

RUBENS BARBOSA & ASSOCIADOS



# **A Erosão das Preferências Comerciais Brasileiras na América Latina**

## ***SUMÁRIO EXECUTIVO***

**VERSÃO FINAL**

**São Paulo (SP)**

**4 de novembro de 2004**

# A Erosão das Preferências Comerciais Brasileiras na América Latina

## SUMÁRIO EXECUTIVO

### INTRODUÇÃO

- Este estudo avalia o perfil do comércio e das preferências concedidas ao Brasil por 7 países da ALADI (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela) e compara os resultados com as preferências que o México concede aos EUA e Canadá no NAFTA, bem como aquelas que o Chile estende aos EUA no Acordo EUA-Chile.
- Foram escolhidos para análise os 70 produtos mais exportados pelo Brasil para os 7 países selecionados. Tais produtos cobrem 72% do total das exportações brasileiras para aqueles parceiros (média 2001-03).

### RESULTADOS

- A margem média ponderada de preferência obtida pelo Brasil nos 7 países da ALADI foi calculada em 54%, sendo de 72% no México, 68% no Chile, 50% na Bolívia, 22% na Venezuela, 18% na Colômbia, 17% no Peru e 14% no Equador. Essas preferências representam uma perda de receita para os países importadores da ordem de US\$ 260 milhões. Entretanto, as preferências representam ganhos para os consumidores, que podem importar maiores volumes a preços inferiores.
- MÉXICO: as preferências que o México concede no âmbito do NAFTA são notadamente superiores às obtidas pelo Brasil na ALADI. Vale ressaltar que o NAFTA, em vigor desde 1994, está no final de seu período de desgravação tarifária, ou seja, já erodiu a maior parte das preferências de que o Brasil gozava no México. O estudo conclui que: (i) as preferências obtidas pelo Brasil, hoje, têm pouca relevância no comércio bilateral, em decorrência do peso do comércio intra-NAFTA e das maiores preferências concedidas aos EUA e Canadá (as importações mexicanas oriundas do Brasil representam apenas 1,6% das compras externas totais do México); (ii) os EUA ocupam o mercado mexicano mesmo nos produtos nos quais o Brasil é altamente competitivo e grande exportador mundial (açúcar, óleo de soja, alumínio e semi-manufaturados de ferro e aço). Há, portanto, fortes indícios de que o Brasil sofreu desvio de comércio no mercado mexicano.
- CHILE: no Acordo Chile-EUA, a margem média de preferência obtida pelos EUA no início da vigência do acordo em 2004 é de 96,3%, bem superior aos 68,5% garantidos ao Brasil no âmbito da ALADI. Cabe salientar que o acordo Chile-EUA entrou em vigor em janeiro desse ano e, por isso, seus efeitos nas estatísticas de comércio ainda não podem ser mensurados. O estudo concluiu também que: (i) a participação brasileira (9,8%), embora seja menor do que a norte-americana (17,2%) no mercado chileno, é expressiva, até mesmo naqueles produtos em que o desempenho relativo do Brasil no mundo é menor do que o dos EUA; (ii) a alteração nas relações de preferência deve provocar incremento nas exportações dos EUA para o Chile em detrimento das do Brasil.

- 
- O NAFTA e o Acordo Chile-EUA ampliaram ou irão ampliar o acesso dos EUA ao México e ao Chile. Ambos os tratados resultaram em preferências médias mais profundas e amplas do que as obtidas nos acordos da ALADI. As preferências concedidas por Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela são pequenas e concentradas em poucos produtos, mas poderão ser erodidas por acordos mais profundos com terceiros países, em particular pelos acordos no âmbito das negociações EUA-Comunidade Andina (CAN).
  - Os impactos nas exportações em regime preferencial tendem a ser mais intensos quando preferências mais profundas são concedidas para países mais competitivos. Este é o caso da disputa por preferências nas Américas entre Brasil e EUA.
  - A análise estatística do comércio e das preferências do NAFTA e do Acordo Chile-EUA mostra que há riscos reais de erosão das preferências tarifárias em muitos produtos industriais que gozam de preferências consolidadas na região, e ainda, de desvio de comércio em alguns produtos onde o Brasil é mais eficiente do que os norte-americanos.
  - Os impactos dos acordos preferenciais que estão sendo negociados com os países latino-americanos dependerão do setor e do desempenho relativo das exportações. Uma vez que os EUA são grandes exportadores de um determinado produto e passam a gozar de preferências superiores às brasileiras, provavelmente ocorrerá um aumento das suas exportações em detrimento das do Brasil. Dessa forma, é correto afirmar que os Acordos Chile-EUA e EUA-CAN podem reduzir a demanda por importação de determinados produtos brasileiros.
  - O bom desempenho das exportações brasileiras do setor automotivo para o México reforça o argumento da importância de acordos setoriais no âmbito das negociações bilaterais e regionais, uma vez que esse desempenho deve-se, em grande parte, a um acordo dessa natureza firmado entre o Brasil e esse País.
  - O surgimento de diversas frentes de acordos recíprocos dos EUA, Canadá, União Européia e Japão com países latino-americanos deveria servir de alerta para que o Brasil buscasse ampliar e consolidar as preferências de que goza no âmbito regional, de forma a proteger o seu *share*.
  - O impacto da erosão das preferências pode ser ainda maior se for considerado todo o universo de produtos e não apenas a amostra selecionada. Os acordos comerciais mais abrangentes tendem a gerar outras externalidades positivas. O maior fluxo comercial pode atrair novos investimentos produtivos, com potencial de criação de renda, empregos e maior bem-estar social. Nesse contexto, no longo prazo, estão em jogo impactos bem mais relevantes do que simplesmente a erosão de preferências tarifárias de alguns bens.
  - Implicitamente, o estudo indica a necessidade de o setor privado fazer estreito acompanhamento da evolução desses acordos a fim de traçar estratégias comerciais alternativas e liderar ações pró-ativas para sensibilizar o Governo a abrir negociações que ampliem as margens de preferências até aqui concedidas.
-

- 
- Em vista da erosão das preferências em decorrência da política dos EUA de negociar bilateralmente acordos de livre comércio com parceiros na América Latina, caberiam duas recomendações de política comercial:
    - a) **Intensificação dos acordos da ALADI.** Independente dos rumos da negociação da ALCA, deveria o Brasil buscar aprofundar imediatamente as preferências negociadas no âmbito da ALADI como forma de proteger e ampliar o seu *share* nas importações dos principais países latino-americanos. Isso passa pela renegociação dos acordos para aprofundar as margens de preferência e pela busca da consolidação de verdadeiras zonas de livre comércio na região dentro da já antiga estratégia de consolidar uma Área de Livre Comércio da América do Sul, que observe os requisitos de “comércio substancial” do Artigo XXIV do GATT. Nesse caso, é importante destacar que o País deve evitar os acordos de alcance parcial que não criam comércio efetivo para os produtos mais importantes da pauta exportadora brasileira.
    - b) **Retomada da ALCA.** Na retomada das negociações da ALCA, prosseguir na busca de um acordo equilibrado e eqüitativo. O Brasil deveria liderar esforços para a retomada das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) já no início de 2005, com o intuito de buscar obter um acordo hemisférico balanceado que crie comércio em todas as direções, respeite os princípios do *Single-Undertaking*, da *Cláusula da Nação-Mais-Favorecida* intra-regional e do *comércio substancial*, bem como evite os efeitos nefastos do desvio de comércio e investimentos e de conflitos potenciais gerados pelo cruzamento de diferentes regras de origem, padrões técnicos de produtos, listas de desgravação e exceção e de diferentes mecanismos de solução de controvérsias.
-