Valor (A)	Part.%	Valor (B)	Part.%	
Exportações	39.229	100,0	31.177	100,0	25,8
Básicos	15.467	39,4	11.649	37,4	32,8
Industrializados	22.750	58,0	18.861	60,5	20,6
Semimanufaturados	5.584	14,2	4.307	13,8	29,6
Manufaturados	17.166	43,8	14.554	46,7	17,9
Operações especiais	1.012	2,6	667	2,1	51,7
Importações	38.334	100,0	28.189	100,0	36,0
Mat. prima e prod. interm.	18.488	48,2	13.058	46,3	41,6
Comb. e lubrificantes	5.051	13,2	3.525	12,5	43,3
Bens de capital	8.269	21,6	7.032	24,9	17,6
Bens de consumo	6.526	17,0	4.574	16,2	42,7
Não-duráveis	2.883	7,5	2.376	8,4	21,3
Duráveis	3.643	9,5	2.198	7,8	65,7

* Variação pela média diária. Fonte: MDIC/Secex

ÍNDICE DA TAXA DE CÂMBIO REAL

CESTA DE 13 MOEDAS e ESTADOS UNIDOS



● agenda de Washington

O DESAFIO DAS EXPORTAÇÕES NOS ESTADOS UNIDOS

Os Estados Unidos estão determinados a dobrar suas exportações no período de cinco anos entre 2010 e 2014. A decisão da Administração Obama de perseguir essa ambiciosa meta é resultado de três necessidades. A primeira é a criação de postos de trabalho que assegurem a transição definitiva da economia norte-americana para sua fase pós-crise. A segunda, a correção dos desequilíbrios existentes no setor externo da economia do país. A terceira é inserir de maneira positiva e palatável, sobretudo na atual fase de recuperação, o tema comercial na agenda de governo, que, desde 2009, está paralisada em favor de prioridades domésticas, como a reforma do sistema de saúde e a regulamentação do sistema financeiro.

Para implementar o objetivo de dobrar as exportações em cinco anos, o presidente Obama assinou, em 11 de março, uma Ordem Executiva (similar ao Decreto presidencial no sistema brasileiro) criando a Iniciativa Nacional de Exportações dos Estados Unidos – a *National Export Initiative* ou NEI, como é conhecida em inglês. Por meio da NEI, o governo norte-americano pretende eliminar barreiras comerciais às exportações do país, promover o acesso das pequenas e médias empresas à atividade exportadora, incentivar as exportações de serviços, ampliar os programas de promoção comercial, organizar missões empresariais e expandir o crédito à exportação.

QUEM É QUEM NO ESFORÇO EXPORTADOR

A implementação da nova estratégia de exportação está a cargo do Gabinete de Promoção das Exportações (EPC), órgão criado pela Administração Obama e composto por quatorze ministros, administradores de agências públicas e conselheiros do presidente. Além disso, o EPC deverá coordenar seus esforços com o Comitê Coordenador de Promoção Comercial (TPCC).

O TPCC é chefiado pelo Departamento de Comércio (DOC) dos Estados Unidos, cuja contraparte no Brasil é o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Trata-se, como o nome diz, de órgão interministerial que tem por objetivo coordenar a política de promoção comercial norte-americana. De forma dife-

rente do Brasil, os Estados Unidos não possuem uma agência de promoção de exportações. Essa atividade é realizada, sobretudo, pelo DOC, nos setores da indústria e dos serviços, e pelo Departamento de Agricultura (USDA), nos setores do agronegócio.

O papel de destaque do DOC parece demonstrar, assim, que o foco principal da nova estratégia é ampliar as políticas de promoção comercial com foco na indústria e nos serviços. A proposta de orçamento do presidente Obama para o ano fiscal 2010-2011 prevê US\$ 8,9 bilhões para as atividades do DOC, dos quais US\$ 534 milhões destinados, de forma exclusiva, para o esforço exportador.

MEMBROS DO EPC

- » Secretário de Estado
- » Secretário do Tesouro
- » Secretário de Agricultura
- » Secretário de Comércio
- » Secretário de Trabalho
- » Diretor do Escritório de Gestão e Orçamento
- » Representante Comercial dos Estados Unidos
- » Assistente do Presidente para Política Econômica
- » Assessor de Segurança Nacional
- » Presidente do Conselho de Assessores Econômicos
- » Presidente do EXIMBANK
- » Administração da Agência de Pequenos Negócios
- » Presidente da Corporação Privada de Investimentos
- » Diretor da Agência de Comércio e Desenvolvimento
- » Outros Secretários e chefes de agências do governo que poderão ser, eventualmente, indicados pelo Presidente.

● agenda de Washington

AS ARMAS PARA ABRIR MERCADOS

O novo esforço exportador dos Estados Unidos inclui, também, a tentativa de ampliar o acesso das empresas norte-americanas a mercados no exterior, sobretudo os de países emergentes como Brasil, China e Índia. Essa vertente da nova estratégia de exportação é coordenada pelo Representante Comercial dos Estados Unidos (USTR) e possui dois componentes.

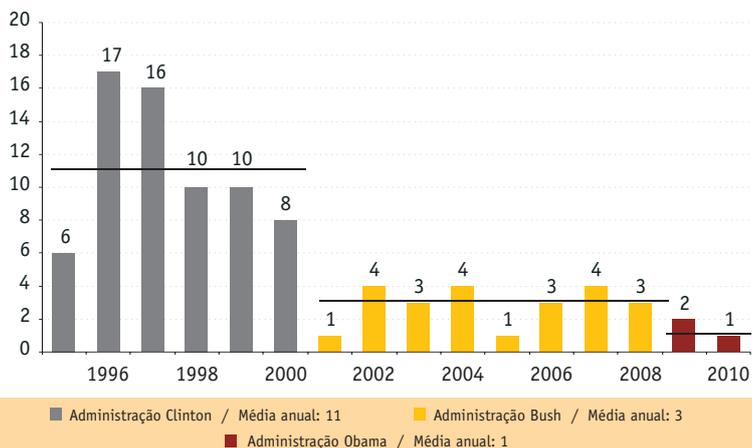
O primeiro componente é a ampliação do monitoramento de barreiras enfrentadas pelas exportações e os investimentos norte-americanos em outros países. Desde 1975, o USTR é obrigado a produzir relatório anual em que relaciona todas as barreiras comerciais enfrentadas pelo país. A edição de 2010, apresentada em 31 de março, lista cerca de cinquenta medidas adotadas pelo Brasil consideradas barreiras às exportações e aos investimentos dos Estados Unidos em áreas diversas como audiovisual, aviação civil, compras governamentais, energia, serviços financeiros, transporte marítimo, entre outras. Em 2010, o USTR também inovou ao lançar dois novos relatórios voltados, exclusivamente, ao combate às barreiras técnicas (TBT) e às barreiras sanitárias e fitossanitárias (SPS). O Brasil figura neles como país que impõe obstáculos ao comércio de bebidas, brinquedos, carne bovina, carne suína, equipamento médico-hospitalar, equipamentos de telecomunicação e vinho.

O segundo componente é a utilização do monitoramento de barreiras para gerar pressão da indústria doméstica e do governo norte-americanos em favor de sua resolução. Para solucioná-las,

O PAPEL DA CHINA

Em complemento à remoção de barreiras às exportações e aos investimentos, a nova estratégia de exportação incorpora tema central da política econômica internacional dos Estados Unidos: a necessidade de reequilíbrio macroeconômico (*macroeconomic rebalancing*) da economia mundial. O objetivo é alterar o modelo de crescimento norte-americano da década de 2000, em que a China desempenhou papel central ao fornecer produtos a baixo preço para atender ao crescente consumo dos Estados Unidos, financiando as compras do país por meio da aquisição de papéis do governo norte-americano. Os norte-americanos pretendem deixar de ser os grandes consumidores do mundo e esperam que

Disputas Comerciais Iniciadas pelos Estados Unidos na OMC



o USTR dispõe de diversos instrumentos: comissões bilaterais de Acordos Quadro sobre Comércio e Investimentos (TIFAs), mecanismos de solução de controvérsias dos Acordos de Livre Comércio (FTAs) e o próprio sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC). Essa atividade costuma ser chamada de *trade enforcement*: a exigência de cumprimento, por parte dos parceiros comerciais do país, das regras multilaterais, regionais e bilaterais de comércio.

Além disso, foi criado, no USTR, o Escritório da Pequena Empresa, por meio do qual o governo pretende identificar barreiras contra produtos exportados especificamente por pequenas e médias empresas que, em geral, possuem poucos recursos para financiar o monitoramento e a resolução de problemas dessa natureza.

os outros países membros do G-20, sobretudo aqueles que basearam seu crescimento no setor exportador (China e Alemanha, em especial), passem a crescer por meio de maior expansão de seus próprios mercados domésticos.

A polêmica tem sido ampliada pela crescente percepção da opinião pública e do Congresso dos Estados Unidos de que a China manipula sua taxa de câmbio para ganhar posição competitiva artificial no mercado internacional. Como consequência, haveria um desequilíbrio fundamental na economia mundial que deve ser corrigido por meio da, entre outras medidas, correção do déficit comercial norte-americano com a expansão das exportações do país.

● agenda de Washington

O PARADOXO DO DESAFIO NORTE-AMERICANO

Ao lançar este novo esforço exportador, a Administração Obama induz os parceiros comerciais dos Estados Unidos a avaliarem a iniciativa à luz do contexto atual da política comercial norte-americana e de seus efeitos para o sistema multilateral de comércio.

O primeiro fato a chamar a atenção é o descompasso entre a demanda por maior ativismo do país no Órgão de Solução de

Controvérsias (OSC) da OMC e o descumprimento de recomendações da organização. Há, hoje, dez disputas em que os Estados Unidos não cumpriram totalmente com as decisões da organização: seis sobre medidas de defesa comercial, das quais quatro sobre o uso da metodologia de *zeroing* em ações *antidumping* e duas sobre propriedade intelectual; uma sobre serviços; e uma sobre subsídios – a disputa do algodão com o Brasil. Em três delas, há possibilidade de uso de direitos de retaliação contra os Estados Unidos, também prevista em um quarto caso no âmbito do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

O segundo fato é a tendência de o novo esforço exportador refletir-se em ações unilaterais por parte dos Estados Unidos. Há, no Congresso norte-americano, crescente retórica em favor de tratamento desse tipo. Na atual legislatura (2009-2010), há cinco projetos de lei que ampliam os instrumentos de “cumprimento de direitos comerciais” (*trade enforcement*) do país, seja via ampliação dos mecanismos de defesa comercial, seja via criação e ampliação de medidas unilaterais voltadas à abertura de mercados.

PROJETOS DE LEI SOBRE TRADE ENFORCEMENT

Na Câmara dos Representantes:

» *Trade Enforcement Act of 2009*

No Senado:

» *Trade CLAIM Act*

» *Trade Enforcement Act of 2009*

» *Trade Enforcement Priorities Act*

» *Unfair Foreign Competition Act of 2010*

LIÇÕES PARA O BRASIL

Para o Brasil, a nova estratégia de exportação dos Estados Unidos pode significar tanto a ampliação dos fluxos comerciais e de investimento entre os dois países como possibilidade de maior pressão bilateral e multilateral em matéria de acesso a mercados. Vale notar, porém, que comércio é uma via de mão dupla. Exigir o cumprimento de regras por parte dos parceiros comerciais passa também pela implementação de obrigações e recomendações

emanadas dos mecanismos de solução de controvérsias. Promover exportações sem o devido apoio à atividade importadora para obtenção de bens de capital e insumos que aumentem a competitividade das empresas exportadoras pode ser prejudicial. Cabe ao Brasil e ao setor industrial preparar-se para essa nova situação e buscar na NEI elementos que possam ser incorporados ao próprio esforço exportador brasileiro.

A seção “Agenda de Washington” é elaborada pelo Brazil Industries Coalition (BIC) e publicada em parceria com a CNI no informativo Integração Internacional.

agenda de negociações

SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS - SGPC

As negociações da Rodada São Paulo (2004) para aprofundamento do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) deverão prosseguir ao longo de 2010. O acordo em discussão engloba 22 dos 77 países signatários do SGPC, incluindo Índia, México, África do Sul e Coreia.

A Decisão Ministerial assinada por esses países em dezembro de 2009 estabeleceu as modalidades do acordo: preferência de pelo menos 20% sobre a tarifa aplicada NMF e cobertura de pelo menos 70% das linhas tarifárias entre os países cujas desgravações não forem zeradas.

Entre março e abril de 2010, o MERCOSUL discute internamente as ofertas e a elaboração da sua lista de produtos sensíveis que deverão ser apresentadas em maio em Genebra. Entre junho e setembro, essas listas serão discutidas entre os participantes da Rodada. A notificação final das ofertas está prevista para novembro.

MERCOSUL-EGITO

As negociações de livre comércio com o Egito devem entrar em processo final. A orientação do Acordo-Quadro MERCOSUL-Egito (2004), que inicialmente visava à negociação de preferências fixas, foi alterada em 2009 com entendimentos para a assinatura de um Acordo de Livre Comércio (ALC).

A II Rodada Negociadora, ocorrida nos dias 16 e 17 de novembro de 2009, iniciou o processo de consultas sobre a consolidação dos pedidos prioritários para desgravação imediata e as discussões sobre Regras de Origem, ponto sensível para o setor privado brasileiro. O cronograma de desgravação a ser utilizado deve adotar as bases da metodologia para ALCs definida pelo MERCOSUL para acordos extra-regionais, que prevê quatro categorias de desgravação: imediata (A), em 4 anos (B), em 8 anos (C) e em 10 anos (D).

Espera-se que o acordo seja assinado até o fim da presidência pró tempore da Argentina no MERCOSUL, em julho de 2010.

MERCOSUL-ÍNDIA

O Acordo de Preferências Fixas MERCOSUL-Índia, cujas negociações foram iniciadas com a assinatura do Acordo-Quadro em 2003, entrou em vigor no Brasil em maio de 2009 (Decreto 6864). O acordo incorpora as seguintes margens de preferências fixas aplicadas sobre uma lista restrita de produtos (cerca de 450): 10%, 20% e 100%.

Mesmo antes da sua entrada em vigor, ainda em junho de 2006, os países decidiram empreender negociações para ampliação das listas de produtos beneficiados. Posteriormente, acordaram os termos da atual negociação que deve basear-se em modalidade similar à do SGPC: 20% de redução sobre a tarifa aplicada para um mínimo de 70% das linhas tarifárias não desgravadas à zero, listas de sensíveis e preferências recíprocas entre 50% e 100%.

Em dezembro de 2009, o governo brasileiro reiniciou processo de consultas junto ao setor privado sobre as listas de pedidos e de produtos sensíveis. A próxima rodada de negociações está prevista para o período de 14 a 16 de junho de 2010.

MERCOSUL-UE

As negociações de livre comércio entre MERCOSUL e União Européia foram, finalmente, retomadas. Depois de sucessivos fracassos nas negociações iniciadas em 2001, a UE demonstrou, em 2009, interesse na retomada das negociações. No intuito de melhorar a oferta brasileira para atingir a demanda da UE por uma cobertura de 90% do valor de comércio entre as partes, o governo brasileiro retomou o processo de consulta com o setor privado para reavaliação das propostas de negociação e possível retomada. Desde a retomada desse diálogo no ano passado, a CNI realizou três consultas à Coalizão Empresarial Brasileira (CEB) sobre as listas de produtos em negociação.

Apesar de o Mercosul ter demonstrado progresso em relação a cobertura de comércio demandada pelos europeus, a UE endureceu a posição, pedindo cobertura de 100% do comércio bi-regional como condição para a retomada. Temas

● agenda de negociações

como propriedade intelectual, compras governamentais, regras de origem e acesso a mercados de produtos agrícolas são considerados sensíveis na negociação deste acordo.

Na Cúpula União Europeia, América Latina e Caribe, no dia 17 de maio em Madri, as negociações serão oficialmente relançadas.

BRASIL-MÉXICO

Brasil e México prosseguem diálogo sobre as modalidades de ampliação do ACE 53, visando à assinatura de um acordo estratégico de integração. Em vigor no Brasil desde 2003 (Decreto 4.383), os governos estabeleceram entendimentos para a ampliação do ACE53 em 2003, em 2006 e em 2007/2008. A CEB, em 2007, apresentou proposta ao governo brasileiro para um acordo amplo e irrestrito com base em processos internos de consultas com entidades setoriais e, também, desenvolveu diversos contatos com o setor privado mexicano.

Em novembro de agosto de 2009, com a visita presidencial mexicana ao Brasil e a assinatura de um Comunicado Conjunto, há a primeira manifestação por parte do governo mexicano de explorar todas as formas de aproximação com o Brasil, inclusive as possibilidades de um acordo de livre comércio. Esses entendimentos vêm progredindo, com novo impulso dado pelo encontro bilateral realizado pelos presidentes em paralelo à Cúpula da América Latina realizada em Cancun, em março de 2010.

Ainda em Abril de 2010, deverão ser concluídas as análises de barreiras não-tarifárias adotadas pelos dois países e, na primeira quinzena de maio, será realizada nova rodada negociadora para aprovação dos termos de referência do novo acordo.

● lembretes

No próximo dia 17 de maio a CNI representará a indústria brasileira no Encontro Empresarial América Latina, Caribe & União Europeia, que ocorrerá em Madrid. A reunião empresarial ocorre em paralelo à Cúpula governamental que terá lugar no mesmo dia na capital espanhola.

A agenda da reunião empresarial abordará a temática "Inovação e Tecnologia" sob o prisma das relações comerciais, da melhoria da infraestrutura e da segurança energética. No encontro governamental serão relançadas, oficialmente, as negociações entre o Mercosul e a União Europeia sobre o acordo de livre comércio bi-regional, que estavam suspensas desde 2004.

Nesse sentido, a CNI estará representada em Madrid pelo Co-Presidente Latinoamericano do Foro Empresarial Mercosul União Europeia (MEBF). O MEBF reunirá seu steering committee às vésperas do Encontro Empresarial para tratar da retomada das negociações bi-regionais sobre o acordo de livre comércio.

**CNI participa
do Encontro
Empresarial ALC-UE
em Madrid**