

# PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 11, NÚMERO 1 - MARÇO 2015



## Obama e comércio: final feliz?

### POLÍTICA DOMÉSTICA

O que esperar do novo Congresso dos Estados Unidos na área de comércio?

### PEQUENAS EMPRESAS

Como melhorar o acesso a mercado de pequenas empresas nos acordos megarregionais?

### TRANSPARÊNCIA

Transparência nas negociações comerciais: quanto é o bastante, quanto é demais?



International Centre for Trade  
and Sustainable Development

# PONTES

VOLUME 11, NÚMERO 1 - MARÇO 2015

## 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

Fernando Marques

### 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](mailto:pontes@ictsd.ch)

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

## POLÍTICA DOMÉSTICA

- 4 **O que esperar do novo Congresso dos Estados Unidos na área de comércio?**

*Celia Feldpausch*

## POLÍTICA COMERCIAL

- 7 **Obama e o comércio internacional: com ou sem TPA?**

*Cristina Soreanu Pecequillo*

## PEQUENAS EMPRESAS

- 10 **Como melhorar o acesso a mercado de pequenas empresas nos acordos megarregionais?**

*Dan Ciuriak, Hanne Melin, Derk Bienen*

## TRANSPARÊNCIA

- 15 **Transparência nas negociações comerciais: quanto é o bastante, quanto é demais?**

*Simon Lester*

## PAÍSES EMERGENTES

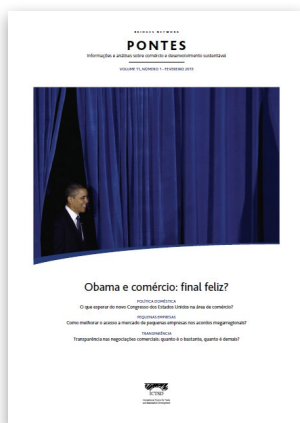
- 19 **Quais são as implicações da TTIP para as potências emergentes?**

*Daniel S. Hamilton*

- 22 **Informações úteis**

- 23 **Publicações**

## Os limites da esperança



*À medida que se aproxima de seu desfecho, a administração Barack Obama vai deixando um sabor amargo para muitos de seus apoiadores. Dirão os críticos que a "esperança" vendida pelo ex-senador por Illinois não se traduziu em feitos concretos. O próprio mandatário, em diversas ocasiões, lamentou a dificuldade de implementar sua agenda ao longo dos oito anos de mandato. De qualquer maneira, o presidente dos Estados Unidos tem pressa. Conforme o recente Discurso sobre o Estado da União revela, Obama pretende deixar uma marca antes de desocupar a Casa Branca e, para isso, busca reforçar sua autoridade diante de um Legislativo dividido.*

*O tempo, porém, é curto. A atual administração sabe que os próximos meses não comportarão projetos com o grau de ambição sugerido por Obama ao ascender ao poder. Por isso, objetivos bem definidos têm sido anunciados. Na seara comercial, tal empreitada significa duas medidas concretas, diretamente relacionadas. Em um primeiro momento, o objetivo é a obtenção da Autoridade para Promoção Comercial (TPA, sigla em inglês) para que, a seguir, o presidente possa negociar os tratados comerciais que considera prioritários, especialmente a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) e a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês).*

*Diante das limitações, as siglas enumeradas acima constituem material de sobra para a construção de um legado. Não por acaso, haverá considerável resistência para que o cenário dos sonhos de Obama se concretize. O presente número do Pontes apresenta a você, prezado(a) leitor(a), análises que buscam estimular um debate sobre as potencialidades e dilemas enfrentados pelo governo estadunidense nos meses que antecedem a abertura de um novo ciclo eleitoral do país. Como mostram os textos das páginas a seguir, entender aquilo que está em jogo constitui uma tarefa hercúlea. Afinal, por trás da construção de um legado estão a incontornável escolha dos princípios norteadores da ação exterior, potenciais conflitos distributivos e a complexa relação entre diplomacia e as estratégias desenvolvidas por grupos de interesse locais.*

*Antes de entrar definitivamente em 2015, entretanto, faz-se necessário um reconhecimento. Gostaríamos de agradecer a você, prezado(a) leitor(a), pela leitura atenta de nossa publicação e pelas ricas contribuições enviadas. Se existimos, é para oferecer artigos que sejam úteis a todos os que acessam nosso [site](#) e nossos canais de redes sociais. Ademais, se ao longo desses anos em algo melhoramos, é porque recebemos sugestões e críticas construtivas em nosso [e-mail](#).*

*Esperamos que aprecie a leitura.*

*A Equipe Pontes*

## POLÍTICA DOMÉSTICA

# O que esperar do novo Congresso dos Estados Unidos na área de comércio?

Celia Feldpausch

*Partindo de um mapeamento dos membros do novo Congresso dos Estados Unidos, a autora discute as prioridades da agenda legislativa para 2015 em matéria de comércio, com foco nas implicações dessa agenda para as negociações megaregionais e para o Brasil.*

**A**pós as eleições de novembro, o novo Congresso estadunidense, empossado em 6 de janeiro, iniciou o processo de formulação da agenda legislativa para este ano. As eleições trouxeram uma nova liderança republicana ao Senado, após vários anos de controle democrata.

No entanto, a retomada do poder no Congresso não significa que o partido republicano terá *carte blanche* para todas as suas iniciativas: existem divergências com o Executivo democrata em vários tópicos, tais como imigração, novos projetos de energia não-renovável e manipulação de câmbio. Contudo, a liderança dos dois partidos tem se posicionado favorável às iniciativas de comércio de modo geral, em especial no que toca à abertura de novos mercados por meio de negociações multilaterais e megaregionais.

## Quem é quem no novo Congresso?

Na Câmara, o deputado John Boehner foi reeleito por mais dois anos à frente do órgão com o maior número de republicanos desde a Grande Depressão. Embora a liderança continue republicana, a aposentadoria do deputado Dave Camp (republicano de Michigan) elevou outro candidato à Presidência do poderoso Comitê Financeiro (*Ways and Means*, em inglês).

O deputado Paul Ryan (republicano de Wisconsin) foi eleito o novo presidente do comitê que tem jurisdição sobre os assuntos fiscais e comerciais. Político experiente que concorreu à Vice-Presidência da Casa Branca em 2012, Ryan tem demonstrado afinidade com a agenda de comércio exterior e seus benefícios para a economia estadunidense. Todavia, ao mesmo tempo em que apoia novos acordos internacionais, Ryan tem projetado uma linha dura com outros países em negociações de livre comércio em andamento. Em referência às negociações da Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) e da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), Ryan declarou que “se qualquer um dos 12 países que atualmente participam das negociações pensar que nossos padrões são muito altos, eu diria que devemos completar o acordo sem eles e os convidamos depois para se juntarem ao acordo. Para a TTIP, a União Europeia terá que eliminar todas as tarifas – cada uma delas – justamente como prometeram no início. E devem ir além”.

A mudança na Câmara que mais afetou o Brasil foi a saída do deputado Devin Nunes (republicano da Califórnia) da liderança do Subcomitê de Comércio, no qual têm início os projetos de lei na seara comercial. Descendente dos Açores, Nunes preside o Grupo Parlamentar Brasil-Estados Unidos e mostrou-se favorável a uma aproximação com o Brasil nos últimos três anos. Seu sucessor, deputado Pat Tiberi (republicano de Ohio) representa um grande estado exportador, que busca aumentar ainda mais suas vendas para a Ásia<sup>1</sup> – principalmente para a China. A maioria das exportações de Ohio é destinada a Canadá e México (49%); a Europa responde por 17,3% das vendas ao exterior e a Ásia, por 14%. Em 2013, a América do Sul importou somente 5% das vendas ao exterior de Ohio. O Brasil ocupa a 7ª posição entre os principais importadores desse estado: a maior parcela desse volume é constituída por aeronaves, peças, máquinas e computadores. Apesar disso, as importações brasileiras de Ohio apresentaram uma queda de 4,5% entre 2012 e 2013.

**Congresso  
estadunidense:****Câmara:****247**

Republicanos

**188**

Democratas

**Senado:****54**

Republicanos

**44**

Democratas

**2**

Independentes

O Senado sofreu a mudança mais drástica com a troca de partido e liderança. Os democratas – tradicionalmente defensores de questões sociais, trabalhistas e ambientais como parte integrante dos acordos de comércio – agora ocupam posição minoritária, com 46 dos possíveis 100 votos. Em consequência, o antigo vice-presidente do Comitê de Finanças, senador Orrin Hatch (republicano de Utah) assumiu o cargo de presidente desse Comitê no Senado. Sua prioridade é fortalecer a posição estadunidense sobre os direitos de propriedade intelectual em cada acordo debatido no Congresso. O novo líder do Senado, senador Mitch McConnell, anunciou recentemente que abriria a possibilidade de debate e votos em emendas sobre as propostas legislativas de comércio, sendo que tais manobras legislativas haviam sido impedidas no passado por seu antecessor. Ainda é muito cedo para saber se este passo de McConnell afetará negativamente o debate das ações de comércio.

**As prioridades legislativas**

Antes de analisar a lista de prioridades de comércio para 2015, cabe salientar que, entre os assuntos principais, está a renovação da Autoridade para Promoção Comercial (TPA, sigla em inglês). Após relutar por alguns anos, o presidente Obama solicitou publicamente a renovação da TPA em julho de 2013 e, novamente, em janeiro de 2015. A última vez que o Congresso aprovou a TPA foi em 2002, mas esta expirou em 2007 e permanece o ponto central do debate legislativo em comércio exterior. A TPA outorga ao presidente estadunidense o poder de negociar acordos de livre comércio e permite que o Congresso considere a legislação de implementação sob um processo legislativo acelerado, mediante voto afirmativo ou negativo, sem possibilidade de emendas.

A Constituição dos Estados Unidos (Artigo I, Seção 8) cede ao Congresso a responsabilidade pela introdução e pelo desenvolvimento das leis sobre política de comércio exterior e sobre a arrecadação de tributos e impostos. Por sua vez, o Executivo não tem incumbência específica relativa a comércio, à exceção do papel exclusivo que o presidente desempenha na negociação de acordos de livre comércio, assim como na administração das leis de comércio aprovadas pelo Legislativo.

Em 5 de fevereiro, o deputado Ryan revelou a agenda do Legislativo para comércio em 2015, durante um evento patrocinado pela Washington International Trade Association, associação de comércio em Washington, D.C. Ryan frisou que sua prioridade neste ano é concluir uma série de acordos de livre comércio, com destaque para a TPP e a TTIP. O deputado alega que, juntos, tais acordos fornecerão acesso a um mercado que corresponde a 1 bilhão de consumidores e a dois terços da economia global.

O Brasil não faz parte dessas negociações, mas tem tido interesse em acompanhá-las – em parte, com o intuito de entender o posicionamento dos Estados Unidos sobre temas como propriedade intelectual, no caso da TPP, e as concessões que os Estados Unidos farão à União Europeia (UE) sobre produtos agrícolas, no caso da TTIP. Este último ponto será importante, na medida em que o Brasil participa, por meio do Mercado Comum do Sul (Mercosul), de negociações com a UE.

Ryan também mencionou o Acordo sobre Facilitação do Comércio (TFA, sigla em inglês) da Organização Mundial do Comércio (OMC), aprovado na Conferência Ministerial de dezembro de 2013, e o Acordo sobre Comércio em Serviços (TISA, sigla em inglês). Além disso, ressaltou o Acordo de Bens Ambientais, que oferece um mercado potencial de US\$ 1 trilhão. Tais acordos visam à eliminação de barreiras de comércio, especialmente nas economias em desenvolvimento.

A renovação de programas de preferência comercial, como o Sistema Geral de Preferências (SGP), está na agenda do Congresso para 2015, segundo Ryan. O SGP permite que países em desenvolvimento e menos desenvolvidos exportem certos produtos/insumos com tarifa zero. Para o Brasil, a renovação do SGP está entre os assuntos mais importantes da pauta legislativa de comércio. O Brasil ocupa posição de destaque em termos de participação no programa: é o terceiro maior exportador no âmbito do SGP. Do total de US\$ 11,1 bilhões em bens importados sob o programa, o Brasil respondeu por US\$ 1,4 bilhão de janeiro a julho de 2013, quando o SGP expirou.

Segundo especialistas, existem chances de que o programa seja renovado em 2015. Para Daniel Anthony, diretor executivo da Coalizão do SGP em Washington, D.C., "[e]xiste apoio bipartidário para a renovação do SGP, mas o assunto é visto como parte de um quebra-cabeças maior da agenda de comércio. Se essa agenda de comércio – liderada pela TPA – começar a mover em breve, é muito possível que o SGP mova simultaneamente. É difícil prever o que vai acontecer se a agenda majoritária paralisar".

Além do SGP, Ryan também indicou que o Congresso debaterá a reautorização da Lei de Crescimento e Oportunidades para a África (AGOA, sigla em inglês) e do projeto de lei que permite a importação isenta de tarifas para centenas de produtos e insumos que não são produzidos nos Estados Unidos, conhecido, em inglês, como *Miscellaneous Trade and Tariff Bill*. Ao fim da lista, Ryan adicionou que o Congresso buscará aprovar uma lei que simplifica processos aduaneiros e reforça leis de comércio. O deputado Charles Boustany (republicano de Louisiana) anexou nova linguagem na proposta para combater evasão de medidas de defesa comercial.

Em 18 de fevereiro, o Peterson Institute publicou um artigo sobre a TPA em que ressaltava vários fatores que podem contribuir para a aprovação da medida dentro do prazo previsto pelo deputado Ryan (nesta primavera). Primeiramente, a TPA conta com o apoio do presidente Obama e da maioria dos republicanos no Congresso. O presidente pode pressionar alguns democratas a votar pela medida, em troca da renovação de assuntos de interesse democrata, como o programa Assistência de Ajuste Comercial (TAA, sigla em inglês), voltado à realocação de trabalhadores afetados pelo comércio internacional.

Outro assunto que o presidente pode forçar o Congresso a debater é a manipulação do câmbio. Os dois partidos concordam, por exemplo, que as práticas adotadas por Beijing nessa seara criam desvantagens no mercado para os Estados Unidos. Contudo, discordam sobre como resolver o problema. Em fevereiro, o vice-presidente do Comitê Financeiro na Câmara, deputado Carl Levin, apresentou um projeto de lei que impõe tarifas de importação para contrabalançar os efeitos da desvalorização da moeda por países que manipulam o câmbio. Levin acredita que tal medida é necessária para compensar a perda de milhões de empregos como resultado dessa manipulação artificial do câmbio. Para um número crescente de deputados e senadores, medidas contra essa prática devem compor qualquer negociação de livre comércio – especialmente na TPP. O presidente Obama, entretanto, opõe-se à integração do câmbio à TPP, sob o argumento de que o tema é demasiado complexo e de que sua incorporação terá efeitos negativos sobre as negociações. Da mesma forma, o deputado Ryan rejeita a proposta de Levin, por privilegiar a aceleração das negociações da TPP e da TTIP.

### Considerações finais

Reuniões recentes com integrantes centrais do Congresso deixam claro que a agenda legislativa de comércio, liderada pelos congressistas Ryan e Hatch é, no mínimo, ambiciosa. O objetivo de Ryan de aprovar uma proposta de lei da TPA entre março e abril não será fácil – principalmente devido às reivindicações democratas de que sejam incorporadas a tais acordos medidas de compensação à manipulação de câmbio.

Por outro lado, o que favorece a aprovação da TPA é o fato de que esta constitui uma prioridade tanto para o Executivo quanto para o Legislativo. Ainda, existe urgência para aprovar a TPA antes da conclusão das negociações da TPP, prevista para o final deste ano. Este é um ponto crítico, que, na opinião dos congressistas, determinará a credibilidade dos acordos negociados. Para os republicanos, o sucesso pode significar muito mais do que a abertura de novos mercados no transpacífico e transatlântico: trata-se de uma chance de chegar à Casa Branca.



**Celia Feldpausch**

Presidente da empresa CTF Consulting Services. Foi diretora executiva da Brazil Industries Coalition (BIC) em 2011-2014.

❶ As exportações de bens provenientes de Ohio já registraram crescimento de 20% no período 2012-2013. Esses dados são apresentados no relatório: *Ohio Exports 2013 Origin of Movement Series*, publicado em abril de 2014 pela Agência de Serviços de Desenvolvimento de Ohio.



## POLÍTICA COMERCIAL

## Obama e o comércio internacional: com ou sem TPA?

Cristina Soreanu Pecequilo

*Por meio de uma análise do impacto da TPA sobre o desempenho comercial de gestões passadas do Executivo estadunidense, a autora conclui que esse mecanismo não constitui um elemento determinante de uma política comercial hiperativa.*

Uma das discussões mais intensas sobre a agenda de comércio internacional refere-se à posição ocupada pelos Estados Unidos nessa arena, bem como às opções desse país diante das negociações no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), de suas relações bilaterais e do livre comércio. Apesar de um discurso favorável à abertura comercial, as práticas estadunidenses descolam da retórica e se encontram atreladas a um cenário muito mais complexo de demandas internas e externas.

Os componentes desse cenário são: os subsídios a setores como o agrícola; as pressões do Legislativo; a persistência de restrições à entrada de bens industrializados e não industrializados; medidas protecionistas baseadas em barreiras não tarifárias, como as fitossanitárias; perda de competitividade da indústria; déficit comercial; preferência por acordos bilaterais assimétricos com nações menores que não demandam concessões (em particular na América Latina); a abertura de painéis na OMC sem a contrapartida de apoio à conclusão da Rodada Doha de forma equitativa entre países desenvolvidos e em desenvolvimento; e a reaproximação com os pivôs asiático e europeu mediante projetos integrados de reposicionamento estratégico militar, político e econômico e – mais recentemente –, a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) e a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês).

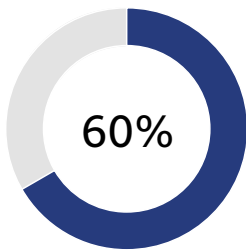
Uma breve leitura dessa lista mostra que os Estados Unidos possuem duas tendências políticas: uma que tende ao unilateralismo, visando à preservação de seus mercados e à contrapartida da expansão de suas exportações; e uma multilateral, que tanto se utiliza de mecanismos disponíveis, como a OMC, quanto cria novas estruturas de negociação, como a TPP e a TTIP, assim como tratados bilaterais. Conjugadas, tais ações facilitaram o incremento das exportações dos Estados Unidos e contêm o avanço de competidores como a União Europeia (UE) e os integrantes do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul).

Porém, argumentam alguns, para que o presidente Barack Obama possa completar essa ofensiva – que ajudaria a manter a recuperação da economia, afastando o fantasma da crise de 2008 –, ele precisaria da Autoridade para Promoção Comercial (TPA, sigla em inglês). Com isso, criou-se o mito de que um governo sem TPA não pode avançar negociações comerciais.

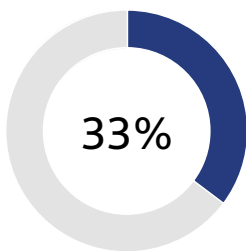
Todavia, essa é uma visão equivocada: a TPA não é essencial para as negociações e não garante plena autonomia para o Executivo, pois a Casa Branca continua atrelada a uma decisão do Legislativo para finalizar o acordo. A batalha política, portanto, permanece. E obter a TPA envolve uma disputa política polarizada no Congresso, que nem sempre vale a pena.

Em termos concretos isso pode ser facilmente observado: dois presidentes republicanos que obtiveram do Legislativo a TPA, George H. Bush (1989-1992) e George W. Bush (2001-2008), pouco avançaram na seara comercial. Embora não seja surpresa afirmar que as negociações comerciais se tornaram secundárias durante a administração W. Bush após os atentados de 11 de setembro, o mesmo não pode ser afirmado sobre a gestão de seu pai.

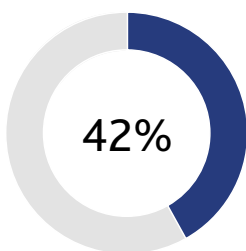
Juntos, Estados Unidos e UE representam:



do PIB global



do comércio em bens



do comércio em serviços

Fonte: FMI (2012)

No pós-Guerra Fria, em uma situação de declínio relativo da economia, o governo apresentou diversos projetos: a Iniciativa para as Américas (IA), o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) e a Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC, sigla em inglês). Enquanto a IA e o NAFTA visavam a resguardar a esfera de influência estadunidense de avanços extrarregionais, europeus e asiáticos, a APEC buscava reenquadrar o Japão – na época, um dos motores econômicos globais – à liderança estadunidense. Porém, de todos os projetos, apenas o NAFTA foi consolidado. Por sua vez, a IA não avançou e foi “transformada” na Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) de Bill Clinton, que igualmente não conseguiu implementar a zona hemisférica de livre comércio. A APEC, por fim, encontra-se em construção gradual, dividindo espaço com a TPP nos dias de hoje.

Bush filho priorizou a guerra contra o terrorismo e os conflitos do Afeganistão (2001) e do Iraque (2003) e implementou o Tratado de Livre Comércio da América Central (CAFTA, sigla em inglês) e acordos bilaterais com Chile, Peru, Colômbia, entre outros. Como no NAFTA, nesses casos também houve apenas uma formalização de uma relação de interdependência que já se observava, sem que tenham havido novas ofertas financeiras, comerciais ou de parcerias adicionais em investimentos ou infraestrutura na América Latina. No conjunto, os governos com TPA tiveram ações limitadas, que não impediram a perda de espaço comercial na região ou no mundo – ocupado pela China, capaz de cooptar parceiros com investimentos e ajuda em infraestrutura, sem impor condicionalidades de ordem político-econômica.

Por sua vez, os democratas Bill Clinton (1993-2000) e Barack Obama (2008-atual), pareceram obter mais avanços mesmo sem a TPA. No caso de Clinton, o marco do período foi a conclusão da Rodada Uruguai do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT, sigla em inglês) em 1994, garantindo a abertura abrangente dos mercados dos países em desenvolvimento, sem a contrapartida da reciprocidade no setor agrícola.

Ainda que ações mais específicas como a ALCA não tenham avançado, a passagem do GATT à OMC e a estagnação do sistema multilateral favoreceram os Estados Unidos. Devido ao impasse que já se estende por mais de dez anos na Rodada Doha, a OMC parece apenas funcionar no âmbito do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). Ainda assim, um funcionamento mediado: em caso de derrota dos Estados Unidos nas negociações, muitas vezes o unilateralismo prevalece, com o país somente respeitando decisões que lhes são favoráveis. Portanto, mesmo sem TPA, a hegemonia estadunidense com Clinton permaneceu sólida, baseada na instrumentalização da OMC.

Obama, também sem TPA, ampliou as ações estadunidenses no G-20 financeiro sem deixar de lado o controle do G-7, do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial. Além disso, desde sua posse em 2008, a Presidência passou a atacar diretamente os problemas estruturais do comércio, interna e externamente, em um contexto integrado de projeção de poder político, econômico e militar. Internamente, a intervenção em indústrias como a automobilística, o aumento de investimentos em pesquisa e desenvolvimento e em educação busca recuperar a competitividade doméstica, sem a qual não será possível aumentar o nível de exportações do país.

Externamente, a ofensiva é pela contenção dos adversários econômicos e políticos dos Estados Unidos: UE, China e emergentes em geral – aí incluído o Brasil. A contenção desdobra-se em mecanismos de cooptação e pressão, via o citado multilateralismo, mas principalmente pela criação de arranjos inovadores.

O pivô asiático conhecido como TPP, embora considerado economicamente complementar à APEC, é muito mais amplo: ele visa ao isolamento da China na região asiática (e da Índia e da Rússia, indiretamente), à revitalização da aliança bilateral com o Japão e ao fortalecimento da parceria com países como Austrália e Nova Zelândia. Mas a TPP não lida somente com comércio: ela envolve o reposicionamento de forças militares, garantindo a projeção de poder militar no Pacífico e em locais que não parecem tão próximos, mas nos



quais a China tem atuado fortemente – a África e a costa do Pacífico da América Latina (que favorece sua projeção no hemisfério).

A TTIP tem como objetivo conter a China e os "BRIS" e, por tabela, a UE, reforçando a parceria na área de comércio e investimentos, bem como a dependência estratégica, cujo pilar é a Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN). As negociações ocorrem de forma secreta e geram incertezas sobre as consequências de sua conclusão: estariam os demais parceiros excluídos desses mercados? Que implicações esse arranjo terá sobre a OMC? E um possível acordo envolvendo Mercado Comum do Sul (Mercosul) e UE? As respostas? A tendência é de fortalecimento, mas de certa forma nada mudaria, uma vez que, por enquanto, nem os Estados Unidos, nem a UE têm disponibilidade e/ou interesse em negociar com reciprocidade temas como abertura comercial, industrial ou agrícola.

Na América Latina, Obama mantém as ações de W. Bush: NAFTA, CAFTA, tratados bilaterais com países menores, apostando mais na tática indireta de contenção do Brasil e China via TPP e TTIP e pelo apoio a acordos como Aliança do Pacífico (Chile, Peru, México, Colômbia). Paralelamente, o avanço do poder militar no Atlântico Sul por meio dos comandos militares do Sul e da África constitui uma forma de contenção indireta, uma vez que a região é zona de passagem de matérias primas como alimentos e energia (gás e petróleo). A pressão para a queda dos preços de petróleo insere-se nesse campo – e afeta a Venezuela e o Brasil.

A retomada de relações diplomáticas com Cuba faria parte de uma ação comercial? Talvez não apenas comercial, mas uma ação estratégica integrada, de recuperação de espaços regionais diante de China e Brasil, assim como de esvaziamento de discursos alternativos como o chavismo. A China logrou posicionar-se como a maior parceira comercial de quase todos os países sul-americanos, inclusive do Brasil, deslocando os Estados Unidos do primeiro lugar.

Diante disso, cabe ao Brasil ter uma postura realista e derrubar mitos em sua relação bilateral com os Estados Unidos – e com a China. O primeiro diz respeito à TPA: obtê-la não constitui um elemento definidor da tática comercial, tampouco de seu sucesso. O segundo mito sustenta que existem diferenças substantivas entre republicanos e democratas: não existem, pois, acima de tudo, é o interesse nacional que comanda os fluxos políticos, militares e econômicos dos Estados Unidos no mundo.

Por fim, para os Estados Unidos, comércio não é apenas comércio: é componente da estratégia de poder, que engloba desde a abertura global – e o protecionismo de seu mercado – até a continuidade do dólar como moeda de reserva, passando pelo reposicionamento militar-estratégico na Ásia, na Europa, na África e na América Latina. Independente de o país ter o maior déficit comercial global e problemas orçamentários, são esses fatores conjugados e a interdependência com seus potenciais adversários como a China que sustentam a liderança.

Compreender isso significa não abrir mão de iniciativas como o IBAS (Índia, Brasil, África do Sul), os BRICS, e seu recém-criado Banco de Desenvolvimento, e de projetos como o Mercosul, a União das Nações Sul-Americanas (UNASUL) e a Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC); e nutrir uma visão político-estratégica do comércio, e não só como válvula de escape. Significa entender que os Estados Unidos (ou a UE, ou a China) não são, isoladamente, parte do problema ou da solução para o Brasil.

Pode-se aprender muito com Obama: afinal, sua gestão tem obtido numerosas conquistas, mesmo sem TPA. Será que Obama faria ainda mais com a TPA? Talvez. Mas o presidente sabe que não se pode esperar pelo "sim": o tempo da ofensiva é agora.



**Cristina Soreanu Pecequillo**  
Professora de Relações  
Internacionais da Universidade  
Federal de São Paulo (UNIFESP).  
Autora de *Os Estados Unidos e o  
Século XXI* e *A União Europeia*.

## PEQUENAS EMPRESAS

# Como melhorar o acesso a mercado de pequenas empresas nos acordos megarregionais?

Dan Ciuriak, Hanne Melin, Derk Bienen

*Embora a Internet tenha ampliado as possibilidades de participação de pequenas empresas no comércio internacional, o regime atual de regras de origem tem operado na direção contrária, elevando os custos de acesso a mercados externos. Com base nesse problema, os autores propõem uma reformulação do sistema de regras de origem no âmbito dos acordos megarregionais.*

A proliferação dos acordos preferenciais de comércio (PTA, sigla em inglês), caracterizada pela inconsistência de sua construção e de suas regras e pela sobreposição de membros, resultou no que muitos temiam: um regime global de comércio marcado pela ampla discriminação e pelos enormes custos burocráticos de acesso. Diante desse quadro, sofrem as pequenas empresas, incapazes de aproveitar muitas das possibilidades abertas pelo desenvolvimento tecnológico, como as vendas pela Internet. Uma pesquisa dedicada às transações internacionais na plataforma eBay revela que a maioria absoluta de seus principais exportadores atinge, em média, entre 20 e 40 países<sup>1</sup>. Por outro lado, estudo produzido por Andreas Lendle e Pierre-Louis Vezina em 2014<sup>2</sup> estima que os PTAs existentes beneficiam esse comércio baseado em ferramentas tecnológicas cerca de 60% menos do que o comércio tradicional.

Em parte, essa situação pode ser remediada pelos acordos megarregionais de comércio, caso estes:

- 1 estabeleçam uma nova "fronteira de regime comercial". Por exemplo, tais acordos podem melhorar o acesso a mercado ou definir regras e procedimentos mais claros e eficazes – o que tornaria redundantes os PTAs já existentes;
- 2 simplifiquem e regionalizem regras de origem, a fim de permitir o acúmulo regional de valor agregado;
- 3 reduzam a redundância em áreas como o estabelecimento de padrões;
- 4 facilitem o acesso, por meio da provisão de informações *on-line* detalhadas e a criação de mecanismos mais ágeis de intercâmbio;
- 5 melhorem o acesso a oportunidades de comércio pela Internet; e
- 6 eliminem a discriminação contra pequenas empresas, gerada por custos fixos relacionados à observância de regras de acesso preferencial.

Neste artigo, argumentamos que, mesmo se as negociações avançarem significativamente nos cinco primeiros tópicos, as pequenas empresas somente desfrutarão de um melhor acesso a mercado se as tratativas abordarem o item (vi): eliminar a discriminação contra pequenas empresas no regime de regras de origem.

A razão é simples. Atuando em distintos mercados, empresas podem ter a opção de acessar "portais preferenciais", cuja utilização implica custos administrativos fixos e variáveis de adequação às regras nacionais. Ocorre que tais custos fixos – que respondem por parcela considerável do preço total do frete – são mais representativos em pequenas remessas. Não por acaso, o uso desses "portais preferenciais" diminui muito para cargas menores. Quando os custos de acesso ao regime excedem potenciais ganhos, as pequenas empresas preferem pagar a tarifa Nação Mais Favorecida (NMF).

**Pequenas e médias  
empresas nos Estados  
Unidos:**

**99,7%**

das firmas empregadoras

**49,2%**

dos empregos no setor  
privado

**42,9%**

da folha de pagamento do  
setor privado

Consertar essa distorção é fácil. Os PTAs incluem provisões *de minimis* padronizadas que eliminam a necessidade de certificados de origem para cargas com um valor de face abaixo de um certo limite. Tais regras podem ser reescritas de modo a definir tarifas ajustadas aos custos fixos de aderência às regras locais. Com isso, seriam eliminadas as barreiras impostas pelos PTAs a embarques pequenos, abrindo os benefícios potenciais dos acordos comerciais a um número maior de firmas. A seguir, discutimos tais medidas e como tratar possíveis preocupações.

**Comércio preferencial e discriminação contra pequenas empresas**

O sistema multilateral baseado nas regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) insiste no acesso a mercado não discriminatório, por meio do princípio da NMF, isto é, todo membro da OMC recebe o mesmo tratamento tarifário que a "nação mais favorecida". Os PTAs, por sua vez, permitem que bens e serviços produzidos no interior da área de livre comércio se beneficiem de um regime preferencial, caracterizado por tarifas mais baixas.

Com essa discriminação (intencional) entre regiões, os procedimentos administrativos criados para fiscalizar o cumprimento das regras geram consequências não intencionais. Entre os prejudicados por esse arcabouço, encontram-se as pequenas empresas. Afinal, para usufruir dos benefícios derivados de um acordo regional, cada embarque de bens deve ser acompanhado de um certificado de origem. Tal documentação pode implicar custos consideráveis, uma vez que exige: i) uma série de documentos de fornecedores e aduanas dos países por onde a carga transita; ii) gastos com as exigências de arquivamento dos documentos por até 7 anos; iii) a possível contratação de especialistas em regras de origem; e iv) riscos legais caso as autoridades aduaneiras decidam que o produto não desfruta de acesso preferencial, com multas elevadas.

Os custos administrativos aumentam com a complexidade dos produtos e a variedade de origens de seus componentes. Nesse sentido, as regras de origem dos PTAs desestimulam a internacionalização das pequenas empresas, ao dificultarem sua penetração nas cadeias globais de valor. Por exemplo, as estatísticas mostram que, para embarques de menos de US\$ 100.000 para Austrália, Canadá e União Europeia (UE), as taxas de utilização, em média, são de 50% ou menores, diminuindo de acordo com o tamanho do carregamento<sup>3</sup>.

Essa característica estrutural que emerge da utilização de preferências tem importantes implicações. Primeiramente, porção significativa do comércio global é gerada por enormes volumes de transações envolvendo um número reduzido de multinacionais. Tais organizações, afinal, são capazes de arcar com os custos de uma equipe especializada em regras de origem, bem como de pulverizar os custos fixos de adequação às regras aduaneiras na grande escala que comercializam. Ao mesmo tempo, pequenos exportadores tendem a pagar tarifas NMF, ou mesmo desistem de vender ao exterior devido aos custos derivados do acesso ao regime preferencial.

Consolida-se, assim, um cenário em que as pequenas empresas são prejudicadas em suas tentativas de competir com firmas maiores, tanto no mercado interno quanto no internacional. Esse efeito ocorre porque as pequenas empresas não se beneficiam das economias de escala derivadas da participação no mercado internacional. Além disso, tal efeito decorre da capacidade dos grandes exportadores de expandir a escala de seus

---

*Porção significativa do comércio global é gerada por enormes volumes de transações envolvendo um número reduzido de multinacionais. (...) [P]equenos exportadores tendem a pagar tarifas NMF, ou mesmo desistem de vender ao exterior devido aos custos derivados do acesso ao regime preferencial.*

---

**Estados Unidos:  
pequenas e médias  
empresas e comércio  
exterior**

- 98% das pequenas e médias empresas exportam
- vendas representam 33% do valor total exportado

Fonte: Censo Estadunidense

embarques, reduzindo os custos por unidade também para as vendas internas. Outro fator que explica o cenário apontado acima é o enfraquecimento da competição interna, resultante da entrada de novas firmas no mercado, o que diminui a força da dinâmica de renovação da indústria.

Em segundo lugar, estudos mostram que a interação com mercados externos produz uma série de *spillovers* – entre os quais, o aprendizado das empresas. Por isso, a interação com clientes de outros países – especialmente de economias mais avançadas – é um importante indutor de produtividade. A maior exposição aos fluxos de comércio estimula a adoção de uma série de ações que fortalecem a competitividade, como investimentos em tecnologias necessárias para acessar novos mercados ou o treinamento de trabalhadores para atender às exigências de clientes. O aprendizado tende a ser maior para as empresas de países menos desenvolvidos interagindo com clientes e empresas de economias mais sofisticadas. Uma vez mais, as regras de origem podem impedir tal dinâmica.

Em terceiro lugar, os custos fixos de adesão às regras de origem não geram qualquer benefício social: constituem um mero requisito devido à existência de uma estrutura burocrática. Fossem esses mesmos recursos usados para o pagamento de uma tarifa, por exemplo, a sociedade com um todo estaria melhor. Afinal, o dinheiro de impostos pode ser investido na provisão de bens e serviços disponíveis a todos.

Finalmente, os acordos regionais tendem a favorecer a expansão comercial daquelas firmas já atuantes em determinado mercado. Os PTAs fortalecem os ganhos econômicos de canais já abertos, permitindo economias de escala e ganhos de produtividade baseados em vantagens comparativas. A introdução de novas firmas e novos produtos a tais correntes poderia resultar em novas fontes de prosperidade. Entre os países menos desenvolvidos, o ingresso de empresas nos fluxos mais dinâmicos do comércio internacional contribuiria para a progressiva convergência tecnológica com seus parceiros de mercados mais pujantes. Dado que, entre os exportadores potenciais, a maioria é composta por pequenas empresas, os regimes de regra de origem impedem a materialização de tais ganhos.

De forma notável, as pequenas empresas podem extrair benefícios do comércio eletrônico. Segundo Lendle *et al.*<sup>4</sup>, os custos são significativamente menores para as transações internacionais que fazem uso da Internet. Números apresentados pelo site *eBay* apontam que o efeito negativo que a distância tem sobre o comércio é cerca de 83% menor nesses casos. Com isso, pequenas empresas são capazes de acessar um maior número de mercados, em um processo que não privilegia apenas firmas baseadas em grandes cidades, como também aquelas situadas em locais relativamente isolados.

Por outro lado, barreiras que derivam da pequena escala das transações levadas a cabo por essas pequenas empresas continuam a existir. Diversos estudos mostram que os PTAs pouco fizeram para ajudar o comércio baseado na tecnologia<sup>5</sup>. Em especial, tais acordos foram incapazes de resolver um antigo problema: a existência de altos custos para aquelas firmas que transacionam pequenas escalas no mercado internacional. Tendo em vista os benefícios potenciais apontados acima, tal cenário representa uma oportunidade perdida.

**Como resolver o problema?**

O conhecimento sobre os custos das regras de origem existentes nos PTAs tem aumentado. Tem surgido um número crescente de recomendações sobre harmonização, multilateralização (por meio da redução dos requisitos de conteúdo regional), simplificação ou mesmo a suspensão das regras de origem para pequenas transações. Todavia, nenhuma dessas propostas lida com os reveses enfrentados pelas pequenas empresas.

Ciurak e Bienen sugerem reformular a regra *de minimis* em termos do valor de face dos impostos aduaneiros a serem pagos<sup>6</sup>. Atualmente, as provisões *de minimis* encontradas na maioria dos PTAs – e que provavelmente também comporão os acordos megarregionais – isentam carregamentos de bens com valor de face de US\$ 1.000. Esse valor é equivalente àquele estabelecido para turistas em férias no exterior – e claramente abaixo da escala comercial. Reformar a regra *de minimis* considerando o valor de face dos impostos

**Pequenas e médias empresas na UE:**

Número de firmas:

**20.335.839**

Porcentagem:

**99,8%**

Empregos gerados:

**86.814.717**

Porcentagem:

**66,5%**

Fonte: Eurostat (2012)

aduanheiros envolve tratar de questões como a administração técnica da medida, bem como a gestão de irregularidades. Por exemplo, considere as seguintes implicações de um valor de face de US\$ 1.500<sup>7</sup>:

- para uma tarifa de 5%, os certificados de origem seriam desnecessários para embarques de US\$ 30.000, similar ao aumento no nível *de minimis* para US\$ 20.000, recomendado por Gallezot e Bureau<sup>8</sup>;
- para uma tarifa de 20%, o limite para isenção atingiria carregamentos de US\$ 7.500, valor similar à emenda feita em 2017 pela UE em seu Sistema Geral de Preferências;
- para uma tarifa de 1%, o limite para a suspensão das regras de origem chegaria a US\$ 150.000.

Portanto, as isenções baseadas no nível de tarifas aduaneiras estabelecem uma escala capaz de se adaptar ao tamanho dos embarques que exigem certificado de origem. Ao escolher tarifas que considerem a magnitude dos custos fixos de adequação às regras de origem, a mudança também beneficia as pequenas e médias empresas. Ainda, esse sistema considera automaticamente o risco de trapaça: o limite de isenção aumenta para carregamentos sujeitos a tarifas mais baixas – em relação às quais a opção pela sonegação não é tão atraente –; e diminui para os embarques sujeitos a maiores impostos. Aos funcionários da aduana, por sua vez, bastará uma análise do valor de face das obrigações tarifárias para determinar a necessidade de um certificado de origem. Finalmente, a redução do custo marginal dos embarques implica um ganho social importante, na medida em que limita os gastos com a superação de entraves burocráticos.

**Administrando o novo sistema**

Expandir o escopo das isenções de certificados de origem não elimina toda a incerteza relativa ao acesso a mercado por parte de pequenas empresas. É importante que as preocupações com a fiscalização dos embarques não levem a custos exorbitantes de demonstração dos critérios de origem, algo que ocorreria caso as firmas tivessem que oferecer garantias máximas para cada um dos embarques realizados.

A revisão do regime de regras de origem exige, assim, uma abordagem sistemática para a fiscalização. A checagem de embarques teria que passar necessariamente de uma análise caso a caso para um sistema baseado na existência de risco ou denúncias de irregularidades. Trata-se de uma mudança consistente com a tendência observada em aduanas de todo o mundo, as quais buscam se adaptar aos crescentes volumes de comércio. Essa abordagem alternativa é constituída por práticas como auditorias pós-importação e análises estatísticas dos padrões de importação, a fim de identificar possíveis irregularidades. Embora seja impossível eliminar toda a incerteza no sistema que propomos, é importante frisar que o sistema atual também abre margem para a subjetividade.

Sob uma perspectiva legal, dois pontos centrais merecem destaque. Ambos dizem respeito ao desenho de um regime que busca garantir a presença de pequenas empresas nos fluxos comerciais abertos pelos PTAs. Em primeiro lugar, a presunção não implicaria prova de origem verificável consistente com as verificações feitas em carregamentos que exijam certificados de origem. Em outras palavras, apenas os documentos geralmente arquivados pelas empresas seriam pedidos – caso contrário, seguiria sem resolução a questão dos altos custos derivados do armazenamento de papéis por firmas afetadas por regimes de regras de origem. Em segundo lugar, a responsabilidade das firmas pelo pagamento retroativo de obrigações teria por base uma distinção entre comportamento intencional e inadvertido – diferenciação já existente em acordos comerciais.

**Considerações finais**

Pesquisas mostram que pequenas empresas podem, quando empoderadas pela Internet, participar do comércio internacional e, com isso, criar um novo padrão de intercâmbio. Os acordos megarregionais podem facilitar tal processo se promoverem um comércio mais inclusivo e participativo. Nesse sentido, a aplicação do regime de presunção de origem geraria importantes benefícios, entre os quais se destaca: i) uma maior participação das

pequenas empresas no comércio, expandindo os ganhos dinâmicos derivados dos PTAs; ii) inovações institucionais que lidam com o temor de aumento da trapaça; iii) uma forma de fiscalização consistente com a tendência das aduanas em direção a uma abordagem baseada em riscos; iv) um tratamento mais completo aos capítulos de *e-commerce* nos acordos de livre comércio, a fim de expandir sua prática; v) um arcabouço mais justo para a competição interna em um mundo marcado pela proliferação de PTAs; e vi) maiores ganhos sociais derivados desses acordos preferenciais.

As negociações megarregionais em curso contemplarão esse mecanismo de presunção de origem? A Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) encontra-se em estágio avançado, e relatos indicam que seu capítulo sobre regras de origem foi finalizado. O conteúdo do acordo, porém, recebeu muitas críticas devido à falta de transparência e à influência das empresas multinacionais. Sua aceitação política seria fortalecida caso direcionasse maior atenção às dificuldades enfrentadas pelas pequenas empresas. Já a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) possui um foco explícito na criação de benefícios para as firmas de menor porte, além da ambição desse acordo em estabelecer padrões globais. Ambos os objetivos tornam prioritária a modernização das regras sobre acesso a preferências.

Importantes mudanças já foram feitas em um momento tardio das negociações de acordos comerciais. A própria OMC surgiu graças a uma dessas decisões tomadas de última hora. Com base nisso, não é tarde demais para que a abordagem baseada na presunção de origem seja considerada nas mesas de negociação ao redor do planeta.

① Disponível em: <<http://bit.ly/1D10Uga>>.

② Disponível em: <<http://bit.ly/19PwuWT>>.

③ Ver: Keck, Alexander; Lendle, Andreas. New evidence on preference utilization. In: *Staff Working Paper ERSD-2012-12*. WTO: Genebra, 2012.

④ Ver: Lendle, Andreas; Olarreaga, Marcelo; Schropp, Simon; Vezina, Pierre-Louis. *There goes gravity: how eBay reduces trade costs*. CEPR, 2012. Disponível em: <<http://bit.ly/1vZUuLv>>.

⑤ Disponível em: <<http://bit.ly/1LvAgT4>>.

⑥ Ver: Ciuriak, Dan; Bienen, Derk. *Overcoming Low Preference Utilization in PTAs: Presumption of Origin for Small Shipments*. Trabalho apresentado em: *Workshop* do Grupo de Interesse da ESIL sobre Direito Econômico Internacional, Viena, 3 set. 2014. Disponível em: <<http://bit.ly/1FgUTOy>>.

⑦ Trata-se do limite de custos fixos identificados por Keck e Lendle (2012).

⑧ Ver: Gallezot, Jacques; Bureau, Jean-Christophe. *The Trade Effects of the EU's Everything but Arms Initiative*. CEPII-INRA, 2006. Disponível em: <<http://bit.ly/1wel6hL>>.

#### Dan Ciuriak

Membro do grupo de especialistas *Reinvigorating Manufacturing: New Industrial Policy and the Trade System*, da E15 Initiative. É diretor da Ciuriak Consulting Inc. (Ottawa), pesquisador residente no C.D. Howe Institute (Toronto) e associado da BKP Development Research & Consulting GmbH (Munich).

#### Hanne Melin

Diretora de Política Pública Global e chefe do Laboratório de Política Pública para Europa, Oriente Médio e África da eBay Inc.

#### Derk Bienen

Sócio-gerente na BKP Development Research & Consulting (Munich) e professor adjunto na Addis Ababa University.



## TRANSPARÊNCIA

# Transparência nas negociações comerciais: quanto é o bastante, quanto é demais?

Simon Lester

*A recente divulgação, pela UE, de seus textos para a TTIP e a opacidade das negociações da TPP têm animado debates sobre a medida de transparência desejável em uma tratativa comercial. O autor engaja com essa problemática e apresenta uma proposta que busca ampliar a transparência sem que o andamento das negociações seja prejudicado.*

Nos últimos anos, à medida que avançaram negociações controversas como a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) e a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), muito do debate se concentrou não sobre a substância dos acordos, mas sobre a transparência das negociações. Alguns críticos sobre o "sigilo" dessas tratativas argumentam que manter as negociações a portas fechadas, permitindo apenas a participação de consultores corporativos, enfraquece a democracia e o Estado de direito. Como solução parcial, os críticos passaram a exigir que os governos tornem públicos todos os rascunhos de texto.

Em artigo publicado em junho de 2013 no *The New York Times*, os ativistas do Observatório do Comércio Global (GTW, sigla em inglês) queixaram-se de que: "[e]mbora o acordo [TPP] possa reescrever completamente as políticas não comerciais que afetam a vida cotidiana dos estadunidenses, a administração pública rejeitou os pedidos de grupos interessados para a publicação quase integral dos textos negociados".

Em resposta às críticas, os governos alegaram que, na realidade, eles têm se engajado ativamente com o público e órgãos oficiais para manter todos amplamente informados sobre a evolução das negociações comerciais. A Comissão Europeia (CE) tem ido mais longe para demonstrar que é favorável a uma política de transparência e publicou, recentemente, muitas de suas propostas de negociação para a TTIP, além de ter divulgado posicionamentos oficiais em determinados temas de política pública em negociação.

Quem está com a razão nessa discussão? Os governos estão fazendo tudo a seu alcance para promover a transparência nas negociações comerciais? Quanto de sigilo é possível e desejável nesse contexto? Neste artigo, eu exploro alguns aspectos desse tema e ofereço algumas sugestões de como os governos podem abordar a questão de forma mais efetiva.

## Negociações comerciais na era da Internet

Se escutamos pessoas que há décadas acompanham negociações comerciais, temos a impressão de que, hoje em dia, os funcionários do governo estão mais reticentes quanto à divulgação de informações sobre o estado das negociações. A transparência tem piorado ao longo do tempo. Embora isso possa parecer um problema, quando se considera o avanço da Internet, a situação atual não é surpreendente.

Na era pré-Internet, a discussão e a própria circulação de rascunhos de texto entre os negociadores e destes com pessoas externas podia ser relativamente informal. Se um representante do governo disponibilizava um texto para uma parte interessada, o documento provavelmente circularia entre outras pessoas, e talvez fosse publicado por algum veículo especializado. Mas isso seria tudo. Mesmo se o teor desse texto fosse altamente controverso, seria improvável que o texto se espalhasse de forma ampla e provocasse qualquer crítica ou discussão séria sobre seu conteúdo.

Nos dias atuais, quando os documentos são disponibilizados na Internet, são imediatamente dissecados por blogueiros e ativistas. Isso pode frustrar negociações mais delicadas, pois os representantes públicos serão expostos a pressões e críticas enquanto ainda realizam as tratativas. Como resultado, os governos têm se tornado mais relutantes na divulgação dos

Comércio entre a UE e os Estados Unidos  
(em US\$ bilhões)

#### Bens

Importações:  
**US\$ 196,1**

Exportações:  
**US\$ 288,3**

#### Serviços

Importações:  
**US\$ 146,1**

Exportações:  
**US\$ 158,8**

Fonte: UE (2013)

detalhes da negociação para partes externas; e, para essas pessoas, os textos em discussão estão menos acessíveis que no passado.

#### Negociações comerciais na era da governança global

Além dos aspectos tecnológicos, as negociações comerciais passaram por outra mudança importante. Elas deixaram de tratar meramente de restrições ao protecionismo e passaram a envolver esforços mais amplos para a governança global. O processo de negociação não mudou muito ao longo dos anos: os governos fazem ofertas e exigências sob uma denominação geral de "acesso a mercado". No entanto, as implicações das regras comerciais de hoje são radicalmente diferentes daquelas do passado.

Em seus primeiros anos, as negociações comerciais tratavam principalmente de ofertas e demandas por tarifas menores. Existiam poucos textos legais a serem considerados. Ao longo do tempo, mais leis foram incorporadas ao processo. Atualmente, um acordo comercial típico é um instrumento robusto de governança global, que conta com uma gama variada de implicações para políticas públicas – de proteção da propriedade intelectual a direitos trabalhistas e proteção ambiental.

A natureza distinta das regras de hoje tem implicações importantes para a transparência. Pode não ser razoável esperar que um governo divulgue as linhas tarifárias que espera ver reduzidas por seus parceiros comerciais, já que isso teria um impacto limitado sobre a política comercial e prejudicaria os objetivos da negociação. Por outro lado, questões de propriedade intelectual e direitos trabalhistas constituem o núcleo de políticas sociais: o que os governos defendem nesses temas afeta a todos nós de maneira significativa.

Porém, a publicação total pode dificultar as negociações. Para cada área, existem longos textos legais a serem considerados. Os governos com interesse em determinada área apresentam propostas detalhadas, que são comentadas por outros governos. Nesse sentido, as regras e as políticas são desenvolvidas pelo trabalho conjunto dos governos. O resultado final é um compromisso assumido por cada um dos governos.

Essa evolução das posições adotadas inicialmente pelos governos ao estabelecimento de um compromisso internacional é um período crucial. Assim, parece pertinente questionar se um debate público durante esse processo prejudicaria toda a iniciativa. Os governos não estariam apenas negociando entre si, mas com o público em geral, o que dificultaria qualquer progresso. Mesmo se os tradicionais debates tarifários não estiverem envolvidos nesse aspecto, os governos têm posições nas quais acreditam e determinado objetivo a alcançar. Caso abram suas posições internas para debate no meio desse processo, colocariam isso em risco.

#### Rumo à transparência efetiva

Talvez essas considerações possam conduzir para uma abordagem melhor ao tema da transparência. Em uma época em que ocorrem debates em tempo real via Twitter sobre nuances dos textos vazados pelo WikiLeaks; e os acordos comerciais regem um número crescente de questões de política pública, o que se pode esperar em termos de transparência nas negociações comerciais?

---

*devemos esperar mais transparência do que já existe, mas uma transparência diferente daquela que os críticos exigem. (...) [Ela] deve ser enfatizada no início e no fim desse processo; já o meio necessita de algum sigilo.*

---

Comércio entre a UE e os Estados Unidos  
(em US\$ bilhões)

**Bens agrícolas**  
Importações:

**5.764**

Exportações:

**10.523**

**Bens não agrícolas (NAMA)**  
Importações:

**149.487**

Exportações:

**193.233**

Fonte: UE (2013)

Sob o meu ponto de vista, devemos esperar mais transparência do que já existe, mas uma transparência diferente daquela que os críticos exigem. Nesse sentido, o processo de negociação comercial deve ser repartido em três etapas: i) o desenvolvimento de uma posição de negociação do governo; ii) as negociações em si; e iii) a ratificação doméstica da versão completa do texto negociado. A transparência deve ser enfatizada no início e no fim desse processo; já o meio necessita de algum sigilo.

No início do processo, os governos devem receber contribuições adequadas para compor um posicionamento nacional de negociação. É crucial que se lancem iniciativas abrangentes na busca pelas perspectivas das partes interessadas, o que deve ser um processo aberto a todos. Ao mesmo tempo, é desafiador construir um consenso nacional sobre qualquer assunto – de modo que os governos devem ter alguma flexibilidade nesse estágio. A coleta das contribuições deve ser aberta, mas o momento de definição do resultado deve ser mais fechado. A posição oficial não deve ser demasiado exposta a escrutínio nessa etapa: uma vez definido esse posicionamento, os parceiros comerciais não devem ter acesso a muita informação sobre os pontos de fraqueza e dissenso que surgiram ao longo da formulação das propostas.

Quando se chega à etapa das negociações, os governos precisam de espaço para discutir as posições que formularam anteriormente com outros governos. Aqui, é preciso flexibilidade por parte dos negociadores, e o debate não deve ser reaberto a terceiros. Os governos não podem conduzir negociações com o mundo inteiro – que é justamente o que ocorre quando os rascunhos são divulgados por completo.

O ponto crucial da transparência deve ser o fim do processo. Nesse momento, os governos não devem esperar que entregarão um pacote completo a ser promulgado: é preciso haver uma explicação convincente acerca dos méritos do compromisso que foi alcançado.

Da forma como as coisas estão, existem falhas tanto no início do processo quanto no fim – ao menos nos Estados Unidos (sistema com o qual estou mais familiarizado). A respeito das contribuições iniciais, não está claro se o processo está funcionando, uma vez que o governo estadunidense frequentemente adota posições impopulares nas negociações comerciais. No entanto, ao que parece, uma parcela dessas posições tem o apoio de grupos de interesse específicos, como corporações ou sindicatos.

A respeito dos interesses corporativos, a propriedade intelectual tem sido uma questão particularmente controversa. Por exemplo, de um lado, os grupos empresariais pressionam pela extensão dos direitos autorais e, de outro, a maioria das pessoas que se interessa pelo tema acredita que muitas das posições estadunidenses sobre propriedade intelectual são mal orientadas.

O mesmo ocorre com questões trabalhistas. Enquanto os sindicatos apoiam a posição oficial do governo dos Estados Unidos de incorporar disposições de proteção trabalhista em acordos comerciais, a opinião pública mostra ceticismo quanto a essa rigidez nos padrões trabalhistas. Sob uma ótica conservadora, muitas regiões dos Estados Unidos já flexibilizaram esses padrões; sob um prisma liberal, é moralmente inadequado forçar os países em desenvolvimento a adotar os padrões trabalhistas dos Estados Unidos se neste país tais regras já foram flexibilizadas.

Parte das falhas no processo inicial de coleta de contribuições ocorre mais no que diz respeito aos tópicos que deverão ser incluídos do que à substância de provisões específicas. Esse é o caso de temas como direitos autorais e proteção trabalhista, cuja inclusão ou não em acordos comerciais poderia constituir objeto de um frutífero debate. Ao invés disso, o escopo das negociações comerciais parece ter sido capturado por interesses especiais, que logram incorporar os temas de sua preferência por meio de *lobby*.

Passando ao final do processo, as explicações oferecidas pelos representantes oficiais geralmente são superficiais e construídas para omitir a complexidade das regras negociadas. Nesse sentido, os acordos comerciais são frequentemente retratados como simples

iniciativas de fomento às exportações. Quase todas as provisões são apresentadas como uma forma de aumentar as exportações e, como resultado, aumentar a disponibilidade interna de empregos mais bem remunerados.

Tais explicações são enganosas. Por exemplo, pode até ser verdade que a extensão de direitos autorais ajude algumas empresas estadunidenses a exportar mais. Mas apresentar a questão dessa forma remove a possibilidade de debater as implicações mais profundas para as políticas públicas, e não pode provocar um engajamento real sobre a questão. Isso envolveria uma investigação que comparasse diferentes extensões de direitos autorais e explicasse por que um é melhor que o outro. De onde vem o cálculo que considera a vida do autor mais um período de 70 anos, e por que esse seria o prazo apropriado?

É preciso que os governos se engajem mais nessas questões, nessas duas etapas. Já que agora os acordos comerciais funcionam como instrumentos de regulação e políticas públicas, o debate deve, na fase inicial, ser mais aberto do que tem sido, e mais robusto na etapa final.

### **Considerações finais**

De certo modo, as alegações de "sigilo" podem parecer um esconderijo para evitar um debate sobre substância. Esse diálogo, de fato, implica dificuldades na forma de apresentá-lo e em como torná-lo interessante ao público. É mais fácil condenar o sigilo: geralmente, essa crítica baseia-se na narrativa de um governo refém de interesses específicos e distante das preocupações dos cidadãos comuns.

No entanto, existe um exagero sobre o sigilo das negociações: existe bastante evidência histórica sobre acordos comerciais para nos informar sobre os principais temas em debate. Os críticos dos acordos comerciais devem usar tais informações para provocar um diálogo substantivo à medida que as negociações ocorrem.

Os governos estão em uma posição difícil: equilibrar todos os interesses domésticos conflitantes e convencer seus parceiros comerciais. Eles assumem riscos ao tomarem decisões sobre posicionamentos nacionais e como impulsioná-los nas negociações. Se a escolha estiver incorreta, toda a negociação pode ruir. A transparência é importante, mas não pode ser levada tão longe a ponto de tornar o processo impraticável. Existem etapas específicas em que a transparência pode e deve ser ampliada, conforme analisado neste artigo. Se utilizada de maneira correta, mais transparência pode efetivamente ajudar a produzir acordos comerciais melhores, auxiliar na conclusão das tratativas e aprovar os compromissos assumidos na mesa de negociações no âmbito doméstico.



**Simon Lester**

Analista de política comercial no  
Cato Institute, Washington, D.C.

## PAÍSES EMERGENTES

## Quais são as implicações da TTIP para as potências emergentes?

Daniel S. Hamilton

*Este artigo analisa o impacto das negociações do acordo entre Estados Unidos e União Europeia para as potências emergentes, com foco em Brasil e China. Com base nesses pontos, o autor sugere linhas de ação para esses dois últimos países.*

**A**tualmente em negociação entre Estados Unidos e União Europeia (UE), a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) tem sido anunciada com uma promessa de geração de empregos, comércio e investimentos em ambos os lados do Atlântico. Estudo realizado pelo Centro de Pesquisa em Política Econômica (CEPR, sigla em inglês) estima que um acordo ambicioso e equilibrado da TTIP pode resultar em ganhos anuais de US\$ 159 bilhões para a UE e de US\$ 127 bilhões para os Estados Unidos, além de aumentar a renda global em aproximadamente US\$ 134 bilhões. Nesse sentido, a TTIP pode gerar benefícios maiores do que aqueles em negociação na Rodada Doha.

A TTIP é uma negociação econômica baseada em três pilares. O primeiro deles abrange questões de acesso a mercado, como estruturas tarifárias e regras de origem. Se negociado com êxito, resultará em regras mais claras, que podem servir como base para futuros acordos preferenciais de origem.

O segundo pilar visa à redução, quando possível, das barreiras não tarifárias e busca a coerência e convergência regulatória. Se alcançados, tais objetivos podem assegurar padrões mais elevados para os consumidores, trabalhadores, empresas e meio ambiente dos Estados Unidos e da UE. O reconhecimento mútuo de normas equivalentes, bem como a coerência regulatória na zona transatlântica, não oferece vantagens apenas às economias domésticas: pode constituir o núcleo de normas e padrões internacionais mais amplos.

O terceiro pilar busca um consenso acerca de normas e padrões em diversos temas, como investimentos, direitos de propriedade intelectual, políticas industriais discriminatórias e empresas públicas. É provável que alguns desses padrões aprofundem as regras do arcabouço da Organização Mundial do Comércio (OMC-*plus*); e que outros extrapolem o escopo temático das regras multilaterais vigentes (OMC-*extra*). Um eventual acordo nesses tópicos pode fortalecer o sistema multilateral por meio da criação de parâmetros para uma futura liberalização no âmbito da OMC. Uma vez concluído, esse acordo pode ser instrumentalizado para avançar normas sobre essas matérias na esfera global – o que contribuiria para a definição de princípios mais amplos em temas como Estado de direito, direitos humanos, trabalho, proteção ambiental e padrões de consumo.

Além disso, a TTIP não será concluída necessariamente por um texto final: os negociadores buscam um “acordo orgânico”, consistente com os novos mecanismos de consulta em regulação e barreiras não tarifárias. Tal formato deve ser capaz de antecipar ou responder à evolução das inovações, às fricções econômicas geradas pelas alterações legais e aos eventuais progressos no comércio e na tecnologia.

Analisados em conjunto, tais elementos reforçam a ideia de que a TTIP, longe de ser mais um acordo comercial, é parte de uma nova geração de negociações, direcionada ao reposicionamento das economias de Estados Unidos e UE em um cenário global mais competitivo. A TTIP visa à construção de um relacionamento dinâmico e estratégico entre as Partes, que, além da geração de empregos e crescimento, permita o envolvimento mais efetivo de outros países e o fortalecimento dos fundamentos da ordem internacional.

Ganhos potenciais da TTIP  
(por ano):

UE:

**US\$ 159 bilhões**

Estados Unidos:

**US\$ 127 bilhões**

Renda global:

**US\$ 134 bilhões**

Fonte: CEPR

Embora os governos de Estados Unidos e UE prefiram um acordo de alcance global para uma maior liberalização comercial, o multilateralismo administrado pela OMC tem sido amplamente contestado quanto à sua capacidade de conciliar os interesses de todos os membros. Além disso, mesmo que a Rodada Doha seja concluída em um futuro próximo, não será capaz de tratar da profundidade temática exigida pela integração que conecta as economias dos Estados Unidos e da UE. São as questões não tarifárias e regulatórias – e não o comércio em si – que compõem o núcleo da TTIP. Dito de outro modo, a Parceria é uma forma de revigorar o sistema multilateral ao mesmo tempo em que aborda questões próprias à economia transatlântica.

### **A TTIP e as potências emergentes**

Se as potências emergentes contestarão a ordem global ou se buscarão o desenvolvimento a partir da estrutura que caracteriza essa ordem depende não apenas da relação que os Estados Unidos e a UE estabelecerem com esses países emergentes, mas também do relacionamento entre as Partes da TTIP. Quanto mais unida, conectada e dinâmica for a ordem global liberal – moldada primordialmente pelos Estados Unidos e pela UE –, maior será a probabilidade de crescimento e adesão dos emergentes às suas regras. Por outro lado, quanto mais frouxas e frágeis essas ligações, maior a probabilidade de que os emergentes contestem a estrutura vigente.

As negociações da TTIP certamente lançaram pressão sobre os países que se distanciaram das iniciativas de abertura dos mercados internacionais. Segundo estudo elaborado por Vera Thorstensen e Lucas Ferraz<sup>1</sup>, um acordo da TTIP cujo escopo extrapole a redução tarifária pode gerar uma queda de 5% a 10% nas exportações do Brasil para os Estados Unidos e a UE, além de uma redução entre 4% e 8% das importações brasileiras oriundas desses países. Ainda, uma vez concluída e assinada, a TTIP contribuirá para o aumento da competitividade e do volume das exportações estadunidenses e europeias – o que provavelmente fará com que a participação do Brasil no comércio mundial decline.

Em contraste com esse quadro, considere um cenário em que o Brasil adere às seguintes provisões hipotéticas da TTIP: i) 50% de desgravação para produtos agrícolas nos Estados Unidos e UE; ii) 50% de redução nas tarifas do Brasil para bens industrializados; e iii) 50% de diminuição nas barreiras não tarifárias para todas as Partes. De acordo com Thorstensen e Ferraz, nesse quadro, as exportações brasileiras para os dois parceiros aumentarão em 67,7% (o correspondente a US\$ 51,1 bilhões) e as importações provenientes de ambos crescerão 52,9% (US\$ 42,3 bilhões).

Além disso, as relações comerciais entre as Américas do Norte e Sul estão em expansão, e os laços de comércio entre Europa e América Latina já são substanciais. Os países latino-americanos e caribenhos exportam duas vezes mais para seus parceiros transatlânticos do que vendem para o resto do mundo. As exportações da América Latina para a Europa são 40% maiores do que aquelas direcionadas à China. Individualmente, o Brasil é o maior exportador de produtos agrícolas para a UE. Assim, os países que decidem elevar seus padrões para acessar o maior e mais rico mercado do mundo verificam incrementos relevantes na sua articulação comercial; já aqueles que não o fazem encontram obstáculos ao crescimento e à geração de empregos.

Já é possível observar alguns impactos da TTIP: o acordo, por exemplo, foi o “elefante branco” durante a Conferência Brasil-UE de 2013 – o que levou os líderes brasileiros a reestruturarem a posição e o envolvimento do país com as negociações. Também, a decisão do Japão em aderir às negociações da Parceria Transpácifica (TPP, sigla em inglês) foi indiscutivelmente mais influenciada pelo início das rodadas da TTIP do que pela dinâmica asiática<sup>2</sup>.

A TTIP é geralmente retratada como um esforço para confrontar e isolar a China. No entanto, trata-se mais de uma indicação dos termos e das condições para a integração da China à economia global. O aumento dos fluxos comerciais do país asiático com os Estados Unidos e a UE sugere que existe um interesse maior na integração do que no isolamento da China. Ainda é necessário, entretanto, que Beijing revise algumas de suas



políticas que geram atritos com o sistema multilateral de comércio, como no caso das restrições à exportação de terras-raras.

Iniciativas como a TTIP e a TPP constituem instrumentos importantes para guiar as escolhas de Beijing: além de situarem os interesses chineses em um sistema internacional aberto e estável, esses acordos consolidam um conjunto de normas e padrões necessários para que tal sistema se sustente. A própria China mudou sua posição e manifestou interesse em participar das negociações plurilaterais sobre serviços, por exemplo. Mesmo que as motivações chinesas permaneçam obscuras, não há como negar que a TTIP tem injetado novo fôlego nos esforços para abertura de mercados e para o fortalecimento das regras internacionais.

Se consideramos que a TTIP não trata apenas de maior coerência regulatória entre suas Partes, mas também do estabelecimento de parâmetros globais, a Parceria é mais ambiciosa que a TPP e que a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP, sigla em inglês), da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês). De fato, se concluída com êxito, a TTIP equivalerá a uma TPP-*plus* ou RCEP-*plus* em termos de coerência regulatória e, possivelmente, corresponderá às normas OMC-*plus* e OMC-*extra*. Nesse sentido, a probabilidade de que a TTIP afete as economias asiáticas é maior do que as chances de que a TPP e a RCEP afetem os mercados europeus.

Embora a TTIP seja capaz de alavancar os esforços de Estados Unidos e UE no engajamento das potências emergentes em sua integração ao ordenamento global, os governos ainda não decidiram se o acordo, uma vez concluído, será aberto para adesão de outros países, tampouco sobre como isso seria feito. Modelar a TTIP como um elemento de "arquitetura aberta", acessível a outras Partes, pode fortalecer a influência dos Estados Unidos e da UE na consolidação dos princípios básicos que governam as economias modernas de mercado.

### Vida longa à TTIP?

Chegar a um consenso na TTIP será difícil, devido à persistência de barreiras tarifárias entre Estados Unidos e UE, especialmente na área agrícola. Também é improvável que barreiras ao investimento sejam removidas ou reduzidas, especialmente em infraestrutura e no setor de transportes. Ainda, existe um debate considerável a respeito da inclusão ou não de serviços financeiros, e as negociações sobre o mecanismo de solução de disputas investidor-Estado têm constituído objeto de controvérsias. Assim, pode ser necessário um período mais longo para a eliminação completa de cotas e tarifas, bem como para a convergência regulatória em algumas searas.

Apesar disso, a recompensa esperada com a TTIP é elevada. O impacto geoestratégico do acordo pode ser tão profundo quanto seus benefícios econômicos. Se concluírem com êxito o acordo, os Estados Unidos e a UE entrarão para a história como aqueles que refundaram a parceria atlântica. Caso deixem a oportunidade passar, os casos atualmente tão visíveis de perda de confiança continuarão a corroer o relacionamento transatlântico.

---

❶ Para mais informações, ver: <<http://bit.ly/1AzCewD>>.

❷ Cabe destacar que a UE também negocia um acordo bilateral com o Japão.



**Daniel S. Hamilton**

Professor da Fundação Austríaca do Plano Marshall e diretor-executivo do Centro para Relações Transatlânticas da Escola de Estudos Internacionais Avançados (Universidade John Hopkins, Estados Unidos).

# Informações úteis

## **FAPESP e NSF lançam chamada para pesquisas em biodiversidade**

A Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) e a National Science Foundation (NSF), dos Estados Unidos, acabam de lançar chamada de propostas de pesquisa e projetos de cooperação científica no âmbito dos programas BIOTA e Dimensions of Biodiversity. A FAPESP e a NSF selecionarão até dois projetos colaborativos de cientistas dos Estados Unidos e do estado de São Paulo. As propostas apresentadas devem buscar compreender como interagem as três dimensões da biodiversidade (genética, filogenética e funcional), bem como os efeitos dessa interação. A duração do projeto de pesquisa deve ser de cinco anos. No processo de seleção, a primeira etapa corresponde à análise de pré-propostas, que devem ser enviadas à FAPESP até 26 de fevereiro. Os candidatos que se enquadrarem nos termos da chamada, serão convidados a apresentar as propostas completas até 9 de abril. A chamada de propostas está disponível [aqui](#).

## **Periódico abre chamada de artigos para especial sobre agenda de desenvolvimento pós-2015**

O *International Organisations Research Journal* (IORJ), da National Research University Higher School of Economics, está com chamada de artigos aberta para o número especial sobre a agenda de desenvolvimento pós-2015, que será publicado em setembro. A edição especial contemplará temas como: lições extraídas de experiências de desenvolvimento; prioridades da agenda de desenvolvimento pós-2015; aproveitamento de recursos para o desenvolvimento; parcerias para atingir os novos objetivos de desenvolvimento; ferramentas de mensuração de desenvolvimento; experiências nacionais e multilaterais de crescimento inclusivo; e impactos da desigualdade sobre o crescimento. Os artigos devem ser escritos em inglês, com até 8.000 palavras, na formatação especificada [aqui](#), e devem ser enviados até 1º de maio para Marina Larionova ([mlarionova@hse.ru](mailto:mlarionova@hse.ru)). Para mais informações, acesse o [site](#) do IORJ.

## **Revista sobre desenvolvimento abre chamada para artigos**

De periodicidade semestral, a revista *Perspectivas do Desenvolvimento* é promovida pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Sociedade e Cooperação Internacional do Centro de Estudos Avançados Multidisciplinares da Universidade de Brasília (PPGDSCI/CEAM/UnB). A publicação está com chamada para artigos aberta para sua 4ª edição, pautada no tema "cooperação internacional para o desenvolvimento". São especialmente bem-vindas análises voltadas a temas como: processo de institucionalização de práticas de cooperação internacional; cooperação técnica, tecnológica, educacional, política

e financeira; cooperação Sul-Sul; cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional; e cooperação internacional, desenvolvimento e neocolonialismo. Os artigos devem ser enviados até 6 de abril de 2015, seguindo as diretrizes especificadas [aqui](#).

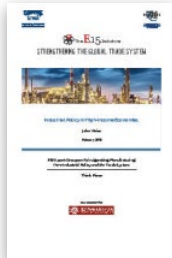
## **UNILA será sede de encontro nacional em economia política**

A Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) está com chamada de trabalhos aberta para o XX Encontro Nacional de Economia Política, que será realizado de 26 a 29 de maio. O evento busca promover o debate crítico sobre o desenvolvimento na América Latina e sua relação com a conjuntura econômica e política mundial. Os interessados devem enviar seus trabalhos completos até 16 de março, em uma das seguintes áreas: metodologia e história do pensamento econômico; história econômica e economia brasileira; economia política, capitalismo e socialismo; Estados e nações diante do capitalismo atual; dinheiro, finanças internacionais e crescimento; capitalismo e espaço; trabalho, indústria e tecnologia; integração latino-americana; e economia agrária e do meio ambiente. O Encontro será realizado no campus da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA), em Foz do Iguaçu (Paraná). Acesse [aqui](#) detalhes sobre inscrição e formatação dos trabalhos para candidatura.

## **OMC abre seleção para prêmio de jovens economistas**

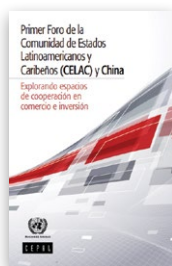
A Organização Mundial do Comércio (OMC) está com chamada aberta para a edição de 2015 do Prêmio para Jovens Economistas, que busca promover pesquisas de alta qualidade sobre política comercial e cooperação em comércio internacional. O resultado será anunciado oficialmente na reunião anual do *European Trade Study Group*, a maior conferência especializada em comércio internacional. O melhor trabalho receberá um prêmio no valor de CHF 5.000 e será publicado no *WTO Working Paper Series*. O(s) autor(es) receberá(ão), ainda, financiamento para sua viagem a Paris, para a cerimônia de premiação. É necessário que o(s) autor(es) tenham completado ou estejam finalizando o Doutorado. Os trabalhos devem ser redigidos em inglês e não podem exceder 15.000 palavras. O prazo para envio das candidaturas é 1º de junho. Os detalhes para submissão dos trabalhos, bem como a documentação exigida para candidatura, estão disponíveis [aqui](#).

# Publicações



## **Política Industrial em Países de Alta Renda ICTSD – fevereiro 2015**

O estudo analisa as tendências de política industrial nos países de alta renda desde o pós-guerra. Três fases distintas são identificadas nesse período. A primeira estende-se até a década de 1970, época em que as economias europeias buscaram sua reconstrução e a convergência da produtividade doméstica com os níveis registrados pelos Estados Unidos. A segunda fase é compreendida pelos anos 1980 e a primeira metade da década de 2000, período no qual a abordagem mais intervencionista da política industrial deu lugar a privatizações, liberalização de mercados e concorrência. A terceira corresponde ao modelo atual dos países de alta renda, pautado no crescimento de longo prazo por meio da inovação e competitividade. Para acessar o estudo, clique [aqui](#).



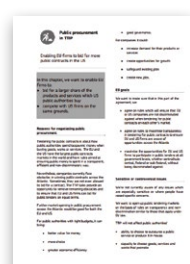
## **Fórum da Comunidade dos Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) e China: explorando espaços de cooperação em comércio e investimento CEPAL – janeiro 2015**

Nos últimos anos, a China tornou-se um elemento chave para a compreensão adequada dos fenômenos da globalização, principalmente devido aos impactos gerados por seu crescimento econômico nos mercados nacionais em todo o mundo. Para a América Latina e o Caribe, tal crescimento significou a multiplicação das exportações de matérias-primas, o que também contribuiu para o crescimento da região. O recente interesse manifestado pela China em fortalecer os vínculos com os países latino-americanos e caribenhos oferece uma oportunidade histórica para que a região supere seus desafios estruturais mais marcantes. Dessa forma, em 2012, a Comunidade dos Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) estabeleceu um fórum de cooperação com o governo chinês, cuja primeira reunião ocorreu em Beijing, em inícios de janeiro de 2015. A Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) produziu uma análise dos principais temas discutidos nessa reunião. Para acessar o documento, clique [aqui](#).



## **Competitividade Brasil 2014 CNI – janeiro 2015**

Competitividade refere-se à habilidade das empresas concorrerem em determinado mercado, ou seja, à sua capacidade de igualar ou superar seus concorrentes na preferência dos consumidores. Assim, o potencial competitivo de uma economia pode ser avaliado a partir do exame dos fatores que condicionam a capacidade de suas empresas em manejar, com eficácia, esses mecanismos de competição. Considerando os fatores comparados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) em 15 países, o Brasil encontra-se no terço superior apenas nas categorias de "disponibilidade" e "custo de mão de obra". Para acessar o relatório, clique [aqui](#).



## **Textos de Negociação da União Europeia – TTIP Comissão Europeia – janeiro 2015**

A Comissão Europeia (CE) busca negociar o texto da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) de maneira transparente, por meio da publicação dos documentos produzidos em cada rodada de negociação. O texto final da TTIP deve conter 24 capítulos, divididos em três grupos principais: Acesso a Mercados, Cooperação Regulatória e Regras de Comércio. Assim, a CE decidiu publicar as propostas europeias para os dois últimos grupos, bem como, a posição que os representantes europeus defendem em cada tema. Para acessar os artigos, clique [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](http://www.ictsd.org/news/puentes)

## BIORES

Informações e análises sobre comércio e meio ambiente  
*Enfoque internacional - Publicação em inglês*  
[www.ictsd.org/news/biores](http://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](http://www.ictsd.org/news/bridges)

## 桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável  
*Enfoque internacional - Publicação em chinês*  
[www.ictsd.org/news/qiao](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.ictsd.org)

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

**DFID - Departamento do Reino Unido para  
o Desenvolvimento Internacional**

**SIDA - Agência Sueca de Desenvolvimento  
Internacional**

**DGIS - Ministério de Relações Exteriores  
da Holanda**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Dinamarca**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Finlândia**

**Ministério de Relações Exteriores da  
Noruega**

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  
ampliem 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.



Creative Commons Attribution-  
NonCommercial-NoDerivatives 4.0  
International [License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Preço: €10.00  
ISSN 1996-9198

