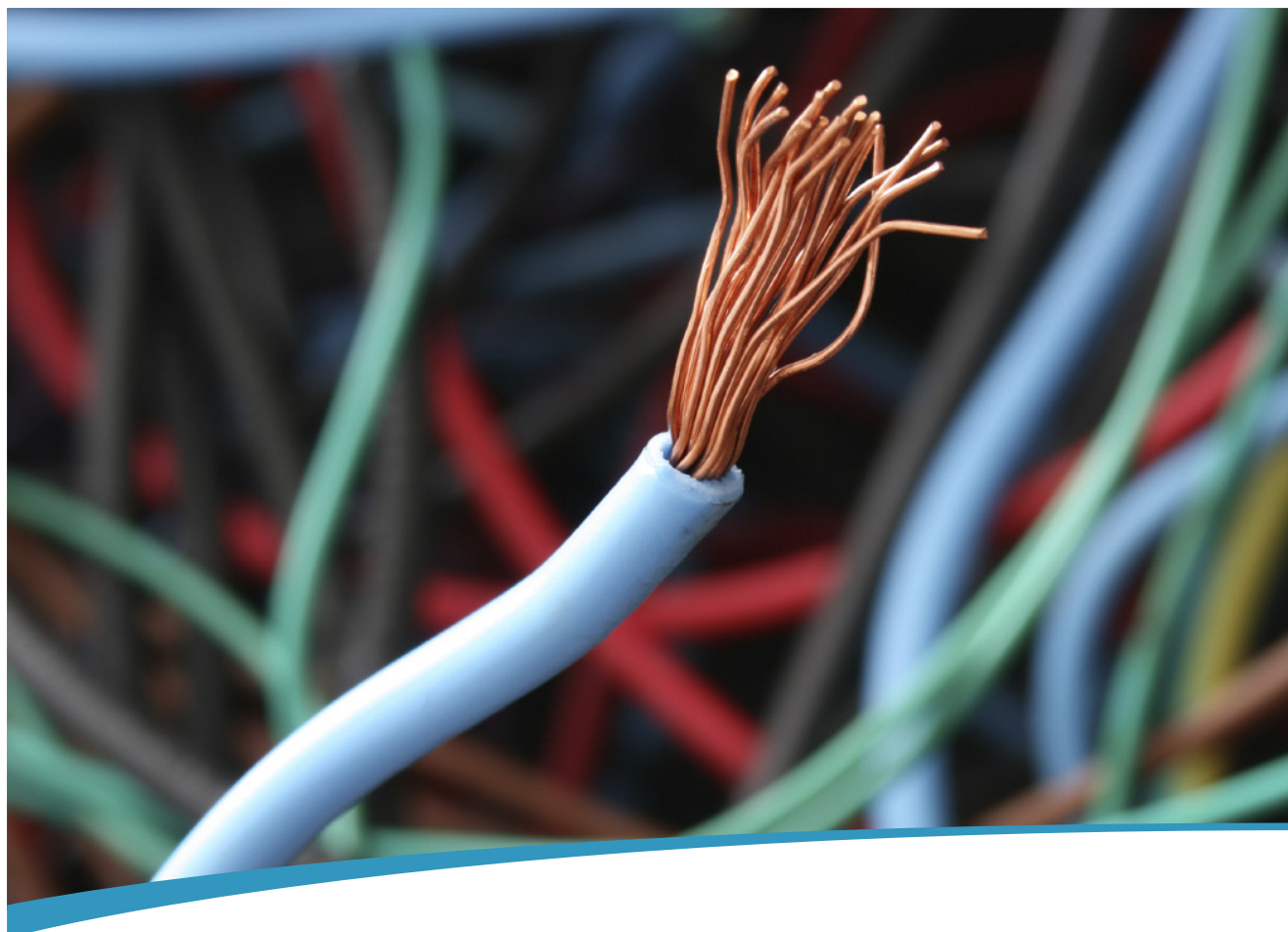


BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 9, NÚMERO 8 - SETEMBRO 2013



Comércio e regionalismo: chance de curto-circuito?

REGIONALISMO

Os acordos regionais na atualidade: o papel de Estados Unidos, UE e China

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

A agenda da "integração profunda" e nosso "Acordo do Século XXI"

POLÍTICA COMERCIAL

A Parceria Transpacífica e a política comercial chilena



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 9, NÚMERO 8 - SETEMBRO 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.

REGIONALISMO

- 4 **Os acordos regionais na atualidade: o papel de Estados Unidos, UE e China**

Ivan Tiago Machado Oliveira

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

- 8 **A agenda da "integração profunda" e nosso "Acordo do Século XXI"**

Gustavo Rojas de Cerqueira César

POLÍTICA COMERCIAL

- 13 **A Parceria Transpacífica e a política comercial chilena**

Rodrigo Contreras

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA CENTRAL

- 17 **CAFTA-DR: dependência ou emancipação para as economias da América Central?**

Gloria Carrión Fonseca

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA DO SUL

- 19 **Integração na América do Sul e política industrial: uma associação virtuosa**

Rodrigo Sabbatini

- 24 **Informações úteis**

- 25 **Publicações**

Regionalismo: solução ou improviso?



Vale a pena esperar pelo multilateralismo? Diante da crescente impaciência dos membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) com a paralisação das negociações de Genebra, eis que emergem os arautos do regionalismo, reivindicando a importância de soluções mais pragmáticas, capazes de recuperar o dinamismo nas negociações comerciais. Com a aproximação da Conferência Ministerial da OMC, em dezembro deste ano, esse debate adquire ainda maior relevância. Que possíveis articulações podem ser construídas entre multilateralismo e regionalismo em termos de coerência regulatória, tendo em vista os objetivos perseguidos pelos países em cada um desses arranjos de negociação comercial? O regionalismo constitui uma solução apropriada para o aumento da inserção de determinado país no comércio internacional?

Uma resposta definitiva para tais questionamentos jamais será dada, tendo em vista o descompasso, de um lado, entre a velocidade dos debates e dos processos políticos e, de outro, a busca por saídas econômicas. De qualquer maneira, é necessário instigar constantemente esse debate para que interpretações parciais e soluções políticas estejam baseadas em um conjunto básico de princípios. Este número do Pontes busca oferecer a você, prezado(a) leitor(a), a possibilidade de pensar sobre a natureza do(s) processo(s) de regionalização comercial que estamos testemunhando. Entre as ações concretas e os projetos para o futuro, há muitos exemplos vinculados ao tema.

É justamente a diversidade temática um dos principais motores para que a questão do regionalismo seja uma das prioridades do Pontes nos últimos meses de 2013. Os artigos que compõem o presente número serão acompanhados de outras contribuições, a serem publicadas em outubro e novembro, no esforço de iluminar o debate sobre esse tema. Nas páginas que seguem, "velhas" experiências convivem com "novos" projetos, compartilhando entre si as mesmas perguntas: quais são os limites do regionalismo? Quem se beneficia com o regionalismo e a que custo? De que maneira a via multilateral reagirá frente à "concorrência" do regionalismo?

O esforço que fundamenta este número do Pontes é parte de uma longa jornada. Após percorrer as páginas que compõem esta publicação, convidamos você, prezado(a) leitor(a), a assumir o comando e aportar ideias para o debate. Para tanto, oferecemos não apenas a possibilidade de interagir com as notícias publicadas no site do Pontes, como também enviando-nos um [e-mail](#). Longe de almejar um consenso, o Pontes tem como principal objetivo instigar reflexões por meio da contraposição de pontos de vista. Dentro dessa proposta, quanto mais participantes, e quanto mais diversas as opiniões, melhor.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

REGIONALISMO

Os acordos regionais na atualidade: o papel de Estados Unidos, UE e China.

Ivan Tiago Machado Oliveira

Considerando Estados Unidos, UE e China os hubs de acordos comerciais na atualidade, o autor analisa as principais dinâmicas em que está inserido o regionalismo do século XXI e aponta os desafios na busca por coerência entre as regras que compõem esses acordos e aquelas da OMC.

Desde a segunda metade dos anos 1990, observou-se um aumento expressivo no número de acordos regionais em vigor em todo o mundo. Esse fenômeno, conhecido como a “terceira onda de regionalismo”², caracterizou-se pela pulverização de acordos com a criação de regras e mecanismos de integração que vão além do regime multilateral de comércio. Esses novos acordos dilatam ainda mais o conceito de comércio, na medida em que incorporam padrões trabalhistas e ambientais à agenda do comércio internacional e passam pelo aprofundamento da regulação sobre investimentos e direitos de propriedade intelectual. Assim, nessa terceira onda de regionalismo, ocorre um aumento de conexões entre as políticas domésticas e a regulação econômica externa.

Os Estados Unidos e a União Europeia (UE) desempenham papel de relevância nos acordos regionais, expandindo suas relações comerciais e sua política de formatação de acordos. Nos últimos anos, os países asiáticos também têm se destacado nesse quadro, ao estruturarem acordos fundamentados em sua rede de cadeias regionais de produção. O Japão, por exemplo, que vinha desempenhando papel nada ativo na realização de acordos regionais, passou a firmá-los com alguns de seus principais parceiros econômicos na Ásia, além de arranjos envolvendo Suíça e México. A China segue um caminho semelhante: consolida sua posição na Ásia e amplia sua estratégia negociadora para países da América Latina e da Oceania. Observam-se, assim, três polos produtivo-comerciais a partir dos quais são estruturadas as redes de acordos regionais no mundo: Estados Unidos, UE e China.

A análise do regionalismo na atualidade incorpora mecanismos que permitem vislumbrar padrões de comportamento e posicionamento negociador na formatação de acordos regionais por parte das principais potências comerciais. Ao analisarem a anatomia dos acordos comerciais preferenciais da UE e dos Estados Unidos, Horn, Mavroidis e Sapir³ identificaram as regras existentes nesses acordos e classificaram-nas como regras OMC-*plus*, que aprofundam as regras multilaterais; e OMC-*extra*, que regulam setores ainda não contemplados no sistema multilateral de comércio. Dentre as principais conclusões desses autores, destaca-se, em primeiro lugar, que os acordos regionais de comércio dos Estados Unidos e da UE apresentam regras de tipo OMC-*extra* – o que sugere que esses atores estejam usando os acordos regionais para disseminar suas próprias abordagens de regulação, constituindo dois *hubs* importantes de acordos regionais⁴.

Os autores ressaltam, entretanto, que Estados Unidos e UE têm esboçado modelos distintos de incorporação de regras em seus acordos regionais. Mais precisamente, o modelo europeu é marcado pela preponderância de regras que extrapolam aquelas acordadas no âmbito multilateral. Nesse sentido, os acordos da UE contribuem para uma considerável “inflação legal”, particularmente nas áreas de interface com políticas de desenvolvimento. De modo geral, o modelo europeu apresenta *enforcement* legal ampliado, mas este se encontra mais concentrado nas regras OMC-*plus* do que naquelas de tipo OMC-*extra*. Por exemplo, o tema de política de concorrência adquire contornos muito mais profundos e afirmativos do que nas regras observadas na OMC – características observadas também nas áreas de investimento, fluxo de capitais e propriedade intelectual. Também, Horn, Mavroidis e Sapir salientam que os acordos regionais promovidos pela UE

Acordos comerciais da China:

- ASEAN
- Chile
- Cingapura
- Costa Rica
- Hong Kong
- Islândia
- Macau
- Nova Zelândia
- Paquistão
- Peru
- Suíça

Fonte: China FTA Trade Network

não se restringem ao escopo comercial: incorporam recorrentemente temas relativos ao desenvolvimento. O propósito dos acordos é, inclusive, um dos pontos em torno dos quais orbita grande parte das divergências entre os membros da UE.

Por sua vez, o modelo estadunidense é caracterizado, em grande medida, por regras de tipo OMC-*plus* e, assim, tais acordos não contribuem significativamente para uma "inflação legal". Nos casos em que os acordos promovidos pelos Estados Unidos contemplam regras OMC-extra, estas são acompanhadas, segundo Horn, Mavroidis e Sapir, de mecanismos de *enforcement* mais estruturados do que no modelo europeu – o que confere maior poder aos Estados Unidos de impor legalmente o que for acordado com seus parceiros.

Ainda, os acordos regionais realizados pelos Estados Unidos incorporam uma agenda que relaciona comércio, meio ambiente e padrões trabalhistas, além de aspectos vinculados à política de proteção de direitos de propriedade intelectual, investimento e fluxo de capitais. Assim como no caso europeu, os Estados Unidos são considerados um importante hub que exporta seu modelo de regulação para os parceiros comerciais com os quais possuem acordos firmados (*spokes*).

O poder dos Estados Unidos e da UE na formatação de seus acordos comerciais traz ao debate a preocupação política de grande parte dos países em desenvolvimento acerca do caráter injusto das relações comerciais com aqueles atores. Levantam-se aqui, mais uma vez, os aspectos estratégicos do regionalismo, vinculados a uma lógica ampliada de política externa e inserção internacional do país, que deve ser trabalhada na relação com os determinantes econômicos e políticos de seu processo de desenvolvimento. A própria formação de acordos entre países em desenvolvimento no quadro do regionalismo aberto – como no caso do Mercado Comum do Sul (Mercosul) –, com vistas à preparação econômica e ao aumento do poder de barganha em negociações externas, confirma esse aspecto.

Considerando-se a importância da Ásia no comércio internacional e o aumento expressivo do regionalismo na região, seria plausível pensar na conformação paulatina de um modelo asiático de acordos regionais, tendo a China como *hub* no processo de integração? O regionalismo asiático teve início com a integração de mercados vinculada à lógica da globalização e fundamentada em sua inserção em redes de produção global. A lógica descentralizada da produção e as conexões existentes entre os múltiplos atores construíram mecanismos fluidos, pouco institucionalizados e de cooperação flexível no processo de estruturação do regionalismo na Ásia.

Como sugere Katzenstein⁵, a falta de instituições políticas formais no regionalismo do Leste asiático pode ser explicada pelo poder das normas do sistema internacional e pelas características das estruturas estatais domésticas observadas na região. O primeiro fator é vinculado à política externa dos Estados Unidos no pós-guerra, que teria estabelecido o princípio do multilateralismo na Europa, mas não na Ásia, onde o bilateralismo deu a tônica. O segundo fator – de caráter doméstico – estaria relacionado à história da organização política asiática, formada pelos legados de impérios universais e subcontinentais e reinos regionais que antecedem em séculos a história do Estado europeu. Segundo Katzenstein, esses fatores teriam condicionado um regionalismo aberto asiático com características econômicas de organização em rede, estruturadas politicamente de forma multicêntrica e flexível – em contraste com o regionalismo institucional observado na Europa.

seria plausível pensar na conformação paulatina de um modelo asiático de acordos regionais, tendo a China como hub no processo de integração?

ASEAN:

- Instituída em 1967
- 604 milhões de habitantes
- 3,1% do PIB mundial
- 14,4% da população abaixo da linha de pobreza

Fonte: ASEAN

A Cooperação Econômica da Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês), por exemplo, pode ser compreendida como uma fórmula sustentada tanto na diplomacia oficial quanto nas redes de negócios, sendo fundamentalmente *market-led*. Esse arranjo tem na cidade, lócus de estruturação das redes de produção, um ator de fundamental importância. Tais elementos compõem o que Yeo⁶ denomina regionalismo de bases reticulares, o qual é pautado na abertura, associada a uma estratégia de integração intrarregional por meio da cooperação inter-regional; e por uma liderança baseada em temas (*issue-based leadership*), limitada e negociada no contexto regional com a possibilidade de líderes distintos para cada questão-tema.

A experiência da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês), por sua vez, é indicativa de alguns limites do regionalismo no Leste asiático, segundo Baldwin⁷. Para o autor, a redução efetiva de tarifas tem ocorrido em marcha lenta e, por esse motivo, é necessário redefinir a agenda e a forma de administração do regionalismo nessa região, de forma a trazer maior agilidade às reduções tarifárias e auxiliar na estruturação das redes de produção na região.

O papel da China nesse contexto é essencial: o "império do meio" tem expandido acordos não só com seus vizinhos, mas também com parceiros nas Américas e na Oceania. Assim, a China tem dado os primeiros passos em direção à consolidação de sua posição como novo hub do regionalismo. Para Wang⁸, os acordos empreendidos recentemente pela China são usados como instrumento político de aproximação com seus vizinhos, bem como de garantia de segurança na região. Essa *rationale* estaria vinculada à meta de longo prazo de crescimento e desenvolvimento da força nacional – *zonghe guoli*.

Diante da proliferação de acordos com agendas negociadoras alargadas tanto horizontalmente – incorporando novos temas – quanto verticalmente – aprofundando antigos temas –, o regionalismo, em sua nova fase, produziu impactos importantes sobre a regulação política das trocas internacionais. Os países passaram a ter, como parte de sua política comercial, estratégias múltiplas de negociação, que incorporam a dimensão multilateral e os acordos regionais de comércio. Parece plausível afirmar que o fato de as principais potências econômicas e comerciais do mundo (Estados Unidos, UE e China) perseguirem uma agenda negociadora na qual o regionalismo tem papel de relevo tem efeitos nada desprezíveis sobre as agendas negociadoras dos demais países.

Em sua interface com o regime multilateral de comércio, o regionalismo do século XXI auxiliou na liberalização comercial e na impulsão das trocas comerciais, enquanto o progresso nas negociações de Doha continua lento. Diante desse quadro, há dúvidas sobre a centralidade do regime multilateral de comércio, e os acordos regionais podem ganhar espaço como loci de regulação política do comércio mundial.

Os problemas relativos às novas e velhas disciplinas dos acordos regionais e sua conformidade com as regras da OMC precisam ser analisados e resolvidos a fim de facilitar a aplicação de regras com menor custo e incerteza ao comércio. A tensão gerada a partir da potencial ou real erosão de regras acordadas multilateralmente por aquelas instituídas no âmbito regional dinamiza o quadro da regulação política do comércio internacional no início do século XXI. Como assinala o relatório sobre o comércio mundial divulgado em 2011 pela OMC⁹, a coexistência das regras criadas no regime multilateral e nos acordos preferenciais é fato consumado: os esforços devem, agora, se voltar para a busca por coerência regulatória entre essas regras, de forma que o regionalismo no século XXI não eroda a centralidade do regime multilateral de comércio.

a coexistência das regras criadas no regime multilateral e nos acordos preferenciais é fato consumado: os esforços devem, agora, se voltar para a busca por coerência regulatória entre essas regras

Observa-se, pois, que o regionalismo ampliou o jogo da negociação política do comércio, imprimindo a necessidade de formatação de estratégias com geometria variável aos mais diversos países. A nova regulação do comércio internacional reflete a estruturação de tensões entre lógicas distintas de integração e redução de barreiras comerciais entre os países. Como analisa Badin¹⁰, tanto países desenvolvidos quanto em desenvolvimento têm buscado inovar na criação de regras regionais de comércio. Embora os padrões regulatórios instituídos pelos países desenvolvidos tenham sido replicados em diversos acordos, a crescente importância econômica e política de economias emergentes – em particular da China – tem levado ao aumento da participação dos países ditos emergentes como hubs de acordos comerciais. Assim, é inaugurada uma nova fase de regionalismo, fundamentado na criação de regras (em serviços, investimentos, propriedade intelectual etc.), e não apenas na abertura comercial para bens.

Em um mundo conectado e integrado globalmente por meio de cadeias produtivas globais, com expansão de fluxos de comércio e investimento, o regionalismo toma forma como fenômeno político e econômico de suporte à integração reticular da produção. Os países que têm se inserido com maior proeminência nos circuitos de produção global tendem a ter, nos acordos regionais de comércio, uma ferramenta de política comercial facilitadora dessa inserção, que tem efeitos cruzados sobre seus interesses nas negociações do regime multilateral de comércio.

- ① Trechos originalmente publicados em: Oliveira, Ivan T. M. *A política comercial externa brasileira: uma análise de seus determinantes*. São Paulo: Saraiva, 2013.
- ② Para Bhagwati, as décadas de 1960 e 1970 marcaram o primeiro boom de acordos regionais no mundo. A segunda onda de regionalismo surgiu no final dos anos 1970, passando pelos 1980 e seguindo pela primeira metade dos anos 1990. Ver: Bhagwati, Jagdish. Regionalism and Multilateralism: An Overview. In: DE MELO, Jaime; PANAGARIYA, Arvind (eds.). *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University, 1993, pp.22-51.
- ③ Ver: Horn, H.; Mavroidis, P.; Sapir, A. Beyond the WTO: an anatomy of EU and US preferential trade agreements. Bruegel Blueprint Series 7. Brussels: Bruegel, 2009.
- ④ O conceito de *hub* aqui utilizado tem por referência o trabalho: Wonnacott, R. J. Trade and Investment in a Hub and Spoke System versus a Free Trade Area. *World Economy*, v.19, n. 3, p. 237-52, 1996.
- ⑤ Ver: Katzenstein, P. J. Regionalism in comparative perspective. In: *Cooperation and Conflict*, vol. 31, no. 02, pp.123-59, 1996.
- ⑥ Ver: Yeo, Lay H. Institutional regionalism versus networked regionalism: Europe and Asia compared. In: *International Politics*, vol. 47, no. 3/4, pp. 324-37, 2010.
- ⑦ Ver: Baldwin, Richard. *Managing the noodle bowl: the fragility of East Asian regionalism*. Discussion Paper No. 5561. Geneva: CEPR, 2006.
- ⑧ Ver: Wang, Jiangyu. China's regional trade agreements: the law, geopolitics, and impact on the multilateral trading system. In: *Singapore Year Book of International Law and Contributors*, vol. 8, pp. 119-47, 2004.
- ⑨ Disponível em: <<http://bit.ly/ndJ9lk>>.
- ⑩ Ver: Badin, Michelle R.S. Compromissos assumidos por grandes e médias economias em acordos preferenciais de comércio: o contraponto entre União Europeia, Estados Unidos, China e Índia. *Texto para Discussão, n. 1700*. Brasília: Ipea, 2012.



Ivan Tiago Machado Oliveira
Pesquisador e coordenador de Estudos em Relações Econômicas Internacionais da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

A agenda da “integração profunda” e nosso “Acordo do Século XXI”.

Gustavo Rojas de Cerqueira César

Este artigo analisa a participação da América Latina nas cadeias globais de valor com foco nos acordos regionais de comércio de que essa região é Parte. O autor aponta, ainda, possíveis caminhos para que a posição latino-americana nessas redes de produção seja aprimorada.

Os fluxos de comércio atravessam profundas transformações. A diminuição das barreiras tarifárias e o desenvolvimento de novas tecnologias ampliaram o horizonte das atividades econômicas passíveis de intercâmbio entre países. A fragmentação do processo produtivo e a dispersão internacional de tarefas vêm construindo um sistema sem fronteiras, organizado em cadeias sequenciais e/ou redes complexas, conhecido como cadeias globais de valor (CGV). O maior crescimento do comércio mundial com relação à produção global tem sido um claro reflexo dessa transformação.

As CGV são coordenadas por empresas transnacionais, que intermedeiam 80% do comércio mundial¹. A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) aponta que 60% do comércio global já é composto pelo intercâmbio de bens e serviços intermediários, insumos que se incorporam em diversas etapas dos processos produtivos de bens e serviços. De fato, os serviços constituem o principal insumo utilizado por essas cadeias, respondendo por 55% do valor agregado às exportações mundiais². Em suma, tem sido acelerada a migração do perfil do comércio internacional de interindustrial para intraindustrial intensivo em serviços, diluindo os limites entre comércio de bens, serviços e investimento estrangeiro direto (IED).

Mais do que dotadas de caráter global, as CGV vêm sendo organizadas em uma estrutura centro-radial (*hub-and-spoke*) em torno de um centro regional. O comércio intrarregional de bens intermediários é um bom indicador do nível de fragmentação dos processos produtivos. Em 2011, 10% das exportações intrarregionais da América Latina foram de bens intermediários. Essa participação é inferior àquela de outras regiões, tais como: na Associação das Nações do Sudeste Asiático+3 (ASEAN+3, sigla em inglês), esse percentual é de 30%; no Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês), de 19%; e na União Europeia (UE), de 16%³. A América Latina continua a ser marcada pela heterogeneidade. Dois terços das exportações de bens intermediários da região destinam-se aos Estados Unidos, enquanto o comércio regional segue concentrado no intercâmbio de bens industriais finais.

A “integração profunda” e os mega-acordos regionais

O peso e a dinâmica das transações comerciais internacionais baseadas nas CGV ainda não se encontram devidamente refletidos nas regras do sistema multilateral de comércio. Os acordos seguem operando primordialmente com base em uma lógica tradicional, prevendo reconhecimento bilateral de origem. Os modestos resultados alcançados na Rodada Uruguai em disciplinas como serviços, investimentos e propriedade intelectual e a retirada dos Estados Unidos da Rodada Doha, em 2008, evidenciam a dificuldade de multilateralizar esses temas.

Desde o impasse gerado pela paralisação de Doha, as principais economias do planeta, *hubs* nas estruturas das CGV – particularmente os Estados Unidos –, vêm acelerando a assinatura de acordos regionais, promovendo uma governança global *ad hoc*. Os recentes acordos regionais assinados por Estados Unidos, UE, China e Índia vêm aprofundando a regulação em temas que já integram a agenda da Organização Mundial do Comércio (OMC), tais como regras de origem, salvaguardas, serviços, propriedade intelectual – o

Membros da Parceria Transpácífica

Austrália

Brunei

Canadá

Chile

Cingapura

Estados Unidos

Japão

Malásia

México

Nova Zelândia

Peru

Vietnã

que se convencionou chamar "OMC-plus" –; e expandindo a fronteira regulatória rumo a novos temas, por exemplo, concorrência, compras governamentais, meio ambiente e padrões trabalhistas – o que se chamou "OMC-extra". Os Estados Unidos e a UE, por exemplo, têm direcionado especial atenção a novos temas e aprofundado compromissos em propriedade intelectual, avançando pouco sobre subsídios. Por sua vez, China e Índia têm evitado avançar em novos temas, preferindo concentrar-se na regulação de subsídios⁵.

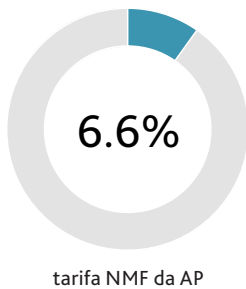
O valor agregado por esses acordos – denominados "integração profunda" ou "acordos comerciais do século XXI"⁶ – já não se concentra nas preferências tarifárias, mas na harmonização de políticas, normas e padrões nacionais, fundamentais para a fluidez das CGV. Nesse sentido, as exigências desses acordos podem não corresponder ao nível de desenvolvimento institucional ou à estratégia de desenvolvimento dos países em desenvolvimento, uma vez que podem impor limitações à autonomia desses países na condução de políticas públicas.

O recente ingresso dos Estados Unidos nas negociações da Parceria Transpácífica (TPP, sigla em inglês), que também conta com 11 membros do Fórum de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês), incluindo o Japão; e o anúncio feito por Estados Unidos e UE, as duas principais potências econômicas do mundo, sobre o início das negociações da Parceria Transatlântica sobre Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), parecem indicar o início de uma segunda etapa do regionalismo, caracterizada por acordos plurilaterais envolvendo os mais importantes hubs do comércio internacional.

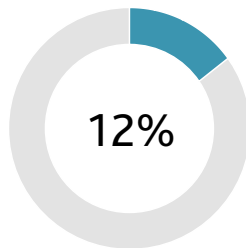
Esses acordos apresentam características ainda mais inovadoras. Em primeiro lugar, destaca-se o número e o tamanho das economias envolvidas nessas negociações, abarcando expressiva parcela do produto, comércio e IED mundial. O segundo ponto, relacionado com o anterior, é o objetivo pretendido por esses acordos de criar espaços econômicos integrados de amplo alcance, reduzindo as segmentações resultantes da multiplicação e diversidade normativa dos acordos bilaterais (*spaghetti bowl effect*). Por fim, esses acordos propõem uma agenda temática muito mais ampla e complexa, que busca tanto aprofundar a regulação de temas contemplados pela normativa multilateral (OMC-plus) como avançar sobre temas ainda não regulados (OMC-extra), reduzindo o grau de flexibilidade das políticas domésticas. Chama atenção, ainda, a pouca clareza quanto ao grau de ambição contemplado por esses acordos para a liberalização do setor agrícola, o qual constitui foco de interesse dos países do Mercado Comum do Sul (Mercosul)⁷.

A construção de um consenso sobre marcos regulatórios entre Estados Unidos, UE e seus respectivos sócios implicaria definitivamente uma maior presença estadunidense no Pacífico, forçando uma reconfiguração dos elos produtivos da China na Ásia, região que corresponde à base de sua competitividade. Não obstante, o recente ingresso do Japão nas negociações da TPP exigirá dos Estados Unidos uma maior simetria, alterando o ritmo e os termos da negociação. Paralelamente, as autoridades chinesas têm proferido cuidadosas declarações sobre uma eventual participação do país na TPP, ao mesmo tempo em que empreendem a consolidação de sua posição de *rule maker*. O lançamento, no final de 2012, do Acordo Regional de Cooperação Econômica (RCEP, sigla em inglês) aponta nessa direção, fortalecendo a integração entre ASEAN+3, Índia e Oceania. Nesse contexto, tem sido promovida uma agenda menos ambiciosa na OMC, concentrada na temática da facilitação do comércio.

[A Parceria Transpácífica e a Parceria Transatlântica sobre Comércio e Investimento] parecem indicar o início de uma segunda etapa do regionalismo, caracterizada por acordos plurilaterais envolvendo os mais importantes hubs do comércio internacional.



tarifa NMF da AP



tarifa NMF do Mercosul

A integração sul-americana

A América do Sul tem mostrado taxas significativas de crescimento econômico ao longo dos últimos anos, com previsão positiva para o futuro próximo, em grande parte devido ao dinamismo de seu mercado interno e à manutenção de cotações historicamente elevadas para as *commodities* agrícolas e minerais exportadas pela região. A urbanização e a elevação da renda na Ásia em desenvolvimento sustentarão um volume crescente da demanda por esses bens, o que será acompanhado de uma gradual mudança no perfil dessa demanda, rumo a produtos mais elaborados. Segundo estimativas da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)⁸, o continente asiático concentrará 58,1% do crescimento a ser registrado pela economia mundial entre 2012 e 2022; caberá à América Latina a terceira maior contribuição (7,5%), depois de Estados Unidos e Canadá (10,9%).

As economias sul-americanas seguem apresentando uma elevada heterogeneidade de seu potencial econômico relativo, sofrendo crescente concorrência de bens industriais finais provenientes de extrazona. Apesar do longo histórico de iniciativas integracionistas, a conjunção de esforços para melhorar a competitividade em terceiros mercados nunca foi devidamente tratada como base para a sustentabilidade dos acordos regionais. A preocupação com a promoção de complementaridades produtivas destacou-se por sua ausência.

A recente criação da Aliança do Pacífico (AP) deveria chamar atenção para a agenda regional pendente de "integração profunda", as possibilidades de complementaridades produtivas e para a necessidade de uma maior concertação no relacionamento com os Estados Unidos e a China.

Em 2011, Chile, Colômbia e Peru conectaram seus mercados financeiros com a criação do Mercado Integrado Latino-Americano (MILA), do qual o México ainda não é Parte. No mesmo ano, a BOVESPA assinou acordo de roteamento de ordens de compra e venda de ações com a Bolsa de Santiago e atualmente negocia trato semelhante com a de Bogotá.

Ainda, no ano passado, foi assinado o Acordo Marco da AP, plataforma composta pelos tratados bilaterais de livre comércio existentes entre seus membros (México, Peru, Colômbia e Chile). A vigência desses acordos já permite a liberalização de 90% do total de fluxos bilaterais do comércio de bens e parte importante do intercâmbio de serviços e investimentos, mas ainda não há um processo de acumulação de origem regional.

Apesar da ampla cobertura temática dos acordos bilaterais, o comércio intra-AP pouco evoluiu, tendo passado de 2%, em 2000, para 4% em 2011. Seus membros são países caracterizados pela baixa resistência à abertura comercial: apresentam tarifa de nação mais favorecida (NMF) de 6,6%, em contraste com o Mercosul, cuja tarifa NMF é de 12%. Antes mesmo da criação do bloco, os quatro países já haviam celebrado bilateralmente acordos de livre comércio com Estados Unidos, UE, Japão e diversos países da ASEAN.

Na América do Sul, Brasil e Argentina possuem os maiores parques industriais. Entre os países da AP, nos últimos anos, a Colômbia tem crescido e diversificado seu parque industrial, aproximando-se do perfil argentino. As relações intraindustriais de maior peso para o comércio regional de bens intermediários na América Latina encontram-se entre Brasil e Argentina: os dois países, entretanto, pouco avançaram na revisão da tarifa externa comum (TEC) como instrumento de coordenação de política industrial, tampouco na liberalização de disciplinas fundamentais para as CGV, como serviços.

Segundo a CEPAL⁹, os fluxos regionais de comércio intraindustrial de bens intermediários não respondem necessariamente às delimitações dos esquemas de integração regional, mas à proximidade geográfica dos parques industriais – haja vista os fluxos do Chile com Argentina e Uruguai; do México com Brasil e Colômbia; da Venezuela com a Costa Rica; e da Colômbia com Brasil, Equador, México, Peru e Venezuela.

Membros da Aliança do
Pacífico

Chile
Colômbia
México
Peru

[na América Latina] os fluxos regionais de comércio intraindustrial de bens intermediários não respondem necessariamente às delimitações dos esquemas de integração regional, mas à proximidade geográfica dos parques industriais

Possíveis caminhos

Sem dúvida, a promoção de uma maior complementaridade entre o Mercosul e a Colômbia – cujo Acordo de Complementação Econômica No. 59 (ACE-59) prevê a liberalização de 83% do comércio apenas em 2019 – deveria ser explorada de forma estratégica, com vistas a fortalecer não somente o relacionamento entre Mercosul e AP, mas também a densidade industrial da Venezuela e do Equador, países que estão em processo de incorporação ao Mercosul. A integração logística é um ponto crítico nessa região: o fomento de corredores regionais de transporte fluvial e aéreo alteraria rapidamente o panorama, via substituição dos atuais acordos bilaterais aéreos por tratados de “céus abertos”.

Por sua vez, o retorno do Paraguai ao Mercosul poderia reduzir a fissura existente na Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) entre, de um lado, a AP e, de outro, o Mercosul e a Aliança Bolivariana para os Povos de Nossa América (ALBA). Isso permitiria a retomada dos esforços voltados à promoção de uma maior homogeneização e acumulação das regras do regime de origem, bem como a negociação de redução das barreiras não-tarifárias, especialmente de bens intermediários. Diante da dificuldade na obtenção de dados sobre o comércio de serviços na região, a atual implementação da Nomenclatura Brasileira de Serviços (NBS) deveria ser considerada instrumental para o mapeamento preciso da competitividade internacional na região, bem como para a promoção de uma maior liberalização intrarregional desse segmento.

Ainda, seria importante desenvolver maiores espaços de debate entre as empresas multinacionais atuantes na região para conhecer seus interesses e identificar oportunidades de projetos de investimento que promovam *spillovers* regionais. O recém criado Fórum Empresarial do Mercosul vem desenvolvendo papel muito tímido nessa direção; e a AP acaba de criar seu próprio fórum.

O Brasil é o principal destino de IED mexicano na América Latina (estoque de US\$ 26 bilhões)¹⁰, enquanto os investimentos chilenos no Mercosul somam US\$ 32 bilhões¹¹ –, quase a metade do capital transandino pelo mundo¹². Desde o início da crise internacional, o investimento das empresas brasileiras na América Latina, tradicionalmente concentrado no setor industrial da Argentina, vem apresentando maior dinamismo rumo a Colômbia, México, Paraguai e Peru¹³. Nesse sentido, seria natural promover encontros empresariais conjuntos entre ambos os blocos.

Por fim, devemos entender que o Pacífico é uma condição – e não uma opção – para a AP. A participação do Chile na TPP tem origem em sua participação fundacional no P4, junto a Brunei, Nova Zelândia e Cingapura. O país já possui acesso ao mercado de todos os atuais 11 membros envolvidos nas negociações da TPP – o que tem acentuado os questionamentos quanto aos possíveis benefícios de sua participação nesse novo marco¹⁴. Ao mesmo tempo, tanto a Colômbia como o México, os dois países da AP com parque industrial mais diversificado, ainda não assinaram acordos de livre comércio com a China.

Isso aponta para a necessidade de uma maior coordenação intra- e interbloco no relacionamento com o gigante asiático, haja vista a proposta chinesa de elaboração de estudo de viabilidade de um acordo de livre comércio com o Mercosul, apresentada em 2012, em Mendoza (Argentina). Uma maior coordenação permitiria o avanço de um acordo México-Mercosul – arranjo que apresenta o maior potencial para o comércio

intraindustrial na América Latina –, fortalecendo conjuntamente a posição negociadora tanto do Mercosul como da AP no tabuleiro asiático.

Este parece ser o momento adequado para pensar os fluxos econômicos intrarregionais na América do Sul a partir de uma nova perspectiva, que permita explorar as possibilidades de redução dos custos de produção e, ao mesmo tempo, gerar o dinamismo necessário para elevar e diversificar a presença de suas economias no mercado internacional e nas cadeias de valor. Nossa capacidade de construir uma Aliança do Pacífico e do Atlântico, unindo Ocidente e Oriente, determinará nosso “Acordo do Século XXI”.

-
- ❶ O artigo não necessariamente representa as visões da Embaixada do Brasil na Argentina e do CADEP.
 - ❷ Disponível em: < <http://bit.ly/10VlrVj> >.
 - ❸ Disponível em: < <http://bit.ly/18kxJXn> >.
 - ❹ Disponível em: < <http://bit.ly/16kSVR3> >.
 - ❺ Ver: Sanchez-Badin, Michelle R. Compromissos assumidos por grandes e médias economias em acordos preferenciais de comércio: o contraponto entre União Europeia e Estados Unidos e China e Índia. In: *Texto para Discussão No. 1700*, IPEA, jan. 2012. Disponível em: < <http://bit.ly/16sdbcR> >.
 - ❻ Ver: Baldwin, Richard. *21st century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*. WTO, Staff Working Paper ERSD-2011-08, mai. 2011. Disponível em: < <http://bit.ly/19vSkHs> >.
 - ❼ Ver: Arce, Lucas. *Hacia una mayor integración regional? Las implicancias de un acuerdo de inversiones y comercio entre EEUU y UE*. Observatorio de Economía Internacional – Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya, jun. 2013. Disponível em: < <http://bit.ly/1bAB4H2> >.
 - ❽ Disponível em: < <http://bit.ly/1bAB4H2> >.
 - ❾ Disponível em: < <http://bit.ly/1f9FMhq> >.
 - ❿ Disponível em: < <http://bit.ly/Rse97h> >.
 - ⓫ Ver: < <http://bit.ly/14ygP8p> >.
 - ⓬ Nota-se um significativo aumento dos investimentos chilenos no Brasil desde a vigência, em 2011, do acordo Mercosul-Chile de serviços (o único extrabloco).
 - ⓭ Ver: Cerqueira César, Gustavo R. *La Inversión Brasileña Directa en Paraguay: Características, Motivaciones y Perspectivas*. Observatorio de Economía Internacional – Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya, nov. 2012. Disponível em: < <http://bit.ly/14ygRNG> >.
 - ⓮ Ver: < <http://bit.ly/1dLQVmK> >.



Gustavo Rojas de Cerqueira César

Assessor econômico da
Embaixada do Brasil na Argentina
e pesquisador do Centro de
Análise e Difusão da Economia
Paraguai (CADEP). E-mail:
grojascc@gmail.com.

POLÍTICA COMERCIAL

A Parceria Transpacífica e a política comercial chilena

Rodrigo Contreras

Este artigo contextualiza as tratativas da TPP no quadro mais amplo da política comercial do Chile e analisa os ganhos e os pontos sensíveis em negociação para esse país.

A política comercial chilena vigente foi iniciada há 40 anos, com uma diminuição unilateral de tarifas aduaneiras. Esta não apresentou claras consequências, pois seus efeitos se confundiram com a crise econômica de inícios dos anos 1980, quando foi registrada uma retração de 10% na economia chilena. Posteriormente, a política comercial do país foi complementada por uma ativa participação multilateral, principalmente na Organização Mundial do Comércio (OMC) e no Fórum de Cooperação Econômica da Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês), bem como por uma política de negociação de acordos bilaterais, implementada desde 1991.

A tarifa aduaneira efetiva de menos de 1% atualmente imposta pelo Chile e a tarifa aduaneira média de 0,3% paga pelos exportadores chilenos no exterior constituem alguns indicadores da referida política comercial. Atualmente, o Chile desfruta de acesso a um mercado de mais de 4 bilhões de pessoas, que concentram 86% do produto interno bruto (PIB) mundial, e celebrou 23 acordos com os 60 principais destinos de suas exportações¹. Diante desses números, cabe indagar em que sentido o Chile pode avançar em matéria de comércio.

A política comercial chilena foi extremamente exitosa do ponto de vista mercantilista. No entanto, sob a perspectiva econômica, essa política gerou uma grande segmentação dos mercados devido à necessidade de conformação a regras de origem derivadas de uma integração exclusivamente bilateral. Nesse sentido, uma possível solução seria articular esses acordos de forma a gradualmente transformá-los em acordos plurilaterais, que conduzam ao ponto ótimo do multilateralismo.

As iniciativas da Aliança do Pacífico (AP) e da Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) apontam nessa direção, com uma definição lógica por trás dos países envolvidos. No primeiro caso, trata-se de uma integração regional; no segundo, experimenta-se, pela primeira vez, um acordo transpacífico que integre as economias mais dinâmicas da Ásia com importantes sócios comerciais no continente americano. O projeto da TPP compreende, ainda, o aprofundamento dos temas tradicionais de negociação e de disposições definidas no âmbito da OMC.

Impacto e ganhos da TPP para o Chile

Antes de tudo, é importante esclarecer que os acordos comerciais são muito mais complexos do que a simples desgravação tarifária. Existem disposições sobre barreiras não tarifárias, comércio de serviços, investimentos, proteção ao meio ambiente, direitos trabalhistas, propriedade intelectual, regras de origem e acumulação produtiva. Ademais, contêm considerações – não menos importantes – que respondem a dimensões estratégicas e políticas e midiáticas.

Sabe-se que as tarifas aduaneiras em níveis normais não mais representam uma barreira considerável ao comércio: atualmente, as barreiras não tarifárias são as normas mais utilizadas para administrar o comércio. Dessa forma, no caso do Chile, limitar o uso dessas barreiras na TPP constitui um passo fundamental na sedimentação da abertura de mercados para os produtos chilenos. Esse passo envolve eliminar as restrições às importações e exportações, disciplinar os sistemas de licenças, criar mecanismos

US\$ 15,8 bilhões

valor das exportações do Chile aos países da TPP em 2012.

Fonte: Direção de Relações Econômicas Internacionais (DIRECON) do Chile.

expressos de tramitação de licenças sanitárias – o que, hoje, pode demorar até 10 anos em alguns dos países participantes – e articular acordos de reconhecimento mútuo em matéria de normas técnicas.

A negociação em serviços também é uma oportunidade importante para o Chile. Apesar da falta de estatísticas precisas, os serviços estão adquirindo um papel cada vez mais relevante na oferta de exportações chilenas. As tratativas nessa seara estavam tradicionalmente limitadas à consolidação das condições existentes de acesso a mercado. Em contraste, agora existe uma pressão maior pela liberalização real do comércio, exercida tanto pelo Chile quanto pelos demais países envolvidos nas negociações da TPP. Devido aos diferentes graus de ambição, as tratativas têm se mostrado complexas em serviços; contudo, pouco a pouco avançam em direção a um cenário de maior liberalização.

Aspectos como a proteção do meio ambiente e dos direitos trabalhistas são confrontados pelo desafio de resguardar direitos fundamentais sem prejuízo à liberalização comercial. Nesse contexto, a TPP apresenta aspectos extremamente positivos para a superação dos compromissos de caráter tradicional. Este é o caso da possível incorporação de medidas para mitigar as mudanças climáticas, a eliminação dos subsídios à pesca e, em termos gerais, medidas que contribuam para a proteção do meio ambiente, assim como dos direitos fundamentais dos trabalhadores.

O perigo nos capítulos que compõem a TPP surge quando alguns elementos dos acordos multilaterais são transplantados para um âmbito bilateral, juntamente a um sistema de solução de controvérsias bilateral com sanções comerciais. Assim, um instrumento multilateral, com seu próprio sistema de solução de controvérsias, orientado à proteção do meio ambiente e dos direitos trabalhistas, pode ser aplicado a partir de uma lógica bilateral e ser submetido a um sistema de solução de controvérsias paralelo, que, neste caso, responde a considerações comerciais. Essa conjunção mostra-se muito perigosa, já que interesses comerciais podem gerar questionamentos sobre o cumprimento dos compromissos ambientais da TPP, possibilitando um uso arbitrário do sistema bilateral de solução de controvérsias e certamente impactando as medidas adotadas no sistema multilateral. Existe, portanto, uma inconsistência jurídica que provavelmente despertará tensões no futuro.

No caso chileno, os ganhos no âmbito aduaneiro estão reduzidos, uma vez que o país já possui acordos comerciais em vigor com todos os atuais membros da TPP. Não obstante, há produtos que não gozam das condições de acesso desejadas na negociação bilateral – pelo que este acordo oferece uma oportunidade de melhorá-las. Ademais, existe a possibilidade de que países com os quais o Chile não possui acordos comerciais ingressem na TPP (como Indonésia e Filipinas), o que permitiria a diversificação de mercados sem a necessidade de negociar novos tratados.

Propriedade intelectual: uma negociação delicada

A proteção da propriedade intelectual é um princípio compartilhado por todos os países integrantes da TPP. No entanto, os países divergem quanto à forma como essa questão deve ser tratada no âmbito do acordo. De um lado estão os países como o Chile, partidários da utilização do regramento estabelecido pelos acordos multilaterais vigentes; de outro, encontram-se os países que desejam aprofundar os padrões multilaterais. Aqui, surge um conflito sobre o que se denomina “aprofundamento”: seria aumentar os padrões de proteção existentes ou resguardar os espaços (exceções) concebidos para o desenvolvimento de conhecimentos, especialmente em países em desenvolvimento? Não podemos ignorar o grande desequilíbrio de interesses a respeito da matéria quando há um país da TPP que concentra 83% das solicitações de patentes, e outro que reúne 44% das solicitações de marcas.

Outro tema amplamente discutido diz respeito à existência de um conjunto de normas que buscam ampliar a proteção em matérias como patentes, marcas e direitos autorais, o que facilmente poderia acarretar um cenário de aumento dos custos, superando inclusive a própria legislação dos países participantes. Recordemos que o Chile exigiu a

16%

Crescimento anual do intercâmbio comercial do Chile com os países da TPP.

Fonte: Direção de Relações Econômicas Internacionais (DIRECON) do Chile.

implementação de cláusulas similares em seu tratado de livre comércio com os Estados Unidos³.

A preservação de um delicado equilíbrio entre direitos e obrigações relativas à propriedade intelectual conduzirá, sem dúvidas, a uma avaliação do acordo por cada um desses países – embora a natureza desse equilíbrio seja relativa. Todavia, há elementos que podem nos orientar sobre o ponto de equilíbrio: o incremento dos custos em saúde, cultura e educação, ou ainda, o próprio acesso a alguns desses serviços. É nesse momento que se abandona uma zona de conforto para a maioria dos cidadãos.

Relação com outros acordos comerciais do Chile

Certamente, um elemento chave – mesmo que ainda não resolvido – diz respeito à relação entre a TPP e os acordos bilaterais vigentes. Apesar do interesse na convivência de todos esses acordos, uma análise mais atenta desse quadro revela sua complexidade.

No caso de concessões reduzidas (como as reduções alfandegárias), das normas de origem ou da entrada temporária de pessoas a negócio, poderão ser mantidos os acordos bilaterais. Não obstante, e como consequência da negociação, pode ser necessária a modificação de leis internas ou a definição de políticas públicas sobre os temas enunciados, afetando tanto os membros da TPP como países terceiros.

Por essa razão, a resposta é matizada: para certas Partes do acordo, a coexistência da TPP com os acordos bilaterais é factível; para outras, as mudanças sugeridas impossibilitarão a aplicação das disciplinas dos tratados bilaterais.

Em síntese, essa é uma negociação que implica ganhos sistêmicos, uma vez que o Chile já conta com acesso preferencial em todos os países integrantes⁴. Contudo, há riscos consideráveis, dado o nível de ambição das propostas que hoje estão colocadas sobre a mesa. Tais riscos não são facilmente quantificáveis, mas há certeza sobre a necessidade de implementar mudanças na legislação interna, as quais estarão sujeitas a discussão parlamentar – e, nesse sentido, implicarão custos políticos e possivelmente sociais.

Oportunidades e riscos para os países latino-americanos participantes

No caso dos outros países latino-americanos participantes da TPP (México e Peru), a análise deve ser distinta. Isso porque não possuem acordos com os demais membros do acordo e, por isso, as negociações da TPP resultariam em ganhos de acesso preferencial a novos mercados.

Ainda, para esses países, o impacto em matéria de proteção ao meio ambiente e aos direitos laborais seria menos expressivo do que no caso chileno: os padrões estabelecidos nos acordos previamente assinados por México e Peru estão mais próximos daqueles exigidos pela TPP⁵. No entanto, existem incertezas quanto a um possível aumento de custos em áreas como saúde, cultura e educação, tal como descrito anteriormente.

É preciso também ressaltar as disciplinas que estão sendo criadas sobre empresas estatais, com o objetivo de regular as ajudas que podem ser outorgadas a empresas públicas, de modo que estas atuem como entidades comerciais no mercado. Muito embora esse objetivo seja legítimo, é possível argumentar que as ajudas internas, tão amplamente discutidas no âmbito da OMC, também deveriam ser incorporadas por seu efeito distorcivo, tal qual pode ser observado em casos de incentivos concedidos por um Estado a empresas não públicas.

Existe um risco adicional no que diz respeito à discricionariedade com a qual tais normas podem ser aplicadas, já que hoje em dia talvez ninguém questione as empresas em cada país membro da TPP. Contudo, nada garante que, no futuro, empresas privadas pressionem seus governos para que interpelem empresas competidoras nos mercados de destino no âmbito da TPP por supostos descumprimentos do acordo.

Uma dúvida que persiste é a forma com que as medidas em questão podem afetar negativamente a economia dos países latino-americanos em matéria de saúde, cultura e meio ambiente, já que a TPP poderia minar os tratamentos especiais reconhecidos pelos acordos multilaterais. Afinal, não se pode esquecer o importante papel social que as empresas estatais desempenham nessa matéria – em especial nos países da América Latina.

Por fim, cabe destacar o ativismo da sociedade latino-americana, conforme ilustrado pela resistência ao Acordo Comercial Antifalsificação (ACTA, sigla em inglês) e a Lei Antipirataria Online (SOPA, sigla em inglês) na área de propriedade intelectual, e que certamente terá uma opinião forte contra muitas das disciplinas descritas. Tais opiniões serão repercutidas tanto pelas vias formais (como o Congresso) como pelas informais. O que se pode dizer com toda certeza é que a sociedade civil terá muitas questões para debater.

Interações da TPP com as normas multilaterais

A articulação dos acordos existentes representa um dos passos mais importantes para um intercâmbio comercial ótimo sob uma perspectiva econômica. A segmentação artificial produzida pela multiplicidade de acordos comerciais bilaterais não permite uma integração produtiva profunda entre a totalidade dos acordos vigentes em virtude da existência de regras de origem bilaterais. A integração produtiva tem um impacto muito mais amplo, pois implica criar oportunidade para os países de menor desenvolvimento relativo, para a integração econômica e para um espaço de convergência que vai além do comércio.

O dilema sobre manter os termos negociados no âmbito multilateral ou aprofundá-los por meio de arranjos bilaterais constitui objeto de antiga discussão. Uma reflexão rápida sugere que é melhor avançar bilateralmente nas matérias onde não é possível fazê-lo com a celeridade desejada no âmbito multilateral. Embora esse enfoque permaneça válido quando direitos fundamentais de acesso à cultura, saúde e liberdade na Internet estão em jogo, nessas circunstâncias, há o perigo de encaminhar os esforços em uma direção que não seja a ótima.

Em determinados temas estão sendo estabelecidos critérios sobre os quais, até o presente momento, não houve consenso multilateral. Esses acordos certamente serão reproduzidos pelos países participantes e, portanto, contribuem para a criação de uma massa crítica – ainda que seu curso seja incerto. De todo modo, essa massa crítica em formação tomará partido nos debates futuros da OMC e em outros foros competentes.

A TPP é uma grande oportunidade para desenhar um acordo amplo com objetivos legítimos. Sua idoneidade dependerá do conteúdo do qual se nutre, pelo que deve ser construída a partir de consensos e com níveis de ambição flexíveis e progressivos. Esse projeto há de ser acompanhado de perto, uma vez que constitui uma aposta ambiciosa, com riscos equiparáveis a seu nível de ambição.

❶ Ver base de dados da OMC e estatísticas *online* do Banco Mundial.

❷ Ver base de dados *online* do Banco Mundial.

❸ Atualmente tramita um projeto de lei que busca aperfeiçoar o sistema de registro sanitário e sua relação com as patentes. Ver: <<http://bit.ly/122Lps4>>. Em carta fechada encaminhada em 16 de fevereiro, o líder republicano da Comissão de Finanças do Senado dos Estados Unidos, Orrin G. Hatch, pediu que a Casa Branca tomasse medidas mais severas diante do suposto e duradouro descumprimento do Chile relativo aos compromissos assumidos em matéria de patentes. Ver: <<http://bit.ly/AsLAsi>>.

❹ Com isso, é aperfeiçoada a política comercial, o que almejam a longo prazo.

❺ O acordo entre os Partidos Democrata e Republicano sobre os padrões mínimos que os novos tratados comerciais celebrados pelos Estados Unidos devem cumprir esta disponível em: <<http://1.usa.gov/14X10X0>>..



Rodrigo Contreras
Consultor internacional e ex-
chefe negociador do Chile para
a TPP.

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA CENTRAL

CAFTA-DR: dependência ou emancipação para as economias da América Central?

Gloria Carrión Fonseca

Ao analisar as negociações que levaram ao CAFTA-DR – com atenção especial à influência dos Estados Unidos nesse processo –, a autora discute os pontos críticos desse acordo de comércio e aponta caminhos para os países da América Central nesse contexto.

O tratado de livre comércio entre América Central, Estados Unidos e República Dominicana (CAFTA-DR, sigla em inglês) compõe uma geografia político-econômica marcada pela dependência. Com efeito, os países centro-americanos têm sido historicamente influenciados pelo poder econômico, militar e político de seu vizinho mais rico e, nesse sentido, o comércio oferece apenas mais um exemplo da hegemonia estadunidense na região.

O esquema que precede o CAFTA-DR, conhecido como Iniciativa da Bacia do Caribe (ICC, sigla em espanhol), foi uma estratégia comercial unilateral criada pelos Estados Unidos para os países da América Central. No entanto, tal ideia não pode ser separada do contexto político predominante na região no início dos anos 1980. Eventos como o triunfo da Revolução Popular Sandinista, em 1979, na Nicarágua, o fortalecimento da Frente Farabundo Martí de Libertação Nacional (FMLN) em El Salvador e a simpatia ao regime cubano em países como Granada, Guiana e Jamaica figuraram entre as motivações dos Estados Unidos para definir sua política para a região. Foi nesse contexto que Ronald Reagan introduziu, em 1983, a chamada Lei de Recuperação Econômica do Caribe, que tinha a ICC como pilar. O objetivo original da iniciativa era conter o avanço de transformações contrárias aos interesses do país, utilizando como instrumentos o comércio e a ajuda humanitária.

Um dos principais benefícios derivados da ICC era o acesso ao mercado dos Estados Unidos para 80% das exportações provenientes da América Central. O unilateralismo da iniciativa, porém, concedia ao governo estadunidense a possibilidade de mudar as regras do jogo anualmente. Em outras palavras, a ICC oferecia concessões imprevisíveis e voláteis: tanto os produtos cobertos pela iniciativa quanto os beneficiários desta podiam ser modificados no curto prazo. Não por acaso, a confirmação das preferências ocorria após a aprovação e implementação de uma série de leis ou políticas favoráveis aos interesses dos Estados Unidos na região.

O CAFTA-DR surgiu duas décadas mais tarde, a partir de uma proposta de Washington apoiada pelos presidentes da América Central. Em 2002, a ideologia econômica predominante ainda estabelecia o livre comércio como suficiente para gerar desenvolvimento. Por isso, instituições como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (FMI) incluíram a abertura dos mercados entre os requisitos para a obtenção de empréstimos, afetando principalmente os países mais pobres. Somado aos entraves experimentados pelos membros da Organização Mundial do Comércio (OMC), esse quadro levou à proliferação de acordos regionais como o CAFTA-DR.

Se, por um lado, a participação em um acordo regional abria a possibilidade de acesso aos mercados dos países desenvolvidos, por outro, exigia reformas que extrapolavam as regras estabelecidas pela OMC. Mais especificamente, esperava-se que os países em desenvolvimento adotassem novas regras em áreas como investimentos, propriedade intelectual e serviços – todas estratégicas para as multinacionais baseadas em países desenvolvidos. Considerando os fundamentos da economia no século XXI – informação, serviços e tecnologia –, os países desenvolvidos têm atuado a fim de garantir um

US\$ 10 bilhões

valor total exportado pelos países centro-americanos para os Estados Unidos em 2012.

posicionamento privilegiado para o aproveitamento das "vantagens comparativas do futuro".

De fato, uma das intenções que acompanha a proliferação de acordos regionais é a de criar um "efeito dominó" nas negociações multilaterais de comércio, tornando a harmonização das legislações ao redor do mundo uma tarefa menos árdua. Com a participação crescente em arranjos dotados de um alto grau de liberalização nos chamados "novos temas", mudaria também a correlação de forças em Genebra. Em outras palavras, a contração de compromissos além daqueles previstos pela OMC ajuda a enfraquecer as posições de atores de peso entre os países em desenvolvimento, como Brasil, China e Índia. Ao mesmo tempo, aproxima o desfecho das negociações das preferências de Estados Unidos e União Europeia (UE).

O CAFTA-DR é uma peça nesse quebra-cabeça. Os países da América Central caracterizam-se pela enorme dependência comercial em relação aos Estados Unidos. Em 2012, o mercado estadunidense foi o principal destino das exportações da região, atingindo um valor próximo aos US\$ 10 bilhões. Tais vendas, entretanto, se restringem a um pequeno rol de produtos. No caso do setor de vestuário, as confecções da Costa Rica exportam o equivalente a 25% do total nacional; em El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua, o vestuário figura como o principal item na pauta de exportação. Diante de tamanha concentração, estabilidade e previsibilidade tornam-se objetivos prioritários para os governos da região.

Assim, os países da América Central deram início às negociações para o estabelecimento do CAFTA-DR com reduzido poder de barganha. Embora tenham se apresentado para discutir o acordo como uma única região, essa união foi incapaz de conter o assédio da diplomacia estadunidense. Ao fim e ao cabo, prevaleceu a proposta de Washington de definir bilateralmente as listas de produtos beneficiados com a assinatura do tratado – algo que ainda hoje dificulta a criação de uma união aduaneira na América Central.

Outras assimetrias marcaram o processo de negociação do CAFTA-DR. Tanto as discussões quanto a redação dos textos legais foram feitas em inglês, o que dificultou a participação dos representantes da América Central. Tal realidade foi sentida especialmente por atores não estatais pertencentes ao setor privado ou à sociedade civil, cuja participação nos debates se limitou ao chamado "quarto ao lado".

Eventos que ilustram a assimetria

O caso da indústria têxtil da Nicarágua é provavelmente o que melhor ilustra as relações de dependência e a assimetria de poder que caracterizaram as negociações entre os Estados Unidos e os países da América Central. De fato, a margem de manobra da diplomacia nicaraguense foi consideravelmente reduzida ao longo dos debates para o estabelecimento do CAFTA-DR, encolhendo à medida que grupos de pressão estadunidense impunham suas preferências.

Durante as tratativas, a Nicarágua obteve uma importante concessão: um regime especial e diferenciado, com validade de 10 anos, que permitiria a importação de até 100 milhões de toneladas métricas de insumos provenientes de países não signatários do acordo, como a China. No Congresso dos Estados Unidos, porém, a concessão foi cancelada devido a reiteradas pressões da indústria têxtil estadunidense, e ambos os países voltaram à mesa de negociações. Após um cansativo processo, as associações encarregadas de representar o setor em ambos os países chegaram a um "novo acordo", finalizado após um diálogo extraoficial, levado a cabo no Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos (USTR, sigla em inglês).

O novo acordo prevê o chamado "um por um": embora os produtores da Nicarágua possam importar insumos provenientes da China, o volume deve equivaler às compras efetuadas de empresas estadunidenses. O problema, no caso, está relacionado aos custos mais elevados derivados da opção pela aquisição de insumos produzidos nos Estados Unidos, onde a indústria do setor é menos competitiva que a chinesa.

Da mesma forma, em geral, as cotas obtidas não correspondem às capacidades produtiva e exportadora dos países signatários. O governo da Costa Rica, por exemplo, obteve uma cota de exportação de produtos lácteos de 1.050 toneladas métricas, além de um acréscimo anual de 5%. A capacidade de exportação do país, porém, chega a 953.000 toneladas métricas por ano, o que torna o resultado colhido algo diminuto diante da pujança do setor.

A Nicarágua, por sua vez, tem na carne bovina um de seus pilares da oferta exportável. Como resultado do CAFTA-DR, o país obteve uma cota inicial de 10.500 toneladas métricas, além de um acréscimo anual de 5%. Uma vez mais, o desfecho deixa a desejar: a capacidade de exportação do setor na atualidade chega a 25.000 toneladas métricas anuais.

Os dois exemplos acima mostram uma importante contradição do CAFTA-DR. Embora tenha sido proposto como uma ferramenta para melhorar a competitividade dos países da região, na prática, as cotas estabelecidas pouco contribuíram para garantir melhores condições às empresas baseadas na América Central. Por outro lado, o acordo legalizou o acesso ao mercado dos Estados Unidos que os países da região já possuíam graças à ICC. Tal desfecho foi fundamental, já que os benefícios concedidos na década de 1980 estavam prestes a perder validade.

É bem verdade que garantir o acesso ao mercado dos Estados significava deixar de estar vulnerável às decisões unilaterais de Washington, as quais, sem aviso prévio, podiam anular as concessões comerciais da ICC. Com isso, torna-se possível um melhor planejamento dos investimentos na América Central, o que justifica a urgência com que tanto governos quanto representantes do setor privado trataram a negociação de um novo acordo. Mesmo uma boa notícia, porém, salienta o caráter assimétrico que norteou o estabelecimento do CAFTA-DR. Afinal, tanto as negociações quanto os resultados colhidos mostram que o papel ocupado pela América Central na economia mundial segue igual. Pouco importou, de fato, o nível de competitividade de um setor para o desfecho que logo se observou.

Considerações finais

Diante de uma realidade tão difícil, o que resta à América Central? Aos países da região, é necessário implementar políticas complementares, que amenizem as assimetrias que caracterizaram as negociações do CAFTA-DR, bem como buscar outras vias de inserção que estabeleçam dinâmicas de poder mais horizontais. Com isso, seria possível criar regras mais equitativas para o intercâmbio comercial e promover um panorama mais condizente com objetivos como o desenvolvimento sustentável.

Uma opção é o aprofundamento das relações Sul-Sul e do comércio intrarregional, a partir dos quais poderiam ser consolidadas economias de escala e as complementaridades produtivas entre países com realidades econômicas semelhantes. A promoção de investimentos vinculados a uma lógica regional, capazes de fortalecer a atuação de pequenas e médias empresas, constitui uma prioridade, dado o seu potencial de gerar crescimento econômico – experiência que, por sinal, pautou a trajetória de muitos países desenvolvidos. Finalmente, é preciso desenvolver as tais “novas vantagens comparativas”.

A ascensão de países como Brasil, China e Índia pode contribuir de forma preponderante para a criação de regimes comerciais alternativos. Embora as relações internacionais pressuponham certo grau de assimetria, buscar caminhos mais próximos aos de uma relação horizontal constitui um imperativo. Com isso – espera-se –, os países da América Central serão capazes de obter uma inserção comercial mais efetiva, promovendo um regionalismo mais inclusivo, democrático e sustentável para a região.



Gloria Carrión Fonseca

Analista em Economia Política e diretora do Programa de Pesquisa em Economia Política e Desenvolvimento Inclusivo na Fundação Internacional para o Desafio Econômico Global (FIDEG), em Manágua (Nicarágua).

INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA DO SUL

Integração na América do Sul e política industrial: uma associação virtuosa

Rodrigo Sabbatini

Este artigo discute a importância e o desafio de associar processos de integração com políticas industriais, a partir de uma análise do histórico da América do Sul no cruzamento dessas esferas.

A associação entre um processo de integração econômica e a política industrial de um país é crucial para o desenvolvimento econômico da América Latina como um todo e, em particular, da América do Sul. Desde meados do século XX, quando Raúl Prebisch publicou seu artigo seminal¹, o tema da integração econômica e aquele do desenvolvimento industrial passaram a ser fortemente conectados para pensar perspectivas econômicas para a América Latina.

Uma das teses centrais do fundador da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) era que a predominância de produtos primários nas pautas de exportação e de bens manufaturados nas importações levava a uma relação desigual nos termos de troca, resultando em baixa acumulação de divisas – e limitando, assim, as possibilidades de crescimento e desenvolvimento econômico na América Latina.

Nesse sentido, Prebisch propunha uma política industrial capaz de alterar essa distribuição, em valor agregado, dos bens que compunham a pauta de exportação e importação, de modo a atenuar as limitações externas ao crescimento e desenvolvimento. Essa trajetória de industrialização, entretanto, enfrentaria obstáculos, tais como a escala insuficiente da demanda na região. Em outras palavras, os países latino-americanos, caracterizados pela baixa renda *per capita*, encontrariam grande dificuldade em criar mercado para a internalização de setores industriais. Uma solução proposta para enfrentar essa limitação seria promover a integração dos mercados latino-americanos, a fim de ampliar a escala da demanda e, assim, criar melhores condições para a atividade industrial na região.

A criação de um mercado integrado, a partir da redução das tarifas intrarregionais, era condição necessária, porém insuficiente: a ampla ação econômica do Estado seria também crucial para promover o nascimento e a consolidação da indústria na região. Ou seja, o elo entre integração da América Latina e política industrial seria fundamental para a superação do subdesenvolvimento regional. No entanto, essa associação nunca ocorreu de forma efetiva nos países da região, ainda que a CEPAL tenha exercido grande influência, nos anos 1950 e 1960, sobre os chamados governos “nacionalistas e desenvolvimentistas” da América Latina.

De fato, no momento de maior efervescência da política industrial (dos anos 1950 à década de 1970), a integração econômica da região não passou de uma quimera bolivariana, representada pelo fracasso das iniciativas da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC). Analogamente, quando a integração – em especial em sua vertente comercial – atingiu seu auge nos anos 1990, com iniciativas como o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a Comunidade Andina de Nações (CAN), a política industrial sofria grande revés com a proliferação de governos liberais, avessos ao apoio estatal à indústria local.

O Quadro 1 tenta ilustrar como as ações em matéria de integração e política industrial caminharam de maneira dissociada na região, incluindo os anos 2000, quando houve um recrudescimento do protecionismo na América Latina, com uma maior abertura

Competitividade global
(América do Sul):

1. Chile
2. Brasil
3. Peru
4. Colômbia
5. Uruguai

Fonte: World Economic Forum

extrarregional – em especial em direção à Ásia –, e uma incipiente retomada da política industrial nos países da região.

Os resultados desse processo de ações dissociadas foi, como era de se esperar, bastante heterogêneo. Do ponto de vista da integração, os resultados foram muito limitados até, pelo menos, a década de 1990. Entre 1950 e 1990, o desenvolvimento "voltado para dentro" em um contexto mundial de controle de capital e protecionismo inviabilizou uma integração *avant la lettre* na região. Nos anos 1990, diversos movimentos de integração sub-regional, em especial os arranjos do Mercosul e da CAN, foram planejados e implementados com velocidade significativa, sobretudo se comparados com arranjos de integração bem sucedidos, como aquele observado na Europa. Esses processos de integração tiveram relativo êxito em ampliar os fluxos de comércio intrarregional, mas não foram capazes de promover a complementariedade industrial, tal como logrou atingir, em uma primeira etapa, a integração europeia.

Por exemplo, entre 1995 e 2012, as exportações intrarregionais na América do Sul cresceram 8,5% ao ano – taxa inferior ao crescimento das exportações destinadas ao conjunto de parceiros comerciais da América do Sul (10,1% ao ano, nesse mesmo período). Por essa razão, a participação das exportações intrarregionais declinou de 24,7% em 1995 para 19,3% em 2012 (ver Tabela 1) – valor bastante inferior aos casos da União Europeia (UE) e do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês).

Já os resultados da política industrial foram ainda mais heterogêneos. Não por acaso, a industrialização da região atingiu grande alcance apenas nos países mais populosos – Brasil, México e Argentina. No entanto, é possível notar uma inflexão no desenvolvimento industrial apoiado pelo Estado ao longo das décadas de 1980 e 1990. A crise da dívida externa (nos anos 1980) e as políticas de controle inflacionário que lançaram mão de liberalização comercial e apreciação cambial (na década de 1990) interromperam as principais atividades de política industrial e implicaram significativa reestruturação na indústria regional. Por sua vez, inserida em um contexto de forte aumento da concorrência externa, essa reestruturação levou a uma especialização regressiva e à crescente reversão do adensamento industrial, marcado pelo aumento sistemático do conteúdo importado na produção industrial local.

Quadro 1 – Evolução de políticas de integração e de política industrial na América Latina, 1950-2000

	Anos 50-70	Anos 80	Anos 90	Anos 2000
Iniciativas de Integração Econômica	ALALC	ALADI	<ul style="list-style-type: none"> • Mercosul • CAN • CARICOM • Proposta da ALCA 	Enfraquecimento dos arranjos intrarregionais; fortalecimento de algumas áreas de livre comércio inter-regionais (em especial com os Estados Unidos e países asiáticos)
Iniciativas de Política Industrial	Industrialização por Substituição de Importações	Crise da dívida e paralisação da ação do Estado	Reformas liberais: desmontagem da política industrial	Governos pós-liberais e a retomada incipiente da política industrial

A conjuntura dos anos 2000 resultou em um novo quadro, tanto para a integração da América Latina como para seu desenvolvimento industrial. O crescimento de países asiáticos, em especial a China, catalisou o chamado "ciclo de *commodities*", que alterou os preços relativos no mercado mundial. Enquanto a média dos preços de produtos primários cresceu em termos reais mais de 186% entre 2000 e 2010, houve significativa redução no preço dos manufaturados. Esse movimento promoveu uma inédita apreciação dos termos de troca para os países produtores de *commodities*, muitos deles localizados na América Latina. Tal processo, por sua vez, levou ao acúmulo de superávits comerciais e em

Tabela 1 – América do Sul: evolução das exportações para destinos selecionados, 1995 e 2012 (em US\$ milhões e % ao ano)

Destino	Todas as Mercadorias		Crescimento	Produtos Manufaturados		Crescimento	Produtos Primários		Crescimento
	1995	2012	% ao ano	1995	2012	% ao ano	1995	2012	% ao ano
Para a América do Sul	31.561	127.197	8,5	17.213	67.248	8,3	14.269	59.912	8,8
Para a China	2.336	94.997	24,4	393	5.156	16,3	1.943	89.654	25,3
Para Todos os Parceiros	127.638	659.464	10,1	41.889	153.694	7,9	84.865	500.064	11,0

Fonte: Merchandise Trade Matrix – UNCTAD

expressiva valorização cambial, contrastando-se com a forte ampliação das importações de manufaturados, oriundos principalmente dos países asiáticos.

Com efeito, as exportações de produtos primários da América do Sul cresceram a 11% ao ano entre 1995 e 2012. Essa mesma taxa foi de (impressionantes) 25,3% ao ano, quando se considera a China como parceira da América do Sul. Essa taxa foi semelhante ao crescimento das exportações de produtos manufaturados da China para a América do Sul (25% ao ano, no mesmo período). Como resultado, percebe-se que, apenas em 2012, a América do Sul auferiu um superávit comercial de US\$ 13 bilhões em todas as mercadorias com a China, mesmo tendo registrado, também com este país, um déficit de mais de US\$ 74 bilhões em produtos manufaturados⁶. E mais: a participação da América Latina (à exceção do México) como destino das exportações chinesas passou de 3% em 2008 para 4% em 2012⁷.

Essa situação permaneceu relativamente inalterada mesmo após a eclosão da crise econômica mundial em 2008. Isto é, o movimento de apreciação dos termos de troca, superávit comercial e forte aumento das importações de manufaturados tem assumido características de um processo estrutural, que se estenderá no longo prazo. Isso tem permitido um avanço no processo – antes incipiente – de desindustrialização na região, e, sobretudo, em seus países mais industrializados. Por exemplo, de acordo com o Banco Mundial, a média latino-americana do valor adicionado industrial passou de 25% do produto interno bruto (PIB), em 1989, para 17% do PIB regional em 2011. No Brasil, nesse mesmo período, a participação da indústria no PIB caiu de 29,4% para 14,5%⁸. Ou seja, mais do que nunca a retomada de políticas de desenvolvimento industrial se faz necessária na região.

Tabela 2 – China: evolução das exportações para destinos selecionados, 1995 e 2012 (em US\$ milhões e % ao ano)

Destino	Todas as Mercadorias		Crescimento	Produtos Manufaturados		Crescimento	Produtos Primários		Crescimento
	1995	2012	% ao ano	1995	2012	% ao ano	1995	2012	% ao ano
Para a América do Sul	1.923	81.958	24,7	1.795	79.395	25,0	126	2.563	19,4
Para Todos os Parceiros	148.779	2.048.822	16,7	124.355	1.898.945	17,4	23.917	149.860	11,4

Fonte: Merchandise Trade Matrix – UNCTAD

O desafio enfrentado pelos países latino-americanos é, assim, manter ou ampliar uma atividade industrial em um contexto de forte concorrência internacional. Aqui, a associação virtuosa entre política industrial e integração na América Latina – e, em particular, na América do Sul – oferece uma oportunidade ímpar para a promoção do desenvolvimento industrial da região. Isso porque a integração regional constitui uma resposta menos isolacionista ao risco de crescimento exponencial de exportação de manufaturados para a região – em especial aqueles oriundos da China. E tanto melhor se a retomada da integração levar em consideração o apoio à complementariedade industrial, reforçando, assim, ações coletivas de política industrial.

Vários são os instrumentos de política industrial que poderiam se beneficiar de uma nova rodada de integração regional. Dentre eles, é possível destacar:

- fundos comuns de financiamento à indústria regional, com foco em pesquisa, desenvolvimento e inovação em setores industriais selecionados;
- coordenação e regulação do investimento para o fortalecimento de empresas de capital regional e para a atração de investimento estrangeiro direto (inclusive da China), de modo a promover o (re)adensamento de cadeias produtivas na região;
- ampliação de políticas de apoio a pequenas e médias empresas, organizadas em arranjos produtivos locais com complementariedade regional; e
- fundos comuns de apoio para correção de assimetrias competitivas e/ou reorganização do espaço econômico, para garantir desenvolvimento mesmo nas regiões que não seriam *loci* de desenvolvimento industrial.

Esses e outros instrumentos de política industrial poderiam ser implementados e consolidados sob a égide de novas rodadas de integração econômica. No entanto, a consecução desse arranjo virtuoso entre integração e apoio ao desenvolvimento industrial parece distante no atual quadro econômico e político da América do Sul. Interesses nacionais divergentes dificultam um processo de integração em que algum grau de perda de autonomia nacional e de aumento de solidariedade regional seriam condições necessárias. A despeito de tais dificuldades, esse objetivo não deveria ser abandonado. Maiores desafios enfrentarão todos os países da região se o aumento das importações de manufaturados continuar a avançar em direção a uma América do Sul economicamente desintegrada.



Rodrigo Sabbatini

Professor de Economia da FACAMP e pesquisador do NEIT-IE-UNICAMP. E-mail: sabbatini@facamp.com.br

- ① Ver: Prebisch, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. In: Revista Brasileira de Economia, Ano 3, No. 3, Rio de Janeiro, 1949.
- ② Ver: Tavares, M.C.; Gomes, G. La CEPAL y la integración de América Latina. In: Revista de La CEPAL, Número Especial, Santiago, Out. 1998.
- ③ Ver: Hiratuka, C. et al. Complementaridade Produtiva: Uma Visão Estratégica Para o Mercosul. In: López, A.; Alemany, C. (coords). Aportes para uma Agenda Estratégica: 2010-2020. Documento de Trabajo REDMERCOSUR, No 4/dez. 2009.
- ④ Ver: Coutinho, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: Velloso, J.P.R. (org.). Brasil: desafios de um país em transformação. IX Fórum Nacional. RJ: José Olympio, 1997.
- ⑤ Fonte: IMF - Commodity Price Index 180. Nesse mesmo período, é possível verificar crescimento ainda maior em certas commodities, como minério de ferro (1.067%) ou café (250%).
- ⑥ Fonte: Merchandise Trade Matrix – UNCTAD. Ver Tabela 2.
- ⑦ Ver: IEDI. O Dinamismo Exportador do Brasil e a Ameaça das Exportações Chinesas no Após Crise. In: Carta IEDI, No. 590, set. 2013.
- ⑧ Fonte: World Development Indicators – World Bank.

Informações úteis

DireitoGV seleciona projetos de pós-doutorado

A Coordenadoria Adjunta de Pesquisa da Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (DireitoGV) abriu processo seletivo para projetos de pesquisa de pós-doutorado, em conformidade com a portaria da CAPES No. 86/2013. Será concedida uma bolsa de pós-doutorado para o desenvolvimento de pesquisa vinculada ao tema "Instituições do Estado Democrático de Direito e Desenvolvimento Político e Social" ou "Direito dos Negócios e Desenvolvimento Econômico e Social". A bolsa tem duração de 12 meses, com início em, no máximo, 1º de dezembro, e valor mensal de R\$ 4.100. Entre os requisitos, os candidatos devem possuir título de doutor quando da implementação da bolsa; e não possuir vínculo empregatício com a DireitoGV. Os interessados devem inscrever-se até 3 de outubro, por e-mail <pesquisa.direitogv@fgv.br>. O calendário do processo seletivo e informações adicionais podem ser acessadas [aqui](#).

Centro de Estudos da Metrópole contrata estagiário

O Centro de Estudos da Metrópole (CEM), vinculado ao Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP), está com processo de seleção aberto para a contratação de um estagiário. Os interessados devem estar, pelo menos, no terceiro semestre de graduação em ciências sociais, ciências sociais aplicadas ou administração pública. O candidato selecionado trabalhará junto ao professor Eduardo Marques na pesquisa "Governo e governança no setor imobiliário da RMSP". Entre as atividades a serem desenvolvidas, destacam-se: pesquisa e sistematização da composição acionária das empresas incorporadoras e construtoras de capital aberto junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM). O intuito específico é responder à questão: quão financeiramente imbricadas se encontram as empresas do setor imobiliário? A carga horária do estágio é de 20 horas semanais, e a remuneração é de R\$ 557,00. Os interessados devem enviar currículo e histórico escolar para o e-mail: <telmahoyler@gmail.com>.

Universidade de Santa Maria promove congresso de direito ambiental

A Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) realizará, de 2 a 5 de outubro, o II Congresso Internacional de Direito Ambiental e Ecologia Política e o IV Seminário de Ecologia Política e Direito na América Latina. O evento contará com professores latino-americanos e europeus de diversas universidades, para discutir temas como: direitos da sociobiodiversidade e sustentabilidade; e estratégias para a sustentabilidade ambiental na América Latina. A conferência de abertura será proferida pelo professor Michel Prieur, pesquisador do Centro de Pesquisas Interdisciplinares em Direito do Meio Ambiente, Planejamento e Urbanismo (CRIDEAU, sigla em francês).

Paralelamente, haverá a apresentação de trabalhos em um simpósio. Os dois eventos serão realizados no Colégio Marista Santa Maria e Antiga Reitoria. Para mais informações, clique [aqui](#).

FEA/USP promove encontro sobre gestão empresarial e meio ambiente

A Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP) promoverá, nos dias 2 e 3 de dezembro, o 15º Encontro Internacional sobre Gestão Empresarial e Meio Ambiente (ENGEMA). Organizado em torno do tema "Ética e Sustentabilidade Socioambiental na empresa inovadora", o evento reunirá pesquisadores, profissionais, empresários e gestores públicos e privados envolvidos em novas abordagens em gestão ambiental nas empresas. A programação inclui apresentação de trabalhos, estudos de caso e uma palestra internacional. O período de inscrições estende-se de 1º a 25 de novembro. Os interessados em apresentar trabalhos devem enviar suas candidaturas até 20 de setembro, por meio do site do evento. As regras para o envio dos trabalhos e demais informações podem ser acessadas [aqui](#).

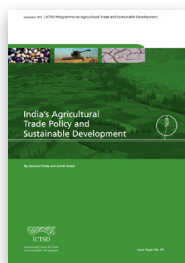
Relatório sobre reforma das patentes no Brasil será lançado em outubro

Sob a coordenação do deputado Newton Lima (PT), será lançado o relatório intitulado *Brazil's Patent Reform: innovation towards national competitiveness*. O lançamento ocorrerá no formato de uma mesa-redonda internacional, composta por convidados de África do Sul, Argentina, Brasil e Índia. O evento será realizado na Câmara de Deputados (Brasília), em 9 de outubro. Haverá, ainda, dois eventos acadêmicos adicionais – no Rio de Janeiro e em São Paulo –, cujas datas ainda não estão confirmadas. Mais informações podem ser obtidas [aqui](#).

BRASA abre chamada para trabalhos

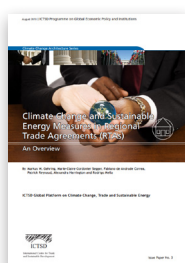
A 12ª edição do Congresso Internacional da Associação de Estudos Brasileiros (BRASA, sigla em inglês) está com chamada de trabalhos aberta até 15 de outubro. O Congresso, organizado em parceria com o Instituto do Brasil na King's College e com o Instituto Lemann de Estudos Brasileiros da Universidade de Illinois, ocorrerá em agosto de 2014, em Londres. Os interessados devem ser membros da BRASA e somente poderão apresentar um resumo de trabalho, com, no máximo, 300 palavras. Para propostas de painéis completos, sugere-se que estes sejam compostos de quatro ou cinco *papers*. Para mais informações, clique [aqui](#).

Publicações



Política de comércio agrícola e desenvolvimento sustentável na Índia **ICTSD – setembro 2013**

Ao longo das últimas seis décadas, a Índia quintuplicou sua produção de grãos e, apesar do massivo crescimento populacional, transformou o déficit alimentar em superávit. Este artigo, elaborado por Anwarul Hoda e Ashok Gulati, examina como a política de comércio agrícola da Índia poderia auxiliar no alcance de metas de políticas públicas tais como a superação da pobreza, garantindo segurança alimentar, melhorando a sustentabilidade em sua perspectiva ambiental e observando as regras e compromissos assumidos junto à OMC. Acesse o artigo [aqui](#).



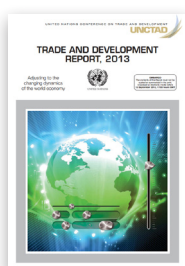
Medidas de mitigação das mudanças climáticas e promoção de energias sustentáveis em acordos regionais de comércio **ICTSD – agosto 2013**

Os acordos regionais de comércio (RTAs, sigla em inglês) estão sendo crescentemente utilizados para promover objetivos de desenvolvimento sustentável através da inclusão de disposições relacionadas à mitigação das mudanças climáticas e à promoção de energias sustentáveis. Este artigo examina essa tendência e apresenta diferentes categorias dessas disposições a partir de uma ampla análise de RTAs recentes, identificando os atuais desafios regulatórios e destacando os obstáculos enfrentados no tratamento da questão climática. Os autores destacam a necessidade de garantir aos reguladores flexibilidade para lidar com novas ameaças climáticas e enfatizam a importância da cooperação para implementar os objetivos nacionais e internacionais de ampliação das tecnologias de baixa emissão de carbono. Acesse o estudo [aqui](#).



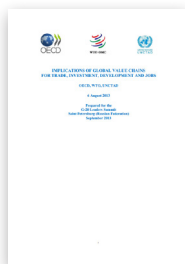
A armadilha da austeridade **Oxfam – setembro 2013**

Os programas europeus de austeridade desmantelaram os mecanismos que viabilizam a redução da desigualdade e possibilitam um crescimento equitativo. Com o aumento da desigualdade e da pobreza, a Europa enfrenta uma década perdida. Existem claras semelhanças entre os programas de austeridade implementados pelo continente e as ruinosas políticas de ajuste estrutural impostas na América Latina, no Leste Asiático e na África Subsaariana nas décadas de 1980 e 1990. Este estudo produzido pela Oxfam pretende evidenciar os contras da adoção de medidas de austeridade e, em contrapartida, apontar os benefícios de um modelo de crescimento inclusivo que favoreça as pessoas, as comunidades e o meio ambiente. Acesse o estudo [aqui](#).



Relatório de Comércio e Desenvolvimento 2013 **UNCTAD – setembro 2013**

Cinco anos após o início da crise financeira global, a economia mundial permanece em estado de desordem e as perspectivas de desenvolvimento continuam incertas. Alguns países em desenvolvimento e em transição estão lutando para recuperar seu momento de crescimento. Antes da recessão, as exportações desses países cresceram rapidamente devido à flutuação da demanda consumerista nos países desenvolvidos. Essa tendência justificou a adoção de um modelo de crescimento baseado na exportação e que foi construído sobre padrões financeiros e de demanda insustentáveis. Segundo o relatório elaborado pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês), para se adaptar à mudança conjuntural da economia global, as economias em desenvolvimento e em transição serão obrigadas a rever suas estratégias de crescimento, dando maior peso à demanda doméstica. Acesse o relatório [aqui](#).



Implicações das cadeias globais de valor para o comércio, investimento, desenvolvimento e emprego

OCDE, OMC, UNCTAD – agosto 2013

As cadeias globais de valor tornaram-se uma característica dominante do comércio e investimento mundiais, apresentando novos prospectos para o crescimento, o desenvolvimento e a geração de empregos. De acordo com o relatório conjunto elaborado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a UNCTAD, encomendado pelos líderes do G-20, é necessário implementar um sistema efetivo, forte, sustentável, equilibrado e inclusivo de crescimento, de modo que todos os países possam desfrutar dos benefícios que as cadeias globais de valor podem oferecer.

Acesse o relatório [aqui](#).



Colocando o crescimento verde no centro do desenvolvimento

OCDE – junho 2013

Com sete bilhões de pessoas no mundo e projeção de nove bilhões em 2050, os governos devem investir em um modelo de desenvolvimento que atenda às demandas por alimentos, água e energia da população. A nova publicação da OCDE sugere que esses investimentos podem definir um caminho para um crescimento inclusivo e um desenvolvimento sustentável, desde que se concentrem nas necessidades das pessoas e se comprometam com a preservação do meio ambiente. Desenvolvida a partir do trabalho realizado junto a países em desenvolvimento e parceiros da OCDE, esta publicação analisa aproximadamente 80 políticas e iniciativas de crescimento verde, implementadas em 37 países em desenvolvimento e regiões. Acesse o estudo [aqui](#).

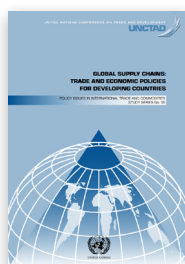


Revelando o potencial da diplomacia climática para alavancar os interesses de países de menor desenvolvimento relativo

CDKN – setembro 2013

O artigo explora o papel que a adoção da “diplomacia climática” por países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs) pode exercer na promoção de ações climáticas internacionais mais ambiciosas, tanto interna quanto externamente às negociações formais globais. Produzido por Kiran Sura e Nadia Schweimler, o artigo instiga os líderes de PMDRs – mais vulneráveis às mudanças climáticas – a integrar a temática do clima em vários aspectos de suas relações exteriores e diplomáticas.

Acesse o artigo [aqui](#).



Cadeias globais de abastecimento: políticas comerciais e econômicas para países em desenvolvimento

UNCTAD – setembro 2013

Ao longo das últimas três décadas, as cadeias globais de abastecimento adquiriram importância ao associar países em desenvolvimento ao mercado internacional. Para esses países e suas empresas, as cadeias globais de abastecimento oferecem oportunidades, mas também desafios. Embora facilitem o acesso ao mercado dos países desenvolvidos, as cadeias globais de abastecimento demandam maior eficiência e competência dos fornecedores. De acordo com o estudo publicado pela UNCTAD, é, portanto, importante que os países em desenvolvimento implementem políticas comerciais e econômicas que aumentem a competitividade de suas empresas e promovam sua eficiência e credibilidade, para que possam avançar na produção de bens de maior valor agregado e alavancar seu crescimento.

Acesse o estudo [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

