

RUBENS BARBOSA & ASSOCIADOS



A Erosão das Preferências Comerciais Brasileiras na América Latina

DOCUMENTO FINAL

VERSÃO FINAL

São Paulo (SP)

4 de novembro de 2004

A Erosão das Preferências Comerciais Brasileiras na América Latina

Rubens Barbosa & Associados – FIESP – ICONE

DOCUMENTO FINAL

O Brasil tem acesso tarifário preferencial para um grande número de produtos no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). Em decorrência dos acordos bilaterais de livre comércio que vêm sendo negociados pelos países latino-americanos com os Estados Unidos, é importante examinar se há risco de erosão das preferências historicamente concedidas aos produtos brasileiros na região.

Este estudo avalia o perfil do comércio e das preferências tarifárias conferidas ao Brasil por 7 países da ALADI (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela) e compara os resultados com as preferências que o México concede aos Estados Unidos (EUA) e Canadá no âmbito do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), bem como com aquelas que o Chile estende aos EUA no Acordo Chile-EUA. A mesma análise será futuramente realizada para os países da Comunidade Andina (CAN), comparando as preferências tarifárias negociadas no recente acordo Mercosul-CAN com as futuras tarifas do acordo de livre comércio EUA-CAN em processo de negociação.

O presente documento considera que os perfis de comércio do Brasil, dos EUA e do Canadá no mercado do México, bem como do Brasil e dos EUA no mercado chileno, dependem da margem de preferência concedida¹ e do desempenho relativo das exportações brasileiras frente às norte-americanas. Pressupõe-se que, diante de um mesmo patamar de preferência, o desempenho relativo no mercado preferencial e no mundo deve ter a mesma característica. Por exemplo, o desempenho relativo das exportações de café do Brasil e dos EUA para o mundo é de 81,8% e de 18,2%, respectivamente. Entende-se por desempenho relativo o comportamento das exportações de um país frente a outro ou a um grupo de países. Assim, por exemplo, se o Brasil e os EUA recebem a mesma preferência no Chile, de 100% para café, espera-se que no mercado chileno a participação do Brasil seja de 81,8% e a dos EUA, de 18,2%.

O desempenho relativo foi medido nas exportações bilaterais de Brasil e EUA para o México e Chile por meio do índice PREDEP, e nas exportações de Brasil e EUA para o mundo por meio do índice PRETP. Uma explicação detalhada dos índices, bem como a ilustração dos resultados por meio de gráficos, encontra-se no Anexo I deste documento.

¹. Margem de preferência ou preferência tarifária é a redução percentual da tarifa de importação concedida por um país no âmbito de um acordo bilateral ou regional, que se enquadre em um dos seguintes fundamentos: (i) Artigo XXIV do GATT (zonas de livre comércio e uniões aduaneiras) ou V do GATS e (ii) Cláusula de Habilitação. Por exemplo, um país que concede uma margem de preferência de 30% sobre uma tarifa de importação de 10%, na prática a está reduzindo para 7% no regime preferencial.

Foram escolhidos para análise os 70 produtos mais exportados pelo Brasil para os 7 países da ALADI. Os produtos, que cobrem 71,6% do total das exportações (média 2001-03), foram agregados em 4 dígitos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

a) PREFERÊNCIAS CONCEDIDAS AO BRASIL POR 7 PAÍSES DA ALADI

Os 7 países da ALADI examinados respondem por 10,1% do total exportado pelo Brasil, em valor. As exportações brasileiras para esses países estão concentradas nos setores não-agrícolas, os quais participam com 91,5% do total. Esta característica peculiar que caracteriza o mercado das Américas difere do perfil das exportações brasileiras para o mundo, em que a participação não-agrícola responde por 71%.² Destaque deve ser dado aos setores de veículos e autopeças, máquinas e equipamentos eletrônicos, metais e produtos químicos.

TABELA 1. MARGENS DE PREFERÊNCIA, COBERTURA E EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NO ÂMBITO DOS 7 PAÍSES DA ALADI (em %)

PAÍSES ALADI ¹	BOL	CHL	COL	EQD	MEX	PER	VEN	TOTAL (7 PAÍSES)
Margem Média de Preferência (%) ^{2 3}	50,0	68,5	18,5	14,0	72,2	16,7	21,9	54,0
Cobertura: Valor Exportado (%) ³	80,6	99,2	55,7	38,2	31,4	52,7	60,2	56,0 *
Cobertura: Número de linhas (%) ³	87,1	98,6	64,3	62,9	37,1	64,3	64,3	61,7 *
Exportações para Países ALADI (%) ⁴	5,7	24,2	10,2	4,9	35,8	6,2	12,8	100,0

Nota:

1. Países ALADI: Bolívia (BOL), Chile (CHL), Colômbia (COL), Equador (EQD), México (MEX), Peru (PER) e Venezuela (VEN).

2. Ponderada pelo comércio.

3. Refere-se aos 70 produtos selecionados.

4. Participação calculada pelas exportações brasileiras totais para cada país.

*. Calculada por média ponderada pelo comércio realizado.

Fonte: Autores. Elaborado com dados da SECEX/MDIC e da ALADI.

A margem média ponderada de preferência concedida pelos 7 países da ALADI foi calculada em 54,0%. As preferências representam uma perda de receita para os países importadores da ordem de US\$ 260 milhões. Entretanto, as preferências representam ganhos para os consumidores, que podem importar mais a preços

². Considerou-se neste estudo a mesma definição de produtos agrícolas e agroindustriais utilizada pela OMC (basicamente os artigos 1 a 24 do Sistema Harmonizado, mais os subcapítulos 3301, 3501 a 3505, 4101 ao 4103, 4301, 5001 ao 5003, 5101 a 5103, 5201 a 5203, 5301 e 5302, e ainda os códigos 2905.43, 2905.44, 3809.10 e 3823.60). Estão excluídos desta definição todos os pescados e seus derivados. Ressalte-se que esta definição difere, portanto, daquela utilizada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a qual inclui pescados, extratos vegetais, óleos essenciais, borracha e derivados, madeira, papel e celulose, alguns têxteis, calçados e produtos de cutelaria.

inferiores.³ As margens de preferência são maiores no Chile (68,5%) e no México (72,2%). Na amostra de 70 produtos, as preferências concedidas pelo Chile e pelo México cobrem 99,2% e 31,4%, respectivamente, das importações provenientes do Brasil. Embora a margem média de preferência seja maior no México, o Chile concede preferências ao Brasil em um número maior de produtos. Os dois países são os principais parceiros do Brasil entre os 7 membros da ALADI, responsáveis por 35,8% e 24,2% do valor exportado, respectivamente.

As menores preferências estão nos países andinos: Bolívia (50,0%), Venezuela (21,9%), Colômbia (18,5%), Peru (16,7%) e Equador (14,0%). Nesse contexto, o aprofundamento dessas preferências no recém concluído acordo Mercosul-CAN pode intensificar o comércio do Brasil com esses países.

Observa-se, ainda, que 56,0% das exportações do Brasil para os 7 países da ALADI e 61,7% dos 70 produtos selecionados são beneficiados com preferências, conforme verificado na Tabela 1.

b) ACESSO PREFERENCIAL AO MERCADO MEXICANO: ALADI x NAFTA

As preferências que o México concede aos EUA e Canadá no âmbito do NAFTA são notadamente maiores e mais amplas, tanto em termos de cobertura de produtos quanto no grau de margem de preferência conferida, se comparadas com aquelas concedidas ao Brasil no âmbito dos acordos da ALADI. Foram considerados os Acordos de Complementação Econômica nº 53 (preferências tarifárias para produtos agrícolas e químicos, entre outros), nº 54 (quadro normativo para liberalização comercial) e nº 55 (acordo automotivo).

Além disso, estas preferências são amplamente distribuídas (cobrem cerca de 100% das linhas tarifárias mexicanas, enquanto no caso brasileiro, esse valor é de apenas 37,1%). Vale ressaltar que o NAFTA, em vigor desde 1994, está em seu período final de desgravação tarifária, ou seja, já erodiu parte das preferências antes existentes entre o Brasil e o México.

Os Estados Unidos fornecem 64,2% de tudo o que o México importa, enquanto o Brasil supre 1,6% das compras externas mexicanas. No que se refere aos 70 produtos destacados, a participação dos EUA nas importações feitas pelo México atinge 35,4%. Já em relação ao Brasil, essa participação é de 71,4%. Isso demonstra que as exportações brasileiras para o México são muito concentradas, além de reduzidas. Um exemplo expressivo é o do setor de veículos e autopeças, que se encontra no rol dos 70 produtos selecionados. Tal setor responde por 63% das exportações brasileiras para o México, intensificadas pelo acordo automotivo negociado entre o Brasil e aquele país.

Considere-se, agora, a questão sob o prisma da participação do México nas exportações norte-americanas e brasileiras. O México absorve 15,1% das vendas externas dos EUA, e apenas 3,6% das exportações do Brasil. Verifica-se, então,

³. Os US\$ 260 milhões foram calculados pela diferença entre o montante total de imposto de importação que seria arrecadado a partir da imposição da tarifa MNF (sem preferência) e o montante efetivamente arrecadado sob o regime preferencial.

que não só o Brasil não é um importante fornecedor para o México, como também o México não é um importante comprador do Brasil.

TABELA 2. CARACTERIZAÇÃO DO COMÉRCIO E DAS PREFERÊNCIAS CONCEDIDAS PELO MÉXICO AO BRASIL, AOS EUA E AO CANADÁ (em %)¹

	ALADI	NAFTA	
	BRA	EUA	CANADÁ
Margem Média de Preferência (%) ²	72,2	87,9	96,7
Cobertura: Valor Exportado (%)	31,4	100,0	100,0
Cobertura: Número de linhas (%)	37,1	100,0	100,0
Participação nas Importações Mexicanas (%) ³	1,6	64,2	2,5
Participação do México nas Exportações dos Países (%) ⁴	3,6	15,1	1,7

Nota:

1. Brasil (BRA) e Estados Unidos (EUA)

2. Margem Média de Preferência e Cobertura referem-se aos 70 produtos selecionados.

3. A participação nas importações mexicanas refere-se à participação percentual de Brasil, EUA e Canadá no total importado pelo México.

4. A participação do México nas exportações dos países refere-se à participação percentual que o México ocupa no total exportado por Brasil, EUA e Canadá.

Fonte: Autores. Elaborado com dados da SECEX/MDIC, ALADI, USITC, SIAVI (Sistema de Información Arancelaria Via Internet – Secretaria de Economía – Governo do México).

Nos produtos em que é competitivo, o Brasil tem presença relevante no mercado mexicano, mesmo não desfrutando de preferências. É o caso de açúcar, café, tabaco, calçados e produtos siderúrgicos semimanufaturados.

Os EUA e Canadá têm participação significativa no mercado mexicano, mesmo naqueles produtos nos quais o desempenho relativo é pequeno. É o caso de açúcar, alumínio, aço e suco de laranja. Nesses itens, há fortes indícios de que as preferências foram erodidas pelo NAFTA.

Em relação ao México, conclui-se que:

- (i) As preferências concedidas ao Brasil têm pouca relevância em termos de comércio, seja porque a margem estendida aos EUA e Canadá é superior à garantida ao Brasil, ou em decorrência do desempenho das exportações norte-americanas;
- (ii) Nos produtos em que o Brasil é altamente competitivo e grande exportador em relação aos EUA, mas não goza de preferências, as exportações norte-americanas são claramente favorecidas (aço, suco de laranja, óleo de soja, açúcar, calçados). Há, portanto, fortes indícios de desvio de comércio no mercado mexicano.
- (iii) O acordo automotivo entre Brasil e México é uma exceção às conclusões anteriores, uma vez que as preferências obtidas pelo Brasil neste setor

proporcionam ao país maior inserção no mercado mexicano, mesmo sendo os EUA grandes exportadores desses produtos.

c) ACESSO PREFERENCIAL AO MERCADO CHILENO: ALADI x CHILE-EUA

No Acordo Chile-EUA, a margem média de preferência concedida aos EUA no início da vigência do acordo em 2004 é de 96,3%, bem superior aos 68,5% obtidos pelo Brasil no âmbito da ALADI. Cabe salientar que aquele acordo entrou em vigor em janeiro de 2004 e, por isso, seus efeitos nas estatísticas de comércio ainda não podem ser mensurados.

Os EUA e o Brasil respondem, respectivamente, por 17,2% e 9,8% do montante total de importações do Chile. Sob o prisma dos 70 produtos destacados, verifica-se que tais produtos respondem por 62,6% das importações chilenas oriundas do Brasil. Já para os EUA essa cifra é de 36,9%. No caso brasileiro, novamente observa-se uma concentração em poucos produtos.

A participação brasileira nas importações chilenas, inclusive naqueles produtos em que o Brasil não é um grande exportador mundial, é expressiva (em vários produtos, eleva-se ao patamar de 100% de participação). No período objeto de análise, em que os EUA não gozavam de acesso preferencial ao mercado chileno, o oposto era verificado, mesmo sendo os EUA grandes exportadores mundiais dos produtos destacados. Há, portanto, forte indício de que, neste caso, as preferências brasileiras façam a diferença nas exportações do país para o Chile.

TABELA 3. CARACTERIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E DAS PREFERÊNCIAS CONCEDIDAS PELO CHILE AO BRASIL E AOS EUA (em %)¹

	BRA	EUA
Margem Média de Preferência (%) ²	68,5	96,3
Cobertura: Valor Exportado (%)	99,2	99,9
Cobertura: Número de linhas (%)	98,6	97,2
Participação nas Importações Chilenas (%) ³	9,8	17,2
Participação do Chile nas Exportações dos Países (%) ⁴	2,4	0,4

Nota:

1. Brasil (BRA) e Estados Unidos (EUA).

2. Margem Média de Preferência e Cobertura referem-se aos 70 produtos selecionados.

3. A participação nas importações chilenas refere-se à participação percentual do Brasil e dos EUA no total importado pelo Chile.

4. A participação do Chile nas exportações dos países refere-se à participação percentual que o Chile ocupa no total exportado por Brasil e EUA.

Fonte: Os autores. Elaborado com dados da SECEX/MDIC, ALADI, USITC, DATAINTAL e Servicio Nacional de Aduanas – Governo do Chile.

Vale ressaltar que o Chile impõe tarifas homogêneas, com a maioria delas fixadas em 6%. Em alguns produtos, porém, esse patamar tarifário tem pouca significância como, por exemplo, no caso de diversos produtos agrícolas que

contam com elevada proteção por meio do sistema de bandas de preços⁴, que será extinto no âmbito do acordo Chile-EUA.

Em relação ao Chile, conclui-se que: (i) a inserção do Brasil no mercado chileno é expressiva, até mesmo naqueles produtos em que o desempenho relativo do Brasil no mundo é menor do que o dos EUA; (ii) a alteração nas relações de preferências pode provocar forte erosão de preferências e o Brasil pode ser um dos fornecedores tradicionais do Chile mais prejudicados.

d) CONCLUSÕES

O NAFTA e o Acordo Chile-EUA ampliaram ou irão ampliar o acesso dos EUA nos mercados de bens do México e do Chile. Ambos os tratados resultaram em preferências médias mais profundas e amplas do que os acordos da ALADI, com prejuízos sobre as exportações brasileiras. As preferências concedidas ao Brasil pela Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela são pequenas e concentradas em poucos produtos, mas poderão ser igualmente erodidas por acordos mais profundos com terceiros países, em particular pelos acordos no âmbito das negociações EUA-Comunidade Andina (CAN).

Os impactos nas exportações em regime preferencial tendem a ser muito mais intensos quando preferências mais profundas são concedidas para países mais competitivos, como no caso da disputa por preferências nas Américas entre Brasil e EUA.

Assim, a análise estatística das preferências do NAFTA e do Acordo Chile-EUA evidencia a presença de riscos reais de erosão de preferências tarifárias em muitos produtos industriais que, há décadas, gozam de preferências consolidadas na região, e ainda de desvio de comércio em alguns produtos nos quais o Brasil é mais eficiente que os EUA.

Os impactos dependerão do setor e do desempenho relativo das exportações. Uma vez que os EUA são grandes exportadores de determinados produtos e passam a gozar de preferências superiores às brasileiras, observa-se um aumento das suas exportações em detrimento das do Brasil. Dessa forma, é correto afirmar que os acordos Chile-EUA e EUA-CAN podem reduzir a demanda por importação de determinados produtos brasileiros.

É importante fazer um acompanhamento rigoroso para verificar se o Acordo Chile-EUA vai prejudicar as exportações brasileiras para o Chile de forma generalizada, em virtude do maior acesso preferencial de que já gozam os EUA desde janeiro de 2004. É claro que outras variáveis, como a tradição comercial e a proximidade geográfica entre Brasil e Chile, poderão sempre minimizar os efeitos da maior

⁴. As bandas de preços servem para que os países se protejam das variações dos preços internacionais. Por meio de cálculos complexos, são fixados preços de referência (um piso e um teto) para certos produtos agrícolas, entre os quais se deseja manter o custo de importação de um determinado produto. Se o preço internacional para determinado produto sujeito a banda de preços estiver abaixo do piso estabelecido, as importações dos produtos pagam uma maior tarifa *ad valorem*, enquanto que se o preço internacional estiver acima do teto estabelecido, as importações pagam uma tarifa *ad valorem* inferior, podendo esta chegar a zero. No caso do Chile, as *commodities* agrícolas sujeitas a bandas de preços são: açúcar, azeite, trigo e farinha de trigo.

preferência adquirida pelos EUA em relação àquele país, mas é evidente o risco de erosão das preferências brasileiras. O mesmo raciocínio pode ser feito em relação ao NAFTA quanto à participação brasileira no mercado mexicano. No caso do México, os dez anos desde a assinatura do acordo México-EUA mostram que houve efetivo desvio de comércio tanto no mercado mexicano como no dos EUA, em produtos como suco de laranja, calçados, açúcar e aço.

No caso das preferências com o México, vale mencionar as especificidades do acordo automotivo. Embora os EUA sejam grandes exportadores de produtos do setor, o Brasil registra elevada inserção no mercado mexicano. O bom desempenho das exportações brasileiras naquele mercado reforça o argumento da importância de acordos setoriais no âmbito de negociações bilaterais e regionais, se bem que o caso do setor automotivo seja mais fácil por ser negociado diretamente entre as empresas multinacionais envolvidas.

O surgimento de diversas frentes de negociação de acordos recíprocos dos EUA, Canadá, União Européia e Japão com países latino-americanos torna as conclusões do estudo ainda mais preocupantes, devendo servir de alerta para que o Brasil busque ampliar e consolidar as preferências de que goza no âmbito regional, a fim de proteger o seu *share* nesse importante mercado. O caso mais próximo no presente momento refere-se às negociações entre os Estados Unidos e três países da Comunidade Andina (Colômbia, Peru e Equador), na medida em que o futuro acordo de livre comércio deve erodir as preferências da ALADI, seja por conta do peso econômico e competitividade dos Estados Unidos naquela região, seja pela maior profundidade dos acordos que estão sendo negociados. Os acordos do México e do Chile, num universo limitado, mostram fortes indícios de que os acordos de livre comércio com os EUA já estão afetando o comércio com o Brasil.

Por fim, vale destacar que a erosão de preferências em questão pode ser muito maior se for considerado todo o universo de produtos e não apenas a amostra selecionada. Vale notar ainda que os acordos comerciais mais abrangentes tendem a gerar outras externalidades positivas. O maior fluxo comercial pode atrair novos investimentos produtivos, com potencial de criação de renda, empregos e maior bem-estar social. Nesse contexto, no longo prazo estão em jogo impactos bem mais relevantes do que apenas a erosão de preferências tarifárias de alguns bens.

O estudo implicitamente indica a necessidade de o setor privado fazer estreito acompanhamento da evolução desses acordos a fim de, identificados a erosão de preferências ou o desvio de comércio, traçar uma estratégia comercial alternativa e liderar ações pró-ativas para sensibilizar o Governo a abrir negociações que ampliem as margens de preferências até aqui concedidas.

e) RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS

Em vista da erosão das preferências em decorrência da política dos EUA de negociar bilateralmente acordos de livre comércio com parceiros na América Latina, caberiam duas recomendações de política comercial:

- **Intensificação dos acordos da ALADI**. Independente dos rumos da negociação da ALCA, deveria o Brasil buscar aprofundar imediatamente as preferências negociadas no âmbito da ALADI como forma de proteger e ampliar

o seu *share* nas importações dos principais países latino-americanos. Isso passa pela renegociação dos acordos para aprofundar as margens de preferência e pela busca da consolidação de verdadeiras zonas de livre comércio na região dentro da já antiga estratégia de consolidar uma Área de Livre Comércio da América do Sul, que observe os requisitos de “comércio substancial” do Artigo XXIV do GATT. Neste caso, é importante destacar que o País deve evitar os acordos de alcance parcial que não criam comércio efetivo para os produtos mais importantes da pauta exportadora brasileira.

- **Retomada da ALCA.** Na retomada das negociações da ALCA, prosseguir na busca de um acordo equilibrado e eqüitativo. O Brasil deveria liderar esforços para a retomada das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) já no início de 2005, com o intuito de buscar obter um acordo hemisférico balanceado que crie comércio em todas as direções, respeite os princípios do *Single-Undertaking*⁵, da *Cláusula da Nação-Mais-Favorecida*⁶ intra-regional e do *comércio substancial*⁷, bem como evite os efeitos nefastos do desvio de comércio e investimentos e de conflitos potenciais gerados pelo cruzamento de diferentes regras de origem, padrões técnicos de produtos, listas de desgravação e exceção e diferentes mecanismos de solução de controvérsias.

São Paulo, 4 de novembro de 2004.

Coordenadores:

Rubens Antônio Barbosa (RUBENS BARBOSA & ASSOCIADOS)

Marcos Sawaya Jank (ICONE)

Christian Lohbauer (FIESP)

Equipe Técnica:

André Meloni Nassar (ICONE)

Gustavo Toshiaki Lopes Sugahara (ICONE)

Joaquim Henrique da Cunha Filho (ICONE)

Fabio da Silva Rodrigues (RUBENS BARBOSA & ASSOCIADOS)

Pedro Pedrossian Neto (FIESP)

⁵. O “single undertaking” (ou compromisso único) consiste na negociação de um único pacote de objetivos, ou na negociação de vários objetivos de forma única, isto é, “nada estará acordado até que tudo esteja acordado”. Como exemplo, devem ser destacados os acordos multilaterais da OMC.

⁶. Regra segundo a qual um país deve estender a todos os seus parceiros comerciais qualquer concessão, benefício ou privilégio concedido a outro país (regra de não-discriminação entre países).

⁷. Nunca se chegou a uma conclusão no âmbito do sistema GATT/OMC quanto à interpretação de “parcela substancial do comércio”. O termo substancial envolve questões relacionadas a componentes qualitativos e quantitativos. Alguns economistas entendem que esta parcela deve girar em torno de 85-90% do comércio, em que pese a interpretação do Art. XXIV:8(a)(i) GATT pelo Painel da OMC, no caso *Turkey-Textiles*, conferindo certa flexibilidade aos membros de uma União Aduaneira na liberalização do comércio interno.

ANEXO I: METODOLOGIA PARA CÁLCULO DOS INDICADORES DE DESEMPENHO RELATIVO DE COMÉRCIO

Participação Relativa das Exportações com Destino Específico entre Países (PREDEP): equivale à participação percentual das importações do país m provenientes do país i , em relação ao somatório das importações do país m , oriundas de todos os n países analisados. Esse índice foi calculado para cada uma das 70 linhas selecionadas. Exemplo: Comparação do Brasil com os EUA e Canadá, tendo o México como País comprador: este indicador é calculado a partir da divisão das importações mexicanas provenientes do Brasil pela somatória das importações mexicanas provenientes do Brasil, dos EUA e do Canadá.

$$PREDEP = \frac{X_i^{Pxi \rightarrow Pm}}{\sum_{i=1}^n M_i^{Pxi \rightarrow Pm}}$$

Participação Relativa das Exportações Totais entre Países (PRETP): apresenta a relação entre a participação percentual das exportações do país i para o mundo e o somatório das exportações para o mundo dos n países selecionados para cada uma das 70 linhas comerciais. Exemplo: Comparação do Brasil com EUA e Canadá nas exportações Mundiais: este indicador é calculado tomando-se as exportações brasileiras para o mundo divididas pelo somatório das exportações do Brasil, dos EUA e do Canadá para o mundo.

$$PRETP = \frac{X_i^{Pxi \rightarrow Mundo}}{\sum_{i=1}^n X_i^{Pxi \rightarrow Mundo}}$$

Legenda:

P_m = País importador

P_{xi} = País exportador i

X_i = Valor exportado

M_i = Valor importado

As seguintes relações podem ser extraídas da comparação entre os indicadores PREDEP e PRETP:

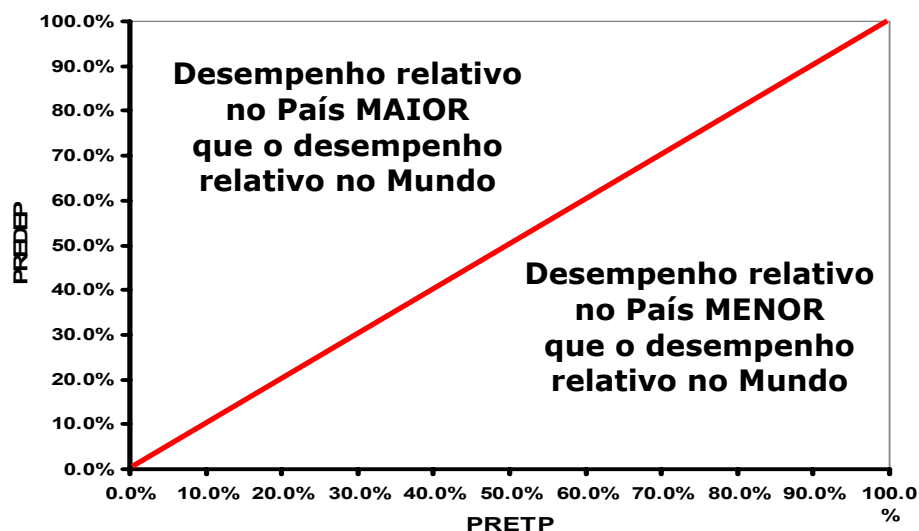
- PREDEP Baixo e PRETP Baixo: BAIXO desempenho relativo no País e BAIXO desempenho relativo no mundo;
- PREDEP Alto e PRETP Baixo: ALTO desempenho relativo no País e BAIXO desempenho relativo no mundo;
- PREDEP Baixo e PRETP Alto: BAIXO desempenho relativo no País e ALTO desempenho relativo no mundo;
- PREDEP Alto e PRETP Alto: ALTO desempenho relativo no País e ALTO desempenho relativo no mundo.

ANEXO II

RESULTADOS DA ANÁLISE DOS INDICADORES DE COMÉRCIO

Se o desempenho das exportações para o mercado preferencial divergir do desempenho mundial, pode-se deduzir certa influência das preferências no desempenho do país mais beneficiado. Nesse sentido, ao dispor em um gráfico cartesiano os índices PREDEP (eixo vertical) e PRETP (eixo horizontal), verifica-se que aqueles produtos localizados acima da linha de 45° (diagonal), possuem acesso ao mercado preferencial superior àquele alcançado no mercado mundial, reforçando o argumento de que as preferências concedidas podem estar favorecendo o desempenho exportador (Gráfico 1).

GRÁFICO 1. COMPARAÇÃO ENTRE O DESEMPENHO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES PARA UM PAÍS ESPECÍFICO E PARA O MUNDO



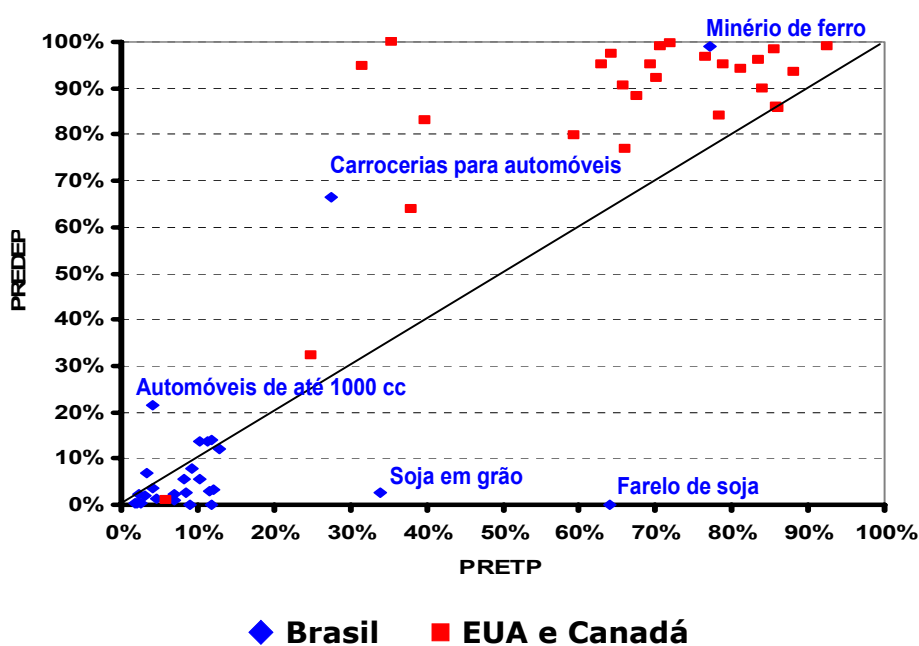
O gráfico 2 mostra a participação relativa das exportações beneficiadas por preferências entre o Brasil e EUA/Canadá no mercado mexicano. Verifica-se, por meio do índice PRETP, que o Brasil não é grande exportador desses produtos para o mundo quando comparado com EUA/Canadá. A mesma característica pode ser verificada por meio do índice PREDEP, ou seja, o Brasil não é grande exportador de produtos beneficiados por preferências no mercado mexicano quando comparado com EUA/Canadá.

Verifica-se que o desempenho das exportações de EUA/Canadá no mercado mexicano é superior ao desempenho que esses países obtêm mundialmente. Nesse sentido, deduz-se que as preferências concedidas pelo México aos EUA/Canadá podem estar influenciando positivamente no comércio desses países. O contrário ocorre com o desempenho exportador brasileiro, vez que o país sofreu erosão de preferências. Destaque deve ser dado a minério de ferro e carrocerias para automóveis, que são exceções a esta regra.

A mesma análise, quando feita para os produtos nos quais o Brasil não goza de preferências, sugere resultado semelhante, como observado no Gráfico 3. Vale destacar que para alguns produtos, como óleo de soja, semi-manufaturados de ferro e aço e açúcar, em que o Brasil é grande exportador mundial, o acesso ao mercado mexicano é menor que o alcançado pelos norte-americanos. Nesse caso, é evidente que as preferências do NAFTA estão favorecendo o desempenho de EUA e Canadá.

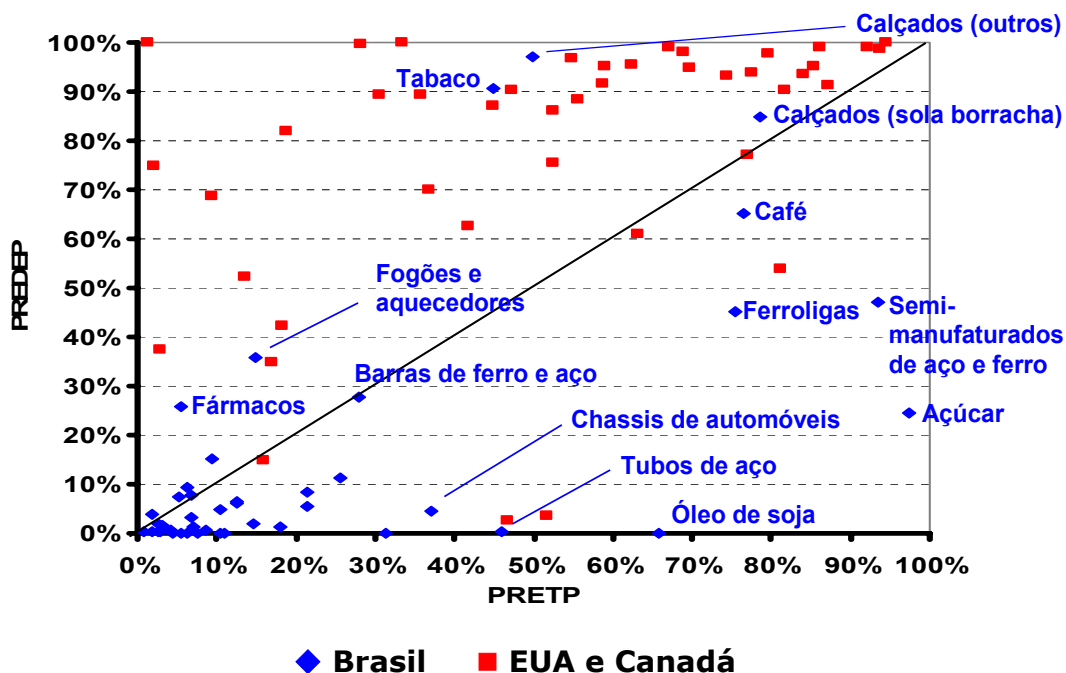
As exceções ao comportamento geral das exportações brasileiras no mercado do México são: calçados, tabaco, café, eletrodomésticos de linha branca (fogões e aquecedores) e fármacos. Esses produtos obtêm acesso superior ao norte-americano no mercado mexicano.

GRAFICO 2. DESEMPENHO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES DO BRASIL E DOS EUA/CANADÁ PARA O MÉXICO
Produtos em que o Brasil Possui Preferências no México



NOTA: Definições de PREDEP e PRETP constam do anexo 1 deste documento.
 Fonte: SIAVI, USITC, SECEX/MDIC e ALADI.
 Elaboração: ICONE

GRÁFICO 3. DESEMPENHO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES DO BRASIL E DOS EUA/CANADÁ PARA O MÉXICO
Produtos que o Brasil Não Possui Preferências no México



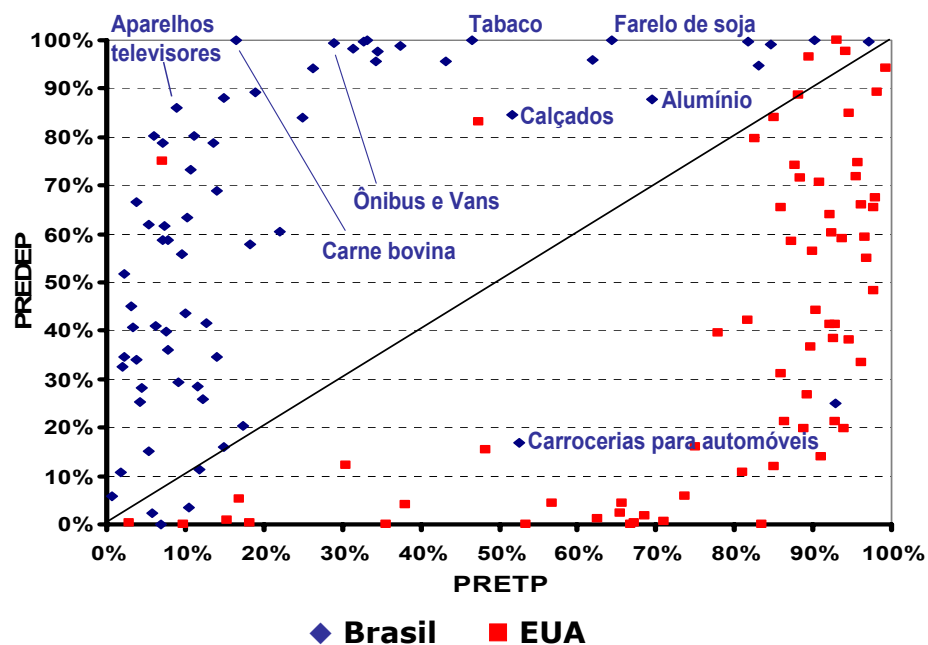
NOTA: Definições de PREDEP e PRETP constam do anexo 1 deste documento.
 Fonte: SIAVI, USITC, SECEX/MDIC e ALADI.
 Elaboração: ICONE

O gráfico 4 mostra os resultados para o caso chileno. Saliente-se que as exportações utilizadas para os cálculos dos índices ainda não incluem o comércio entre EUA e Chile sob regime de preferência, já que o acordo entrou em vigor somente em janeiro de 2004.

No gráfico acima, verifica-se que o desempenho exportador brasileiro é superior ao norte-americano, até mesmo em produtos em que o País não tem exportações expressivas quando comparadas às dos EUA. Ou seja, a preferência obtida pelo Brasil no âmbito da ALADI pode estar influenciando este desempenho, uma vez que os EUA não gozavam de preferências no Chile entre 2001 e 2003.

A preocupação reside no fato de que a entrada em vigor do acordo Chile-EUA, com margem média de preferência superior à concedida ao Brasil, já no seu primeiro ano, possa vir a prejudicar o acesso brasileiro ao mercado chileno.

GRÁFICO 4. DESEMPENHO RELATIVO DAS EXPORTAÇÕES DO BRASIL E DOS EUA PARA O CHILE



NOTA: Definições de PREDEP e PRETP constam do anexo 1 deste documento.
 Fonte: DATAINTAL, USITC, SECEX/MDIC e ALADI.
 Elaboração: ICONE

ANEXO III

METODOLOGIA DE AGREGAÇÃO DOS SETORES E DAS PREFERÊNCIAS

Principais produtos exportados: foram selecionados os principais produtos exportados pelo Brasil para os países ALADI (excluídos os países membros do Mercosul e Cuba), a 4 dígitos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). As linhas foram selecionadas tendo em conta sua relevância nas exportações no período 2001- 2003, de forma a aproximar-se de 70% das exportações.

Identificação de Preferências: as preferências são concedidas a 8 dígitos do Sistema Harmonizado, as quais não têm correspondência direta com a NCM⁸. Uma vez que os produtos escolhidos estão expressos em 4 dígitos do SH foi necessário agregar as margens de preferências utilizando o seguinte critério: (a) para a passagem de 8 para 6 dígitos foi adotada a média aritmética das margens de preferências (exceto no caso de linhas tarifárias com expressiva participação no comércio) (b) a conversão de 6 para 4 dígitos foi feita com base em médias das margens de preferências ponderadas pelo valor das exportações brasileiras para cada país estudado.

BASES DE DADOS UTILIZADAS:

1. ALADI: CD-ROM CORBID Cooperación Técnica ALADI-BID 2002-2003.
2. MDIC (SECEX): Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Alice Web.
3. SIAVI: Sistema de Información Arancelaria Via Internet – México - Secretaria de Governo e Economía.
4. USITC: *United States International Trade Commission*.
5. DATAINTAL: Instituto para Integração da América Latina e do Caribe - Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID-INTAL).
6. Serviço Nacional de Aduanas – Governo do Chile

⁸ Somente é possível comparar linhas tarifárias entre países com níveis de agregação inferiores a 6 dígitos do SH.

**ANEXO IV: 70 PRINCIPAIS PRODUTOS
EXPORTADOS PELO BRASIL PARA OS 7 PAÍSES DA ALADI**

Nº	HS4	DESCRIÇÃO HS 04	SOMA 7 Países	
			Média 01-03 (US\$)	PREFERÊNCIA PONDERADA
1	8703	Automóveis de até 1.000 cilindradas	1,113,329,444	72.4
2	8708	Autopeças	232,976,641	68.9
3	8704	Veículos para transporte de mercadorias	188,465,990	64.5
4	8525	Transmissores para radiotelefonia, radiodifusão e televisão.	151,346,890	40.0
5	2709	Óleos brutos de petróleo	130,605,310	88.8
6	4011	Pneumáticos novos de borracha	119,047,980	55.1
7	8706	Chassis com motor para automóveis	116,693,139	18.6
8	8707	Carrocerias para automóveis	103,228,278	87.5
9	8429	Máquinas pesadas (construção civil)	101,498,241	60.0
10	7305	Tubos de seção circular de ferro ou aço.	99,221,945	22.3
11	0201	Carne bovina, frescas ou refrigeradas	99,084,883	15.0
12	8407	Motores de pistão de ignição por centelha (motores de explosão)	94,658,501	98.6
13	8701	Tratores	84,613,501	40.6
14	5209	Tecidos de algodão (pelo menos 85% de algodão)	80,002,885	27.0
15	7208	Laminados planos, de ferro ou aços não ligados.	79,714,397	37.4
16	8409	Partes de motores	74,198,636	99.3
17	4802	Papel e cartão	66,815,705	12.0
18	3901	Polímeros, em formas primárias	65,288,894	85.5
19	8528	Aparelhos televisores	61,657,385	39.5
20	3004	Medicamentos	60,814,095	36.0
21	6403	Calçados com sola exterior de borracha, plástico ou couro natural.	59,389,692	15.5
22	7207	Semimanufaturados de ferro ou aço não ligados	56,531,703	14.0
23	8414	Bombas de ar ou de vácuo	56,524,422	78.1
24	8471	Máquinas automáticas para processamento de dados	55,846,113	40.8
25	1201	Soja em grão	55,197,581	30.5
26	8418	Refrigeradores	52,020,767	34.9
27	7210	Laminados planos de ferro ou aço (espessura até 0,5mm)	47,364,852	23.5
28	8501	Motores e geradores elétricos	47,001,698	18.9
29	8483	Sistema de transmissão e engrenagens	41,109,398	86.5
30	3808	Agroquímicos	39,516,029	62.2
31	8702	Veículos para transporte de pessoas (10 ou mais pessoas)	39,058,451	10.4
32	6402	Outros calçados de borracha ou plástico	36,155,314	11.3
33	8408	Motores de pistão (diesel)	36,017,625	87.1
34	8540	Lâmpadas, tubos e válvulas elétricas	35,208,850	83.1
35	2601	Minério de ferro	33,815,687	97.7
36	7321	Aquecedores e fogões de cozinha a combustíveis gasosos	33,330,062	22.8
37	4819	Embalagens de papel	32,804,707	0.9
38	7214	Barras de ferro ou aços não ligados	30,904,646	19.2
39	8413	Bombas para líquidos	30,260,174	50.4
40	8467	Ferramentas pneumáticas e hidráulicas.	29,950,799	23.8
41	8504	Transformadores elétricos	29,600,776	51.8
42	2401	Tabaco não manufaturado	29,340,685	12.0
43	7606	Chapas e tiras de alumínio	28,224,403	31.8
44	8428	Outras máquinas para movimentação de carga	27,887,607	36.8
45	8544	Fios e cabos elétricos	27,485,649	51.9
46	2304	Farelo de soja	26,052,728	30.3
47	3923	Embalagens plásticas.	25,377,305	61.5
48	3006	Artigos farmacêuticos	24,780,147	25.2
49	4002	Borracha sintética	24,684,840	71.7
50	0202	Carne bovina congelada	24,448,269	15.0
51	8711	Motocicletas	24,437,277	68.0
52	8477	Máquinas para trabalhar borracha e plásticos	24,184,886	48.8
53	8536	Interruptores e comutadores elétricos	24,117,256	19.6
54	1806	Chocolate e suas preparações alimentícias	23,337,978	23.5
55	8511	Aparelhos de ignição de motores	22,631,343	57.3
56	8439	Outras máquinas pesadas para construção civil Autopropulsionadas	21,439,006	84.7
57	7202	Ferroligas	20,910,118	44.5
58	4407	Madeira serrada	20,864,889	23.5
59	1701	Açúcar de cana ou beterraba	20,469,801	3.5
60	7308	Construções e suas partes de ferro fundido, ferro ou aço	20,077,975	30.6
61	9403	Móveis e suas partes	19,894,259	9.0
62	3920	Outras chapas e lâminas de plástico	19,496,920	44.8
63	7601	Alumínio em formas brutas	19,011,826	22.5
64	4810	Papel e cartão revestidos por substâncias inorgânicas	18,899,915	28.6
65	2922	Compostos aminados de funções oxigenadas	18,850,258	64.2
66	3703	Papel fotográfico	18,514,551	83.1
67	3305	Preparações capilares	18,197,139	51.3
68	0901	Café em grão	16,194,053	44.2
69	5201	Algodão descartado e não penteado	10,621,669	35.7
70	1507	Óleo de soja	10,258,529	0.0
TOTAL (a) e PREFERÊNCIA MÉDIA PONDERADA			4,631,563,366	54.0
EXPORTAÇÃO TOTAL PARA 7 PAÍSES DA ALADI (MÉDIA 01-03) (b)			6,469,763,497	
EXPORTAÇÃO TOTAL PARA O MUNDO (MÉDIA 01-03) (c)			63,889,522,319	
(a)/(b)			71.6%	
(b)/(c)			10.1%	

Nota: Países da ALADI analisados: Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru e Venezuela.
Fonte: Autores. Elaborado com dados SECEX/MDIC e ALADI.