



# **Análise Quantitativa de Negociações Internacionais**

## **Resumo Executivo**

## **Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP**



Paulo Skaf

*Presidente*

Roberto Giannetti da Fonseca

*Diretor Titular*

*Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior*

Mário Marconini

*Diretor Titular Adjunto*

*Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior*

Frederico Arana Meira

*Gerente*

*Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior*

José Luiz Pimenta Jr.

*Coordenador de Negociações Internacionais*

*Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior*

## **Organização e Execução**

### **Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – FIESP**

Frederico Arana Meira

José Luiz Pimenta Junior

Cléber Pellizzon

Juliana Pucci Suzuki

Marina Migliore González

Wellington Lima Freire

### **Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ÍCONE)**

André Nassar

Leila Harfuch

### **Consultoria Externa**

Prof. Dr. Ângelo Costa Gurgel

*Prof. Dr. do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FEA-RPI/USP).*

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP

Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREEX

Avenida Paulista, 1313, Cerqueira César – São Paulo/SP

Informações: 55 11 3549-4532 ou [cdereex@fiesp.org.br](mailto:cdereex@fiesp.org.br)

[www.fiesp.com.br/dereex](http://www.fiesp.com.br/dereex)

ANO/2011



FIESP  
CIESP  
GESI  
SENAR

## Acordos comerciais: oportunidades e desafios para a economia brasileira

A ampliação e a diversificação da pauta exportadora brasileira na última década contribuíram diretamente para a criação de empregos e renda em diversos níveis, influenciando, de maneira ampla, o desenvolvimento produtivo da indústria brasileira. Para que esse movimento se intensifique, é necessário que a melhoria da competitividade interna esteja aliada a estratégias específicas de acesso a novos mercados.

Apesar de as iniciativas multilaterais no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) terem contribuído para o debate sobre liberalização comercial, diversas nações têm atuado intensivamente nos planos regional e bilateral para a ampliação de suas exportações por meio da celebração de Acordos Preferenciais de Comércio.

A consolidação desses acordos e seus efeitos sobre o fluxo internacional de comércio têm sido o foco de diversos estudos e pesquisas da FIESP, já que tais arranjos vão além da esfera comercial, gerando efeitos na economia internacional como um todo. Para o Brasil, a celebração de compromissos desse tipo é fundamental para nossa inserção no cenário global. Sabemos que parcerias estratégicas bem delineadas tendem a promover o aumento do fluxo comercial, a ampliação do fornecimento de serviços e o estímulo ao fluxo de investimentos entre as partes.

Com o objetivo de identificar potenciais parcerias comerciais para o Brasil, realizamos este estudo em conjunto com o Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE). Assim, a principal meta dessa publicação é apresentar aos setores produtivos e à sociedade brasileira um panorama dos desafios e oportunidades que o Brasil teria com a celebração de acordos preferenciais de comércio com determinados países e blocos regionais. Dessa forma, a FIESP busca contribuir com a geração de massa crítica sobre esse tema com influência direta em diversos aspectos da economia internacional e, consequentemente, do desenvolvimento brasileiro.



Paulo Skaf  
*Presidente*

*Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP*





# Introdução



Desde que o Brasil ganhou status de economia confiável, sobretudo a partir de 2007, o comércio exterior brasileiro está em transformação. Assumindo um cenário no futuro próximo sem grandes mudanças nas condições macroeconômicas brasileiras, sobretudo câmbio e juros, mantidas as tendências de sustentação nos preços mundiais das commodities e de ganho relativo de competitividade do setor industrial nos países asiáticos, é possível que as transformações observadas na pauta exportadora e importadora brasileira venham a se consolidar.

Do lado das exportações, uma pauta em transformação suscita uma pergunta ainda sem resposta: o Brasil deve se especializar nos setores em que é mais competitivo – e que são aqueles que estão crescendo nas exportações? Ou deve encarar de frente as reformas estruturais necessárias para mitigar distorções macroeconômicas e dar mais competitividade aos setores que estão perdendo participação nas exportações? Embora as duas opções não sejam, necessariamente, excludentes, o fato é que a pauta exportadora recente indica uma clara separação entre setores mais e menos competitivos.

Do lado da importação, o Brasil vive o dilema de não saber como atacar a crescente entrada de produtos estrangeiros: câmbio distorcido? Reformas estruturais? Medidas de defesa comercial? Falta de isonomia tributária entre os produtos importados e produzidos domesticamente? Câmbio artificialmente desvalorizado nos países concorrentes?

Diante deste cenário de transformação, como ficam os acordos preferenciais de comércio? O Brasil deve ou não deve se engajar em acordos comerciais? Este estudo apresenta respostas a esta pergunta sob duas perspectivas. Na primeira, por meio de uma análise quantitativa dos impactos nas exportações e importações setoriais em simulações de acordos comerciais com liberalização completa ou parcial. Na segunda, a partir de um conjunto de entrevistas com diversos setores visando a validar os resultados da análise quantitativa e captar os interesses ofensivos e defensivos de cada setor nos acordos simulados.

Para tanto, foram simulados acordos de comércio entre o MERCOSUL e os seguintes parceiros: México, Índia, SACU (União Aduaneira da África Austral), EUA, UE, Japão e América do Sul. Os acordos foram simulados pela redução completa ou parcial das tarifas aplicadas às importações bilaterais entre o MERCOSUL e o país ou região de interesse, a partir de um modelo econômico de alcance global desenvolvido para o estudo de políticas comerciais (GTAP – Global Trade Analysis Project). A escolha dos parceiros não foi, necessariamente, baseada nas negociações bilaterais em curso. Como padrão para definição dos cenários – liberalização completa ou parcial – o critério-padrão foi o da liberalização completa. No entanto, as experiências das negociações UE-MERCOSUL, ALCA e o posicionamento nas negociações da Rodada de Doha da OMC dão indicações das sensibilidades dos países incluídos neste estudo. Assim, nos casos de UE, EUA e Japão, optou-se por cenários de liberalização parcial, porém que

abrem substancialmente o comércio entre as partes, critério que, de acordo com a OMC, é fundamental para a realização de acordos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. No caso da simulação com a Índia, como as conversas entre as partes giram em torno do aprofundamento do Acordo de Preferências Tarifárias Fixas já existente, foi simulado um cenário de redução de tarifas de 50% para todos os setores.

Duas melhorias foram feitas para o uso do GTAP nas simulações apresentadas. A primeira foi uma completa revisão das tarifas que o Brasil enfrenta nos parceiros comerciais analisados. O banco de dados do GTAP – tarifas, fluxos comerciais, dados macroeconômicos e matrizes insumo-produto – se referem ao ano de 2004. Além disso, considerando que o GTAP faz simulações para um conjunto padronizado de setores, optou-se por revisar as tarifas médias setoriais que o Brasil enfrenta, visando a avaliar se as tarifas incluídas no banco de dados do GTAP correspondiam à realidade. Com respeito aos fluxos comerciais de 2004, esse problema foi resolvido aplicando as variações percentuais das exportações e importações obtidas nas simulações sobre o fluxo comercial do Brasil, para cada parceiro, de 2009.

Consequentemente, além de servir de ferramenta para os negociadores utilizarem os resultados nas negociações em curso, este trabalho evidencia o nível de competitividade relativa dos diversos setores e as oportunidades e desafios diante de uma possível redução de barreiras tarifárias em prática entre o MERCOSUL e seus parceiros comerciais. Ademais, a base de dados organizada neste estudo e o expertise adquirido pelo Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - DEREX/FIESP e pelo Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais - ICONE em simular e criticar cenários no GTAP os gabaritam a estimar o impacto de acordos comerciais com base em parâmetros de liberalização equivalentes aos que são oferecidos na mesa de negociação.

Espera-se que este trabalho seja utilizado pelo negociador brasileiro e pelo setor privado de três formas. Em primeiro lugar, no suporte técnico ao negociador brasileiro para a tomada de decisão em relação aos acordos de comércio que trazem impactos econômicos para a o país e, portanto, podem fazer parte da estratégia comercial do governo brasileiro. Os resultados mostram que há acordos que devem ser considerados pelo governo porque são muito benéficos a vários setores.

Em segundo lugar, por medir, quantitativa e qualitativamente, os impactos setoriais, este estudo indica as sensibilidades da estrutura produtiva brasileira aos acordos simulados, o que permite ao governo e ao setor privado negociarem o tratamento diferenciado no contexto dos acordos.

Em terceiro lugar, embora os impactos tenham sido medidos em termos de corrente de comércio e PIB setoriais, e grande parte dos resultados tenha



vido confirmada pelo setor privado nas avaliações qualitativas de cada acordo, é necessário refletir sobre as reformas econômicas que precisam ser implementadas para aumentar a competitividade de alguns setores. Este estudo mostra que determinados setores não se expandem em nenhum acordo, o que acende um sinal amarelo sobre suas capacidades de competir no mercado interno com os produtos importados.

# Contextualização

Antes de apresentar diretamente os resultados obtidos a partir das simulações e a visão das entidades privadas sobre cada acordo, é importante colocar o comércio exterior brasileiro em perspectiva. Os anos recentes mostram que o Brasil ainda não encontrou sua vocação nas exportações. Os dados das exportações por fator agregado (básicos, semimanufaturados e manufaturados), de 1991 até 2010, nos dão a entender, porém, que essa vocação está ganhando contornos mais claros nos anos recentes. Embora oscilando, a participação dos manufaturados manteve-se, até 2006, em média, na casa dos 56%. Já os básicos tiveram média de 26% e os semimanufaturados ficaram na casa dos 17%. Em 2010, essas participações mudaram completamente: 40%, 45% e 14%, respectivamente.<sup>1</sup>

Desde 2006, os básicos vêm crescendo mais do que os manufaturados em quantum (com exceção de 2008, quando houve queda em todos os itens de fator agregado). Até 2006 era o inverso, com os manufaturados crescendo em quantum mais do que os básicos. Os básicos, no entanto, na maioria dos anos, cresceram mais em preço do que os manufaturados. Embora seja verdade que os produtos básicos sejam mais dinâmicos do que os manufaturados nas exportações, sobretudo em preço, no passado, os manufaturados foram capazes de crescer mais do que os básicos. Qual é a vocação exportadora brasileira: se especializar nos básicos e semimanufaturados, que é o que concluímos a partir dos dados mais recentes, ou voltar a ter a liderança dos manufaturados, como ocorreu de 1991 a 2006?

O tema da indefinição da vocação exportadora brasileira tem relação também com a persistência no Brasil da manutenção de políticas que discriminam exportações. A primeira é que o exportador brasileiro ainda é obrigado a exportar produtos com créditos tributários não recuperados. Embora a questão da desoneração das exportações seja muito relevante nos básicos, é ainda mais nos manufaturados. Ademais, a ausência de políticas fortes de financiamento e seguro de crédito, diante de um amplo uso destas medidas pelos competidores brasileiros, também inibe um melhor desempenho das exportações.

É preciso mencionar também que o comércio exterior, sobretudo as importações totais e as exportações de manufaturados (dado que os preços dos básicos e semimanufaturados são corrigidos em dólar), vem sofrendo as consequências das distorções macroeconômicas brasileiras, sobretudo no binômio câmbio valorizado e juros altos. Não se pretende julgar as políticas macroeconômicas, nem tampouco advogar por controles cambiais. A menção se refere à constatação, que provavelmente goza de consenso entre os economistas, de que se existissem na economia brasileira as condições para que a taxa de juros fosse mais equalizada com as praticadas em países desenvolvidos e nos emergentes saudáveis, a taxa de câmbio estaria em patamar menos valorizado. Sem também

pretender explicar o baixo desempenho do setor de manufaturados nas exportações unicamente via câmbio, uma taxa de câmbio no Brasil, que refletisse mais corretamente o equilíbrio de uma economia com taxas de juros semelhantes às internacionais, seria benéfica a todos, ainda mais em um momento de perda de valor do dólar.

A última ideia que merece ser mencionada para contextualizar este estudo é o conflito/complementaridade entre modelos de inserção internacional: via exportações ou via internacionalização das empresas? Com a implementação de uma clara política de apoio à internacionalização de empresas nacionais pelo BNDES, sendo que muitas delas estão em setores nos quais o Brasil é competitivo, duas perguntas se colocam: devemos nos preocupar com um saldo de comércio cada vez mais apertado, sobretudo nos bens de capitais e bens de consumo duráveis, ou esta preocupação não é mais relevante, dado que as empresas brasileiras estão se internacionalizando e abrindo filiais no exterior?<sup>2</sup> As multinacionais brasileiras terão mais ou menos interesse em acordos comerciais?

O Brasil tem se mostrado um país conservador quando se trata de acordos comerciais. Com exceção do MERCOSUL, as iniciativas nas quais o País se engajou são tímidas. O grau de integração da economia brasileira continua baixo quando comparado com outros emergentes, o que mostra, mesmo considerando que exista muita controvérsia em associar maior abertura com desenvolvimento, que há grande espaço para o país buscar acordos comerciais. Além disso, o Brasil não possui políticas de adaptação produtiva e de realocação de mão de obra para os setores impactados negativamente por acordos de comércio. Diante da ausência destas políticas, o governo brasileiro opta por uma postura conservadora quando o assunto é liberalização comercial.

<sup>2</sup> Essa ideia é baseada no texto de Quinlan e Chandler (2001), que discutem o caso norte-americano.







# Resultados

Os resultados são apresentados a partir de três perspectivas:

- (i) Impactos dos acordos comerciais no comércio total brasileiro (exportações, importações e saldo);
- (ii) Situação da variação do saldo comercial setorial após o acordo: positiva ou negativa;
- (iii) Avaliação das associações setoriais consultadas.

Todos os acordos simulados resultam em aumento das exportações em relação à situação pré-acordo. Os acordos com SACU, Índia e México são aqueles com maior impacto relativo. Com exceção do acordo com a América do Sul<sup>3</sup>, as simulações também indicam crescimento das importações. As importações que mais crescem em termos relativos em relação à situação pré-acordo são aquelas dos acordos com Japão, SACU, UE e EUA.

Com respeito ao saldo comercial, América do Sul, Índia e SACU são os acordos que resultaram em saldo ainda mais positivo. No caso do México, a situação se inverte de um saldo negativo pré-acordo para positivo após o acordo. O caso da UE mostra tendência inversa à do México: um saldo positivo no pré-acordo se transforma em negativo no pós-acordo. Já nas simulações para EUA e Japão, os resultados indicam um aprofundamento no déficit no pós-acordo. Dado que alguns saldos comerciais mudam na situação pré e pós-acordo (de positivo para negativo e vice-versa), optou-se por apresentar na **Tabela 1** a variação absoluta, ao invés da relativa, como feito no caso das exportações e importações.

Tabela 1 - Impactos dos acordos comerciais simulados no comércio total brasileiro (US\$ milhões)

Países/Regiões	Exportações		
	Pré-Acordo	Pós-Acordo	Var (%)
América do Sul	11,159	12,086	8%
EUA	15,691	17,326	10%
Índia	3,415	4,889	43%
Japão	4,267	4,929	16%
México	2,675	3,447	29%
SACU	1,314	2,593	97%
União Europeia	33,631	37,557	12%

Países/Regiões	Importações		
	Pré-Acordo	Pós-Acordo	Var (%)
América do Sul	5,917	5,934	0%
EUA	20,214	26,987	34%
Índia	2,191	2,617	19%
Japão	5,368	9,256	72%
México	2,783	3,357	21%
SACU	435	718	65%
União Europeia	29,120	40,062	38%

Países/Regiões	Saldo		
	Pré-Acordo	Pós-Acordo	Var. Absoluta
América do Sul	5,241	6,152	911
EUA	-4,523	-9,661	-5,138
Índia	1,224	2,273	1,049
Japão	-1,101	-4,327	-3,226
México	-109	90	199
SACU	879	1,874	996
União Europeia	4,511	-2,505	-7,016



A **Tabela 2** traz os resultados setoriais das simulações, ainda sem a validação das associações de classe. Os símbolos “+/-” indicam, respectivamente, se a variação do saldo é positiva ou negativa após a realização do acordo. Nas colunas “contagem pós-acordo” são apresentados os números de acordos nos quais a variação do saldo foi positiva ou negativa. Os setores foram ordenados de forma decrescente pelo número de acordos com variação positiva.

As simulações encontraram 10 setores que resultam em 5 ou mais variações positivas do saldo quando se analisa a situação pós-acordo, sendo que, com exceção de vestuário, todos estão ligados inteira ou parcialmente aos setores agropecuário e florestal. Destacam-se os setores de (i) bebidas e tabaco e (ii) couro e calçados com variação positiva nos 7 acordos simulados. Já no caso do grupo com predominância de variações negativas dos saldos estão (i) equipamentos elétricos e eletrônicos e (ii) químicos, plásticos e borracha.

O setor de vestuário, apesar de ter tido variação positiva em 5 acordos, possui pouca intensidade de comércio. Outros 15 setores apresentaram uma posição intermediária, com considerável equilíbrio entre as variações positivas e negativas (4 ou 3 acordos em cada situação). Não existe um padrão observável entre estes setores, embora haja maior predominância de variações negativas nos acordos com UE, Japão e EUA. Já nos acordos com América do Sul, México e SACU há predominância de variações positivas dos saldos.

Comparando as **Tabelas 1 e 2**, observa-se que, embora as variações dos saldos indiquem maior interesse nos acordos com países em desenvolvimento (na **Tabela 1** as variações dos saldos para EUA, UE e Japão são negativas), a análise setorial (**Tabela 2**) mostra que essa conclusão é parcialmente válida, uma vez que diversos setores apresentam variações positivas de saldo nas simulações com países desenvolvidos. Dessa forma, acordos com EUA (12 variações positivas), UE (10 variações positivas) e Japão (11 variações positivas) podem ser interessantes para vários setores.

Tabela 2 - Variação Positiva ou Negativa do Saldo Setorial

Setores	Variação Setorial Pós-Acordo							Contagem Pós-Acordo	
	América do Sul	EUA	Índia	Japão	México	SACU	U.E.	Variação positiva	Variação Negativa
Bebidas e tabaco	+	+	+	+	+	+	+	7	0
Couro e calçados	+	+	+	+	+	+	+	7	0
Carnes de suínos e aves	+	+	-	+	+	+	+	6	1
Agricultura	+	+	+	-	+	+	+	6	1
Outros produtos alimentícios	+	+	+	+	+	+	-	6	1
Óleos vegetais	+	+	+	+	+	+	-	6	1
Açúcar	+	+	+	+	-	+	+	6	1
Carnes de bovinos, caprinos e equinos	+	-	+	+	+	+	+	6	1
Indústria da madeira	+	-	+	-	+	+	+	5	2
Vestuário	+	+	-	+	+	+	-	5	2
Papéis e similares	+	-	+	-	+	+	-	4	3
Laticínios	+	-	-	+	+	+	-	4	3
Petróleo, gás natural e carvão	+	+	-	-	-	+	+	4	3
Arroz beneficiado	+	+	-	+	-	+	-	4	3
Têxteis	+	+	-	-	+	+	-	4	3
Refino do petróleo e carvão	+	-	-	+	+	+	-	4	3
Veículos automotivos e peças	+	-	+	-	+	+	-	4	3
Mineração	+	-	+	-	+	-	-	3	4
Metais preciosos e não ferrosos	-	-	+	-	+	-	+	3	3
Siderurgia	+	-	+	-	+	-	-	3	4
Produtos minerais não metálicos	+	+	-	-	-	+	-	3	4
Outros manufaturados	+	-	-	-	+	+	-	3	4
Outros equipamentos de transporte	+	-	+	-	-	-	+	3	4
Produtos metálicos e metalurgia	+	-	-	-	+	+	-	3	4
Máquinas e equipamentos	+	-	-	-	+	+	-	3	4
Equipamentos elétricos e eletrônicos	+	-	-	-	-	-	-	1	6
Químicos, plásticos e borracha	+	-	-	-	-	-	-	1	6
Variação Positiva Total	26	12	14	11	20	21	10		
Variação Negativa Total	1	15	13	16	7	6	17		

A **Tabela 3** (a seguir) complementa as informações contidas na Tabela 2, uma vez que insere as conclusões dos setores entrevistados em face de cada acordo simulado. Os campos em azul indicam que a associação tem interesse no acordo, ao passo que os em vermelho indicam o oposto. Os símbolos “+/-” seguem a mesma lógica da **Tabela 2**<sup>4</sup>.

A sobreposição entre os interesses setoriais (campos em azul ou vermelho) com os resultados quantitativos (“+/-”) gerou situações de discrepância da análise quantitativa em relação à conclusão do setor. Estas discrepâncias estão assinaladas nos campos com listras diagonais. Os resultados das simulações foram, em alguns casos, discrepantes em relação aos interesses dos setores, sobretudo por limitações da metodologia empregada na análise quantitativa, fruto do nível de agregação setorial do GTAP. O único acordo que é do interesse de todos os setores, apresentando perfeita compatibilidade com os resultados quantitativos, é aquele com a América do Sul.

Na opinião dos setores entrevistados, predominam sensibilidades nos acordos com a Índia e com o Japão. O oposto ocorre com o México e com a América do Sul. Já no caso do acordo com os EUA, 5 setores demonstraram ter sensibilidades e 4 setores demonstraram interesse. No caso da UE, há um equilíbrio entre sensibilidades e interesse. Com a SACU predomina o interesse pelo acordo.

Comparando as conclusões dos setores com os resultados da análise quantitativa, observa-se que existe compatibilidade elevada nos acordos com América do Sul, EUA, Japão e México. Já no caso dos acordos com SACU e UE ocorreram discrepâncias relevantes. Alguns setores tenderam a avaliar os resultados dos acordos em linhas de produto ou segmentos de mercado específicos. Outros avaliaram mais positivamente um acordo, assumindo que suas sensibilidades pontuais serão tratadas em listas de desgravação mais lentas ou reduções tarifárias menores. Houve setores que avaliaram os acordos com base em seu impacto na direção do saldo setorial (mais positivo ou mais negativo) e indicaram não ter interesse na negociação, porque esta resultou em saldos superavitários, mas inferiores ao cenário pré-acordo.

O setor que mais chama atenção no caso das discrepâncias é o químico. A análise quantitativa indicou perda nos acordos com México, SACU e UE, ao passo que o setor demonstrou interesse nos três acordos. A posição favorável do setor nesses acordos decorre do interesse em segmentos específicos de mercado e da necessidade de tratamento adequado aos produtos sensíveis.

O setor têxtil indicou sensibilidade no acordo com a SACU, ao passo que a análise quantitativa indicou ganho; e interesse no caso do acordo com a UE, embora a simulação tenha indicado perda. O desinteresse no acordo com SACU

<sup>4</sup> Dado que a análise do ICONE foi feita de forma geral, optou-se, na apresentação dos resultados na Tabela 3, em agregar as variações do saldo de 9 subsetores, que, direta ou parcialmente, relacionam-se ao agronegócio. Dessa forma, se a soma das variações desses subsetores foi positiva, o quadro recebeu o símbolo “+”, e, se negativa, o símbolo “-”. A agregação ocorreu nos seguintes setores: (i) carnes de suínos e aves; (ii) agricultura; (iii) outros produtos alimentícios; (iv) bebidas e tabaco; (v) óleos vegetais; (vi) açúcar; (vii) carnes de bovinos, caprinos e equinos; (viii) laticínios; e (ix) arroz beneficiado.

decorre, entre outros, da forte competitividade do setor de confecções sul-africano, da elevada participação das importações chinesas naquele mercado e de preocupações sobre as regras de origem. Já no caso do acordo com a UE, o interesse existe desde que um conjunto de produtos seja colocado na lista de desgravação mais lenta. O setor de equipamentos elétricos e eletrônicos vê no acordo com SACU uma oportunidade para entrar em outros mercados africanos, justificando a discrepância encontrada com os resultados quantitativos, que indicaram perdas nas variações do saldo. A discrepância encontrada no acordo com a Índia, no setor de couro e calçados, decorre tanto do fato de a análise quantitativa indicar ganho de comércio em couros e não no produto final (calçados), como do elevado grau de competitividade que a indústria calçadista indiana possui.

Houve discrepância também no acordo com SACU no setor automobilístico, uma vez que análise quantitativa indicou ganho, mas GM e Volkswagen não têm interesse no acordo. Ambas afirmam que o mercado da África do Sul não é atrativo por diversos fatores. No caso específico da Volkswagen, há discrepância também no acordo com a UE, uma vez que a empresa tem interesse na negociação, por razões estratégicas, embora a análise quantitativa tenha indicado aumento no déficit comercial. As duas empresas também desconsideram a viabilidade de um acordo com a Índia, apesar de a variação do saldo comercial ter sido positiva, indicando redução do déficit após o acordo. Segundo as empresas, um acordo com a Índia não seria favorável devido às grandes diferenças produtivas e de perfil de mercado na comparação entre o Brasil e o país indiano.

Por fim, o setor de autopeças apresentou duas discrepâncias, sendo uma relacionada ao acordo com os EUA e outra em relação à Índia. No que se refere ao acordo com o país norte-americano, o representante do setor indicou interesse na negociação, apesar da variação negativa do saldo comercial após o acordo, em virtude de maior previsibilidade que este traria, já que não haveria a necessidade da constante renovação do SGP, que beneficia o setor. O SINDIPEÇAS, no entanto, destaca atenção às regras de origem e salvaguardas no caso de uma negociação com os EUA. Em relação à Índia, a despeito da redução do déficit que o modelo apresenta, não há interesse na negociação do acordo, em virtude da superior competitividade setorial do país sul-asiático quando comparada com o Brasil.



Tabela 3 - Panorama Geral de Interesse e Sensibilidades e a Variação do Saldo Setorial Pós-Acordo

Panorama Geral dos Interesses e Sensibilidades								
Associações/ Acordos	Amé- rica do Sul	EUA	Índia	Japão	Mé- xico	SACU	U.E.	Setor no GTAP
SINDIPEÇAS	+	-	+	-	+	+	-	Veículos automotivos e peças
ABIQUIM	+	-	-	-	-	-	-	Químicos, plásticos e borracha
ABIT/ABRAFAS	+	+	-	-	+	+	-	Têxteis
GENERAL MOTORS	+	-	+	-	+	+	-	Veículos automotivos e peças
VOLKSWAGEN	+	-	+	-	+	+	-	Veículos automotivos e peças
BRACELPA	+	-	+	-	+	+	-	Papéis e similares
ABIMAQ	+	-	-	-	+	+	-	Máquinas e equipamentos
ÍCONE	+	+	+	+	+	+	+	Agronegócio
ABINEE	+	-	-	-	-	-	-	Equipamentos elétricos e eletrônicos
ABICALÇADOS	+	+	+	+	+	+	+	Couro e calçados

Legenda

- Interesse em negociações
- Sensibilidades em negociações
- Indiferença ou desconhecimento em negociações
- Discrepância em relação aos resultados da análise quantitativa
- +/- Variação do saldo resultante pós-acordo

An aerial photograph of a vast parking lot filled with hundreds of cars, mostly sedans and hatchbacks, arranged in neat rows. The image is overlaid with a semi-transparent blue gradient, which serves as a background for the text.

# Recomendações

Este estudo mostrou que a decisão do Brasil em engajar-se em acordos bilaterais de comércio é complexa em várias perspectivas. Dependendo do critério de decisão adotado (saldo comercial global, saldo setorial, confrontação de resultados quantitativos com a visão do setor privado, entre outros), o negociador pode chegar a conclusões opostas e diferentes do interesse do Brasil em procurar parceiros para uma negociação comercial.

A indicação da intensidade dos ganhos daqueles setores que são ofensivos e da magnitude das sensibilidades daqueles que são defensivos são as principais contribuições deste estudo para os negociadores e o setor privado. Mesmo havendo algumas discrepâncias entre a posição das associações e os resultados quantitativos, todas elas são contornáveis por aprimoramentos na modelagem. Ou seja, nos casos em que houve compatibilidade, que foram maioria, os resultados deste estudo são uma importante ferramenta para o negociador e o setor privado brasileiro buscarem a combinação ideal entre interesses ofensivos e a necessidade de acomodar as sensibilidades setoriais.

A análise combinada dos resultados quantitativos (globais e setoriais) com a posição dos setores indica que nenhum acordo deve ser descartado. Todos trazem ganhos para o Brasil e, como era de se esperar, intensificarão a concorrência com as indústrias nacionais. O estudo mostra também que existe um padrão de setores que são predominantemente ganhadores e perdedores (ver **Tabela 2**). Esta é uma conclusão importante porque indica para o negociador que os impactos nestes setores têm que ser mais cuidadosamente avaliados e devem ser desenvolvidas políticas de adaptação às situações de maior abertura comercial.

Mesmo havendo um padrão entre os setores que tendem a observar aumento no saldo na maioria dos acordos e aqueles cujo saldo tende a se tornar ainda mais negativo, os resultados mostram que ocorre um número elevado de setores em posição intermediária e que o resultado do saldo depende do parceiro comercial. Nestes casos, uma análise específica precisa ser feita para se avaliar quais produtos devem ser considerados sensíveis em uma negociação e se as políticas de adaptação devem cobrir indústrias destes setores também.

Outro padrão que pode ser observado nos resultados é que predominam nos setores com saldo positivo as indústrias de commodities, de bens intermediários e de bens de consumo não duráveis, ao passo que nos setores com mais saldos negativos predominam os bens de capital e bens de consumo duráveis, com exceção de refino de petróleo e carvão. Este resultado reflete as condições de competitividade da economia brasileira. Assim, este estudo indica que é preciso se engajar em acordos de comércio, porque os setores nos quais o Brasil é competitivo vão se beneficiar substancialmente, mas é preciso também acomodar as sensibilidades e desenvolver políticas de ajuste nos setores nos quais o Brasil tende a ser menos competitivo.

Os resultados desta ampla análise são muito influenciados pelos pressu-

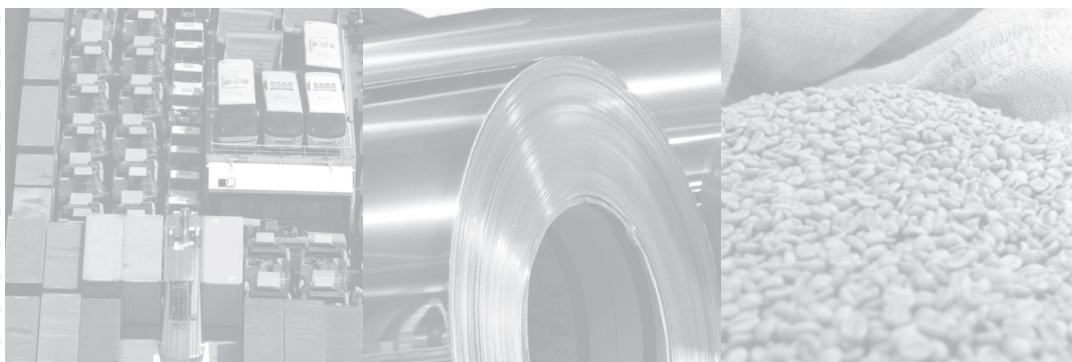
postos definidos nas simulações. Como dito na introdução, foram simuladas liberalização completa no caso de América do Sul, México e SACU e liberalização parcial no caso de Índia, EUA, UE e Japão. Assim, para que o tipo de resultado apresentado neste estudo seja útil para o negociador e o setor privado, é preciso simular cenários o mais próximos possíveis do que está sendo negociado. Nesse sentido, dados os estágios das conversações no IBAS (Índia, Brasil e África do Sul) e entre Brasil e México, seria necessário desenhar cenários com liberalização parcial e não completa, como feito neste estudo. Os cenários para EUA, UE e Japão foram mais realistas, na medida em que simularam redução parcial das tarifas. Considerando o expertise acumulado pelo Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - DEREX/FIESP e pelo Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais - ICONE na elaboração deste estudo, a execução de cenários definidos a partir de parâmetros utilizados pelos negociadores pode ser facilmente implementada.

Tendo em vista que este estudo analisou vários acordos comerciais e vários setores, optou-se por simplificar a análise geral avaliando apenas os resultados do saldo comercial. Este, no entanto, é apenas um dos indicadores utilizados para a mensuração dos impactos de acordos comerciais. Outros indicadores importantes incluem a avaliação dos impactos na produção setorial, em emprego e no fluxo de investimento direto (entrada e saída). Uma análise detalhada dos impactos nos empregos pode mostrar uma perda ainda mais intensa para um setor, se este for de cadeia longa e empregar muita gente. No entanto, uma análise dos impactos na produção e no fluxo de investimento estrangeiro direto mostrará se as perdas em alguns setores poderão ser mais do que compensadas pela expansão dos setores ganhadores. É preciso acoplar estes indicadores em estudos futuros, sobretudo se os resultados das simulações se prestarem a dar apoio aos negociadores e ao setor privado.

## Referências

- CODSI, G.; PEARSON, K. R. **GEMPACK**: General-Purpose Software for Applied General Equilibrium and Other Economic Modellers. *Computer Science in Economics and Management*, v. 1, p. 189-207, 1988.
- DEBUCQUET, D. L. **Tariff data**. GTAP V.7 documentation, 2010. Disponível em: [www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/4935.pdf](http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/4935.pdf) Acesso em: 10/11/2011.
- Global Trade Analysis Project – GTAP, 2001. Disponível em [www.gtap.agecon.purdue.edu](http://www.gtap.agecon.purdue.edu) Acesso em 10/11/2011.
- FIGUEIREDO, A. M. R.; FERREIRA, A. V.; TEIXEIRA, E. C. Impactos da integração econômica nas commodities da economia brasileira e da União Indiana. **Revista Brasileira de Economia**, v.55, n. 1, p. 77-106, 2001.
- GURGEL, A. C.; BITENCOURT, M. B.; TEIXEIRA, E. C. Impactos dos acordos de liberalização comercial Alca e Mercosul sobre os países membros. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, v. 56, n. 2, p. 335-369, 2002.
- HERTEL, T. W. (ed.). **Global Trade Analysis**: Modeling and Applications. New York, Cambridge University Press, p. 403, 1997.
- HERTEL, T. W.; PRECKEL, P. V.; CRANFIELD, J. A. L.; IVANIC, M. Multilateral Trade Liberalization and Poverty in Brazil and Chile. **Économie Internationale**, n. 94-95, p. 201-234, 2003.
- QUINLAN, J. P.; CHANDLER, M. The U.S. Trade Deficit: A Dangerous Obsession. **Foreign Affairs**. Maio-Junho, 2001.
- TEIXEIRA, E. C. Impacts of the Uruguay Round agreement and MERCOSUL on the Brazilian economy. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, v. 52, n. 3, p.441-462, 1998.
- IDB – Integrated Database. World Trade Organization. Disponível em: <https://sft.wto.org/>. Acesso em: 01/06/2010.





**Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP**  
**Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREK**  
**Avenida Paulista, 1313, Cerqueira César – São Paulo/SP**