



# Rede CIN

Rede Brasileira de Centros  
Internacionais de Negócios

*International Business Centers Brazilian Network*

**ACORDOS COMERCIAIS**

---

## Abertura

Esta cartilha faz parte de um conjunto de materiais de apoio ao empresário brasileiro desenvolvido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) de orientações básicas e sugestões de ações para aproveitamento dos acordos comerciais do Brasil. O objetivo da cartilha é auxiliar as empresas brasileiras na compreensão desses acordos e seus benefícios para exportação e importação.

Para a CNI, a maior inserção do Brasil em acordos estratégicos é o caminho para aumentar o acesso de bens e serviços brasileiros aos mercados externos, impulsionar reformas no país e ampliar a competitividade e produtividade da economia.



# O QUE SÃO ACORDOS COMERCIAIS?

Os acordos comerciais estabelecem condições para a liberalização do comércio entre países e/ou blocos. Além de abertura de mercado, os acordos trazem as regras objetivas para reduzir os efeitos de barreiras não tarifárias, tornar mais rápido o processo de importar e exportar, fomentar investimentos, entre outros.

Alguns benefícios dos acordos comerciais são: aumento das exportações, estímulo ao aumento de competitividade e inovação e redução de custos para empresas que importam.

# QUAIS OS TIPOS DE ACORDOS COMERCIAIS?

Em geral, existem dois tipos de acordos comerciais:

## 1. ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO:

**eliminam tarifa de importação** para cerca de 90% do valor de comércio entre os países/blocos envolvidos. Nesses acordos, é estabelecido o número de anos específicos para a **eliminação gradual** da tarifa de importação após sua entrada em vigor (conhecido como cestas de desgravação) para cada produto.

Além disso, para alguns produtos, em geral os mais sensíveis no agronegócio, como carne e açúcar, há o aumento de quotas para exportação pelo Brasil.

Nos acordos de livre comércio, os países são autorizados a manter alguns produtos com exceções em que não há eliminação da tarifa de importação.

Exemplos: Acordo Mercosul-Chile e Acordo Mercosul-Israel.

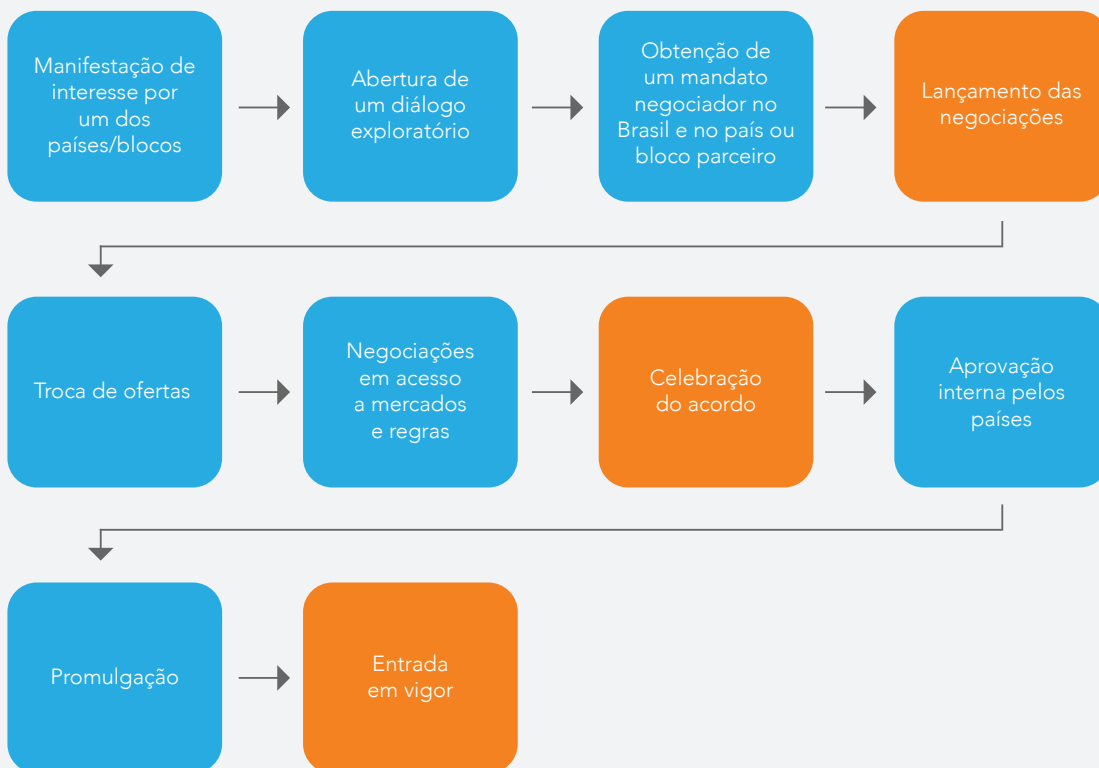
## 2. ACORDO DE PREFERÊNCIA TARIFÁRIA:

**reduzem parcialmente tarifas de importação.** Nesses acordos, são estabelecidas margens de preferência na tarifa de importação para cada produto, ou seja, o quanto, em percentual, a tarifa de cada produto será reduzida a partir da entrada em vigor do acordo.

Nos acordos de preferências tarifárias, também é possível a eliminação total das tarifas de importação para alguns produtos, porém para uma quantidade menor de mercadorias em comparação a um acordo de livre comércio.

Exemplos: Acordo Brasil-México (ACE 53) e Acordo Mercosul-SACU.

# 10 FASES PRINCIPAIS DE UMA NEGOCIAÇÃO DE ACORDO COMERCIAL NO BRASIL/MERCOSUL



# COMO É A NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO COMERCIAL?

**1.** O primeiro passo para uma negociação de acordo comercial é a manifestação de interesse por um dos países/blocos. Caso o interesse seja recíproco, há o lançamento do diálogo exploratório para definir a abrangência do futuro acordo.

**2.** Para que o Brasil inicie uma negociação, é necessária a aprovação de um mandato negociador no âmbito do Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX). Além disso, também são realizadas consultas pelo governo brasileiro para entender os interesses do setor privado brasileiro na negociação.

**3.** Após a aprovação do mandato negociador na CAMEX e a conclusão do diálogo exploratório, há o lançamento das negociações. Durante o processo negociador, são negociadas regras para o comércio entre os países/blocos envolvidos e também acesso a mercados. Alguns exemplos de regras negociadas são: regras de origem, facilitação de comércio e barreiras técnicas.

A negociação de acesso a mercados é marcada pela apresentação das ofertas dos países/blocos envolvidos na negociação para redução ou eliminação da tarifa de importação. Porém, é importante ressaltar que todo o processo negociador leva tempo.



## O QUE É UMA OFERTA E UMA TROCA DE OFERTAS?

Cada acordo comercial especifica, em suas regras, quais os períodos para a eliminação da tarifa de importação ou as margens de preferência para a redução da tarifa de importação. Nos anexos de cada acordo, existem duas listas de produtos, que são denominadas como **listas de ofertas**, sendo uma para o Brasil (ou Mercosul para negociações em bloco) e a outra do parceiro com o qual o acordo foi negociado. Essas listas contêm os produtos que são abrangidos e como será a desgravação de cada produto (cesta de desgravação, margem de preferência, quota tarifária, dentre outras possibilidades).

A **troca de ofertas** é o momento na negociação em que os países (ou blocos) envolvidos no processo apresentam ao parceiro os produtos que estão dispostos a reduzir ou eliminar suas tarifas de importação. Para cada produto, há a especificação da desgravação do produto – cesta de desgravação, no caso de um acordo de livre comércio, ou margem de preferência, para um acordo de preferências tarifárias.

**4.** Com a conclusão das negociações, há a celebração do acordo, ou seja, a assinatura pelos países/blocos integrantes. Dessa forma, iniciam-se os trâmites internos em cada país para a internalização no Brasil e nos demais parceiros do acordo para que o mesmo seja promulgado e, então, entre em vigor.

## COMO É A INTERNALIZAÇÃO DE UM ACORDO NO BRASIL?

1

Assinatura do acordo

2

Aprovação na Câmara dos Deputados

3

Aprovação no Senado Federal

4

Decreto Legislativo

5

Aprovavação na Casa Civil

6

Decreto Presidencial (Promulgação)

7

Entrada em vigor



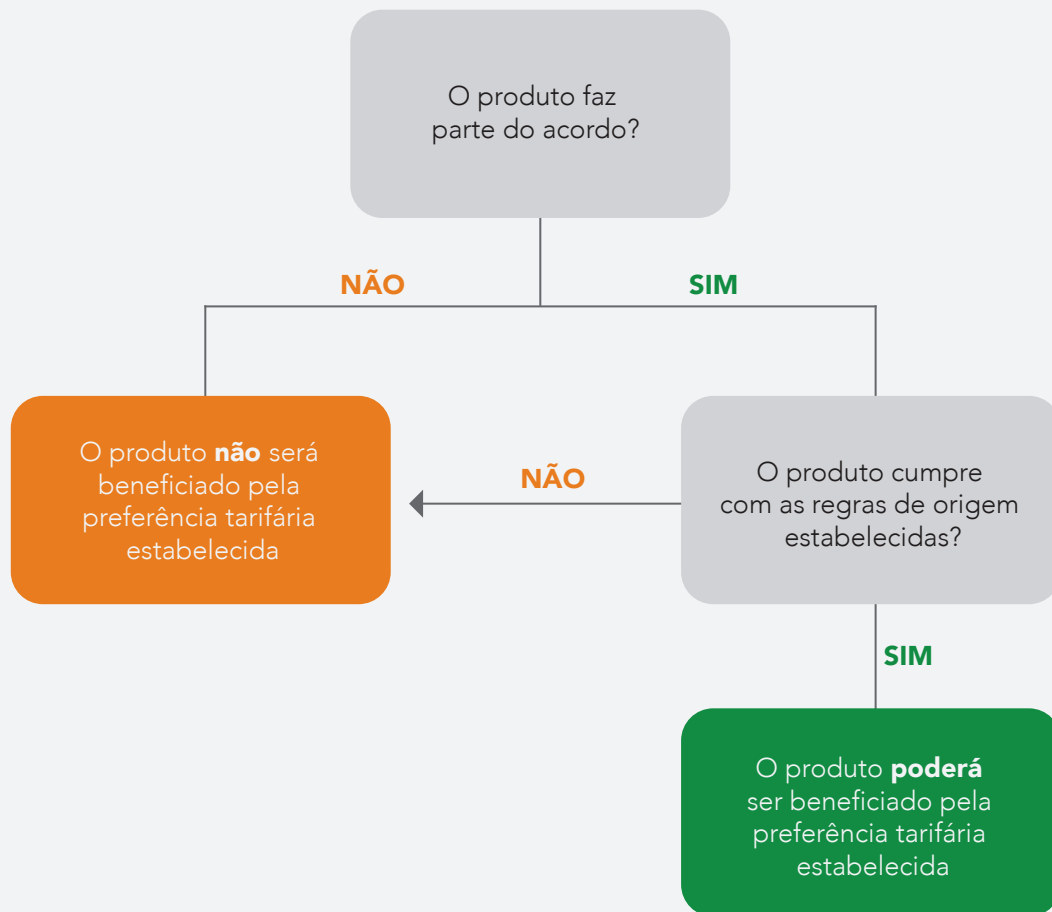
## QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS REGRAS DE UM ACORDO COMERCIAL?

Além de reduzir as tarifas de importação, os acordos comerciais também estabelecem regras para o comércio entre as partes contratantes, como as regras de origem, que são fundamentais em um acordo. Apenas produtos considerados como originários de países que são membros do acordo podem se beneficiar das preferências tarifárias estabelecidas.

As regras de origem estabelecem exigências produtivas, negociadas entre os países/blocos envolvidos, para garantir a origem da mercadoria. Entretanto, caso o produto não obedeça às regras de origem em seu processo de produção, não será beneficiado pela redução ou pela tarifa de importação ao ser exportado ao país membro do acordo comercial.



## QUAL A IMPORTÂNCIA DAS REGRAS DE ORIGEM?



# DICAS PARA ENCONTRAR INFORMAÇÕES PRÁTICAS SOBRE OS ACORDOS DO BRASIL

Para verificar se um produto faz parte dos acordos comerciais celebrados pelo Brasil e pode ser beneficiado pela redução da tarifa de importação no Brasil e no parceiro:

**1.** Acessar a página do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) para verificar a lista de acordos celebrados pelo Brasil.

Link: [www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/796-negociacoes-internacionais-2](http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/796-negociacoes-internacionais-2)

**2.** Acessar os anexos com as listas de ofertas para verificar a redução ou a eliminação da tarifa de importação no Brasil e no parceiro, bem como outras restrições:

**a.** Oferta do Brasil (ou Mercosul) para verificar qual será a redução ou em quanto tempo a tarifa de importação será eliminada no Brasil;

**b.** Oferta do parceiro para verificar qual será a redução ou em quanto tempo a tarifa de importação será eliminada no mercado do parceiro.



**3.** Caso o produto esteja abrangido pelo acordo, é necessário verificar as regras de origem, que podem ser regras específicas, presentes em anexo dos acordos, ou regras gerais, presentes no capítulo de regimes de origem do acordo.

**4.** Caso o produto cumpra com as regras de origem estabelecidas, poderá usufruir dos benefícios de redução ou eliminação da tarifa de importação no destino da exportação. Para isso, é necessário emitir o certificado de origem.

**5.** Analisar outras regras importantes presentes no acordo, principalmente nos capítulos de barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias.

Existem outros meios para consultar preferências tarifárias e regras de origem nos acordos comerciais, como o CAPTA, uma ferramenta online para facilitar o acesso de empresas brasileiras às informações sobre acordos comerciais.

O CAPTA pode ser acessado pelo link:  
<http://www.capta.mdic.gov.br/>

# COMO EMITIR O CERTIFICADO DE ORIGEM?

A Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN) oferece nacionalmente o serviço de emissão de certificados de origem para garantir o benefício tarifário. Para saber mais sobre certificados de origem, entre em contato com o CIN do seu estado ou acesse

[www.cni.com.br/certificadosparaexportacao](http://www.cni.com.br/certificadosparaexportacao)

# ONDE ENCONTRAR INFORMAÇÕES SOBRE A TARIFA DE IMPORTAÇÃO DO BRASIL?

Para encontrar informações sobre a tarifa de importação no Brasil, é necessário:

- 1.** Acessar a página do MDIC para verificar a TEC vigente pelo link: [www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior-9/arquivos-atuais](http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior-9/arquivos-atuais).
- 2.** Localizar a NCM do produto, conferir a sua descrição e visualizar a TEC.



# COMO ACOMPANHAR AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS PELO SETOR PRIVADO?

A CNI secretaria a Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), que reúne entidades de classe, federações de indústrias, confederações e empresas dos setores da agricultura, indústria e serviços com o objetivo de acompanhar e influenciar nas negociações de acordos comerciais.

A CEB promove o diálogo e a transparência entre o setor público e os membros da Coalizão, por meio de reuniões regulares com negociadores brasileiros, envio de posicionamentos e acompanhamento *in loco* das negociações.

Para conhecer mais e participar da CEB, acesse [www.cni.com.br/ceb](http://www.cni.com.br/ceb) ou entre em contato pelo e-mail: [ceb@cni.com.br](mailto:ceb@cni.com.br).



 [cnibrasil](#)  [cni\\_br](#)  [cnibr](#)  [/cniweb](#)



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**