



FELIPE MACIEL SOARES

**A IMPORTÂNCIA DA CELEBRAÇÃO DE ACORDOS BILATERAIS DE
COMÉRCIO PARA O CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES NO PERÍODO
2003-2010**

Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do curso de bacharelado em Relações Internacionais do UniCEUB - Centro Universitário de Brasília.

Orientador: Prof. Márcio de Oliveira Júnior

Brasília - DF

2011

FELIPE MACIEL SOARES

**A IMPORTÂNCIA DA CELEBRAÇÃO DE ACORDOS BILATERAIS DE
COMÉRCIO PARA O CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES NO PERÍODO
2003-2010**

Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do curso de bacharelado em Relações Internacionais do UniCEUB - Centro Universitário de Brasília.

Orientador: Prof. Márcio de Oliveira Júnior

Brasília - DF

2011

FELIPE MACIEL SOARES

**A IMPORTÂNCIA DA CELEBRAÇÃO DE ACORDOS BILATERAIS DE
COMÉRCIO PARA O CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES NO PERÍODO
2003-2010**

Banca Examinadora:

Prof. Márcio de Oliveira Júnior
(Orientador)

Prof. Carlito Roberto Zanetti
(Examinador)

Prof. Marcelo Gonçalves do Valle
(Examinador)

Brasília - DF

2011

RESUMO

A presente monografia tem como objetivo analisar a importância dos acordos bilaterais de comércio para o aumento das exportações, no período de 2003 a 2010. Inicialmente, o foco da pesquisa estará voltado à “história do processo de liberalização comercial no pós-guerra”, com ênfase na criação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e no surgimento da Organização Mundial do Comércio (OMC). Em seguida, abordaremos os acordos comerciais que o Brasil possui com outros países, destacaremos as cláusulas mais importantes de cada um deles e compararemos o número de acordos comerciais bilaterais que o País, e alguns de seus mais importantes parceiros comerciais, assinaram nos últimos anos. Por último, analisaremos a diplomacia comercial presidencial, o comércio bilateral do Brasil com alguns países visitados pelo então Presidente da República e verificaremos se o aumento das exportações está ligado à estratégia adotada pelo governo ou se ele foi causado pelo aumento do preço das *commodities* que marcou, consideravelmente, a década passada.

Palavras-chave: Acordos Comerciais. Diplomacia Comercial Presidencial. Negociações Internacionais.

ABSTRACT

This work aims to analyze the importance of bilateral trade agreements for the increase of exports, from 2003 to 2010. Initially, the focus of research will look at the "history of the trade liberalization process in the post-war" with emphasis on the creation of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the emergence of the World Trade Organization (WTO). Then, we will discuss the trade agreements that Brazil has with other countries, highlight the most important clauses of each of them and compare the number of bilateral trade agreements that the country, and some of its major trading partners, have signed in recent years. Finally, we will analyze the presidential commercial diplomacy, the bilateral trade between Brazil and some countries visited by the former President of the Republic and verify if the increase in exports is linked to the strategy adopted by the government or whether it was caused by the increase in commodity prices that characterized, considerably, the past decade.

Key-words: Trade Agreements. Presidential Commercial Diplomacy. International Negotiations.

LISTA DE ABREVIATURAS

ACE	Acordo de Complementação Econômica
AELC	Associação Europeia de Livre Comércio
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ALCA	Acordo de Livre Comércio das Américas
APE	Acordo de Parceria Econômica
APTF	Acordo de Preferências Tarifárias Fixas
ASEAN	Associação de Nações do Sudeste Asiático
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CNI	Confederação Nacional da Indústria
DOU	Diário Oficial da União
GATS	Acordo Geral sobre Comércio de Serviços
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
ICONE	Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais
IEA	Instituto de Economia Agrícola
NAFTA	Acordo Norte-Americano de Livre Comércio
OMC	Organização Mundial do Comércio
OIC	Organização Internacional do Comércio
SGP	Sistema Geral de Preferências
TEC	Tarifa Externa Comum
TRIPS	Acordo Relativo aos Aspectos do Direito de Propriedade Intelectual
UE	União Europeia
ZLC	Zona de Livre Comércio

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
<i>CAPÍTULO 1 ACORDOS INTERNACIONAIS E POLÍTICA COMERCIAL</i>	4
1.1 O Início das Negociações: do GATT à OMC.....	4
1.2 Acordos Comerciais.....	9
1.3 A Importância da Política Comercial.....	12
1.4 Marco Teórico: a importância dos acordos comerciais.....	16
1.5 Conclusões.....	17
<i>CAPÍTULO 2 NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS E ACORDOS INTERNACIONAIS</i>	19
2.1 As Negociações e Seus Impasses.....	19
2.2 Acordos Bilaterais Assinados.....	26
2.3 Comparando o Brasil com Outros Países.....	30
2.4 Conclusões.....	35
<i>CAPÍTULO 3 A RAZÃO DA ASSINATURA DE POUCOS ACORDOS</i>	36
3.1 A Diplomacia Comercial Presidencial.....	36
3.2 Analisando a Entrevista.....	38
3.3 O que Diz a Teoria.....	39
3.4 As Visitas ao Exterior.....	40
3.5 Conclusões.....	41
CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
REFERÊNCIAS	45
APÊNDICE A - ENTREVISTA COM O SR. WELBER BARRAL	46

INTRODUÇÃO

A proposta da presente monografia é verificar o quão importante foi a diplomacia comercial presidencial¹ para o aumento das exportações brasileiras entre os anos de 2003 e 2010 e verificar se os poucos acordos comerciais bilaterais assinados nesse período se devem ao fato do governo ter utilizado em demasia a referida diplomacia.

Os acordos comerciais geram benefícios econômicos para os países que os assinam, como será visto no Capítulo 1 desta monografia. O Brasil, se comparado com seus parceiros comerciais e com países em nível de desenvolvimento semelhante, assinou poucos acordos no período em análise. No entanto, isso se deveu, segundo o representante do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio por mim entrevistado, ao fato de que o Brasil substituiu os acordos pela diplomacia comercial presidencial. Mostraremos que os dois institutos – acordos comerciais e diplomacia comercial presidencial – não são substitutos.

Para chegar ao objetivo proposto, a monografia será dividida em três capítulos. No primeiro, notaremos que alguns temas comerciais que estão sendo discutidos desde o início do processo de liberalização do comércio, com a criação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), ainda não se encontram totalmente definidos, mesmo após o surgimento da Organização Mundial do Comércio (OMC). Esse processo será o ponto de partida da presente monografia, sendo de extrema importância para compreendermos como evoluiu o comércio internacional na segunda metade do século XX.

Buscou-se fazer a divisão dos capítulos de acordo com a cronologia histórica dos acontecimentos abordados, com o intuito de proporcionar, primeiramente, o entendimento do cenário em que ganhou força a liberalização do comércio internacional, com a criação do GATT e da OMC. Em seguida, ainda no capítulo 1, discutiremos cada tipo de acordo comercial, ressaltando suas características e peculiaridades para, logo a diante, explicarmos o que é política comercial e porque os acordos internacionais devem fazer parte dela.

Resumindo, o primeiro capítulo trata das primeiras negociações comerciais multilaterais, com a formação do GATT, dos temas de cada uma de suas rodadas e como essas negociações resultaram na criação da OMC. O objetivo principal é apresentar uma

¹ Diplomacia feita por Chefes de Estado no âmbito comercial.

contextualização histórica da configuração do comércio internacional após a 2ª Guerra Mundial. Inicialmente, abordaremos brevemente a tentativa de criação da Organização Internacional do Comércio (OIC) e avançaremos com os desfechos e desdobramentos das negociações que se seguiram posteriormente. A seguir, discutiremos a importância dos acordos internacionais para os países e definiremos o que é cada tipo de acordo, com o intuito de compreendê-los melhor. E, na parte final, definiremos o que é política comercial, explicaremos por que ela é importante para os países e abordaremos os seus principais instrumentos. Este capítulo conterá uma seção onde será exposto o marco teórico, na qual explicaremos os efeitos criação e desvio de comércio, abordados nas obras de autores como Paul Krugman e Robert Carbaugh, e se eles são bons ou ruins ao país. Tais efeitos servirão para dar maior sustentação ao argumento.

No segundo capítulo discutiremos as negociações comerciais nas quais o Brasil está envolvido, tendo como objetivo salientar as dificuldades que o País está tendo em cada uma delas. Feito isso, apresentaremos cada acordo comercial bilateral que o País assinou desde 2002 com outros países e os benefícios que eles trouxeram após sua ratificação. Por fim, compararemos o número de acordos que o Brasil assinou nos últimos nove anos, com o número de acordos que seus principais parceiros comerciais assinaram com outros países no mesmo período, com vistas a demonstrar a importância dos acordos comerciais para o desenvolvimento de um país, tendo em vista que países com nível de desenvolvimento semelhante ao do Brasil assinaram mais acordos.

No terceiro capítulo, analisaremos a diplomacia comercial presidencial adotada no Governo Lula, que teve como foco abrir novos mercados às nossas exportações. Com isso, o País passou a dar mais atenção a países que não eram destinos tradicionais dos produtos brasileiros no exterior, como África e Ásia. O uso da diplomacia comercial presidencial como instrumento de política comercial foi ressaltado pelo ex Secretário de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Welber Barral, em entrevista concedida a mim em 2010. Durante a entrevista, quando questionado acerca dos poucos acordos comerciais assinados pelo Brasil, o Sr. Barral afirmou, implicitamente, que a diplomacia comercial presidencial os substituiria. Para verificarmos a veracidade desse argumento, analisaremos a evolução das exportações brasileiras para alguns países para onde o ex Presidente Lula viajou, para podermos verificar se os bons resultados comerciais do País

se devem ao processo de abertura de novos mercados ou ao aumento do preço das *commodities*, que marcou a maior parte da década passada. Todavia, é importante deixar claro desde já que, em termos teóricos, a diplomacia comercial presidencial e os acordos comerciais não são substitutos, como mostraremos ao longo do trabalho.

CAPÍTULO 1 - ACORDOS INTERNACIONAIS E POLÍTICA COMERCIAL

O objetivo deste capítulo é explicar o que é política comercial e por que os acordos comerciais são parte dela.

Para atingir esse objetivo, este capítulo está dividido em três seções. Na primeira delas, apresentaremos, sumariamente, a “história do processo de liberalização comercial no pós-guerra”, explicaremos o que foi o GATT e como ele influenciou o surgimento da OMC. Em seguida, discutiremos o que é cada tipo de acordo comercial e suas cláusulas mais importantes. Na terceira seção, definiremos o que é política comercial e por que ela é importante para os países.

Este capítulo inclui, ainda, uma seção onde será exposto o marco teórico, com vistas a explicar os efeitos criação e desvio de comércio e se eles são bons ou ruins ao país. Esses efeitos darão maior sustentação ao nosso argumento acerca da importância dos acordos comerciais.

1.1 - O Início das Negociações: do GATT à OMC

Em 1948 foi assinada a Carta de Havana, que criou a Organização Internacional do Comércio (OIC), organização que não chegou a existir e sua Carta nunca entrou em vigor. O seu fracasso justifica-se pelo fato de que o Congresso americano se recusou a ratificar o Acordo, alegando que os compromissos de liberalização comercial prejudicariam os interesses das indústrias dos Estados Unidos e que não faria sentido estabelecer um sistema multilateral de comércio em um mundo dividido em dois blocos antagônicos (a guerra fria se iniciara na segunda metade dos anos 40).

Porém, a ideia principal que inspirou a redação da Carta de Havana pôde ser salva graças a negociações paralelas que ocorriam desde 1947. Nessas negociações, os países acordaram acerca de uma pauta de produtos sobre os quais haveria um rebaixamento de direitos aduaneiros e decidiram, naquele mesmo ano, colocar em vigor o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio. Ou seja, com o fracasso da tentativa de criação da OIC, o GATT deveria ser um acordo provisório, mas

acabou se constituindo no único quadro jurídico para as discussões comerciais globais e que perdurou até 1994.

O GATT, durante todos esses anos, havia sido concebido originalmente como um simples acordo comercial, mas transformou-se em um verdadeiro organismo internacional, ainda que informal, que serviu de foro para a negociação de importantes reduções tarifárias, negociadas em etapas, que ficaram conhecidas como rodadas. No final de cada rodada, deu-se o congelamento das tarifas de importação no nível acordado. As cinco primeiras rodadas foram: Genebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Genebra (1956) e Dillon (1960-1961). Elas foram breves e se concentraram em discutir a redução de tarifas. A partir dos anos 60, as rodadas incorporaram outros temas.

A Rodada Kennedy, na qual, pela primeira vez, a então Comunidade Econômica Europeia (CEE) participou como um bloco, ocorreu entre os anos de 1964 a 1967. Resultou na redução de 35% na tarifa média dos produtos industrializados, entre os países desenvolvidos.

Em 1973, iniciaram-se as negociações da Rodada Tóquio. Naquela época, a economia mundial estava em crise, com o choque do petróleo e as altas taxas de desemprego e inflação nos países desenvolvidos, o que acabou resultando no aumento do protecionismo. Ademais, após a Rodada Tóquio, a complexidade e a variedade de temas se refletiram no tempo de duração das rodadas, que passou a ser maior.

Iniciada em 1986, a Rodada Uruguai encontrava um novo cenário econômico e, conseqüentemente, comercial. De um lado, a crescente relevância da tecnologia deslocou o centro das discussões do comércio de bens para novos temas, como serviços, investimentos e propriedade intelectual. Na Rodada Uruguai os temas sensíveis vêm à tona. Por outro lado, acentuou-se a formação de blocos comerciais, havendo a preocupação de que esses blocos não se fechassem ao comércio extra-bloco. Ao mesmo tempo, os consumidores se tornaram cada vez mais exigentes e surgiram novas barreiras “técnicas” ao comércio, como exigências ambientais, fito-sanitárias, de especificações técnicas, entre outras. No final da Rodada

Uruguai, em 1994, decidiu-se que o GATT seria transformado na Organização Mundial do Comércio (OMC), a partir de 1º de janeiro de 1995².

Inicialmente, a OMC contava com 123 países membros. Hoje, a Organização possui 153 países signatários, consolidando-se, dessa maneira, como principal organização reguladora do comércio internacional. A Conferência Ministerial, composta pelos Ministros responsáveis pelo comércio exterior dos países membros, que se reúnem a cada dois anos, é órgão máximo responsável pelas decisões estratégicas sobre a direção que a Organização deve seguir, sobretudo, no que se refere às novas negociações comerciais.

A 1ª Conferência Ministerial ocorreu em Singapura, onde se discutiu a implementação dos compromissos estabelecidos na Rodada Uruguai. No final de 1999, foi realizada em Seattle (EUA) a 3ª Conferência Ministerial, que acabou sendo prejudicada por manifestações contra a globalização, por conta disso, foi prorrogada a tentativa de lançar nova rodada de negociações. Apenas na reunião seguinte, em 2001, em Doha, capital do Catar, uma nova rodada seria lançada com sucesso (e que se estende até hoje, conhecida como Rodada Doha). Mas, na reunião que ocorreu no ano de 2003 em Cancun, no México, constatou-se que as negociações da Rodada chegaram a um impasse, no qual se encontram atualmente, pois há muitas divergências em temas como investimento, tecnologia, compras governamentais e, principalmente, agricultura.

Quadro 1: Cenários da Rodada Doha – Principais Diferenças			
Medidas de Política	Cenário A - Precipitação	Cenário B - Retomada Lenta	Cenário C - Hibernação
Tarifas			
Prods. Agrícolas			
Países desenvolvidos	Redução 36%	Redução 36%	Nenhuma mudança
Países em desenvolvimento	Redução 24%	Redução 24%	Nenhuma mudança
Prods. Manufaturados			
Países desenvolvidos	Redução 23%	Redução 50%	Nenhuma mudança
Países em desenvolvimento	Redução 38%	Redução 34%	Nenhuma mudança

² De acordo com resumo sobre OMC elaborado pelo professor e diplomata Arnaldo Salabert na matéria de Negociações Internacionais.

Quadro 1: Cenários da Rodada Doha – Principais Diferenças			
Estrutura tarifária (agric. e manuf.)			
Percentual de prods. com tarifa zero	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Impostos específicos	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Tarifas máximas	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Picos tarifários	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Subsídios à exportação			
Países desenvolvidos	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Países em desenvolvimento	Nenhuma mudança	Redução marginal	Nenhuma mudança
Incentivos à produção			
Países desenvolvidos	Nenhuma mudança	Redução de 33%	Nenhuma mudança
Países em desenvolvimento	Nenhuma mudança	Nenhuma mudança	Nenhuma mudança

Fonte: Gonçalves (2008), p. 14. Exclui cálculos da tabela original.

Segundo Gonçalves (2008), nessas negociações os Estados Unidos é o país com maior resistência em reduzir os subsídios aos seus produtos agrícolas. Em contrapartida, os países em desenvolvimento, com destaque para os países que formam o G-33, têm resistido em abrir seus mercados de produtos agrícolas.

Ainda de acordo com o mesmo autor, dentre os cenários ilustrados no quadro acima, o Cenário A seria o menos provável de ocorrer, uma vez que ainda há muitas pendências a serem resolvidas e este cenário requereria uma retomada e conclusão rápida das negociações (no final de 2007 ou no mais tardar em 2008). Ademais, o autor acredita que esse cenário dependeria de uma proposta melhor dos Estados Unidos no que se refere aos subsídios para a produção e exportação do seu setor agrícola, da União Europeia com relação às barreiras à entrada de produtos agrícolas em seus países, e dos países em desenvolvimento quanto às barreiras à entrada de produtos agrícolas e não-agrícolas.

Para Gonçalves (2008), o Cenário B é o que possuía maior possibilidade de ocorrer. Neste cenário, as negociações se estenderiam por um período de dois ou três anos (2008-10), onde os principais países definiriam um pacote minimalista de compromissos. Porém, esse processo poderia ser beneficiado por resultados decorrentes de mudanças internas em países que se encontrariam em período de eleições, como Estados Unidos, França e Reino Unido. Isto, possivelmente, possibilitaria também o estabelecimento de acordos que contemplem temas de interesse dos países em desenvolvimento. Contudo, os prováveis benefícios aos países em desenvolvimento neste cenário devem ser observados cuidadosamente, pois seus efeitos podem variar e tendem a ser, na maioria das vezes, modestos.

Entretanto, fazendo uso das próprias palavras do referido autor, “as dificuldades concretas e a falta de vontade política para se chegar a compromissos e acordos” são ilustradas no Cenário C, que resultariam no colapso da Rodada. Neste cenário, o desempenho da economia mundial é um fator determinante para o sucesso ou fracasso da Rodada. Pois, segundo Gonçalves (2008), este cenário terá maior probabilidade de acontecer quanto pior for a situação econômica internacional. Isso se justifica pelo fato de que uma queda de desempenho da economia mundial tende a estimular a implementação de medidas protecionistas, diminuindo o interesse dos países por compromissos internacionais com ênfase na liberalização e desregulamentação de suas economias.

Desse modo, é preciso que os impasses existentes no multilateralismo³, ou seja, nas negociações nas quais estão envolvidos diversos países, sejam solucionados para que a liberação do comércio internacional tenha continuidade.

Tendo em vista que os acordos comerciais não tratam apenas de questões referentes à OMC, serão abordados na seção seguinte os diversos tipos de acordos comerciais. No entanto, é importante ressaltar que o avanço do multilateralismo não deve impedir as negociações comerciais bilaterais, uma vez que estas também levam ao aumento dos fluxos de comércio.

³ Apenas a título de informação, os acordos multilaterais são aqueles firmados por três ou mais sujeitos de direito internacional, podendo versar sobre vários temas. Uma vez que diversas partes estão envolvidas na celebração do acordo, sua entrada em vigor ocorre apenas no momento em que se atinge o número mínimo estabelecido de depósitos dos instrumentos de ratificação das partes signatárias (no caso dos Estados). Costuma-se oferecer reciprocidade de concessões nesses acordos, que favorece a consolidação de áreas de livre comércio e uniões aduaneiras.

1.2 - Os Acordos Comerciais

Na negociação de um acordo comercial, os países buscam, essencialmente, ampliar o acesso aos mercados estrangeiros, mediante preferências para seus produtos com capacidade real ou potencial de exportação. Tais preferências, na prática, trazem melhorias nas condições de acesso dos produtos nos mercados das partes signatárias, sob as formas de preços mais competitivos, maior margem de lucro, estímulo para o aumento de capacidade instalada, entre outros benefícios⁴.

Além dessas vantagens, podemos citar também a ajuda que um acordo mútuo proporciona para a mobilização de apoio a um comércio mais livre e no auxílio aos governos, para que eles não entrem em guerras comerciais. Essas vantagens, juntas, justificam porque é mais fácil diminuir as tarifas como parte de um acordo mútuo do que como uma política unilateral. Isso demonstra que a necessidade de coordenar as políticas de comércio, por meio de acordos internacionais, realmente existe e esses acordos podem fazer a diferença para que os países consigam alcançar o seu objetivo de estabelecer um comércio mais livre. Prova disso, é que o sistema de comércio internacional atualmente é constituído por uma série de acordos internacionais. (KRUGMAN e OBSTFELD, 1998)

Portanto, os acordos comerciais são, de modo geral, um conglomerado de regras e normas fixadas entre dois ou mais países, por meio de negociações internacionais, que têm como objetivos controlar os fluxos de comércio entre esses países e determinar objetivos comuns de comércio entre eles. Ademais, os acordos se dividem em quatro tipos, além dos multilaterais citados anteriormente, são eles: preferenciais, bilaterais, regionais e plurilaterais⁵.

Os preferenciais são aqueles nos quais um ou vários Estados concedem vantagens especiais recíprocas. Esses acordos, em geral, preveem concessões de tarifas menores do que a tarifa estabelecida na OMC. Eles podem ser firmados de acordo com o Sistema Geral de

⁴ Segundo informações retiradas da coluna “Comex” do sítio eletrônico <http://www.empresario.com.br/>.

⁵ As definições de cada acordo foram retiradas do sítio eletrônico do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE) - <http://www.iconebrasil.org.br>.

Preferências (SGP⁶) ou através de processos de integração comercial, com a redução de tarifas intra-bloco, de acordo com o previsto no art. XXIV da OMC. De acordo com Krugman e Obstfeld (1998), há dois tipos de acordos preferenciais que são permitidos na OMC: as uniões aduaneiras, na qual é estabelecida uma tarifa externa comum entre seus membros, caso do Mercosul, e as áreas de livre comércio, onde há a livre circulação de mercadorias sem barreiras ou restrições quantitativas ou aduaneiras, o que ocorre com os países integrantes do Acordo de Livre Comércio da América do Norte, conhecido como NAFTA. Todavia, é importante ressaltar que não há uma tarifa externa comum nas áreas de livre comércio, tendo em vista que nesse tipo de acordo cada país possui sua própria estrutura tarifária.

Ainda de acordo com os referidos autores, os dois tipos de acordo afetam o bem-estar econômico dos países de maneiras contrárias, pois se a adesão a eles leva à substituição da produção interna de alto custo por importações provenientes de outros membros, o país está obtendo vantagens. Por outro lado, se a adesão leva à substituição das importações de baixo custo de países não membros do acordo por bens mais caros procedentes de países-membros, o país estará tendo prejuízos⁷.

Outro ponto que merece ser destacado, sobretudo no que se refere às áreas de livre comércio, são as regras de origem, ou seja, os critérios utilizados para determinar a nacionalidade de um produto. Elas são importantes nesse tipo de acordo preferencial, pois estabelecem algumas exigências que devem ser levadas em consideração para aplicação de cláusulas de tratamento preferencial. Impossibilitando, por exemplo, que um país A importe um produto proveniente de um país que não faz parte do acordo e depois exporte esse mesmo produto a um país B sem pagar nenhum tipo imposto, procedimento este que prejudicaria os demais países signatários do acordo, pois o país A não teria nenhum custo tanto para produzir quanto para exportar um produto, o que faria com que ele acumulasse mais recursos do que os seus parceiros comerciais.

Os acordos bilaterais são firmados entre dois sujeitos de direito internacional (Estados ou Organizações Internacionais), podendo abordar diversos temas. Por estarem envolvidas

⁶ O sistema geral de preferências é utilizado por países desenvolvidos como uma forma de dar tratamento especial e diferenciado para produtos de países em desenvolvimento, através da concessão de preferências discricionárias e não-recíprocas como redução tarifária ou livre entrada para os produtos importados.

⁷ É importante ressaltar que os acordos, de modo geral, são importantes para um país. Contudo, os fatores positivos e negativos decorrentes de tais documentos também devem ser citados.

apenas duas partes neste tipo de acordo, sua entrada em vigor coincide com a troca de instrumentos de ratificação pelas partes signatárias (no caso dos Estados). Normalmente, há reciprocidade de concessões nesse tipo de acordo. Contudo, podem ser formados por meio de barganha, envolvendo elementos de favorecimento, diferenciação, preferência e/ou tratamento especial, caracterizando-se assim como um acordo essencialmente discriminatório.

O Tratado de Montevideu, ratificado a 12 de agosto de 1980, o qual deu origem a ALADI, é a referência dos acordos comerciais bilaterais vigentes no Brasil, pois estabelece as condições para a celebração de novos acordos entre seus membros, com o objetivo de promover a integração dos países latino-americanos. O estabelecimento de uma estrutura tarifária mais vantajosa para os países signatários é a principal meta que estimulou a formação do mercado comum latino-americano, o que faz com que todas as barreiras alfandegárias incidentes sobre a importação sejam menores para os países da região, se comparadas àquelas aplicadas nos países não pertencentes a ela.

Já os acordos regionais são celebrados entre Estados de uma região geográfica específica, que têm como objetivo promover o livre comércio intra-região, através de uma gradual redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias existentes entre os Estados.

Segundo os princípios gerais do sistema multilateral de comércio, esses acordos são de caráter discriminatório, porém estão amparados pelo artigo XXIV da OMC, desde que atendam a certas condições. O artigo determina que um acordo regional deve cobrir parte do comércio dos países envolvidos e que as tarifas não sejam, ao final do processo de integração, mais restritivas do que as aplicadas inicialmente entre as partes.

Os acordos multilaterais, no âmbito da OMC, são aqueles que têm como principal característica a obrigatoriedade de adesão por todos os seus membros, contendo regras de

execução obrigatória, como, por exemplo, a do tratamento nacional⁸ e da nação-mais-favorecida⁹.

Finalmente, os acordos plurilaterais são aqueles que têm adesão facultativa, ou seja, são válidos somente para seus signatários. Podemos citar como exemplos o Acordo sobre Compras Governamentais, Acordo sobre o Comércio de Aeronaves Civis e o Acordo sobre Produtos de Tecnologia da Informação.

No entanto, os acordos comerciais fazem parte da política comercial de um país, que, por sua vez, possui uma amplitude que vai além dos acordos. Por isso, na seção seguinte, discutiremos o que é política comercial, sua importância para um país e seus instrumentos.

1.3 - A Importância da Política Comercial

Considerada, segundo o Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE), como um dos pilares da política macroeconômica, que inclui ainda as políticas fiscal, cambial e monetária, a política comercial é resultado da interação de fatores internos e externos. Os fatores externos são os que resultam de negociações multilaterais, regionais ou sub-regionais em que o país esteja envolvido e os que decorrem de negociações entre parceiros comerciais, das quais o país não participa diretamente, mas que tenham implicações relevantes sobre seus interesses econômicos. O acordo de livre comércio de bens entre Chile e China, por exemplo, é prejudicial ao Brasil, já que desloca as vendas de nossos produtos em um mercado importante.

A política comercial pode determinar os resultados das exportações e importações de um país, tendo em vista que os compromissos assumidos nos acordos internacionais são negociados com prazos definidos de implementação. Ademais, ela influencia as taxas de atividade e emprego domésticos e modifica o grau e o tipo de exposição da indústria nacional ao produto importado.

⁸ O princípio do tratamento nacional (artigo III da OMC) prevê tratamento idêntico entre o produto importado, quando este ingressa no território nacional, e o produto similar. Condena qualquer discriminação entre o nacional e o estrangeiro no que diz respeito ao comércio de bens, serviços (artigo XVII do GATS) e propriedade intelectual (artigo III do Acordo TRIPs).

⁹ Nação-mais-favorecida é uma regra de tratamento não-discriminatório (constante no artigo I da OMC, artigo II do GATS e artigo IV do Acordo de TRIPs) a qual estabelece obrigação a um determinado membro da OMC de estender a todos os demais membros da Organização a concessão que fizer a qualquer um deles.

Os fatores internos são os relacionados à economia política de proteção, aspectos macroeconômicos e fatores estruturais, como deficiências competitivas internas das empresas e ineficiências relativas a fatores externos, como infra-estrutura. A “economia política da proteção” não se traduz apenas no poder de barganha que o país possui em um determinado setor, mas também às consequências que a sociedade sofrerá, uma vez que aquela política reduz o nível de bem-estar e nem sempre alcança seus objetivos. (ABREU, 2001).

De acordo com Carbaugh (2003), o desempenho econômico de países que se utilizam de políticas comerciais voltadas para o exterior, como o crescimento baseado nas exportações, tem superado o desempenho de países que adotam políticas comerciais voltadas para dentro, trazendo vários benefícios ao país. Uma vez que as políticas comerciais voltadas ao exterior trazem a concorrência internacional para os mercados locais, elas incentivam as empresas nacionais a ficarem mais eficientes. Essas empresas, portanto, tendem a melhorar os seus produtos para competir com os produtos importados. Além disso, há um desincentivo às empresas ineficientes. Tais políticas também permitem um aumento de produtividade, que por sua vez, leva a um crescimento econômico mais rápido.

Com relação às políticas de orientação interna, ainda de acordo com Carbaugh (2003), elas têm como objetivo proteger o mercado dos produtos importados e com isso aumentar a demanda por produtos nacionais. Isso muitas vezes provoca efeitos inversos aos obtidos com as políticas comerciais voltadas para o exterior, ou seja, a qualidade dos produtos nacionais diminui e desincentiva as melhores empresas a continuar produzindo mais.

Nas décadas de 50 e 60, ainda segundo Carbaugh (2003), a estratégia mais utilizada pelos países em desenvolvimento como o Brasil, México e a Argentina era a de **substituição de importações**, que constitui uma das políticas de orientação interna abordadas anteriormente. E é assim classificada, pois tanto os incentivos comerciais, quanto os industriais estimulam a produção para o mercado interno. Outra estratégia utilizada pelos países é o **crescimento baseado nas exportações**, chamada também de **política orientada às exportações**. Nessa política, de acordo com o referido autor, ao invés de buscar o crescimento protegendo os setores locais que possuem desvantagem comparativa, o país promove o crescimento através da exportação de bens manufaturados. Por conseguinte, é uma política

voltada para o exterior, tendo em vista que ela vincula a economia nacional à internacional. Nesse sentido, a industrialização passa a ser um resultado natural do processo descrito e não mais o objetivo primordial realizável de acordo com a eficiência da economia do país. Com efeito, durante a década de 70, muitos países em desenvolvimento abandonaram a estratégia que vinham utilizando anteriormente, que era a de substituição de importações, e passaram a se desenvolver por meio do crescimento baseado nas exportações.

Nos anos 90, no entanto, houve uma mudança na estratégia econômica do Brasil, com o objetivo de buscar um novo modelo de desenvolvimento econômico. Para isso, teve início o processo de abertura comercial com a revisão das políticas monetária e fiscal, que levaram o País a obter taxas de juros positivas e à desburocratização administrativa do câmbio, e com a manutenção do cronograma de redução das tarifas de importação. É importante esclarecer que o aumento das taxas de juros e a abertura financeira, realizada no Plano Real, proporcionaram uma entrada de capitais estrangeiros fundamental para um modelo baseado em uma âncora cambial¹⁰, tendo em vista que esse processo elevou as reservas internacionais e melhorou a posição negociadora do Brasil.

Dessa forma, de acordo com o ICONE, a política comercial pode ser definida como uma política governamental que é responsável, por exemplo, por estabelecer os níveis das tarifas de importação, bem como de barreiras não-tarifárias, por investigações de defesa comercial (dumping¹¹ e subsídios¹²), dentre outras.

De acordo com relatório do Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES)¹³, até o início de 2010, a política comercial brasileira se concentrava em aliviar os efeitos negativos decorrentes da crise financeira internacional de 2008, através da implementação das medidas citadas no quadro abaixo e que serão abordadas adiante. Feito isso, sua preocupação passou a ser o aumento da competitividade dos produtos brasileiros,

¹⁰ Concebido durante o Plano Real, “âncora cambial” é um instrumento de política econômica utilizado pelo governo para atrelar o sistema de preços ao dólar com o intuito de combater a inflação. Dessa forma o câmbio agia como “âncora”, impedindo que o Real se valorizasse ou desvalorizasse demais, mantendo os preços em relativa estabilidade.

¹¹ O dumping é praticado quando uma empresa exporta um produto com preço inferior ao praticado nas vendas em seu próprio país, causando danos materiais à indústria do outro país que fabrica o produto similar.

¹² Subsídios são contribuições financeiras concedidas pelo governo, por meio de órgãos governamentais ou privados, que beneficiem uma determinada indústria.

¹³ Disponível: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/06324.pdf>.

visando compensar a apreciação que teve a moeda brasileira em decorrência da desvalorização do dólar. Para atingir esse objetivo, o governo anunciou no dia 5 de maio de 2010 um conjunto de “medidas de incentivos à competitividade”, o qual não se restringia apenas às decisões na área de política de exportação, mas incluía políticas que afetariam igualmente as políticas de importações e compras governamentais.

Entretanto, ainda de acordo com o relatório do CINDES, as medidas só foram efetivamente implementadas após mais de dois meses. Com efeito, quando as medidas foram testadas na prática, seu alcance mostrou-se mais reduzido do que havia sido planejado. Vejamos, a seguir, como foi definida a política comercial brasileira desde a crise internacional de 2008 e os principais instrumentos utilizados.

Quadro 2: Política Comercial Brasileira desde a Crise: Principais Instrumentos		
Instrumentos de Política	2008/2009	2010
Financiamento à exportação	Extensão do Programa de Financiamento às Exportações. Condições mais favoráveis (subsídios) para o financiamento das exportações de bens de capital pelo Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES).	Extensão para bens de consumo das condições de financiamento (subsídios) concedidas aos bens de capital pelo BNDES.
Desoneração tributária das exportações		Restituição parcial dos créditos de tributos federais indiretos acumulados pelas empresas nas operações de exportações. Implementação do <i>drawback</i> – isenção no mercado interno
Políticas de proteção	Alterações específicas de tarifas, na maioria dos casos reduzindo a proteção, especialmente no setor de bens de capital para estimular investimentos. Não há aumento nas medidas de defesa comercial (AD).	Mudanças específicas de tarifas, em alguns casos relacionados aos riscos de desabastecimento do mercado doméstico. Aumento do uso de AD: a relação entre a aplicação de medidas e a abertura de investigação tem crescido. Preocupação com o déficit de um setor industrial (autopeças) gera decisões de aumentar tarifas de importação desse

Quadro 2: Política Comercial Brasileira desde a Crise: Principais Instrumentos		
		setor.
Compras governamentais		Mudanças nas regras de compras governamentais: concessão de preferências para os fornecedores domésticos (com requisito de conteúdo local mínimo) de bens e serviços.

Fonte: CINDES.

O objetivo do quadro acima é mostrar as principais iniciativas realizadas durante o desenvolvimento da política comercial brasileira, no período pós-crise internacional. Ao observarmos os instrumentos utilizados no período 2008/2009, com os utilizados no ano de 2010, percebemos que no ano passado houve uma mudança de foco da política comercial brasileira, passando da preocupação em diminuir os efeitos da crise internacional sobre as exportações, para a concentração de esforços no sentido de impedir que a balança comercial se deteriorasse.

Com efeito, segundo o CINDES, a política comercial adquiriu um alcance maior, por meio da adoção de medidas que incentivavam as exportações, mas preocupando-se também em proteger o País contra importações e instrumentos de política industrial (como as preferências nas compras governamentais).

Podemos comprovar isso por meio do que o CINDES denomina de “pacote de competitividade”, divulgado em maio de 2010, no qual percebemos que a política comercial se torna mais protecionista e utiliza um número maior de instrumentos, se comparada com a política do imediato pós-crise que se ocupa, primordialmente, em financiar as exportações.

1.4 - Marco Teórico: a importância dos acordos comerciais

Tendo em vista a significativa amplitude da política comercial, abordada na seção anterior, constatamos que os acordos comerciais são parte importante dela, embora a política comercial não se resuma à celebração de acordos. Nesta seção, explicaremos, em termos teóricos, por que os acordos internacionais são peças fundamentais da política comercial.

Segundo Carbaugh (2003), um acordo comercial altera o bem-estar dos indivíduos dos países envolvidos de duas formas. Uma delas ocorre por meio do **efeito-criação de comércio**,

que aumenta o bem-estar, pois parte da produção interna de um determinado país é substituída pelas importações de outro país, signatário do acordo comercial, com custos menores. Isso acabará por gerar uma especialização da produção nos países signatários, respeitando o princípio das vantagens comparativas e a dotação dos fatores de produção.

A outra forma ocorre por meio do **efeito-desvio de comércio**, que é definido pelo autor como sendo a troca de importações com custos menores de países não signatários do acordo, por importações de custos mais altos de países signatários. Em outras palavras, em função do acordo comercial, um país signatário pode ter uma vantagem comercial sobre um país não signatário, uma vez que os produtos oriundos deste último estarão sujeitos à tarifa de importação.

De acordo com Krugman e Obstfeld (1998), os efeitos dos acordos de livre comércio podem ser contrários ao bem-estar. Isso ocorre porque, se, por um lado, a adesão a eles leva à substituição da produção interna de alto custo por importações provenientes de outros membros (caso da criação de comércio), o país está obtendo vantagens. Mas se, por outro lado, a adesão leva à substituição das importações de baixo custo de países não membros do acordo por bens mais caros procedentes de países signatários (caso do desvio de comércio), o país estará tendo prejuízos. Em suma, de acordo com Carbaugh (2003), um acordo comercial só será benéfico para o bem-estar se o efeito-criação de comércio for superior ao efeito-desvio de comércio.

Mas para o país que eleva suas exportações em função do desvio de comércio, os acordos comerciais são positivos. Por isso os acordos internacionais são tão importantes: eles fomentam as exportações, estimulando a produção e o emprego locais. Além disso, os acordos tendem a levar à especialização produtiva, uma vez que em função das importações de produtos a preços mais baixos o país não precisa produzir tanto.

1.5 - Conclusões

Diante do que foi exposto, observamos que os diversos tipos de acordos comerciais, ao possibilitar o crescimento das exportações de um país, são importantes e devem ser objeto da política comercial, sobretudo de países em desenvolvimento. Vimos também que os acordos

são importantes para que os países coordenem suas políticas, evitando, dessa maneira, as guerras comerciais e na mobilização de apoio a um comércio mais livre.

E após discorrer sobre a política comercial e seus instrumentos, discutiremos no capítulo seguinte a importância de um desses instrumentos, os acordos comerciais. Uma vez que é um tema central da presente monografia.

CAPÍTULO 2 - NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS E ACORDOS INTERNACIONAIS

O objetivo do presente capítulo é explicar as dificuldades que o Brasil enfrenta em suas negociações internacionais, que impedem o País de assinar um número maior de acordos comerciais e conseqüentemente limitam a expansão de suas exportações. Ademais, abordaremos os acordos comerciais bilaterais celebrados pelo Brasil durante o período de 2003 a 2010, bem como os benefícios que eles trouxeram para o País em termos de importação e exportação.

O capítulo está dividido em três seções. Na primeira, abordaremos os benefícios das negociações comerciais para o Brasil e os impasses que surgiram com outros países no decorrer delas. Na seção seguinte, apresentaremos os acordos internacionais bilaterais celebrados pelo País e os objetivos dos países signatários ao assiná-los. E, na última parte, discutiremos o número de acordos assinados pelo Brasil em comparação com os seus parceiros comerciais, visando mostrar o quanto é preciso evoluir nas negociações bilaterais, para que o País possa aumentar suas exportações e sua participação no comércio internacional.

2.1 - As Negociações e Seus Impasses

As negociações comerciais passaram a ter maior relevância na agenda da política comercial e da política externa no Brasil após a criação do Mercosul e a realização da Rodada Uruguai do GATT, se expandindo ainda mais quando o País começou a participar de conversações preferenciais com os Estados Unidos, no âmbito do Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Todos esses processos tinham como principal objetivo formar áreas de livre comércio, das quais os grandes atores do comércio mundial participavam. (VEIGA, 2007)

Fazem parte da atual política comercial brasileira, além das políticas e instrumentos unilaterais de importação e exportação, tais como promoção e financiamento público da exportação, gestão da proteção através de direitos tarifários e antidumping, os processos de negociação comercial multilateral, regional e bilateral, abordados anteriormente.

Mas enquanto políticas unilaterais de exportação e importação abrangem os organismos públicos responsáveis por administrar os instrumentos de política, bem como os setores de negócios que são afetados pelas referidas políticas, as negociações comerciais adquiriram, no Brasil, uma dimensão política jamais vista, utilizando grande quantidade de recursos tanto do setor público quanto do privado no decorrer dos últimos anos e adquirindo um papel central na agenda de política comercial do País. (VEIGA, 2007)

Por ser um país em desenvolvimento, o Brasil necessita empenhar-se ao máximo para se impor como um ator internacional importante. Devido ao seu crescimento econômico constatado nos últimos anos, ao seu território de tamanho continental e sua numerosa população, além das inovações tecnológicas, como o biocombustível, o País vem se destacando na comunidade das nações e, com efeito, precisa se fazer ouvir e explicar os seus pontos de vista. Para isso, é necessário que haja a continuidade do crescimento econômico, que pressupõe a continuidade da expansão das empresas nacionais, seja no mercado doméstico ou no externo, e das vendas de produtos nacionais no exterior, das exportações brasileiras.

É preciso, portanto, afastar a concorrência desleal enfrentada pelas empresas brasileiras no mercado interno e estimular o crescimento das vendas externas. Mas para que as empresas brasileiras não sofram competição desleal, precisamos protegê-las. Para isso, existem os mecanismos clássicos de política comercial, como a imposição de tarifas de importação seletivas e a abertura de processos por competição desleal junto à OMC. No tocante ao crescimento das vendas externas, o País deve encontrar novos mercados para os produtos de suas empresas.

Nesse sentido, segundo Rios (2006), o Brasil tem se envolvido em diversas negociações comerciais regionais desde meados dos anos 90, sendo que, inicialmente, foi dada maior atenção às negociações com a ALCA e União Europeia. Contudo, diversas dificuldades impediram o avanço dessas negociações. O problema é que o País concentra seus interesses justamente naqueles setores onde se encontra grande parte do protecionismo aplicado pelos países desenvolvidos¹⁴. Segundo matéria publicada no jornal Valor Econômico

¹⁴ Sandra Polónia Rios, *O papel dos acordos comerciais na política comercial brasileira*.

em agosto de 2010¹⁵, o estabelecimento de um acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia, por exemplo, é almejado desde 1995.

Entretanto, o protecionismo agrícola de alguns países europeus, principalmente da França, que conta também com o apoio de outros nove países, impede os dois blocos de chegar a um consenso. O principal motivo da objeção francesa é a preocupação com o impacto que um acordo de livre comércio com países fortes na agropecuária, como a Argentina e o Brasil, e da competição entre os produtos latino-americanos e europeus causaria na Europa. Além disso, os países desenvolvidos demandam a abertura ampla do setor industrial e de serviços, em troca de uma abertura muito limitada de seus mercados, o que o Brasil não está disposto a aceitar.

Com relação à ALCA, sua principal dificuldade é conciliar os interesses, em sua maioria, divergentes, dos 34 países que participam da negociação. O acordo estabelecia como objetivos a liberalização, dentro de um prazo de dez anos, de, segundo Lampreia (2010), “praticamente todo o comércio” dos países que constituem o continente e a elaboração de regras para o comércio de serviços, investimentos, compras governamentais, propriedade intelectual e agricultura. Para o Brasil, a principal vantagem da ALCA é o acesso mais amplo ao mercado consumidor dos Estados Unidos, mas esse mesmo benefício teria consequências diferentes para as outras economias do continente latino-americano. Por parte dos Estados Unidos, por exemplo, há um grande interesse no acesso ao setor de comunicação do Brasil, sobretudo nos setores de rádio e televisão. Por um lado, o acesso dos norte-americanos nesse mercado poderia ser bom para modernizar esses setores, mas em compensação, como os serviços deles possuem uma qualidade superior à brasileira, é muito provável que eles monopolizassem esses setores.

Outro setor que seria muito visado pelos Estados Unidos, caso houvesse uma liberalização, é a educação. Uma vez que aquele país tentaria instalar no Brasil várias filiais de suas principais universidades ou pelo menos formar algum tipo de parceria entre as universidades americanas e brasileiras. Contudo, certamente as universidades americanas, bem como o próprio governo, não disponibilizariam seus espaços acadêmicos tão facilmente aos professores brasileiros, uma vez que seria mais interessante a eles continuarem sendo

¹⁵ Mercosul abre espaço para acordo com a União Europeia. **Valor Econômico**, 6 ago. 2010.

superiores também nesse setor, do que correr o risco de ter que competir com os brasileiros pela melhor qualidade de ensino. Portanto, mesmo que a liberalização se concretizasse, o Brasil continuaria sem obter avanços significativos no país, o que ocorreria também com as exportações.

Pois, de acordo com Magnoli (2005), enquanto economias pouco industrializadas, nas quais as exportações se concentram em *commodities* minerais e agrícolas, usufruiriam de vantagens concretas e desvantagens marginais, as economias industriais como a brasileira e a argentina estariam sujeitas à concorrência das empresas transnacionais dos Estados Unidos. E, ainda segundo Magnoli (2005), duvida-se muito que a abertura parcial e condicional, assim definida pelo autor, do mercado americano venha a compensar essa desvantagem.

Quadro 3: ALCA – Fatores Favoráveis e Desfavoráveis	
Favoráveis	Desfavoráveis
Acesso preferencial ao maior mercado do mundo	Assimetria de poder implica desigualdade de benefícios e custos
Ganhos de competitividade com acesso a insumos com custos mais baixos	Maior concentração da produção em países que se beneficiam de economias de escala
Atração de investimento externo direto	Produtos excluídos das negociações continuarão sofrendo restrições significativas
Acesso ao sistema financeiro internacional em decorrência da maior atração de investimento externo	Não há compensação pelos custos de ajuste estrutural
Maior disciplina macroeconômica em função da liberalização comercial, produtiva e tecnológica	Não reduz o poder <i>de facto</i> dos Estados Unidos de uso discricionário de medidas protecionistas
Menor possibilidade de práticas protecionistas por pressão de grupos de interesses locais	Induz a uniformização de outros acordos regionais na direção da estrutural e escopo da ALCA (e.g., propriedade intelectual)
Reduz a possibilidade de medidas protecionistas nos países-membros	Questões relevantes estão fora do acordo (e.g., subsídios agrícolas)
Acesso à fronteira tecnológica devido às maiores garantias do direito de propriedade intelectual	Desestímulo a acordos sub-regionais
	Redução da autonomia de política em grau maior do que aquele observado nos esquemas da OMC

Fonte: Baumann (2003), p. 27-29.

Ao analisar o quadro acima, não podemos afirmar que o resultado da comparação entre os fatores favoráveis e desfavoráveis da ALCA seja, de alguma forma, evidente ou até mesmo conclusivo, uma vez que, segundo Gonçalves (2008), os benefícios tangíveis desse

projeto de integração regional podem ser expressivos, mas seus custos podem ser igualmente acentuados, havendo dessa maneira um certo equilíbrio entre ambos os fatores.

Nesse cenário, segundo Rios (2006), as dificuldades que os países em desenvolvimento enfrentam para negociar acordos com os países desenvolvidos, que resultam em fracassos como o da União Europeia e da própria ALCA, tornam os acordos no eixo Sul-Sul uma alternativa na busca de acordos comerciais.

Entretanto, as negociações do Brasil com outros países em desenvolvimento também não corresponderam às expectativas e geraram acordos de baixo significado econômico, devido ao pequeno grau de complementaridade entre as economias e a pouca disposição para avançar em programas de integração mais abrangentes, produzindo ganhos limitados em relação ao acesso a novos mercados. O que faz com que alguns autores acreditem que “mercados pouco dinâmicos ou de tamanho pouco expressivo e países que não conferem grau de proteção elevado a um número expressivo de produtos em que o Brasil é competitivo, não deveriam receber atenção prioritária na agenda de negociações comerciais.” (RIOS, 2006, p. 37) Também acredita-se que deveriam ser utilizados outros instrumentos de política comercial, que poderiam ser mais eficazes e gerar resultados de maneira mais rápida do que as demoradas negociações de acordos preferenciais. (RIOS, 2006)

A única exceção existente, até o momento, com relação a um acordo assinado com um país em desenvolvimento que trouxe resultados positivos em termos de exportação, é o acordo firmado entre o Mercosul e o México. O Acordo de Complementação Econômica nº 54 (ACE-54), assinado em julho de 2002, tem por objetivo criar uma Área de Livre Comércio mediante a eliminação de gravames, restrições e demais obstáculos que afetam o comércio recíproco a fim de expandir e diversificar o intercâmbio comercial; estabelecer um quadro jurídico que permita oferecer segurança e transparência aos agentes econômicos das Partes; estabelecer um quadro normativo para promover e impulsionar os investimentos recíprocos; e promover a complementação e cooperação econômicas.

Assinado logo em seguida, também em julho de 2002, como parte integrante do ACE-54, o ACE-55 estabelece a redução ou mesmo a eliminação de tarifas de importação no comércio entre o Brasil e o México, tendo como principal vantagem a concessão de margens

de preferências¹⁶ recíprocas (isto é, que ambos os países devem possuir benefícios tarifários iguais sobre os mesmos produtos). Dos produtos negociados, somente cinco possuem concessões negociadas com margens de preferências diferentes. As margens de preferências negociadas variam de 20% a 100%, sendo a distribuição dos produtos nos diferentes níveis feita da seguinte forma:

- 63 produtos com MP = 100%
- 80 produtos com $60\% \leq MP \leq 80\%$
- 103 produtos com MP = 50%
- 250 produtos com $20\% \leq MP \leq 45\%$

De acordo com o relatório “Relações Comerciais entre o Brasil e o México” da Confederação Nacional da Indústria (CNI), elaborado por Sandra Rios e Edson Velloso¹⁷, os setores mais beneficiados (leia-se que tiveram as maiores quantidades de produtos negociados) foram: indústrias químicas e conexas (255 produtos); máquinas, aparelhos e material elétrico (102 produtos); indústrias alimentares, de bebida e fumo (90 produtos); plásticos e borracha (82 produtos); produtos do reino vegetal (51 produtos) e instrumentos e aparelhos de ótica e fotografia (39 produtos).

Quadro 4: Comércio Bilateral Brasil - México			
Período	Importações em US\$ FOB	Exportações em US\$ FOB	Importações + Exportações = Fluxo de Comércio
Jan a Dez 2003	533.045.833	2.747.079.530	3.280.125.363
Jan a Dez 2006	1.310.320.093	4.458.202.270	5.768.522.363
Jan a Dez 2010	3.858.595.032	3.715.465.125	7.574.060.157

Fonte: Dados retirados do site Aliceweb¹⁸. Elaboração própria.

¹⁶ Margens de preferência são concessões percentuais concedidas a produtos específicos, promovidas por países-membros de um acordo comercial. Quanto mais abrangente for a margem de preferência, menos alíquota do Imposto de Importação será cobrada. Informações retiradas do site Aprendendo a Exportar. Disponível: http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/planejando_exp/plan_estrategico/vant_competitivas/margens.asp.

¹⁷ Disponível: <http://www.cni.org.br/porta1/data/pages/FF808081228660920122995DE6EB4607.htm>. Rios, S. e Velloso, E. (2004). *Relações Comerciais entre o Brasil e o México – Oportunidades para a expansão das exportações brasileiras*.

¹⁸ Aliceweb. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível: <http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br>.

Como prova de sua eficiência, constatamos um salto das exportações brasileiras da ordem de aproximadamente US\$ 2.747 bilhões, em 2003, para US\$ 4.458 bilhões em 2006, apesar de ter ocorrido uma pequena queda das exportações durante o ano de 2010. Essa queda certamente está relacionada com a recessão que o México, que possui uma economia ligada à dos Estados Unidos, viveu no ano de 2010, o que fez o país reduzir um pouco seus gastos, não tendo o acordo comercial com o Brasil nenhuma responsabilidade sobre este acontecimento. Prova disso é que, apesar da recessão e da redução das exportações, o fluxo de comércio entre os dois países continuou em plena ascensão, como pode ser observado no quadro acima.

Outra questão relevante para analisar a celebração de acordos comerciais pelo Brasil é sua participação no Mercosul. A obrigatoriedade de negociação em conjunto pelos países que formam a união aduaneira e, conseqüentemente, de apresentar propostas comuns é considerada como um dos principais fatores que dificultam o sucesso do Brasil em suas iniciativas. Essa dificuldade fica evidente, por exemplo, quando se tenta conciliar os interesses divergentes do Brasil e da Argentina, principais sócios do Mercosul. Tal obrigatoriedade está registrada no Artigo 14 do Protocolo de Ouro Preto, que estabelece como sendo funções e atribuições do Grupo Mercado Comum, dentre outras:

Negociar com a participação de representantes de todos os Estados Partes, por delegação expressa do Conselho do Mercado Comum e dentro dos limites estabelecidos em mandatos específicos concedidos para este fim, acordos em nome do Mercosul com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais [...].

Segundo Rios (2006), devido a essa percepção, ganham força algumas propostas de transformação do Mercosul em uma área de livre comércio, para que os sócios possam celebrar acordos comerciais individualmente.

Mas, apesar das divergências apresentadas anteriormente, o Mercosul não deve ser responsabilizado pelas dificuldades enfrentadas pelo Brasil em sua agenda comercial, pois os impasses nas negociações com países desenvolvidos, como Estados Unidos e União Europeia, são resultados do choque de interesses ofensivos e defensivos daqueles países e do Brasil.

Por isso, uma vez estabelecidas as prioridades, deve-se procurar acordos mais abrangentes, que deem oportunidades efetivas de crescimento de comércio, ou seja, que garantam a abertura de mercados externos para as empresas brasileiras.

Na seção seguinte, será feita uma breve exposição dos acordos comerciais em vigor no Brasil, bem como os objetivos de ambos os países ao ratificá-los.

2.2 - Acordos Bilaterais Assinados

Atualmente, o Brasil possui os seguintes acordos comerciais bilaterais em vigência¹⁹:

1) *Acordo de Complementação Econômica nº 54 - Mercosul/México, assinado em julho de 2002*

O Acordo de Complementação Econômica nº 54 - Mercosul/México, foi internalizado no Brasil pelo Decreto nº 4.598, de 18 /02/03.

O Acordo tem por objetivo criar uma Área de Livre Comércio por meio da eliminação de gravames, restrições e outros entraves que afetam o comércio recíproco com vistas a conseguir a expansão e a diversificação do intercâmbio comercial; estabelecer um quadro jurídico que permita oferecer segurança e transparência aos agentes econômicos das Partes; estabelecer um quadro normativo para promover e impulsionar os investimentos recíprocos; e incentivar a complementação e cooperação econômicas.

O Acordo é composto pelos acordos bilaterais celebrados entre os países do Mercosul e o México, entre eles o Acordo de Complementação Econômica nº 53 - Brasil/México, o Acordo de Complementação Econômica nº 55 - Mercosul/México (setor automotivo) e estabelece o marco legal para celebração de futuros acordos entre os países.

¹⁹ Brasil, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Acordos dos quais o Brasil é parte*. Disponível: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>.

2) *Acordo Brasil – México (ACE-53), assinado em agosto de 2002*

Em agosto de 2002, após quatro anos de negociações entre os dois países, resultado de uma Missão Empresarial ao México presidida pelo então ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Sérgio Amaral, foi assinado o Acordo de Complementação Econômica nº 53 entre Brasil e México, estabelecendo preferências fixas de 800 itens Naladi/SH 96.

O acordo tem como objetivos o estabelecimento de normas e disciplinas para as relações econômicas e comerciais entre as Partes, ao amparo do Tratado de Montevideu (1980), promover o desenvolvimento e diversificação das correntes de comércio, com vistas a intensificar a complementação econômica, estimular os fluxos de investimento, para procurar promover um intensivo aproveitamento dos mercados e da capacidade competitiva das Partes e incentivar a participação dos setores privados das mesmas.

3) *Acordo de Complementação Econômica nº 55 - Mercosul/México (Automotivo), assinado em setembro de 2002*

O Acordo de Complementação Econômica nº 55, que tem como objetivo regular o comércio automotivo entre as Partes, foi internalizado no Brasil por meio do Decreto n. 4.458, de 05/11/2002.

4) *Acordo de Complementação Econômica nº 59 (ACE 59): Mercosul/Colômbia/Equador/Venezuela, assinado em 16 de dezembro de 2003*

O Acordo de Complementação Econômica nº 59 foi incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro mediante o Decreto nº 5361, de 31/01/2005, publicado no Diário Oficial da União (DOU) de 01/02/2005. O acordo tem entre seus objetivos incentivar a integração econômica regional, tendo em vista promover o desenvolvimento econômico e social dos países da América Latina, oferecendo uma melhor qualidade de vida para seus cidadãos.

5) *Mercosul/Índia, assinado em 25 de janeiro de 2004*

O Acordo de Preferências Tarifárias Fixas (APTF) Mercosul-Índia foi o primeiro que o Mercosul celebrou com país fora de nosso continente. Este APTF é a primeira etapa de uma futura área de livre-comércio. O acordo tem como objetivo criar uma área de livre comércio entre o Mercosul e a República da Índia.

O APTF está vigente desde 01/06/2009, conforme os Decretos 6.864 e 6.865 que se referem, respectivamente, ao texto do Acordo e ao modelo de certificado de origem a ser adotado pelas partes. Observa-se que a Portaria SECEX nº 13, 02/06/2009, dispõe sobre a certificação de origem no âmbito do Acordo.

Atualmente, o Acordo passa por um processo de ampliação e aprofundamento de suas preferências, conforme descrito na Circular Secex nº 70, de 15/12/2009, publicada no DOU de 16/12/2009. A lista de pedidos consolidada do Mercosul possui 1.265 códigos em nomenclatura indiana, de acordo com trabalho realizado pela Presidência *Pró-Tempore* Argentina.

6) *Acordo de Complementação Econômica nº 58 (ACE-58): Mercosul/Peru, assinado em 30 de novembro de 2005*

O Acordo de Complementação Econômica nº 58 tem como principal objetivo, dentre outros, iniciar um processo de integração entre as Partes e estabelecer uma área de livre comércio entre o Mercosul e a Comunidade Andina. Foi incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro mediante o Decreto nº 5.651, de 29/12/2005, publicado no D.O.U de 30/12/2005.

7) *Acordo de Complementação Econômica N.º 62 Mercosul/Cuba, assinado em 21 de julho de 2006*

O Acordo de Complementação Econômica nº 62 foi incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro mediante o Decreto nº 6.068, de 26/03/2007. O referido acordo entrou em vigor bilateralmente para o Brasil e Cuba em 02/07/2007.

O acordo estabelece, no Artigo 29, que as preferências tarifárias, os aspectos normativos e os Protocolos Adicionais negociados no ACE 43 – Brasil/Cuba, ficam sem efeito a partir da data de entrada em vigor do Acordo Mercosul/Cuba. E que se manterão em vigor apenas as disposições do ACE 43 e seus Protocolos que não resultem incompatíveis com o ACE 62, quando se referirem a matérias não incluídas no mesmo.

O acordo tem como objetivo impulsionar o intercâmbio comercial das Partes Signatárias, por meio da redução ou eliminação dos gravames e demais restrições aplicadas à importação dos produtos negociados.

8) *Acordo Mercosul – Israel, assinado em 18 de dezembro de 2007*

Trata-se do primeiro acordo de Livre Comércio assinado pelo Mercosul com um país não-membro da Associação Latino Americana de Integração (ALADI).

A liberalização feita por Israel inclui oito mil códigos tarifários que obedecerão a um cronograma de redução tarifária em um período de oito anos. A liberalização do Mercosul abrange 9.424 itens que, em sua quase totalidade, em 10 anos, terão sua importação proveniente de Israel isenta de tarifas. O cronograma de desgravação do Acordo está organizado da seguinte maneira:

Categoria A - tarifas aduaneiras eliminadas na entrada em vigência do Acordo;

Categoria B - tarifas aduaneiras eliminadas em quatro partes iguais - a primeira na vigência do Acordo, e as outras no dia primeiro de janeiro de cada ano subsequente;

Categoria C - tarifas aduaneiras eliminadas em oito partes iguais - a primeira na vigência do Acordo, e as outras no dia primeiro de janeiro de cada ano subsequente;

Categoria D - tarifas aduaneiras eliminadas em dez partes iguais - a primeira na vigência do Acordo, e as outras no dia primeiro de janeiro de cada ano subsequente;

Categoria E - tarifas aduaneiras sujeitas a preferências, conforme especificada para cada item tarifário, na entrada em vigência do Acordo, mediante condições especificadas para cada item tarifário.

Quadro 5: Comércio Bilateral Brasil - Israel			
Período	Importações em US\$ FOB	Exportações em US\$ FOB	Importações + Exportações = Fluxo de Comércio
Jan a Dez 2003	318.432.285	187.494.926	505.927.211
Jan a Dez 2006	473.742.016	272.531.387	746.273.403
Jan a Dez 2010	1.012.638.404	339.539.054	1.352.177.458

Fonte: Dados retirados do site Aliceweb. Elaboração própria.

Utilizando os dados do quadro acima, podemos constatar que, a exemplo do que ocorreu com o México, tanto as importações quanto as exportações entre o Brasil e Israel também apresentaram um significativo aumento nos anos posteriores a assinatura do acordo comercial, passando, respectivamente, da ordem de US\$ 318.432 milhões e US\$ 187.494 milhões em 2003, para mais de US\$ 1.012 bilhões e US\$ 339.539 milhões em 2010. Esse bom desempenho também ocasionou o aumento no fluxo de comércio, que passou da ordem de US\$ 505.927 milhões em 2003, para mais de US\$ 1.352 bilhões em 2010, o que prova que o acordo comercial trouxe benefícios a ambos os países.

2.3 - Comparando o Brasil com Outros Países

Devido às dificuldades de se negociar em conjunto no Mercosul, do protecionismo dos países desenvolvidos, dentre outros fatores, o Brasil assinou, no período de 2003 a 2010, poucos acordos bilaterais de comércio e é interessante notar que três desses acordos foram firmados com o mesmo país, como pode ser observado no quadro abaixo.

No entanto, países com nível de desenvolvimento semelhante ao do Brasil fizeram vários acordos, comprovando que os acordos realmente são importantes para países que querem elevar ainda mais seu desenvolvimento econômico e sua relevância no cenário internacional.

Quadro 6: Acordos Bilaterais Assinados pelos Países do BRICS (Brasil-Rússia-Índia-China-África do Sul ²⁰) e Outros Importantes Parceiros Comerciais						
Brasil	Rússia ²¹	Índia	China	África do Sul	México	Chile
México ACE 53 (2002)		Sri Lanka (1998)	ASEAN (2002)	Mercosul (2006)	NAFTA	EUA
México ACE 54 (2002)		Tailândia (2003)	Hong Kong (2002)	AELC (2007)	Bolívia (1994)	Canadá
México ACE 55 (2002)		Afganistão	Macau (2003)	Maláui	Costa Rica (1994)	União Europeia
Colômbia, Equador e Venezuela (2003)		Nepal	Tailândia (2003)	Zimbábue	Grupo dos Três (1994) ²²	AELC
Índia (2004)		Chile	Níger (2005)	Croácia	Nicarágua (1997)	Coreia do Sul
Peru (2005)		Mercosul (2004)	Chile (2006)	Moçambique	Chile (1998)	Japão
Cuba (2006)		Singapura (2005)	Paquistão (2006)		União Europeia (1999)	América Central
Israel (2007)			Nova Zelândia (2008)		AELC (2000)	México
			Peru (2008)		Israel (2000)	Brunei (2005)
			Singapura (2008)		Triângulo do Norte (2000) ²³	Nova Zelândia (2005)
			Costa Rica (2010)		Mercosul ACE 53 (2002)	Singapura (2005)
					Mercosul ACE 54 (2002)	China (2005)
					Mercosul ACE 55 (2002)	Panamá (2006)
					Uruguai (2003)	
					Japão (2005)	

²⁰ A África do Sul passou a fazer parte do grupo no dia 13 de abril de 2011.

²¹ Não foram encontrados os acordos internacionais assinados pela Rússia.

²² O Grupo dos Três era composto inicialmente por México, Colômbia e Venezuela.

²³ Triângulo do Norte é o nome dado à integração econômica de três países da América Central (Guatemala, El Salvador e Honduras).

Fonte: Elaboração própria.

Segundo o site Bilaterals²⁴, o governo da Índia, por exemplo, está cada vez mais ativo na busca de acordos comerciais bilaterais, principalmente com outros países em desenvolvimento.

O país assinou acordos de livre comércio limitado com o Sri Lanka (1998) e Tailândia (2003), uma série de acordos comerciais preferenciais (regimes de concessão de tarifas) com países e blocos, como o Afeganistão, Nepal, Chile e Mercosul. Em junho de 2005, assinou um Acordo de Cooperação Econômica abrangente com Singapura. A Índia espera transformar seu pacto com o Sri Lanka em um tipo similar de Acordo de Parceria Econômica (APE), instrumento elaborado com o objetivo de transformar as relações comerciais dos países em regimes compatíveis com as regras da OMC.

Atualmente, há negociações bilaterais de livre comércio acontecendo com a *Association of South East Asia Nations (ASEAN)*²⁵, o *Gulf Cooperation Council (GCC)*²⁶, Bangladesh, Colômbia, Uruguai, Venezuela e Ilhas Maurícias. Buscando uma nova forma de desenvolvimento, a partir de 2007/2008, a Índia iniciou conversações sobre um Tratado de Livre Comércio (TLC) com potências industrializadas do Japão, da *European Free Trade Association (EFTA)*²⁷ e da União Europeia. Estas negociações estão gerando polêmica e resistência no país.

O governo está considerando, ainda, a possibilidade de iniciar conversações com a Indonésia, Malásia, China, Coreia, Israel, Egito, *Southern African Customs Union (SACU)*²⁸, Rússia, Nova Zelândia, Hong Kong e Austrália.

A Índia também é parte do *South Asia Free Trade Agreement (SAFTA)*²⁹, do *Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation (BIMSTEC)*³⁰, que

²⁴ Disponível em: <http://www.bilaterals.org/>.

²⁵ Associação das Nações do Sudeste Asiático. Tradução própria.

²⁶ Conselho de Cooperação do Golfo. Tradução própria.

²⁷ Associação Europeia de Livre Comércio. Tradução própria.

²⁸ União Aduaneira da África Austral. Tradução própria.

²⁹ Acordo de Livre Comércio do Sul da Ásia. Tradução própria.

³⁰ Iniciativa da Baía de Bengala para Cooperação Técnica e Econômica Multi-Setorial. Tradução própria.

visa o desenvolvimento de um TLC, e do grupo Índia, Brasil e África do Sul (IBAS), grupo formado com o objetivo de desenvolver um acordo trilateral Sul-Sul de livre comércio.

A comunidade de negócios da Índia está interessada também em um acordo de livre comércio Índia-EUA, mas as relações bilaterais desses países ainda estão se desenvolvendo por meio de um tratado de investimento e de pequenos negócios setoriais.

A China, por sua vez, tem demonstrado bastante confiança, assinando acordos comerciais bilaterais com vários países, principalmente na região da Ásia-Pacífico. Até maio de 2010, celebrou cerca de 15 acordos de livre comércio, incluindo aqueles com ASEAN (2002), Hong Kong (2002), Macau (2003), Tailândia (2003), Níger (2005), Chile (2006), Paquistão (2006), Nova Zelândia (2008), Peru (2008), Singapura (2008) e Costa Rica (2010).

A China está atualmente em negociações de um TLC com a Austrália, União Aduaneira da África Austral, com o Conselho de Cooperação do Golfo, com a Islândia, Noruega, Suíça e Taiwan. Mas comenta-se ainda de possíveis negociações com o Japão, Índia, Mongólia e Coréia.

A África do Sul, por sua vez, assinou um TLC importante com a União Europeia em 1999. Que preparou o terreno para uma maior unidade da UE e de países da Associação Europeia de Livre Comércio, levando as nações africanas a assinar uma liberalização da política comercial mais profunda e de investimento na década seguinte, especialmente através do processo de negociação entre a *European Union* (EU)³¹ e o *African, Caribbean and Pacific Group of States* (ACP)³².

Ademais, a África do Sul é membro da União Aduaneira da África Austral, que tenta negociar um TLC com os EUA há muitos anos. Em 2006, a SACU assinou um acordo de livre comércio com o Mercosul. Em 2007, selou um acordo com a Associação Europeia de Livre Comércio.

³¹ União Europeia. Tradução própria.

³² Grupo de Estados Africano, Caribenho e do Pacífico. Tradução própria.

Por iniciativa própria, a África do Sul tem um TLC bilateral com a *Southern African Development Community* (SADC)³³. Ele também possui acordos preferenciais com o Maláui, Zimbábue e Croácia, além de um acordo de preferências comerciais não recíprocas com Moçambique. Atualmente, está analisando acordos bilaterais com o Quênia, Nigéria, China, Japão, Singapura, Coreia do Sul e Índia. A África do Sul também faz parte do IBAS, grupo com o qual planeja firmar um acordo trilateral Sul-Sul de livre comércio.

Se compararmos o Brasil com outros importantes parceiros comerciais como o Chile e México, constatamos que o Chile é um dos países latino-americanos que mais ativamente busca acordos comerciais bilaterais.

O País assinou acordos de livre comércio relativamente abrangentes com os EUA, Canadá, União Europeia, Associação Europeia de Livre Comércio, Coreia do Sul, Japão, América Central e México. Em junho de 2005, finalizou um contrato de quatro vias, com os vizinhos do Pacífico - Brunei, Nova Zelândia e Singapura. Em junho de 2006, assinou um tratado de livre comércio com o Panamá.

O Chile também se destaca por ter sido o precursor, dentre os países da América Latina, a selar um acordo de livre comércio de bens com a China (2005). Desde 2007, o País vem negociando com Pequim uma expansão do acordo para cobrir serviços e investimentos. Outros acordos nesse sentido foram alcançados durante a visita da Presidente Michelle Bachelet à China em abril de 2008. O país tem acordos bilaterais de "complementação econômica" com a Bolívia, Peru, Venezuela, Argentina, Equador, Colômbia e Mercosul, além de um acordo parcial com Cuba.

Já o México, além do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA)³⁴, assinou TLC com os seguintes países: Bolívia (1994), Costa Rica (1994), Grupo dos Três {México, Colômbia e Venezuela³⁵} (1994), Nicarágua (1997), Chile (1998), União Europeia (1999), EFTA (2000), Israel (2000), Triângulo do Norte {Guatemala, El Salvador e Honduras} (2000), Uruguai (2003), Japão (2005).

³³ Comunidade de Desenvolvimento da África Austral. Tradução própria.

³⁴ Acordo de Livre Comércio da América do Norte. Tradução própria.

³⁵ A Venezuela saiu em novembro de 2006.

O governo está atualmente em negociações de um TLC com o Panamá, Peru, Singapura, Coréia do Sul, Nova Zelândia, República Dominicana, entre outros.

2.4 - Conclusões

Neste capítulo, analisamos os acordos comerciais bilaterais que o Brasil celebrou nos últimos anos, mostramos o objetivo que os países buscavam na ratificação de cada um deles e as possíveis vantagens que os países obtiveram em diversos setores. Comparamos o Brasil com importantes parceiros comerciais, com o objetivo de demonstrar que ainda é preciso evoluir muito no que se refere ao número de acordos comerciais bilaterais assinados, tanto com relação a outros países da América Latina e, sobretudo, se comparado com países europeus, asiáticos e até mesmo africanos. Para isso, é preciso solucionar as dificuldades que surgiram nas negociações, sobretudo com países em desenvolvimento, e encontrar uma alternativa que beneficie ambos os países envolvidos, para que o nosso país não tenha seu crescimento limitado por razões que poderiam ser facilmente resolvidas.

No próximo capítulo abordaremos a estratégia comercial utilizada durante o governo Lula, com vistas a encontrar os possíveis motivos que levaram o Brasil a assinar tão poucos acordos comerciais, e explicaremos em que medida os acordos ratificados colaboraram para o crescimento das exportações brasileiras durante o período analisado no presente trabalho.

CAPÍTULO 3 - A RAZÃO DA ASSINATURA DE POUCOS ACORDOS

O objetivo deste capítulo é explicar a estratégia comercial brasileira de diversificação das exportações. Pelo que foi exposto ao longo dos capítulos anteriores, uma das formas que um país possui para elevar suas exportações é por meio da celebração de acordos comerciais, em função do efeito desvio de comércio. No entanto, vimos, no capítulo 2, que o Brasil celebrou, relativamente, poucos acordos comerciais. Diante disso, questionamos, na ausência de um número significativo de acordos comerciais, qual a estratégia utilizada pelo Brasil para fomentar e diversificar suas vendas externas. Para isso, foi feita uma entrevista com o ex Secretário de Comércio Exterior, Sr. Welber Barral, em agosto de 2010, que está disponível na íntegra no Apêndice A deste trabalho.

Para atingir o objetivo, o capítulo será dividido em três seções, além desta introdução. Na primeira, abordaremos a estratégia utilizada pelo governo na conquista de novos mercados para seus produtos, quais países tiveram prioridade nessa estratégia e seus resultados. Na segunda seção, discutiremos os acordos que se destacaram nesse processo, seja pelas dificuldades enfrentadas durante as suas negociações ou pelos possíveis benefícios que eles trouxeram ao Brasil, no que se refere ao aumento das exportações. E na terceira seção, apresentaremos as principais conclusões.

3.1 - A Diplomacia Comercial Presidencial

Uma política que chamou bastante atenção foi uma política implementada, pelo Presidente da República, de diversificação de exportações brasileiras, isto é, começou-se a dar atenção a uma série de mercados que não eram prioridade da política comercial brasileira.

Segundo entrevista concedida pelo então Secretário de Comércio Exterior, Sr. Welber Barral, houve não só missões presidenciais, mas também acordos e missões de ministros e missões empresariais, muitas delas pra África, que tem mercados consumidores em expansão, recursos naturais abundantes e que não teve um papel central na política comercial brasileira até 2002. Até aquele ano, o Brasil privilegiou as negociações no âmbito do acordo Mercosul – União Europeia e da ALCA. O Sr. Barral acredita que nenhum outro Presidente da República viajou tanto pra África. Em função dessas viagens, acredita ele que aquele continente recebia,

nos anos anteriores, cerca de 1,5% das exportações brasileiras, esse índice atingiu aproximadamente 7% ou 8% no início de 2010, aumentando consideravelmente. Houve, de modo geral, uma grande preocupação por parte do governo com a África e com a América Latina, segundo o ex Secretário.

Ao mesmo tempo, o fato do Brasil ter ganhado um protagonismo mundial fez com que muitos desses países procurassem o nosso país, fato que, lamentavelmente, não foi aproveitado pelo governo daquela época, como veremos adiante. Ainda de acordo com o ex Secretário, em 2009, o Brasil organizou as primeiras missões ao Cazaquistão e ao Uzbequistão, as primeiras da história brasileira. Das quais participaram, primeiramente, apenas empresários. Depois o Presidente Lula visitou e recebeu os presidentes daqueles países e isso colaborou para diversificar as exportações. Outros países da Ásia, como a China, também foram visitados. No entanto, o aumento das vendas para a Ásia está relacionado às compras de *commodities* por parte da China, cujos preços subiram muito no período em análise. Como resultado, hoje, o principal bloco parceiro do Brasil é a Ásia, ao contrário da Europa que tinha sido historicamente, individualmente é a China, em contrapartida era os Estados Unidos até 2008. Por outro lado, aumentou a participação de países em desenvolvimento na pauta exportadora, agora cerca de 55% das exportações são para países em desenvolvimento.

O governo Lula investiu também em acordos multilaterais, principalmente na Rodada de Doha, porque o governo acreditava que somente através dela se conseguiria resolver as grandes distorções que existem no comércio agrícola como, por exemplo, a questão de subsídios; haveria grande dificuldade de se resolver esses problemas em acordos bilaterais. O Brasil tentou, com o mesmo empenho, avançar em acordos bilaterais, conseguindo alguns acordos importantes como com Egito e Israel. E, no ano de 2010, o País estava negociando ainda acordos com o México, com a Jordânia, Turquia, Marrocos, e tentando aumentar o acordo com a África do Sul e com a Índia.

Essas iniciativas são consideradas importantes pelo ex Secretário e devem continuar, pois o aumento das exportações gera emprego no Brasil, contribui para o saldo positivo da Balança de Pagamentos, gera inovação, divulga a marca brasileira no exterior e estimula a integração com outros Estados. Todas essas iniciativas, porém, dependem bastante do engajamento do governo, apesar de ser necessário que haja interesse de todas as partes

envolvidas, como, por exemplo, o setor produtivo. No caso do acordo com o México, por exemplo, há um grande interesse por parte do Brasil, do governo brasileiro e da indústria brasileira. Em contrapartida, há um grande interesse do governo mexicano, mas há resistência da indústria mexicana.

O Brasil, de modo geral, evolui muito em exportações. De acordo com o ex Secretário de Comércio Exterior, em 2005, o País alcançou a marca de 100 bilhões de dólares em exportações, em 2008 esse número dobrou, uma vez que o País exportou quase 200 bilhões de dólares, apresentando um crescimento de 100% em três anos. Todavia, devemos considerar que houve um aumento no preço de *commodities*, um importante item da pauta de exportações brasileiras, e um cenário internacional favorável.

3.2 - Analisando a Entrevista

Se analisarmos de forma sucinta a entrevista descrita na seção anterior, percebemos que fica implícito nas palavras do ex Secretário que o Brasil não assinou muitos acordos comerciais porque estes documentos foram, de certa forma, substituídos pela diplomacia comercial presidencial, praticada pelo então Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva. Nesse sentido, o Presidente outorgou a si mesmo funções que poderiam ser exercidas pelos próprios acordos, que são atrair novos parceiros comerciais e fomentar as vendas de produtos brasileiros no exterior.

Entretanto, outros fatores como as condições estruturais do mercado brasileiro (câmbio, infraestrutura, políticas de estímulo às exportações, logística, entre outras), apesar de não serem objetos de análise deste trabalho, também devem ser considerados. Vimos no primeiro capítulo que após aliviar os efeitos negativos da crise internacional de 2008, a principal preocupação da política comercial brasileira passou a ser o aumento da competitividade dos produtos nacionais para compensar a valorização que teve a moeda brasileira, com relação ao dólar, que tornou as nossas exportações mais caras. Com efeito, a política comercial adquiriu um alcance maior, adotando medidas que incentivavam as exportações, mas preocupando-se também em proteger o Brasil contra importações e instrumentos de política industrial. Contudo, apenas incentivar as exportações e proteger o mercado brasileiro das importações não são as únicas medidas suficientes para garantir o

desenvolvimento do País, em termos econômicos. É necessário resolver outros problemas que ainda persistem.

Como destacou o sr. Welber Barral, para que o Brasil continue aumentando as exportações é preciso resolver o problema tributário, tendo em vista que o País cobra uma taxa elevada de impostos, de logística, que encarece muito as nossas exportações, precisa reduzir a burocracia e resolver questões de financiamento.

No entanto, devemos averiguar se realmente os instrumentos que este trabalho se propõe a analisar, os acordos comerciais e a diplomacia comercial presidencial, são instrumentos de política comercial substitutos. Isso será feito, na próxima seção, utilizando os conceitos **efeito-criação de comércio** e **efeito-desvio de comércio**, discutidos no primeiro capítulo da presente monografia, com o intuito de dar maior solidez ao argumento.

3.3 - O que Diz a Teoria

Considerando que a iniciativa do governo de diversificar os produtos exportados não teve sucesso, em boa parte devido ao aumento dos preços e da procura por *commodities*, o Brasil concentrou suas exportações neste tipo de produto. Nesse cenário, o País deixou de negociar instrumentos importantes para a diversificação de suas exportações demasiadamente concentradas em *commodities*, como acordos comerciais e preferências tarifárias.

Portanto, os bons resultados que o Brasil obteve nos últimos anos em suas exportações são resultantes da venda de *commodities*, que ao contrário dos produtos industriais e dos acordos comerciais, trazem ganhos pouco significativos à produção de produtos com maior valor agregado fabricados no País.

Veremos, na seção seguinte, em que medida as viagens presidenciais ao exterior contribuíram para aumentar o comércio bilateral entre o Brasil e os países visitados pelo ex Presidente da República, para verificarmos se a diplomacia comercial presidencial realmente foi eficiente em sua meta de aumentar as exportações do País.

3.4 - As Visitas ao Exterior

Segundo matéria publicada no site da BBC Brasil³⁶, o então Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, visitou 85 países durante seus oito anos de mandato. Com base nisso, elaboramos o quadro abaixo, contendo alguns dos parceiros comerciais do País, visitados durante apenas o ano de 2007, para mostrar se houve um aumento substancial no comércio entre os países visitados e o Brasil.

Quadro 7: Exportações Brasileiras ³⁷ para Países Visitados pelo Presidente da República			
País	Jan a Dez 2006	Jan a Dez 2010	Variação %
Argentina	11.739.591.939	18.522.520.610	57,78%
Cazaquistão	40.046.314	48.392.158	20,84%
Honduras	141.646.290	75.037.590	-47,02%
Índia	938.889.310	3.492.350.604	271,97%
Jamaica	177.413.943	125.398.443	-29,32%
Quênia	47.744.427	121.363.212	154,19%
Uzbequistão	5.245.082	19.651.199	274,66%
Venezuela	3.565.424.415	3.853.971.840	8,09%

Fonte: Dados retirados do site Aliceweb. Elaboração própria.

Com base no quadro, podemos constatar que, com raras exceções, o comércio bilateral entre o Brasil e os países listados apresentou um crescimento bastante modesto, chegando a ser deficitário em alguns casos, como o comércio com Honduras e Jamaica. Mesmo nos casos em que houve um aumento significativo, como Índia e Uzbequistão, tratam-se de países, comercialmente, pouco importantes, cuja base inicial (o valor do comércio) era muito pequena. No caso do Uzbequistão, por exemplo, apesar de ter apresentado grande crescimento, as exportações para aquele país ainda são insignificantes quando as comparamos ao total das exportações brasileiras.

³⁶ Em oito anos, Lula visitou 85 países em busca de novos parceiros comerciais e políticos. **BBC Brasil**, 29 dez. 2010.

³⁷ Em US\$ FOB.

Todavia, é importante ressaltar novamente que mesmo que as exportações para esses “novos mercados” tenham crescido, isso não substitui o eventual aumento de exportações de produtos com maior valor agregado para tradicionais parceiros comerciais brasileiros, cujos mercados são maiores. Ademais, as exportações para esses países não geram tantos benefícios, em termos, por exemplo, de inovações, não tornam o preço dos produtos brasileiros mais competitivos, internacionalmente, nem trazem uma maior margem de lucro ao País, como aquelas dirigidas para mercados mais sofisticados.

3.5 - Conclusões

Nas declarações do ex Secretário de Comércio Exterior do governo Lula, Welber Barral, constatamos que as negociações de alto nível, das quais participam Presidentes, Primeiros Ministros ou Ministros de Relações Exteriores, tiveram grande destaque durante o processo de negociação de novos acordos internacionais. Além disso, acredita-se que as visitas do Presidente da República a alguns países teriam o poder de fomentar as vendas de produtos para aqueles mercados.

Contudo, poucos acordos acabaram sendo assinados, o que impediu o Brasil de ter resultados comerciais ainda melhores no período de 2003 a 2010. As visitas presidenciais não substituirão os acordos comerciais que deixaram de ser celebrados. As visitas podem até ter aumentado as exportações brasileiras para os países visitados, mas, como vimos na seção anterior, os mercados desses países são pequenos e o valor das exportações para eles não é alto.

Ademais, não se pode afirmar que as visitas presidenciais levam a criação de desvio de comércio. Os acordos comerciais poderiam levar a uma presença maior de produtos brasileiros com maior valor agregado em países com mercados internos importantes. O caso do acordo com o México, descrito no capítulo 2, pode ser dado como exemplo. O Brasil conseguiu, em função do acordo, aumentar as exportações de produtos industriais para aquele país. Sem acordo e sem desvio de comércio, é maior a probabilidade de que o Brasil continue com suas exportações concentradas em *commodities*. Nesse sentido, concluímos que, ao contrário do que disse o ex Secretário de Comércio Exterior, ainda que implicitamente, a

diplomacia comercial presidencial e os acordos comerciais não são instrumentos substitutos de política comercial.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na década passada, o Brasil teve um crescimento bastante significativo no cenário internacional e muitos fatores foram responsáveis por esse crescimento, como a maior aproximação do País com outros países em desenvolvimento, como, por exemplo, os países da África e a participação constante nos mais importantes fóruns internacionais. Nesse cenário, era de se esperar que o Brasil celebrasse acordos internacionais com vários países do mundo, mas não foi isso o que ocorreu. No período de 2003 a 2010, o Brasil celebrou, em termos relativos, poucos acordos comerciais. E este trabalho teve como principal objetivo analisar por que isso ocorreu, uma vez que os acordos são um importante instrumento de política comercial.

Uma das razões apontadas por um alto funcionário do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior foi que o Brasil se utilizou da diplomacia comercial presidencial no referido período. Entretanto, o que se constatou após analisarmos o comércio bilateral do Brasil com alguns dos 85 países que o governo daquele período visitou, foi um crescimento, com raras exceções, muito modesto do fluxo de comércio. Isso demonstra que a política de diversificação do destino das exportações atingiu o seu objetivo no que se refere às vendas de produtos a parceiros não-tradicionais, os quais não faziam parte da política comercial brasileira, mas muito desse crescimento das exportações se deve ao aumento do preço das *commodities*, ocorrido durante a década passada, principalmente até a crise financeira de 2008. Além disso, o Brasil elevou suas exportações para alguns países muito pequenos, de economias pouco desenvolvidas e diversificadas. No entanto, as vendas para esses países representam um percentual ínfimo das exportações brasileiras.

Portanto, para que o Brasil continue obtendo bons resultados comerciais e se desenvolvendo cada vez mais, é preciso resolver os problemas que envolvem as condições estruturais do mercado brasileiro e acreditar na eficácia dos acordos internacionais. Prova disso, é que países que se encontram em um nível de desenvolvimento semelhante ao do Brasil estão negociando e assinando diversos acordos comerciais. Além disso, os acordos geram desvios de comércio, que possibilitam aumentos de exportações de produtos de maior valor agregado, a despeito de o país ser, ou não, um “novo” parceiro comercial. O caso do México é um exemplo importante e deveria ser seguido, pois além de elevar as suas

exportações, o país assinou acordos com países e blocos econômicos de grande importância no cenário internacional, como Japão, NAFTA e União Europeia. Fato que, certamente, contribuiu para o desenvolvimento econômico mexicano.

A diplomacia comercial presidencial não traz esses benefícios. Ela pode contribuir para o País diversificar o destino de suas exportações, mas não garante que os produtos brasileiros com maior valor agregado tenham, devido ao acordo, maior competitividade em mercados importantes. Isso ocorre via acordos comerciais.

Por conseguinte, os acordos comerciais e a diplomacia comercial presidencial não são substitutos, ao contrário do que afirmou o ex Secretário de Comércio Exterior em entrevista a mim concedida.

REFERÊNCIAS

ABREU, Marcelo de Paiva. *Política Comercial Brasileira: limites e Oportunidades*. 2001.

Aliceweb. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível: <http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 2 maio 2011.

BAUMANN, Renato. ALCA: Prejuízos inevitáveis ou oportunidade para promover mudanças ?. In: BAUMANN, Renato (Org.). *A ALCA e o Brasil. Uma contribuição ao debate*. Brasília: IPEA/CEPAL, 2003. p. 27-29.

Brasil, Confederação Nacional da Indústria. *Publicações e Pesquisas*. Disponível: <http://www.cni.org.br/portal/data/pages/FF80808121B517F40121B54C100146F7.htm>. Acesso em: 4 maio 2011.

Brasil, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Acordos dos quais o Brasil é parte*. Disponível: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>. Acesso em: 15 jan. 2011.

CARBAUGH, Robert. *Economia Internacional*. Thomson, 2003. p. 270-293.

GONÇALVES, Reinaldo. *Acordos e negociações internacionais: cenários e perspectivas*. 2008.

ICONE. Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais. Glossário. Disponível: <http://www.iconebrasil.org.br/pt/?actA=16&areaID=14&secaoID=29>. Acesso em: 16 out. 2010.

IEA. Instituto de Economia Agrícola. *Prognóstico*. Disponível: ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/prognostico/acor_com.pdf. Acesso em: 7 dez. 2010.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia Internacional*. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2010.

LAMPREIA, Luiz Felipe. *O Brasil e os Ventos do Mundo*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2010.

MAGNOLI, Demétrio. *O Mundo Contemporâneo*. São Paulo: Atual, 2005.

RIOS, Sandra Polónia. O papel dos acordos comerciais na política comercial brasileira. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, ano XX, n. 87, abr./ jun. 2006. p. 34-39

LEGISLAÇÃO DE DIREITO INTERNACIONAL. São Paulo: Saraiva, 2008.

VEIGA, Pedro da Motta. *Política Comercial no Brasil: características, condicionantes domésticos e policy-making*. 2007.

APÊNDICE A - ENTREVISTA COM SR. WELBER BARRAL

- Objetivo da Entrevista: Buscar entender melhor as vertentes da política comercial
- Dentre essas vertentes, estão as políticas cambial, monetária e as negociações internacionais bilaterais e multilaterais.

Há outras políticas que o senhor gostaria de ressaltar ?

Welber Barral: Eu ressaltaria. Eu acho que uma das políticas mais interessantes foi uma política deliberada e dirigida, pelo Presidente, de diversificação de exportações brasileiras, ou seja, nós começamos a dar atenção a uma série de mercados que não eram prioridade da política comercial brasileira. Houve não só missões presidenciais, mas também acordos e missões de ministros e missões empresariais, muitas delas pra África, acho que nenhum outro Presidente viajou tanto pra África. A África recebia cerca de 1,5% das exportações brasileiras, passou para 7% ou 8% no início do ano, então isso foi visível, aumentou muito. É claro, por um lado, houve uma política deliberada, houve uma determinação do Presidente para que se fizesse isso, houve uma grande preocupação com a África e América Latina. Ao mesmo tempo, o fato do Brasil ter ganhado um protagonismo mundial fez com que muitos desses países buscassem o Brasil. Eu me lembro que ano passado, por exemplo, nós organizamos as primeiras missões ao Cazaquistão e Uzbequistão, foram as primeiras missões da história brasileira. Levamos empresários e grandes empresas para esses dois países, depois o Presidente foi lá, os presidentes daqueles países vieram aqui, também com empresários, e isso serviu pra diversificar. O resultado disso foi que, hoje, o principal bloco parceiro do Brasil é a Ásia, ao contrário da Europa que tinha sido historicamente, individualmente é a China, em contrapartida era os Estados Unidos até 2008. Por outro lado, aumentou muito a participação de países em desenvolvimento na pauta exportadora, hoje nós temos cerca de 55% de exportações para países em desenvolvimento, isso foi uma mudança radical do que era há oito anos, então eu acho que essa é uma política bastante visível, além das que você comentou.

Em relação a esse processo de diversificação de exportações, nós podemos considerá-lo como sendo o mais preponderante para o aumento das exportações ?

Welber Barral: Eu acho que sim, uma estratégia que foi muito visível foi a de diversificação e, principalmente, do foco em países em desenvolvimento, isso foi muito marcante durante o governo Lula. Houve outras políticas, nós tentamos, por exemplo, avançar nos acordos. O governo Lula investiu muito no acordo multilateral e, ao contrário do que muita gente diz, não foi por teimosia. Nós investimos muito na Rodada de Doha, porque apenas através dela se consegue resolver as grandes distorções que existem no comércio agrícola, não é possível fazer isso com acordos bilaterais, mesmo que seja no âmbito Mercosul – União Europeia, não é possível resolver problemas de subsídios em acordos bilaterais. Houve, por conta disso, um investimento muito grande de tempo e uma prioridade na Rodada de Doha. O Brasil não foi o culpado pelo fracasso da Rodada de Doha, houve problemas com a Índia e Estados Unidos. E o Brasil tentou avançar também em acordos bilaterais, nós conseguimos alguns acordos importantes, foi o caso do Egito, assinado recentemente, e de Israel, que já está em vigor. Nós estamos negociando agora um acordo com o México, com a Jordânia, Turquia, Marrocos, e estamos tentando também aumentar o acordo com a África do Sul e com a Índia, há várias iniciativas. Acho que essas iniciativas são importantes e elas vão continuar, todas elas dependem um pouco do governo, apesar de ser necessária uma conjunção de interesses dos dois lados. No caso do México, por exemplo, há um grande interesse por parte do Brasil, do governo brasileiro e da indústria brasileira, em contrapartida, há um grande interesse do governo mexicano, mas há reticência da indústria mexicana.

O processo de “comoditização” citado, publicamente, pelo senhor é algo que pode ser creditado ao governo Lula ou é um processo anterior a este período ?

Welber Barral: Ao contrário, quando o Governo elaborou a sua estratégia comercial, nela estava, claramente, a meta na área de inovação e de exportação para pequena e média empresa. A maioria dessas metas foi alcançada, inclusive no que se refere a dispêndio e investimento na área de inovação no Brasil. O maior exportador de *commodities* do mundo é os Estados Unidos, a grande questão é que os Estados Unidos, hoje, exporta apenas *commodities*, então você precisa de uma diversificação da base exportadora, nós sabemos disso e tentamos fazer isso. A crise econômica prejudicou essa iniciativa de diversificar o

produto exportado e, em boa parte, porque houve uma queda da demanda por manufaturados no mundo, principalmente em razão da retração nos Estados Unidos e na Europa. Por outro lado, algo que tem que ser feito no Brasil, nós já estamos fazendo, mas precisa ser feito ainda mais, é agregar inovação nos produtos exportados. Isso envolve desenvolvimento de novos produtos, descobertas de nichos de mercado, divulgação de marcas, design e agregação de novidades tecnológicas, isso o Brasil não faz bem. E claro, o Governo pode criar esses antídotos, nós criamos esses antídotos através de mecanismos de inovação, isenção de impostos para investimento nessa área, mas quem exporta são as empresas, o papel do Governo é de omissão.

Até que ponto o cenário internacional favorável contribuiu para o aumento das exportações ?

Welber Barral: Sem dúvida, até 2008, o Brasil conseguiu resultados muito positivos no comércio internacional. Primeiro, porque as exportações cresceram muito acima das importações, isso gerou superávit, que por sua vez gerou reservas internacionais muito importantes para que depois o País pudesse enfrentar, com tranquilidade, a crise internacional. A Balança Comercial foi um fator determinante para manter o superávit no Balanço de Pagamentos nos últimos anos. E isso foi muito visível, claro que um cenário internacional favorável permitiu que isso acontecesse.

Esse aumento, por si só, é benéfico para o País ?

Welber Barral: O aumento das exportações sempre é benéfico, pois ele gera emprego no Brasil, contribui para a Balança de Pagamentos, gera inovação, gera divulgação da marca brasileira lá fora, gera integração com outros Estados. O processo de exportação sempre é positivo. Nosso desafio é qualificar essa exportação, principalmente no que se refere à agregação de valor.

O senhor teria algo mais a acrescentar ?

Welber Barral: O Brasil evolui muito em exportações, em 2005 nós comemoramos a exportação de 100 bilhões de dólares, em 2008 nós exportamos quase 200 bilhões de dólares,

nós crescemos 100% em três anos. Foi um resultado espetacular, claro que houve o aumento no preço de *commodities*, um cenário internacional favorável, o aumento da demanda, vários fatores auxiliaram o governo nessas iniciativas. Mas nós sabemos onde estão os problemas, o Brasil, para continuar aumentando as exportações, tem que resolver o problema tributário, que é muito sério, de logística, que encarece muito a exportação brasileira, tem que reduzir a burocracia e resolver questões de financiamento. Esses são os grandes gargalos que envolvem a continuidade do crescimento das exportações brasileiras.