

BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 9, NÚMERO 10 - NOVEMBRO 2013



Que pacote será entregue por Bali?

FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

Os benefícios da facilitação comercial

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Cadeias globais de valor e complementaridade
produtiva na América do Sul

ACORDOS BILATERAIS DE COMÉRCIO

O acordo de livre comércio Mercosul-UE:
uma perspectiva europeia



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 9, NÚMERO 10 - NOVEMBRO 2013

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável em língua portuguesa.

ICTSD

International Centre for Trade and Sustainable Development

Genebra, Suíça

EDITOR EXECUTIVO

Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR CHEFE

Andrew Crosby

EQUIPE EDITORIAL

Manuela Trindade Viana

Bruno Varella Miranda

Tatianna Mello Pereira da Silva

CONSULTORA EDITORIAL

Michelle Ratton Sanchez Badin

DESIGN GRÁFICO

Flarvet

LAYOUT

Oleg Smerdov

Se deseja contatar a equipe editorial do Pontes, escreva para: pontes@ictsd.ch

O PONTES recebe com satisfação seus comentários e propostas de artigo. O guia editorial pode ser solicitado junto à nossa equipe.

FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

4 **Os benefícios da facilitação comercial**

Evdokia Moisé

FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

7 **Acordo sobre facilitação do comércio: quem serão os beneficiados?**

Alioune Niang

PLURILATERALISMO

10 **A relação entre abordagens plurilaterais e a Rodada Doha**

Brendan Vickers

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

14 **Cadeias globais de valor e complementaridade produtiva na América do Sul**

Renato Baumann

ACORDOS BILATERAIS DE COMÉRCIO

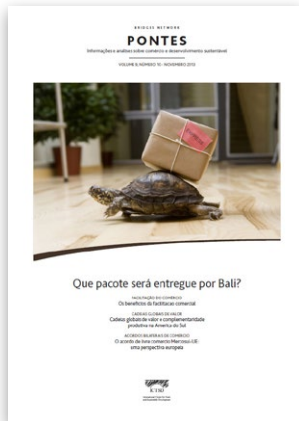
17 **O acordo de livre comércio Mercosul-UE: uma perspectiva europeia**

Patrick Messerlin

21 **Informações úteis**

22 **Publicações**

Ministerial de Bali: entrega expressa?



Dentro de alguns dias, as atenções da comunidade internacional estarão voltadas para Bali. Por um lado, anos de limitados avanços diminuem o dramatismo de um eventual fracasso da Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC). Por outro lado, sucessivas frustrações têm colocado, cada vez mais, a Organização em questão. Embora a linguagem diplomática seja capaz de transformar dúvidas em oportunidades para o futuro, Estados lidam com demandas de curto prazo. Que Genebra seguirá sendo um centro incortornável para as discussões relacionadas ao comércio, não há dúvida. Cabe a nós avaliar qual será o papel do sistema multilateral de comércio ao longo dos próximos anos. Pressuposto para qualquer iniciativa ou um repositório de tratados: eis o dilema enfrentado pela OMC nos dias atuais.

Preocupado em oferecer a você, prezado(a) leitor(a), insumos para uma reflexão sobre o futuro do sistema multilateral de comércio, o presente número do Pontes traz uma série de contribuições que discutem alguns dos temas latentes para a OMC. Ao longo das próximas páginas, não apenas distintos temas serão tratados, como também a perspectiva particular de cada um dos grupos de países que compõem o regime comercial. Mais especificamente, duas questões principais serão abordadas: facilitação do comércio e a efetividade dos acordos plurilaterais. No primeiro caso – tratado em textos escritos por Alioune Niang e Evdokia Moïse –, qualquer análise deve avaliar tanto os ganhos globais de um consenso quanto possíveis vencedores e perdedores. Já o segundo – discutido por Brendan Vickers – motiva um questionamento sobre o papel de medidas levadas a cabo por um subgrupo dos membros da OMC em uma instituição que carrega a convergência de expectativas entre seus objetivos fundamentais.

Há muito mais em jogo que o futuro da OMC na atualidade, porém. Diante do possível avanço no diálogo entre Mercado Comum do Sul (Mercosul) e União Europeia (UE) para a assinatura de um tratado comercial, o Pontes traz um artigo, assinado por Patrick Messerlin, sobre a questão. Outro tema fundamental, relacionado ao papel do Brasil nas cadeias globais de valor, é avaliado por Renato Baumann. De fato, independentemente dos resultados colhidos em Bali, o intercâmbio comercial seguirá sendo um tópico prioritário na agenda de empresas e Estados. Nesse sentido, a apresentação de textos dedicados a distintos níveis analíticos não deixa de representar a natureza dos desafios enfrentados por aqueles que confiam no protagonismo de Genebra na condução dos rumos do comércio internacional.

A reflexão sobre o futuro da OMC não se limita às páginas do Pontes. Opiniões podem ser postadas no [site do Pontes](#). Nosso e-mail também se destina àquela que é nossa principal missão: tornar o Pontes uma publicação cada vez mais aberta a você, prezado(a) leitor(a). Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

Os benefícios da facilitação comercial

Evdokia Moisé

Neste artigo, a autora argumenta que as medidas de facilitação do comércio em negociação na OMC podem trazer o impulso desejado para a economia mundial, reduzindo os custos do comércio para os países em desenvolvimento.

O tema da facilitação do comércio tem ocupado o centro das negociações da Rodada Doha com o objetivo de criar procedimentos de fronteira mais céleres, simples e confiáveis. Isso tem aumentado as expectativas sobre a assinatura de um acordo nessa matéria na 9ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), a ser realizada em dezembro. Os países deveriam entender a facilitação do comércio como um mecanismo de impulso para suas próprias economias, e não como uma concessão para parceiros comerciais, na medida em que a eliminação de procedimentos ineficientes e a redução de atrasos desnecessários proporcionará o corte de custos que tornam os bens mais caros para produtores e consumidores domésticos.

Essa assertiva vale para todas as economias, mas afeta particularmente os países em desenvolvimento. Com base em indicadores de facilitação de comércio (TFIs, sigla em inglês) voltados a medir o relativo impacto econômico e comercial das medidas em negociação na OMC, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) constatou que os países de renda média-baixa são os que mais têm a ganhar com uma reforma abrangente em facilitação do comércio. Essa empreitada pode reduzir em 15,5% os custos comerciais arcados por esse grupo de países. No caso dos países de baixa renda, as potenciais reduções de custo são de quase 14,5%; nos países de renda média-alta¹, de 13,2%; e esse percentual pode atingir 10% nos países que integram a OCDE². Considerando que a redução de 1% nos custos do comércio global aumentaria a renda mundial em mais de US\$ 40 bilhões³, reformas de facilitação do comércio poderiam trazer um impulso mais do que bem-vindo para as economias de países em desenvolvimento e dar sustentação ao caminho que leva à recuperação global.

Esses números em nada surpreendem se tivermos em mente que a facilitação do comércio responde a uma série de problemas estruturais das relações de comércio internacional. Arrecadação insatisfatória de receitas, corrupção e contrabando, altos custos de transação para empresas, baixa competitividade nas exportações e na atração de investimentos são alguns dos fatores que levaram muitos países a repensar seus procedimentos de fronteira.

Na América Latina, reformas alfandegárias e medidas de facilitação do comércio têm constituído um fator central de programas de reforma estrutural para aumentar a competitividade, o que corresponde a uma mudança significativa em relação às estratégias pretéritas de substituição de importações. Atualmente, as medidas que mais contribuiriam para a diminuição de custos comerciais na América Latina e no Caribe envolvem a agilização dos procedimentos alfandegários (que poderiam reduzir os custos comerciais em 2,8%) e a melhoria da previsibilidade no procedimento de desembaraço (que poderia economizar outros 2,5%). A potencial redução de custos de uma reforma abrangente em matéria de facilitação do comércio na região seria da ordem de 16,2%.

Ainda, a facilitação do comércio oferece às economias em desenvolvimento a oportunidade de agregar valor às indústrias locais, estimular o emprego e aumentar a renda. No caso do Chile, por exemplo, uma reforma aduaneira de US\$ 5 milhões resultou em uma redução mensal de US\$ 1 milhão nos custos das empresas. Em Cingapura, o sistema TradeNet possibilita que comerciantes economizem US\$ 1 bilhão ao ano, contribuindo para o aprimoramento da competitividade do país e para a geração de mais empregos. A combinação do aumento nos fluxos comerciais com o uso de controles mais efetivos proporcionados pela facilitação também ajudam a aumentar as arrecadações de

Estimativa da redução dos custos comerciais decorrentes das medidas de facilitação comercial em negociação na OMC:

15,5%

países de renda média-baixa

14,5%

países de renda baixa

13,2%

países de renda média-alta

10%

países da OCDE

Fonte: OCDE

tributos, como no caso da Etiópia, onde reformas aduaneiras alavancaram as exportações em 200% e a arrecadação de tributos em 51%; ou do Peru, onde as receitas aduaneiras aumentaram em 327%, apesar das reduções tarifárias entre 15% e 35%⁴.

Os benefícios advindos da facilitação do comércio estão obviamente ligados a melhorias nos procedimentos de importação, os quais não apenas diminuem o preço ao consumidor, mas também aumentam a competitividade da produção doméstica por meio da redução de custos e da melhoria do acesso a insumos intermediários. Diante do modelo econômico do século XXI, caracterizado por cadeias de valor nas quais bens atravessam fronteiras inúmeras vezes – primeiro como insumos e, posteriormente, como produtos finais –, as ineficiências nas fronteiras entravam os fluxos comerciais não uma vez, mas múltiplas vezes. Nesse sentido, o acesso a insumos com preços justos é cada vez mais importante para a produção tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento. Quaisquer que sejam os avanços para contornar os obstáculos domésticos e reforçar a competitividade, seu impacto pode ser comprometido caso persistam as ineficiências nas fronteiras.

No entanto, os TFIs da OCDE mostram que esses benefícios são igualmente dependentes do aumento da eficiência nos procedimentos de exportação, fazendo com que a facilitação do comércio seja um fator central para melhorar o desempenho das exportações de empresas em países em reforma. As ineficiências na fronteira desencorajam produtores domésticos – em particular pequenos e médios empreendedores – a atingirem mercados de exportação. Para essas empresas, cada hora gasta lidando com procedimentos burocráticos é uma hora perdida que não poderá ser dedicada à produção de bens e serviços, ou à busca de consumidores. O custo marginal da observação das regras aduaneiras no fornecimento da documentação necessária parece diminuir conforme o tamanho da empresa, com empresas maiores beneficiando-se de custos de transação entre 30% a 50% mais baixos, dependendo da estimativa.

Esse impacto é particularmente importante no caso de produtos sensíveis ao tempo, como produtos alimentícios perecíveis, produtos sazonais ou insumos de necessidade imediata para apoiar sistemas de produção, em que os cronogramas condicionam as oportunidades de mercado. Pesquisas da OCDE demonstram que uma redução de 10% no tempo de exportação poderia gerar um aumento de 9,6% no volume do comércio agrícola, além de um aumento de 17% no volume de produtos processados. Ainda, cabe ressaltar que o preço e a variedade de produtos exportados são mais afetados que o volume⁵. Considerando que os países em desenvolvimento negociam mais produtos sensíveis ao tempo e possuem relativamente uma maior quantidade de exportadores de pequena escala, seu potencial de ganho com reduções de custos comerciais desnecessários é ainda maior.

Algumas das medidas que contribuiriam de maneira mais profunda para a redução dos custos comerciais são de implementação bastante simples e pouco custosa – por exemplo, a harmonização e simplificação de documentos comerciais ou o aumento da disponibilidade de informações sobre comércio. Agências da Organização das Nações Unidas (ONU) têm trabalhado na produção de documentos voltados à padronização dos procedimentos comerciais. Todavia, esse material tem sido subutilizado, em especial na África. A harmonização de documentos pode reduzir os custos comerciais em 2,7% para países africanos e em 1,9% para países latino-americanos e caribenhos.

Outras medidas, como a simplificação e racionalização de procedimentos de fronteira ou a automação das trocas de dados e sistemas de controle, podem estar vinculadas a investimentos e custos operacionais mais significativos. Porém, mesmo esses custos são relativamente baixos quando comparados aos potenciais benefícios que podem gerar para a economia. Pesquisas conduzidas pela OCDE mostram que o gasto de capital para a introdução de reformas de facilitação do comércio é baixo se comparado aos potenciais benefícios para a economia – entre US\$ 3,5 e 25 milhões, enquanto custos operacionais anuais não excedem a marca de US\$ 3,5 milhões anuais⁶.

Por outro lado, muitas vezes, as medidas cuja implementação depende de investimentos não implicam custos consideráveis uma vez colocadas em prática. Um caso que bem exemplifica essa constatação é a coordenação interagência na forma de um mecanismo de janela única. Na Costa Rica, o gasto anual para a implantação de um mecanismo de janela única para gerenciar documentos comerciais não excederá US\$ 840 mil, mas deverá gerar, segundo estimativas, uma economia de até 79% em termos de tempo e de 78% em termos de custo total relativo aos procedimentos de importação e exportação – por exemplo, a iniciativa reduzirá o custo do desembaraço de laticínios de 10 horas para 1,5 hora.

Ademais, a assistência técnica e financeira para apoiar a reforma de facilitação comercial em países em desenvolvimento cresceu significativamente na última década: o apoio de doadores para a modernização de regras e procedimentos de fronteiras aumentou em 365%, chegando a US\$ 381 milhões em 2011. No mesmo ano, US\$ 11,5 bilhões foram dedicados a transporte e estocagem, e outros US\$ 617 milhões para telecomunicações.

Sem dúvidas, o maior desafio para a implementação da facilitação do comércio não é o custo do equipamento, mas o desenvolvimento dos recursos humanos e o apoio das lideranças políticas necessário para mudar o funcionamento das agências de fronteira. Embora a assistência técnica e financeira seja importante para melhorar a capacidade humana e técnica, vontade política e tempo suficiente são também essenciais para superar a resistência à mudança. A sustentabilidade das reformas também depende da capacitação de equipes locais para que desenvolvam um raciocínio estratégico, dirigindo as reformas, diagnosticando e endereçando novos problemas que possam aparecer no futuro, de forma a limitar a dependência de *expertise* externa.

A maioria dos países já está implementando alguma forma de facilitação do comércio – e, na verdade, esse processo é economicamente racional. Concluir um acordo em facilitação do comércio em Bali asseguraria um contínuo comprometimento internacional com a liberalização dos fluxos de bens e serviços através das fronteiras, provocando um impulso mais que necessário ao desenvolvimento, à economia mundial e ao sistema multilateral de comércio do qual todas as nações dependem.

-
- ❶ Ver: Moisé, E.; Sorescu, S. Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade. In: *OECD Trade Policy Papers* No. 144, OECD Publishing, 2013.
 - ❷ Ver: Moisé, E.; Orliac, T.; Minor, P. Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs. In: *OECD Trade Policy Papers* No. 118, OECD Publishing, 2011.
 - ❸ Ver: OCDE. *Overcoming Border Bottlenecks: The Costs and Benefits of Trade Facilitation*. OECD Trade Policy Studies, 2009.
 - ❹ Ver: Moisé, E.; Le Bris, F. Trade Costs: What Have We Learned? A Synthesis Report. In: *OECD Trade Policy Papers* No. 150, OECD Publishing, 2013.
 - ❺ Ver: Liapis, P. Changing Patterns of Trade in Processed Agricultural Products. In: *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers* No. 47, OECD Publishing, 2011.
 - ❻ Ver: Moisé, E. The Costs and Challenges of Implementing Trade Facilitation Measures. In: *OECD Trade Policy Papers* No. 157, OECD Publishing, 2013.



Evdokia Moisé
Analista sênior de política
comercial da OCDE.

FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

Acordo sobre facilitação do comércio: quem serão os beneficiados?

Alioune Niang

Este artigo argumenta que, embora não haja dúvidas de que o acordo sobre facilitação do comércio em negociação na OMC possa agregar bilhões de dólares à economia global, da forma como está concebido, esse instrumento multilateral trará mais benefícios aos países desenvolvidos do que aos países em desenvolvimento.

Em 2001, os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) expressaram, no parágrafo 27 da Declaração Final da Conferência Ministerial de Doha, sua vontade de promover a facilitação do comércio. Com esse objetivo, foi criado o Comitê de Negociações Comerciais, cujas atividades se voltaram à criação de um instrumento jurídico capaz de promover boas práticas na circulação internacional de mercadorias.

O tema constitui um dos desafios mais importantes em matéria econômica. O estudo publicado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), intitulado *Indicadores sobre facilitação do comércio*, mostra que os gastos incorridos pelas empresas no processo de exportação respondem por entre 2% e 15% do valor das mercadorias exportadas, pelo que a eliminação ou redução significativa da burocracia alfandegária teria um impacto direto e positivo no crescimento da economia global.

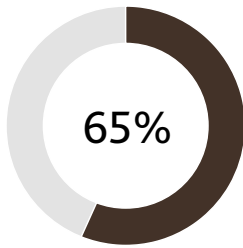
A OCDE estima que uma redução de 1% nos custos do comércio mundial aumentaria a receita global em mais de US\$ 40 milhões, dos quais 65% seriam destinados a países em desenvolvimento. Considerando o atual contexto econômico internacional, caracterizado pela redução das tarifas, a prioridade é a simplicidade e rapidez no processamento das operações de importação para a circulação transfronteiriça de mercadorias. Para isso, as autoridades aduaneiras devem desempenhar um papel fundamental posto que a agilidade, eficácia e redução dos custos nas alfândegas favorecem a competitividade das empresas e aumentam o investimento estrangeiro.

Essa é a realidade do comércio internacional que parece justificar a determinação dos membros da OMC para avançar na conclusão de um acordo sobre facilitação comercial. O acordo em negociação apoia-se na promoção da celeridade na tramitação das operações de exportação e importação e materializa-se como um aprofundamento do princípio da não-discriminação que rege o sistema multilateral de comércio e que permeia as cláusulas de tratamento nacional e da nação mais favorecida. De fato, o acordo em negociação contém disposições que proíbem a discriminação e estabelecem o princípio de tratamento equitativo e a imparcialidade nos intercâmbios comerciais (artigo 9).

O acordo sobre facilitação do comércio certamente é um dos resultados mais esperados da 9ª Conferência Ministerial da OMC, a realizar-se em Bali (Indonésia), em dezembro. Alguns observadores consideram que sua concretização pode salvar o encontro de um fracasso. No entanto, os debates acerca das vantagens que cada Parte obteria com o acordo continuam a suscitar dúvidas sobre os benefícios a serem colhidos pelos países desenvolvidos, em desenvolvimento e de menor desenvolvimento relativo (PMDRs).

Um instrumento para a exportação dos países desenvolvidos

Ao defender a aceleração e simplificação dos procedimentos aduaneiros, o acordo sobre facilitação do comércio deveria obrigar os membros da OMC a levar a cabo diversas reformas para simplificar e harmonizar as regulações alfandegárias. Isso supõe novas normas, capacitação de pessoal e reformas institucionais a partir da racionalização das organizações nacionais que se dedicam ao comércio internacional, além de infraestrutura e equipamento moderno.



dos ganhos decorrentes da redução em 1% dos custos comerciais seriam destinados a países em desenvolvimento

Fonte: OCDE

O acordo determina que os Estados membros adotem ou mantenham procedimentos que permitam que as empresas apresentem os documentos relativos à importação antes da chegada da mercadoria ao porto, aeroporto ou posto aduaneiro na fronteira, a fim de acelerar o trâmite de liberação e entrega das mercadorias. Além do mais, o acordo prevê facilidades adicionais aos operadores licenciados no que diz respeito aos trâmites para a importação e trânsito. Ainda, determina que os membros instaurem uma janela única para importadores e exportadores, com o objetivo de reduzir o tempo dos trâmites.

As medidas de facilitação comercial previstas pelo acordo são as seguintes:

- redução dos requerimentos relativos a documentos e dados;
- redução das inspeções físicas e de prospecção de mercadorias;
- entrega rápida;
- pagamento diferido de direitos, impostos e encargos;
- declaração única de mercadorias para todas as importações e exportações em um período determinado;
- pagamento de direitos aduaneiros nas instalações do operador licenciado ou outro lugar autorizado pela alfândega.

Da mesma forma que facilitam os intercâmbios comerciais, tais medidas parecem favorecer a eliminação dos obstáculos enfrentados pelos países desenvolvidos. Com efeito, enquanto os países desenvolvidos experimentam dificuldades associadas à lentidão e burocracia exagerada nos trâmites das operações de exportação ou importação de produtos por PMDRs, os obstáculos enfrentados pelos últimos são negligenciados pelo acordo.

De fato, os obstáculos que os PMDRs e países em desenvolvimento enfrentam quando tentam acessar o mercado dos países desenvolvidos estão relacionados às normas sanitárias e fitossanitárias cada vez mais rigorosas, que estão centradas na qualidade do produto, e não em aspectos como a ausência de infraestrutura de qualidade e de pessoal qualificado na administração.

Encontrar soluções para os problemas relacionados com os trâmites das operações de importação ou exportação de produtos representa principalmente uma preocupação dos países em desenvolvimento, razão pela qual esse acordo seria mais benéfico para aqueles que já dominam o mercado de exportações. O acordo, portanto, simplesmente permitiria que os países desenvolvidos aumentem suas exportações e expandam seu domínio no comércio mundial. O único interesse dos países em desenvolvimento no acordo está associado à redução ou supressão dos custos incorridos direta ou indiretamente pelo comerciante ou o pagamento diferido dos direitos aduaneiros.

Ademais, o acordo apresenta desequilíbrios ao consagrar, no artigo 4, procedimentos de recurso que possibilitam que empresas exportadoras questionem decisões administrativas das autoridades aduaneiras que violem o acordo de facilitação do comércio. Embora o acordo conceda a particulares o direito de invocar a competência dos tribunais nacionais ou comunitários – o que resolve o problema da aplicação direta das normas da OMC –, é pouco provável que as empresas dos PMDRs e de países em desenvolvimento tenham condições de arcar com os custos para levar uma causa à consideração do Tribunal Europeu, por exemplo. Assim, em realidade somente as empresas que disponham de uma grande capacidade financeira e que contem com o apoio do poder público poderão fazer valer o direito de impugnar decisões das autoridades alfandegárias de outros países.

O projeto de acordo sobre facilitação comercial não leva em consideração as limitações financeiras do setor privados dos PMDRs e países em desenvolvimento; e não prevê um mecanismo de assistência técnica ou financeira.

Quais são os riscos?

Os PMDRs e países em desenvolvimento devem desafiar os requisitos impostos pelo acordo. Com efeito, segundo os termos atualmente em negociação, os membros da OMC estão obrigados a fornecer permanentemente aos comerciantes de qualquer parte do mundo informações sobre o procedimento e os impostos a pagar nas operações de importação e exportação antes de sua realização. Esses comerciantes devem ser informados sobre qualquer novo regulamento que afete suas atividades. Embora o acordo preveja medidas de assistência técnica e de apoio financeiro aos PMDRs, tais países enfrentarão diversos desafios para implementar o acordo, dentre os quais: profundas reformas institucionais; elaboração de novos regulamentos; disponibilização de equipamento e infraestrutura que garantam rapidez e eficácia na tramitação das operações de importação e exportação; e pessoal administrativo altamente qualificado.

O acordo significará uma importante perda de receitas para os PMDRs e países em desenvolvimento, ao cogitar eliminar as sanções aplicadas a determinadas infrações, alterar o modo de faturação dos serviços prestados pela administração, impor a redução ou extinção de algumas cadeias de valor sem olvidar a possibilidade de diferir o pagamento de impostos ou direitos aduaneiros, invocando o princípio da celeridade buscado pelo acordo.

Devido à natureza do acordo, não está afastada a possibilidade de que alguns serviços tradicionalmente prestados pela alfândega sejam privatizados e sejam controlados por empresas, especialmente multinacionais de países desenvolvidos, como decorrência da implementação das disposições do acordo. Essas medidas, pouco favoráveis aos PMDRs, suscitaram a oposição desses países à criação dessa disciplina multilateral. Com efeito, ao passo em que os países em desenvolvimento são mais favoráveis à ideia de que a questão da facilitação comercial seja tratada de forma independente por cada país, os países desenvolvidos defendem a negociação de um acordo multilateral sobre facilitação do comércio, o que lhes seria mais benéfico.

Considerações finais

Com a desaceleração do crescimento econômico no mundo, o acordo sobre facilitação comercial apresenta-se como uma das soluções articuladas pelos membros da OMC. No entanto, os aspectos cobertos pelo acordo não parecem contemplar de forma homogênea as preocupações dos Estados membros.

Este artigo buscou analisar os principais elementos do acordo de facilitação do comércio, os quais, da forma como estão redigidos, são desfavoráveis aos países em desenvolvimento – em especial aos PMDRs. Embora também tenham interesse nas negociações sobre facilitação do comércio atualmente conduzidas na OMC, os países do Sul e, particularmente, aqueles que integram uniões regionais ou blocos comerciais devem antes se concentrar nos obstáculos ao desenvolvimento do comércio comunitário. A facilitação do comércio deve ser eficaz na região antes de que seja estendida ao nível mundial. O futuro do comércio reside atualmente no regionalismo, que é a única alternativa a um multilateralismo errante.



Alioune Niang

Responsável pelo programa de comércio, integração regional e negociação multilateral no Centro Africano de Comércio, Integração e Desenvolvimento (CACID)/ Rede do Terceiro Mundo ENDA, Dakar (Senegal).

PLURILATERALISMO

A relação entre abordagens plurilaterais e a Rodada Doha

Brendan Vickers

Este artigo esclarece o que está em jogo na geometria plurilateral de acordos de comércio, uma das principais alternativas em voga diante do impasse nas negociações da Rodada Doha. O autor discute diferentes modelos de acordos plurilaterais e, com atenção especial a demandas por eficiência, inclusão e legitimidade, apresenta algumas recomendações aos negociadores.

Em meio ao impasse nas negociações da Rodada Doha, existe o temor de que a Organização Mundial do Comércio (OMC) perca relevância. Daí o crescente debate acadêmico e político sobre possíveis novos caminhos para a governança do comércio internacional¹. Críticos argumentam que o arcabouço do sistema multilateral de comércio, baseado na busca pelo consenso e no princípio do *single undertaking*, leva a um processo de negociação exageradamente ineficiente e politizado. Caso a OMC queira se adaptar às realidades e às demandas do sistema comercial moderno, é necessária maior flexibilidade e eficiência – ou mesmo a aceitação da existência de “geometrias variáveis” quanto aos direitos e obrigações dos membros.

Como parte dessa discussão, tem recebido considerável atenção a possível retomada da abordagem plurilateral, isto é, negociações envolvendo um subgrupo de membros da OMC com interesse na criação de novas regras ou na liberalização de um mercado específico.

Plurilateralismo como “novo caminho” para a governança comercial

Antes de mais nada, são necessárias algumas considerações sobre a busca por abordagens alternativas nas negociações multilaterais de comércio. A falha recorrente na obtenção de um consenso na Rodada Doha deve-se menos às regras da OMC e mais a fatores econômicos e políticos limitando os membros da Organização. Tal realidade é especialmente importante em um contexto marcado pela fragilidade da economia internacional. Os negociadores provenientes do mundo em desenvolvimento podem argumentar que a suposta ineficiência dos princípios do sistema multilateral do comércio só é questionada quando os países mais pobres e os emergentes se negam a adotar o consenso das nações mais ricas². De fato, as rodadas passadas culminaram com a “multilateralização” da posição dos países desenvolvidos. Aqui, estamos diante de uma questão central: não existe uma “panaceia procedimental” capaz de resolver magicamente todas as divergências fundamentais relacionadas aos temas que compõem a Agenda de Desenvolvimento de Doha.

De fato, a introdução de negociações plurilaterais na OMC vai ao encontro das demandas de diversos de seus membros por maior eficiência legislativa. Cabe ressaltar que a abordagem plurilateral não é nova ou revolucionária: já na Rodada Tóquio (1973-1979) foram produzidos nove acordos, cobrindo principalmente medidas não-tarifárias, cuja participação em cada caso seria voluntária aos membros do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT, sigla em inglês).

Formalmente, há dois tratados plurilaterais pertencentes ao arcabouço da OMC: o Acordo Comercial sobre Aviação Civil e o Acordo sobre Compras Governamentais³. Na década de 1990, os principais exportadores em setores como serviços financeiros, tecnologia da informação e telecomunicações também negociaram seus próprios acordos – situados fora do âmbito da OMC – a fim de abrir novas oportunidades comerciais⁴. Finalmente, acordos regionais também poderiam ser considerados acordos plurilaterais, condicionados pelos requerimentos do artigo XXIV do GATT ou do artigo V do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS, sigla em inglês).

Acordos plurilaterais no arcabouço da OMC:

Acordo Comercial sobre Aviação Civil

- vigor: 1 de janeiro de 1980
- 30 países signatários

Acordo sobre Compras Governamentais

- vigor: 1 de janeiro de 1981
- 28 países signatários

Fonte: OMC

Há uma série de atrativos óbvios relacionados à busca por uma abordagem plurilateral. Teoricamente, tais acordos permitiriam o avanço de uma agenda comercial mais dinâmica, reduziriam a multiplicidade de iniciativas sob a forma de acordos regionais, promoveriam uma diferenciação mais eficiente em termos de direitos e obrigações em um conjunto de países bastante heterogêneo e garantiriam mecanismos para promover maior eficiência às negociações da OMC⁶. Por exemplo, o Acordo sobre Compras Governamentais permite que Estados não-signatários (como a China) negociem progressivamente seu acesso ou compromissos, criando "parâmetros básicos" para o multilateralismo.

Por outro lado, a via plurilateral talvez seja uma resposta limitada para os desafios enfrentados pela OMC na atualidade. Os países em desenvolvimento representam quase dois terços do sistema multilateral de comércio. Embora constituam um grupo heterogêneo, esses Estados possuem anseios semelhantes: todos gostariam de ser representados e incluídos em todos os estágios das negociações. Com isso, espera-se, novas oportunidades seriam disponibilizadas a todos de forma equitativa. Ademais, novas regras multilaterais não se chocariam com projetos particulares destinados a lidar com o desafio do desenvolvimento.

A governança do sistema multilateral de comércio deve, assim, lidar com três demandas fundamentais: maior eficiência, inclusão e legitimidade. Sob tal perspectiva, uma estratégia preocupada apenas com a busca por acordos plurilaterais mais eficientes possui claras limitações.

Duas preocupações principais emergem. Em primeiro lugar, negociações plurilaterais ou fundamentadas nos interesses dos líderes em um dado setor tendem a dividir a OMC em dois grupos segundo a velocidade na adoção dos compromissos, afetando o princípio da inclusão. Temor semelhante foi expressado pelo Relatório Sutherland, segundo o qual um processo diferenciado criaria uma estrutura baseada na existência de "diversas classes de membros", marcando um retrocesso, e não um avanço⁷. Portanto, qualquer negociação plurilateral terá que lidar com as dúvidas legítimas daqueles que não participarem das conversas. Em especial, existe a preocupação de que seja ressuscitado o velho "Princípio do Principal Fornecedor", da era GATT, responsável por marginalizar os países em desenvolvimento das negociações.

Ademais, para que novas regras sejam legítimas, estas devem ser aceitas por todos os membros da OMC, e não apenas pelas principais potências. Isso não ocorrerá caso decisões plurilaterais impuserem perdas – erosão de preferências, por exemplo – a um subgrupo do sistema multilateral do comércio, especialmente aos países mais pobres do mundo.

Os argumentos preliminares apresentados acima sugerem que o desenho institucional e o enquadramento normativo de uma futura abordagem plurilateral terá que satisfazer os princípios da inclusão, do multilateralismo e da transparência, contribuindo para avanços reais na OMC. Diante do impasse na Rodada Doha, muitos países em desenvolvimento temem que negociações plurilaterais não busquem mais que aumentar o nível de ambição do mandato de Doha – almejando mais obrigações em acesso a mercado, por exemplo. Ao mesmo tempo, tal manobra causaria uma erosão no conteúdo das negociações relacionado a uma agenda para o desenvolvimento.

De fato, as propostas ou negociações plurilaterais contemporâneas parecem focar-se apenas em temas de interesse dos países desenvolvidos, como um Acordo sobre Comércio em Serviços (TISA, sigla em inglês). Tal realidade segue vigente mesmo após alguns países em desenvolvimento, como a China, terem manifestado seu interesse em participar das tratativas. Sob uma perspectiva plurilateral mais ampla, a reforma na agricultura é uma ausência notável. Mais especificamente, não houve qualquer proposta ou apoio para uma negociação plurilateral – ou uma "coalizão entre as Partes interessadas" – que tratasse de forma rápida e ambiciosa do comércio de algodão, tema de importância vital para as nações mais pobres do Oeste africano.

Membros da OMC
participando das
negociações do TISA:

Austrália

Canadá

Chile

Colômbia

Coreia

Costa Rica

Hong Kong

Islândia

Israel

Japão

México

Nova Zelândia

Noruega

Paquistão

Panamá

Paraguai

Peru

Suíça

Taipei

Turquia

UE

O desenho de acordos plurilaterais

O Acordo de Marraqueche prevê a existência de tratados plurilaterais. No contexto da Rodada Doha, porém, a maioria dos países em desenvolvimento não parece disposta a endossar novas abordagens – ou a expansão dos temas tratados pela via plurilateral – até que os temas pendentes do passado e do presente sejam resolvidos satisfatoriamente. Em grande medida, tal conclusão passa por uma solução para a questão agrícola.

Na verdade, a oposição dos países em desenvolvimento a uma abordagem plurilateral seria uma estratégia mais pautada pelo pragmatismo derivado do contexto da Rodada Doha do que uma posição baseada em princípios. Mesmo se fundamentada em um acordo limitado, a conclusão exitosa da Agenda de Desenvolvimento de Doha traria fôlego para a consideração de novas abordagens, sob condições muito específicas ou para temas isolados. Nesse contexto, negociações plurilaterais poderiam assumir três formas:

- acordos plurilaterais que estendem benefícios a todos os membros da OMC com base no Princípio da Nação Mais Favorecida (NMF). Em outras palavras, acordos plurilaterais incondicionais;
- acordos plurilaterais que estendem benefícios apenas aos signatários. Mais especificamente, estes seriam acordos plurilaterais que não incorporam o princípio da NMF⁷;
- acordos regionais de comércio, negociados a partir do artigo XXIV do GATT ou do artigo V do GATS e notificados à OMC.

Diante do impasse na Rodada Doha, diversos membros da OMC passaram a considerar negociações entre um número menor de países. Exemplo dessa abordagem é o TISA, modelado segundo as regras do GATS com vistas a assegurar um "caminho seguro para uma multilateralização futura"⁸. O modelo do TISA contrasta com o "plurilateralismo aberto" do Acordo sobre Tecnologia da Informação (ITA, sigla em inglês), concluído em 1996. O ITA foi constituído como um acordo aberto em que os participantes concordaram em eliminar tarifas em uma lista mínima de produtos. Tal medida foi estendida a todos os membros do sistema multilateral de comércio – com base no princípio da NMF –, inclusive os membros não signatários do acordo.

O TISA oferece lições valiosas sobre como negociações plurilaterais futuras não deveriam ser conduzidas. Tal conclusão é especialmente válida caso haja interesse em incluir um número maior de membros da OMC no processo, seguindo os instrumentos do Anexo 4. Embora não sejam proibidos pelo Acordo de Marraqueche, os acordos plurilaterais requerem consenso para sua incorporação no arcabouço do sistema multilateral de comércio. Por isso, tanto seu desenho institucional quanto seu enquadramento normativo devem ser cuidadosamente analisados.

Recomendações aos formuladores de políticas

Reafirmação e fortalecimento do princípio do consenso

A prioridade fundamental para a OMC deveria ser o fortalecimento do princípio de consenso e o disciplinamento de seu uso pelos membros da Organização. Em uma tentativa de reduzir o recurso ao bloqueio de medidas por alguns membros, o Relatório Sutherland sugere que o país demandante deva assumir a responsabilidade de afirmar por escrito que a questão é de interesse nacional vital. A tomada de decisões com base no consenso é mais eficiente no longo prazo, dado que estimula os integrantes do sistema multilateral de comércio a construir convergências e a abdicar de interesses em nome de uma solução global.

Enquadramento e desenho institucional de acordos plurilaterais abertos

Na ausência de consenso, a segunda prioridade deveria ser a garantia de que qualquer acordo plurilateral seja concebido, enquadrado e implementado de modo a não prejudicar os princípios da inclusão, transparência e multilateralismo.

Há dois possíveis modelos para o desenho de acordos plurilaterais: abordagem "fechada" – como no caso do TISA – ou "aberta" – como no ITA. O segundo modelo é o mais adequado para acomodar e reforçar os princípios da inclusão, multilateralismo e transparência. Para garantir tais critérios, acordos plurilaterais devem evitar a discriminação, estendendo-se aos membros da OMC segundo o princípio da NMF; devem estar abertos à plena participação dos integrantes do sistema multilateral de comércio – ainda que sob a pressuposição de uma participação escalonada –; devem ser suficientemente transparentes a fim de permitir que os membros avaliem os benefícios derivados da participação; e devem promover flexibilidade suficiente para os países em desenvolvimento, garantindo tratamento especial e diferenciado em termos de assistência técnica, por exemplo. A fim de construir a confiança entre os membros da OMC, seria útil reafirmar a abordagem "aberta" e os princípios desta em um código voluntário de conduta para as negociações plurilaterais.

- ❶ Exemplos incluem: Low, Patrick. *WTO Decision-Making for the Future*. Paper apresentado na Conferência Inaugural "Pensando o Comércio Internacional no Futuro", Genebra, 2009. Ver também: Lawrence, R. Z. Rulemaking amidst Growing Diversity: A Club-of-Club Approach to WTO Reform and New Issue Selection. In: *Journal of World Trade*, Vol. 35, No. 4, 2006, pp. 575-602.
- ❷ Ver, por exemplo, Ismail, F.; Vickers, B. Towards Fair and Inclusive Decision-making in the WTO. In: Deere-Birkbeck, C. (ed.). *Making Global Trade Governance Work for Development*. Cambridge: Cambridge University, 2011.
- ❸ Ambos os acordos compõem o Anexo 4 do Tratado de Marraqueche. Outros dois acordos – sobre produtos lácteos e carne bovina – foram finalizados em 1997.
- ❹ Tais acordos não compõem o Anexo 4 do Tratado de Marraqueche.
- ❺ Para uma discussão mais aprofundada, ver: Low, Patrick (2009).
- ❻ Ver: Sutherland, P. et al. *The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*. Genebra: OMC, 2004.
- ❼ A fim de evitar o "efeito carona", tais acordos devem ser "multilateralizados". Mais especificamente, é necessário assegurar a concessão de benefícios NMF, uma vez que um conjunto representativo de membros da OMC participe da iniciativa.
- ❽ Documento recente divulgado pela Comissão Europeia mostra essa preocupação. Ver: *European Commission*. Memo: Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in Services, MEMO/12/107, 2013.



Brendan Vickers

Pesquisador associado no Departamento de Ciências Políticas da Universidade de Pretória (África do Sul). E-mail: vickersb@gmail.com.

CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

Cadeias globais de valor e complementaridade produtiva na América do Sul

Renato Baumann

Sob o argumento de que uma maior inserção do Brasil nas chamadas cadeias globais de valor tem sido dificultada pela ausência de complementaridades produtivas entre os países da América do Sul, o autor discute uma agenda voltada a compreender os motivos pelos quais essa rearticulação produtiva tem enfrentado desafios.

Existe relativo consenso de que, nos últimos 60 anos, a existência de um aparato institucional de disciplina das políticas de comércio externo contribuiu para estimular o intercâmbio entre países, assim como evitou a adoção de medidas discriminatórias, como aquelas observadas na traumática década de 1930. Mais recentemente, o fracasso em concretizar novas negociações multilaterais levou à multiplicidade de acordos bilaterais e plurilaterais, frequentemente incluindo disciplinas não negociadas ou não acordadas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Além disso, tem se consolidado gradualmente uma nova modalidade de processos produtivos, sobretudo em alguns setores manufatureiros, com o fatiamento das atividades em diversos países, dando origem ao que tem sido chamado de "cadeias globais de valor" (CGVs).

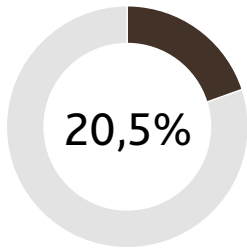
A conjunção de ambos movimentos tem levado ao questionamento da efetividade e até mesmo da própria existência da OMC tal como a conhecemos hoje. O argumento é que, em um ambiente em que prevalecem essas CGVs, o tipo de comércio internacional é distinto do anterior. Se antes o comércio correspondia à troca de condições de acesso aos mercados dos países negociadores, agora o processo é mais complexo, na medida em que envolve facilitação de condições produtivas.

As CGVs são basicamente formas de organizar os processos de produção, *marketing* e inovação, ao localizar produtos, processos ou funções em países distintos, de modo a se beneficiar de diferenças em custo, tecnologia, logística, qualificação de mão-de-obra e outros elementos².

Assim, embora a estrutura e o formato negociador vigentes na OMC tenham sido concebidos para um tipo de comércio internacional, eles não são adequados para um novo formato de intercâmbio, que pressupõe – além das facilidades de acesso a mercado – também a criação de condições favoráveis para a alocação de atividades em outros territórios. Como Baldwin³ sugere, antes as negociações eram pautadas na lógica de "o meu mercado pelo seu"; agora, "minhas fábricas por suas reformas".

Sob a perspectiva de uma economia como a brasileira, com um parque industrial relativamente diversificado, mas que vem perdendo competitividade de forma sistemática nos últimos anos; e que participa pouco nessas CGVs, a perspectiva de que os membros da OMC venham a privilegiar essas novas condicionantes das trocas internacionais deveria ser bastante preocupante. Isso significaria não resolver as pendências das negociações da Rodada Doha, ao mesmo tempo em que se passaria a enfatizar condicionalidades a que o país teria dificuldade para se adaptar.

Essa perspectiva negocial, por si só, já justifica uma avaliação mais detalhada das condições da economia brasileira para lidar com esse novo cenário. A isso, somam-se os desafios impostos por algumas análises recentes feitas no âmbito da própria OMC, que enfatizam uma perspectiva desalentadora para a participação brasileira no novo tabuleiro da produção industrial. Mais ainda, onde as CGVs são mais notáveis (no Leste asiático, por



Percentual de crescimento anual
do comércio entre América
Latina e Ásia desde 2000.

Fonte: G1

exemplo), existe um claro processo de aprofundamento do regionalismo, com a alocação de etapas produtivas em países vizinhos. Nada disso se encontra na América do Sul.

Uma indicação da importância desse tema é o aumento rápido na importação de produtos industriais provenientes da Ásia, em todos os países latino-americanos. A intensidade desse processo, associada a outros elementos, tem motivado, no Brasil, um debate sobre a existência de um processo de desindustrialização. Boa parte da competitividade que tem permitido às economias asiáticas esse desempenho exportador está associada precisamente à complementaridade produtiva atingida pelos diversos países naquela região.

E mais: há indicações de que a economia brasileira não apenas dispõe de estrutura produtiva que dificulta esse encadeamento com outros países, como também têm aumentado, nos últimos anos, as barreiras à importação de produtos intermediários, pré-condição para a complementaridade produtiva.

Por exemplo, dados da OMC e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês)⁴ permitem verificar que o Brasil adota tarifas e barreiras não-tarifárias bem mais elevadas do que outras economias emergentes – supostos concorrentes no mercado de produtos industrializados, sobretudo na importação de bens de produção⁵.

Cabe, portanto, analisar as possibilidades de que a economia brasileira participe de maneira mais efetiva dessas cadeias globais. Ademais, ações mais decisivas nesse sentido, que promovam a complementaridade produtiva com as economias dos países vizinhos, poderiam contribuir para direcionar o processo negociador da integração regional, a exemplo do que se observa em regiões como o Leste asiático, a Europa Ocidental e a América do Norte.

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) está a ponto de iniciar um projeto de pesquisa sobre esse tema. São duas as dimensões a considerar nesse projeto. A primeira diz respeito ao mapeamento das condições objetivas na economia brasileira e de alguns países vizinhos, com relação ao potencial de "fatiamento" do processo produtivo que caracteriza o comércio internacional na atualidade.

Recentemente, a OMC e a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) realizaram um projeto conjunto – intitulado World Input-Output Database (WIOD) –, voltado à construção de matrizes insumo-produto para as 40 economias mais importantes do mundo, inclusive o Brasil. Os resultados dessa análise não são nada alentadores para a economia brasileira, no que se refere às possibilidades de sua participação nas CGVs. Isso gera a necessidade de análises mais detalhadas sobre a matriz produtiva brasileira, em associação com os fluxos de comércio com outros países sul-americanos, de modo a se conseguir uma visão mais clara da real situação nacional e da América do Sul.

A primeira etapa do projeto consiste, portanto, em mapear a demanda brasileira e sul-americana por produtos intermediários com relação à capacidade de oferta regional, com vistas a identificar os segmentos produtivos nos quais, em princípio, seria possível promover complementaridades produtivas.

*[ações] que promovam a complementaridade
produtiva com as economias dos países vizinhos
poderiam contribuir para direcionar o processo
negociador da integração regional.*

Uma vez identificados os setores e segmentos específicos em relação aos quais faça sentido pensar em uma possível complementaridade, a segunda etapa do projeto consiste em identificar as razões pelas quais não ocorre essa complementaridade. Essa etapa será realizada por meio de pesquisa de campo, com entrevistas às principais empresas desses setores, levantamento de eventuais carências de infraestrutura e dos custos impostos pelas legislações e normas adotadas nos diversos países da região.

Esse projeto será desenvolvido em conjunto com o corpo técnico da Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), em Santiago, instituição que recebeu mandato da União de Nações Sul-americanas (Unasul) para desenvolver estudo nesse sentido. Da mesma forma, haverá intercâmbio intenso com o setor de estatística da OMC e com a Universidade de Groningen (Holanda), uma vez que alguns professores participaram ativamente do WIOD, projeto da OCDE e OMC mencionado acima.

Espera-se que, ao final desse esforço, seja possível identificar com mais precisão as possibilidades de que a economia brasileira participe de forma mais efetiva das CGVs, assim como a existência de potencial de complementaridade produtiva com os países vizinhos. Neste último caso, com a identificação adicional das medidas de políticas que poderiam ser adotadas para viabilizar tal processo.

-
- ❶ As opiniões expressas aqui não correspondem necessariamente à posição do IPEA e da UnB.
 - ❷ Ver: Lall, S.; Albaladejo, M.; Zhang, J. *Mapping fragmentation: electronics and automobiles in East Asia and Latin America*. Oxford: Oxford Development Studies 23 3, 2004.
 - ❸ Ver: Baldwin, R. *WTO 2.0: Global governance of supply chain trade*. CEPR, Policy Insight No. 64, Dez. 2012.
 - ❹ Ver: Baumann, R. *Política Comercial Externa Brasileira – Algumas Considerações para a Indústria*. Mimeo, FGV/SP, 2013.
 - ❺ Isto é, o conjunto de itens empregados ou consumidos no processo produtivo (máquinas, equipamentos, partes, peças, componentes, matérias-primas).



Renato Baumann
Diretor de Estudos e Relações
Econômicas e Políticas
Internacionais no IPEA e
professor da Universidade de
Brasília (UnB).

ACORDOS BILATERAIS DE COMÉRCIO

O acordo de livre comércio Mercosul-UE: uma perspectiva europeia

Patrick Messerlin

Este artigo analisa as razões do impasse no acordo Mercosul-UE e aponta alguns temas em que as negociações podem avançar, tanto em áreas que envolvam todos os membros do Mercosul como em temas sobre os quais o bloco sul-americano não dispõe de competência exclusiva.

Desde 1998, o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Europeia (UE) negociam, sem sucesso, um acordo preferencial de comércio (PTA, sigla em inglês). Quais as razões do impasse? O que pode ser feito para contorná-lo? Sob a perspectiva europeia, o interesse nesse PTA deve-se, em grande medida, ao Brasil. No entanto, a importância do Brasil tem dois lados para a UE: um político e outro econômico, os quais serão analisados a seguir.

Perspectiva política: afinidades Brasil-UE

O Brasil é uma das poucas economias emergentes com as quais a UE tem interagido de modo permanente durante a Rodada Doha. Ao longo das negociações, o Brasil sugeriu algumas concessões por parte dos países emergentes e em desenvolvimento (contrastando com a visão radical indiana e o posicionamento oculto da China), e a UE buscou fazer o mesmo do lado dos países desenvolvidos (contrastando com a posição radical dos Estados Unidos).

Contudo, esse diálogo mais construtivo entre Brasil e UE enfrenta grandes desafios desde o insucesso da Rodada Doha, em 2008, e da grande crise econômica, nesse mesmo ano. No Brasil, o equilíbrio entre interesses ofensivos e defensivos foi alterado em privilégio dos últimos, ecoando o direcionamento da Argentina para uma abordagem protecionista. Na UE, a crise econômica capturou toda a atenção dos tomadores de decisão, congelando as negociações comerciais até o ano passado.

Nos últimos dois anos, o hiato entre Brasil e UE aumentou. O Brasil tem sido progressivamente arrastado pelo protecionismo argentino. Em contrapartida, a UE adotou uma nova dinâmica, favorável a PTAs com grandes parceiros; nesse contexto, foram lançadas negociações com o Japão e, logo em seguida, com os Estados Unidos.

Perspectiva econômica: atração insuficiente

A redução da atração política da UE em relação ao Brasil poderia ter sido contornada por medidas econômicas – mas esse não é o caso. A crise econômica demanda que a UE abra seu mercado prioritariamente para economias que preencham três requisitos: porte; boa regulação; e boa conexão com o resto do mundo através do estabelecimento de PTAs¹. Somente essas condições são capazes de movimentar os 28 vagões emperrados do trem europeu, por oferecerem economias de escala e escopo suficientemente grandes para impactar os preços domésticos relativos da UE.

O Brasil não preenche essas condições: é ainda uma economia pequena se comparada à UE (correspondendo a 11% do PIB europeu), não é tão bem regulada (mal classificada em rankings como o *Doing Business* e aquele elaborado pelo Fórum Econômico Mundial), além de ser Parte do Mercosul, um acordo absolutamente disfuncional.

Por óbvio, o Brasil é grande o suficiente para ser um ator internacional central em alguns setores: agricultura, insumos e alguns setores industriais – inclusive naqueles que demandam uso intensivo de mão-de-obra altamente qualificada, como aviação civil. No entanto, essas características não são propícias à negociação de um PTA com a UE por três razões. Primeiramente, o interesse ofensivo da UE está concentrado em setores em que o

300%

Aumento das exportações do Mercosul para UE entre 2003-2013

Brasil possui fortes interesses protecionistas. Em segundo lugar, os interesses defensivos da UE são igualmente fortes e bem organizados (agricultura), como evidenciado pelos longos períodos de negociação com pouco progresso nas cotas tarifárias para cerveja ou outros produtos estritamente agrícolas. Por fim, alguns membros da UE têm interesses defensivos cruciais tanto no Brasil quanto na UE – bloqueando o progresso das negociações em ambos os lados do Atlântico (como é o caso da indústria automobilística). Em suma, a economia política das negociações comerciais deixa pouca esperança de que resultados significativos serão alcançados nas negociações de um PTA entre Mercosul e UE.

Adaptando o PTA Mercosul-UE à política europeia pós-Doha

A situação econômica da UE é desesperadora o bastante para forçar o bloco a estabelecer prioridades o mais rápido possível. Contudo, considerando que as atuais negociações são conduzidas pelos países do bloco, e não pelo Brasil isoladamente, não há indícios de que um PTA entre UE e Mercosul esteja entre essas prioridades – a menos que o Brasil altere dramaticamente sua abordagem.

A questão central é avaliar a principal razão por trás do impasse de Doha. À primeira vista, a enorme quantidade de colchetes no texto da declaração de Doha de 2008 pode dar a errônea impressão de que o fracasso esteja associado a questões comerciais. Contudo, uma análise mais cautelosa dos textos evidencia diversos compromissos possíveis – de fato, a reunião da OMC de junho de 2008 transbordava otimismo e entusiasmo até seu colapso brutal.

Uma explicação mais profunda e convincente é a oposição fundamental entre Estados Unidos e China na governança global. A posição estadunidense é de que economias emergentes – em especial a China – deveriam observar as mesmas regras que os países desenvolvidos e que essas regras e disciplinas deveriam ser fortalecidas. Em sentido diametralmente oposto, a China argumenta que as regras atuais do sistema multilateral de comércio são adequadas para os países emergentes, nos quais se encontram enormes regiões subdesenvolvidas.

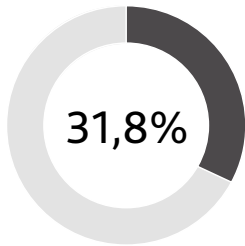
Nesse contexto, a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) parece ser uma tentativa dos Estados Unidos de criar uma "OMC versão 2.0", mais alinhada ao posicionamento estadunidense. Vale notar que, em junho de 2008, Susan Schwab, à época representante de Comércio dos Estados Unidos (USTR, sigla em inglês) – cujas atribuições incluem a autoridade para assinar acordos comerciais –, ausentou-se da mesa de negociações na reunião da OMC. Em setembro desse mesmo ano, Schwab anunciou o interesse dos Estados Unidos em aderir à TPP.

Se acertada, essa explicação sugere uma Rodada Doha em coma por um longo período, bem como uma dinâmica totalmente nova no regime de comércio mundial – notadamente, a conclusão de mega-PTAs entre as maiores economias globais (Estados Unidos, Japão, China e Taiwan). Esses mega-acordos são os únicos capazes de atrair a atenção dos tomadores de decisão na Europa. Todavia, esses arranjos são desafiadores, já que abordam questões que nunca foram satisfatoriamente solucionadas para muitos desses países (inclusive no mercado interno da UE, o arquétipo de PTA). Entre as referidas questões, destacam-se: normas para bens, regulações do mercado em serviços, balanceamento econômico dos direitos de propriedade intelectual, empresas públicas e regras de investimento.

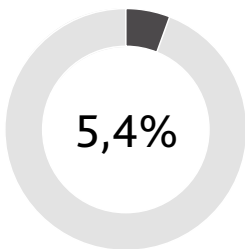
Nesse contexto, será difícil que a UE, com seu frágil processo decisório, dedique a devida atenção a PTAs com países como o Brasil (ou a Índia), que só se tornarão economicamente atrativos sob o ponto de vista europeu dentro de algumas décadas – quando terão seus regulamentos suficientemente sedimentados em comparação com a UE.

O que deve ser feito?

Se um PTA Mercosul-UE plenamente desenvolvido está fora de alcance, o que então deve ser feito? A suspensão das negociações, como ocorrido em 2004, não é uma alternativa satisfatória porque dá margem a que fortes forças protecionistas operem no Mercosul. A



Aumento das importações de produtos europeus pelo Brasil entre 2008-2012



Aumento das exportações de produtos brasileiros para a UE entre 2008-2012

Fonte: MDIC

opção é, portanto, focar nos temas em que as negociações podem avançar com chances de serem concluídas de forma bem sucedida, preparando, assim, o terreno para um PTA pleno entre Mercosul e UE no futuro.

Questões comerciais relacionadas a acesso a mercado² não são de interesse para os países integrantes do Mercosul, os quais se encontram voltados à promoção de seu crescimento. Por sua vez, cortes tarifários, normalmente sob a forma de cotas tarifárias economicamente contestáveis, não têm impacto positivo e demandam custos políticos elevados. Propostas de liberalização atreladas a mecanismos complicados são autodestrutivas. Dito isso, parece haver espaço para manobra em dois temas: investimentos e serviços, pois estão além da competência do Mercosul e, dessa forma, abrem caminho para negociações bilaterais entre a UE e alguns países membros do bloco sul-americano.

Questões não-comerciais frequentemente inseridas em acordos comerciais e econômicos estabelecidos pela UE – como regramento de pequenas e médias empresas, direitos humanos e política de inovação – formam uma lista longa de itens heterogêneos e politicamente sensíveis e, portanto, apresentam baixo grau de oportunidade para celebração de um acordo. Todavia, tendo em vista que quase todos os itens inseridos nessa rubrica não são da competência exclusiva do Mercosul, também nessa área existe a possibilidade de negociação de acordos bilaterais entre UE e eventuais membros do Mercosul interessados.

Por fim, os temas com maior potencial de acordo são aqueles relacionados à preparação de acesso a mercado – por exemplo, administração alfandegária, barreiras técnicas ao comércio, medidas sanitárias e fitossanitárias, cooperação industrial, pesquisa e tecnologia, leis ambientais, assistência financeira e visto para trabalhadores. Todos compartilham características importantes que tornam viável o alcance do consenso no atual quadro das negociações, a saber: são de interesse para as Partes independentemente do grau de liberalização de acesso a mercado; são essenciais para tornar significativa uma futura liberalização de acesso a mercado; e não são da competência exclusiva do Mercosul – o que autoriza, portanto, que membros do bloco interessados progridam nas negociações.

Entre os temas em que o acordo é viável, inserem-se questões de grande interesse para o Brasil³, como aquelas relacionadas à pesquisa, cooperação industrial e transferência de tecnologia, meio ambiente, mudanças climáticas e facilitação comercial.

Como se pode perceber, os temas em que há maior propensão de acordo estão amplamente associados a regulamentos, tais como normas relacionadas a bens agrícolas e industriais e o regramento sobre serviços. Tratativas bem sucedidas nessas searas podem ampliar o impacto de cortes tarifários ou medidas de acesso a mercado em serviços em um futuro acordo comercial pleno. Além do mais, considerando que tais temas suscitam questões complexas, que demandam confiança para serem solucionadas, é necessário preparar desde já o terreno.

Contudo, a negociação de regulamentos é o grande desafio enfrentado em acordos comerciais no século XXI (UE-Japão, Estados Unidos-UE, TPP etc.). Trata-se de um ofício que demanda a escolha cautelosa dos instrumentos de negociação, pois tais escolhas são decisivas e podem fazer toda a diferença.

Na maioria das vezes, a harmonização dos regulamentos não é uma opção possível. O que se denomina como "reconhecimento mútuo" é *de facto* uma harmonização limitada (as disposições centrais são harmonizadas, e somente as demais são mutuamente reconhecidas) e, assim, sofre as mesmas limitações que a harmonização. A "equivalência mútua" aparenta ser um instrumento mais eficiente de negociação⁴: ela implica a concordância de dois países em reconhecer integral e mutuamente a regulação da contraparte. Por óbvio, para se chegar a esse patamar, é necessário uma etapa preliminar, qual seja, um processo conjunto de "avaliação mútua" das duas regulações em questão pelas Partes contratantes. A avaliação mútua pode conduzir a um resultado negativo,

em que se constata não haver equivalência mútua dos regulamentos examinados. Por outro lado, o processo pode resultar em solicitações de uma das Partes por alterações nos regulamentos da contraparte antes que possam ser considerados equivalentes. Note-se que esse processo constitui uma oportunidade única para construir – ou restaurar – a confiança entre as Partes contratantes, além de integrar seus respectivos órgãos regulatórios nas negociações.

Considerações finais: "um coringa"?

Há pouca esperança de que as negociações de um PTA pleno entre Mercosul e UE sejam concluídas de forma bem sucedida nos próximos anos. Por outro lado, em muito se pode avançar no que diz respeito a questões menos ambiciosas – mas não menos importantes –, como normas associadas a bens e a alguns serviços e questões relacionadas a mudanças climáticas, energia e tecnologia.

Se progredirem, essas negociações não alterarão o atual nível de proteção dos mercados da UE e do Mercosul, mas criarão os laços necessários de confiança entre as Partes após duas décadas de discursos oficiais hiperbólicos seguidos de nenhuma ação. Igualmente, as negociações permitirão que as possibilidades de acesso a mercado atualmente existentes no Mercosul e na UE sejam usadas em sua plenitude e que novas oportunidades de acesso a mercado sejam negociadas em um futuro PTA pleno.

Contudo, pode haver um coringa. Se a TPP, a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) e as negociações entre UE e Japão alcançarem resultados promissores, então o Brasil deve reconsiderar sua abordagem e tornar-se mais incisivo nas negociações com a UE para não ser discriminado nesses grandes mercados. Mas essa parece ser uma escolha bastante complicada sob uma perspectiva política ampla.

❶ Ver: Messerlin, P. The much needed EU pivoting to East-Asia. In: *Asia-Pacific Journal of EU studies*, Vol. 10, No. 2, 2012, pp. 1-18.

❷ Ver: Horn, H.; Mavroidis, P.; Sapir, A. *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*. Bruxelas, 2009.

❸ Ver: Flores, R. In search of a feasible EU-Mercosul Free Trade Agreement. In: Emerson, Michael; Flores, Renato. *Enhancing the Brazil-EU Strategic Partnership*. CEPS: Bruxelas, 2013.

❹ Ver: Messerlin, P. The European Union single markets in goods: between mutual recognition and harmonization. In: *Australian Journal of International Affairs*, Vol. 65, No. 4, 2011, pp. 410-35.



Patrick Messerlin

Presidente do Comitê Consultivo do Centro Europeu para Economia Política Internacional (ECIPE, sigla em inglês), ex-assessor do ex-diretor-geral da OMC, Mike Moore (2001-2002), e professor emérito de Economia na Sciences Po Paris.

Informações úteis

ICTSD promove evento paralelo à Conferência Ministerial de Bali

No contexto de aproximação da 9ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), a ser realizada de 3 a 6 de dezembro, em Bali, o International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) promoverá o Simpósio sobre Comércio e Desenvolvimento. Ao longo da última década, o simpósio adquiriu o status de primeiro evento paralelo às Conferências Ministeriais da OMC, reunindo representantes do governo, do setor privado e de organizações não-governamentais para pensar e discutir formas de avançar a agenda do desenvolvimento sustentável. O simpósio será realizado de 3 a 5 de dezembro, no Centro de Convenções Internacionais de Bali (BICC, sigla em inglês), no Westin Resort, Nusa Dua (Bali). Para acessar a programação do evento, clique [aqui](#).

Programa de Cátedras da Organização Mundial do Comércio

O Programa de Cátedras da OMC tem por objetivo ampliar o conhecimento de acadêmicos e atores decisórios sobre o sistema multilateral de comércio, com vistas ao desenvolvimento de pesquisas e à realização de atividades acadêmicas relacionadas ao tema em países em desenvolvimento (PEDs) e de menor desenvolvimento relativo (PMDRs). O programa será implementado por meio de parcerias envolvendo o Secretariado da OMC. Cada instituição selecionada receberá até CHF 50.000 ao ano, por um período de até quatro anos. As inscrições estão abertas até 1º de dezembro. Para mais informações, clique [aqui](#).

USP sedia simpósio interdisciplinar de ciência ambiental

Com o objetivo de constituir um espaço de discussão que propicie o enriquecimento do debate acadêmico e do relacionamento entre docentes e discentes, o Programa de Pós-Graduação em Ciência Ambiental (PROCAM) da Universidade de São Paulo (USP) promoverá o I Simpósio Interdisciplinar de Ciência Ambiental. O evento será realizado no campus da USP, entre os dias 3 a 6 de dezembro 2013. Neste primeiro evento, serão abordados aspectos conceituais da ciência ambiental no Brasil; questões socioambientais relacionadas à segurança alimentar e ao desenvolvimento dos territórios rurais; mudanças climáticas e suas consequências na biodiversidade e saúde humana; e ferramentas de valoração econômica. O simpósio também terá a apresentação de trabalhos selecionados, os quais serão posteriormente publicados em uma revista eletrônica. Para mais detalhes sobre a programação do evento, acesse o [site do simpósio](#).

FAPESP seleciona bolsista de pós-doutorado em processos sociais e ambientais

A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) abriu seleção para bolsistas de pós-doutorado no Núcleo de Estudos e Pesquisas Ambientais (Nepam) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Os candidatos selecionados trabalharão na pesquisa "Processos sociais e ambientais que acompanham a construção da Hidrelétrica de Belo Monte, Altamira, Pará", que visa a conhecer os processos adaptativos das populações urbanas frente à construção da usina de Belo Monte. O bolsista receberá R\$ 5.908,80 mensais, além de um valor complementar de 15% sobre o valor da bolsa, referente à reserva técnica. Para participar do processo de seleção, o candidato deve enviar, por e-mail, uma carta de apresentação justificando o interesse no projeto, currículo, cópia do diploma de doutor e duas cartas de recomendação aos cuidados de Moran: <moranef@msu.edu>. A data-limite para inscrições é 2 de dezembro de 2013. Para mais informações, clique [aqui](#).

DireitoGV promove palestra sobre governança corporativa

A Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas (DireitoGV) realizará, em 3 de dezembro, o evento "Governança Corporativa e Ofertas Públicas Iniciais no Brasil". O evento apresentará o resultado da pesquisa que teve por objetivo sistematizar as práticas de governança corporativa adotadas pelas companhias brasileiras que realizaram ofertas públicas iniciais no período de 2007 a 2011. O evento será realizado em 3 de dezembro, das 8h30 às 12h, no Auditório da DireitoGV, à R. Rocha, 233 (Bela Vista), São Paulo. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas [aqui](#).

Periódico de Relações Internacionais está com chamada aberta para artigos

A *Brazilian Journal of International Relations* (BJIR) é uma publicação quadrimestral da Faculdade de Filosofia e Ciências da Universidade Estadual Paulista (campus de Marília), indexada no *International Political Science Abstracts* (IPSA) - EBSCO Publishing e no *Latindex*. O periódico está com chamada aberta para artigos ou resenhas de caráter inédito em inglês, espanhol, francês e português, na área de Relações Internacionais. Os arquivos devem ser enviados em formato Word; ter, no máximo, 30 páginas; e conter um resumo de até 250 palavras e palavras-chave. Os artigos devem ser apresentados via e-mail (bjir@igepri.org) ou pelo [sistema de gerenciamento on-line](#) da BJIR.

Publicações



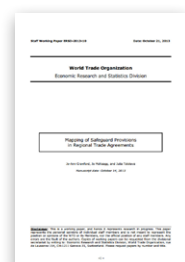
Comércio em Serviços Energéticos Sustentáveis ICTSD – novembro 2013

A facilitação do comércio de bens que podem promover o uso de energias sustentáveis pode constituir uma poderosa ferramenta na busca pela segurança energética, no fornecimento de acesso à energia e na mitigação das mudanças climáticas. Apesar de menos reconhecido, o mercado global de serviços possui muito mais potencial em sua associação com energia sustentável do que o mercado de produtos. Nesse sentido, este estudo examina o papel do comércio em serviços no contexto do desenvolvimento sustentável e sugere alternativas para o avanço das atuais negociações, tais como as iniciativas comerciais de energia sustentável (SETIs, sigla em inglês). Ainda, o estudo destaca os benefícios da facilitação comercial de serviços relacionados à energia sustentável, bem como o modo de identificação desses serviços e de análise dos compromissos específicos assumidos pelos membros da Organização Mundial do Comércio (OMC). Acesse o artigo [aqui](#).



Restrições à Exportação Agrícola e a OMC: quais as opções dos atores decisórios na promoção da segurança alimentar? ICTSD – outubro 2013

Vários estudiosos identificam as restrições à exportação agrícola como um fator agravante da volatilidade no preço dos alimentos e do aumento dos preços mundiais em detrimento de consumidores de baixa renda em países em desenvolvimento. Ao mesmo tempo, alguns especialistas argumentam que essas medidas podem promover a salvaguarda da segurança alimentar doméstica, além de apoiar as receitas governamentais e auxiliar os países a agregar valor às exportações agrícolas. Este artigo examina as possíveis implicações comerciais, de segurança alimentar e de desenvolvimento de várias opções para regular as restrições à exportação agrícola. Acesse o artigo [aqui](#).



Mapeando disposições de salvaguarda em acordos regionais de comércio OMC – outubro 2013

O estudo pesquisa as disposições de salvaguarda em 232 acordos regionais sobre comércio de bens (RTAs, sigla em inglês) notificados à OMC até 31 de dezembro de 2012. Em particular, são identificados os RTAs que modificam as condições aplicáveis ao parceiro comercial (tanto em termos de substância como de procedimento) quando da imposição de uma salvaguarda global. No caso das salvaguardas intra-RTA, o estudo analisa as disposições que regulam a avaliação do dano, a causa e as condições para a invocação de medidas, além dos tipos de medidas que podem ser aplicadas. O artigo XIX do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT, sigla em inglês) e o Acordo sobre Salvaguardas da OMC são utilizados como referência para avaliar o rigor das disposições dos RTAs. Acesse o artigo [aqui](#).



Desenvolvimento resiliente de baixa emissão de carbono em países de menor desenvolvimento relativo IIED – novembro 2013

O desenvolvimento resiliente de baixa emissão de carbono está emergindo como uma área de política pública dinâmica em países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs). Tais medidas coordenam três objetivos normalmente tomados em separado: redução das emissões causadoras de mudanças climáticas (mitigação), resiliência às mudanças climáticas (adaptação) e desenvolvimento econômico e social. Desde 2009, nove PMDRs promulgaram planos nacionais ou estratégias que relacionam abordagens de baixa emissão de carbono (normalmente associadas com mitigação) com resiliência climática. Agora, os governos devem decidir como melhor assegurar os benefícios em setores estratégicos por meio dessa abordagem. Acesse o estudo [aqui](#).



Economia Verde em Foco: um breve guia para diálogos e diagnósticos para países em desenvolvimento **IIED – outubro 2013**

Os debates e as políticas relacionadas a economia e crescimento verde tendem a ser dominados por países desenvolvidos e por grupos internacionais. Várias organizações intergovernamentais estão envidando esforços para fazer do tema prioridade, ao mesmo tempo em que propõem políticas públicas e programas. Contudo, a promoção de um modelo de economia verde deve estar em conformidade com as necessidades e a capacidade financeira específicas a cada país. É preciso dar flexibilidade para que países em desenvolvimento possam reunir informações e explorar barreiras e prospectos para decidir a abordagem de economia verde mais apropriada a seu contexto nacional e local. Esse guia pretende encorajar o diálogo e o diagnóstico acerca do significado da economia verde, bem como sobre o que esta pode proporcionar a países em desenvolvimento.

Acesse o estudo [aqui](#).



Abrindo a caixa de Pandora: moldando as tendências do comércio mundial no horizonte de 2035

OMC – agosto 2013

Projeções da economia mundial, particularmente aquelas relacionadas à construção de bases de referência para o Equilíbrio Geral Computável (CGE, sigla em inglês), são geralmente conservadoras e tendem a dar pouca atenção à variedade de possíveis evoluções dos mecanismos econômicos envolvidos. Este artigo adota uma perspectiva progressista para projetar as trajetórias do comércio mundial. Tendo 2035 como horizonte, os autores examinam como os padrões de comércio mundial serão moldados pelas mudanças nas vantagens comparativas, na demanda e nas capacidades de diferentes regiões. Para tanto, utilizam um modelo de convergência baseado em três fatores de produção (capital, trabalho e energia) e em dois fatores específicos de produtividade, paralelamente ao uso de um modelo dinâmico de CGE calibrado para reproduzir a elasticidade observada do comércio em relação à renda.

Acesse o artigo [aqui](#).



Informativo de Negociações Internacionais

FIESP – outubro 2013

O Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) lançou, em outubro, uma série de informativos sobre negociações internacionais. O objetivo é acompanhar os principais fatos relacionados ao comércio exterior nos níveis regional, extrarregional e multilateral. Nesta primeira edição, são destacados os últimos desdobramentos das negociações da Parceria Transpacífica (TPP) e da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP).

Acesse o informativo na íntegra [aqui](#).



Direito e Saúde Global – O caso da pandemia da gripe A (H1N1)

Deisy Ventura – outubro 2013

O século XXI vê renascer entre os chefes de Estado e na Organização Mundial da Saúde (OMS) o temor sobre a propagação de doenças infectocontagiosas. Um cenário conturbado, que inclui até o possível uso de armas químicas e biológicas, coloca a saúde como questão de segurança pública. Sob esta perspectiva, este livro, assinado por Deisy Ventura, professora do Instituto de Relações Internacionais (IRI) da Universidade de São Paulo (USP), revisita a última pandemia que afetou diversas populações no mundo: a gripe H1N1. O livro é resultado da tese de livre-docência da professora Deisy Ventura, que há anos vem se dedicando ao estudo das relações entre o direito internacional e os direitos nacionais.

Acesse mais informações sobre o livro [aqui](#).

EXPLORE O MUNDO DO COMÉRCIO E DO DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL POR MEIO DA REDE BRIDGES DO ICTSD

PUENTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na América Latina e no Caribe - Publicação em espanhol
www.ictsd.org/news/puentes

BIORES

Informações e análises sobre comércio e meio ambiente
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Informações sobre comércio sob a perspectiva do desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em chinês
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países da CEI - Publicação em russo
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na África - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países francófonos da África - Publicação em francês
www.ictsd.org/news/passerelles



International Centre for Trade and Sustainable Development

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

A produção de PONTES tem sido possível
graças ao apoio generoso da:

SDC - Agência Suíça para o Desenvolvimento e a Cooperação

O PONTES também beneficia de
contribuições de especialistas na área
de comércio e desenvolvimento sustentável
na forma de artigos.

O PONTES recebe propostas de publicidade
ou de patrocínio que contribuam para a
redução de seus custos de publicação e que
ampliarem o acesso aos seus leitores.
A aceitação de tais propostas fica a critério
dos editores.

As opiniões expressadas nos artigos
publicados no PONTES são exclusivamente
dos autores e não refletem necessariamente
as opiniões do ICTSD.



Esta publicação é licenciada pelo Creative
Commons Attribution-Noncommercial-
NoDerivative Works 3.0 [License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).

Preço: €10.00
ISSN 1996-919

