



AMPLIAÇÃO DO ACORDO COMERCIAL
ENTRE BRASIL E MÉXICO
DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA INDÚSTRIA

AMPLIAÇÃO DO ACORDO COMERCIAL
ENTRE BRASIL E MÉXICO
DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA INDÚSTRIA

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial

Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Comunicação

Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia

Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira
Diretor-Adjunto

Diretoria de Políticas e Estratégia

José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais

Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos

Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria Jurídica

Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria CNI/SP

Carlos Alberto Pires
Diretor



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

AMPLIAÇÃO DO ACORDO COMERCIAL
ENTRE BRASIL E MÉXICO
DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA INDÚSTRIA

© 2016. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

CNI

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

FICHA CATALOGRÁFICA

C748n

Confederação Nacional da Indústria

Negociações Brasil México : posição da indústria. -- Brasília: CNI, 2016.
38 p. : il.

1. Negociação Internacional 2. Comércio Internacional I. Título

CDU: 339.54

CNI

Confederação Nacional da Indústria

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3317- 9000

Fax: (61) 3317- 9994

<http://www.cni.org.br>

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992

sac@cni.org.br

SUMÁRIO

1. CONTEXTUALIZAÇÃO	pg. 9
2. ACESSO A MERCADOS	pg. 15
2.1. Desgravação tarifária	pg. 15
2.2. Regras de origem	pg. 17
2.3. Facilitação de comércio	pg. 18
3. REGRAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	pg. 21
3.1. Barreiras técnicas	pg. 21
3.2. Medidas sanitárias e fitossanitárias	pg. 23
3.3. Defesa comercial	pg. 26
3.4. Compras governamentais	pg. 28
4. SERVIÇOS	pg. 33
5. INVESTIMENTOS	pg. 37

1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Os acordos comerciais e a expansão do comércio

Brasil e México possuem três acordos em vigor para liberalização do comércio bilateral: o Acordo de Complementação Econômica nº 55 (ACE 55), o Acordo de Complementação Econômica nº 53 (ACE 53) e o Acordo de Preferência Tarifária Regional nº 4 (APTR 04).

O ACE 55 engloba ao redor de 140¹ produtos, específicos do setor automotivo e autopeças e foi revisado em março de 2015.

Já o ACE 53 manteve seu escopo inalterado desde sua assinatura, em 2003, e tem cobertura limitada ao universo de 794 produtos², sendo que para somente 45% destes há redução integral de tarifa (100% de margem de preferência). O restante dos bens se beneficia de 9 níveis de preferências tarifárias fixas, de 20% até 80%. Para um pequeno número de códigos tarifários – apenas 9 – foram acordadas cotas preferenciais. As preferências são recíprocas, salvo três exceções³.

1. Em códigos NALADISA.

2. Idem.

3. 0703.20.00 - alhos; 1001.10.00 - trigo duro; e 1201.00.10 - soja para plantio (NALADISA 96).

No APTR 04 participam todos os países da ALADI. Esse acordo, assinado em 1984, garante uma preferência entre o Brasil e o México de 20% sobre o universo tarifário, à exceção de listas indicadas pelos países, que estão limitadas a 480 itens tarifários de cada lado⁴.

A análise dos fluxos de comércio entre Brasil e México nos acordos bilaterais indica que o aproveitamento desses acordos tem favorecido menos o Brasil. Um montante de 74% da exportação mexicana ao Brasil é realizado no âmbito dos acordos, mas apenas 55% das exportações brasileiras aproveitam o benefício. Além disso, o Brasil é deficitário no grupo de produtos dos dois acordos principais.

Assim, a exportação mexicana preferencial é quase o dobro da brasileira. Por outro lado, quase metade da exportação brasileira é realizada fora dos acordos bilaterais.

TABELA 1. ACE 53 - COMÉRCIO E PREFERÊNCIAS

Acordo de Complementação Econômica 53 (ACE 53)	Liberalização Brasil para México			Liberalização México para Brasil		
	Nº produtos	Imp US\$ milhões	Part. %	Nº produtos	Exp. US\$ milhões	Part. %
Preferência tarifária de até 25%	89	30,6	0,5	89	16,5	0,4
Preferência tarifária entre 25 e 50%	260	66,7	1,2	260	92,3	2,3
Preferência tarifária entre 50 e 80%	77	10,9	0,2	77	95,9	2,4
Preferência tarifária de 100%	358	783,4	13,6	360	208,6	5,3
Produtos com cotas	9	130,5	2,3	8	1,9	0,005
Total de produtos no ACE 53	793	1.022,10	17,8	794	415,3	10,5

TABELA 2. ACE 55 - COMÉRCIO E PREFERÊNCIAS

Acordo de Complementação Econômica 55 (ACE 55)	Liberalização Brasil para México			Liberalização México para Brasil		
	Nº produtos	US\$ milhões	Part. %	Nº produtos	US\$ milhões	Part. %
Preferência tarifária de 100%	140	3.246,10	56,50%	140	1.778,00	44,80%

TABELA 3. PRODUTOS FORA DE ACORDOS - COMÉRCIO E PREFERÊNCIAS

Produtos fora dos Acordos	Liberalização Brasil para México			Liberalização México para Brasil		
	Nº produtos	US\$ milhões	Part. %	Nº produtos	US\$ milhões	Part. %
Sem preferência	4.798	1.475,90	25,70%	4.796	1.774,50	44,80%

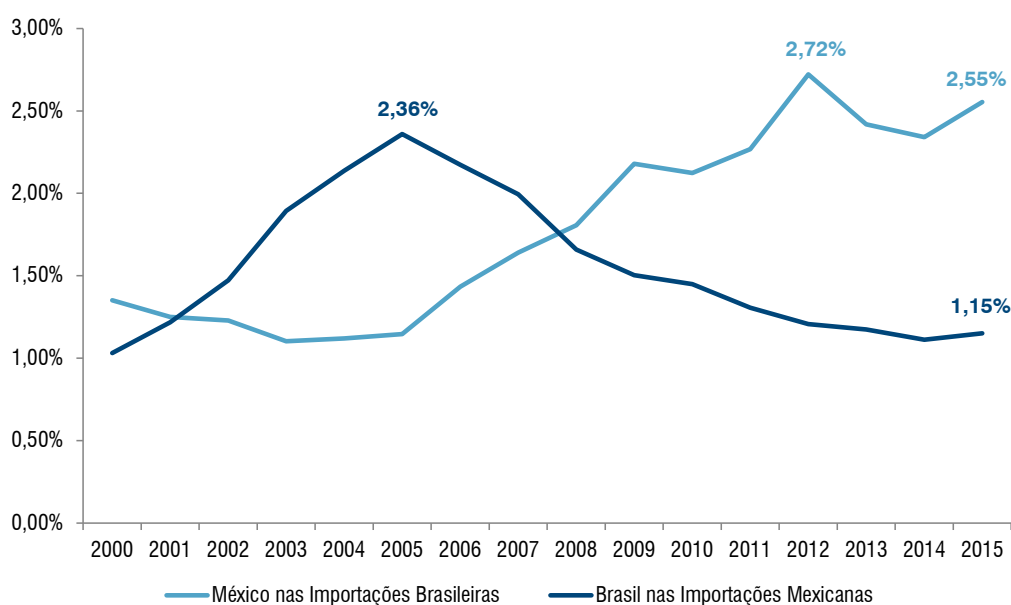
Fonte: ALADI. Elaboração CNI. Nota: valores de comércio média 2012-14.

4. Esse limite foi aprovado pelo Segundo Protocolo Adicional ao Acordo da PTR de junho de 1990. Não há informações precisas sobre a aplicação desse dispositivo, apesar de ter sido internalizado pelos dois países. A informação disponível no site do MDIC é que a lista do Brasil contém 578, enquanto a do México incorpora 1.017 linhas tarifárias.

O limitado alcance do ACE 53 parece estar contribuindo, em conjunto com outros fatores, para que a participação brasileira nas importações mexicanas seja baixa e decrescente. Em 2014, o valor ficou pouco acima de 1%, menos da metade do pico atingido pelo Brasil em 2005 (2,4%).

O fato de o México seguir ampliando a sua rede de acordos comerciais também favorece a perda da posição relativa do Brasil no mercado do país, fazendo com que produtos brasileiros concorram, cada vez mais, em condições desfavoráveis com importações de outras origens.

GRÁFICO 1 - PARTICIPAÇÃO NAS IMPORTAÇÕES BILATERAIS



Fonte: Secretaria de Economia do México e Secretaria de Comércio Exterior do Brasil.

Em que pese o crescimento das vendas para o México de alguns produtos importantes em 2015, caso dos automóveis de passeio, as exportações totais do Brasil caíram pelo segundo ano consecutivo (2,3%, de US\$ 3,7 bilhões para US\$ 3,6 bilhões) e permanecem significativamente abaixo do auge de US\$ 4,5 bilhões registrado no ano de 2006.

Como indicado anteriormente, o Brasil exporta uma parcela importante para o México fora dos acordos bilaterais e apenas nesta categoria possui superávit comercial (US\$ 300 milhões, considerando a média dos valores de comércio 2012-14). No âmbito do ACE 53 o saldo foi negativo em US\$ 600 milhões e no ACE 55 em US\$ 1,5 bilhão.

Por essa razão, a expansão do ACE 53 tende a favorecer as exportações brasileiras ao México, reduzindo um grande número de barreiras comerciais ainda existentes.

Em complemento, estudo de impacto elaborado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), a pedido da CNI, concluiu que a expansão do ACE 53 para um acordo de livre comércio poderia aumentar em 50% a corrente de comércio bilateral no período de 10 anos⁵.

Do ponto de vista dos bens manufaturados, o mesmo estudo concluiu que o crescimento seria significativo e equilibrado para os dois lados, de 45% para as exportações do Brasil ao México e de 40% para as exportações do México ao Brasil, o que contribuiria para a redução atual do déficit pelo Brasil.

Os investimentos bilaterais

Se do ponto de vista comercial houve perda relativa de importância do parceiro nas pautas de cada país, o fluxo de investimentos entre Brasil e México destacou-se positivamente nos últimos dez anos, entre 2006 e 2015.

Nesse período, o México foi o quinto maior destino para os investimentos diretos brasileiros no exterior relacionados à expansão da capacidade produtiva (investimentos *greenfield*), tanto em número de projetos quanto em valor (US\$ 4 bilhões).

TABELA 4. INVESTIMENTOS DIRETOS DO BRASIL ANUNCIADOS POR PAÍS

#	País	US\$ milhões	Nº projetos
1	Colômbia	8.071	35
2	Venezuela	4.547	8
3	Argentina	4.461	74
4	Estados Unidos	4.331	133
5	México	3.910	33
6	Malásia	3.701	3
7	Canadá	3.432	9
8	Peru	3.074	28
9	Moçambique	2.670	9
10	Nigéria	2.079	4

O Brasil, por sua vez, representou para o México, no mesmo período, o principal destino de investimentos no exterior (também pelo critério *greenfield*) em valores, com total de US\$ 7,3 bilhões. Em termos de número de projetos o Brasil foi o segundo, atrás apenas dos Estados Unidos.

5. Estudo trabalhou com metodologia do GTAP-8 e usou como cenário base a desgravação total das tarifas em cinco anos (entre 2016 e 2020), exceto para os bens dentro do acordo do setor automotivo (ACE 55), cujas bases do acordo de 2015 foram mantidas.

TABELA 5. INVESTIMENTOS DIRETOS DO MÉXICO ANUNCIADOS POR PAÍS

#	País	US\$ milhões	Nº projetos
1	Brasil	7.516	37
2	Estados Unidos	5.193	84
3	Peru	2.380	9
4	Argentina	2.219	26
5	Chile	2.105	9
6	Colômbia	1.959	23
7	Rep. Dominicana	1.054	8
8	França	902	7
9	Porto Rico	894	5
10	Polônia	774	2

Esses dados demonstram a importância de que a expansão do acordo comercial entre o Brasil e o México trate não apenas do tema tarifário e da importância do Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos assinado em 2015 entre Brasil e México.

Um acordo amplo entre o Brasil e o México incluindo temas novos deve ter a função de melhorar as condições de acesso no mercado mexicano e de criar um arcabouço de regras comerciais que possam conferir previsibilidade aos negócios e recuperar equilíbrio nas condições de concorrência. O México tem uma indústria relativamente desenvolvida e é importante maior abertura para explorar as possibilidades de complementação produtiva.

Histórico do tema na CNI

A ampliação e aprofundamento da liberalização comercial entre Brasil e México estão na pauta da CNI há uma década. O tema ganhou fôlego com o diálogo estabelecido entre governo e setor privado para expansão do ACE 53 em 2006.

A CNI, por meio da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), realizou consultas junto aos seus membros, que demonstraram interesses ofensivos por parte de um grande número de setores econômicos do Brasil. Com base nisso, em 2008, a CNI enviou ao governo brasileiro uma proposta de “ACE de segunda geração”.

Em 2014, a CNI voltou a indicar o México como país prioritário para as negociações de acordos comerciais no documento “Propostas da Indústria para as Eleições de 2014”.

No primeiro trimestre de 2015, a CNI consultou novamente o setor empresarial sobre seus interesses em ampliar os acordos comerciais existentes. Os resultados indicaram que 88% das entidades

respondentes⁶, com produtos contemplados no ACE 53, não consideravam o acordo satisfatório e que 87% entendiam que o Brasil deveria negociar um acordo amplo que incluía reduções tarifárias, mas também serviços, investimentos, compras governamentais, barreiras técnicas e barreiras sanitárias e fitossanitárias.

GRÁFICO 2: PERCENTUAL DE ENTIDADES QUE CONSIDERAM OS ACORDOS ATUAIS SATISFATÓRIOS

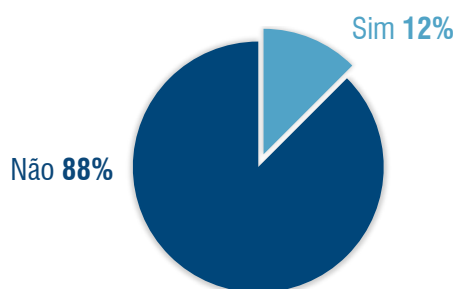
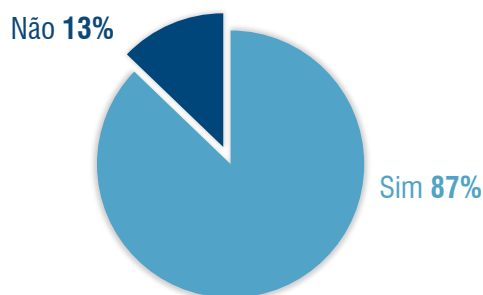


GRÁFICO 3: PERCENTUAL DE ENTIDADES COM INTERESSE AM AMPLIAR O ACE 53



Fonte: Pesquisa CNI.

Os resultados completos da consulta foram encaminhados ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e ao Ministério das Relações Exteriores (MRE) e embasou a posição da CNI meses antes da missão oficial ao México, em maio de 2015, em que os Presidentes dos dois países reiniciaram as negociações para ampliação do ACE 53.

Em agosto de 2015, o governo, por meio do MDIC, realizou consulta pública para oferta e pedidos em relação ao México. No início de outubro, a consolidação dos resultados dessa consulta foi encaminhada pela CNI ao governo, além da promoção de diversas reuniões da CEB em que o tema foi amplamente debatido.

Para contribuir com a definição das estratégias para a atual negociação bilateral entre o Brasil e o México, a CNI apresenta a seguir a sua agenda de prioridades por temas. As propostas incluídas tratam dos temas mais essenciais para a indústria nas negociações bilaterais com o México.

⁶ Responderam no total 41 entidades setoriais de 18 setores econômicos.



2 ACESSO A MERCADOS

2.1. DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA

O tema tarifário já foi alvo de consultas, posicionamentos e intenso trabalho da CNI e da CEB junto ao MDIC e ao MRE no ano de 2015. A posição contida nessa seção tem como objetivo reiterar alguns princípios e apresentar outras sugestões importantes para a indústria nessa negociação.

Antes dos entendimentos oficiais sobre os parâmetros da negociação, a CNI, em junho de 2015, enviou ao MDIC documento de trabalho com sugestões sobre métodos e modalidades para as negociações entre o Brasil e o México. Várias dessas sugestões parecem ter sido incorporadas ao documento “*Parâmetros para La Negociación de un Acuerdo Comercial Expandido entre Brasil y México*” assinado entre os dois governos.

Vale reforçar alguns desses princípios contemplados nos dois documentos:

- i) Aprofundar e ampliar significativamente o universo tarifário do ACE 53, incluindo novos produtos agrícolas e industriais, buscando na medida do possível **a liberalização integral do comércio entre os países.**

ii) Adotar as preferências atualmente vigentes entre o Brasil e o México no ACE 53 e no APTR04 como o ponto de partida das negociações.

iii) Adotar cronogramas automáticos de desgravação tarifária a partir do patrimônio histórico do ACE 53 e da APTR 04. As cestas propostas não são idênticas, mas o princípio é o mesmo.

iv) Tratar as sensibilidades. A CNI sugere adoção de cronograma mais longo para a inclusão no ACE 53 das listas de exceções dos dois países na PTR (produtos considerados sensíveis), e avaliar os produtos que exijam tratamento especial.

Além de reiterar esses princípios, a CNI apresenta as seguintes sugestões para o desenvolvimento das negociações:

i) Incluir nas negociações valor substancial do comércio do universo tarifário de bens (em torno de 90%), mas também um número relevante de linhas tarifárias tão próximo quanto possível de 90% para o ACE 53 expandido, dado que os sinais emitidos pelo governo brasileiro indicam que o ACE 55 será mantido como um acordo em separado.

ii) Rever a lista de exclusão apresentada pela CEB de forma a evitar retirada de preferências já existentes e a exclusão de setores inteiros no processo de liberalização comercial mediante novas consultas setoriais, quando necessário.

iii) Consolidar uma metodologia com o México que permita ofertas a partir de cestas de desgravação para ampliação automática das preferências do ACE 53 e da APTR 04 que variem de imediata até 10 anos e admitir, em casos excepcionais, a desgravação tarifária acima de 10 anos.

iv) Definir um cronograma automático para produtos com preferências fixas e recíprocas no âmbito do ACE 53, conforme tabela abaixo:

TABELA 6. RECOMENDAÇÃO PARA DESGRAVAÇÃO DOS BENS NO ACE 53

Margem de preferência atual (ACE 53)	Prazo para desgravação
Até 25%	5 anos
25 até 50%	5 anos
50 até 80%	Imediato
80 a 100%	Imediato

v) Adotar, para os produtos que já contam com preferência tarifária de 20% ao amparo do APTR 04, margem de 30% para o arranque em cronograma automático e eliminar gradualmente a tarifa em 10 anos.

vi) Considerando sensibilidades diferenciadas, adotar o princípio da “reciprocidade assimétrica” segundo o qual são negociadas as mesmas linhas tarifárias de um país para o outro, mas as margens de preferências iniciais ou mesmo os prazos de desgravação (cronogramas) podem ser distintos.

vii) Adotar um cronograma superior a 10 anos para produtos efetivamente sensíveis, mediante análise das exceções da APTR 04 e de consultas setoriais.

viii) Avaliar as listas de pedidos elaborados pelas partes, confrontar com sensibilidades apontadas pela CEB e verificar condições de acelerar o ritmo de desgravação ou manter esses pedidos nos cronogramas originais.

2.2. REGRAS DE ORIGEM

As regras de origem devem, ao mesmo tempo, atender à agregação de valor dos processos produtivos locais, não impedir que as empresas se beneficiem das preferências negociadas e também viabilizar a formação de cadeias de valor para fomento das exportações para terceiros países.

Tanto as regras de origem quanto os processos de certificação e verificação de origem devem ser simples e transparentes. Outros elementos que compõem a posição da CNI nas negociações de regras de origem são:

i) Negociar com base em **requisitos de origem específicos**.

ii) **Manter diálogo permanente entre o governo e as principais entidades setoriais** para que as mesmas entendam a metodologia da negociação e para que sejam colhidos insumos para definir a posição brasileira, sobretudo após o conhecimento das propostas mexicanas.

Vale ressaltar que a CNI enviou ao governo, no ano de 2015, posição de inúmeros setores presentes na CEB e que responderam à consulta pública manifestando-se quanto aos requisitos de origem para seus produtos.

Ainda com o intuito de apresentar a posição do setor privado para as autoridades negociadoras no tema, a CNI organizou, junto com o Departamento de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio Exterior DEINT/SECEX (DEINT), mesas de conversas com oito dos setores mais relevantes no comércio bilateral (exceto automotivo), sendo eles: químicos, máquinas e equipamentos, materiais elétricos, eletroeletrônicos, alimentos, plásticos e vidros.

iii) **Estabelecer a certificação de origem digital.** Essa medida atenderia às diretrizes e aos esforços realizados no âmbito da ALADI, que desenvolveu sistema com assinatura digital, atualmente em processo de homologação por vários países da região, como Argentina, Brasil, Chile e Uruguai.

A CNI entende que seguir esse sistema gera o benefício adicional de facilitar e simplificar o processo de exportação para empresas de pequeno e médio porte que fazem mais uso de despachantes aduaneiros. A avaliação de uma declaração de processo produtivo e a indicação da norma de origem mais adequada requereria experiência e investimento por parte dessas empresas.

iv) **Aprimorar a descrição das informações necessárias para fins de preenchimento do certificado de origem.** O atual acordo não traz com clareza a descrição das informações da norma de origem que devem ser preenchidas para a emissão do certificado de origem, o que tem levado a pedidos retificação da descrição pelas aduanas dos dois países, gerando tempos mais longos para exportação e maior burocracia. O mesmo fato ocorre também para outros ACEs dos quais o Brasil é signatário na América Latina e que poderiam ser alvo de harmonização pelos países.

2.3. FACILITAÇÃO DE COMÉRCIO

Disciplinas de facilitação de comércio, raras nos primeiros acordos preferenciais, estão presentes em quase 95% dos novos acordos firmados⁷.

Ao contrário da maioria dos temas nos acordos preferenciais, a maior parte das cláusulas em facilitação de comércio não possuem caráter discriminatório. No entanto, há algumas regras relevantes que podem gerar discriminação e devem estimular o Brasil a envolver-se em negociações bilaterais de facilitação para eliminar tratamentos menos favoráveis.

Além disso, a introdução de disciplinas nessa área também é motivada pela possibilidade de acelerar reformas dentro do país, tornando mais eficientes os processos aduaneiros e órgãos relacionados ao despacho de mercadorias.

7. Dados da publicação da OMC "Trade Facilitation Provisions in Regional Trade Agreements – Traits and Trends", de 2014

As cláusulas de facilitação de comércio nos acordos preferenciais têm ganhado em sofisticação, profundidade e precisão, avançando em relação ao Acordo de Facilitação de Comércio da OMC. O acordo TPP é um exemplo e, por isso, é importante que o Brasil adote disciplinas nesta área nas negociações com o México.

Vale ressaltar que o Brasil tem feitos esforços importantes e que a área de facilitação de comércio tem tido destaque na política comercial brasileira. O país iniciou a implementação, já concluindo algumas fases, de duas das políticas mais poderosas para agilizar e simplificar os processos de comércio exterior: o Portal Único e Operador Econômico Autorizado.

Diante disso, a CNI defende que as negociações para expansão do acordo comercial entre o Brasil e México, devem incluir:

- i) **A celebração de um Acordo de Reconhecimento Mútuo (ARM)**, dos sistemas de Operador Econômico Autorizado, entre as aduanas do Brasil e do México, de forma que decisões tomadas pela aduana dos parceiros sejam reciprocamente reconhecidas e, sobretudo, que sejam evitados que controles de segurança e outros procedimentos sejam aplicados duplamente.
- ii) Estabelecer compromissos em **solução de consultas** que busquem quatro objetivos principais: a) ampliar o escopo das soluções de consulta para incorporar, de forma obrigatória, além de classificação tarifária e regras de origem, os critérios de valoração aduaneira, quotas quantitativas e quotas tarifárias, isenção de taxas aduaneiras, entre outros; b) incluir prazo máximo, de até 150 dias após o pedido, para a publicação da solução de consulta, tornando mais ágil e aumentando a previsibilidade para as empresas e operadores; c) permitir processo de revisão administrativa para as soluções de consulta e; d) encorajar a publicação dos resultados da solução de consulta.
- iii) **Proibir a prática de consularização** dos documentos para a realização de processos de exportação e importação.
- iv) Ampliar a **cooperação e troca de informações entre as aduanas do Brasil e do México** para incorporar informações sobre tarifas preferenciais e valoração aduaneira, implementação e operação do acordo de facilitação de comércio, restrições e proibições em exportações e importações, prevenção de evasão fiscal e assistência técnica mútua.

v) Buscar, na medida do possível, a **interoperabilidade do sistema de Portal Único de Comércio Exterior do Brasil e a “Ventanilla Única” do México**, permitindo que informações constantes em documentos de exportação de uma das partes sejam utilizadas para compor documentos de importação da outra parte, contribuindo para tornar o processo mais eficiente.

vi) Adotar procedimento para permitir estabelecer período de liberação da mercadoria não superior ao requerido para cumprir as leis e regulamentos do país e estabelecer que, quando possível, a liberação não ultrapassará o prazo de 48 horas.

vii) Tornar obrigatória a publicação em página de internet de leis e regulamentos relacionados ao comércio exterior e, quando possível, publicá-las de forma antecipada.



3 REGRAS DO COMÉRCIO

INTERNACIONAL

3.1. BARREIRAS TÉCNICAS

As normas ou regulamentos técnicos têm assumido importância cada vez maior no comércio internacional, na medida em que aumentam preocupações legítimas para garantir a segurança e os padrões de qualidade aos consumidores pelo mundo.

Entretanto, a CNI entende que também é preciso evitar o uso de tais medidas como barreiras injustificadas às importações, utilizadas de forma não transparentes ou não embasadas em padrões internacionalmente aceitos, que gerem procedimentos de avaliação de conformidade demasiadamente dispendiosos e inspeções excessivamente rigorosas.

A CNI defende que a expansão do acordo preferencial de comércio entre Brasil e México é uma oportunidade valiosa para aprofundar compromissos previstos no âmbito do Acordo de Barreiras Técnicas da OMC, para aumentar a segurança jurídica e garantir mais acesso a mercado aos bens industriais brasileiros.

Ressalta-se que o México já aplica, no âmbito do NAFTA e de outros acordos preferenciais, disciplinas mais favoráveis para outros parceiros. No âmbito do TPP esses compromissos se aprofundarão ainda mais.

Assim, com base em análise de acordos preferencias relevantes, a CNI sugere que os seguintes compromissos sejam adotados nas negociações com o México em benefício das exportações da indústria brasileira:

- i) Estabelecer tratamento nacional aos organismos de avaliação de conformidade de Brasil e México. Ao conferir tratamento nacional aos organismos de avaliação de conformidade da outra parte, as certificações expedidas por órgãos qualificados do Brasil seriam aceitas como confirmação de que produtos, serviços ou sistemas cumprem os requisitos exigidos pelo México e vice-versa.
- ii) Publicar, eletronicamente, procedimentos, critérios e outras condições necessárias aplicáveis para acreditar ou conferir o reconhecimento mútuo de órgãos de avaliação de conformidade.
- iii) Tornar necessária e obrigatória a apresentação de decisões fundamentadas nas ocasiões em que uma das partes: a) não aceitar resultados de avaliações de conformidade realizadas por órgãos reconhecidos; b) recusar a acreditar, aprovar, licenciar ou reconhecer um organismo de avaliação de conformidade; c) declinar a utilização de um arranjo de mútuo reconhecimento; e d) recusar ou desistir de negociar um acordo de mútuo reconhecimento.
- iv) Tornar indispensável às partes a publicação de justificativas ao adotar procedimentos relacionados a regulamentos técnicos e avaliações de conformidade com impacto no comércio, na data de publicação da medida. Além disso, quando requeridos, prover, em até 60 dias, descrição das abordagens alternativas que foram consideradas no processo de desenvolvimento do regulamento ou da avaliação de conformidade em questão;
- v) Disponibilizar lista, em página oficial eletrônica, de padrões em desenvolvimento e adotados pelos países;
- vi) Assegurar a provisão de período razoável entre a publicação de regulamentos e sua entrada em vigor em território nacional, para que produtores possam comprovar a conformidade dos produtos com os requerimentos aplicáveis;

vii) **Instituir Comitê de Barreiras Técnicas ao Comércio**, para: a) monitorar a implementação dos compromissos de TBT; b) prover um canal permanente para discussões técnicas e encorajar a cooperação entre os governos; c) fomentar a negociação de anexos sobre setores específicos, com compromissos mais ambiciosos; e d) prever a participação do setor privado.

BOX 1. O CONSELHO DE COOPERAÇÃO REGULATÓRIA ESTADOS

UNIDOS-CANADÁ COMO MODELO

O Conselho para a Cooperação Regulatória Estados Unidos-Canadá (RCC, em inglês) foi lançado em 2011 pelos Chefes de Estado com compromissos de Planos de Trabalho específicos para adensar a cooperação regulatória em setores de mútuo interesse.

O conselho prevê um cronograma de atividades independente para cada setor, que dispõem de prazo de 2 anos para a entrega dos resultados previstos.

Os Planos de Trabalho estabelecem também o formato pelo qual stakeholders (como membros do setor privado) poderão contribuir para os trabalhos entre os países, se por meio da previsão de sua participação em reuniões, de consultas públicas, ou de outros meios institucionalizados.

A contribuição do setor privado foi fundamental para o sucesso do primeiro plano, pois contribuiu para o desenvolvimento de soluções mais eficientes e perenes para problemas imediatos, que precisavam receber tratamento em curto espaço de tempo.

3.2. MEDIDAS SANITÁRIAS E FITOSSANITÁRIAS

Da mesma forma que as regulamentações e padrões técnicos, a CNI reconhece a legitimidade da adoção de medidas sanitárias e fitossanitárias pelos países com o intuito de proteger a vida e a saúde humana ou animal em seus territórios.

No entanto, tais medidas são, frequentemente, utilizadas de forma injustificadas, não transparentes, não baseadas em critérios científicos ou em padrões internacionais, representando barreiras disfarçadas no comércio internacional.

Em função da competitividade do Brasil nessa área e da natureza dos seus produtos, é imprescindível que o país assuma compromissos profundos, como forma de garantir acesso a mercado às suas exportações de bens agrícolas e agroindustriais.

Assim como em medidas técnicas, o México aprofundou seus compromissos na OMC, sobretudo no NAFTA e no TPP, o que faz com que o Brasil tenha tratamento menos favorável que outros parceiros mexicanos nesses temas. Dessa forma, a CNI defende compromissos profundos que garantam ao Brasil o mesmo tratamento, principalmente em bens em relação aos quais o país possui grande potencial no mercado mexicano.

Abaixo, destacam-se os principais compromissos que a CNI recomenda que sejam adotados nas negociações de expansão do acordo entre Brasil e México:

- i) Promover regulação não discriminatória e baseada em conhecimento científico comprovado. Para tanto, as análises de risco deverão ser conduzidas por meio de documentos acessíveis às partes interessadas, que deverão ter a oportunidade de se manifestar sobre a medida.
- ii) Promover a transparência das medidas sanitárias e fitossanitárias, por meio da previsão de que novas regras sejam publicadas em meio eletrônico, da mesma forma como sua base legal, comentários escritos e resumo dos comentários escritos recebidos.
- iii) Promover a transparência quando houver a adoção de medidas de emergência para a proteção da saúde humana, animal e vegetal. A fim de desencorajar sua utilização como barreira disfarçada, as partes ficariam obrigadas a revelar a base científica utilizada para sua imposição. Além disso, ficariam também comprometidas a considerar qualquer informação fornecida em resposta à notificação, bem como de, no prazo de 6 meses, revisar a base científica utilizada para adoção da medida e notificar a outra parte sobre os resultados, caso solicitados por esta.
- iv) Para bens perecíveis, assegurar que programas de controle de importações no porto de destino sejam baseados em riscos relacionados à importação e conduzidos de modo a evitar demoras injustificadas. Nas ocasiões em que a importação é proibida ou restringida, o país importador deve **notificar o exportador** ou a parte exportadora, em concordância com as leis, regulamentos e requerimentos domésticos em, **no máximo, 7 dias da data da restrição de importação, já que se tratam de bens perecíveis.**
- v) Garantir que as exigências presentes em certificações se limitem a objetivos sanitários e fitossanitários, essenciais para proteger a vida ou saúde humana, animal e vegetal nos casos em que suas autoridades importadoras exigirem uma certificação determinada.

vi) Obrigar a troca de informações sobre requerimentos de equivalência de uma medida sanitária ou fitossanitária. Assim, a parte importadora deverá fornecer à parte exportadora explicações sobre sua decisão, o que poderá auxiliar na promoção de acordos de reconhecimento de equivalência entre o Brasil e o México.

vii) Prever mecanismo para consultas e solução de controvérsias de forma mais expressa, possibilitando às partes requerer, por escrito, o início de uma consulta à outra parte.

BOX 2. O MECANISMO DE CONSULTAS TÉCNICAS COOPERATIVAS DO TPP COMO MODELO

O Mecanismo de Consultas Técnicas Cooperativas (CTC) previsto no TPP possibilita as partes requerer, por escrito, início de consulta à outra parte após utilizadas as vias administrativas.

Na petição para o estabelecimento de uma CTC, as razões do requerimento devem ser identificadas, incluindo as preocupações da parte requerente sobre a questão e as provisões do Capítulo de SPS do TPP relacionadas.

Feito isso, os países devem se reunir em 30 dias da aceitação do requerimento para discutir a questão, com o objetivo de resolvê-la em 180 dias do requerimento. A não resolução por meio de CTC justifica recorrer ao Órgão de Solução de Disputas do TPP ou da OMC, conforme decisão do país requerente.

A contribuição de um mecanismo nos moldes da CTC para relação bilateral entre Brasil e México estaria na institucionalização de um procedimento claro para solução de controvérsias em SPS. Isso traria maior previsibilidade ao comércio bilateral, principalmente pelo estabelecimento de prazos para a solução de uma questão comercial entre os países.

3.3. DEFESA COMERCIAL

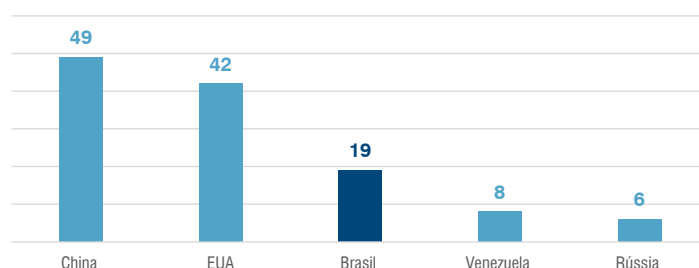
Em defesa comercial, há atualmente 4 medidas antidumping (AD) aplicadas pelo México contra produtos brasileiros e 6 medidas aplicadas pelo Brasil contra produtos mexicanos.

Os números podem parecer pouco relevantes, mas são significativos se comparados aos de outros países, especialmente quando se considera o histórico de aplicação de medidas de defesa comercial pelo Brasil e pelo México.

Desde 1987, o Brasil foi alvo de 19 medidas de defesa comercial definitiva aplicada pelo México (11% do total, sendo 15 medidas AD e 4 medidas compensatórias), ficando atrás apenas de China e EUA. O México é também o terceiro país que mais aplicou medidas de defesa comercial contra o Brasil nesse período, atrás apenas de EUA e Argentina.

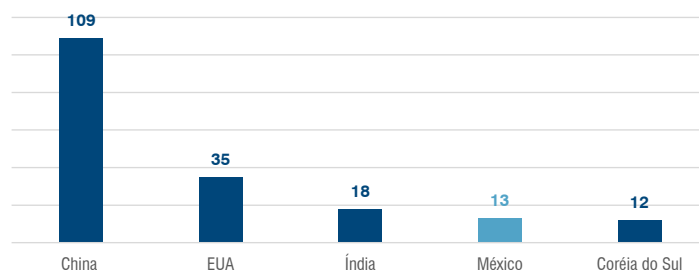
Já os produtos mexicanos, desde 1988, foram objeto de 13 medidas definitivas aplicadas pelo Brasil (em torno de 3,5% do total, sendo todas medidas AD), o que torna o México o quarto principal alvo de defesa comercial do Brasil, depois de China, EUA e Índia.

GRÁFICO 4: MEDIDAS DE DEFESA COMERCIAL APLICADAS PELO MÉXICO - PRINCIPAIS ORIGENS (ENTRE 1987 E 2016)



Fonte: Secretaria de Economía do México.

GRÁFICO 5: MEDIDAS DE DEFESA COMERCIAL APLICADAS PELO BRASIL - PRINCIPAIS ORIGENS (ENTRE 1988 E 2016)



Fonte: Secretaria de Comércio Exterior do Brasil.

Defesa Comercial no ACE 53 atual

O ACE 53 já possui disciplinas que regulam o uso de mecanismos de defesa comercial. **Para aplicação de medidas AD e anti-subsídios**, o acordo determina que as partes observem os procedimentos previstos nos Acordos da OMC, em linha com a prática usual dos acordos de livre comércio e que já satisfaz a indústria brasileira.

Sobre salvaguardas bilaterais, o acordo traz disciplinas que podem ser utilizadas para evitar prejuízos graves à indústria nacional em decorrência de um aumento imprevisto de importações por efeito da desgravação tarifária promovida pelo Acordo. Não há alterações de procedimentos em relação ao Acordo sobre Salvaguardas da OMC.

O Acordo também contempla a possibilidade de aplicação de **salvaguardas globais**, prevendo apenas que ficam resguardados os direitos e obrigações das partes quanto à aplicação de tais medidas conforme as regras da OMC.

Mesmo que Brasil e México raramente se utilizem de salvaguardas, a CNI considera importante a previsão da possibilidade de aplicação dessas medidas, para a eventualidade de que a liberalização promovida pelas negociações leve a uma quantidade de importações que possa causar dano sério a setores da indústria brasileira.

Ao mesmo tempo, para evitar que o instrumento seja utilizado sem justificativas adequadas, contra produtos exportados pelo Brasil para o México, a CNI defende que haja procedimentos bem definidos e transparentes para salvaguardas. Vale lembrar que o México já fez uso de salvaguarda bilateral no âmbito do NAFTA para carne de frango.

De modo geral, os procedimentos já previstos no ACE 53 parecem ser suficientes para atingir tais propósitos. Porém, há dois aspectos que, na visão da CNI, podem ser aprimorados no Acordo:

i) Retirar do texto do ACE 53 a exigência de representatividade de 50% da produção nacional para que a indústria possa requerer a aplicação de salvaguardas. Esse requisito não é padrão adotado em acordos preferenciais do México, como no caso do NAFTA e tampouco nos acordos firmados entre o Mercosul e outros países.

O mais usual é exigir apenas que seja demonstrado prejuízo à indústria doméstica, mas a investigação pode ser aberta tanto **de ofício** pelo próprio governo quanto por petionários que demonstrem ser representativos da indústria, **sem que um percentual específico de participação na produção nacional seja previsto**. Essa flexibili-

dade pode ser importante, por exemplo, para que setores mais fragmentados possam requerer a abertura de um processo para a aplicação de salvaguardas.

ii) Excluir os produtos da outra parte de salvaguardas globais, exceto para os casos em que as importações desta outra sejam em volume significativo e contribuam para o prejuízo provocado à indústria nacional da primeira. Ao contrário do que prevê o ACE 53, esse compromisso também é adotado por Brasil e México em outros acordos, tais como o NAFTA ou o Acordo entre o MERCOSUL e Israel.

Como a maior parte dos acordos preferenciais firmados pelo México contém a referida obrigação geral de exclusão (excetuada a hipótese de importações em volume significativo que provoquem prejuízos), é do interesse da indústria brasileira que seja incluída obrigação semelhante no ACE 53. Isso evitará que, na hipótese de aplicação de salvaguardas globais pelo México, as exportações brasileiras sejam afetadas, sem que o mesmo ocorra com outros países que tenham acordos comerciais com o México.

3.4. COMPRAS GOVERNAMENTAIS

O tema compras governamentais é uma das novidades nas negociações entre o Brasil e o México e a CNI entende que sua inclusão é significativa e estratégica tanto para o setor industrial quanto para o setor de serviços no Brasil.

Desde 2000, 54%⁸ dos acordos preferenciais de comércio notificados na OMC contém cláusulas sobre o tema. Esse dado, aliado ao fato de que as compras governamentais representam, em média, mais de 10% do PIB dos países⁹, indica que o Brasil pode estar perdendo importante acesso a mercados internacionais.

O Brasil não possui acordos de compras públicas em vigor. Por outro lado, 11 dos 24 acordos preferenciais do México contém capítulos sobre compras públicas, sendo os principais o NAFTA, a Aliança do Pacífico e a TPP. Assim como o Brasil, o México não é signatário do Acordo sobre Compras Governamentais da OMC.

8. Cf. Lucian Cernat&ZornitsaKutlina-Dimitrova, "International public procurement: from scant facts to hard data", DG Trade Chief Economist Note, Issue 1, April 2015.

9. Dados da OCDE.

Características dos acordos em compras governamentais do México

Os acordos em compras públicas do México seguem o modelo tradicional, prevendo acesso a mercados, tratamento nacional, lista de entidades abrangidas, bens, serviços, valores mínimos e disciplinas sobre regras de origem/denegação de benefícios e exceções.

Abaixo estão resumidas as principais regras encontradas nos acordos do México e posições que a CNI entende que o Brasil enfrentará nas negociações:

i) **Entidades abrangidas:** cobertura ampla em entidades federais, incluindo órgãos governamentais e empresas estatais, como a PEMEX e *Comisión Federal de Electricidad (CFE)*, com reservas. A Secretaria de Defesa Nacional e Marinha, no entanto, é objeto de exceções que restringem significativamente os compromissos do México. As entidades subnacionais (estatais e municipais) são excluídas de todos os acordos.

ii) **Bens:** abrangência ampla, mas com exceções a vários bens adquiridos pela Secretaria de Defesa Nacional e Marinha e, no caso da PEMEX, combustíveis e gás natural.

iii) **Serviços:** há acordos que preveem listas positivas e outras listas negativas. Qualquer que seja a metodologia, o México usualmente exclui alguns serviços, como:

- Serviços públicos (telecomunicações, transmissão de dados e serviços postais);
- Fornecimento de energia e combustíveis para produção energética;
- Serviços relacionados a P&D;
- Concessão de obras públicas;
- Serviços de engenharia e arquitetura;
- Serviços relacionados a recursos naturais;
- Serviços de saúde e serviços sociais;
- Serviços de manutenção, reparação, modificação e reconstrução de equipamentos;
- Serviços relacionados à armamento e defesa;
- Serviços financeiros;
- Serviços profissionais como jurídicos, patentes, marcas e correios;
- Serviços de comunicação, fotografia, cartografia, imprensa e publicidade;
- Serviços de educação;
- Serviços de transporte.

iv) **Valores mínimos de contratos:** US\$ 100 mil para bens e serviços e US\$ 6,5 milhões para serviços de construção, com variações e exceções. Na Aliança do Pacífico e TPP, US\$ 80 mil para bens e serviços e US\$ 10,4 milhões para contratos de construção, com exceções.

v) **Regras de origem / denegação de benefícios:** aplicação das mesmas regras de origem do acordo. Além disso, a maior parte dos acordos prevêem que os benefícios em compras públicas só valem para empresas cujos controladores sejam nacionais das partes do acordo e que realizem negócios relevantes no território das partes.

vi) **Regras procedimentais:** procedimentos específicos aplicáveis às licitações, como qualificação dos participantes, condições de participação, tipos de licitação, prazos, disponibilização de informações sobre decisões, impugnação, e outros aspectos para garantir a participação estrangeira em igualdade de condições com os nacionais.

vii) **Nação mais favorecida:** cláusula incomum (embora presente no Protocolo de Compras Públicas do Mercosul). O México, apenas no Acordo com o Japão, prevê obrigação de que as partes negociem caso ofereçam condições mais vantajosas a seus parceiros comerciais em outros acordos de compras governamentais.

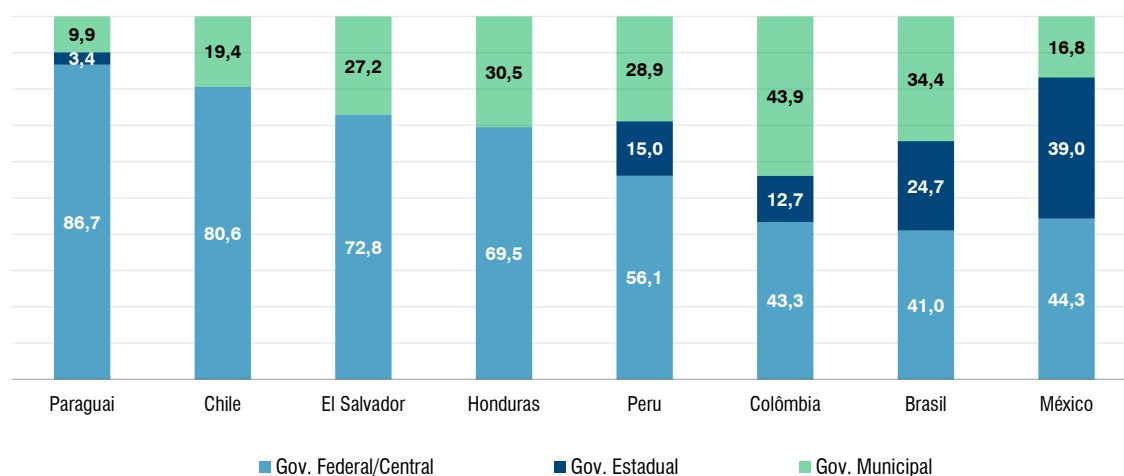
viii) **Condições compensatórias especiais (offsets):** em geral, proíbem a prática de *offsets*. Contudo, a maior parte dos acordos prevê a possibilidade de imposição de requisitos de conteúdo local de até 40%, em projetos de construção intensivos em mão de obra, ou 25% no caso de projetos intensivos em capital.

ix) **Exceções gerais:** exceções para segurança e ordem públicas, saúde e meio ambiente. Há também exceções para revenda por estabelecimentos do governo, compras realizadas por empréstimos de instituições financeiras regionais/multilaterais e entre entidades estatais. Alguns poucos excluem propriedade intelectual.

Acesso a mercados em compras governamentais e sensibilidades mexicanas

Em comparação aos países da América Latina, nota-se que as compras mexicanas são concentradas nos governos federal e estadual, sendo este último proporcionalmente mais elevado que em todos os demais países. Os dados não estão disponíveis por setores, o que permitiria identificar as principais oportunidades para o Brasil.

GRÁFICO 6: COMPARAÇÃO COMPRAS PÚBLICAS POR NÍVEL DO GOVERNO (%)



Fonte: OCDE, Government at a Glance: Latin America and the Caribbean, 2014. Elaboração: CNI.

Quanto ao Brasil, de acordo com dados do próprio governo federal, as compras por meio de licitações em 2015 foram distribuídas da seguinte forma, em um total de R\$ 36 bilhões:

TABELA 7. PRINCIPAIS PRODUTOS - COMPRAS GOVERNAMENTAIS NO BRASIL

Produtos	R\$ milhões	Part. no total
Equipamentos médicos, dentário e veterinário	12.756,70	28,10%
Outros serviços de educação e treinamento	5.417,40	11,90%
Outros serviços de suporte	3.132,10	6,90%
Serviços gerais de construção e engenharia civil	1.748,50	3,90%
Serviços de engenharia	1.647,40	3,60%
Serviços auxiliares da intermediação financeira	1.560,10	3,40%
Livros, mapas e outras publicações	1.229,20	2,70%
Tipos especiais de serviços de construção	1.120,50	2,50%
Equipamento para processamento de dados e software	912,9	2,00%
Serviços do comércio por atacado	866,6	1,90%
Serviços de consultoria e de gerência/gestão	762	1,70%
Outros serviços diversos/miscelânea	708,3	1,60%
Serviços imobiliário	636,1	1,40%
Mobiliários	634,1	1,40%
Subsistência	630,1	1,40%
Serviços de investigação e segurança	626,6	1,40%
Serviços de limpeza	624,8	1,40%
Instrumentos e equipamentos de laboratório	571	1,30%
Serviços de distribuição de eletricidade e gás	500,6	1,10%
Serviços de manutenção e reparo de produtos	435,9	0,9%
Total	35.654,30	80,00%

Fonte: Painel de Compras Governamentais do Sistema SIASG. Elaboração: CNI.

Os dados são úteis no contexto das negociações como um indicador de setores habituados ao fornecimento de bens e serviços ao governo – com potencial para aproveitamento da possível abertura do mercado mexicano – como também no sentido de indicar espaços de mercado que poderão ser disputados por fornecedores do México.

A CNI entende que o acesso ao mercado mexicano por meio de compras governamentais favorecerá os setores brasileiros que possuem competitividade internacional, como é o caso notório dos serviços de engenharia e construção e tecnologia da informação.

Considerando-se o caráter incipiente das discussões sobre o tema no Brasil, a CNI recomenda que governo e o setor privado mapeiem interesses setoriais ofensivos e defensivos. Como as negociações bilaterais no tema ainda estão em fase inicial, há tempo hábil para que sejam identificados tais interesses para melhor aproveitar as negociações.

Caso não haja tempo hábil para o adequado mapeamento dos interesses, a CNI observa que, nos acordos do México com o Mercado Comum Centro-Americano e com a UE, foi negociado primeiramente o texto contendo as disciplinas, sendo postergada a negociação dos anexos para um segundo momento, conforme um cronograma de negociações.

Por fim, no que se refere às disciplinas gerais do acordo, a CNI entende que há espaço suficiente para acomodar os interesses brasileiros, como por exemplo com a previsão de regras de origem/denegação de benefícios, ou ainda com a negociação de exceções para que possam ser utilizados *offsets* em certos casos.

A CNI defende ainda que o Brasil busque nas negociações, na medida do possível, estabelecer compromissos de compras públicas no nível estadual que, de forma incomum para padrões internacionais, tem quase o mesmo peso que as compras em nível federal no México.



4 SERVIÇOS

A fragmentação da produção em cadeias internacionais de valor aumentou a importância dos serviços nos fluxos de comércio de bens. Os serviços já são parcela crescente do valor adicionado dos bens manufaturados – nos países industrializados, a relação já passa dos 65% e no Brasil essa relação ultrapassa os 70% para alguns subsetores.

A crescente complementaridade entre a indústria e os serviços para criar e agregar valor requer que ambas as atividades sejam competitivas, para que elas possam se beneficiar uma da outra. Estudo da CNI intitulado “Serviços e Competitividade Industrial” concluiu que, em geral, os serviços no Brasil são caros e pouco produtivos, afetando negativamente as condições de competitividade dos demais setores, em especial da indústria.

A CNI entende que o aumento da produtividade e competitividade dos serviços depende de uma agenda diversificada de reformas, mas entende também que as negociações comerciais podem dar uma contribuição relevante.

De um lado, podem contribuir para remover barreiras às exportações brasileiras, assegurando ganhos de escala para a produção doméstica e qualificando-a através do contato com os mercados externos. De outro, podem facilitar as importações de serviços relevantes para o aumento da produtividade da economia e da indústria.

Brasil e México são signatários do GATS, mas o México consolidou compromissos mais expressivos do que o Brasil. Além disso, a participação do México em acordos bilaterais é muito mais significativa do que a brasileira.

Depois de ter assumido compromissos modestos no GATS, o Brasil manteve postura cautelosa nas negociações com o Chile e com a União Europeia (tomando como base a oferta de 2004). Já o México, ativo participante em acordos de livre comércio, aprofundou os compromissos multilaterais, mas manteve cautela em setores considerados sensíveis.

Até hoje, o Brasil revelou clara preferência pelo modelo GATS – com listas positivas e contemplando os quatro modos de prestação de serviços – enquanto o México adota o modelo NAFTA – com listas negativas, capítulos para comércio transfronteiriço de serviços que não inclui os investimentos em serviços (tratados no capítulo de investimentos).

Acesso a mercados em serviços e sensibilidades do México

Para a indústria, a negociação com o México na área de serviços deve ser abrangente em acesso a mercados e tratamento nacional, com uma cobertura ampla no que se refere a setores e modos de provisão de serviços. Tal resultado pode ser obtido com qualquer dos modelos de acordo em serviços, de listas positivas de ofertas ou negativas de reservas.

Além disso, para os interesses ofensivos brasileiros, nas negociações com o México, uma importante diretriz é:

- i) Obter concessões nos setores em que o México mais avançou nos acordos preferenciais de comércio em relação ao GATS e em que o Brasil tem capacidade de oferta, como serviços de construção civil e financeiros.
- ii) Obter ganhos em setores com potencial exportador no Brasil e para os quais o México ainda mantém proteção relativamente elevada, como audiovisuais e educação superior.

Outros pontos a considerar são:

- i) O México exclui ou impõe reservas em um número considerável de subsetores de serviços em suas compras públicas (ver seção compras governamentais). Portanto, o acesso a mercados do Brasil em serviços precisar ser considerados em conjunto com o capítulo de compras públicas.

ii) Da mesma forma, o México impõe reservas nos acordos assinados pelo país em relação à cláusula de tratamento nacional e à proibição de exigência de presença comercial (ou seja, excluem os investimentos), o que pode não ser de interesse do Brasil. Estas reservas envolvem principalmente serviços de transporte, de energia e comunicação e serviços profissionais especializados. Certas reservas são constitucionais, mas parece haver espaço para obter ganhos no que se refere aos serviços profissionais, o que justifica atenção especial pelo Brasil ao tratamento a ser dado ao Modo 4 de prestação de serviços, ou seja, atenção ao capítulo de investimentos do acordo.

iii) O México reserva, em seus acordos mais recentes, medidas atuais e futuras dos seus estados relativas a acesso a mercados para comércio transfronteiriço de serviços e para investimentos (estes, no caso da TPP). Seria interessante obter alguma flexibilidade em relação a este tema, já que o México é um ente federativo e seus estados dispõem de razoável autonomia regulatória.



5 INVESTIMENTOS

Para a indústria, a expansão dos fluxos de investimentos é um dos efeitos mais benéficos de um acordo de liberalização comercial. Os investimentos se distribuem no tempo e estão associados ao aumento de previsibilidade e garantias geradas pelas disposições do acordo, tanto em acesso a mercado como de proteção dos direitos do investidor externo.

Assim como em serviços, Brasil e México têm trajetórias e abordagens diversas em acordos bilaterais de investimentos. O Brasil recentemente criou seu modelo de acordo, o Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) e assinou com seis países, dentro deles o próprio México, que conta com cláusula de proteção de investimentos.

O México costuma ter, em seus acordos de livre comércio, capítulos de investimentos que seguem o modelo NAFTA, que enfatizam a proteção do investimento e que tratam inversões em bens e serviços no mesmo capítulo (o de investimentos).

O ACFI entre o Brasil e o México é a base para as negociações, no que se refere à dimensão da proteção, promoção e cooperação em investimentos. Aqui, o objetivo seria proporcionar aos investidores de ambos os países o máximo de segurança jurídica e regulatória para seus investimentos na contraparte, bem como assegurar reciprocamente tratamento nacional e de nação mais favorecida aos investidores.

Acesso a mercados em investimentos e sensibilidades mexicanas

A CNI defende que a negociação consolide compromissos amplos de acesso a mercados para os investimentos em bens e serviços e que negociação a leve em conta:

- i) A posição confortável do Brasil, do ponto de vista negocial, neste tema.
- ii) As restrições mexicanas, que tendem a afetar, em tratamento nacional e em tratamento de nação mais favorecida, um número importante de setores de serviços. Entre estes, destacam-se os setores de transporte (nos seus diferentes modais), de comunicações e energia. Várias destas reservas em setores de serviços têm previsão constitucional.
- iii) As poucas reservas aplicáveis ao setor industrial no México. Observa-se tendência à redução de reservas em relação a investimento em bens industriais, nos acordos comerciais mais recentes.
- iv) O tratamento a ser dado a medidas de governos subnacionais que possam comprometer acesso a mercados e, especialmente, o tratamento nacional conferido aos investimentos externos.

CNI

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL – DDI

Carlos Eduardo Abijaodi

Diretor de Desenvolvimento Industrial

Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT

Soraya Saavedra Rosar

Gerente-Executiva de Negociações Internacionais

Fabrizio Sardelli Panzini (Coordenação da publicação)

Eduardo Alvim

Bruno Moraes

Equipe Técnica

DIRETORIA DE POLÍTICAS E ESTRATÉGIA – DPE

José Augusto Coelho Fernandes

Diretor de Políticas e Estratégia

Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade – GPC

Renato da Fonseca

Gerente-Executivo de Pesquisa e Competitividade

Carla Regina Pereira Gadêlha

Produção Editorial e Diagramação

DIRETORIA DE SERVIÇOS CORPORATIVOS – DSC

Fernando Augusto Trivellato

Diretor de Serviços Corporativos

Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF

Maurício Vasconcelos de Carvalho

Gerente-Executivo de Administração, Documentação e Informação

Gerência de Documentação e Informação – GEDIN

Mara Lucia Gomes

Gerente de Documentação e Informação

Alberto Nemoto Yamaguti

Normalização



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA