



*Confederação Nacional da Indústria*

# **Adesão da Venezuela ao Mercosul: agenda e interesses econômicos do Brasil**

**Janeiro de 2006**

---

**Unidade de Negociações Internacionais**



## **Adesão da Venezuela ao Mercosul: agenda e interesses econômicos do Brasil**

No encerramento da XV Cúpula Ibero-americana realizada nos dias 14 e 15 de outubro passado, em Salamanca, na Espanha, foi anunciada a adesão da Venezuela ao Mercosul, ainda em dezembro de 2005.

Esta nota tem por objetivo avaliar o significado do processo de adesão, cuja solicitação formal foi acolhida na cúpula do Mercosul do fim do ano. O fato concreto é que a Venezuela não aderiu ao Mercosul, mas deve iniciar um complexo processo de negociação para a definição dos termos dessa adesão dentro de um prazo previsto de um ano, a partir de maio de 2006. Os resultados dessa negociação serão consagrados em Protocolo de Adesão, a ser aprovado por todos os países do bloco.

Supondo-se que o prazo estabelecido seja cumprido, a Venezuela não se tornará membro pleno do Mercosul antes de meados de 2007. Na verdade, esta categoria só deverá ser atingida após a incorporação do Protocolo de Adesão ao ordenamento jurídico dos países.

A Venezuela não poderia ser considerada como membro pleno desde já, dada a diretriz de reciprocidade de direitos e obrigações indicada no artigo 2º do Tratado de Assunção. Foi importante definir uma categoria intermediária para reger as relações entre os membros atuais do Mercosul e a Venezuela, bem como qualquer outro país interessado em aderir ao bloco no futuro.

A incorporação da Venezuela como membro pleno do Mercosul levanta três tipos de questões, do ponto de vista econômico:

- a) procedimentos formais de adesão;
- b) complexidade de temas a serem negociados durante o processo de adesão; e
- c) interesses econômicos e comerciais do Brasil associados a este processo.

A presente nota aborda essas questões, indicando os principais objetivos a serem perseguidos pelo Brasil no processo. Os requisitos de entrada da Venezuela no Mercosul devem incluir respeito às normas vigentes, melhores condições de acesso ao mercado venezuelano e comprometimento com os interesses econômicos e comerciais concretos ditados pelo perfil do bloco.

### **1 Procedimentos formais<sup>1</sup>**

A incorporação de um país como membro pleno do Mercosul deve levar em conta as seguintes questões:

- a) todo país membro da Aladi pode solicitar sua adesão ao Mercosul.(artigo 20 do Tratado de Assunção);

---

<sup>1</sup> Baseada em Gonçalves e Peña, *Requerimientos Formales para la Incorporación de un país al Mercosur*, Nov. 2005, mimeo.

- b) a aprovação da solicitação deve se dar por unanimidade dos atuais membros.
- c) a adesão deve ser objeto de negociação.
- d) a agenda de negociações para a adesão como membro pleno inclui:
  - i. adesão à área de livre comércio;
  - ii. Adesão à união aduaneira;
  - iii. incorporação do acervo jurídico e regulatório do Mercosul;
  - iv. modalidades e prazos para o período de transição.
- e) os resultados da negociação devem estar refletidos em um Tratado (ou Protocolo) a ser ratificado pelos membros atuais e o novo (inclusive com aprovação parlamentar).

Enquanto não cumprir este último requisito, um país não pode participar plenamente dos órgãos decisórios do Mercosul, o que significa que não poderá ser considerado membro pleno.

A solicitação de adesão já foi apresentada e acolhida pelos sócios atuais do bloco. Trata-se, portanto, agora de avançar na negociação para a adesão plena, ou seja, na agenda definida no item (d).

A Decisão nº 28/05 da última cúpula do Mercosul de dezembro indica que, após a aprovação da adesão por unanimidade, devem ser negociados os seus termos compreendendo necessariamente:

- a) adesão ao Tratado de Assunção, ao Protocolo de Ouro Preto e ao Protocolo de Olivos de Solução de Controvérsias;
- b) adoção da TEC mediante a definição de cronograma de convergência, se for o caso;
- c) adesão do estado aderente ao Acordo de Complementação Econômica nº 18 (ACE 18) e seus Protocolos Adicionais;
- d) adoção do acervo normativo do Mercosul, incluindo normas em incorporação;
- e) adoção dos instrumentos internacionais celebrados no marco do tratado de Assunção;
- f) modalidade de incorporação aos acordos celebrados no âmbito do Mercosul com terceiros países ou grupos de países, bem como sua participação nas negociações externas.

Este trabalho deverá ser executado por um Grupo Ad Hoc. Após a sua primeira reunião prevista para maio de 2006, esse grupo disporá de um prazo de 180 dias renovável por igual período para encaminhar ao Conselho do Mercado Comum os resultados da negociação a serem incluídos em Protocolo de Adesão. Este Protocolo, por sua vez, será incorporado ao ordenamento jurídico dos países signatários.

Caso os trabalhos de negociação sejam cumpridos exemplarmente, contrariando a experiência do Mercosul em termos de metas e prazos, em maio de 2007 estará finalizada a negociação de adesão permitindo uma avaliação mais estrita dos seus impactos sobre o bloco.

Até a entrada em vigor do Protocolo, o Estado aderente poderá participar das reuniões dos órgãos e foros do Mercosul com direito a voz mas não a voto. O Acordo-Quadro,

aprovado pela Decisão nº 29/05, aceita formalmente a solicitação de adesão, ratifica o direito a voz da Venezuela nas reuniões dos órgãos do Mercosul a partir da data de sua assinatura, em 9 de dezembro de 2005, e define a reunião do Grupo Ad Hoc para a primeira quinzena de maio.

## **2 A complexidade do processo de adesão**

A adesão de qualquer novo membro ao Mercosul é um processo pelo qual o país assume compromissos e adota regras e normas aprovadas pelos membros originais do bloco ao longo dos anos. Estes compromissos não devem ser objetos de negociação entre os membros originais e o aderente. A negociação se concentra nas modalidades – prazos de transição, admissão de eventuais exceções – de incorporação pelo novo membro daqueles compromissos e regras.

A agenda de negociações da adesão da Venezuela ao Mercosul envolverá:

- a) incorporação à área de livre comércio;
- b) adesão à TEC do Mercosul;
- c) compromissos e acordos externos; e
- d) normas fundamentais do bloco.

### **2.1 Adesão à área de livre comércio é o maior desafio**

A adesão da Venezuela à área de livre comércio do Mercosul (ao ACE 18 e seus protocolos adicionais) deverá ser um dos itens mais difíceis da negociação.

As relações comerciais entre o Brasil e a Venezuela estão disciplinadas pelo Acordo entre o Mercosul e a CAN (ACE 59), assinado em dezembro de 2003, mas colocado em vigência a partir de outubro de 2004. Os prazos de abertura comercial entre os sócios do Mercosul e a Venezuela, ditados pelo ACE 59, são desiguais.

O Acordo é caracterizado por uma elevada complexidade operacional e por marcadas diferenças entre as concessões outorgadas e recebidas pelo Brasil. A adesão da Venezuela ao ACE 18, que rege o comércio intra-Mercosul, exigirá um encurtamento dos prazos de abertura comercial no mercado venezuelano.

#### ***O Programa de Liberalização Comercial do ACE 59: complexidade e assimetria***

O elemento central do ACE 59 é um Programa de Liberalização Comercial que levará, ao cabo de diversos períodos de transição negociados bilateralmente, à eliminação de tarifas e outros direitos aduaneiros.

Esse Programa considera as assimetrias entre os países signatários, mediante 67 cronogramas distintos de desgravação tarifária, que, no caso das relações bilaterais, incorporam prazos mais curtos e distintos de abertura para o Brasil e mais longos para a Venezuela.

Resumidamente, o programa de liberalização entre o Brasil e a Venezuela inclui os seguintes cronogramas:

- um grupo de produtos com desgravação imediata e aplicável aos dois países;
- quatro cronogramas gerais: quatro anos (Brasil outorga preferências à Venezuela) contra seis anos (Venezuela outorga ao Brasil) e oito anos (Brasil à Venezuela) contra 12 (Venezuela ao Brasil);
- dois cronogramas para produtos do Patrimônio Histórico (preferências vigentes em acordos bilaterais anteriores): prazos máximos de seis anos (Brasil outorga) contra dez anos (Venezuela outorga). Os prazos de desgravação dependem da margem de preferência de partida: quanto maior esta margem, menor o prazo de desgravação do resíduo tarifário;
- três cronogramas com produtos sensíveis com ou sem Patrimônio Histórico: 15 anos para ambos os países, mas com ritmos diferentes.

Considerando-se os cronogramas negociados, observa-se que a abertura concedida pelo Brasil à Venezuela foi bastante significativa, quando comparada ao acesso obtido pelos produtos brasileiros no mercado da Venezuela.

Tabela 1

Sumário das ofertas Brasil-CAN						
Outubro de 2004						
US\$ mil FOB (média 2001-2003)						
Prazo em anos	Oferta do Brasil			Oferta da Venezuela		
	Itens	Importações do Brasil da Venezuela	Participação (%)	Itens	Exportações do Brasil para a Venezuela	Participação (%)
0-1	1.037	349.484	80,9	705	115.419	14,1
2-5	1.521	44.518	10,3	10	15.929	1,9
6-10	3.791	20.881	4,8	1.751	223.850	27,4
11-14	40	11.703	2,7	3.372	164.853	20,2
15	121	5.449	1,3	671	288.490	35,3
Nota 1	13			15	9.022	1,1
Nota 2	1					
Total <sup>a</sup>	6.524	432.034	100,0	6.524	817.562	100,0

a - Valores de comércio obtido a partir da aplicação de tradutor NCM-NALADI96.

Fonte: "Comércio exterior em perspectiva", CNI. Outubro-Novembro de 2004

Notas:

1 - Produtos fora do acordo. Os produtos têm cronogramas indicados e serão implementados quando os governos decidirem. Incluem também os produtos usados, do complexo do açúcar e ainda em consulta (Ve).

2 - Produto sem Indicação de cronograma.

Em um ano, 80,9% do fluxo comercial da Venezuela para o Brasil, em termos de valor, será totalmente liberalizado, percentual que alcançará 91,2% em cinco anos. No caso da oferta da Venezuela, apenas em cinco anos estará liberalizado 16% do valor importado do Brasil. Até 14 anos, somente 63,6% das exportações brasileiras terão livre acesso ao mercado venezuelano. Há, portanto, uma evidente assimetria de tratamento nas preferências bilaterais.

### **Regras de origem: um complicador nas negociações de livre comércio**

O ACE 59 prevê tratamento diferenciado e assimétrico ao Brasil e à Venezuela não somente para os prazos de desgravação, mas também para as regras de origem. Os

critérios gerais que conferem origem a mercadorias que incorporam materiais não originais das Partes no âmbito do ACE 59 são os seguintes:

- a) mudança de posição tarifária (quatro dígitos) resultante de processo de transformação distinto de montagem;
- b) relação percentual entre valor CIF dos materiais não originários / valor FOB de exportação da mercadoria quando o processo de transformação não implicar mudança da posição tarifária. Esta relação percentual é estabelecida para Colômbia, Venezuela e Uruguai em 50% no início da vigência do acordo e em 45% a partir do oitavo ano. Para o Equador e o Paraguai, as percentagens fixadas são de 60% no início da vigência do acordo, 55% a partir do sexto ano e 50% a partir do décimo ano. No caso de Brasil e Argentina, o percentual é de 40%. Os mesmos percentuais são aplicados às operações de montagem.

Há ainda um conjunto significativo de produtos sujeito a requisitos específicos de origem, definidos em termos bilaterais. No caso das regras específicas entre o Brasil e a Venezuela, há produtos que devem cumprir regras gerais durante certo tempo, até que a Comissão Administradora do Acordo consiga definir adequadamente o requisito específico a vigorar no futuro. A Tabela 2 resume a distribuição de produtos segundo os diferentes requisitos de origem na lista bilateral entre Brasil e Venezuela. Note-se que 43,6% do universo de produtos considerados no ACE 59 estão sujeitos a regras específicas.

Tabela 2

Requisitos específicos de origem do ACE 59 (Brasil-Venezuela)		
Requisitos	Nº de itens da Naladisa (96)	Participação (%)
Mudança de capítulo	198	3,0
Mudança de capítulo e Valor de Conteúdo Regional	4	0,1
Mudança de posição	47	0,7
Mudança de posição mais Valor de Conteúdo Regional	327	5,0
Elaboradas nas Partes Signatárias	8	0,1
Elaborado de leite produzido nas Partes Signatárias	9	0,1
Fabricados a partir de cabos e filamentos	1	0,0
Processo de fiação realizado nas Partes Signatárias	100	1,5
Obtido a partir de petróleo cru das Partes Signatárias	28	0,4
Para Venezuela (dentro da quota)	6	0,1
Produzidos a partir de produtos específicos	164	2,5
Regra geral até 31 de dezembro de 2005	1	0,0
Regra geral ou transformação molecular	879	13,5
Tecidos a partir de fios das Partes	344	5,3
Valor de Conteúdo Regional diferente da regra geral	676	10,4
Valor de Conteúdo Regional até 31/12/2005	54	0,8
<b>Itens com requisitos específicos</b>	<b>2.846</b>	<b>43,6</b>
<b>Itens sem requisitos específicos</b>	<b>3.678</b>	<b>56,4</b>
<b>Total de itens no Acordo</b>	<b>6.524</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborado pela Negint/CNI a partir das informações do ACE 59

Com a adesão da Venezuela ao bloco, será preciso comparar estes requisitos com os que constam do Regime de Origem do Mercosul. Esta comparação teria que ser realizada, igualmente, em relação às listas de regras específicas dos demais sócios do Mercosul com aquele país. Caso esta etapa das negociações não seja bem concluída, estarão sendo

emitidos sinais confusos aos investidores e operadores econômicos, em prejuízo de um ambiente de estabilidade e clareza das “regras do jogo”.

### ***O mecanismo de salvaguardas do ACE 59 deve ser avaliado à luz das discussões internas do Mercosul?***

O acordo Mercosul-CAN (ACE 59) inclui um capítulo sobre salvaguardas preferenciais, aplicáveis durante o período de desgravação tarifária adicionado de mais quatro anos. Terminado este prazo, a Comissão Administradora do Acordo avaliará a conveniência de eliminar o regime de salvaguardas. Caso se decida pela revogação do instrumento, o acordo prevê que deverão ser adotados mecanismos que “permitam anular as oscilações bruscas nas taxas de câmbio das partes signatárias”.

A existência de um mecanismo de salvaguardas no âmbito do Acordo que regula o comércio preferencial entre os países do Mercosul e a Venezuela é mais um tema delicado nas negociações para a adesão desse país ao bloco, ainda mais considerando a polêmica negociação para a introdução de um mecanismo especial de salvaguardas no comércio entre Brasil e Argentina. Como se sabe, o Tratado de Assunção definiu que cada país poderia aplicar cláusulas de salvaguarda intra-bloco somente até 31 de dezembro de 1994, coincidindo com o fim do período de transição para a área de livre comércio.

Há, portanto, temas difíceis e complexos na adesão da Venezuela à Área de Livre Comércio do Mercosul. Dadas as marcadas assimetrias presentes no acordo atual, o custo de melhorar as concessões deverá ser muito mais elevado para a Venezuela do que para o Brasil.

### **2.2 Adesão da Venezuela à TEC: convergência de parâmetros com a tarifa da CAN significa problemas menores?**

A adesão da Venezuela como membro pleno do Mercosul pressupõe que, embora sendo aquele país membro da união aduaneira da CAN, deverá haver um processo de convergência das tarifas praticadas pela Venezuela à Tarifa Externa Comum do Mercosul.

Embora as características gerais das estruturas tarifárias do Mercosul e da Venezuela possam ser razoavelmente convergentes, há diferenças importantes quando se analisa em nível mais desagregado. A Venezuela deverá empreender um esforço razoável para adaptar-se à TEC, em particular nos produtos agrícolas e manufaturados intensivos em mão-de-obra, onde parecem concentrar-se os produtos sensíveis daquele país.

Os parâmetros básicos das estruturas tarifárias do Mercosul e da Venezuela são similares (ver Tabela 3). Com exceção da tarifa modal, que é um parâmetro muito suscetível a pequenas diferenças no número de produtos sujeitos a uma determinada tarifa, as alíquotas médias e máximas são muito próximas.

Tabela 3

	Tarifas praticadas	
	Mercosul	Venezuela
Tarifa média	10,7	12,0
Tarifa modal	14,0	5,0
Tarifa máxima	35,0	35,0

Quando se analisam as tarifas médias cobradas pelo Mercosul e pela Venezuela por categoria de uso dos produtos, as diferenças também não são expressivas, como demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4

Países	Tarifa média praticada pelos países por categoria de uso				
	Bens de capital	Bens de consumo		Combustíveis e lubrificantes	Matérias primas e prods. Interm.
		duráveis	não-duráveis		
Mercosul	12	17	14	2	9
Venezuela	10	17	18	7	10

Fonte: "Avaliação da estrutura tarifária brasileira", CNI. Outubro de 2005

Entretanto, a comparação das médias tarifárias por capítulo do Sistema Harmonizado (SH) revela um quadro mais complexo. Dos 96 capítulos do SH:

- 44 têm diferenças entre as tarifas médias na Venezuela e no Mercosul inferiores a dois pontos percentuais. Somente em três capítulos as médias são coincidentes;
- 24 capítulos registram diferenças situadas entre dois e quatro pontos percentuais;
- 14 têm diferenças entre quatro e seis pontos percentuais;
- nove capítulos registram diferenças entre seis e oito pontos percentuais; e
- cinco capítulos apresentam diferenças que superam os oito pontos percentuais, chegando a até 10,6 pontos percentuais.

As diferenças maiores estão nos produtos de origem agrícola, madeiras, combustíveis, obras de cestaria e de pedra, para os quais o Mercosul tem tarifas menores que a Venezuela. Por outro lado, as tarifas do Mercosul são substancialmente mais elevadas que as da Venezuela em produtos do setor automotivo, embarcações, instrumentos de ótica, relógios e instrumentos musicais.

Tabela 5

Comparação entre as estruturas tarifárias do Mercosul e da Venezuela			
Diferença em p.p.	MS < Venezuela Capítulo do Sistema Harmonizado	MS = Venezuela Capítulo do Sistema Harmonizado	MS > Venezuela Capítulo do Sistema Harmonizado
< 2	17 Açúcares e produtos de confeitaria 18 Cacau e suas preparações 21 Preparações alimentícias diversas 24 Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manuf. 25 Sal, enxofre, terras e pedras gesso, cal 28 Produtos químicos inorgânicos 29 Produtos químicos orgânicos 30 Produtos farmacêuticos 45 Cortiça e suas obras 48 Papel e cartão, obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão 50 Seda 52 Algodão 54 Filamentos sintéticos ou artificiais 55 Fibras sintéticas ou artificiais descontinuas 58 Tecidos especiais rendas tapeçarias 63 Outros artefatos têxteis confeccionados 70 Vidro e suas obras 73 Obras de ferro fundido ferro ou aço 76 Alumínio e suas obras 81 Outros metais comuns e suas obras 94 Móveis e mobiliário médico-cirúrgico 95 Brinquedos, jogos artigos p/divert esportes	57 Tapetes e outros revests. de mat. têxteis 61 Vestuário e seus acessórios de malha 62 Vestuário e seus acessórios exceto malha	22 Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres 32 Extratos tanantes e tintoriais, tintas 33 Óleos essenciais e resinóides etc. 36 Polvoras explosivos fósforos etc 38 Produtos diversos das indústrias químicas 40 Borracha e suas obras 41 Peles (exceto peleteria) e couros 42 Obras de couro artigos de viagem bolsas 56 Pastas, feltros e falsos tecidos etc.  59 Tecidos impregnados revestidos 64 Calçados, polainas, artefatos sem., partes 65 Chapéus e artigos de uso semelhante s/partes 66 Guarda-chuvas, guarda-sóis, bengalas 74 Cobre e suas obras 78 Chumbo e suas obras 80 Estanho e suas obras 83 Obras diversas de metais comuns 85 Máquinas e apar.e mats. elétricos, s/ partes e etc. 96 Obras diversas
>2 e < 4	5 Produtos de origem animal n.e 9 Café, chá, mate e especiarias 13 Gomas, resinas, outs sucos, extr. vegetais 19 Preparações a base de cereais, farinhas e 26 Minérios, escórias e cinzas 31 Adubos e fertilizantes 34 Sabões, ceras artificiais etc. 39 Plásticos e suas obras 47 Pastas de madeira ou de outs. mats. fibrosas, celulósicas, papel ou cartão 49 Livros, jornais e gravuras outs. gráficos 51 Lã, pelos fios e tecidos de crina 53 Outras fibras têxteis vegetais 60 Tecidos de malha 67 Penas e penugens preparadas e suas obras 69 Produtos cerâmicos 71 Pérolas, pedras preciosas etc. s/obr.,moeda 88 Aeronaves outros ap. aéreos/espaciais		35 Matérias albuminóides, colas, enzimas 37 Produtos p/ fotografia e cinematografias 72 Ferro fundido ferro e aço 79 Zinco e suas obras 82 Ferramentas, artefatos de cutelaria, talheres 84 Reator nucl.,cald., máqs. apar. inst.mecânicos 93 Armas e munições suas partes acessórios
>4 e <6	1 Animais vivos 4 Leite e laticínios, ovos de aves, mel etc 6 Plantas vivas e prod. da floricultura 7 Prods. hortícolas, plantas, raízes etc. 8 Frutas, cascas de cítricos e de melões 12 Sementes e frutos oleaginosos, grãos, etc. 14 Matérias p/tranc. e prods. de orig. vegetal 16 Preparações de carne de peixes etc. 20 Preparações de produtos hortícolas, de frutas e de outras partes de plantas. 44 Madeira, carvão vegetal e obras de madeira		43 Peleteria e suas obras peleteria artificiais 75 Níquel e suas obras 86 Veículos e material para vias férreas 90 Instrumentos e apar. de ótica, fotografia
> 6 e < 8	10 Cereais 15 Gorduras óleos e ceras animais vegetais 23 Resíduos e desperdícios inds. Alimentares 27 Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação 46 Obras de espartaria ou cestaria 68 Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes 97 Objetos de arte de coleção antiguidades		87 Veículos automóveis, tratores, ciclos 89 Embarcações e estruturas flutuantes
≥ 8	2 Carnes e miudezas comestíveis 3 Peixes e crustáceos, moluscos, etc 11 Produtos da indústria de moagem, malte		91 Relógios e apar. semelhantes e suas partes 92 Instrumentos musicais suas partes/acessórios

Fonte: "Avaliação da Estrutura Tarifária Brasileira: uma avaliação com alguns países em desenvolvimento selecionados", CNI/Octubre 2005

### 2.3 Negociações externas do Mercosul: poucos problemas com os acordos firmados, mas dificuldades à vista para novos acordos

Os acordos comerciais do Mercosul com Sacu e Índia não devem constituir dificuldades ao processo de adesão da Venezuela, considerando seus limitados impactos econômicos

e comerciais. Mesmo assim, interesses específicos devem ser afetados pela adesão daquele país.

A metodologia de trabalho para a conformação da Comunidade Sul-americana de Nações e o papel do Acordo de Complementação nº 59 (ACE 59) devem estar na mesa de negociação dos termos de adesão da Venezuela ao Mercosul. A situação especial da Venezuela na CAN pode influenciar uma revisão do ACE 59, com impactos sobre o ritmo da abertura comercial entre os dois blocos.

A baixa participação do bloco em acordos mais relevantes do ponto de vista econômico significa dificuldades imediatas reduzidas nesta área. Contudo, os acordos em negociação e as iniciativas futuras estarão sujeitas à coordenação com o novo membro, o que deverá aumentar a dificuldade na definição de posições comuns do bloco nas negociações comerciais.

O eventual relançamento das negociações Mercosul-UE poderá ser um teste importante. As dificuldades intra-Mercosul na oferta de produtos industriais (Ex. setor automotivo) e as negociações na área agrícola devem ganhar complexidade adicional com a participação da Venezuela.

Em particular, os entendimentos do Mercosul com os EUA – o bloco havia proposto avanços em entendimentos bilaterais na área de acesso a mercados no momento em que foram suspensas as negociações da Alca, em 2003 – deve sofrer alguma inflexão de rumo, ainda de difícil avaliação pelos sócios.

Ao Brasil, que mantém fortes laços comerciais e de investimentos com esses países e se constitui no país com maior peso econômico do bloco, caberá conduzir com equilíbrio a agenda de relações externas subordinada a interesses econômicos.

#### **2.4 Adoção pela Venezuela das normas fundamentais do bloco: dificuldades e oportunidades**

O Tratado de Assunção, o Protocolo de Ushuaia (cláusula democrática que é parte integrante do Tratado), o Protocolo de Olivos sobre Solução de Controvérsias e o Protocolo de Ouro Preto refletem os grandes compromissos internos do Mercosul e a constituição de uma estrutura institucional para o seu funcionamento. Além desses, os Protocolos sobre Compras Governamentais, Serviços e Defesa da Concorrência representam entendimentos importantes entre os parceiros do Mercosul – embora não estejam em vigor – a serem subscritos pela Venezuela.

Ao novo sócio caberá analisar esses documentos, entre outros, e, à luz de suas características internas, negociar com os membros atuais do Mercosul as modalidades de sua adesão a tais acordos. O processo de trabalho poderá passar por uma definição de etapas, que resulte do “cruzamento” entre prioridades e dificuldades concretas para os sócios fundadores e para o sócio aderente.

A incorporação dos protocolos sobre serviços e compras governamentais pela Venezuela é importante do ponto de vista dos interesses econômicos brasileiros, dadas

as oportunidades existentes no mercado venezuelano para setores como construção civil e energia.

### 3. Interesses econômicos do Brasil

#### 3.1 Venezuela: indicadores econômicos

A Venezuela tem um PIB de US\$ 155,8 bilhões (PPP 2004), o que representa 22% do PIB total da Comunidade Andina, participação muito inferior à da Colômbia (45,5% do PIB da CAN) e praticamente igual à do Peru (21,9%). Sua população alcançava, em 2004, 26,1 milhões de habitantes, ou seja, 21,5% do total dos países da Comunidade Andina, e seu PIB *per capita* era de US\$ 5.963, cerca de 2% maior do que o PIB médio da CAN e 16% inferior ao PIB *per capita* da Colômbia (país da CAN que tem o maior PIB *per capita*).

A integração da Venezuela ao Mercosul representará um acréscimo de 7,7% ao PIB total do bloco, incluindo o Brasil, e de 11,6% à sua população. O PIB *per capita* do Mercosul cairá de US\$ 8.975 para US\$ 8.663, ou seja, haverá uma redução de 3,5% em relação ao nível vigente antes da incorporação da Venezuela. A integração ao Mercosul desse país não impacta, de maneira significativa, o perfil econômico e comercial do bloco.

Do ponto de vista da demanda potencial a produtos brasileiros, contudo, a entrada da Venezuela pode resultar em impacto mais significativo. O PIB (PPP) dos três parceiros atuais do Brasil no Mercosul (Argentina, Uruguai e Paraguai) é de US\$ 546,7 bilhões. Com a entrada da Venezuela, o PIB dos parceiros aumentará para US\$ 702,5 bilhões, representando um acréscimo de 28,5%. Por ser um grande produtor e exportador de petróleo, a entrada da Venezuela no Mercosul terá, também, implicações sobre algumas agendas temáticas e setoriais do bloco, como a de integração energética.

Tabela 6

Países	Indicadores Básicos - 2004		
	População	PIB	
		US\$ milhões corrente PPP	Part.% do Comércio (2002-2004)
<b>Mercosul</b>	<b>226.125</b>	<b>2.029.542</b>	-
Argentina	38.226	486.366	42,2
Brasil	178.718	1.482.859	29,8
Uruguai	3.399	32.174	42,6
Paraguai	5.782	28.143	86,7
Venezuela	26.127	155.790	52,2

Fonte:Elaborado pela Negint/CNI a partir das informações da OMC

A Venezuela tem pequena participação no comércio mundial (0,6%, em 2003), mas responde por metade das exportações da CAN, fato que é atribuível, em boa medida, às exportações de combustíveis, que representavam, em 2003, 45% das vendas externas do país. Estas exportações também ajudam a explicar por que o coeficiente de comércio da

Venezuela é elevado, situando-se em 52,5% do PIB no triênio 2002/2004 (contra 30% do Brasil e 42% da Argentina).

As exportações venezuelanas para o mundo sempre tiveram uma participação dominante de produtos básicos, refletindo a relevância do petróleo na pauta de exportação do país. No entanto, nos últimos anos, esta participação tornou-se ainda mais expressiva, impulsionada não apenas pelo aumento do valor das exportações de petróleo (decorrente, em boa medida pelo menos, do aumento do preço do óleo), mas também pela forte redução, em valores absolutos, das exportações de manufaturados.

Em 1996/1997, os produtos básicos respondiam por mais de 56% das exportações da Venezuela, enquanto os manufaturados representavam 39% da pauta. Em 2003/2004, o peso dos básicos cresceu ainda mais, chegando a 84,1% do total, enquanto a participação dos manufaturados se reduzia para 10,6%. Assistiu-se, portanto, a um movimento de “primarização” da pauta exportadora da Venezuela em relação ao mundo, acentuando-se a dependência do país das vendas de petróleo.

Em 2004, a Venezuela teve um grande saldo comercial com o resto do mundo: as exportações alcançaram US\$ 38 bilhões – com grande contribuição do petróleo – enquanto as importações eram da ordem de US\$ 14,6 bilhões. O saldo positivo foi, portanto, de US\$ 23,4 bilhões, valor equivalente a mais de 40% da corrente comercial.

Em suma, o padrão de comércio exterior da Venezuela é profundamente influenciado pelo peso determinante do petróleo em suas exportações. Esta característica tem se acentuado nos últimos anos, com o aumento do preço do petróleo: a Venezuela exporta petróleo e com esta receita sustenta as importações de manufaturados, que constituem quase 90% de suas compras externas.

### **3.2 O comércio Brasil-Venezuela: o Brasil é o terceiro fornecedor de produtos**

Entre 1994 e 2004, o comércio bilateral Brasil-Venezuela passou por alterações significativas. No nível agregado, evoluiu-se de uma situação em que a Venezuela tinha saldos bilaterais positivos – entre 1994 e 2000 – para outra, vigente a partir de 2001, em que o superávit beneficia o Brasil.

O principal fator que explica esta evolução é a redução expressiva, em valores absolutos, das exportações venezuelanas para o Brasil. Estas exportações, que atingiram a média anual de US\$ 1,15 bilhão, em 1999/2000, caíram para uma média de US\$ 237 milhões em 2003/2004 (queda de 80% em relação a 1999/2000).

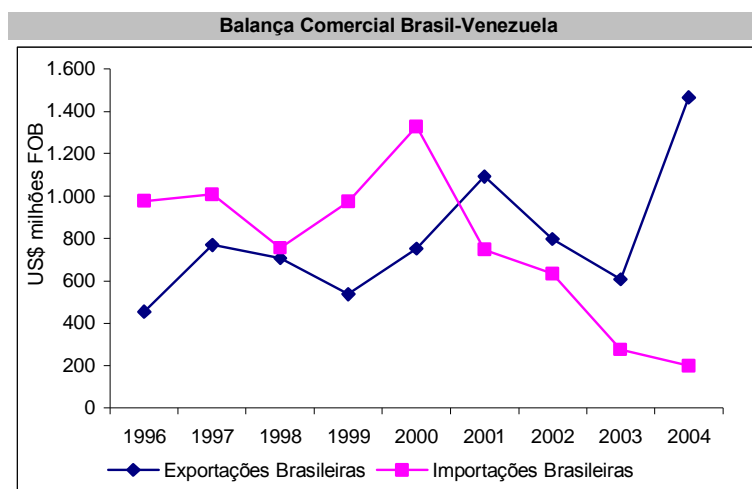
Como resultado da forte queda observada nas importações e do incremento registrado do lado das exportações brasileiras, o saldo comercial favorável ao Brasil atingiu, em 2004, US\$ 1,27 bilhão.

Tabela 7

Balança Comercial Bilateral Brasil - Venezuela							
Anos	Exportações		Importações		Saldo Comercial	US\$ milhões FOB Corrente Comércio	
	Brasileiras	Var.%	Brasileiras	Var.%			Var%
1994	282	-	551	-	-270	833	-
1995	481	70,8	823	49,4	-342	1.304	56,6
1996	454	-5,5	976	18,6	-522	1.431	9,7
1997	768	68,9	1.006	3,1	-239	1.774	24,0
1998	706	-8,0	756	-24,9	-49	1.462	-17,6
1999	537	-24,0	974	29,0	-438	1.511	3,4
2000	751	39,9	1.328	36,3	-577	2.079	37,6
2001	1.092	45,4	747	-43,7	345	1.839	-11,5
2002	797	-27,1	633	-15,3	164	1.430	-22,3
2003	606	-24,0	275	-56,5	331	881	-38,4
2004	1.465	141,8	200	-27,5	1.265	1.664	88,9
Biênio 1996-97	1.222	-	1.982	-	-760	3.205	-
Biênio 2003-04	2.070	69,4	475	-76,1	1.596	2.545	-20,6

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI a partir das informações da SECEX/MDIC

Gráfico 1



A participação da Venezuela como mercado de destino das exportações brasileiras varia a cada ano, tendo atingido seu nível máximo em 2001 (1,88%), chegando a 1,52% em 2004. Do lado das importações, a redução da relevância da Venezuela como fornecedora do Brasil é patente. Em 2000, as importações provenientes da Venezuela respondiam por 2,38% das compras externas do Brasil, participação que, em 2004, havia se reduzido para 0,32%.

Tabela 8

Participação da Venezuela no comércio exterior brasileiro								
Anos	Exportações Brasileiras para				Importações Brasileiras de			
	Venezuela		Mundo		Venezuela		Mundo	
	Var. %	Part. %	Part. %	Var. %	Var. %	Part. %	Part. %	Var. %
1994	282	-	43.545	0,65	551	-	33.079	1,67
1995	481	70,8	46.506	1,03	823	49,4	49.972	1,65
1996	454	-5,5	47.747	0,95	976	18,6	53.346	1,83
1997	768	68,9	52.983	1,45	1.006	3,1	59.747	1,68
1998	706	-8,0	51.140	1,38	756	-24,9	57.763	1,31
1999	537	-24,0	48.011	1,12	974	29,0	49.295	1,98
2000	751	39,9	55.086	1,36	1.328	36,3	55.839	2,38
2001	1.092	45,4	58.223	1,88	747	-43,7	55.572	1,34
2002	797	-27,1	60.362	1,32	633	-15,3	47.240	1,34
2003	606	-24,0	73.084	0,83	275	-56,5	48.305	0,57
2004	1.465	141,8	96.475	1,52	200	-27,5	62.813	0,32
Biênio 1996-97	1.222	-	100.729	1,21	1.982	-	113.093	1,75
Biênio 2003-04	2.070	69,4	73.084	2,83	475	-76,1	48.305	0,98

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI a partir das informações da SECEX/MDIC

Do lado da Venezuela, enquanto o Brasil perde relevância como mercado de destino das exportações, sua importância cresce de forma continuada como fornecedor de produtos importados. Em 1996, a participação brasileira nas importações venezuelanas era de 4,1%, passando a 8,5%, em 2004.

Tabela 9

Participação do Brasil no comércio exterior venezuelano								
Anos	Exportações da Venezuela para				Importações da Venezuela do			
	Brasil		Mundo		Brasil		Mundo	
	Var. %	Part. %	Part. %	Var. %	Var. %	Part. %	Part. %	Var. %
1996	747	-	23.072	3,2	361	-	8.858	4,1
1997	969	29,7	22.890	4,2	619	71,4	12.921	4,8
1998	661	-31,8	17.054	3,9	620	0,1	14.072	4,4
1999	348	-47,4	14.625	2,4	458	-26,1	13.384	3,4
2000	506	45,5	22.712	2,2	727	58,7	14.262	5,1
2001	324	-36,1	19.324	1,7	975	34,0	16.126	6,0
2002	586	81,2	23.433	2,5	755	-22,5	11.501	6,6
2003	257	-56,2	24.907	1,0	555	-26,5	8.314	6,7
2004	129	-49,9	37.984	0,3	1.238	123,0	14.641	8,5
Biênio 1996-97	1.717	-	45.962	3,7	981	-	21.779	4,5
Biênio 2003-04	386	-77,5	62.891	0,6	1.793	82,8	22.954	7,8

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI a partir das informações do CONTRADE

Tomando-se a média das importações do triênio 2002-2004, o Brasil aparece como o terceiro maior fornecedor externo de produtos à Venezuela, com participação de mercado de 7,4%, superado de longe pelos EUA – que são o maior fornecedor, com 32,2%<sup>2</sup> – e de perto pela Colômbia, a segunda colocada, com 9,4%. Seguem-se ao Brasil no *ranking* de fornecedores à Venezuela o México, com 4,7%, e diversos países da União Européia, com participações individuais de cerca de 3,5% a 4%. Dos demais países do Mercosul, a Argentina tem participação de 1,7% nas importações da Venezuela, enquanto os dois outros países-membros têm presença marginal no total das compras externas venezuelanas.

<sup>2</sup> Também pelo lado das exportações, os EUA são o principal parceiro comercial individual da Venezuela, respondendo por cerca de 1/3 das exportações venezuelanas.

As exportações brasileiras para a Venezuela apresentam uma clara especialização em manufaturados, quando a pauta bilateral é comparada com a pauta de exportação brasileira para o mundo. Em 1994, 81,2% das exportações brasileiras eram compostas por produtos manufaturados. A partir de 1997 e até 2004, os níveis de participação dos manufaturados na pauta superaram os 90% (atingindo 94%, na média de 2001/2002).

Os maiores destaques entre os manufaturados são os automóveis (capítulo 87), que têm seis produtos entre os 20 principais, respondendo por 25,8% das exportações brasileiras para a Venezuela em 2004. Máquinas e implementos agrícolas também são itens relevantes da pauta de manufaturados, representando mais de 5% do total. Pneus, produtos de ferro e aço e alguns químicos completam a lista dos 20 principais manufaturados da pauta bilateral de exportação.

Entre os produtos básicos (6,6% da pauta total), tortas e resíduos de soja, carne de frango, carne de bovino, minério de manganês e fumo não manufaturado são os principais produtos, respondendo juntos por perto de 85% das exportações desta categoria de produtos. Já a pauta de semimanufaturados (apenas 2,9% do total) concentra-se em borrachas (32%), celulose (29%) e óleo de soja em bruto (9%).

As tarifas médias aplicadas pela Venezuela aos produtos mais exportados pelo Brasil variam bastante. No caso dos produtos de origem agropecuária, a tarifa média fica entre 15% e 20%. Entre os produtos industriais, as tarifas médias mais elevadas são aplicadas a automóveis e, em seguida, a papel e a aparelhos eletrodomésticos.

Do lado da Venezuela, até 2002, as exportações para o Brasil concentravam-se em produtos básicos: entre 1996 e aquele ano (exceto em 1998) a participação dos básicos na pauta bilateral superou sempre os 50% do total, tendo atingido 80%, em 2002. A partir daí, as exportações de básicos “despencam” em valores absolutos<sup>3</sup>. Petróleo, adubos e fertilizantes e alumínio compunham grande parte das exportações venezuelanas para o Brasil no período 1999/2003, tendo peixes e plásticos ocupado posição secundária entre os principais itens da pauta.

Em 2004, 28,1% das exportações venezuelanas para o Brasil eram constituídas de produtos básicos e se concentravam em hulha (37% dos básicos), sardinhas (31%) e desperdícios e resíduos de alumínio (27%), sendo os três produtos juntos responsáveis por 95% das exportações de básicos naquele ano. A pauta de semimanufaturados (apenas 7,7% do total) também se concentrava em poucos produtos: três produtos de chumbo representavam 77,5% da pauta e dois produtos de ferro respondiam por 18% do total de semimanufaturados.

Entre os principais produtos manufaturados da pauta de exportações venezuelanas para o Brasil encontram-se energia elétrica (16,5%), vidros (8,4%) e diversos produtos químicos e adubos e fertilizantes. Os valores importados para estes produtos são em geral pouco significativos, já que as exportações totais de manufaturados da Venezuela para o Brasil em 2004 situaram-se em torno de US\$ 85 milhões. O *market-share* venezuelano nas importações brasileiras de 2004 é particularmente elevado em sardinhas (81,2% do total) e em amoníaco (26%).

---

<sup>3</sup> O valor das exportações de básicos da Venezuela para o Brasil, em 2004, correspondeu a apenas 7,6% do valor alcançado em 2002 e a 22,2% do obtido em 2003.

Em síntese, nos últimos anos, a Venezuela ganhou relevância como mercado de destino das exportações brasileiras, mas tornou-se menos importante como fornecedor de importações ao Brasil. As exportações brasileiras para a Venezuela estão concentradas em manufaturados, com destaque para automóveis, aparelhos mecânicos e elétricos. As importações concentram-se em energia elétrica, hulha, sardinha e alumínio.

### 3.3 Oportunidades a serem exploradas no comércio bilateral

Para a identificação de produtos que deveriam merecer atenção especial do Brasil em uma negociação para aceleração dos prazos de liberalização comercial definidos no ACE 59, elaborou-se um exercício selecionando 69 produtos (a seis dígitos do SH) em que o Brasil tem vantagens comparativas e em que as importações da Venezuela atingem valores superiores a US\$ 1,0 milhão por ano.<sup>4</sup>

As importações totais da Venezuela para os 69 produtos selecionados como oportunidades para o Brasil somaram US\$ 857 milhões em 2004. O *market-share* médio do Brasil nas compras venezuelanas destes produtos é elevado, atingindo 37%, contra um *market-share* médio de 8,5% para o total das exportações bilaterais do Brasil para aquele país, no mesmo ano. Para 19 destes produtos, a participação brasileira é ainda mais elevada, superando 50% das importações da Venezuela. Por outro lado, há, entre esses 69 produtos, 11 que não registram exportações do Brasil para a Venezuela.

O mercado da Venezuela para os produtos mais competitivos do Brasil é relativamente pequeno e o *market-share* médio das exportações brasileiras nesse mercado já é bastante elevado. Apesar disso, há espaço para o crescimento das vendas brasileiras para a Venezuela, especialmente nos produtos em que o Brasil ainda tem pequena participação.

Em termos de dimensão do mercado importador venezuelano, as maiores oportunidades estão nos produtos agroindustriais, especialmente nos derivados de soja, no açúcar e nas carnes, com menor importância. Entre os semimanufaturados destacam-se as pastas químicas de madeira e o minério de manganês.

A maioria dos produtos em que o Brasil é competitivo e que a Venezuela importa acima de US\$ 1,0 milhão do mundo é composta de produtos manufaturados. Nesta categoria destacam-se os compressores para frigoríficos, máquinas para agricultura, outras máquinas (*bulldozers* e niveladoras), chassis com motor para automóveis, calçados de couro e dentífrícios.

Para verificar o tratamento que os produtos selecionados como oportunidades de exportações brasileiras para a Venezuela mereceram no ACE 59, foi necessário o desdobramento das posições do SH a seis dígitos para torná-la compatível com a

---

<sup>4</sup> Metodologia: foi calculado o índice de vantagem comparativa revelada (IVCR>1) para os produtos da pauta brasileira de exportações. De um total de 4.688 produtos exportados, foram selecionados 200 com maiores vantagens comparativas reveladas. O segundo passo foi verificar a demanda venezuelana para estes produtos com importações acima de US\$ 1,0 milhão. Dos 200 produtos selecionados, restaram 69 para os quais há demanda importante naquele país.

nomenclatura de mercadorias da Aladi (Naladisa), o que resulta em um número maior de produtos (92 produtos).

Analisando os prazos para a completa desgravação dos produtos e as margens de preferência iniciais, conclui-se que, no curto prazo, são irrelevantes no âmbito do ACE 59 os ganhos de acesso para os produtos brasileiros identificados neste exercício.

Para os 92 produtos selecionados a liberalização na Venezuela se dará da seguinte maneira:

- nove foram desgravados no primeiro ano;
- 12 serão liberalizados em até seis anos partindo de margens de preferências de 20%;
- 14 em até 11 anos com margens de preferências iniciais entre 30% e 80%;
- 30 em até 12 anos partindo de preferências de 15%;
- três produtos em 14 anos com preferências iniciais de 40%; e
- 24 em até 15 anos partindo de margens de preferências de 7% ou 10%.

Estes números indicam que a Venezuela foi bastante cautelosa na concessão de benefícios para os produtos em que o Brasil é relativamente mais competitivo. Do ponto de vista dos interesses comerciais brasileiros, o processo de adesão da Venezuela ao Mercosul demanda revisão do tratamento que aquele país concedeu aos produtos brasileiros no Programa de Liberalização Comercial.

Tabela 10

Produtos brasileiros com Vantagem Comparativa Revelada e importações da Venezuela acima de US\$ 1 milhão em 2004		
Produto	Descrição	US\$ Mil
230400	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	222.248
150710	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	155.802
170111	Açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes	53.805
470329	Pasta química de madeira de não conífera, à soda ou sulfato, sembranqueada ou branqueada	29.378
841430	Compressores para equipamentos frigoríficos	29.085
730810	Pontes e elementos de pontes, de ferro fundido, ferro ou aço	27.817
870600	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	23.453
020230	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	22.910
020712	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	21.523
020130	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	16.008
843230	Semeadores, plantadores e transplantadores	14.136
640399	Outros calçados de couro natural	13.543
843359	Outras máquinas e aparelhos para colheita	13.012
150790	Óleo de soja e respect. frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	12.764
330610	Dentífrícios	9.616
260200	Minérios de manganês e seus concentrados, incluídos os minérios de manganês ferruginosos e seus concentrados, de teor de manganês de => 20%, em peso, sobre o produto seco	9.234
842911	"Bulldozers" e "angledozers", de lagartas, autopropulsores	9.122
720211	Ferromanganês, contendo, em peso > 2% de carbono	8.688
151521	Óleo de milho, em bruto	8.277
292241	Lisina e seus ésteres e sais	7.320
630222	Outras roupas de cama, de fibras sintéticas ou artificiais, estampadas	7.110
390110	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	6.897
240120	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado	6.508
482020	Cadernos	6.397
720230	Ferrosilício-manganês	6.188
120100	Soja, mesmo triturada	5.958
441214	Madeira compensada, c/ folhas de espessura <= 6 mm, c/uma face madeira n/conífera	5.542
630260	Roupas de toucador ou de cozinha, de tecidos atalhados, de algodão	5.148
250700	Caulim e outras argilas caulínicas, mesmo calcinadas	4.758
170199	Outros açúcares de cana, de beterraba e sacarose quimicamente pura, no estado sólido	4.612
410431	Couros bovino ou equino, não especificados	4.389
842920	Niveladores	4.371
846781	Serras de corrente, hidráulicas o de motor não elétrico, de uso manual	4.283
680223	Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa	4.140
280469	Outros silícios	4.124
880230	Aviões e outros veículos aéreos, de peso > 2.000 kg e <= 15.000 kg, vazios	3.875
350300	Gelatinas e seus deriv.; ictiocola e outras colas de origem animal, exceto cola de caseína	3.690
281820	Óxidos de alumínio, exceto corindo artificial	3.511
681310	Guarnições para freios à base de amianto ou de outras matérias minerais ou de celulose	3.422
960910	Lápis	3.275
640220	Calçados de borracha ou plástico, com parte superior em tiras fixadas à sola por pregos, tachas	3.126
854690	Outros isoladores de qualquer matéria, para usos elétricos	2.928
220710	Álcool etílico não desnaturado com volume de teor alcoólico => 80%	2.819
040299	Outros leites, cremes de leite, concentrados, adoçados	2.601
441299	Outras madeiras compensadas, folheadas ou estratificadas	2.315
830710	Tubos flexíveis de ferro ou aço, mesmo com acessórios	2.238
420500	Outras obras de couro natural ou reconstruído	2.084
120929	Outras sementes forrageiras, para sementeira	2.084
401290	"Flaps", protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	2.077
240130	Desperdícios de fumo	1.997
290123	Buteno (butileno) não saturado e seus isômeros	1.986
401140	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em motocicletas	1.842
940350	Móveis de madeira para quartos de dormir	1.840
210111	Extratos, essências e concentrados de café	1.794
820240	Correntes cortantes de serras, de metais comuns	1.777
440920	Madeira de não conífera, perfilada	1.702
890590	Barcos-faróis, guindastes, docas, diques flutuantes e outras embarcações em que a navegação e acessória da função principal	1.559
720299	Outros ferroligas	1.489
292242	Ácido glutâmico e seus sais	1.445
843830	Máquinas e aparelhos para a indústria de açúcar	1.276
291811	Ácido láctico, seus sais e ésteres	1.237
846210	Máquinas-ferramentas (incluídas as prensas) para forjar ou estampar, martelos, etc	1.213
870790	Outras carroçarias para trat., veículos autom. p/ => 10 passag, carga ou usos espec.	1.160
260600	Minérios de alumínio e seus concentrados	1.123
440799	Outras madeiras, serradas, cortadas em folhas ou desenroladas, de espessura > 6 mm	1.117
292421	Ureínas, seus derivados e sais	1.117
200891	Palmitos preparados ou conservados	1.107
441219	Outras madeiras compensadas, com folhas de espessura <= 6 mm	1.106
630232	Outras roupas de cama, de fibras sintéticas ou artificiais	1.036

Fonte: Elaborado pela Negint/CNI a partir das informações do CONTRADE

Para identificar as oportunidades para as exportações venezuelanas no mercado brasileiro, foram adotados critérios mais brandos, tendo em vista as diferenças relativas no tamanho das duas economias. Assim, foram consideradas como oportunidades para a Venezuela os produtos em que o IVCR é igual ou maior que 0,8 e não apenas os que apresentam vantagem comparativa revelada (IVCR>1). Por outro lado, foram cortados apenas os produtos em que as importações brasileiras são inferiores a US\$ 10 mil.

Tabela 11

Produtos venezuelanos com IVCR maior ou igual a 0,8 e importações do Brasil acima de US\$ 10 mil						
SH	Descrição	IVCR Venezuela	Exportações da Venezuela Média 2003-04	Importações do Brasil		US\$ Milhões
				Valor médio		Mkt-share Venezuela
				Média 2003-04	da Venezuela 2003/04	
Total			700,8	1.262,0	57,3	4,5
1302-19	Sucos e extr. outros veg. (mamão seco, semts.pomelo, etc)	0,8	2,1	13,3	0,0	0,0
1801-00	Cacau inteiro ou partido, em bruto ou torrado	2,9	11,1	87,8	0,0	0,0
2503-00	Enxofre de qualq. espécie, exc. sublimado, precipit. ou coloidal	1,7	5,1	117,2	2,9	2,5
2523-10	Cimentos não pulverizados ("clinkers")	9,7	25,1	9,3	0,0	0,0
2606-00	Minérios de alumínio e seus concentrados	1,6	2,1	3,3	0,0	0,0
2803-00	Carbono (negros-de-carbono, ot. formas n/compr. em out. pos.)	2,8	17,6	37,1	0,0	0,0
2804-40	Oxigênio	1,7	0,7	0,7	0,0	0,3
2811-22	Dióxido de silício	2,4	12,4	16,7	1,2	7,5
2814-10	Amoníaco anidro	6,5	45,5	61,6	12,7	20,6
2818-10	Corindo artificial, quimicamente definido	3,5	7,3	7,2	0,3	4,6
2819-10	Trióxido de cromo	5,2	1,6	3,9	0,0	0,0
2835-31	Trifosfato de sódio (tripolifosfato de sódio)	7,1	17,7	8,5	0,0	0,3
2839-19	Outros silicatos de sódio	3,1	2,1	0,9	0,0	0,0
2847-00	Peróxido de hidrogênio, mesmo solidificado c/uréia	4,4	5,2	2,6	0,0	0,1
2903-42	Diclorodifluorometano	4,9	1,3	5,6	0,0	0,4
2905-11	Metanol (álcool metílico)	18,8	148,8	59,7	2,2	3,6
2905-31	Etilenoglicol (etanodiol)	2,6	34,2	39,2	1,8	4,5
2906-11	Mentol	3,2	1,5	7,5	0,0	0,0
2908-20	Derivados apenas sulfonados dos fenóis ou dos fenóis-álcoois, seu	5,7	1,0	0,9	0,0	0,0
2918-29	Outros ácidos carboxílicos de função fenol, mas sem outra função	1,3	2,1	11,7	0,0	0,0
3102-10	Uréia, mesmo em solução aquosa	8,3	84,6	299,4	17,0	5,7
3105-20	Adbos ou fertilizantes contendo nitrogênio, fósforo e potássio	0,9	7,1	11,1	1,4	12,4
3206-20	Pigmentos e preparações à base de compostos de cromo	4,4	3,1	5,7	0,4	6,8
3904-10	Policloreto de vinila, não misturado com outras substâncias, forma	1,0	22,4	59,7	3,3	5,5
4010-22	Correia de transmissão sem fim, de seção trapezoidal, com circunf	4,0	2,3	2,0	0,6	30,7
4013-10	Câmaras-de-ar de borracha, dos tipos utilizados em automóveis de	2,6	3,3	7,9	2,5	31,2
4013-90	Outras câmaras-de-ar de borracha	2,6	1,0	4,4	0,4	8,7
4104-10	Couros e peles inteiras, de bovinos, de superfície =< 2,6m2	6,7	1,8	29,7	0,1	0,3
4411-21	Painéis de fibras de madeira, não trabalhados mecanicamente nem	3,0	17,6	17,0	0,0	0,0
7005-29	Outros vidros flotados e desbastados não armados, em chapas ou	2,9	21,3	12,0	0,0	0,0
7202-29	Outras ligas de ferrossilício	1,1	0,6	0,7	0,0	0,0
7202-80	Ferrotungstênio e ferrossilício-tungstênio	34,8	7,8	2,7	0,0	0,0
7203-90	Outros produtos ferrosos esponjosos, em pedaços, esferas ou form	22,6	1,7	0,6	0,0	0,0
7217-30	Fios de ferro ou aços não ligados, revestidos de outros metais com	1,1	2,7	15,0	0,0	0,0
7304-21	Tubos de ferro ou aço, sem costura, de perfuração, utilizados na ex	0,9	1,7	6,7	0,0	0,0
7306-90	Outros tubos e perfis ocios, de ferro ou aço, soldados, rebitados, ag	1,3	2,5	5,2	0,0	0,0
7311-00	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos, de ferro fundid	1,0	5,6	6,6	0,0	0,0
7605-21	Fios de ligas alumínio, com a maior dimensão da seção transversal	4,7	6,5	1,9	0,2	8,6
7605-29	Outros fios de ligas alumínio	1,3	0,8	2,2	0,0	0,0
7606-12	Chapas e tiras, de ligas alumínio, de espessura > 0,2 mm, de forma	0,9	39,7	86,3	0,0	0,0
7606-91	Outras chapas e tiras, de alumínio não ligado, de espessura > 0,2 r	3,2	6,3	5,2	0,1	2,3
7607-11	Folhas e tiras, de alumínio, de espessura <= 0,2 mm, sem suporte,	1,8	21,2	23,1	0,1	0,3
7614-90	Outras cordas, cabos, tranças e semelhantes, de alumínio, não iso	19,9	14,1	1,3	0,3	25,7
7801-10	Chumbo refinado (afinado), em formas brutas	2,2	8,4	38,3	3,9	10,2
7801-91	Chumbo contendo antimônio como segundo elemento predominant	3,2	1,7	2,8	0,6	22,5
7801-99	Outros chumbos em formas brutas	1,6	1,6	4,6	1,6	34,7
8207-13	Ferramentas intercambiáveis de perfuração ou de sondagem, com	1,5	1,6	3,4	0,0	0,0
8207-19	Outras ferramentas intercambiáveis de perfuração ou de sondagem	1,4	7,5	16,8	0,8	4,6
8212-10	Navalhas e aparelhos, de barbear, de metais comuns	2,1	11,1	8,4	1,7	20,1
8426-41	Máquinas e aparelhos autopropulsores, de pneumáticos	1,2	3,5	23,2	0,0	0,0
8480-60	Moldes para matérias minerais	1,7	2,9	2,1	0,0	0,0
8545-11	Eletrodos de carvão, dos tipos utilizados em fornos, para usos elétr	4,1	20,9	28,8	0,0	0,0
9015-80	Outros instrumentos e aparelhos de geodésia, topografia, hidrográf	1,6	13,1	10,7	0,0	0,1
8802-20	Aviões e outros veículos aéreos, de peso <= 2.000 kg, vazios	2,4	5,6	9,9	0,0	0,0
9602-00	Matérias vegetais ou minerais de entalhar, trabalhadas, e suas obra	1,5	2,7	12,0	1,2	9,8

Fonte: UNCTAD

A utilização desses critérios resulta em um total de 55 produtos a seis dígitos do SH. As importações totais do Brasil desde o mundo para esses produtos somaram US\$ 1,2 bilhão na média do biênio 2003-04, mas o *market-share* venezuelano nas importações brasileiras desses produtos foi de apenas 4,5% nesse período.

A maioria dos produtos identificados como oportunidades para as vendas venezuelanas para o mercado brasileiro é de produtos do setor químico (18 dentre os 61 produtos selecionados). Além deste setor, há também produtos siderúrgicos, de alumínio, de borracha, etc.

As diferenças de dimensão dos mercados brasileiro e venezuelano para os produtos identificados como oportunidades de exportação para cada um dos países leva à conclusão de que a potencialidade de crescimento das vendas externas da Venezuela é maior do que a brasileira. Além das magnitudes do mercado, observa-se que o *market-share* do Brasil na Venezuela para os produtos selecionados é muito maior que o *market-share* venezuelano no Brasil.

Analisando os prazos para a desgravação dos produtos selecionados no ACE 59 e as respectivas margens iniciais de preferências, conclui-se que são importantes os ganhos de acesso ao mercado brasileiro dos produtos venezuelanos competitivos selecionados no exercício.

Para os produtos selecionados, a liberalização no Brasil se dará da seguinte forma:

- 22 foram desgravados no primeiro ano;
- 21 serão liberalizados em dois anos, alguns com margens iniciais de preferências de 78% e outros acima deste nível;
- 15 em 3 anos, com margens de preferências iniciais de 70% e acima de 70%;
- quatro produtos com desgravação em um, três, quatro e cinco anos com margens de 50% e acima disto;
- 24 produtos em sete anos, partindo de preferências de 50%;
- dois produtos em 12 anos com preferências iniciais de 67 e 75%; e
- quatro em 14 anos, três partindo de margem de preferência de 40% e um de 75%.

Como se pode observar, o Brasil promoveu uma abertura comercial baseada em prazos mais curtos e margens de preferência de partida maiores, em benefício dos produtos venezuelanos

#### **4. Conclusões**

No debate recente sobre a entrada da Venezuela ao Mercosul é perceptível a falta de informações sobre o significado e o alcance deste processo. Trata-se do processo de adesão de um novo membro ao bloco e, portanto, da discussão sobre como este país irá adotar o acervo normativo do Mercosul.

Isto significa definir modalidades (ex: novos programas de liberalização ou critérios para a convergência das tarifas à TEC do Mercosul) e cronogramas para a adequação da

Venezuela ao acervo jurídico e institucional do Mercosul. Não se trata, portanto, da negociação de mudanças nas normas do bloco a partir da entrada de um novo membro.

Como se analisou, entre os temas mais complexos da incorporação da Venezuela como membro pleno do Mercosul está a adesão à área de livre comércio e, em menor grau, a adesão à Tarifa Externa Comum (TEC). Outras questões também serão de tratamento delicado, mas com grau de dificuldade menor.

A integração ao Mercosul de um novo membro com o porte da Venezuela não deverá ter impacto relevante sobre o perfil econômico e comercial do bloco. No entanto, por ser a Venezuela um grande produtor e exportador de petróleo, sua entrada no Mercosul pode ter implicações sobre algumas agendas temáticas e setoriais do bloco, como a de integração energética, por exemplo.

O padrão de comércio exterior da Venezuela é profundamente influenciado pelo peso determinante do petróleo em suas exportações. Esta característica tem se acentuado nos últimos anos, com o aumento do preço do petróleo: a Venezuela exporta petróleo e com esta receita mantém suas importações de manufaturados, que constituem quase 90% de suas compras externas.

No comércio bilateral com o Brasil, a Venezuela ganhou relevância como mercado de destino das exportações brasileiras, mas tornou-se menos importante como fornecedor. As exportações brasileiras para a Venezuela estão centradas em manufaturados, com destaque para automóveis, aparelhos mecânicos e elétricos. As importações concentram-se em energia elétrica, hulha, sardinha e alumínio.

A queda das compras brasileiras de petróleo, que acompanhou o crescimento da produção doméstica no Brasil, deve ter sido responsável, em grande medida, pela perda de relevância da Venezuela como fornecedor do Brasil. Esta é uma mudança estrutural nas relações comerciais, que poderá ser amenizada pelo crescimento de importações de energia elétrica ou por um fluxo de importação de petróleo dirigido à refinaria Petrobrás-PDVSA, a ser construída em Pernambuco.

As diferenças de dimensão dos mercados brasileiro e venezuelano para os produtos identificados como oportunidades de exportação para cada um dos países levam à conclusão de que a potencialidade de crescimento das vendas externas da Venezuela é maior do que a brasileira. Além das magnitudes do mercado, observa-se que o *market-share* do Brasil na Venezuela para os produtos selecionados é muito maior que o *market-share* venezuelano no Brasil.

As perspectivas de crescimento das exportações brasileiras para aquele mercado parecem estar limitadas pela dimensão do mercado venezuelano e pelo já elevado *market-share* brasileiro nos produtos em que o Brasil é mais competitivo. Há, entretanto, interesses a serem considerados nos segmentos industriais e agrícolas que apresentam barreiras tarifárias e não-tarifárias na Venezuela, bem como a oportunidade de maior participação brasileira na prestação de serviços e em licitações públicas naquele país.

A avaliação realizada aponta a necessidade do Brasil perseguir os seguintes objetivos, durante o processo de negociação com a Venezuela:

- 1. compromisso com o marco normativo e institucional do Mercosul** – o bloco passa por dificuldades para avançar na integração entre os sócios originais. A adesão da Venezuela não pode induzir recuos e retrocessos que possam comprometer resultados já alcançados e que venham a alterar o perfil institucional do bloco;
- 2. melhoria de acesso ao mercado venezuelano** – no campo comercial, é fundamental perseguir ganhos para o Brasil no acesso ao mercado venezuelano que possam equilibrar as condições desiguais estabelecidas pelo ACE 59. Mesmo que possam ser definidas modalidades de transição, o “preço de entrada” da Venezuela ao Mercosul deve incluir resultados concretos nesta área;
- 3. estabilidade e transparência nas regras de origem** – as regras negociadas do ACE 59 exigiram alterações nas próprias regras de origem do Mercosul, sob pena de serem outorgados maiores benefícios aos países da CAN do que aqueles vigentes dentro do bloco. Este aspecto pode se configurar em uma das principais dificuldades de negociação. O Brasil deve perseguir o respeito às regras originais do bloco;
- 4. compromissos externos segundo interesses econômicos** – a adesão da Venezuela não chega a alterar o perfil econômico e comercial do Mercosul. O Brasil, como país de maior peso do bloco, deve conduzir a agenda de negociações externas com equilíbrio e de acordo com interesses concretos;
- 5. defesa de interesses em agendas setoriais** – as oportunidades para o Brasil nas áreas da integração energética e de infra-estrutura, da prestação de serviços e em licitações governamentais devem merecer atenção nas negociações de adesão da Venezuela. O arcabouço institucional do bloco deve favorecer uma parceria privilegiada nessas áreas.

Vale, finalmente, ressaltar que a agenda de negociações para a adesão da Venezuela ao Mercosul, envolvendo um elevado grau de complexidade, deve estender-se na melhor das hipóteses por todo o ano de 2006. Isto coloca o tema entre as prioridades da agenda empresarial de negociações internacionais, neste ano. O setor empresarial deve ser capaz de influenciar o processo, defendendo seus interesses específicos em relação à Venezuela e avaliando oportunidades e custos para o Mercosul no projeto de alargamento do bloco.