

# *breves cindes* 123

O papel dos acordos preferenciais de comércio em um novo ciclo de abertura comercial do Brasil nos anos 2020

Pedro da Motta Veiga  
Sandra Polónia Rios

Abril de 2022

---

## 1. Introdução

A percepção de que a economia brasileira é excessivamente fechada, pouco integrada às cadeias internacionais de valor e à rede de acordos comerciais preferenciais, consta de boa parte dos diagnósticos sobre as causas do reduzido crescimento econômico do Brasil. Há razoável grau de consenso no país quanto à importância de se promover a abertura comercial pela via da negociação de acordos preferenciais de comércio com parceiros relevantes do ponto de vista econômico. A convergência, contudo, é menor quando se trata de definir os parceiros prioritários e delimitar as concessões que a sociedade está disposta a fazer em termos de redução da proteção do mercado doméstico para produtores nacionais, bem como dos compromissos que terá que assumir em áreas não estritamente relacionadas ao comércio de bens, para concluir a negociação de acordos comerciais profundos e modernos.

O consenso é ainda mais difícil quando se propõe incluir na agenda de política comercial uma componente de liberalização comercial autônoma, com a redução dos níveis de proteção tarifária e não tarifária que englobe transversalmente todos os bens. A resistência à abertura comercial unilateral é usualmente justificada pela perda de oportunidade de se obter ganhos de acesso aos mercados internacionais como contrapartida aos esforços de redução da proteção do mercado doméstico – um posicionamento orientado pela visão de que a redução unilateral de tarifas afastaria o interesse dos parceiros comerciais em fazer concessões tarifárias substantivas em troca de melhores condições de acesso ao mercado brasileiro.

Além das dificuldades de convergência de visões e interesses dos atores nacionais quanto aos caminhos para a abertura comercial no Brasil, a definição de estratégias nesta área envolve um nível de complexidade adicional imposto pelo fato de que o país pertence à união aduaneira do Mercosul, que exige a adoção de políticas comerciais comuns em relação a terceiros mercados. O reduzido grau de integração econômica entre os sócios e o déficit de implementação dos compromissos negociados dificultam a construção de propostas comuns para a política comercial externa do bloco.

A este quadro soma-se um contexto internacional em que a dinâmica da negociação de acordos preferenciais de comércio vem perdendo tração e o sistema multilateral de comércio não tem sido capaz de sair do estado de virtual paralisia em que se encontra há mais de duas décadas. Nos últimos anos, os conflitos comerciais entre Estados Unidos e China, os impactos da pandemia da Covid-19 e, mais recentemente, as repercussões econômicas da invasão da Ucrânia pela Rússia – e das severas sanções econômicas impostas pelos países desenvolvidos a este último país – aumentam as incertezas sobre os rumos da globalização, elevando a incidência da componente geopolítica na definição de alianças econômicas e nos acordos comerciais.

Apesar das turbulências que dominam o cenário internacional, a abertura comercial continua sendo uma componente importante no conjunto de reformas necessárias para permitir que a economia brasileira ingresse em um ciclo de crescimento sustentado. Tendo em vista a elevada preferência dos atores brasileiros pela abertura comercial negociada e o fato de que a maior parte dos fluxos do comércio mundial está coberta por algum tratamento preferencial, torna-se inescapável a discussão sobre a contribuição que os acordos preferenciais de comércio podem dar à estratégia de inserção internacional da economia brasileira.

Este artigo tem como objetivo contribuir para a discussão sobre qual pode ser o papel dos acordos preferenciais de comércio na estratégia de abertura comercial do Brasil, considerando as condicionantes do cenário internacional e a experiência brasileira em negociações comerciais preferenciais. Além desta introdução, o artigo inclui uma seção sobre a evolução recente dos acordos preferenciais de comércio no mundo e de sua agenda temática. A terceira seção discute a experiência brasileira na negociação deste tipo de acordos, as dificuldades enfrentadas pelo país e as limitações impostas por sua participação na união aduaneira do Mercosul. A quarta seção identifica algumas implicações que emergem das análises desenvolvidas nas seções anteriores para a agenda de abertura comercial brasileira e apresenta algumas ideias que poderiam orientar a elaboração de uma agenda de negociações comerciais para o Brasil nos próximos anos.

## 2. Os acordos comerciais preferenciais: evolução e situação

### atual

Os acordos preferenciais de comércio – bilaterais ou plurilaterais – tiveram expressivo crescimento nas três décadas iniciadas em 1990. A quase totalidade das negociações comerciais gerou resultados neste período. Já o multilateralismo teve sua última e notável conquista em 1994, com a bem-sucedida conclusão da Rodada Uruguai do GATT.

Desde então, o multilateralismo praticamente não foi capaz de produzir resultados, levando a OMC – instituição que sucedeu ao GATT em 1995 – a uma situação de virtual paralisia e crise profunda, que ainda parece longe de ser revertida. Os acordos preferenciais ganharam tração já nos anos 90, antes mesmo que a crise do multilateralismo comercial se instalasse. Mas, quando isso ocorreu, geraram-se incentivos adicionais para que países interessados em ampliar a agenda temática da liberalização comercial concentrassem seus esforços na esfera preferencial.

Mais de 350 acordos preferenciais estão em vigor e, como tendência geral, é possível afirmar que a evolução do escopo de tais acordos se deu na direção da extensão do número de áreas de política cobertas (e consequentemente do número de capítulos dos acordos) e do aprofundamento do nível de

compromissos e disciplinas em cada área de política (e conseqüentemente da extensão e do grau de detalhamento de cada capítulo)<sup>1</sup>.

De um lado, o escopo dos acordos foi se ampliando gradualmente, incluindo primeiro temas regulatórios relacionados ao comércio (subsídios, barreiras técnicas) e, nos acordos de escopo mais amplo, áreas de política não diretamente relacionadas a comércio como meio ambiente, trabalho etc.

Há temas que estão presentes em todos os acordos preferenciais, como as tarifas de bens industriais e agrícolas, outros que constam de mais de 80% dos acordos – é o caso dos temas aduaneiros e dos impostos às exportações – outros ainda que são tratados em cerca de 50% dos acordos – comércio de serviços e movimentos de capitais – e finalmente aqueles que fazem parte de uma minoria (20%) de acordos – temas ambientais e trabalhistas<sup>2</sup>.

Até o final dos anos 90, a maioria dos acordos preferenciais cobria menos do que 10 áreas de política, geralmente aquelas relacionadas aos temas mais tradicionais de política comercial: liberalização tarifária, facilitação aduaneira etc. A partir dos anos seguintes, muitos novos acordos ampliaram seu escopo, passando a cobrir mais de 10 áreas de política e, em alguns casos, mais do que 20 áreas<sup>3</sup>.

De outro, os acordos preferenciais ganharam em densidade e profundidade, em diferentes áreas de política. A título de ilustração, pode-se comparar os acordos assinados pelos EUA com Israel, em 1985, e com Singapura, em 2004: *“the US-Israel agreement is less than 8,000 words in length and contains 22 articles and three annexes, mostly devoted to trade issues such as tariffs, agricultural restrictions, import licensing, and rules of origin. By contrast, the US Singapore agreement is nearly ten times as long, taking up 70,000 words and containing 20 chapters, more than a dozen annexes, and multiple side letters. Of its 20 chapters, seven cover conventional trade topics, while the others deal with behind-the-border topics. For example, provisions on intellectual property rights take up a third of a page (and 81 words) in the US-Israel agreement; they occupy 23 pages (and 8,737 words) plus two side letters in the US-Singapore agreement”*<sup>4</sup>.

Ao longo do período em que se expandiram os acordos comerciais, o aprofundamento destes se deu principalmente nas áreas de política não diretamente relacionadas a preferências comerciais, como serviços, investimentos, compras públicas, empresas estatais, política de competição, meio ambiente etc<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> É importante observar que a quase totalidade dos acordos comerciais preferenciais visa a constituir áreas de livre comércio. É dentro deste quadro de referência que o escopo e a profundidade dos acordos evoluem e variam. Uniões aduaneiras ou mercados comuns são a exceção.

<sup>2</sup>Mattoo et alli (2020).

<sup>3</sup> Idem

<sup>4</sup> Blanga-Gubbay et alli (2021). O exemplo citado é originalmente de Rodrik (2018).

<sup>5</sup> Segundo Mattoo et alli (2020), *“the deepening of substantive commitments has been accompanied by an increase in the number of corollary provisions, suggesting that achieving deeper commitments may require more procedural rules for implementation, transparency, and enforcement (...) Starting in the early 2000s, the*

Se a ampliação do escopo e o aprofundamento dos compromissos definem a tendência geral de evolução dos acordos, nem todos os acordos preferenciais acompanharam esta tendência. Há hoje uma ampla variedade de acordos comerciais preferenciais, em termos de escopo de cobertura e de profundidade dos compromissos. A heterogeneidade dos acordos reflete principalmente o tratamento conferido a áreas de política não comerciais – inclusão ou não nos acordos e grau de densidade dos compromissos nessas áreas.

Como regra geral, é possível afirmar que acordos preferenciais entre países desenvolvidos são aqueles em que com maior intensidade se manifestou a tendência geral de ampliação de escopo e aprofundamento dos compromissos. Acordos entre países desenvolvidos e em desenvolvimento também acompanharam de perto aquela tendência, mas podem não ter incorporado com a mesma intensidade compromisso em temas mais recentes da agenda, como empresas estatais, comércio digital etc. Um terceiro grupo de acordos é o que associa países em desenvolvimento, caracterizados em geral por escopo mais limitado – muitas vezes circunscrito a temas diretamente relacionados ao comércio – e por compromissos menos profundos.

Acordos assinados entre países desenvolvidos (EUA, União Europeia, Canadá e Japão) e em desenvolvimento apresentam alto grau de similaridade quanto a escopo e profundidade, refletindo um “efeito *template*”, pelo qual os países desenvolvidos tendem a negociar com países em desenvolvimento com base em um modelo único, “oferecido a terceiros países”<sup>6</sup>.

Do ponto de vista de países em desenvolvimento, isso significa que seus acordos preferenciais podem ter graus de amplitude e profundidade bastante variáveis, segundo o parceiro seja outro país em desenvolvimento ou um país desenvolvido (Box 1). É o caso de muitos países sul-americanos, que têm acordos comerciais profundos com países desenvolvidos e acordos centrados em temas estritamente comerciais com outros países da região (acordos ALADI)<sup>7</sup>.

---

*relevance of enforcement provisions in DTAs has increased disproportionately relative to procedural and transparency provisions. The growing enforcement capacity of DTAs may help explain the success of these institutional arrangements as tools for deep integration”.*

<sup>6</sup> Idem.

<sup>7</sup> Na Ásia Oriental, algo semelhante ocorre: “*East Asia is a region with a mixed profile: the network of ASEAN agreements includes most countries but tends to have fewer substantive commitments relative to North America and Europe, except for some countries such as Vietnam, which have signed on to the Comprehensive Agreement for the Trans-Pacific Partnership*”.

**Box 1 – Os acordos comerciais profundos - (Deep Trade Agreements - DTAs)**

Os economistas tradicionalmente avaliam os acordos comerciais com base no acesso a mercados que eles criam. Dada a complexidade das áreas de política que são abrangidas por DTAs, a métrica do acesso a mercados – embora ainda importante – parece inadequada. O recente *Handbook of Deep Trade Agreements* (Mattoo et al. 2020) propõe definir os DTAs como arranjos internacionais que têm como objetivo regular três áreas de política parcialmente sobrepostas:

- Primeiro, as áreas centrais de política nos DTAs buscam estabelecer cinco direitos de integração: livre (ou mais livre) movimento de bens, serviços, capitais, pessoas e ideias. As áreas de política que são diretamente impactadas por estes fluxos incluem: tarifas, impostos às exportações, serviços, investimentos, movimento de capitais, vistos e asilo, e propriedade intelectual.
- Segundo, DTAs cobrem áreas de política que procuram apoiar esses direitos de integração econômica, limitando o poder discricionário dos governos. Ações pelos governos importadores que limitam os fluxos internacionais podem ser adotadas nas fronteiras ou dentro das fronteiras (*behind-the-border*) e frequentemente são de natureza regulatória. As áreas de política que se inserem nesta categoria incluem: procedimentos aduaneiros, regras de origem, defesa comercial, compras governamentais, barreiras técnicas ao comércio (TBT), medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS), empresas estatais (SOE), subsídios e política da concorrência
- Terceiro, DTAs abrangem áreas de política que têm como objetivo aumentar o bem-estar social ou do consumidor por meio da regulação do comportamento do exportador. Áreas de política tais como meio-ambiente ou trabalho impõem obrigações ao exportador para salvaguardar os interesses dos consumidores ou da sociedade. Regras em áreas como concorrência, empresas estatais, e subsídios podem ter função dual: além de regular ações que possam prejudicar os compromissos de integração, elas podem contribuir para evitar a adoção de medidas discricionárias que reduzem a eficiência econômica.

Ao longo dos últimos anos, a dinâmica negociadora de acordos preferenciais parece ter perdido tração, sob o impacto do recuo dos EUA nessa frente – expressa em janeiro de 2017 com a retirada dos EUA da Parceira Transpácífica – e, de forma mais geral, com a mudança no cenário político em que operam o comércio e os investimentos internacionais, crescentemente condicionado por preocupações de segurança econômica e por tensões geopolíticas. O novo cenário global afetou a dinâmica de expansão das cadeias internacionais de valor, consideradas por muitos como um dos principais drivers da difusão de acordos comerciais profundos<sup>8</sup>.

A manutenção da dinâmica negociadora de acordos comerciais preferenciais dependeria de uma postura ativista dos EUA – inclusive em suas relações com a União Europeia – e da incorporação à arena de negociações desses acordos de pelo menos algumas das grandes economias em desenvolvimento.

Ora, essas economias – Brasil, Índia, África do Sul e Indonésia, além da China, quando se consideram suas relações extrarregionais – mostraram-se historicamente avessas à assunção de compromissos

---

<sup>8</sup> Baccini et alli (2021).

abrangentes e profundos em acordos preferenciais com os países desenvolvidos e optaram, em suas relações com outros países em desenvolvimento, por acordos preferenciais “rasos”.

Entre janeiro de 2019 e fevereiro de 2022, foram notificados à OMC 58 acordos preferenciais novos – incluindo-se aí acordos antigos renegociados – dos quais 38 são acordos bilaterais firmados pelo Reino Unido na sequência do Brexit. Entre os outros 20, encontram-se os acordos da UE com Japão, Singapura e Vietnã, o UMSCA (nova versão do NAFTA) e seis acordos bilaterais entre países latino-americanos, firmados no âmbito da ALADI, além do acordo entre o Mercosul e Israel, cujas negociações foram concluídas em 2007, tendo sido internalizado no Brasil em 2010<sup>9</sup>.

Talvez as iniciativas mais relevantes na área de acordos preferenciais, no período recente, tenham sido, de um lado, os acordos firmados pela União Europeia com países desenvolvidos, como o Japão e Singapura, e com o Vietnã<sup>10</sup> e, de outro, o RCEP – *Regional Comprehensive Economic Partnership*, acordo que reúne 15 países da região da Ásia-Pacífico, inclusive a China, Japão, Coreia do Sul, países da ASEAN e da Oceania. O RCEP tem amplo escopo, mas enfatiza o comércio de bens e serviços, dando a outros temas tratamento pouco profundo em termos de disciplinas e compromissos.

Outros dois movimentos recentes foram a renegociação do NAFTA e sua substituição pelo USMCA, com o objetivo de adequá-lo aos interesses dos EUA, tal como avaliados pelo governo de Trump, e a negociação de diversos acordos comerciais preferenciais pelo Reino Unido, como resultado de sua saída da União Europeia. Mas tais movimentos constituem respostas pontuais a circunstâncias específicas – e até mesmo excepcionais – e não aportam contribuição significativa em termos de liberalização comercial adicional, tampouco apontando para nova tendência na esfera dos acordos preferenciais de comércio.

A invasão da Ucrânia pela Rússia e as reações dos países ocidentais terão implicações profundas sobre o ambiente em que se moverão o comércio e suas regras nos próximos anos. A influência dos aspectos geopolíticos na definição das prioridades de política industrial e comercial, que se já se fazia presente desde que se acirraram os conflitos comerciais entre Estados Unidos e China, tende a se aprofundar. Alguns analistas vislumbram que este processo deságue na formação de dois grandes blocos econômicos: um liderado pelos Estados Unidos, com o apoio da UE e de outros países desenvolvidos, e outro liderado pela China.

---

<sup>9</sup> Há em muitos casos, uma demora entre a conclusão das negociações e a notificação dos acordos preferenciais à OMC pelos países membros. Isso sugere que a utilização da base de dados da organização para a análise de tendência da negociação de acordos comerciais deva ser feita com cautela.

<sup>10</sup> Também segue um modelo de acordo profundo o CPTPP – *Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership*, que reúne 11 países, inclusive latino-americanos, e sucedeu a TPP - *Trans-Pacific Partnership*, após a retirada dos EUA.

De acordo com Martin Wolf (2022)<sup>11</sup>, “[M]ore fundamentally, the emergence of geopolitical divisions between the west, on the one hand, and Russia and China, on the other, will put globalisation at risk. The autocracies will try to reduce their dependence on western currencies and financial markets. Both they and the west will try to reduce their reliance on trade with adversaries. Supply chains will shorten and regionalise. Yet note that Europe’s reliance on parts from Ukraine was already regional”.

Ainda de acordo com Wolf, “... we will also have to devise a new relationship with China. We must still co-operate. Yet we can no longer rely upon this rising giant for essential goods. We are in a new world. Economic decoupling will now surely become deep and irreversible. I see no way of avoiding this”.

Nessa mesma linha, Adam Posen (2022)<sup>12</sup>, propõe que “If Australia, Japan, South Korea, the United Kingdom, the United States, the European Union, and other important market economies can channel the same might they used to punish Russia toward helping the economy, they can repair the erosion—perhaps encouraging China to stay connected as well.

To do so, officials must pursue a wide range of policies. They can start by making a common market among democracies that is as broad and deep as possible—including for goods, services, and even labor opportunities.”

As ideias de cooperação econômico-comercial como forma de proteção contra os riscos de desabastecimento poderão trazer novo impulso ao regionalismo comercial, agora motivado por considerações geopolíticas, com menor ênfase nas preocupações de eficiência e produtividade que foram os motores dos *Deep Trade Agreements* negociados nas últimas décadas. Os efeitos sobre custos e inflação decorrentes desse novo ambiente já se fazem sentir. A integração regional pode ser um mecanismo para mitigar os impactos inflacionários. A composição do novo regionalismo, tanto em termos de parceiros quanto de sua agenda temática, será, provavelmente, ajustada à agenda de segurança em suas diversas dimensões.

---

<sup>11</sup> Martin Wolf, Financial Times, 22 de março de 2022. Putin’s war demands a concerted global economic response. <https://www.ft.com/content/fc9e7fd7-0476-4e37-a135-538aeece5b2>

<sup>12</sup> Posen, Adam (2022). The end of globalization? What Russia’s war in Ukraine means for the world economy. <https://www.foreignaffairs.com/articles/world/2022-03-17/end-globalization>



### 3. O Brasil no mundo dos acordos preferenciais de comércio

A arena multilateral (GATT e depois OMC) tem sido eleita como foro prioritário para negociações comerciais pelos sucessivos governos brasileiros, desde a criação do GATT no pós-guerra. Para um país com as características geopolíticas e econômicas do Brasil, essa opção parecia fazer sentido. O Brasil tinha, até meados da década passada, um comércio relativamente diversificado, tanto em termos de composição da pauta de produtos quanto de parceiros comerciais. Por outro lado, é um ator com baixa participação nas exportações e importações mundiais, respondendo em média por percentuais muito próximos a 1% das exportações mundiais e inferior a isso em termos de importações. O foro multilateral permitia estabelecer coalizões com geometria variável para defender posições que variam de acordo com o tema em negociação.

A concentração das vantagens comparativas do país na produção de *commodities* agrícolas e a crescente relevância da China como parceiro comercial reforçam a opção preferencial pela esfera multilateral, uma vez que é aí que se desenrolam as negociações de regras que afetam o comércio de produtos agrícolas. Subsídios (à produção e às exportações), normas sanitárias e fitossanitárias, bem como barreiras técnicas ao comércio têm suas regras negociadas no âmbito da OMC. Os acordos regionais ou bilaterais de comércio apenas tangenciam esses temas, em geral remetendo para os compromissos multilaterais.

Essa opção foi frequentemente criticada por diversos analistas, que vêm aí a explicação para o país ter ficado à margem do processo de criação da ampla rede de acordos preferenciais de comércio (regionais e bilaterais) que se formou nos últimos trinta anos no mundo, participando apenas marginalmente de acordos deste tipo. Apesar disso, a política comercial brasileira não permaneceu imune à proliferação de negociações de acordos preferenciais de comércio que ganhou fôlego na década de 1990.

#### 3.1 Os acordos na América Latina

Nos primeiros anos daquela década, o Brasil negociou e implementou o Mercosul, acordo ambicioso que estabelece, no Artigo 1º de seu tratado fundacional – o Tratado de Assunção – a constituição de uma união aduaneira em quatro anos. A negociação do Acordo sofreu resistências de vários segmentos produtivos brasileiros, em particular do agronegócio, preocupados com a concorrência com os vizinhos Argentina e Uruguai, mais competitivos em diversos produtos do setor.

Na segunda metade dos anos 1990 e nos primeiros anos da década seguinte, o Brasil renegociou, em conjunto com seus sócios do Mercosul, os acordos de preferências tarifárias fixas que haviam sido firmados no âmbito da Alalc/Aladi com países latino-americanos. Dessas iniciativas resultaram acordos de livre comércio – limitados ao comércio de bens – com Bolívia, Chile, Colômbia, Equador,

Peru e Venezuela. Estes acordos incorporaram cronogramas de eliminação de tarifas para grande parte do universo tarifário. Os acordos com Bolívia e Chile levaram à eliminação completa da cobrança de tarifas em 2014 e 2015, respectivamente. Em 2019, os cronogramas de desgravação tarifária mais longos negociados com os países andinos foram concluídos, fazendo com que o livre comércio fosse virtualmente atingido no comércio de bens entre o Brasil e os países sul-americanos.

Mais complexa foi a renegociação dos acordos do Mercosul com o México no âmbito da Aladi. Não tendo sido possível avançar em conjunto em direção ao livre comércio, os países do bloco firmaram um acordo-marco entre o Mercosul e o México, que representa apenas um arcabouço genérico, e negociaram preferências bilaterais com aquele país. Enquanto o Uruguai chegou a um acordo que cobre quase todo o universo tarifário, o Brasil conseguiu a muito custo concluir dois acordos parciais: um que levou ao livre comércio no setor automotivo e outro que estabeleceu preferências fixas (não levando as tarifas necessariamente a zero) para um conjunto limitado de produtos (cerca de 800 linhas tarifárias).

De fato, no tema de acesso a mercados de bens, com a evolução dos cronogramas de desgravação tarifária dos acordos do Mercosul com os países andinos, não há mais, praticamente, barreiras tarifárias sobre bens entre os sócios do bloco e a Bolívia, a Colômbia, o Chile, o Equador, o Peru e a Venezuela. Esse feito traz à pauta o projeto de conformação progressiva de um Espaço de Livre Comércio na Aladi, formalizado através da Resolução 59 do Conselho de Ministros, de 18 de outubro de 2004. O Espaço de Livre Comércio deveria incluir os seguintes componentes: acesso a mercados, normas e disciplinas comuns, apoio aos países de menor desenvolvimento relativo e matérias complementares. Os principais “elos faltantes”, no que se refere à conformação de uma área de livre comércio de bens entre os países da Aladi, dizem respeito às relações entre três países do Mercosul (Argentina, Brasil e Paraguai) e México, já que Uruguai e México negociaram um amplo acordo de desgravação tarifária de bens.

### ***3.2 As negociações extrarregionais***

No âmbito extrarregional, em 1994, o Brasil começou a negociar a ALCA, que reunia 33 países do Hemisfério, com exceção de Cuba, e em 1999 tiveram início as negociações de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia. O primeiro processo foi paralisado em 2003 e o segundo concluído em junho de 2019, vinte anos após seu início.

Na década seguinte, o Brasil (com seus parceiros do Mercosul) conseguiu concluir quatro acordos extrarregionais. Dois destes acordos são de preferências fixas e bastante limitados em termos de cobertura de produtos: (i) com a Índia, assinado em 2004 e vigente a partir de 2009, abrangendo pouco mais de 400 linhas tarifárias, e (ii) com a União Aduaneira da África Austral (SACU), firmado em 2009 e em vigência desde 2015, cobrindo pouco mais de 1000 linhas tarifárias.

Os outros dois acordos podem ser classificados como de livre comércio, embora sejam restritos ao comércio de bens. O primeiro foi firmado com Israel em 2007, tendo entrado em vigência em 2010, cobrindo mais de 9.800 linhas tarifárias; e o segundo com o Egito, concluído em 2010 e com vigência a partir de 2017, cobrindo também cerca de 9.800 linhas tarifárias. Houve ainda um acordo com a Palestina, concluído em 2011 e aprovado por Decreto Legislativo em 2018, mas que ainda não foi sancionado pela Presidência da República.

A partir de 2015, as inquietações com o agravamento da crise econômica doméstica, o aprofundamento do processo de desindustrialização e o desempenho medíocre do comércio exterior brasileiro estimularam o debate entre entidades do setor privado e áreas do governo sobre a conveniência de rever as estratégias para a agenda de negociações comerciais do país.

A negociação de dois abrangentes acordos comerciais envolvendo alguns dos principais parceiros comerciais do Brasil – a Aliança do Pacífico e a Parceria Transpacífica (TPP, na sigla em inglês) – e o receio de ver o país ainda mais alijado do processo de integração econômica internacional foram elementos adicionais para impulsionar a agenda de negociações comerciais.

Desde então, o país adotou, com seus parceiros do Mercosul, uma ambiciosa agenda de negociações comerciais, que inclui, além dos acordos concluídos no primeiro semestre de 2019, com a União Europeia e a EFTA (bloco formado por Islândia, Lichtenstein, Noruega e Suíça), negociações com o Canadá, Coreia do Sul, Cingapura e Líbano, entre outras iniciativas.

Os processos negociadores sofreram interrupção ou maiores dificuldades, devido à pandemia de COVID – 19. Antes disso, porém, as negociações com o Canadá eram as que estavam mais avançadas até que os processos eleitorais no Canadá e na Argentina levassem a um arrefecimento no ritmo das negociações.

As negociações com a Coreia do Sul também estão relativamente avançadas, mas este processo negociador enfrenta intensas resistências dos representantes do setor industrial no Brasil e na Argentina, de modo geral. Além disso, o governo argentino tomou a decisão de retirar-se das negociações de acesso a mercados de bens com a Coreia do Sul, o que significa que, caso os entendimentos prosperem, este será o primeiro acordo extrarregional sem a participação de um dos sócios do Mercosul no esquema preferencial para o comércio de bens.

Em estágio mais preliminar, em dezembro de 2021 foram lançadas as negociações para um acordo comercial com a Indonésia. Além disso, foi concluído o diálogo exploratório para futuras negociações comerciais com o Vietnã, além de diálogos prospectivos com países da América Central, em especial com a República Dominicana, país da região que demonstrou maior interesse em negociar com o Mercosul. Enquanto as negociações com os países asiáticos são do interesse do setor agrícola

brasileiro, mas sofrem oposição do setor industrial, no caso da América Central, o movimento é estimulado pelo setor industrial.

Apesar das diversas iniciativas de negociação em que o país se envolveu a partir dos anos 1990, a lista de acordos negociados e em vigência não inclui nenhum acordo que possa ser classificado como Acordo Comercial Profundo (*Deep Trade Agreement* ou DTA, no acrônimo em inglês). Os dois acordos que poderiam ser assim classificados (com a UE e a EFTA) não entraram em vigência e estão com seus processos de ratificação paralisados.

A Tabela 1 apresenta um sumário estilizado do tipo de acordos de que o Brasil participa e o número de parceiros cobertos por estes acordos. Observa-se que há 11 países com os quais o país tem acordos de livre comércio. Três deles são os sócios do Mercosul, que também são os três que participam da União Aduaneira do bloco. Além dos parceiros do Mercosul, apenas com o Chile o Brasil conta com acordo em vigência que vai além do livre comércio de bens, cobrindo áreas como serviços, compras governamentais e comércio eletrônico, dentre outras. Nove dos onze países com os quais o Brasil tem ALCs são sul-americanos. Há um acordo de eliminação de tarifas restrito ao setor automotivo com o México, que não foi incluído nesta contagem por não se caracterizar como ALC. Os dois acordos adicionais são com Egito e Israel.

**Tabela 1 - Classificação estilizada dos acordos preferenciais de comércio que o Brasil participa**

**Tipo de acordos e número de parceiros comerciais envolvidos**

Classificação do acordo	Número de parceiros cobertos pelo tipo de acordo
ALC – Acordo de livre comércio	11
APF – Acordo de Preferências Fixas	8
DTA – <i>Deep Trade Agreement</i> – Acordo Comercial Profundo	0
UA – União Aduaneira	3

Obs: acordos em vigência

Fonte: <http://siscomex.gov.br/acordos-comerciais/>

O Quadro 1 lista o universo de países/blocos com os quais o Brasil está envolvido em acordos preferenciais de comércio, considerando não apenas os que estão vigentes, mas aqueles que estão aguardando ratificação e os que estão em negociação.

**Quadro 1 – Países parceiros do Brasil em acordos preferenciais de comércio**

País	Acordo	Tipo
Argentina	<a href="#">[ACE 14] Brasil – Argentina / [ACE 18] Mercosul</a>	ALC/ UA
Bolívia	<a href="#">[ACE 36] Mercosul – Bolívia</a>	ALC – bens
Canadá	<a href="#">Mercosul – Canadá</a>	DTA
Chile	<a href="#">[ACE 35] Mercosul – Chile</a>	ALC – amplo
Colômbia	<a href="#">[ACE 72] Mercosul – Colômbia</a>	ALC- bens
Coreia do Sul	<a href="#">Mercosul – Coreia do Sul</a>	DTA
Cuba	<a href="#">[ACE 62] Mercosul – Cuba</a>	APF
EFTA – Associação Europeia de Livre Comércio	<a href="#">Mercosul – EFTA</a>	DTA
Egito	<a href="#">Mercosul – Egito</a>	ALC – bens
Equador	<a href="#">[ACE 59] Mercosul – Colômbia – Equador – Venezuela</a>	ALC – bens
Guiana	<a href="#">[AAP.A25TM 38] Brasil – Guiana – São Cristóvão e Névis</a>	APF
Índia	<a href="#">Mercosul – Índia</a>	APF
Indonésia	<a href="#">Mercosul – Indonésia</a>	Em negoc.
Israel	<a href="#">Mercosul – Israel</a>	ALC-bens
Líbano	<a href="#">Mercosul – Líbano</a>	Em negoc.
México	<a href="#">[ACE 53] Brasil – México/ [ACE 54] Mercosul – México</a>	APF
	<a href="#">[ACE 55] Mercosul – México: Produtos automotivos</a>	ALC-bens
Palestina	<a href="#">Mercosul – Palestina</a>	ALC-bens
Panamá	<a href="#">[APTR 04] Países membros da ALADI</a>	APF
Paraguai	<a href="#">[ACE 18] Mercosul / [ACE 74] Brasil – Paraguai: Produtos automotivos</a>	ALC/UA
Peru	<a href="#">[ACE 58] Mercosul – Peru</a>	ALC-bens
	<a href="#">Acordo de Ampliação Econômico-Comercial Brasil – Peru</a>	ALC-amplo
SACU – União Aduaneira da África Austral	<a href="#">Mercosul – SACU</a>	APF
São Cristóvão e Névis	<a href="#">[AAP.A25TM 38] Brasil – Guiana – São Cristóvão e Névis</a>	APF
Singapura	<a href="#">Mercosul – Singapura</a>	ALC-amplo
Suriname	<a href="#">[AAP.A25TM 41] Brasil – Suriname</a>	APF
União Europeia	<a href="#">Mercosul – União Europeia</a>	DTA
Uruguai	<a href="#">[ACE 02] Brasil – Uruguai / [ACE 18] Mercosul</a>	ALC/UA
Venezuela	<a href="#">[ACE 69] Brasil – Venezuela</a>	ALC-bens
Vietnã	<a href="#">Mercosul – Vietnã</a>	Em negoc.

**Legenda**[Acordo em vigor](#)[Em processo de internalização/  
Negociação concluída](#)[Em negociação/  
Diálogo Exploratório](#)Fonte: <http://siscomex.gov.br/acordos-comerciais/>

A experiência dos últimos 25 anos mostra que o Brasil se movimenta com dificuldade no mundo dos acordos regionais. Em resumo, além do Mercosul, que é uma área de livre comércio e uma união aduaneira imperfeita, o Brasil tem acordos de livre comércio com países da América do Sul (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) e com Israel e Egito. Nos acordos com Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, o livre comércio entrou em vigência para a maioria dos produtos apenas a partir de 2019<sup>13</sup>. Além destes, o país tem acordos de preferências fixas muito limitados com a África do Sul e Índia, e, no âmbito da Aladi, com o México, Suriname, Guiana e Cuba.

Embora seja possível elencar uma série de fatores que contribuem para tornar difíceis as negociações preferenciais pelo Brasil, quatro merecem destaque quando se tem por objetivo propor a integração dos acordos preferenciais de comércio à política comercial brasileira nos próximos anos:

- a economia brasileira tem vantagens comparativas concentradas em produtos intensivos em recursos naturais, particularmente nos de origem agrícola. É justamente nesses produtos que se concentra o núcleo duro do protecionismo comercial na maioria dos países com mercados relevantes, sendo difícil obter concessões expressivas nas negociações preferenciais;
- outras questões relevantes para o comércio de produtos agrícolas – subsídios e barreiras sanitárias e fitossanitárias – têm na OMC seu foro de negociações mais relevantes. Ou, em alguns casos, questões sanitárias e fitossanitárias podem ser contornadas em entendimentos bilaterais que não dependem da negociação de um acordo comercial preferencial;
- a resiliência no Brasil dos *lobbies* protecionistas que atuam contra a oferta de concessões em acordos comerciais que possam afetar seus interesses no mercado doméstico. As tarifas para bens industriais já são baixas ou zero para a maioria dos produtos na maior parte dos países desenvolvidos e emergentes, fazendo com que os produtores brasileiros tenham baixa percepção de ganhos nas negociações preferenciais, *vis-à-vis* dos “sacrifícios” em termos de abertura do mercado doméstico;
- a existência de posturas protecionistas também nos setores agrícolas e de serviços. Ainda que a agricultura brasileira seja, em geral, competitiva, há diversos segmentos que contam com proteção relativamente elevada e não têm interesse em abrir o mercado doméstico à concorrência estrangeira. Como consequência, as listas de oferta que o Brasil apresenta em suas negociações preferenciais frequentemente incluem produtos agrícolas nas cestas de desgravação mais lentas ou mesmo em listas de exceção à liberalização comercial. Do mesmo modo, a maioria dos setores de serviços manifestam reduzido interesse na eliminação de barreiras às exportações e, por outro lado, resistem a eliminar instrumentos de política que os protegem da competição no mercado brasileiro;

---

<sup>13</sup> Ainda que tenham chegado ao livre-comércio, as relações bilaterais mantêm uma série de produtos em exceção, além das barreiras não-tarifárias que permanecem dificultando (ou algumas vezes impedindo) os fluxos de comércio entre o Brasil e seus vizinhos da região.

- a política externa é, tradicionalmente, avessa à assunção de compromissos em acordos internacionais que limitem a capacidade de implementação autônoma de políticas públicas. Este posicionamento dificulta a negociação de acordos com características de *DTAs*, que são abrangentes em termos de sua agenda temática e têm como objetivo justamente limitar a discricionariedade na adoção de políticas públicas que possam distorcer as condições competitividade em uma ampla gama de temas; e
- o Brasil é membro de uma união aduaneira, o que exige a adoção de uma agenda negociadora comum com os sócios do bloco. Alcançar consensos nos níveis doméstico e sub-regional para avançar em negociações comerciais que tenham impacto econômico é tarefa complexa.

### ***3.3 O papel do Mercosul na agenda de política comercial brasileira***

O Mercosul é o mais importante instrumento de cooperação posto em prática pelos países do Cone Sul a partir do restabelecimento da democracia na Argentina e no Brasil. O processo de integração regional eliminou a hipótese de conflito militar entre os dois sócios maiores e gerou um ambiente cooperativo, que sobreviveu às mudanças e divergências nas orientações político-ideológicas dos diferentes governos que estiveram no poder nos países membros.

Por outro lado, em suas dimensões econômica e comercial, o desempenho do Mercosul é mais controverso. Passada a fase inicial, em que avanços institucionais e comerciais apontavam para um futuro promissor, o bloco entrou em um processo de estagnação, seguido de retrocessos lentos e pontuais.

Após ter atingido o auge em termos de integração comercial em 1998, a dimensão econômica do Mercosul foi afetada por duas tendências que contribuíram para a perda de dinamismo no comércio intrabloco. De um lado, fatores internos, relacionados às crises macroeconômicas nos dois sócios maiores na virada do século, promoveram expressivas oscilações nas paridades cambiais e geraram pressões sobre a agenda de integração. De outro, ao longo da primeira década do século, a emergência econômica da Ásia e seu impacto sobre aumento dos preços internacionais das *commodities* atuaram como vetores de dispersão para os países membros do bloco antes que o projeto de integração houvesse se consolidado.

Apesar de terem aproveitado o período de alta dos preços das *commodities* para aumentar suas exportações, as economias do Mercosul não lograram diversificar sua oferta exportadora, explorar complementaridades em suas estruturas produtivas e tampouco ampliar sobremaneira sua participação no comércio mundial. A participação do bloco no destino das exportações de seus membros chega ao início da década de 2020 em torno de 10%, percentual muito inferior ao alcançado 20 anos antes.

É verdade que o bloco avançou nos primeiros anos na desgravação tarifária entre os sócios, embora tenha mantido em exceção dois importantes setores para as economias regionais, especialmente da Argentina e do Brasil: os setores açucareiro e automotivo. Mas avançou pouco na remoção das barreiras não tarifárias, na harmonização de normas e regulamentos técnicos, de medidas sanitárias e fitossanitárias, além de manter até os dias de hoje um regime de origem obsoleto. A falta de progressos nesses e em outros temas contribuiu para a preservação de um arcabouço regulatório que desestimula a formação de cadeias regionais de valor.

Ao contrário de outras iniciativas de integração econômica que floresceram no início da década de 1990, como o NAFTA, o Mercosul tem origem em uma motivação política, que buscou integrar economias que até então tinham reduzido nível de interdependência comercial. Essas condicionantes iniciais influenciaram a arquitetura institucional do bloco. Tendo optado pela constituição de uma união aduaneira, o Mercosul lançou-se a desafios mais complexos do que os enfrentados por projetos que formaram áreas de livre comércio entre países que já contavam com elevado grau de comércio entre si.

O Artigo 1º do Tratado de Assunção previa a constituição de uma união aduaneira no Mercosul em quatro anos. De acordo com este artigo, até 31 de dezembro de 1994 os países membros deveriam ter implementado uma tarifa externa comum, unificado suas políticas de comércio exterior, agrícola, fiscal, monetária, cambial e de capitais. Ademais, comprometiam-se a assegurar a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção.

As componentes mais ambiciosas do projeto foram sendo abandonadas ao longo dos anos, mas o modelo de união aduaneira cristalizou-se, embora esta tenha se tornado crescentemente imperfeita. Mais além da manutenção do modelo, os países membros reforçaram, em 2000, a intenção de coordenar suas políticas comerciais externas, assinando a Decisão 32/00 do Conselho Mercado Comum, que reafirmou que os sócios devem negociar em conjunto seus acordos com terceiros países ou grupos de países.

Desde seu aniversário de 10 anos, o dilema central do projeto de integração econômica (almejar ser uma união aduaneira ou centrar-se na consolidação de uma área de livre-comércio) está presente nos debates sobre o bloco, ainda que não estivesse na agenda oficial. Este dilema voltou a explicitar-se recentemente, quando, em 2021, ao não conseguir convencer os demais parceiros de sua intenção de promover uma reforma abrangente, o governo brasileiro propôs reduzir linearmente em 20% as alíquotas da Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul. Trata-se de proposta de ambição modesta: uma tarifa de 20% seria reduzida, em duas etapas, para 16%, outra, de 12% cairia para 9,6%. No entanto, tal constatação não evitou oposição à proposta, nem tentativas de diluí-la em fórmulas ainda mais tímidas. Diante das dificuldades em obter apoio para suas propostas de liberalização, o Brasil reduziu em 10% as tarifas para cerca de 87% dos bens, em caráter temporário (até dezembro de 2022),



justificando a medida pela “situação de urgência trazida pela pandemia de covid-19 e pela necessidade de poder contar, de forma imediata, com instrumento que possa contribuir para aliviar seus efeitos negativos sobre a vida e a saúde da população brasileiras”<sup>14</sup>.

O dilema é também alimentado pelos interesses distintos dos países-membros em relação à agenda de negociações externas do bloco. O Uruguai manifestou desde o final da década de 1990 o interesse em adotar uma agenda mais agressiva de negociações extrabloco, tendo sido dissuadido pelos demais sócios. Mais recentemente, o governo uruguaio anunciou a intenção de iniciar negociações comerciais preferenciais com a China, de modo independente dos demais membros do bloco, acirrando os debates sobre a viabilidade de manutenção da união aduaneira.

A preservação do modelo de união aduaneira é um impeditivo para que os membros do Mercosul avancem de forma independente, tanto na reforma da tarifa de importação quanto na negociação de acordos preferenciais externos ao bloco. Na ausência de consenso para avançar em conjunto, os países terminam por buscar formas de acomodar instrumentos de política comercial voltados para lidar com suas necessidades de política econômica doméstica. Como resultado, a própria TEC torna-se crescentemente uma ficção. Os regimes de exceção multiplicam-se e são prorrogados sucessivamente diante da incapacidade de os países se colocarem de acordo para a sua eliminação

Alguns dos mais abrangentes regimes especiais de importação do Mercosul tinham seus prazos de vigência terminando em dezembro de 2021, enquanto outros deverão terminar em 2022 ou 2023, como mostra o Quadro 2.

---

<sup>14</sup> <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-11/brasil-diminui-em-10-tarifas-de-importacao>

## Quadro 2

## Regimes Especiais de Importação do Mercosul

Lista/Regime	Fim da vigência		
	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023
LETEC	ARG e BRA	URU	PAR
Regimes de BK	ARG e BRA		PAR e URU
Regimes de BIT	ARG e BRA	URU	PAR
Resolução GMC no 49/19 (alterações por razão de desabastecimento)		Indeterminada	
Decisão CMC no 27/15 (autorização para elevação da tarifa para até 100 produtos por país)	Todos		
Regime de Importação de Insumos Agropecuários			PAR e URU
Regime de Importação de Matérias-Primas			PAR
Regime de Drawback e de Admissão Temporária			Todos
Exceções setoriais à TEC			
Têxteis		Indeterminada	
Calçados		Indeterminada	
Brinquedos	Todos		
Pêssegos			Todos
Lácteos			Todos

Fonte: Reproduzido de apresentação feita pelo Subsecretário de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio Exterior, Alexandre Lobo, em seminário organizado pela empresa BMJ, em 28/07/2021.

Na reunião do Conselho Mercado Comum de dezembro de 2021, mais uma vez optou-se pela prorrogação dos regimes que venciam naquele mês. Brasil e Argentina poderão manter produtos na LETEC até 2028, Uruguai até 2029 e Paraguai até 2030<sup>15</sup>. Da mesma forma, foram prorrogados os regimes especiais de bens de capital (BK) e de bens de informática e telecomunicações (BIT) por sete anos, seguindo os prazos diferenciados previstos para os quatro países<sup>16</sup>.

Por outro lado, não se pode deixar de registrar que alguns avanços foram observados em relação à agenda de livre comércio. O segundo semestre de 2019 foi pródigo na produção de normativa voltada para temas relevantes do processo de integração. De fato, a “pressão” das negociações recém-concluídas com os dois blocos europeus (UE e EFTA) concorreu para produzir avanços

<sup>15</sup> MERCOSUL/CMC/DEC. Nº 11/21.

<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/resolucao-Gecex-n-288-de-21-de-dezembro-de-2021-369346110>

<sup>16</sup> MERCOSUL/CMC/DEC. Nº 08/21.

<https://www.in.gov.br/web/dou/-/resolucao-gecex-n-289-de-21-de-dezembro-de-2021-369346926>

concretos em temas diversos como facilitação de comércio, as regras de origem do bloco, os acordos bilaterais no setor automotivo e outros temas setoriais – serviços financeiros e indicações geográficas para bens agroalimentares, entre outros. Este movimento demonstrou que, sob determinadas condições, o bloco é capaz de superar a paralisia e avançar em sua agenda de integração.

Apesar dos avanços observados naquele semestre, impulsionados pela conclusão das negociações do acordo com a UE, esse processo perdeu tração com a mudança de governo na Argentina e a chegada da pandemia da covid-19. Não houve novos progressos desde então, e os processos de internalização da normativa acordada não avançaram, o que significa que não houve impactos efetivos sobre as relações econômicas intrabloco.

Há motivações importantes para a revisão do modelo de união aduaneira do Mercosul e elas estão diretamente relacionadas à crescente inadequação desse modelo às características estruturais e institucionais dos países membros e à evolução recente de suas economias e de suas prioridades de políticas. Estão relacionadas também à incompatibilidade desse modelo com o arcabouço institucional que o bloco desenvolveu nesses trinta anos de existência. O único caso de sucesso na implementação de uma união aduaneira é o da União Europeia, que conta com um arcabouço institucional que os países do Mercosul não quiseram ou não foram capazes de desenvolver. Por fim, este modelo distancia-se em muito dos arranjos comerciais regionais que se espalham pelas diferentes regiões do mundo nas últimas três décadas.

Em meio a este debate, estudo publicado pelo IPEA e desenvolvido por Ribeiro, Cechin e Andrade (2022) simula os impactos econômicos de três cenários de revisão da união aduaneira do Mercosul. No primeiro, os quatro sócios implementam uma redução tarifária semelhante (o que permitiria manter a união aduaneira), no segundo, apenas o Brasil reduz as tarifas e, no terceiro, os demais países promovem a reforma tarifária, mas o Brasil não os acompanha. Os resultados sugerem que há ganhos macroeconômicos muito semelhantes para a economia brasileira nos dois primeiros cenários, ou seja, o Brasil se beneficiaria da redução das tarifas aduaneiras, seja de forma unilateral, seja acompanhada pelos sócios. Já para os demais países, os ganhos seriam superiores com o fim da união aduaneira, mantendo o Brasil tarifas mais elevadas que os demais (cenário 3).

A redução tarifária traria benefícios para todos os países do bloco em termos de crescimento agregado e bem-estar, embora traga também mudanças estruturais em termos da composição setorial do PIB e do comércio exterior, bem como a redução do comércio intrabloco. Este último efeito é resultado da redução do desvio de comércio causado pela atual situação do Mercosul, com tarifas altas para importações do resto do mundo, levando a preferências tarifárias expressivas para os sócios do bloco.

É natural que os demais sócios do Mercosul resistam a uma redução das tarifas pelo Brasil, em função das perdas de preferências no mercado brasileiro que um movimento como esse implicaria para seus exportadores. Portanto, o Brasil precisa estar preparado para oferecer alguma compensação aos sócios

caso pretenda levar adiante uma reforma da TEC. Diante das características econômico-sociais dos quatro membros do bloco, o que de melhor o Brasil poderia oferecer é a eliminação de todas as barreiras que o país ainda impõe (incluindo as não-tarifárias e as medidas de defesa comercial) às importações dos vizinhos.

A preservação de um esquema de integração que promoveu a paz e a cooperação política nestas três décadas é incontornável. Para sobreviver e continuar desempenhando este papel, o bloco precisa encarar seus dilemas. A decisão sobre uma eventual flexibilização das regras do Mercosul, que vá além da agenda de negociações externas e confira maior autonomia às decisões nacionais sobre política comercial, precisará ser enfrentada, dados os impactos da trajetória adotada até hoje pelo projeto de integração sobre a competitividade das economias dos Estados Partes. Os resultados do estudo mencionado acima parecem corroborar os benefícios deste movimento para a economia brasileira.

## 4. Acordos preferenciais de comércio: implicações para o Brasil

A conclusão das negociações com a União Europeia e com a EFTA após seis meses do início do governo Bolsonaro parecia indicar que a agenda de abertura comercial negociada teria um futuro promissor, com outros acordos relevantes vindo em seguida – Canadá e Coreia do Sul, entre outros, abrindo caminho para a maior integração do país aos fluxos do comércio internacional.

Os acordos negociados com a União Europeia e com a EFTA têm amplo escopo temático e são ambiciosos quanto a suas metas de estabelecimento de áreas de livre comércio. Além da liberalização das importações de bens, os Acordos incorporam compromissos que vão da adoção de regras de origem mais modernas que as vigentes no comércio intra-Mercosul e que já são praticadas pelos exportadores europeus em seus acordos preferenciais de comércio, movimentos de abertura em setores de serviços, particularmente no setor de transporte marítimo, o acesso aos mercados de compras governamentais, a proteção a indicações geográficas, indo além das disposições vigentes no acordo relativo a este tema na OMC, etc.

Além disso, o Acordo com a União Europeia inclui um capítulo sobre desenvolvimento sustentável, que impõe a permanência dos países membros no Acordo de Paris e a observância de compromissos firmados em outros acordos ambientais multilaterais, o cumprimento de algumas convenções da Organização Internacional do Trabalho, entre outros.

Após o anúncio da conclusão das negociações, os dois acordos com os blocos europeus entraram na fase de preparação para a assinatura e encaminhamento aos respectivos parlamentos para ratificação. Entretanto, como amplamente noticiado, esse processo foi fortemente afetado pela resistência de

governos e setores da sociedade civil europeia aos acordos com o Mercosul, tendo a política ambiental brasileira contribuído para alimentar tais resistências.

Resistências semelhantes parecem desestimular avanços nas negociações com o Canadá. Já no caso da Coreia do Sul, as resistências vêm dos setores industriais do Brasil e da Argentina, sendo acolhidas pelo governo argentino. Negociações preferenciais com a Indonésia, Singapura e Vietnã também estão no horizonte, e, na mesma linha da Coreia do Sul, enfrentam oposição dos setores industriais avessos a negociações com países asiáticos.

Apesar das objeções do setor industrial às negociações preferenciais com países asiáticos, trabalhos realizados pelo IPEA com o objetivo de simular os efeitos de eventuais acordos com países relevantes da região mostram que os resultados seriam positivos para a economia brasileira, inclusive para o setor industrial em seu conjunto, embora, como esperado, alguns setores venham a sofrer perdas.

Simulações realizadas por Ribeiro (2021), com o objetivo de estimar os ganhos para a economia brasileira de um acordo entre o Mercosul e a Coreia do Sul<sup>17</sup>, concluem que a produção e o nível de emprego cresceriam na grande maioria dos setores e que as perdas estariam concentradas em três deles: equipamentos eletrônicos, veículos e peças e têxteis. Embora a atividade agropecuária seja a maior beneficiária em termos relativos, haveria aumento de produção e de exportações também na indústria de transformação, embora com piora do saldo comercial. Isso reflete o fato de que, na indústria, o nível de proteção atual do Brasil, seja em termos de tarifas, seja de barreiras não tarifárias, é bem mais elevado do que o da Coreia do Sul. Portanto, a abertura bilateral impactaria mais fortemente as importações brasileiras.

Em outro estudo, publicado pelo IPEA em 2020, Ribeiro *et alli* simulam três cenários para um hipotético acordo de livre comércio com a China: no primeiro cenário haveria a completa remoção das barreiras ao comércio bilateral, no segundo simula-se uma liberalização semelhante à conferida pelo acordo entre a China e a ASEAN (eliminar as tarifas para 93% dos bens no comércio bilateral) e, no terceiro um acordo semelhante ao concluído entre o Mercosul e a União Europeia (cobrindo 91% dos bens). As simulações mostram que um acordo Brasil-China traria ganhos em termos de crescimento econômico para os dois países, com impactos cerca de cinco vezes maiores no Brasil, como esperado, dadas as diferenças nos tamanhos relativos das duas economias. Os dois países experimentariam crescimento nos fluxos de comércio, sendo que as importações brasileiras apresentariam expansão ligeiramente superior à que seria observada nas exportações.

---

<sup>17</sup> O autor utilizou o modelo de equilíbrio geral computável (EGC) multirregional e multissetorial Global Trade Analysis Project (GTAP) versão 10. Como as negociações não estão concluídas, a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Economia forneceu uma tabela com a redução bilateral das tarifas agregadas pelos setores do GTAP versão 10. O horizonte de tempo da simulação vai até 2044 para capturar ao menos parte dos efeitos da liberalização, que na simulação ocorreria entre 2021 e 2040.

No Brasil, o setor de equipamentos de transporte teria o maior crescimento em termos de produção, seguido por infraestrutura e construção, veículos motores e suas partes, papel e celulose e produtos de couro em todos os cenários, enquanto os equipamentos eletrônicos, vestuário e têxteis sofreriam as maiores perdas. De acordo com os resultados das simulações, 14 setores de um total de 24 teriam aumento de produção. Há uma evidente concentração de ganhos em setores relacionados às *commodities*, sendo os veículos automotores e suas partes uma exceção, e de perdas em setores intensivos em trabalho, bem como em equipamentos eletroeletrônicos.

Em meio aos riscos de aprofundamento do conflito político, comercial e tecnológico entre China e Estados Unidos, não se pode desconsiderar a análise dos impactos de um eventual acordo de livre comércio entre Brasil e Estados Unidos. Essa possibilidade, que havia se tornado remota em função da baixa prioridade que o governo Biden atribuiu a novos movimentos de abertura comercial, não pode ser descartada pelo Brasil no atual contexto internacional.

Ribeiro e Cechin (2021) também realizaram exercício de simulação para avaliar os impactos de um eventual acordo de livre comércio entre o Mercosul e os Estados Unidos. Os autores simulam dois cenários: um, em que há completa eliminação de tarifas em 10 anos para todos os setores nos dois lados e outro, que adiciona à desgravação tarifária a eliminação das barreiras não tarifárias. No primeiro cenário, os resultados sobre as variáveis macroeconômicas são ligeiramente positivos, mas pouco expressivos, sugerindo que haveria pouco interesse no acordo. No segundo, os resultados mudam dramaticamente, apresentam ganhos elevados para o Brasil e para os Estados Unidos em termos de bem-estar.

Curiosamente, as simulações resultam em redução nos níveis de produção para a maioria dos setores no Brasil, sendo que no segundo cenário as mudanças seriam mais significativas e haveria um maior número de setores perdedores. Ainda assim, as exportações brasileiras para os EUA cresceriam em quase todos os setores.

A simulação de eliminação de barreiras não tarifárias em exercícios desse gênero tende a produzir resultados superestimados, tanto pelo fato de que a quantificação deste tipo de medida é complexa, quanto porque a hipótese de eliminação completa destas medidas é irrealista. É possível que as negociações preferenciais levem a uma redução dos impactos distorcivos das medidas não tarifárias sobre os fluxos de comércio, mas dificilmente levarão à sua completa eliminação.

Por fim, o acordo preferencial mais relevante que o Brasil já negociou – o acordo Mercosul-UE – também foi alvo de diversos estudos de simulação de impactos. O mais recente, publicado em 2020 pela LSE Consulting, que realizou uma ampla avaliação do acordo em suas diferentes dimensões, corrobora resultados anteriores que mostram ganhos para o Brasil em todas as variáveis macroeconômicas (PIB, bem-estar, investimentos, exportações, importações) e redução dos preços ao consumidor. Neste acordo, as exportações brasileiras cresceriam mais que as importações.

Quanto aos impactos setoriais, o acordo com a União Europeia levaria a ganhos de produção disseminados pela grande maioria dos setores no Brasil. Os setores que sofreriam perdas são os lácteos, produtos de metais, veículos e equipamentos de transporte e máquinas, sendo que apenas neste último setor seriam observadas variações mais expressivas (-5% no cenário mais ambicioso de liberalização).

Os resultados deste tipo de exercício devem ser usados com cautela. Há uma série de hipóteses, simplificações e agregações que sugerem que os efeitos estimados podem causar distorções não desprezíveis. Além disso, não se pode comparar os resultados das simulações realizadas nos diversos estudos, tendo em vista as diferenças nas hipóteses utilizadas para os cronogramas de liberalização, prazos considerados para a acumulação dos impactos da eliminação das barreiras comerciais etc. Mas, em geral, esses exercícios são úteis para a identificação da direção das mudanças e das dinâmicas geradas por movimentos de liberalização comercial.

Os exercícios de simulação de impactos de liberalização comercial sobre a economia brasileira mostram, de modo geral, que a abertura comercial, seja ela negociada ou autônoma, gera resultados positivos para as variáveis macroeconômicas do país. Crescem o PIB e o bem-estar social e caem os preços ao consumidor. Exportações e importações crescem também, mas a depender do parceiro comercial envolvido e do horizonte de tempo considerado no exercício, as taxas de crescimento das importações podem ser superiores às das exportações. Já os impactos setoriais variam de forma mais significativa em função do parceiro comercial escolhido.

Mais além das dificuldades para negociar acordos de liberalização de comércio, a política comercial brasileira caracteriza-se pela morosidade na internalização dos acordos negociados e firmados pelo Poder Executivo. Como é o caso em muitos países, no Brasil a Constituição outorga ao Executivo o poder de negociar e firmar acordos internacionais, mas cabe ao Congresso Nacional aprovar ou rejeitar tais acordos, de modo a permitir ou impedir que o Presidente da República os ratifique para que entrem em vigência.

De acordo com levantamento realizado pela Confederação Nacional da Indústria<sup>18</sup>, analisando 45 acordos internacionais<sup>19</sup> firmados pelo Brasil entre 2003 e 2019, o tempo médio decorrido entre a assinatura e a promulgação dos acordos é de 4 anos e meio. As etapas intermediárias, em média, se estendem pelos seguintes períodos: pouco mais de ano (371 dias) até o acordo assinado chegar ao Congresso – nesse período o documento é analisado pelos ministérios interessados. Entre as

---

<sup>18</sup> Ver <https://www.gazetadopovo.com.br/republica/congresso-aprovar-acordos-internacionais-mercosul-ue/>; e <https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/internacional/brasil-leva-45-anos-em-media-para-promulgar-acordos-negociados-com-outros-paises/>

<sup>19</sup> Entre esses 45 acordos há diversidade de objetos, alguns são acordos preferenciais de comércio, como os negociados com a Índia ou a União Aduaneira da África do Sul, outros são acordos para evitar a dupla tributação, os ACFIs e o Protocolo anexo ao ATEC com os Estados Unidos também fazem parte do conjunto de acordos submetidos a esse processo.

comissões na Câmara e no Senado, leva quase dois anos (761 dias) até o acordo ser aprovado através de decreto legislativo, que é encaminhado de volta ao Presidente da República. Quando volta ao Executivo, o acordo espera, em média, mais 351 dias até um decreto presidencial ser finalmente editado. Esse tempo médio esconde prazos ainda mais longos, no caso de alguns acordos. Por exemplo, o acordo preferencial de comércio entre o Mercosul e a União Aduaneira da África Austral (SACU) levou sete anos e um mês entre ter sido assinado e entrar em vigência.

A título de comparação, em estudo recente sobre os 12 acordos preferenciais de comércio assinados pelos Estados Unidos após o NAFTA, Dong e Jestrab (2022) mostraram que a maioria desses acordos entrou em vigência de um a três anos após a sua assinatura, sendo que alguns levaram mais tempo, tendo a ratificação do acordo com a Colômbia demorado seis anos. Mais além da demora na entrada em vigência, os acordos em geral incorporam longos períodos para a implementação de compromissos, particularmente no que se refere à eliminação de tarifas. No mesmo estudo, os autores mostram que, nos acordos firmados pelos Estados Unidos, os prazos de desgravação tarifária chegam a 19 anos, sendo que 0,6% dos produtos ficam em exceção, isto é, não estão sujeitos à liberalização comercial.

Ou seja, acordos internacionais de comércio demandam prazos muito longos para serem negociados e implementados. O tempo necessário para negociar e concluir as negociações depende da capacidade negociadora e disponibilidade para fazer concessões do Brasil, mas envolve também a construção de consenso com os demais sócios do Mercosul, além dos entendimentos com os parceiros extrazona com os quais se está negociando. Portanto, não está sob controle apenas do governo brasileiro. Entretanto, o tempo decorrido entre a assinatura do acordo e a publicação do decreto presidencial poderia em muito ser encurtado com maior diligência e empenho do Poder Executivo.

A participação do Brasil nas redes de acordos preferenciais de comércio é baixa. Entre os acordos em vigor, a totalidade, com exceção do Mercosul, tem escopo temático limitado ao comércio de bens e, em alguns acordos com países sul-americanos, de serviços. Os acordos negociados, mas ainda não vigentes, com a União Europeia e a EFTA, introduziriam o Brasil ao mundo dos acordos preferenciais profundos, com amplo escopo temático e compromissos vinculantes em diversas áreas de política não relacionadas diretamente ao comércio.

Como se observou, a negociação de acordos preferenciais perdeu, ao menos em parte, o dinamismo observado principalmente entre 1990 e o início da segunda década do século. Esse é um cenário restritivo para qualquer estratégia comercial que faça da negociação de acordos preferenciais o seu principal pilar.

Por outro lado, manter a dimensão negociada – principalmente por meio da busca de acordos profundos, como aqui definidos – de uma política comercial voltada para a liberalização continua a fazer sentido para o Brasil, considerando os seguintes fatores:



- em uma estratégia que se apoiará principalmente na liberalização unilateral, a dimensão negociada pode contribuir para melhorar as condições de acesso absolutas e relativas (isto é, *vis à vis* dos concorrentes brasileiros) aos mercados relevantes para as exportações brasileiras. O Brasil enfrenta, nos mercados sul-americanos e dos países desenvolvidos, concorrentes que se beneficiam de acordos preferenciais em vigor e estes contemplam a eliminação de tarifas – principalmente as incidentes sobre produtos industriais;
- acordos preferenciais de comércio profundos incluem a dimensão regulatória das políticas comerciais e de políticas apenas indiretamente relacionadas ao comércio, valorizando os princípios de transparência, *enforcement* e convergência entre os signatários. Nesse sentido, eles podem contribuir para a atualização da regulação brasileira em diversas áreas com base nas melhores práticas internacionais, em linha com o que pode esperar da adesão à OCDE, embora, no caso dos acordos, com compromissos vinculantes na maioria das vezes; e
- em cenários de crise ou de tensões econômicas ou geopolíticas que afetam o comércio ou o respeito às regras multilaterais, acordos preferenciais atuam como redes de segurança para a preservação de benefícios e de condições de acesso a mercados. Estudo recente sobre os impactos da guerra comercial entre EUA e China mostrou que certos países se beneficiaram do conflito, aumentando suas exportações para os EUA e para o resto do mundo. Entre os principais fatores explicativos desse desempenho, os autores apontam dois relacionados a um padrão de integração internacional profunda dos países: estoques relativamente (na comparação com o conjunto de países considerados) elevados de investimentos externos recebidos e parcela relativamente maior das exportações cobertas por acordos comerciais<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Fajgelbaum, P. et alli (2021). Segundo os autores, “one possible interpretation is that trade agreements reduce fixed costs for exporters to expand in foreign markets and/or offset uncertainty generated by the trade war. Higher FDI stocks may proxy for greater social, political, and economic ties to foreign markets that may also facilitate export expansion”.

## 5. Os acordos preferenciais de comércio na agenda de inserção internacional do Brasil nos anos 2020

Como se observou, o Brasil buscou maior ativismo no mundo dos acordos preferenciais de comércio em um contexto internacional marcado pela perda de tração deste tipo de instrumento de política comercial. A busca mais assertiva por uma participação na rede de acordos em 2019 enfrentou resistências internas e um cenário externo em que ganham relevo a influência da geopolítica e de questões relacionadas à segurança (militar, alimentar, energética e climática) na formulação das políticas comerciais.

Isso não significa, todavia, que o país deva abrir mão deste instrumento de política comercial como elemento de sua estratégia de inserção econômica internacional. Além das implicações mencionadas nos tópicos acima, diferentes estudos com simulações de impactos de acordos preferenciais de comércio apontam resultados positivos para o crescimento econômico e bem-estar da população. Embora os acordos preferenciais produzam desvios de comércio e representem uma opção inferior, do ponto de vista econômico, à liberalização comercial autônoma, eles não podem ser ignorados em um ambiente em que o comércio mundial passa majoritariamente por este tipo de arranjos.

O atual contexto de incertezas quanto à configuração da cooperação internacional que resultará da dominância da geopolítica e dos temas de segurança sobre as alianças econômico-comerciais nos próximos anos não facilita a construção de uma agenda ambiciosa. Apesar disso, há indícios de que os movimentos de regionalização podem recuperar algum fôlego, embalados pela revisão nas cadeias de fornecimento. O Brasil deveria manter esses movimentos em seu radar. Nesse cenário, algumas iniciativas podem ser apontadas para a incorporação do comércio preferencial na agenda de política comercial para o Brasil nos próximos anos. Com o intuito de conferir algum grau de pragmatismo a essa agenda, as iniciativas são apresentadas em três grandes grupos, sem que haja qualquer ordem de prioridade entre as iniciativas listadas dentro de cada grupo:

**a) *Iniciativas prioritárias***, seja por sua relevância para permitir o avanço no projeto de abertura comercial do Brasil, seja pelo grau de maturidade já alcançado para sua implementação:

- a ratificação dos acordos já negociados com a União Europeia e a EFTA: a entrada em vigência destes acordos deveria ser a prioridade de política comercial brasileira nos próximos anos. Esses acordos significam a entrada do Brasil no mundo dos DTAs. No atual contexto internacional, há indícios de recuperação da unidade e da relevância da União Europeia, aumentando a importância geopolítica e econômica de um acordo com o bloco para o Brasil;
- a revisão do modelo do Mercosul: seja por meio de uma renegociação do Tratado de Assunção, seja pela negociação de um *waiver*, o Brasil deveria criar condições para promover uma

abertura comercial que inclua as dimensões autônoma e negociada. A importância do Mercosul para as boas relações político-militares do país com os vizinhos recomenda que o Brasil invista no fortalecimento de uma área de livre comércio com os sócios, liderando a remoção de barreiras não-tarifárias e a convergência de regulações que facilitem o trânsito de mercadorias, serviços e pessoas e a formação de encadeamentos produtivos;

- a construção de um espaço de livre comércio na América do Sul: o cenário internacional sugere que os arranjos regionais tendem a recuperar terreno na governança do comércio internacional. O fato de que os acordos sub-regionais no continente sul-americano já tenham levado à completa implementação dos cronogramas de eliminação tarifária representa uma base institucional e de política comercial sobre a qual os países podem trabalhar para avançar em direção a um acordo regional mais abrangente. Há uma vasta gama de temas que são relevantes para propiciar maior integração produtiva na região, mas que não contam com uma base comum. Além disso, a maioria dos países da região já negociou acordos comerciais com a União Europeia e poderia usar os parâmetros destes acordos para negociar um acordo de integração sul-americana, incluindo modernização e convergência dos regimes de origem que regem as preferências bilaterais, convergência de normas, regulamentos técnicos, medidas sanitárias e fitossanitárias, facilitação do comércio entre outros. Outro elo fundamental faltante é a construção de uma infraestrutura de transporte que reduza os custos do comércio e torne possível a integração produtiva. Essa agenda é velha conhecida dos países da região. Falta liderança e disposição política para fazer avançar seu conteúdo;

**b) *iniciativas com negociações em curso ou com agenda de ampliação pendente***

- o aprofundamento das relações econômico-comerciais com a América Latina: como mencionado anteriormente, as relações entre, de um lado, México, de outro, Brasil e Argentina são os principais elos faltantes para a consolidação de um Espaço de Livre Comércio no âmbito da Aladi. Embora difícil, a manutenção dos esforços de negociação para o aprofundamento do acordo de preferências com o México deve permanecer na agenda brasileira, inclusive como um vetor para avanços futuros em direção à integração latino-americana;

- a conclusão das negociações em curso com Coreia do Sul e Canadá: a assinatura de acordos preferenciais com estes dois países, somada à entrada em vigência dos acordos com a UE e a EFTA representaria um avanço importante para a participação do Brasil na rede de DTAs;

**c) *iniciativas desejáveis por representarem oportunidades para ampliar a rede de proteção do Brasil contra movimentos protecionistas*** em um ambiente de crescentes incertezas no comércio internacional:

- a negociação de acordos comerciais com países asiáticos que representem mercados domésticos relevantes e dinâmicos: uma agenda de negociações comerciais para o Brasil não pode

desconsiderar a Ásia. Além dos benefícios econômicos que poderiam derivar de acordos comerciais com os países asiáticos, as incertezas do contexto internacional recomendam que o país fique atento a eventuais oportunidades para negociar com países na região. Essas negociações podem assumir modelos e agendas diversas a depender do parceiro em consideração. Boa parte dos interesses comerciais exportadores do Brasil na Ásia está centrada na estrutura de vantagens comparativas do país, com forte predominância dos produtos agroalimentares. Embora alguns destes produtos estejam sujeitos a tarifas elevadas nos países asiáticos, muitos enfrentam medidas não tarifárias como principais obstáculos nas suas exportações. Esses entraves podem ser removidos ou atenuados pela via de negociações bilaterais pontuais, sem envolver complexos acordos de preferências comerciais.

- a identificação de uma agenda de negociações comerciais com os EUA: embora seja difícil vislumbrar a negociação de um acordo preferencial de comércio com os Estados Unidos no futuro próximo, o Brasil deve estar atento às oportunidades para negociar acordos de cooperação em áreas econômico-comerciais, que possam contribuir para criar um arcabouço regulatório propiciar o estreitamento dos laços econômicos bilaterais;

Por fim, não se pode deixar de mencionar o papel do multilateralismo comercial na agenda de inserção internacional do Brasil. O GATT e a OMC ocuparam desde sempre lugar de destaque na escala de prioridades brasileiras em termos de política comercial externa. Tal prioridade, que se justifica pelas características da economia e do comércio exterior brasileiro, não foi traduzida nas últimas décadas em posicionamentos negociadores que contribuíssem para fazer avançar a liberalização do comércio mundial. A atuação do Brasil foi predominante pautada por postura defensiva, evitando compromissos que reduzissem a capacidade do país de implementar políticas industriais e comerciais de proteção ao mercado doméstico. Mais recentemente, o governo brasileiro passou a admitir participar em acordos plurilaterais na OMC – solicitou a adesão ao Acordo de Compras Governamentais em 2020, por exemplo – e tem participado de iniciativas voltadas para liberalização econômica, como o TiSA (um acordo plurilateral de liberalização de serviços que está em negociação), além do engajamento nas negociações sobre comércio eletrônico.

Ainda que o multilateralismo comercial esteja enfraquecido, para o Brasil continua sendo desejável uma OMC forte e atuante, onde se possa negociar temas que encontram dificuldades de vários tipos para ser negociados nas arenas regionais ou preferenciais. Para ser coerente com essa prioridade, o país precisa abandonar seu posicionamento tradicionalmente defensivo nos foros negociadores da instituição.

**Referências bibliográficas:**

BACCINI, L., FIORINI, M., HOEKMAN, B., ALTAMONTE, C. e COLANTONE, I.(2021) – *Global Value Chains and Deep Integration*, in FERNANDES, A.M., ROCHA, N. e RUTA, M. – *The economics of deep trade agreements*, CEPR / The World Bank.

BLANGA-GUBBAY, M. , CONCONI, P., SONG KIM, I. e PARENTI, M.(2021) – *Lobbying on deep trade agreements: how large firms buy favorable provisions*, in FERNANDES, A.M., ROCHA, N. e RUTA, M. – *The economics of deep trade agreements*, CEPR / World Bank.

DONG, X. e JESTRAB, R. (2022) - *The Effect of Phase-In Tariffs on Import Growth*, Working Paper 2022-03-B, U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION.

FAJGELBAUM, P., GOLDBERG P.K., KENNEDY, P.J., KHANDEIWAL, A. e TAGLIONI, D. (2021) - *The US-China trade war and global reallocations*, Working Paper 29562, NBER, December. <http://www.nber.org/papers/w29562>.

KOU, Z., XU, M. RIBEIRO, F.J. e ZHOU, M. (2020) – *Impact Assessment of a Brazil-China Free Trade Agreement Tariffs on Goods*. Brasília: IPEA. Novembro de 2020.

LSE Consulting (2020) – *Sustainability Impact Assessment in support of the association agreement negotiations between the European Union and Mercosur. Draft Final Report*. Londres, Julho de 2020.

MATTOO, A., ROCHA, N e RUTA, M. (2020) – *Handbook of deep trade agreements*, World Bank Group.

POSEN, Adam (2022). *The end of globalization? What Russia's war in Ukraine means for the world economy*. Foreign Affairs, 17 de março de 2022. <https://www.foreignaffairs.com/articles/world/2022-03-17/end-globalization>

RIBEIRO, F. J. (2021) – *Avaliação Preliminar dos Impactos sobre a Economia Brasileira do Acordo de Livre-Comércio Mercosul-Coreia do Sul: avaliação com base em modelo de equilíbrio geral dinâmico utilizando o GTAP versão 10*. Brasília: IPEA, Novembro 2021. (Nota Técnica Nº 36). DOI: <http://dx.doi.org/10.38116/ntdinte36>.

RIBEIRO, F. J. e CECHIN, A. (2021) – *Economic Impacts of a Free Trade Agreement between Mercosur and the US: a General Equilibrium Approach*. Brasília: IPEA, Dezembro de 2021. (Technical Note Nº 05) DOI: <http://dx.doi.org/10.38116/tnDinte05>.

[RIBEIRO, F. J., CECHIN, A. e ANDRADE, G. \(2022\) – Avaliação dos Impactos Econômicos de Cenários de Revisão da União Aduaneira do Mercosul. Brasília: IPEA, Janeiro de 2022. \(Nota Técnica Nº 40\).](#)

RODRIK, D. (2018) – *What do trade agreements really do?*, *Journal of Economic Perspectives* 23: 73–90.

WOLF, M. (2022) - *Putin's war demands a concerted global economic response*. Financial Times, 22 de março de 2022. <https://www.ft.com/content/fc9e7fd7-0476-4e37-a135-538aeecbe5b2>