

BRIDGES NETWORK

# PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 11, NÚMERO 6 - AGOSTO 2015



## Multilateralismo: construção sólida?

### ENTREVISTA

Quais as prioridades da agenda de comércio?

Entrevista com Daniel Godinho, secretário de Comércio Exterior do Brasil

### FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

Implementação do Acordo de Facilitação do Comércio: vontade política é fundamental

### PADRÕES PRIVADOS

A encruzilhada dos padrões privados no Acordo SPS



International Centre for Trade  
and Sustainable Development

# PONTES

VOLUME 11, NÚMERO 6 - AGOSTO 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.

## ENTREVISTA

- 4 **Quais as prioridades da agenda de comércio?**  
**Entrevista com Daniel Godinho,**  
**secretário de Comércio Exterior do Brasil**

## FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

- 9 **Implementação do Acordo de Facilitação do Comércio:**  
**vontade política é fundamental**  
*Vinaye Ancharaz*

## PADRÕES PRIVADOS

- 13 **A encruzilhada dos padrões privados no Acordo SPS**  
*Rodrigo C. A. Lima*

## SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

- 17 **O *antidumping* na proteção ao suco de laranja estadunidense**  
*Camilla Silva Geraldello*

## COMPRAS GOVERNAMENTAIS

- 20 **Investimento estrangeiro direto e o**  
**Acordo de Compras Governamentais**  
*Sergio Figueiredo*

- 23 **Informações úteis**

- 24 **Publicações**

## Multilateralismo em crise?



*Há apenas 25 anos, quem se atreveria a apresentar uma avaliação pessimista sobre o multilateralismo? Já em 2015, quem afirmaria, com todas as letras, que a Organização Mundial do Comércio (OMC) está fadada ao êxito? É possível que a percepção sobre a real capacidade do sistema multilateral de comércio de facilitar consensos no curto prazo tenha mudado mais do que as preferências dos Estados envolvidos. De fato, entre o encadeamento lógico dos discursos políticos e as necessidades de curto prazo existe uma distância considerável.*

*Longe de representar um abismo intransponível, aquilo que separa a retórica da prática é também um espaço valioso para empreendedores institucionais dispostos a propor novas alternativas. A ideia de multilateralismo representa, antes de tudo, um começo. O que o comporá não é mais do que o resultado da interação entre distintos níveis de decisão. Seus resultados, nesse sentido, não deveriam ser vistos como um fim em si mesmo, mas como um meio para a materialização de quaisquer objetivos definidos por aqueles que o compõem.*

*Por isso, o grande desafio a ser enfrentado pelo multilateralismo comercial é a construção de um espaço que equilibre duas características fundamentais. Ao mesmo tempo em que deve se afirmar como uma opção confiável para o maior número possível de sócios, deve evitar que as concessões à heterogeneidade de preferências resultem em seu esvaziamento. Para tanto, talvez a melhor pedagogia seja aquela baseada nos exemplos concretos. À medida que estende sua influência a mais setores da economia, ou aumenta seu papel na determinação das estruturas de incentivo nas economias ao redor do mundo, à OMC é aberta a possibilidade de provar que as teses que defende estão corretas.*

*Convém a todos possibilitar o teste de tais ideias, por mais limitados que sejam os experimentos. Ao sistema multilateral de comércio, por outro lado, faz-se necessário escutar com atenção as queixas de cada um de seus membros. Afinal, ainda que seus alicerces sejam constituídos por regras bem acabadas, viver baixo tais normas é uma opção. Pessimistas ou otimistas, aqueles que decidem por enviar delegações a Genebra deveriam fazê-lo porque, ali, consideram que os objetivos das sociedades que representam são levados em conta.*

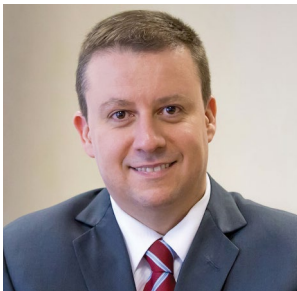
*Por meio da publicação de análises que discutem aspectos centrais na construção institucional do multilateralismo comercial, o presente número do Pontes apenas demonstra sua vitalidade. Nossa missão, em tal processo, é oferecer a você, prezado(a) leitor(a) um amplo espectro de pontos de vista e temas. A opinião final, porém, é sua. Gostaríamos de escutá-la, seja em nosso [site](#), seja em nosso [e-mail](#).*

*Esperamos que aprecie a leitura.*

A Equipe Pontes

## ENTREVISTA

## Quais as prioridades da agenda de comércio? Entrevista com Daniel Godinho, secretário de Comércio Exterior do Brasil



**Daniel Martelete  
Godinho**

Secretário de Comércio Exterior do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil.

***O Brasil é a sétima economia do mundo e um dos países emergentes mais importantes. Contudo, o país tem enfrentado dificuldades internas e desafios relacionados à economia global. Quais são as perspectivas de liderança internacional para o país no contexto atual? Como uma aliança com os países do agrupamento BRICS pode contribuir para ampliar as possibilidades de liderança?***

O Brasil é uma das maiores economias do mundo e tem um papel fundamental no sistema internacional. Para enfrentar os atuais desafios e preparar o país para os próximos anos, o governo federal tem promovido um ajuste fiscal vigoroso e consistente e tem trabalhado em iniciativas que visam à ampliação de investimentos em infraestrutura, além de melhorias no ambiente tributário e regulatório, bem como em desburocratização e simplificação.

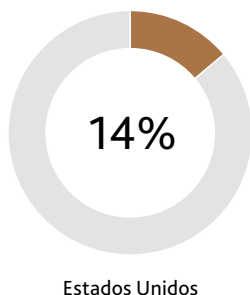
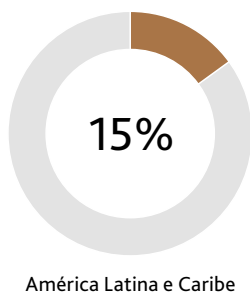
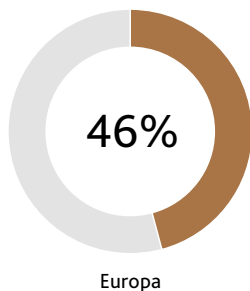
Ainda, o governo brasileiro lançou o Plano Nacional de Exportações, construído em estreita cooperação com o setor privado. O Plano apresenta um conjunto de medidas voltadas ao fortalecimento do comércio exterior brasileiro, definindo-o como elemento estratégico e permanente da agenda de competitividade e crescimento econômico do Brasil. Com isso, busca-se a ampliação de mercados, a remoção de barreiras não tarifárias e uma maior integração do país à rede de acordos comerciais.

Também merece destaque o papel de liderança exercido pelo Brasil no tema de facilitação do comércio. O Brasil já colocou em prática a maioria das medidas previstas no Acordo de Facilitação do Comércio e está implementando o Portal Único de Comércio Exterior, uma iniciativa de reformulação dos processos de importação, exportação e trânsito aduaneiro, a fim de estabelecer processos mais eficientes e integrados. Em resumo, o Portal Único tem por objetivo desburocratizar as operações de comércio exterior, em especial no que toca à redução do prazo médio de exportação de 13 para 8 dias e o de importação de 17 para 10 dias, quando da implementação integral do Portal, em 2017.

Ressalte-se, ainda, o novo modelo brasileiro de Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI), que contribui para estimular, acelerar e apoiar os investimentos no exterior, dinamizar a pauta comercial e abrir novas iniciativas de integração. Dessa maneira, esses acordos apoiam o movimento de internacionalização de empresas brasileiras em países nos quais o Brasil possui interesse ativo (atual e potencial). Desde o começo do ano, foram assinados acordos com Angola, Moçambique, México e Malawi – e diversos outros estão em negociação, com foco em países da América Latina e África.

Nesse contexto de maior proatividade do Brasil no comércio exterior, uma maior interação entre os membros do BRICS – grupo com peso inegável na economia global – aumenta ainda mais o protagonismo brasileiro no cenário internacional. Cabe salientar que a cooperação com os membros do grupo BRICS é fundamental para o governo brasileiro, não apenas em temas comerciais. O fortalecimento institucional do grupo nos últimos anos é notável. Exemplo disso é a criação do Novo Banco de Desenvolvimento, com vistas a estabelecer um novo canal de financiamento de projetos de infraestrutura e desenvolvimento sustentável nos países em desenvolvimento.

Principais origens do IED recebido pelo Brasil em 2013



Fonte: Cepal, 2014

***Em política comercial internacional, que direção o Brasil tem tomado e quais são suas prioridades para os próximos anos? Quais são as perspectivas do país quanto às suas relações com a China, sua principal parceira comercial?***

As prioridades para a agenda brasileira de comércio exterior foram definidas no Plano Nacional de Exportações, que identifica cinco pilares estratégicos de atuação: acesso a mercados; promoção comercial; facilitação do comércio; financiamento e garantia às exportações; e aperfeiçoamento de mecanismos e regimes tributários de apoio às exportações. Para cada pilar, foram estabelecidas diretrizes e metas específicas, que conferem as linhas gerais e as iniciativas a serem perseguidas no âmbito da política de comércio exterior brasileira no tocante às exportações para o período 2015-2018.

Posso dizer, como enfatizou o ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Armando Monteiro, no lançamento do Plano, que se trata de uma verdadeira mudança de paradigma no comércio exterior brasileiro. Além de prestigiar parceiros com os quais o Brasil já possui intenso relacionamento comercial, esse reposicionamento amplia ainda mais o foco das ações comerciais do país. Está entre nossos objetivos ampliar o acesso aos mercados de parceiros tradicionais e emergentes por meio de negociações nos planos bilateral, regional e multilateral, em áreas como bens, serviços, facilitação do comércio, regulamentos técnicos, sanitários e fitossanitários, compras governamentais e investimentos.

A China, na condição de principal parceira comercial do Brasil, é obviamente uma prioridade em nossa política comercial. A agenda bilateral tem avançado nos últimos anos. A última visita do primeiro ministro chinês apresentou vários resultados positivos, como o acordo final para a venda de aviões brasileiros e a assinatura do protocolo sanitário para a retomada das exportações da carne bovina brasileira. Nós acreditamos que, agora, o Brasil está em uma nova fase da relação Brasil-China, na qual os investimentos terão papel central, não apenas na área de infraestrutura, mas também na produção industrial.

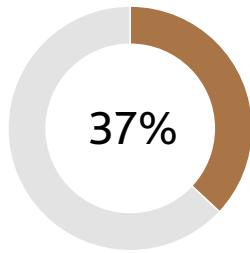
***O governo tem sido criticado por alguns grupos industriais brasileiros por não ter trabalhado no aprofundamento da inserção do Brasil nas cadeias regionais de valor. Como o senhor avalia a atual participação do país em tais arranjos produtivos? Quais têm sido as principais ações do governo nessa frente?***

O Brasil reconhece o papel relevante das importações nas cadeias de valor e a necessidade de acesso a insumos estratégicos para a competitividade da produção e exportação da indústria e dos serviços brasileiros. Nesse sentido, o Brasil intensificará a sua participação qualificada nas cadeias de valor, prioritariamente por meio da ampliação de sua rede de acordos comerciais e apoio à internacionalização de empresas brasileiras. Uma das bases para a concretização desse objetivo, por exemplo, foi o ACFI, firmado recentemente com o México – primeiro acordo de investimento do Brasil na América Latina.

***Durante décadas, o Mercado Comum do Sul (Mercosul) tem constituído uma plataforma comercial de relevância para o Brasil, assim como para os demais membros do bloco. Em que setores e temas o senhor considera que o Mercosul possui maiores perspectivas de desenvolvimento no médio prazo?***

Embora seja inegável que os fatos relacionados ao comércio tenham maior visibilidade no âmbito das relações intra-Mercosul, o projeto de seus membros para o bloco é muito mais abrangente e complexo do que a mera liberalização do comércio entre os parceiros.

*agora, o Brasil está em uma nova fase da relação Brasil-China, na qual os investimentos terão papel central, não apenas na área de infraestrutura, mas também na produção industrial.*



das exportações do Brasil para a Argentina correspondem a bens industriais intermediários.

Fonte: CEPAL, 2013

Desde o início de seu processo de aproximação, os países têm dedicado muitos esforços ao fortalecimento da integração também nas dimensões de ordem social, institucionalidade democrática, financeira, educacional, trabalho, científica e muitas outras. Em todas essas vertentes, há muito para avançar, mas temos progredido.

Com relação ao enfoque econômico-comercial, temos potencial para fortalecer as dimensões interna e externa do bloco. Internamente, devemos aprofundar a integração comercial, aperfeiçoar os instrumentos comuns de política comercial e remover barreiras ao comércio. Na dimensão externa, queremos adensar a rede de acordos do Mercosul por meio de negociações com parceiros nas esferas regional e extrarregional.

***Apesar das divergências entre os membros do Mercosul, o chanceler argentino Héctor Timerman recentemente declarou que os membros fundadores apresentarão, em breve, uma proposta consolidada à União Europeia (UE). Quais são os setores mais sensíveis para o Brasil? Quais são as principais dificuldades internas do Mercosul para a consolidação de uma proposta?***

Apesar de cada sócio do Mercosul possuir suas próprias sensibilidades, todos trabalhamos com afinco na consolidação de uma oferta comum que obedecesse aos critérios acordados com os europeus. Podemos confirmar que essa tarefa foi realizada de forma exitosa. Na última Reunião Ministerial Mercosul-UE, realizada na Bélgica, em 11 de junho, ambos os lados mostraram confiança com os últimos avanços obtidos e reafirmaram o compromisso total para a conclusão das negociações. A troca de ofertas será realizada até o fim de 2015.

***Nos últimos anos, os países membros têm divergido quanto à prioridade que conferem ao Mercosul, e os pedidos de "flexibilização" do bloco se tornaram frequentes. Como a possibilidade de que as negociações bilaterais sejam autorizadas pode afetar a coesão do Mercosul?***

O Mercosul é uma união aduaneira e, portanto, negocia acordos tarifários como bloco. Experiências demonstram que o bloco permite a flexibilização diante da necessidade de avançar. O histórico de acordos realizados com terceiros desde a formação do Mercosul apresenta diversas aplicações de caráter bilateral (compromissos diferenciados dos países do bloco em relação à outra Parte), sem que isso tenha implicado qualquer ruptura no equilíbrio interno ou desarmonia nos termos dos acordos. Nessas situações, os mesmos temas foram tratados de maneira distinta, conforme os interesses específicos de um país, sem afetar negativamente os interesses dos demais. Ainda, existe a possibilidade de entendimentos bilaterais em todos os temas não tarifários, tais como investimentos, serviços, compras governamentais e outros.

***A Aliança do Pacífico é uma plataforma de integração que tem ganhado força e despertado o interesse não apenas dentro da região, mas também fora dela. Como o Brasil enxerga a Aliança do Pacífico? Existem espaços concretos para uma colaboração com o referido bloco?***

A política externa brasileira tem como um de seus pilares a maior aproximação e cooperação regional. Nesse sentido, é do interesse brasileiro estreitar seus laços com os membros da Aliança do Pacífico. Cabe destacar que temos acordos com todos os países desse bloco. Estamos empreendendo esforços para aprofundar os atuais acordos e ampliar sua temática, com a inclusão de temas não tarifários, como investimentos, serviços e compras governamentais.

---

*Estamos empreendendo esforços para aprofundar os atuais acordos [com os países da Aliança do Pacífico] e ampliar sua temática, com a inclusão de temas não tarifários, como investimentos, serviços e compras governamentais.*

---



O Brasil responde por mais de 30% do total de IED recebido pela América Latina e Caribe

Fonte: Cepal, 2014

Com o México, assinamos o ACFI e estamos negociando um Acordo Comercial Expandido, que amplia os produtos cobertos pelo atual acordo e inclui disciplinas não tarifárias. Com o Peru e a Colômbia, apresentamos uma proposta de antecipação do cronograma de desgravação das preferências tarifárias previstas, respectivamente, nos Acordos de Complementação Econômica No. 58 e 59. Também estamos trabalhando em entendimentos em outras áreas. Com o Chile, estamos negociando um ACFI.

***Qual é a principal vantagem do novo modelo de acordos de investimento promovido pelo Brasil? Depois de México e Moçambique, com quais países poderiam ser assinados novos acordos?***

O novo modelo de ACFI desenvolvido pelo Brasil parte de uma abordagem positiva, que busca fomentar a cooperação institucional e a facilitação dos fluxos mútuos de investimentos entre as Partes. O modelo foi elaborado a partir de importantes *benchmarks* internacionais e, sobretudo, de amplas consultas ao setor privado brasileiro. O ACFI contribui para a melhor governança institucional, a mitigação de riscos e a promoção de agendas temáticas para facilitar investimentos (por exemplo, vistos de negócios e cooperação regulatória).

Entre as principais vantagens do novo modelo, estão as medidas para reduzir a exposição do investidor a riscos (como as disciplinas sobre tratamento nacional, remessas de divisas, expropriação direta e prevenção de controvérsias). O Acordo também prevê a instalação de pontos focais (*Ombudsmen*) em cada Estado Parte e a criação de um Comitê Conjunto, composto por representantes governamentais. O novo modelo também inclui agendas de cooperação e facilitação de investimentos, abarcando temas como vistos de negócios e regulação técnica e ambiental. De forma inédita, o ACFI prevê, ainda, diretrizes sobre responsabilidade social e corporativa, como o respeito aos direitos humanos e o compromisso com o desenvolvimento sustentável do Estado receptor e da comunidade local. Por meio do ACFI, o Brasil carimba seus investimentos com um selo de qualidade – característica já reconhecida na atuação de nossas empresas transnacionais.

Depois de assinar acordos com México, Angola, Moçambique e Malawi, o Brasil está em negociações com Argélia, Marrocos, Tunísia, África do Sul, Colômbia, Peru, Chile, República Dominicana, entre outros. Queremos negociar com países em todas as regiões.

***Quais os impactos previstos pelo Brasil com a conclusão das negociações megaregionais, em particular a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês)? O que preocupa ou estimula o governo brasileiro nessa seara?***

Negociações e acordos comerciais regionais e bilaterais são uma realidade inexorável no comércio internacional. Dito isso, temos que estar atentos à possibilidade de criação de regras fora do âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) que possam vir a constituir padrões, o que enfraqueceria o sistema multilateral de comércio e teria impactos negativos para as exportações brasileiras.

***Como o senhor acredita que as negociações da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) poderiam afetar as tratativas entre o Mercosul e a UE?***

Os membros do Mercosul têm trabalhado ativamente para concluir as negociações do acordo de livre comércio com a UE e estão atentos a todos os movimentos paralelos de integração comercial que possam ter efeitos sobre essas negociações.

Em relação especificamente à TTIP, é importante observar os efeitos de uma eventual liberalização do mercado agrícola europeu para os produtores estadunidenses e como isso se relaciona com a participação das exportações do Mercosul para a UE. A harmonização ou o reconhecimento mútuo de padrões técnicos e sanitários que possam ser negociados na TTIP também constitui uma dimensão relevante.

***Desde 2014 – e em contraste com anos anteriores – o Brasil tem intensificado sua atividade no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC. Considerando os temas e os países questionados pelo Brasil, como o senhor analisa essa mudança de atitude?***

O Brasil sempre figurou como participante ativo do mecanismo de solução de controvérsias da OMC, que provou ser um foro fundamental para o comércio internacional. A participação brasileira vem ocorrendo de forma muito mais acentuada como demandante (27 casos) do que como demandado (15 casos), além de 95 participações como terceira parte, em um total de 496 controvérsias. A atuação tem sido regular e frequente desde a criação da Organização até os dias de hoje, com a proposição de ao menos um caso a cada dois anos, sendo que, entre 1997 e 2002, houve um aumento da participação brasileira no OSC, com a proposição de 21 casos em 6 anos.

Dentre esses casos, destacam-se o caso *Upland Cotton*, contra os Estados Unidos, iniciado em 2002 e finalizado recentemente, com um acordo em outubro de 2014, e também o caso *Civilian Aircraft*, contra o Canadá, iniciado em 1997 e concluído em julho de 2000, com ganho de causa ao Brasil.

Isso sinaliza a confiança que o Brasil deposita no OSC da OMC, não apenas como foro de defesa dos interesses comerciais, mas também como contribuição ao debate jurídico sobre as disciplinas da Organização e, assim, para a consolidação das regras do sistema multilateral de comércio.

***Quais são as expectativas do Brasil para a próxima Conferência Ministerial da OMC, a ser realizada no Quênia? Qual é a aposta do Brasil para a Rodada Doha?***

O Brasil historicamente defende que a Agenda de Desenvolvimento da Rodada Doha, conforme acordado em seu lançamento, seja plenamente cumprida. Para o Brasil, é fundamental que os temas agricultura, bens industriais e serviços sejam contemplados. O sucesso da Rodada dependerá de um equilíbrio entre esses temas. Respeitados tais princípios, o Brasil seguirá negociando com afinco pela conclusão da Rodada.



## FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO

# Implementação do Acordo de Facilitação do Comércio: vontade política é fundamental

Vinaye Ancharaz

*A necessidade de financiamento é, com frequência, apontada por países em desenvolvimento como a fonte de dificuldades nas reformas voltadas à facilitação do comércio. Este artigo, no entanto, argumenta que a vontade política exerce um papel mais crucial na implementação de medidas nessa direção.*

O Acordo de Facilitação do Comércio (TFA, sigla em inglês) passará à etapa de implementação quando for ratificado por dois terços dos membros da Organização Mundial do Comércio (OMC). Diversos países, cada qual pertencente a uma categoria específica, já notificaram à Organização seu compromisso com as novas regras. A categoria C, por exemplo, estipula que mudanças só serão aplicadas após um período de transição, dependendo ainda do recebimento de assistência técnica.

Uma das principais controvérsias durante as negociações do TFA diz respeito aos mecanismos de financiamento para a implementação do acordo. Alguns países insistem que qualquer consenso deve ser antecedido por uma decisão sobre as fontes e critérios relativos ao financiamento da assistência técnica. Este artigo adota uma posição crítica a tal visão: argumento que o financiamento não constitui o único – tampouco o mais importante – elemento capaz de afetar os custos de implementação do TFA. Antes de tudo, sua concretização exige vontade política.

## A economia política da facilitação do comércio

Devido às suas características, o TFA restringe-se a assuntos relacionados a políticas públicas e procedimentos. Essa visão de facilitação do comércio contrasta com a definição mais ampla adotada por organizações como o Banco Mundial, segundo o qual a facilitação do comércio envolve soluções para uma série de limitações ao comércio e à competitividade, incluindo infraestrutura.

Por que então os países em desenvolvimento (PEDs) estariam tão focados nessa definição mais ampla de facilitação do comércio? A falta de informação sobre os benefícios relativos trazidos pela adoção de uma agenda de reformas mais “soft” pode explicar tal abordagem. Por exemplo, um estudo liderado por Matthias Helble concluiu que os investimentos destinados a política e regulação comercial, no âmbito do programa de Ajuda ao Comércio (AFT, sigla em inglês), promovem uma maior expansão dos intercâmbios comerciais do que investimentos similares em áreas como “infraestrutura econômica” e “desenvolvimento do comércio”<sup>1</sup>.

Outro motivo é encontrado na economia política relacionada às medidas “soft” e “hard” de facilitação do comércio. As primeiras, como as reformas políticas e regulatórias, tendem a ser invisíveis aos eleitores, o oposto das grandes obras de infraestrutura. Da mesma forma, sua implementação é dificultada por uma série de fatores de ordem institucional.

Em primeiro lugar, diante da incerteza sobre a distribuição de custos e benefícios, resultados claramente positivos quando analisados de forma agregada podem ser bloqueados nas urnas. A “lógica da ação coletiva” sugere que os partidários do *status quo* levam vantagem em relação aos defensores das mudanças. Afinal, podem contar com a cumplicidade daqueles políticos que já tiram proveito da atual regulamentação – apoio não raramente angariado por meio de propinas. Dito de outra forma, tendem a contar com uma maior capacidade de financiamento de suas estratégias.

Via de regra, roteiro semelhante pode ser aplicado a qualquer reforma de facilitação do comércio que resulte em procedimentos simplificados ou maior transparência. A

Eficiência aduaneira no Mercosul, segundo o ranking *Doing Business*:

90º: Uruguai

124º: Brasil

129º: Argentina

154º: Paraguai

173º: Venezuela

Fonte: Banco Mundial (2013)

implementação de um *single window*, por exemplo, acabaria com o poder discricionário de certos funcionários públicos, que podem pressionar para que mudanças não sejam implementadas. Da mesma maneira, aduanas ágeis e transparentes podem erodir parte da renda capturada por burocratas ou precisar realizar um corte de vagas. Tal ativismo envolve não apenas a resistência organizada como, em muitos casos, a distribuição de propinas aos responsáveis por propor ou votar novas regulamentações.

Tendo em vista a presente discussão sobre os desafios políticos relativos à implementação de medidas de facilitação do comércio, conclui-se que, para que o TFA leve a mudanças concretas, vontade política será fundamental, especialmente na questão regulatória.

### Desafios

#### *Políticas públicas*

O TFA requer nova legislação, ou a revisão das leis atuais de acordo com o processo legislativo nacional de cada país. É provável que as mudanças mais ambiciosas estejam relacionadas a medidas atualmente inexistentes nos arcabouços institucionais de diversos países. Exemplos são encontrados em todas as 12 principais disposições do TFA e, em especial, nos artigos I, III, IV, V, VI, VII, VIII e X.

A implementação dessas reformas regulatórias exige, acima de tudo, comprometimento político e a priorização da aprovação de medidas relacionadas à facilitação do comércio. Uma visão distorcida do TFA pode levar os governos a atrasar sua implementação. Outra possibilidade é a utilização de apenas parte de suas recomendações.

Vencida essa barreira, concretizar decisões legislativas demanda a existência de especialistas em diversas áreas do governo. Cabe ressaltar que a própria natureza ampla de tais transformações exigiria a cooperação entre uma série de agências como um elemento indispensável à manutenção da coerência e consistência de políticas e regulações domésticas. Para muitos PEDs, tais questões já representam enormes desafios por si só.

#### *Instituições*

A implementação efetiva do TFA requer o estabelecimento de novas unidades com funções especializadas (por exemplo, agências de cooperação fronteiriça e *single window*) ou novos processos (como no caso do processamento prévio à chegada dos produtos e da administração de riscos derivados das novas políticas).

Tratam-se de medidas de difícil implementação, não apenas por seus custos mas, fundamentalmente, porque divergem dos arranjos institucionais encontrados na maioria dos países de menor desenvolvimento relativo (PMDRs). Não por acaso, há quem se pergunte: se um país é incapaz de criar instituições que permitam ganhos de curto prazo (como maior competitividade e crescimento), por que investiria recursos escassos em reformas sujeitas à oposição de poderosos grupos de pressão? Segundo essa perspectiva, medidas de facilitação do comércio que exijam novas instituições, leis e processos dificilmente serão implementadas sem assistência adequada.

### Implementação

#### *Assistência técnica e transferência de capacidades*

A Seção II do TFA liga a implementação do Acordo à capacidade de um país de empreender tal tarefa. Em outra passagem, o TFA exorta aqueles com melhores condições a auxiliar PEDs e PMDRs a adquirirem os recursos necessários à implementação do Acordo. Em resposta a essa demanda, a OMC lançou, em julho de 2014, o programa "TFA Facility", cujo objetivo é complementar os esforços de outras agências e doadores na provisão de assistência técnica relacionada à facilitação do comércio, além de promover a capacitação em países mais necessitados. A iniciativa busca aproximar as fontes de auxílio e seus potenciais beneficiários, adequando seu grau de envolvimento segundo a disponibilidade relativa de recursos para a promoção da facilitação do comércio. Em outras palavras, caberá à OMC prover recursos apenas quando todas as outras opções forem insuficientes.

Sempre que necessários, os recursos disponibilizados pela "TFA Facility" serão limitados tanto em valor quanto em escopo. Com teto definido em US\$ 200.000, tais recursos serão destinados principalmente a investimentos em consultoria para a promoção de reformas. Críticos como Jeronim Capaldo afirmam que, diante da impossibilidade de obtenção de financiamento junto a outras agências ou doadores, é pouco provável que a opinião de especialistas leve à implementação do TFA naqueles membros com menor desenvolvimento relativo<sup>3</sup>.

#### *Infraestrutura*

A infraestrutura constitui um avanço positivo, mas não uma condição necessária à implementação do TFA. Em outras palavras, computadores potentes, melhores linhas telefônicas ou conexões de Internet mais rápidas tornam mais efetivas e eficientes as operações aduaneiras e o controle. Conforme lembra Evdokia Moisés, o fato de tais avanços também permitirem a facilitação do comércio é incidental: embora seja uma excelente notícia, não deveria significar uma total associação entre ambas as prioridades<sup>4</sup>. Os custos de provisão de infraestrutura, assim, não devem ser computados como gastos diretos derivados da facilitação do comércio.

#### **Quais são as evidências desses desafios?**

Evidências sobre os desafios relacionados à implementação de medidas de facilitação do comércio podem ser obtidas em duas fontes: planos nacionais de implementação desenvolvidos pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês); e as auto-avaliações sobre necessidades em facilitação do comércio, preparadas pela OMC. Uma terceira fonte possível – os programas previstos em acordos regionais de comércio – não é contemplada neste artigo.

Ambas as avaliações de caráter multilateral sugerem que uma ampla gama de medidas já tem sido implementada, parcial ou totalmente. Os relatórios da UNCTAD, por exemplo, mostram que o caso de destaque em matéria de implementação realizou 29 das 30 medidas avaliadas. Por outro lado, as taxas de não cumprimento das recomendações são baixas: na pior avaliação, apenas 10 das 30 medidas não foram implementadas. De qualquer maneira, entre os piores exemplos, a grande maioria é composta por PMDRs.

Das dez medidas mais frequentemente declaradas como não cumpridas, a metade é encontrada tanto na avaliação da OMC quanto na da UNCTAD: publicação na Internet, *single window*, publicação do tempo médio de liberação, serviços de informação e agilização da resolução de pendências. Outras medidas incluem a existência de regras específicas para taxas, a presença de operadores autorizados, cooperação de agências de fronteira e o estabelecimento de programas para administração de riscos e a aceleração dos embarques.

**Tabela 1 – Principais motivos para a não implementação de medidas de facilitação do comércio**

Motivos	Número de medidas que fazem referência a esse motivo
Arcabouço legal existente	29
Falta de recursos	24
Falta de estrutura organizacional	18
Falha na compreensão ou falta de conhecimento sobre a medida	12
Falta de cooperação entre agências	10
Infraestrutura deficiente	9
Outro	5

Fonte: Cálculos do autor, com base em UNCTAD, 2014. Disponível em: <<http://bit.ly/1ONmo7i>>

Segundo a UNCTAD<sup>5</sup>, existem seis razões principais para falhas na implementação de medidas de facilitação do comércio (ver Tabela 1). A inexistência de um arcabouço legal é considerada o principal motivo para a dificuldade de levar adiante a implementação de 29 medidas (75% do total avaliado). A insuficiência de recursos – categoria ampla, que inclui capacidade institucional e tecnológica e acesso a recursos financeiros ou humanos – é apontada como uma barreira fundamental à implementação de 24 medidas. Em 18 destas, a inexistência de uma estrutura organizacional adequada explica falhas.

A definição ampla de “recursos” impede uma apreciação do papel restritivo exercido pelo financiamento. Contudo, em análise específica, baseada em dados fornecidos por 10 países, a UNCTAD fornece evidências acerca dos custos de implementação de um pacote de reformas voltadas à facilitação do comércio e de medidas específicas. O trabalho conclui que o custo estimado para a plena implementação não é consideravelmente elevado: US\$ 7,6 milhões, em média.

Dados agregados, porém, escondem importantes diferenças entre os Estados. Enquanto a média para os 5 países com menor custo é de US\$ 2 milhões, aqueles com maiores deficiências necessitariam pouco mais de US\$ 13 milhões. Quando o foco é colocado em medidas específicas, as duas opções mais caras são: *single window*, com custo médio de US\$ 3,1 milhões; e procedimentos de teste, cujos gastos chegariam a US\$ 2,4 milhões.

Nas avaliações da OMC, poucos países – com destaque para os PMDRs – apontam a falta de recursos financeiros como a principal limitação para a implementação de medidas de facilitação do comércio. Por outro lado, muitos deles sugerem que a infraestrutura deficiente é uma barreira para a implementação de iniciativas como o *single window* ou aquelas que exigem uma maior eficiência no controle aduaneiro.

### Considerações finais

A implementação do TFA já está acontecendo, e teve início mesmo antes de que o TFA entrasse em vigor. Este artigo argumenta que o principal desafio enfrentado por PEDS, e especialmente por PMDRs, começa muito antes do momento de adoção de medidas concretas.

Contrariando uma avaliação recorrente, limitações financeiras podem não representar um gargalo tão importante. Tal fato, quando somado à realidade de que fontes de financiamento para a promoção da facilitação do comércio não são infinitas, sugere que os membros da OMC deveriam alocar seus próprios recursos em uma ação representativa de seu auto-interesse. Sempre que ordenadas de maneira adequada, as iniciativas voltadas à facilitação do comércio não oneram os cofres públicos.

---

① Ver: Heible, Matthias; Mann, Catherine; Wilson, John. Aid for Trade Facilitation. In: *World Bank Policy Research Paper*, No. 5064. Nova York: Banco Mundial, 2009.

② Ver: Moisé, Evdokia. *The Costs and Challenges of Implementing Trade Facilitation Measures*. In: *OECD Trade Policy Papers* No. 157. Paris: OECD, 2013.

③ Disponível em: <<http://bit.ly/1eQj4Me>>.

④ Ver: Moisé, Idem.

⑤ Ver: UNCTAD. *National Trade Facilitation Bodies in the World*. Genebra: UNCTAD, 2014. Disponível em: <<http://bit.ly/1ONmo7i>>.



**Vinaye Ancharaz**

Economista sênior da área de desenvolvimento do ICTSD.

## PADRÕES PRIVADOS

# A encruzilhada dos padrões privados no Acordo SPS

Rodrigo C. A. Lima

*Este artigo analisa o estágio atual e os limites da discussão sobre padrões privados na OMC, com vistas a evidenciar a dificuldade da Organização em tratar dessa agenda.*

**N**a reunião do Comitê do Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS, sigla em inglês) da Organização Mundial do Comércio (OMC), realizada em março de 2015, os membros chegaram a um impasse sobre o conceito de padrões privados relacionados a medidas sanitárias e fitossanitárias (padrões privados-SPS).

Desde 2005, o tema entrou para a agenda do Comitê, com base na preocupação levantada por São Vicente e Granadinas a respeito de padrões privados aplicados sobre bananas exportadas para o Reino Unido (EurepGAP, hoje conhecidos como GlobalGAP).

A criação de um Grupo de Trabalho *Ad Hoc* para tratar de padrões privados-SPS, em 2008, abriu espaço para as discussões que envolvem preocupações como:

- 1 o conceito de padrões privados-SPS;
- 2 a inclusão de questões sociais e ambientais nos padrões privados;
- 3 o tratamento, pela OMC, de um eventual caso levado ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), considerando que, por serem privados, tais padrões não têm relação com as regras criadas pelos membros da Organização;
- 4 como assegurar que os padrões sejam fundamentados em evidências científicas;
- 5 o potencial de criar barreiras injustificadas e/ou restrições disfarçadas ao comércio; e
- 6 custos para cumprir com os padrões.

Em síntese, preocupações sobre a legitimidade e a responsabilidade pela criação dos padrões são questões centrais que permeiam essa agenda<sup>1</sup>.

No entanto, dez anos após o início das discussões sobre padrões privados-SPS, os membros da OMC ainda não lograram chegar a um consenso sobre o conceito dessas medidas. Em paralelo, a velocidade com que os padrões são criados e aplicados no comércio internacional é crescente, com um escopo que vai muito além da proteção da vida e saúde humana, animal e vegetal.

## De que tratam as negociações do Comitê?

A Decisão G/SPS/55, adotada em março de 2011, prevê 5 ações relacionadas ao tema, com destaque para a necessidade de que o Comitê desenvolva uma "definição operacional de padrões privados relacionados a medidas SPS".

Essa discussão tem ocorrido no âmbito do Comitê desde outubro de 2011. Após sucessivas tentativas de definição conceitual, foi criado, em outubro de 2013, um *e-Working Group* (e-WG), com o propósito de alcançar um consenso sobre esse ponto. Integram o e-WG Argentina, Austrália, Belize, Brasil, Burkina Faso, Canadá, China, Cingapura, Estados Unidos, Japão e União Europeia (UE), coordenados por China e Nova Zelândia.

O trabalho do e-WG baseou-se na proposta de definição conceitual apresentada pelos coordenadores (G/SPS/W/272), segundo a qual "Um padrão privado relacionado a medidas SPS é um requerimento escrito ou um conjunto de requerimentos escritos por

**UE: importações de  
etanol  
(em milhões de litros)**

**1.451**

2008

**1.230**

2010

**1.176**

2012

**830**

2014

Fonte: USDA (2014)

uma *entidade não governamental*, relacionado à segurança alimentar, à vida animal ou vegetal ou à saúde, com vistas ao uso comum e repetitivo" (grifo do autor).

Na nota de rodapé, especifica-se que "Essa definição operacional ou qualquer parte dela deve ser empregada sem prejuízo aos direitos e às obrigações dos membros sob o Acordo da OMC sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias"<sup>2</sup>. É interessante ressaltar que o rodapé proposto visa a resguardar os membros quanto à futura interpretação legal do conceito – o que, em princípio, significa que a definição não deve servir como base para interpretar o cumprimento ou não do Acordo pelos membros.

No entanto, não faria sentido o Comitê negociar um tema ligado à implementação do Acordo ou de conceitos relevantes para as obrigações, se não visa ao aprimoramento das regras do Acordo. O Parágrafo 1 do documento G/SPS/1 estabelece que "O Comitê deve realizar reuniões a fim de executar as funções necessárias à implementação das provisões do Acordo, ou as tarefas que possam se fazer necessárias para lidar com elas".

Além do debate sobre os aspectos jurídico-procedimentais do conceito de padrões privados relacionados a medidas SPS, é essencial destacar as discussões sobre a incorporação dos termos "entidade não governamental" à referida definição. Para os coordenadores, o termo é genérico e foi utilizado pela Decisão G/SPS/55 do Comitê.

No encontro do Comitê de outubro de 2014, o conceito-base para as discussões foi praticamente o mesmo: "Um padrão privado relacionado a medidas SPS é um requerimento ou condição escrita, ou um conjunto de requerimentos ou condições escritas, relacionado à segurança alimentar, à vida animal ou vegetal ou à saúde, que possa ser utilizado em transações comerciais e aplicado por uma *entidade não governamental que não esteja exercendo autoridade governamental*" (grifo do autor). A essa definição, acrescentou-se uma ressalva opcional, em nota de rodapé: "Essa definição operacional não deve gerar prejuízo aos direitos e às obrigações dos membros ou à visão dos membros sobre o escopo do Acordo da OMC sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias".

A UE e os Estados Unidos foram contrários às expressões "entidade não governamental" e "requerimento". A UE sugeriu trocar a primeira por "órgão privado" e remover o termo "requerimento". Austrália e Japão afirmaram-se flexíveis quanto à proposta dos coordenadores do e-WG ou da UE. Brasil, Argentina, Belize e China foram enfáticos ao defenderem a manutenção de "entidade não governamental"<sup>3</sup>.

A falta de consenso a respeito dessa expressão está relacionada ao Artigo 13 do Acordo SPS, segundo o qual os membros devem ser plenamente responsáveis pela observância das obrigações estipuladas no Acordo por parte "de órgãos diferentes daqueles do governo central". Desse modo, cabe aos membros da OMC assegurar que "entidades não governamentais" cumpram com as previsões do Acordo.

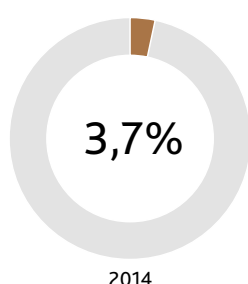
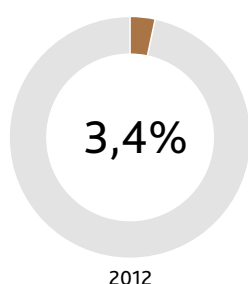
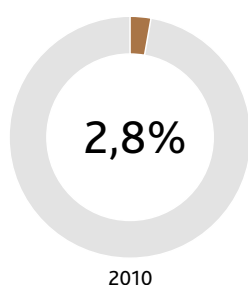
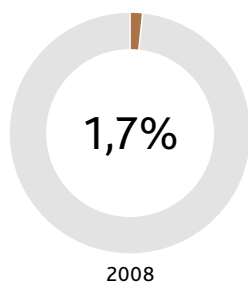
No único caso em que o Artigo 13 foi avaliado pelo OSC (DS18), o painel entendeu (WT/DS18/R) que as medidas adotadas pelo governo da Tasmânia, entidade distinta do governo central, exigiam a responsabilidade da Austrália, como membro, de assegurar o cumprimento das regras do Acordo.

Apesar de não se tratar de uma "entidade não governamental", para o painel, os "membros são plenamente responsáveis, sob o Acordo [SPS], pela observância de todas as obrigações aqui estabelecidas"; e os "membros devem formular e implementar medidas e mecanismos positivos em apoio à observância das provisões deste Acordo por parte de órgãos diferentes daqueles do governo central" (conforme destacado no parágrafo 7.13 do documento WT/DS18/R).

Na visão de vários membros (G/SPS/GEN/932/Rev.1), as principais entidades que impõem padrões privados são varejistas – supermercados e hipermercados como Marks and Spencer's, Carrefour, Metro, Primus Labs, Tesco e Wal-Mart. Esses padrões contemplam



### UE: participação do etanol em blends



Fonte: USDA (2014)

várias condições/requisitos que extrapolam as medidas SPS, incluindo exigências ambientais e sociais.

Por serem criados por grupos externos ao governo, os padrões privados reforçam a tese de que o conceito deve envolver a expressão "entidade não governamental". Na realidade, a discussão implícita é: os membros são responsáveis por fazer com que atores não governamentais que criam padrões e exigências, ora pautadas por regras, ora além destas, sigam os Acordos da OMC?

Quando o Artigo 13 usa a expressão "entidades não governamentais", refere-se às diversas iniciativas de criação de padrões aplicados no comércio internacional que fogem ao escopo de atores estatais. Para citar apenas algumas: European Food Sustainable Consumption and Production (SCP) Round Table; Consumer Goods Forum; Better Cotton Initiative – BCI; 4C Association; Round Table on Responsible Soy Association; Roundtable on Sustainable Biomaterials – RSB; UTZ Certified; e BRC Global Standards – Food.

Uma busca realizada no *Standards Map*, do Centro Internacional do Comércio (ITC, sigla em inglês), sobre padrões relacionados a produtos agrícolas para o Brasil<sup>4</sup> aponta a existência de 55 padrões que tratam de comércio justo, biodiversidade, boas práticas agrícolas, produção orgânica, questões sociais, entre inúmeras outras agendas.

O caso dos biocombustíveis na UE é um paradigma para essa discussão. De acordo com a Diretiva 2008/28/CE, que estabelece padrões de sustentabilidade, um exportador brasileiro que pretenda vender etanol para a UE precisa comprovar que cumpre os requisitos ambientais, o que pode ser feito pela celebração de um acordo bilateral entre UE e Brasil. No entanto, a UE reconhece a equivalência entre os esquemas voluntários e seus requisitos em, ao menos, 13 diferentes regimes:

- 1 International Sustainability and Carbon Certification (ISCC)
- 2 Bonsucro EU
- 3 Round Table on Responsible Soy EU RED (RTRS EU RED)
- 4 Roundtable of Sustainable Biofuels EU RED (RSB EU RED)
- 5 Biomass Biofuels voluntary scheme (2BSvs)
- 6 Abengoa RED Bioenergy Sustainability Assurance (RBSA)
- 7 Greenergy Brazilian Bioethanol verification programme (Greenergy)
- 8 Ensus voluntary scheme under RED for Ensus bioethanol production
- 9 Red Tractor Farm Assurance Combinable Crops & Sugar Beet Scheme (Red Tractor)
- 10 Scottish Quality Farm Assured Combinable Crops (SQC) scheme
- 11 Red Cert
- 12 NTA 8080
- 13 Roundtable on Sustainable Palm Oil RED (RSPO RED)

O fato de a discussão sobre padrões privados ter emergido no âmbito específico do Comitê do Acordo SPS não impede uma análise mais abrangente do tema. O Comitê de Comércio e Meio Ambiente, por exemplo, discute selos ambientais e requisitos relacionados à economia verde. O Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT, sigla em inglês) acolhe regulamentos técnicos criados pelos membros e padrões estabelecidos por organizações, com o intuito de atingir um dos objetivos do Artigo 2.2 (proteção do meio ambiente).

Em sintonia com o Artigo 13 do Acordo SPS, o Artigo 3 do Acordo TBT determina que os membros devem adotar medidas razoáveis para que "entidades não governamentais dentro de seus territórios" cumpram as regras do Acordo; e o Artigo 4.1, que trata da preparação, adoção e aplicação de padrões, estabelece que "órgãos de padronização não governamentais dentro de seus territórios" devem seguir o Código de Boas Práticas para a Preparação, Adoção e Aplicação de Padrões (Anexo 3).



É preciso ponderar se os padrões, mesmo criados por atores não estatais, ou com o apoio ou suporte de órgãos do governo, devem seguir as regras da OMC, que expressamente vinculam os países membros.

As regras existentes ou criadas por um membro vinculam seus atores privados, tais como indústrias, bancos, sociedades sem fins lucrativos e organizações não governamentais. Dessa forma, o fato de os Acordos SPS e TBT tratarem de órgãos não governamentais e exigirem que os membros adotem medidas para que cumpram as regras dos Acordos abre um enorme espaço para questionamentos de padrões que criem barreiras. Isso é especialmente pertinente quando são incorporados à discussão os conceitos de justificativas científicas, razoabilidade e não criação de restrições arbitrárias ou injustificáveis ao comércio.

Parece evidente o potencial de certos padrões para a criação de barreiras ao comércio ou, ao menos, custos que podem afetar o comércio de certos países – e sua adequação ou não às regras da OMC é tema que vai muito além de um conceito sobre padrões privados-SPS. A resistência de certos membros em aprimorar essa análise pode ser ultrapassada por futuros painéis, e a velocidade com que os padrões são criados e adotados sinaliza que a OMC acabará avaliando o tema por meio do OSC – e não mediante decisões dos Comitês de SPS ou TBT.

- 
- ❶ Ver: Thorstensen, Vera; Vieira, Andreia; Kotzias, Fernanda. A ameaça dos padrões privados à OMC. In: Pontes, vol. 11, n. 5, jun. 2015. Disponível em: <<http://bit.ly/1Ksyim1>>.
  - ❷ Esse mesmo conceito foi reapresentado como base para a reunião do Comitê de março de 2014, com uma pequena alteração no rodapé: "Essa definição operacional ou qualquer parte dela deve ser empregada sem prejuízo aos direitos e às obrigações dos membros sob o Acordo da OMC sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias ou à visão dos membros sobre o escopo deste Acordo".
  - ❸ Ver documento G/SPS/W/283, intitulado "Report of the co-stewards of the Private Standards E-Working Group to the March 2015 Meeting of the SPS Committee on Action 1 (G/SPS/55)". 17 mar. 2015.
  - ❹ A pesquisa utilizou os critérios "agriculture products" e "Brazil" em: <http://www.standardsmap.org/identify>.



**Rodrigo C. A. Lima**  
Advogado e doutorando em  
Direito Econômico Internacional  
pela Pontifícia Universidade  
Católica de São Paulo. Diretor  
geral da Agroicone. E-mail:  
[rodrigo@agroicone.com.br](mailto:rodrigo@agroicone.com.br).

## SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

## O *antidumping* na proteção ao suco de laranja estadunidense

Camilla Silva Geraldello

*Este artigo discute as barreiras comerciais impostas pelos Estados Unidos para proteger os produtores domésticos de suco de laranja. A autora analisa os efeitos de tais práticas sobre os citricultores brasileiros e o sistema multilateral de comércio.*

**A**lém de desenvolverem bens de alta tecnologia, os Estados Unidos também são grandes produtores e exportadores agrícolas: o país oscila entre a primeira e a quarta posição entre os maiores produtores mundiais de trigo, milho, soja, algodão, suco de laranja, carne bovina, carne suína e produtos lácteos.

Logo, é de se esperar que outros países enfrentem dificuldades ao buscarem acessar o mercado estadunidense de tais produtos ou derivados. Exemplo disso é o suco de laranja, que figura, juntamente com o açúcar, entre os produtos que mais constituem alvo das políticas protecionistas adotadas pelos Estados Unidos.

Até 1962, os Estados Unidos figuravam como o maior produtor mundial de laranja e suco de laranja. Contudo, após uma série de geadas no estado da Flórida, o país perdeu o posto para o Brasil, que, na safra de 1981/1982, tornou-se o maior produtor mundial de laranja e suco de laranja e passou a exportar 53% de sua produção para os Estados Unidos<sup>1</sup>.

Diante desse quadro, os citricultores da Flórida passaram a pressionar o governo federal por medidas de proteção. Devido ao peso político do referido estado nas eleições e da citricultura nas doações a campanhas eleitorais, o governo estadunidense estabeleceu três mecanismos de proteção contra o produto brasileiro: pico tarifário alto; defesa comercial; e preferências comerciais a terceiros, como o México e alguns países da América Central e do Caribe.

Como resultado de tais medidas, de 1982 até 1º de janeiro de 2000, os Estados Unidos impuseram direitos compensatórios sobre as importações de suco de laranja concentrado congelado (FCOJ, sigla em inglês) produzido no Brasil. De 1987 até 2010, direitos *antidumping* foram impostos como medida definitiva<sup>2</sup> e, por um breve período, medidas fitossanitárias foram aplicadas em 2012 sobre o produto brasileiro.

A crise pela qual a citricultura estadunidense passou em 2005, em decorrência de furacões e da doença *greening* (que tem devastado plantações no Brasil e nos Estados Unidos), acentuou a prática de aplicação de tarifas *antidumping*. Tanto que as medidas de proteção serviram de estímulo para a transferência de citricultores estrangeiros para a Flórida: hoje, mais de 50% da capacidade de processamento da Flórida concentra-se em empresas brasileiras.

O governo do Brasil levou o problema à Organização Mundial do Comércio (OMC), em queixa direcionada à metodologia de cálculo empregada pelos Estados Unidos para a determinação das medidas *antidumping*: o *zeroing*.

### O *zeroing* na OMC

As medidas *antidumping* têm absorvido a atividade do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), dos Grupos Especiais e do Órgão de Apelação mais que qualquer outro tema. Com efeito, o tema foi objeto de mais de 13% dos painéis e de quase 20% dos relatórios na OMC<sup>3</sup>.

Tarifas aplicadas pelo  
EUA:

US\$ 415/tonelada

Suco de laranja concentrado

US\$ 42/tonelada

Suco de laranja não  
concentrado

O *zeroing* é um método de cálculo de *dumping*, no qual apenas as transações em que o preço do produto é menor que seu valor normal são utilizadas para o cálculo, excluindo as transações nas quais o preço do produto é maior que seu valor no mercado interno do exportador. Ou seja, as transações em que não há *dumping* são desconsideradas.

Considere, por exemplo, três transações de importação: na primeira, o valor do suco no mercado dos Estados Unidos é de US\$ 100 e, no mercado brasileiro, de US\$ 150; na segunda, o valor nos Estados Unidos é de US\$ 75 e, no Brasil, de US\$ 100; e na terceira, o valor nos Estados Unidos é de US\$ 175 e, no Brasil, de US\$ 100. A margem média de *dumping* seria zero, pois a terceira transação anulava o *dumping* das anteriores. Porém, com o *zeroing*, a terceira transação é ignorada e o resultado é uma margem positiva de *dumping* de US\$ 75. Na prática, com o *zeroing*, é mais fácil converter um *dumping* negativo em positivo se a mudança de preços ocorrer por uma variação na demanda, e não nos custos de importação.

Os Estados Unidos e a União Europeia (UE) eram os maiores praticantes do *zeroing* (e os únicos contestados sobre isso na OMC). Contudo, com as derrotas para a Índia (DS141) em 1998 e para o Brasil (DS219) em 2000, a UE deixou de utilizar o método e passou a questionar o uso dessa metodologia pelos Estados Unidos em painéis na OMC.

Desde então, a OMC tem condenado o uso do *zeroing*, e os Estados Unidos tornaram-se os únicos a utilizar tal metodologia. Das 39 vezes em que os Estados Unidos foram contestados na OMC sobre a aplicação de medidas *antidumping*, o método *zeroing* foi questionado em 19 ocasiões. Em todos estes casos, o uso do *zeroing* foi condenado, e o OSC recomendou que a metodologia fosse alterada.

Somente em dezembro de 2006 os Estados Unidos proibiram o uso do *zeroing* nos estágios iniciais de processos de *dumping*. Contudo, a prática foi permitida nas demais fases das investigações que já estavam em vigor (revisões administrativas, *five-year sunset reviews* e *new shipper reviews*) – o que deu origem a novos conflitos comerciais. Assim, em dezembro de 2010, o Departamento de Comércio (USDOC, sigla em inglês) propôs estender a proibição do *zeroing* às revisões administrativas, na tentativa de evitar a retaliação de parceiros comerciais como UE e Japão. A isso, somou-se a pressão exercida pelos Estados Unidos para que os negociadores da Rodada Doha legalizassem a metodologia *zeroing*, conquanto o USDOC afirme que o Acordo *Antidumping* já permite essa prática.

Alguns membros da OMC – entre eles, a UE – manifestaram ceticismo quanto ao pleno cumprimento da proposta do USDOC, pois, além de omitir quaisquer tipos de compensação, o documento é aplicável apenas a casos futuros<sup>4</sup>. Ademais, a nova determinação do USDOC deixa margem para a utilização do *zeroing*, ao permitir a aplicação de método comparativo diferente e mais apropriado para as *reviews*, sem esclarecer qual seria esse método ou sob que circunstâncias seria apropriado utilizá-lo.

Em painel envolvendo México e Estados Unidos no âmbito do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA, sigla em inglês), a decisão final, publicada em 2006, determinou que o uso do *zeroing* é inconsistente com a legislação estadunidense. Em janeiro de 2011, a decisão do painel solicitado pela Coreia do Sul sobre o uso do *zeroing* nos Estados Unidos (DS402) foi contrária à referida metodologia – decisão replicada por outro painel (DS382), em março do mesmo ano. Assim, havia jurisprudência interna e externa favorável à adequação das normas dos Estados Unidos em matéria de *antidumping*.

Os Estados Unidos entraram em acordo, em fevereiro de 2012, com a UE e o Japão quanto às disputas sobre *zeroing* na OMC, e somente então deixaram de usar tal metodologia nas revisões administrativas, *five-year sunset reviews* e *new shipper reviews*<sup>5</sup>. No entanto, ainda não foram estabelecidas formas de compensação por direitos *antidumping* impostos anteriormente, com base no *zeroing*, e a margem para uso dessa metodologia continua existindo no texto final do USDOC<sup>6</sup>.

### O comércio com o Brasil

Posteriormente à decisão desfavorável ao uso do *zeroing* no OSC, uma outra barreira não tarifária passou a ser aplicada, em janeiro de 2012, sobre o suco de laranja brasileiro importado pelos Estados Unidos. Trata-se de uma medida fitossanitária, imposta sob o argumento de que os citricultores brasileiros utilizam um pesticida (o *carbendazim*) que não possui registro nos Estados Unidos. Ou seja, a eliminação do *zeroing* não garantiu a remoção das barreiras comerciais ao suco de laranja importado pelos Estados Unidos.

Nesse caso específico, além de causar danos aos exportadores brasileiros, a nova proteção prejudicou a própria indústria estadunidense: o suco consumido nos Estados Unidos é uma mistura entre o produto importado e aquele produzido nacionalmente. Logo, uma queda abrupta na importação do produto brasileiro afeta negativamente a indústria estadunidense.

Não houve importação de FCOJ até junho de 2012. Ao final desse período, os produtores brasileiros conseguiram retomar as exportações sem níveis detectáveis do pesticida. Assim, a partir do terceiro trimestre de 2012, a importação desse tipo de suco apresentou aumento de 11,4% de 2012 para 2013. Todavia, as vendas domésticas de FCOJ "caíram para a mínima histórica de 1,71 milhão de galões [entre abril e maio de 2014], com os consumidores preferindo o suco diluído"<sup>7</sup> – o que se refletiu na variação negativa de 26% da importação do produto brasileiro de janeiro de 2014 para janeiro de 2015<sup>8</sup>.

### Considerações finais

A discussão aqui apresentada mostra que, entre as razões pelas quais o governo estadunidense protege um setor está uma questão estratégica. Embora pautadas em regras multilaterais de comércio, as medidas *antidumping* são impostas mais com base no jogo político interno do que na eficiência da indústria nacional protegida – o que reforça seu caráter seletivo e discriminatório. Desse modo, no caso do suco de laranja, as barreiras são aplicadas como auxílio governamental a um setor que exerce forte pressão política no âmbito interno.

Mesmo diante de sucessivas decisões em que o recurso ao *zeroing* foi condenado como metodologia para cálculo de direitos *antidumping*, a persistente influência dos produtores da Flórida constitui a chave explicativa para a rearticulação das barreiras impostas sobre o suco de laranja importado, de tarifas de importação a barreiras fitossanitárias – mantendo, assim, a proteção conferida pelos Estados Unidos aos citricultores domésticos.



**Camilla Silva Geraldello**  
Mestre em Relações Internacionais pelo Programa "San Tiago Dantas" (UNESP, PUC-SP, UNICAMP). Professora de Relações Internacionais no Centro Universitário "Moura Lacerda"/Ribeirão Preto.

① Ver: Fava Neves, Marcos; Trombin, Vinicius G.; Milan, Patricia; Lopes, Frederico F.; Cressoni, F.; Kalaki, Rafael. O retrato da citricultura brasileira. São Paulo: CitrusBR, 2010. Disponível em: <<http://bit.ly/1I3wD3l>>.

② Ver: Fonseca, Márcia Batista da; Hidalgo, Álvaro Barrantes. A formação da ALCA e os prováveis efeitos sobre as exportações agrícolas brasileiras. In: *Revista Economia e Sociologia Rural*, Brasília, vol. 44, n.1, mar. 2006, p. 14. Disponível em: <<http://bit.ly/1ImrVge>>.

③ Ver: Bown, Chad P.; Prusa, Thomas J. US Anti-Dumping: Much Ado about Zeroing. In: Martin, William J.; Mattoo, Aaditya (eds.). *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*. London: CEPR e World Bank, 2011. Disponível em: <<http://bit.ly/1D0ungD>>.

④ Disponível em: <<http://bit.ly/1GSvSID>>.

⑤ Ver: Saggi, Kamal; Wu, Mark. Yet Another Nail in the Coffin of Zeroing: United States – Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to Imports of Certain Orange Juice from Brazil. In: *World Trade Review*, vol. 12, special issue n. 2, abr. 2013, pp. 377-408.

⑥ Ver: Cho, Sungjoon. No More Zeroing? The United States changes its antidumping policy to comply with the WTO. In: *Insights*, vol. 16, n. 8, mar. 2012. Disponível em: <<http://bit.ly/1OJ2gUg>>.

⑦ Disponível em: <<http://glo.bo/1erWgSI>>.

⑧ Disponível em: <<http://bit.ly/1VHU3Ve>>.

## COMPRAS GOVERNAMENTAIS

# Investimento estrangeiro direto e o Acordo de Compras Governamentais

Sergio Figueiredo

*Neste artigo, o autor argumenta que o Acordo de Compras Governamentais da OMC pode auxiliar países em desenvolvimento na captação de investimento estrangeiro direto, bem como no combate a práticas de oligopólio por parte de indústrias nacionais.*

O desenvolvimento econômico depende de muitos fatores – entre os quais, a expansão dos salários. Esta depende do valor que é agregado no país à sua produção. Existem, no mínimo, dois caminhos a serem considerados para aumentar o conteúdo tecnológico agregado no país. No longo prazo, a pesquisa e o desenvolvimento (P&D) com vistas à produção de novas tecnologias resultam em agregação de valor apenas na medida em que tais tecnologias são transformadas em bens viáveis e em produção lucrativa – dimensão incerta em um primeiro momento. No curto e médio prazos, a absorção de tecnologia pode ser mais facilmente obtida do investimento estrangeiro direto (IED).

Este artigo argumenta que o Acordo de Compras Governamentais (GPA, sigla em inglês) pode ajudar países em desenvolvimento a atrair certos tipos de IED. Ao mesmo tempo, o aumento de competitividade resultante da adesão ao GPA pode ajudar governos a combater comportamentos oligopolistas por parte de indústrias nacionais.

## Conteúdo tecnológico e comércio no Brasil

Se é verdade que o comércio internacional pode estar relacionado ao crescimento econômico no pós-guerra, também é verdade que, nas décadas de 1960 e 1970, alguns países – entre eles, o Brasil – adotaram uma estratégia diferente de desenvolvimento, caracterizada pela restrição às importações, com o objetivo de proteger a indústria nacional nascente.

Essa estratégia trouxe benefícios para a economia brasileira – por exemplo, o desenvolvimento dos setores petroquímico, minerador, siderúrgico e automotivo. Esse foi um esforço para aumentar o valor agregado no Brasil. Contudo, tal política não logrou transformar a tendência de longo prazo das exportações nacionais.

Embora o Brasil seja parte do mercado global desde o século XVI<sup>1</sup>, suas exportações permaneceram baseadas, do período colonial aos dias de hoje, em *commodities* (ver Tabela 1). Minérios, soja e derivados, petróleo e combustível, carnes, açúcar, etanol e café respondem por mais da metade da pauta de exportações do Brasil (51,1%).

Em 2013, a participação dos bens de “baixa tecnologia” nas exportações era de 38,5%, enquanto a dos bens de “alta tecnologia” era de 6,4%. Tais dados podem ser interpretados como um fenômeno mais geral. Já em 1994, a tendência do mercado global era tornar-se “cada vez mais restritivo com relação a novos produtos e processos produtivos chamados ‘tecnologias de ponta’, notadamente no âmbito de microeletrônicos, tecnologia da informação, mecânica de alta precisão, novos materiais, biotecnologia e química fina”<sup>2</sup>.

## Acordos de globalização

Os governos brasileiros têm sido propensos a aderir a acordos internacionais favoráveis a países cujas indústrias são fornecedoras de tecnologia. Esse comportamento começou em 1883, quando o Império do Brasil assinou a Convenção de Paris sobre os direitos de patentes, a despeito da inexistência de uma política relevante de incentivo a P&D ou a patentes brasileiras a serem protegidas.

**Tabela 1 – Participação dos bens em exportações em 2013**

Principal item de exportação	%
Minérios	14,5
Material de transporte	13,0
Soja e derivados	12,8
Petróleo e combustível	9,2
Carnes	6,7
Químicos	6,0
Açúcar e etanol	5,7
Produtos metalúrgicos	5,5
Máquinas e equipamentos	3,7
Papel e polpa de celulose	3,0
Café	2,2

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior do Brasil. Disponível em: <http://www.brasilexport.gov.br/>

Após a Rodada Uruguai da Organização Mundial do Comércio (OMC), o governo brasileiro aderiu a todos os acordos internacionais que resultavam no fortalecimento do livre comércio: o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT, sigla em inglês), o Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (TRIPS, sigla em inglês), a Convenção sobre Diversidade Biológica (CDB) e, mais recentemente, o Protocolo de Cartagena sobre Biossegurança de Organismos Modificados Geneticamente, que pode ser considerado uma barreira comercial para os países em desenvolvimento que estão buscando modernizar seu setor de biotecnologia.

Para um país com a maior biodiversidade não explorada no mundo, não parece lúcido impor restrições sobre sua "vantagem comparativa". O ceticismo em relação aos acordos internacionais é uma atitude tão recomendável aos países em desenvolvimento quanto foi para os países desenvolvidos. No entanto, é preciso reconhecer que alguns acordos internacionais têm apresentado um impacto positivo para os países em desenvolvimento. No caso do Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS, sigla em inglês), os limites impostos pelas medidas SPS evitaram ou reduziram barreiras comerciais.

Outro caso emblemático é a recusa do governo brasileiro a aderir ao GPA da OMC, sob a justificativa de que o desenvolvimento nacional e a indústria nascente ainda carecem de proteção. Longe disso: hoje, vemos na mídia que esse tipo de protecionismo favorece e incentiva a corrupção em países em desenvolvimento – como mostra o caso da Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras).

#### **Oligopólios nacionais e internacionais**

Como relatam os jornais, o processo judicial atualmente em curso contra empresas brasileiras de infraestrutura demonstra que os oligopólios ainda constituem um problema nacional. Quanto menor a competição, mais vulneráveis ficam as empresas à adoção de práticas injustas de competição, tais como: majoração de preços, realização de acordos de distribuição de clientes e de contratos entre elas e a corrupção de autoridades políticas e servidores públicos.

"Se o monopólio persiste, ele estará sempre no comando do governo. Eu não espero ver o monopólio impondo restrições a si mesmo". Tal afirmação foi feita por Woodrow Wilson, em 1913. Aquilo que os Estados Unidos lograram realizar no início do século XX ainda está longe de ser atingido por um país em desenvolvimento como o Brasil.

Os avanços na legislação de países desenvolvidos contra práticas injustas de comércio – monopólios, oligopólios e corrupção, por exemplo –, têm permitido que suas empresas e empregados sejam julgados, mesmo quando tais condutas tenham ocorrido em outros países. A lei brasileira, ao contrário, permanece débil a esse respeito, embora a ação do Ministério Público Federal tenha contribuído para a melhoria do cenário nos últimos anos.

### Considerações de políticas públicas

A perspectiva macroeconômica para a atração de IED recomenda a estabilidade macroeconômica, um sistema financeiro confiável, taxas de câmbio livres, contas públicas equilibradas, investimento em capital humano, um sistema tributário justo e simples e o fortalecimento de ativos públicos. Porém, tais elementos podem ser considerados apenas "requisitos higiênicos" para a atração de investimentos. A baixa qualidade – em alguns casos, a inexistência – dos ativos públicos no Brasil prejudica, mas não tem impedido, o IED, pois este é orientado pela busca de maior lucratividade por empresas superavitárias de países desenvolvidos.

A atração de IED e o desejado aumento no valor agregado nacionalmente podem ser favorecidos por políticas que não regulam os investimentos, mas os direcionam para certas indústrias e regiões. Uma possibilidade é direcionar o IED para *clusters* específicos e obter ganhos por meio da aglomeração da cadeia de produção ao seu redor. Até mesmo a tecnologia de ponta pode "migrar" naturalmente para indústrias nacionais a partir desses *clusters* – como se considera ter sido o caso das Zonas de Processamento de Exportações (EPZ, sigla em inglês) de Taiwan e da Coreia do Sul, mas não é o caso da EPZ brasileira.

Por outro lado, a tecnologia também pode ser absorvida mediante aquisições públicas sob as regras do GPA. Entre 10% e 20% do produto interno bruto (PIB) brasileiro advêm de compras governamentais: o equivalente ao montante entre US\$ 200 bilhões e US\$ 400 bilhões. Talvez tenha chegado a hora de abrir o mercado para empresas estrangeiras menos propícias a corromper autoridades públicas ou formar cartéis, uma vez que precisam cumprir as leis de seu país de origem. Mais do que isso: indústrias de infraestrutura estrangeiras precisarão utilizar mão de obra local, o que é uma forma de transferência de tecnologia.

### Comentários finais

A participação de países em desenvolvimento no comércio internacional pode promover crescimento e reduzir pobreza. Ao mesmo tempo, as chances são maiores para os países que estão preparados para ofertar produtos de crescente valor agregado.

Após a adesão aos acordos da OMC, é difícil encontrar um país que não seja parte do mercado global. A questão, portanto, é como absorver tecnologia de modo a aumentar o valor agregado nacionalmente, aprimorar a produtividade, expandir os salários e gerar desenvolvimento.

Parece que o caminho para tal é a atração de investimentos que podem ligar os interesses nacionais aos interesses de indústrias globais ou estrangeiras. Para o Brasil, uma política de desenvolvimento regional e atração de IED parece uma boa opção. Porém, ainda é preciso aumentar a competitividade de algumas indústrias e a adesão ao GPA da OMC pode não apenas auxiliar nesse objetivo, como também combater a corrupção no Brasil.



#### Sergio Figueiredo

Mestre em Desenvolvimento Sustentável pela UnB e representante do MDIC nas negociações do Protocolo de Cartagena (2004-2010). Atualmente, é gestor público na Diretoria de Planejamento do Inmetro.

① Ver: Paige, Martin. *The first global village*. Lisboa: Casa das Letras, 2006.

② Ver: Becker, Bertha K. *Brasil: uma nova potência regional na economia-mundo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1994, p. 244.



# Informações úteis

## **O Pontes está com processo de seleção aberto para estagiário**

A equipe Pontes está com processo de seleção aberto para a contratação de um estagiário. Os candidatos devem ter concluído recentemente o Mestrado na área de Direito ou Relações Internacionais ou estar na Pós-Graduação (mestrando ou doutorando) em tais áreas. Além de inglês fluente (oral e escrito), os candidatos devem ter interesse por temas relacionados a comércio e desenvolvimento sustentável. O estágio exige dedicação de 20 horas semanais, em regime *home office*. A remuneração é de CHF 460 (aproximadamente R\$ 1.500,00 mensais, a depender da cotação do franco suíço). O processo de seleção é constituído por três fases: análise de currículo, tradução de um texto; e entrevista. Os interessados devem enviar, até 10 de agosto, seu currículo e um texto curto (1-2 páginas) de sua autoria para [pontes@ictsd.ch](mailto:pontes@ictsd.ch).

## **ICTSD promove competição de artigos sobre comércio e desenvolvimento sustentável**

O International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) está promovendo uma competição de artigos. Os trabalhos devem tratar de um dos seguintes temas: "Estruturas de governança do comércio: trabalhando para um futuro melhor"; "A integração da África na economia global: chegou a vez da África brilhar?"; e "Comércio na era pós-2015: a hora é agora". Somente será aceita a candidatura de trabalhos individuais, escritos em inglês e com 1.800-2.200 palavras. A premiação terá lugar durante o Simpósio de Comércio e Desenvolvimento (TDS, sigla em inglês), evento também organizado pelo ICTSD, a ser realizado durante a 10ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC), de 14 a 17 de dezembro, em Nairobi (Quênia). Além de um prêmio no valor de US\$ 1.000, o autor do ensaio premiado terá acesso a todas as sessões abertas do TDS, e sua viagem, estadia e alimentação em Nairobi serão financiadas pelo ICTSD. O segundo colocado receberá um prêmio de US\$ 500. Ainda, os dois melhores trabalhos serão publicados na rede *Bridges*, em seis diferentes idiomas. Os interessados devem enviar até 30 de setembro: um resumo de até 100 palavras juntamente com o artigo e, em documento separado, uma curta biografia, especificando filiação institucional, data de nascimento e ano em que concluirá o curso. Os resultados serão divulgados no início de novembro. Para saber mais sobre as regras de submissão de candidaturas e outras informações, clique [aqui](#). As inscrições podem ser feitas [aqui](#).

## **Programa "San Tiago Dantas" realiza Simpósio de Relações Internacionais**

O Programa "San Tiago Dantas" (UNESP, UNICAMP, PUC-SP) realizará, de 9 a 12 de novembro, a edição de 2015 do Simpósio de Relações Internacionais (SIMPORI), organizada em torno do tema "Governança Global: transformações, dilemas e perspectivas". O evento busca promover o intercâmbio entre pesquisadores e professores da área de Relações Internacionais. Os interessados em participar devem enviar suas propostas de trabalho até 3 de agosto. O evento será realizado em São Paulo, na sede do Programa "San Tiago Dantas", localizada à Praça da Sé, 108, 3º andar (Centro). Para acessar as regras de submissão de propostas de trabalho, clique [aqui](#).

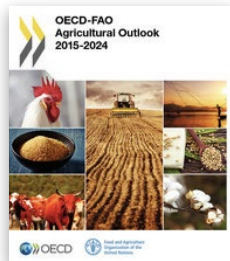
## **Regulamentação da Lei da Biodiversidade está em fase de consulta pública**

Em 12 de junho, o Ministério do Meio Ambiente (MMA) abriu consulta pública sobre a regulamentação da Lei da Biodiversidade (Lei No. 13.123/2015), que será lançada pelo governo federal em setembro. A Lei trata do acesso ao patrimônio genético e ao conhecimento tradicional associado, bem como da repartição dos benefícios oriundos desse acesso. Com base nas contribuições populares, será elaborado um mapa dos temas e artigos prioritários e sensíveis. "É importante que toda a sociedade participe para que o governo possa elaborar uma regulamentação que atenda, da melhor maneira possível, tanto as empresas e institutos de pesquisas que usam a biodiversidade quanto os povos indígenas, as comunidades tradicionais e agricultores familiares detentores do conhecimento tradicional associado", explicou o diretor de Patrimônio Genético do MMA, Rafael Marques. As contribuições, sugestões e propostas podem ser enviadas até 18 de agosto. Para saber mais e preencher o formulário, clique [aqui](#).

## **Geodis contrata estagiário na área de comércio exterior**

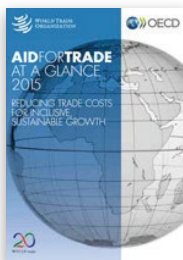
A Geodis, empresa que atua no ramo de logística, está com processo de seleção aberto para a contratação de estagiário para a filial do Rio de Janeiro. Os candidatos devem estar cursando Graduação em Comércio Exterior ou Relações Internacionais; ter inglês avançado; e domínio intermediário do Pacote Office. Entre as atividades previstas no estágio, está o suporte à área de importação e exportação marítima; e a checagem dos documentos de liberação alfandegária, a fim de garantir que o cliente receba a fatura correta e os documentos referentes ao processo. Os interessados devem enviar, até 21 de agosto, seus currículos para o e-mail: [juliana.senna@br.geodiswilson.com](mailto:juliana.senna@br.geodiswilson.com). Para mais informações, clique [aqui](#).

# Publicações



## **Panorama da agricultura 2015-2024 FAO/OCDE – julho 2015**

O relatório da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, sigla em inglês), produzido em conjunto com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), apresenta projeções até 2024 para as principais *commodities* agrícolas, biocombustíveis e produtos de pesca. Entre os países analisados, o documento destaca que o Brasil, em breve, se tornará o maior fornecedor agrícola do mundo, mesmo com a tendência geral de queda no preço das *commodities*. O relatório também sugere que o crescimento agrícola brasileiro pode beneficiar os países mais pobres e, ainda, minimizar a pressão sobre os recursos naturais. Para acessar a publicação, clique [aqui](#).



## **Ajuda ao comércio 2015: reduzir custos para um crescimento inclusivo e sustentável OMC/OCDE – junho 2015**

Os altos custos de transação inibem a integração comercial de muitos países em desenvolvimento, retardando seu crescimento e afetando suas perspectivas econômicas. Os custos também tendem a pesar mais sobre as economias mais pobres, principalmente sobre pequenas e médias empresas e o comércio de produtos agrícolas. O relatório da Organização Mundial do Comércio (OMC) pede que seus membros trabalhem em conjunto, por meio da Iniciativa de Ajuda ao Comércio (AfT, sigla em inglês), para que os custos comerciais sejam reduzidos e a agenda de desenvolvimento pós-2015 avance. Para acessar o documento, produzido em parceria com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), clique [aqui](#).



## **Concentração das cadeias de valor Ásia-América Latina: as pequenas empresas podem reverter a maré? CEPAL – junho 2015**

Nas últimas décadas, o dinamismo econômico da Ásia fez com que a região ultrapassasse a União Europeia (UE) como o principal destino das exportações da América Latina e do Caribe. Porém, os produtos continuam a ser exportados por um número reduzido de grandes empresas. A participação das pequenas e médias empresas (PMEs) é pouco expressiva tanto nas exportações como nas cadeias de valor entre os dois continentes. Diante desse quadro, o documento elaborado pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) analisa os programas de desenvolvimento de fornecedores e as iniciativas público-privadas aplicadas em países asiáticos e latino-americanos, com o objetivo de aumentar a produtividade das PMEs e melhorar suas ligações com as empresas multinacionais. Acesse o estudo completo [aqui](#).



## **As barreiras invisíveis ao comércio ITC – julho 2015**

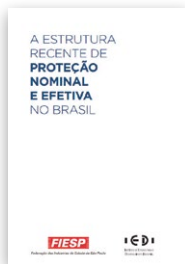
As barreiras não tarifárias ao comércio (NTB, sigla em inglês) produzem impactos desiguais entre os países e os setores econômicos. As exportações das empresas de menor porte são as mais prejudicadas, uma vez que estas são obrigadas a cumprir padrões internacionais exigentes, sem, no entanto, contar com mecanismos eficientes de inspeção e certificação em seus países de origem. O Centro de Comércio Internacional (ITC, sigla em inglês) pesquisou mais de 11.500 exportadores e importadores para avaliar os impactos das NTB em suas atividades. O estudo conclui que o mercado agrícola dos países desenvolvidos e o mercado de manufaturados dos países em desenvolvimento são os de mais difícil acesso no comércio internacional. Para acessar a pesquisa, clique [aqui](#).



## **Diretrizes para a análise dos impactos sobre os direitos humanos em avaliações de iniciativas políticas relacionadas ao comércio**

### **Comissão Europeia – julho 2015**

Às vésperas da 10ª rodada de negociações da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), a Comissão Europeia divulgou a metodologia para a incorporação dos direitos humanos em negociações comerciais e acordos de investimento. As diretrizes para a avaliação dos impactos são aplicáveis tanto à União Europeia (UE) quanto às terceiras partes envolvidas. Por exemplo, o documento sugere que, no processo de avaliação dos acordos comerciais, os negociadores observem se os bens e serviços em discussão restringem de alguma maneira a liberdade de expressão, ou se afetam negativamente a herança cultural e as condições de trabalho. Para conhecer as diretrizes, clique [aqui](#).



## **A estrutura recente de proteção nominal e efetiva no Brasil**

### **FIESP/IEDI – julho 2015**

Neste estudo, o Grupo de Indústria e Competitividade da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) analisa como a estrutura tarifária de importações se adequa à atual configuração produtiva do Brasil. Encomendado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), o estudo conclui que a atual estrutura de proteção nominal pouco incentiva a escalada tarifária em cadeias de maior valor agregado. Assim, é necessário revisar o perfil tarifário para que ele atenda aos objetivos de fortalecimento dos elos mais importantes da indústria do país. Para acessar o estudo, clique [aqui](#).



## **Pesquisa e subsídios ao desenvolvimento: as regulações da OMC são necessárias?**

### **ICTSD – julho 2015**

Este documento desafia a tese de que os incentivos públicos para pesquisa e desenvolvimento (P&D) são pouco nocivos à concorrência internacional, uma vez que buscam estimular o progresso tecnológico local e o bem-estar social. Com esse objetivo, o estudo discute os fundamentos econômicos dos subsídios em P&D e analisa o arcabouço jurídico existente na Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre o assunto, com vistas a identificar formas de subsídios dessa natureza que causam distorções ao comércio internacional. O documento sugere, então, modificações necessárias ao Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, a fim de aprimorar a regulação dos financiamentos públicos de P&D capazes de afetar a concorrência no mercado internacional. Para acessar o estudo, clique [aqui](#).



## **Regimes de comércio e investimento: fatos econômicos e marco regulatório**

### **ICTSD – julho 2015**

Pesquisas recentes sugerem que o comércio e o investimento são atividades complementares, já que a liberalização do comércio facilita diretamente os fluxos de investimento. Contudo, em alguns casos, mesmo uma abertura comercial consistente não é capaz de compensar um ambiente de negócios desfavorável. Além disso, o marco regulatório atual da Organização Mundial do Comércio (OMC) é insuficiente para abordar a relação entre comércio e investimento, principalmente após a emergência do fenômeno das cadeias globais de valor. Este artigo analisa as perspectivas de regulação do comércio internacional, especialmente no que toca à solução de controvérsias entre poder público e corporações. Para acessar o documento, 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**

**Departamento de Assuntos Exteriores e  
de Comércio da Austrália**

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

