

Inserção Internacional Brasileira: **CAMINHOS PARA O FUTURO**

Publicação 1/12

O Brasil e o Mercosul diante dos desafios
do comércio internacional atual.



Realização:



Em parceria técnica com
FGV Global Business

INTRODUÇÃO

O sistema multilateral de comércio internacional foi fortemente abalado com o anúncio do novo governo americano de um aumento substancial de suas tarifas de importação para essencialmente todos os países do mundo. No que tange ao comércio internacional e aos fluxos de investimentos globais, mais do que uma guerra comercial contra o resto do mundo, as tarifas de importação anunciadas no chamado “liberation day”, no último 2 de abril, e subsequentemente renegociadas por vários países até 9 de julho, representaram uma ruptura com o sistema multilateral de comércio baseado em regras, vigente desde a criação do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) em 1947.

Em particular, ao anunciar aumentos expressivos de tarifas de importação para o resto do mundo, de magnitudes distintas de acordo com o parceiro comercial em questão, o governo americano rompeu com dois princípios basilares do GATT, os quais moldaram a arquitetura do comércio internacional no pós-guerra: o princípio da nação mais favorecida, expresso no seu artigo 1, assim como o da não elevação de tarifas a níveis superiores aos consolidados na OMC (Organização Mundial do Comércio), expresso em seu artigo 2. O rompimento com ambos os princípios levará a uma economia global com maior distorção na alocação dos fluxos de comércio e investimentos, com perda de eficiência e elevação do grau de incerteza. No longo prazo, somado aos novos riscos geopolíticos relativos aos conflitos bélicos recentes e à segurança nacional das cadeias de suprimentos internacionais, o resultado será observado em menores taxas de crescimento globais e perda de bem-estar social.

Ironicamente, foi o forte crescimento dos fluxos de comércio e investimentos das últimas décadas que gerou impacto significativo sobre os

níveis de pobreza mundiais. Segundo análise do *Peterson Institute of International Economics*¹, os Estados Unidos foram um dos países que mais se beneficiaram da forte onda de globalização iniciada na segunda metade do século passado. O PIB americano seria cerca de 2,6 trilhões de USD menor em 2022, caso os ganhos auferidos pela governança do sistema multilateral de comércio internacional, criada em 1947, não fossem considerados. Ao contrário, os benefícios da maior integração comercial americana resultaram em um ganho adicional de cerca de 19,5 mil de USD por família americana em 2022.

Segundo o Banco Mundial, de 1988 a 2012 a fração da população chinesa com níveis de renda abaixo da linha de pobreza caiu de 88% para 2%, representando melhoria de vida para cerca de 1 bilhão de pessoas. Já no caso da Índia, cerca de 400 milhões de indianos também abandonaram a linha de pobreza neste mesmo período.

As evidências mostram que desde seu primeiro mandato, a estratégia tarifária de Donald Trump foram, em seu conjunto, prejudiciais à economia americana. Segundo estudo do Federal Reserve Board², a cada vaga de emprego gerada nos setores protegidos da indústria manufatureira americana, cerca de dois empregos foram perdidos nos elos produtivos à jusante. Além disso, as perdas de emprego relativas à retaliação comercial superaram em três vezes as vagas geradas em setores protegidos. Ainda segundo os economistas Lorenzo Caliendo e Fernando Parro³, a guerra comercial do “Trump 1” resultou em uma queda de 6,5% e 8% para as importações e exportações manufatureiras americanas, respectivamente. Além disso, diversos trabalhos apontam que os possíveis ganhos de termos de troca para a economia ame-

1 Hufbauer, Gary Clyde and Hogan, Megan. “America’s Payoff from Engaging in World Markets Since 1950 Was Almost \$2.6 Trillion in 2022” (December 11, 2023). Peterson Institute for International Economics Policy Brief No. 23-17, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4663588>.

2 Flaaen, Aaron, and Justin Pierce (2019). “Disentangling the Effects of the 2018-2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector,” Finance and Economics Discussion Series 2019-086. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, <https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086>.

3 Caliendo, Lorenzo and Parro, Fernando. “Lessons from US-China Trade Relations,” *Annu. Rev. Econ.* 2023. 15:513–47.

ricana foram negligenciáveis e que, ao final, os consumidores e as empresas domésticas foram os grandes prejudicados pelo aumento tarifário promovido pelo governo, não os exportadores estrangeiros. Em geral, a nova onda americana de protecionismo comercial, ao aumentar o custo da cesta de consumo sobretudo para a população mais pobre do país e, além disso, comprometer a competitividade da indústria americana, resultará em mais desigualdade social e menos empregos na manufatura do país, exatamente o contrário do que deveria ser o foco das políticas públicas nos Estados Unidos, tomando-se por base a plataforma eleitoral que que elegeu o atual presidente americano para um segundo mandato.



IMPACTOS NO COMÉRCIO BILATERAL BRASIL – ESTADOS UNIDOS

Desde 2009, o comércio bilateral entre o Brasil e os Estados Unidos é superavitário para os americanos. Contudo, ao analisar-se as barreiras tarifárias impostas aos fluxos comerciais bilaterais, constata-se que Brasil sempre foi muito mais fechado que os Estados Unidos até, pelo menos, o dia 2 de abril (Liberation Day), quando os EUA amentaram suas tarifas em 10%, de forma horizontal (à exceção, grosso modo, de aço, alumínio e automóveis). Segundo o Banco Mundial, a média simples das tarifas de importação do Brasil, aplicada aos produtos americanos, é da ordem de 13,5%, enquanto a média simples das barreiras tarifárias americanas, para produtos exportados pelo Brasil, seria da ordem de 2,17%. O argumento, por vezes veiculado nos meios de comunicação, de que a “tarifa média efetiva” cobrada pelo Brasil sobre as exportações americanas seria de 2,7%, ainda que verdadeiro, respalda-se em uma estatística viesada, na medida em que a tarifa média efetiva é, via de regra, distorcida em favor dos fluxos comerciais que pagam tarifas mais baixas, os quais tendem a prevalecer nas relações bilaterais. Apenas como exemplo, fosse a tarifa de importação brasileira de etanol igual a zero (e não 18%, como atualmente), o Brasil poderia importar um volume muito maior de etanol americano ao mercado nacional, pois este produto se tornaria mais competitivo no mercado

doméstico. Ao contrário, como o valor importado tende a ser pequeno em função da alta tarifa em vigor, este produto (e sua respectiva tarifa) tendem a estar sub representados na “tarifa média efetiva” cobrada sobre as exportações americanas. Portanto, caso o Brasil fosse um país tão aberto quanto os EUA, como ao menos até antes do segundo mandato do presidente Trump, o superávit comercial americano com o Brasil poderia ser significativamente maior do que o vigente desde 2010. Há de se considerar também as altas barreiras não-tarifárias utilizadas pelo Brasil (licenciamentos não automáticos, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, entre outras). Mesmo os EUA rompendo com as regras basilares do sistema multilateral de comércio – algo extremamente indesejável sob o ponto de vista da eficiência econômica e bem-estar social global – há melhorias a se pensar nas práticas comerciais brasileiras.

Como já mencionado, as exportações brasileiras ao mercado americano foram inicialmente taxadas em 10% no começo de abril, sendo que a este valor foi adicionado expressivos 40% em 9 de julho. Este novo valor da tarifa de importação, por sua vez, passou a vigor a partir de 6 de agosto, mas com uma lista de exceções previamente anunciada de cerca de 700 produtos, a qual alcançou uma cobertura equi-

valente a 46,1% do total exportado pelo Brasil aos EUA em 2024, ao desconsidera-se valores “reimportados”.

A partir das exceções anunciadas, a tarifa média ponderada (relativa aos fluxos exportados em 2024) que os produtos Brasileiros passarão a enfrentar para acessar o maior mercado consumidor do mundo passou de 2,2% para expressivos 33%. No caso da média simples, livre da endogeneidade dos fluxos comerciais, a tarifa média passou de 3,9% para significativos 49%.

Entre os 15 produtos brasileiros mais exportados para os Estados Unidos em 2024, seis passaram a ser tributados em 50% com a nova medida, enquanto nove foram incluídos na lista de exceções e permanecem sujeitos à tarifa de 10%.

Entre os produtos submetidos à nova tarifa de 50%, vale destacar (a valores exportados em 2024):

1. Café em grão não torrado – US\$ 1,87 bilhões
2. Aço ou ferro semiacabado – US\$ 1,67 bilhões
3. Aço ligado semifabricado – US\$ 510 milhões
4. Pá-carregadeira nova com motor traseiro – US\$ 470 milhões
5. Carne bovina desossada congelada – US\$ 460 milhões

Foram poupadas das tarifas americanas de 50% as exportações de suco de laranja, as exportações de aviões, partes e componentes, as exportações de celulose, entre outros, os quais permanecerão pagando um adicional de 10%

sobre a tarifa MFN que vigia antes do 2 de abril.

No que tange às novas tarifas médias setoriais para produtos brasileiros exportados aos EUA, a Figura 1 reporta a tarifa média ponderada que vigia antes do Liberation day, comparada à tarifa que passou a vigor a partir de 6 de agosto. Destaque para a alta tarifação média das exportações Brasileiras de proteínas, calçados, indústria alimentícia, plásticos e borracha, produtos têxteis, entre outros, as quais estarão sujeitas a tarifas médias acima de 50% para acessar o mercado americano.

Sob o ponto de vista subnacional, a Figura 2 ilustra a tarifa média ponderada que os exportadores estaduais brasileiros passarão a pagar para acessar o mercado americano.

Destaque para as altas tarifas médias que serão cobradas sobre os exportadores de Alagoas, Paraíba, Pernambuco, Amapá, Tocantins, todos com valores médios acima de 60%. Importante mencionar que a magnitude do impacto econômico nas exportações de cada estado brasileiro dependerá não só das novas tarifas de importação a serem pagas no mercado americano, como também do quão dependente são as exportações estaduais deste mercado de destino. Por exemplo, os cinco estados brasileiros com maior parcela exportada para os EUA em 2024 são: Ceará (44,7%), Paraíba (34,3%), Espírito Santo (26,8%), São Paulo (17,9%) e Sergipe (16,5%).

Com relação às grandes regiões do Brasil (Figura 3), as novas tarifas médias ponderadas colocam os exportadores da região Sul e Centro-Oeste como os mais afetados pelo tarifação americano.



Figura 1. Comparativo das tarifas médias ponderadas setoriais antes e depois do tarifaço

Indústria	Tarifas Anteriores	Novas Tarifas
ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL	9,86%	59,86%
CALÇADOS	9,17%	59,17%
PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES	13,97%	54,03%
PELES, COUROS, PELES COM PELO E OBRAS DESTAS MATÉRIAS	2,92%	52,92%
MADEIRA, CARVÃO VEGETAL E OBRAS DE MADEIRA	2,86%	52,58%
ARMAS E MUNIÇÕES; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	2,55%	52,55%
GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS, VEGETAIS OU DE ORIGEM MICROBIANA E PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO	1,31%	51,31%
PLÁSTICO E BORRACHA	3,85%	51,18%
MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS	8,27%	51,15%
PRODUTOS DO REINO VEGETAL	0,24%	50,22%
OBJETOS DE ARTE, DE COLEÇÃO E ANTIGUIDADES	0,00%	50,00%
MERCADORIAS E PRODUTOS DIVERSOS	0,86%	47,17%
PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	2,27%	40,80%
METAIS COMUNS E SUAS OBRAS	0,47%	40,62%
MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉTRICO, E SUAS PARTES	0,89%	40,03%
OBRAS DE PEDRA; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS	5,00%	36,11%
INSTRUMENTOS E APARELHOS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	0,38%	33,71%
PÉROLAS NATURAIS OU CULTIVADAS, PEDRAS PRECIOSAS; BIJUTERIAS; MOEDAS	0,58%	27,94%
MATERIAL DE TRANSPORTE	0,26%	18,57%
PAPEL E CELULOSE	0,00%	15,57%
PRODUTOS MINERAIS	0,14%	10,45%

Figura 2. Nova média ponderada das tarifas americanas para exportadores estaduais Brasileiros

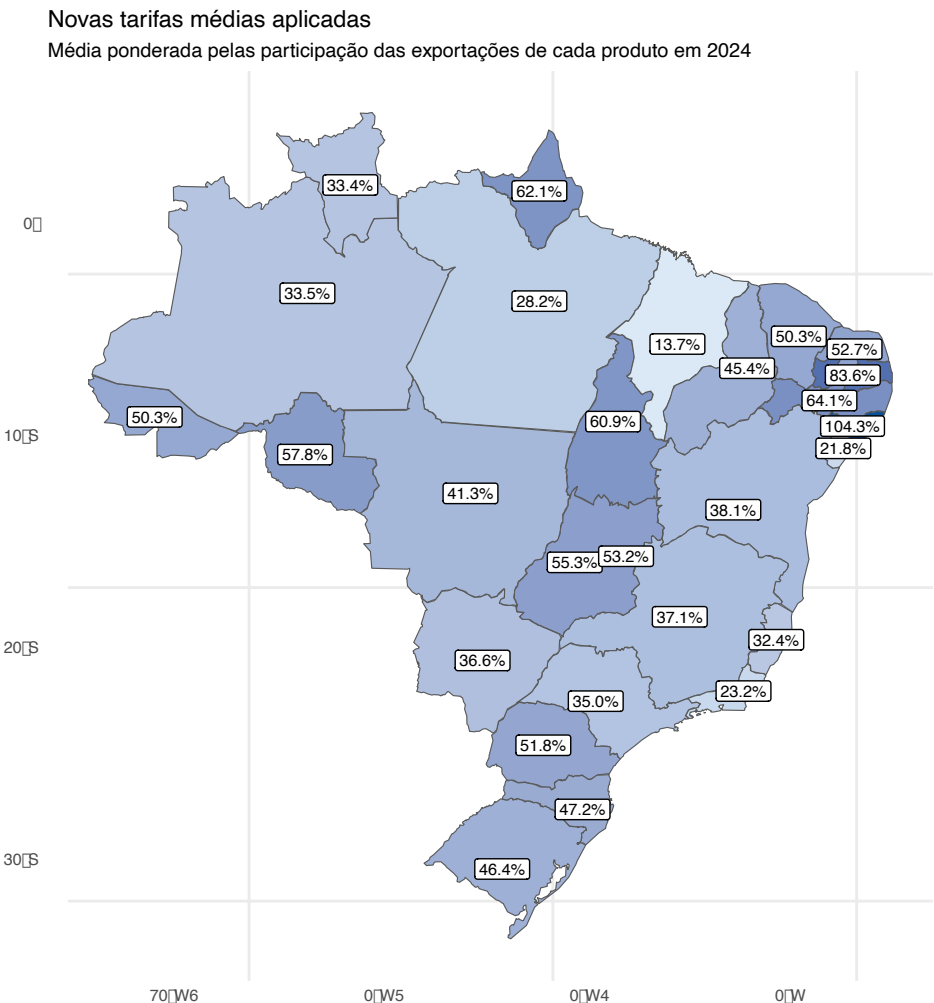
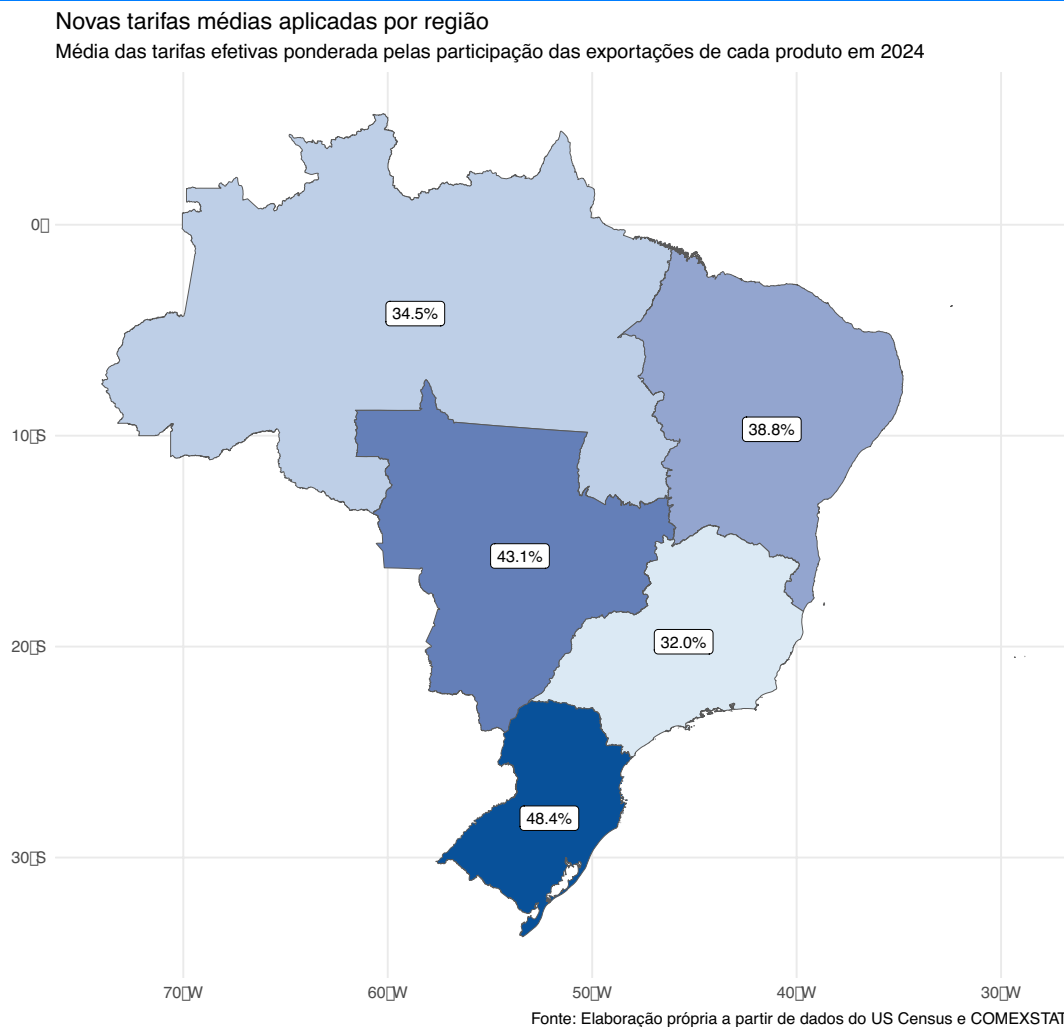


Figura 3. Nova média ponderada das tarifas americanas para exportadores regionais Brasileiros

Na região Sul, o estado com maior dependência em relação ao mercado americano é Santa Catarina, que destinou 12,5% do total exportado (em 2024) para os EUA. No Centro-Oeste, o estado mais dependente das exportações aos EUA é Mato Grosso do Sul, que em 2024 destinou 8,9% do total exportado para este mercado. Na região Norte, destaque para o Amazonas, com 11,9%. Na região sudeste, destaques para São Paulo (17,9%) e Espírito Santo (26,8%). Na região nordeste, destaques para Ceará (44,7%) e Paraíba (34,5%).



CONSEQUÊNCIAS DO TARIFAÇÃO E IMPLICAÇÕES PARA A FUTURO DA POLÍTICA COMERCIAL DO BRASIL

As altas tarifas de importação impostas ao Brasil terão impacto limitado sob o ponto de vista do PIB brasileiro. Ainda que os EUA sejam o segundo maior parceiro comercial do Brasil depois da China, além de principal mercado de destino das exportações industriais Brasileiras, as vendas nacionais ao mercado americano representaram cerca de 1,8% do PIB do Brasil em 2024, refletindo, de forma geral, o baixo nível de inserção internacional do país. No agregado, o FGV Global Business estima uma redução do PIB brasileiro da ordem de 0,1% no longo prazo.

Contudo, sob o ponto de vista do setor industrial, dentre as cerca de 10 mil empresas Brasileiras que exportam para os EUA, aquelas atingidas com tarifas de 50% - ou objeto das investigações relativas à seção 232 (54% do total exportado pelo país em 2024) - terão suas exportações reduzidas em mais de 75%, em média, também segundo estimativas do FGV Global Business.

Tendo em vista o quadro desafiador a ser enfrentado por cerca de 33% dos exportadores Brasileiros (o Brasil tem cerca de 29.000 empresas exportadoras, segundo dados oficiais do governo), **o momento atual parece ser propício para uma reflexão mais aprofundada sobre as alternativas de curto, médio e longo prazos para o país.**

No curto prazo, o governo federal anunciou programa de socorro às empresas afetadas, por meio de medida provisória e projeto de lei complementar (caso do Reintegra). Serão cerca de 30 bilhões de reais em crédito subsidiado para os exportadores – a partir de recursos existentes no FGE (Fundo Garantidor de Exportações), além de aporte governamental da ordem de 9,5 bilhões de reais (4,5 bilhões em fundos garantidores e cerca de 5 bilhões reservados para o Reintegra, que passará a ser de 3,1% para empresas médias e grandes e de 6,0% para as micro e pequenas empresas). Também estão

previstos acesso facilitado às compras governamentais (governo federal e entes subnacionais) para exportadores de bens perecíveis. Seria importante que o pacote anunciado definisse com mais clareza detalhes técnicos importantes (como a taxa de juros a ser utilizada nos financiamentos, os quais serão condicionados à sabidamente difícil manutenção dos empregos) e parece abrir um leque muito amplo de possíveis usuários, como no caso da habilitação de acesso a crédito para fins de investimentos em inovação, algo muito distante de um socorro de curto prazo. Cabe ressaltar que pacotes de ajuda em ano pré-eleitoral são altamente propícios a serem expandidos e renovados, mesmo passada a situação emergencial para a qual foram criados. De toda maneira, como ajuda temporária e a depender dos critérios de acesso, o pacote parece ter potencial para conferir alívio emergencial às empresas atingidas.

No médio e longo prazo, o governo brasileiro promete intensificar esforços em promoção comercial, por meio da ApexBrasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), além da conclusão de novos acordos comerciais. Neste quesito, o maior desafio será o redirecionamento das exportações de bens diferenciados vis a vis exportações de commodities para outros mercados de destino. O que seria razoável esperar acerca da efetividade destas ações?

Em primeiro lugar, cabe ressaltar que o Brasil possui histórico de baixo investimento em promoção comercial, haja vista o seu número exíguo de escritórios internacionais tanto em nível nacional como subnacional. Segundo informações oficiais, a ApexBrasil possui 11 escritórios internacionais de promoção comercial e investimentos. Em termos comparativos, apenas o Chile, país com 19 milhões de habitantes e um PIB inferior à metade do PIB de São Paulo, onde promoção comercial é política de estado desde os anos 70, tem cerca de 54 escritórios internacionais. Desta forma, ainda que

a ApexBrasil intensifique seus esforços em termos de abertura de novos mercados, é pouco provável que suas ações tenham a celeridade e a amplitude necessária em termos de abertura de novos mercados para as cerca de 10 mil empresas exportadoras afetadas pelo tarifaço.

Em segundo lugar, no que tange à formalização de novos acordos comerciais relevantes, cabe lembrar que, para além do longo tempo a ser demandado por novas negociações comerciais que, quando iniciadas, costumam levar mais de 3 ou 4 anos (o acordo Mercosul-UE levou mais de 20 anos para ser negociado e ainda não foi formalizado pelas partes), tão pouco o Mercosul possui histórico de dinamismo suficiente para fazer face às crescentes demandas por acesso a novos mercados.

O Brasil, como membro do Mercosul, está sujeito à “política comercial conjunta” do bloco e, sem o devido alinhamento político entre Brasil e Argentina, as duas maiores economias do Mercosul, é pouco provável que haja a coordenação necessária para que os países membros retomem ou avancem em novas negociações comerciais relevantes, como com o Canadá (paralisadas desde a pandemia), Índia (o Brasil possui acordo preferencial de pouco mais

de 400 linhas tarifárias) ou mesmo Indonésia, cujo mandato negociador foi conferido pelo governo brasileiro em 2022, para citar apenas alguns exemplos de acordos comerciais de relevo econômico. Além disso, ainda que o já negociado acordo Mercosul-EU passe a vigor nos próximos meses, o prazo de desgravação tarifária negociado, a depender do setor e bloco, pode se estender por até 10 anos, no caso das tarifas de importação europeias, e em até 18 anos, para o caso das tarifas de importação dos países do Mercosul. No âmbito da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), por outro lado, onde o Brasil poderia negociar acordos de complementação econômica de forma individual, é promissora a possibilidade de expansão do ACE-53, acordo preferencial de comércio entre Brasil e México, o qual, na atualidade, possui um nível de cobertura pequeno (cerca de 800 linhas tarifárias dentre mais de 10 mil passíveis de negociação).

Em que pesem as dificuldades no diálogo bilateral entre o Brasil e os EUA, e dada a ausência de alternativas factíveis de curto e médio prazo para as mais de dez mil empresas exportadoras brasileiras, é fundamental que o governo brasileiro continue envidando esforços negociadores com o governo americano.

IMPORTÂNCIA DA INSERÇÃO INTERNACIONAL PARA O BRASIL NO CONTEXTO GEOPOLÍTICO ATUAL

É importante destacar que entre 1986 e 2008, o mundo viveu um período conhecido como hiper globalização, quando a corrente de comércio mundial sobre o PIB global cresceu de 35% para cerca de 61%. Nos anos 90, em particular, o comércio internacional cresceu a taxas 3 vezes superiores ao PIB global, década caracterizada pela forte fragmentação do sistema produtivo mundial em cadeias globais e regionais de valor. Neste mesmo período, vários países em desenvolvimento aumentaram substancialmente as suas taxas de crescimento econômico de forma sustentada, a partir de um projeto de estado onde o aumento da inserção internacional esteve no centro da agenda econômica,

seja ele por meio de reduções tarifárias unilaterais (como China e Índia) e/ou por meio da formalização de novos acordos comerciais.

Este certamente não foi o caso do Brasil e demais sócios do Mercosul, os quais, ao apostarem em um modelo de inserção internacional de economia política doméstica menos desafiadora, baseado nos possíveis ganhos das rodadas multilaterais de comércio no âmbito da OMC (sobretudo no caso da rodada Doha, iniciada em 2001 e encerrada, sem sucesso, cerca de quinze anos depois), abriram mão de novas possibilidades de arranjos produtivos mais eficientes, todos eles impulsionados pelo

progresso técnico (novas tecnologias de ICT) e redução dos custos de transporte.

Atualmente, a janela de oportunidade promovida pela formação de cadeias de suprimentos internacionais, particularmente em setores industriais, está se fechando, o que vai requerer níveis de competitividade internacionais ainda maiores para países com ambição de acesso a novos mercados, como o Brasil. No caso da produção de bens manufaturados, apenas para citar um exemplo, a produção Chinesa já alcança cerca de 35% da produção mundial (era de 5% no início deste século), correspondendo a 3 vezes o valor produzido pelos EUA, 6 vezes o valor produzido pelo Japão ou 9 vezes o valor produzido pela Alemanha. Antes exportadora de produtos têxteis e manufaturas leves em geral, a China se transformou, rapidamente, em um país majoritariamente exportador de produtos de alto valor agregado, como carros elétricos, navios, eletroeletrônicos, entre outros.

Dada a exígua rede de acordos comerciais do Brasil/Mercosul⁴, a tarefa de conquista de novos mercados se torna ainda desafiadora. Hoje, ao exportar seus produtos para o mundo, o Brasil encontra tarifas preferenciais em seu mercado de destino para cerca de 13% do total exportado. Tendo em vista que, desde a criação da OMC em 1994, cerca de 400 novos acordos comerciais foram formalizados no âmbito da organização, não é difícil encontrar países concorrentes que, por terem mais acordos comerciais que o Brasil, vendem cerca de 60% a 70% do total exportado pagando tarifas preferenciais em seus mercados de destino. A evidência recente também sugere que, com a reconfiguração das cadeias globais, países com mais acordos comerciais tendem a receber maior volume de investimentos estrangeiros diretos vis à vis

países mais fechados⁵.

Para aumentar de forma mais célere a sua rede de acordos comerciais (o acordo mais relevante internalizado pelo Brasil, até o presente momento, foi o próprio Mercosul, em 1991), faz-se necessária uma análise profunda dos atuais “gargalos” regulatórios do Mercosul, sobretudo no que tange à chamada “política comercial comum”, a qual obriga os países a negociarem acordos em bloco e por consenso. Em primeiro lugar, é preciso reconhecer que, passados 35 anos, o Mercosul ainda está muito distante do projeto de uma verdadeira união aduaneira, haja vista: 1) a inexistência de uma área de livre comércio perfeita entre os sócios (o comércio automotivo e de açúcar permanecem fora do Mercosul); 2) uma Tarifa Externa Comum (TEC) com cerca de 40% em exceções; 3) a inexistência, na prática, de uma política comercial comum. A este respeito, basta observar o comportamento dos sócios diante das negociações comerciais recentes com os EUA, onde cada país do Mercosul estabeleceu (ou tentou estabelecer) tratativas comerciais individuais, ignorando o fato de pertencerem a uma mesma “União Aduaneira”, com interlocução única.

Também no âmbito dos países da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), os membros do Mercosul são autorizados a negociar acordos comerciais de forma individualizada. Por que mesma regra não poderia valer para as negociações com países de fora do âmbito da ALADI?

Urge, portanto, o aprofundamento da discussão sobre a flexibilidade negociadora no Mercosul, proposta já protocoladas tanto pelo Uruguai quanto pela Argentina⁶ nos últimos anos, no âmbito do GMC (Grupo Mercado Comum),

4 Segundo dados oficiais, o Brasil está associado a 15 acordos comerciais em vigor na atualidade, além do próprio Mercosul. Todos estes acordos contêm provisões consideradas antigas/superficiais, concentradas nos instrumentos tradicionais do GATT (tarifas, cotas e subsídios), índices de coberturas comerciais majoritariamente parciais, e envolvem países como México, Chile, Colômbia, Bolívia, Peru, Panamá, Cuba, Suriname e Venezuela. Fora da América Latina, o Brasil tem, por meio do Mercosul, acordos comerciais em vigor com o Egito, Israel, Palestina, SACU e Índia (apenas cerca de 450 linhas tarifárias preferenciais). Ver: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais/acordos-comerciais>.

5 Gita Gopinath; Pierre-Olivier Gourinchas; Andrea F. Presbitero. “Changing global linkages: A new Cold War?”. *Journal of International Economics*, Volume 153, January 2025, 104042.

6 <https://cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/reunion-de-cancilleres-del-mercosur-mondino-explico-la-propuesta-argentina-para>. <https://www.gub.uy/ministerio-relaciones-exteriores/comunicacion/comunicados/uruguay-propone-mercosur-flexibilizar-acuerdos-terceros>.

que dariam aval para que os sócios do bloco negociassem acordos de forma individualizada, com o possível compromisso de extensão dos benefícios (dados a países terceiros) para os atuais sócios do Mercosul.

Em outra frente, que também poderia contribuir para a competitividade do setor produtivo nacional, cabe avaliar o quantitativo de medidas antidumping aplicados pelo governo do Brasil. Neste quesito, a despeito de não estar posicionado se quer entre os 27 maiores importadores de bens do mundo, o Brasil vem sendo reportado, há décadas, como segundo ou terceiro maior usuário de medidas antidumping entre os mais de 160 membros da OMC. Com as novas tarifas impostas pelos EUA contra as exportações de vários países do mundo, é crescente a narrativa de “fortalecimento” da defesa comercial do Brasil. Sem prejuízo do necessário combate às práticas desleais de comércio em nível setorial, é preciso ter em conta que o excessivo número de medidas antidumping aplicado pelo Brasil, conforme sugerido pelos próprios dados da OMC, acaba por subtrair a competitividade das cadeias produtivas à jusante, prejudicando o crescimento com geração de emprego e ren-

da da própria indústria brasileira.

Ainda em temas tarifários, dado o fato de que, desde a sua criação em 1994, a Tarifa Externa Comum (TEC) do Mercosul nunca passou por uma reforma aprofundada, e dado que a atual estrutura apresenta valores tarifários que já não refletem mais a realidade e dinâmica do mercado global, cabe reavaliar o quanto a TEC, em seu formato atual (proteção efetiva, média e dispersão), compromete os ganhos de comércio que poderiam ser auferidos pelos sócios do bloco, incluindo o setor produtivo e consumidores em geral. Como exemplo, cabe avaliar se as altas barreiras tarifárias (e não tarifárias) ainda praticadas pelo Brasil/Mercosul estão em linha com o novo contexto global de reconfiguração de cadeias de suprimentos internacionais e realocação de investimentos em energia limpa e renovável, produção de biocombustíveis e minerais críticos, entre outros, todos fatores em que o Brasil e demais sócios do Mercosul possuem vantagens comparativas naturais. A este respeito, é factível inferir que o atual governo da Argentina não seria obstáculo para uma reforma da TEC.

COMENTÁRIOS FINAIS

A economia global, após vários choques ocorridos desde o início deste século, vem passando por novas e rápidas transformações estruturais. A previsibilidade de regras e a busca pela eficiência produtiva vêm, cada vez mais, dando espaço ao aumento dos níveis de incerteza e a critérios geopolíticos na alocação dos investimentos em escala global. A prevalência deste novo contexto geopolítico e geoeconômico mundial levará, inexoravelmente, a menores taxas de crescimento globais no longo prazo.

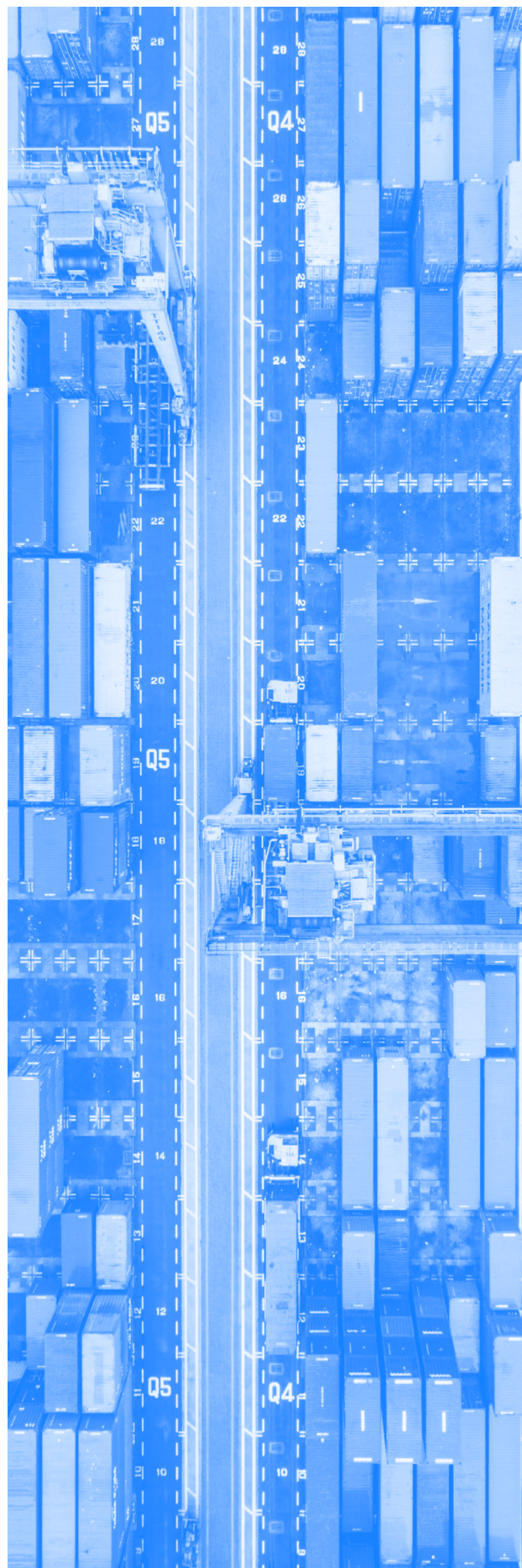
O recente tarifaço americano, mais que uma tentativa de endereçar questões econômicas, políticas e sociais de ordem interna, representou uma forte ruptura com a governança do sistema multilateral de comércio baseado em regras, a despeito do seu inequívoco sucesso desde a criação do GATT, em 1947.

O Brasil está entre os países mais severamente

atingidos pelo tarifaço americano, com impactos amplamente disseminados sob o ponto de vista regional, mas com maior potencial de danos à indústria de transformação. Diante deste mais recente choque de demanda a ser enfrentado por cerca de dez mil empresas exportadoras brasileiras, evidenciam-se as fragilidades estruturais da economia Brasileira, sobretudo aquelas relativas aos históricos baixos níveis de inserção internacional do país. Para além do anúncio de um pacote de ajuda de curto prazo, o qual deve ser focado nas empresas mais atingidas, com proporcionalidade e por tempo determinado, é mais do que hora do Brasil repensar seu modelo de inserção internacional, visando dar respostas mais ágeis ao enorme custo de oportunidade que vem se acumulando a partir de anos de baixo dinamismo do Mercosul, para o benefício de toda a sociedade brasileira, sobretudo a sua população mais pobre.

A ampliação da inserção internacional do Brasil representa uma oportunidade estratégica para fortalecer a competitividade da economia, atrair investimentos de qualidade, fomentar o acesso a novas tecnologias e ampliar a competitividade de nossas empresas em cadeias globais de valor. Esses avanços trazem reflexos positivos para a sociedade, como maior acesso a bens e serviços, geração de inovação e estímulo à modernização produtiva. Reconhecendo, contudo, que esses movimentos podem trazer desafios a determinados setores, é fundamental que sejam acompanhados por políticas públicas de transição, incluindo programas de requalificação profissional, redução do Custo-Brasil e estímulos à inovação. Dessa forma, garante-se que os benefícios da maior integração internacional sejam amplos, equilibrados e sustentáveis para toda a população.

A série de publicações sobre a inserção internacional do Brasil é uma iniciativa em parceria entre a ICC Brasil, o Instituto Semeia e o FGV Global Business.





SEMEIA

**Em parceria
técnica com
FGV Global
Business**

CRÉDITOS

Este documento é uma análise encomendada pela ICC Brasil e pelo Instituto Semeia para a FGV Global Business. Seu conteúdo não reflete, necessariamente, as opiniões individuais das organizações que integram a rede de relacionamento da ICC Brasil.

DIREITOS RESERVADOS

A ICC Brasil e o Instituto Semeia detêm todos os direitos sobre este documento. É proibida a reprodução ou transmissão de qualquer parte desta publicação, por qualquer meio ou formato, incluindo fotocópias, gravações ou sistemas de armazenamento e recuperação de informações, sem a devida autorização.