

BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 12, NÚMERO 2 - ABRIL 2016



Sociedade civil: nadando contra a correnteza dos acordos comerciais?

GÊNERO

Como as empresas podem promover a igualdade de gênero nas cadeias globais de valor?

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

A sociedade civil à frente das negociações multilaterais para o desenvolvimento sustentável

ACORDOS PLURILATERAIS

Os acordos plurilaterais e os interesses brasileiros



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 12, NÚMERO 2 - ABRIL 2016

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

Camilla Geraldello

CONSULTORA EDITORIAL

Michelle Ratton Sanchez Badin

DESIGN GRÁFICO

Flarvet

LAYOUT

Oleg Smerdov

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

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

GÊNERO

- 4 **Como as empresas podem promover a igualdade de gênero nas cadeias globais de valor?**

Johanna Silvander

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

- 8 **A sociedade civil à frente das negociações multilaterais para o desenvolvimento sustentável**

Cassia Moraes

ACORDOS PLURILATERAIS

- 11 **Os acordos plurilaterais e os interesses brasileiros**

Ivan Fernandes, Vinicius Albino de Freitas

MERCOSUL

- 15 **Mercosul: regionalismo sem brilho**

María Lechner

MEIO AMBIENTE

- 19 **Grupos ambientais e processo decisório em acordos de comércio: os casos de Estados Unidos e UE**

Rodrigo Fagundes Cezar

- 23 **Informações úteis**

- 24 **Publicações**

Qualquer avanço é válido?



A construção de um arcabouço institucional capaz de suportar a expansão do comércio internacional está em uma encruzilhada. Considerada um dos pilares da estabilidade no mundo do segundo pós-guerra, tal iniciativa dependerá de ajustes para seguir prosperando. Refém da lógica imposta pela chamada "teoria da bicicleta", a liberalização é um imperativo. No entanto, muitos se perguntam: devemos lutar por quaisquer avanços? Décadas de crescimento econômico não trouxeram todas as soluções prometidas em finais dos anos 1940. Da mesma forma, importantes efeitos colaterais são sentidos tanto nos modelos climáticos quanto nas estatísticas de distribuição de renda em boa parte dos participantes desse ambicioso projeto.

Não por acaso, as consequências da liberalização comercial nunca foram analisadas tão de perto. A cada nova estratégia de refinamento institucional, inúmeras organizações apresentam suas críticas e elogios. Separar o joio do trigo nem sempre é fácil, tamanho o ruído. Algum método, porém, deve ser encontrado. Ironicamente, até os mais ferrenhos opositores do atual status quo se beneficiam da existência de um arcabouço consolidado. Fosse distinto o cenário, provavelmente os custos de transação ligados à tomada de decisões seriam proibitivos em um mundo em que cada vez mais atores têm algo a dizer.

Em outras palavras, décadas de árduo trabalho possibilitaram o estabelecimento de rotinas que, apesar de não oferecerem uma saída para todos os dilemas econômicos e sociais enfrentados pela humanidade, possibilitam o diálogo. Se, por um lado, a organização das preferências da sociedade civil constitui um componente fundamental para quaisquer avanços na agenda comercial, por outro, é provável que tal processo apenas seja possível caso amparado no arcabouço institucional já existente. Ainda que muitos desse atores sejam críticos aos resultados facilitados pelas regras atuais, pior seria o vácuo.

Por isso, faz-se necessário preservarmos tais canais de comunicação. À medida que a comunidade internacional experimenta variadas geometrias para sua integração comercial, escolhas importantes serão feitas: quais práticas abandonar e quais regras adicionar aos novos acordos? De que maneira reformar aquilo que já existe sem abandonar os pilares de sustentação do atual modelo? Diante da proliferação de objetivos, muitos dos quais conflitantes, quais os limites para a criatividade institucional? Certos da importância do exercício, esperamos que este número do Pontes contribua para que você, prezado(a) leitor(a), encontre respostas para cada uma dessas perguntas.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

GÊNERO

Como as empresas podem promover a igualdade de gênero nas cadeias globais de valor?

Johanna Silvander

As mulheres continuam a ocupar uma posição econômica desfavorável nas cadeias globais de valor no mundo em desenvolvimento. Diante desse quadro, a autora discute o que empresas, governos e grupos de interesse podem fazer para promover a igualdade de gênero.

As cadeias globais de valor (CGVs) criaram oportunidades de trabalho em países em desenvolvimento. Em alguns setores, as mulheres passaram a ter acesso a novos empregos, os quais, por vezes, oferecem salários e condições de trabalho melhores do que aquelas encontradas na economia local. Para muitas mulheres, trata-se do primeiro emprego formal. Ademais, a possibilidade de trabalhar fora do lar ou desconectada das atividades ligadas à agricultura tradicional tem, em determinados contextos, aumentado a independência e a influência das mulheres em suas próprias casas.

Tais benefícios, entretanto, foram obtidos dentro de uma estrutura de gênero já existente, ao invés de estimular o rompimento ou questionamento desta. De fato, as CGVs são fortemente segregadas com base no gênero: a atuação feminina tende a concentrar-se em alguns poucos setores ou ocupações, especialmente nos setores de baixa produtividade e em empregos de baixa qualificação. Ademais, a noção de produtividade pode não estar adaptada para mensurar os resultados colhidos em certos setores dominados por mulheres, como a chamada "economia do cuidado". Em todo o mundo, as mulheres recebem salários inferiores àqueles pagos a homens e, não raramente, são contratadas como parte de uma estratégia para a redução de custos.

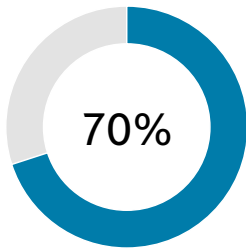
Intervenções dedicadas à Ajuda ao Comércio (*Aid for Trade*) podem auxiliar os protagonistas na governança de CGVs a atingir uma maior igualdade de gênero. Aos Estados, o apoio para a revisão de suas políticas comerciais, econômicas e sociais pode facilitar a adoção de iniciativas voltadas à redução de eventuais diferenças de gênero. Importantes organizações da sociedade civil – particularmente, associações setoriais e sindicatos – podem receber ajuda para que representem os interesses tanto de homens quanto de mulheres em suas diversas atividades. As empresas atuantes nos mais diversos níveis em CGVs – o foco deste artigo – podem ajustar suas políticas a fim de atingir uma maior igualdade de gênero, permitindo às pessoas aproveitar plenamente seu potencial.

Lidando com padrões de gênero reproduzidos em CGVs

Em grande medida, a feminização de CGVs tem se concentrado em áreas intensivas em trabalho manual. Nesse sentido, a adoção de novas tecnologias tende, uma vez mais, à predominância da contratação de homens. Atualmente, a globalização enfatiza as habilidades e a educação, em contraste com períodos anteriores, que foram marcados pelo destaque dado a países com mão de obra abundante na atração de investimento estrangeiro direto (IED). Alguns pesquisadores sugerem que as mulheres, consideradas "habilidosas, bondosas e submissas", têm sido utilizadas por diversas empresas como uma espécie de "proteção" contra volatilidade nos pedidos, demandas por alta qualidade, cumprimento de prazos e baixos preços oferecidos.

Nos países em desenvolvimento, é comum observar diferenças em diversas medidas de *status* econômico entre homens e mulheres. A desigualdade de gênero está relacionada a:

i) *tempo*: as mulheres têm muito menos tempo à disposição para aproveitar oportunidades econômicas, devido às horas alocadas na realização de trabalho doméstico não remunerado. As mulheres também possuem um tempo limitado de descanso e lazer.



Porcentagem de mulheres trabalhando no setor têxtil de Lesoto.

ii) *fatores de produção*: muitas vezes, as mulheres não possuem o mesmo acesso aos fatores de produção, como crédito ou terra, devido a leis discriminatórias ou requisitos que as colocam em uma posição desvantajosa *de facto* em relação aos homens.

iii) *instituições discriminatórias*: as instituições podem refletir as normas sociais existentes, reforçando padrões de discriminação e dificultando a inserção das mulheres na vida econômica.

Estudos de caso de países africanos dão contornos concretos à desigualdade de gênero enfrentada por inúmeras mulheres na região. Nas CGVs relacionadas ao turismo, por exemplo, os homens são mais numerosos e ocupam os empregos mais importantes, embora as mulheres sejam contratadas em todos os subsetores. Uma pesquisa sobre o Quênia mostra que as mulheres conduzem ou são proprietárias de apenas 6% das empresas dedicadas à organização de passeios em Nairobi. As mulheres estão em posição desvantajosa em diversos fatores de sucesso na indústria de turismo.

Embora a adequação a padrões estabelecidos por empresas destacadas no cenário internacional seja um requisito, as mulheres geralmente têm dificuldade em obter o treinamento necessário. Da mesma forma, a falta de tempo e de crédito torna o ato de viajar para reuniões com os representantes uma difícil tarefa. Muitas vezes, as convenções sociais complicam ainda mais o acesso das mulheres a eventos como feiras internacionais, por exemplo.

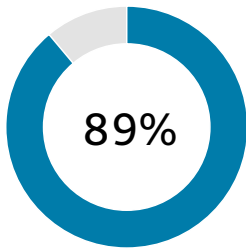
Outra pesquisa, sobre as empresas do setor têxtil de Lesoto, confirma a tendência geral de segregação de gênero. Apesar de representarem cerca de 70% ou mais da mão de obra do setor, as mulheres tendem a ser empregadas em tarefas de menor especialização, com as quais se adquire um conhecimento muito limitado – que dificilmente será utilizável para outro trabalho, muito menos para o empreendedorismo. As mulheres sofrem, ainda, com os baixos salários e a falta de proteção nas fábricas têxteis, além da ausência de um sistema de segurança social. O resultado disso é uma considerável vulnerabilidade.

Em Honduras, a situação das mulheres na indústria de frutas e vegetais é parecida, onde geralmente trabalham em atividades ligadas ao setor de maior valor agregado. Esse quadro, porém, resulta da percepção das mulheres sobre sua habilidade com atividades relacionadas com a indústria de alimentos. Aos homens, está reservada a maioria dos empregos ligados à administração ou ao uso de máquinas.

Apoio às empresas para a implementação de mudanças

Conhecidas na literatura como “líderes”, as empresas que ocupam o topo das CGVs – ou seja, que são responsáveis pela maior parcela de valor agregado – são capazes de influenciar toda a cadeia de suprimentos. Esse potencial permite que tais empresas promovam a igualdade de gênero mediante políticas de recursos humanos e práticas de compras que podem alcançar os trabalhadores que se encontram no extremo oposto da cadeia de suprimentos.

as empresas que ocupam o topo das CGVs (...) são capazes de influenciar toda a cadeia de suprimentos. Esse potencial permite que tais empresas promovam a igualdade de gênero mediante políticas de recursos humanos e práticas de compras que podem alcançar os trabalhadores que se encontram no extremo oposto da cadeia de suprimentos.



Porcentagem de mulheres em empregos informais na África

Fonte: Fórum Econômico Mundial (2015)

Nesse sentido, o recrutamento deveria estar claramente baseado no mérito e na habilidade, e não em percepções ou normas sociais. Por meio de cláusulas e princípios adotados em contratos, as empresas "líderes" podem incentivar o engajamento de seus parceiros imediatos na promoção da igualdade de gênero. Orientação semelhante pode ser utilizada na busca de novos fornecedores, o que exigiria que pequenas e médias empresas fossem adequadamente treinadas. No processo de delineamento de uma estratégia de comercialização, as empresas no topo das CGVs podem extinguir práticas como a representação estereotipada de homens e mulheres, de modo a facilitar a contratação de profissionais de ambos os sexos para as mais diversas funções e níveis de responsabilidade.

A promoção da igualdade de gênero vai além de um processo justo de recrutamento. As firmas "líderes" e seus fornecedores imediatos devem garantir que treinamentos e outras iniciativas voltadas ao desenvolvimento profissional de seus trabalhadores sejam igualmente disponibilizados a homens e mulheres. Ainda, é preciso que haja um reconhecimento das limitações de tempo enfrentadas por muitas mulheres. Mais especificamente, os treinamentos devem ser organizados durante o horário normal de trabalho, que deve ser flexível de modo a acomodar imprevistos. Nesse sentido, por exemplo, alguns hotéis têm implementado com êxito políticas destinadas a treinar seus empregados para trabalhar em diversas funções e, com isso, têm oferecido a possibilidade de adaptação da carga horária segundo as tarefas domésticas. Para o futuro, o desafio será encorajar uma divisão das atividades desempenhadas no lar e oferecer, como contrapartida, direitos iguais – como licenças maternidade e paternidade – a ambos os sexos.

A existência de creches é um requisito importante especialmente para as mulheres. As empresas podem contribuir para a provisão de tais serviços e oferecer o benefício sempre que não existirem creches públicas. "Empresas líderes" ou fornecedores relevantes em suas respectivas cadeias de suprimento têm a possibilidade de acomodar pequenas e médias empresas lideradas por mulheres nas CGVs, viabilizando o acesso ao crédito ou a outros fatores de produção. Tais empresas podem, ainda, assegurar que a adoção de novas tecnologias não exclua as mulheres e que, por exemplo, lhes será oferecido treinamentos para que possam acompanhar as mudanças.

O papel das políticas públicas e das ações de grupos de interesse

Políticas públicas são fundamentais para a promoção da igualdade de gênero. Os governos também podem incentivar as empresas a promoverem o mesmo objetivo. Educação e programas de treinamento deveriam promover escolhas profissionais mais equilibradas entre os dois sexos, sendo planejados em consulta com empregadores e representantes setoriais para facilitar a eventual busca por outros empregos. O objetivo deve ser um aprendizado que dure toda uma vida, permitindo que mulheres absorvam o conhecimento exigido em trabalhos caracterizados pelo uso tecnológico intensivo. As organizações privadas de apoio também precisam levar a igualdade de gênero em consideração, permitindo que os dois sexos tenham igual acesso a crédito e a serviços de auxílio à abertura de negócios.

A fim de garantir tal equilíbrio, políticas setoriais possuem um papel central. Embora determinados serviços oferecidos pelo setor do turismo tendam a destinar às mulheres empregos baseados em seu estereótipo – o que cria um risco de exploração –, o chamado "turismo comunitário" se caracteriza pela criação de condições favoráveis para a

Educação e programas de treinamento deveriam promover escolhas profissionais mais equilibradas entre os dois sexos, sendo planejados em consulta com empregadores e representantes setoriais para facilitar a eventual busca por outros empregos.

promoção de maior igualdade de gênero. A existência de uma infraestrutura capaz de facilitar o trabalho das mulheres é fundamental: por exemplo, o oferecimento de creches elimina uma barreira potencial à inserção no mercado de trabalho. A política comercial também afeta a igualdade de gênero, a depender dos produtos ou segmentos envolvidos. O estabelecimento de regras comerciais, assim, deve considerar os efeitos sobre a empregabilidade de homens e mulheres.

Associações de representação e sindicatos também podem fazer sua parte. Em primeiro lugar, devem reconhecer a necessidade de garantir oportunidades iguais a ambos os sexos na provisão de serviços. Por meio desse esforço consciente, será possível desenvolver abordagens específicas para apoiar as muitas vezes marginalizadas empreendedoras. Para tanto, as associações de representação podem oferecer: i) treinamento relevante dentro de uma carga horária alinhada à rotina das mulheres; ii) opções de creches; iii) auxílio para um melhor acesso ao crédito; e iv) mecanismos capazes de facilitar o acesso a mercado de bens e serviços produzidos por mulheres. Da mesma maneira, é possível criar programas de treinamento voltados ao estabelecimento de políticas de recursos humanos condizentes com o objetivo da igualdade de gênero.

Os sindicatos, por sua vez, podem adaptar sua agenda de negociação a fim de atingir metas além dos benefícios diretos, como os salários. Sua atuação pode promover instalações que permitam às mulheres trabalharem em melhores condições, por exemplo, mediante a construção de creches, a concessão de direitos ligados à maternidade ou a institucionalização de cursos especializados na transferência de conhecimento aplicado aos empregos intensivos em tecnologia.

A promoção da igualdade de gênero não deveria se limitar, porém, aos grupos de interesse. Este é um objetivo relevante para toda a sociedade civil, cuja influência será determinante para uma resposta pública adequada. Na área da cooperação internacional, a Ajuda ao Comércio (AfT, sigla em inglês) pode ser direcionada para auxiliar os governos a incorporarem a igualdade de gênero entre os critérios para a revisão de políticas, ajudando as associações de representação a melhor representar todos os seus membros. Em busca da mesma meta, a AfT também pode buscar amparo no apoio de organizações internacionais em parceria direta com as empresas.



Johanna Silvander
Pesquisadora da Organização
Internacional do Trabalho (OIT).

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

A sociedade civil à frente das negociações multilaterais para o desenvolvimento sustentável

Cassia Moraes

Com foco nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, a autora analisa os avanços e os principais desafios relacionados à participação da sociedade civil em negociações multilaterais, com atenção a aspectos como transparência, definição e implementação da agenda acordada.

2015 foi um ano decisivo para a cooperação na área socioambiental. Três importantes negociações intergovernamentais estabeleceram a base para uma abordagem integrada dos três pilares do desenvolvimento sustentável – social, econômico e ambiental. Em julho, a comunidade internacional reuniu-se em Adis Abeba (Etiópia) para discutir modalidades de financiamento para o desenvolvimento, uma vez que a alocação de recursos é um tema essencial para o sucesso dos processos globais associados ao tema. Na sequência, os membros da Organização das Nações Unidas (ONU) aprovaram, em setembro, os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) – 17 objetivos e 169 metas para a construção de um mundo mais justo, próspero e sustentável. Os ODS foram construídos com base no legado dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM) e têm como prazo o ano de 2030. Em dezembro, por fim, a Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima (UNFCCC, sigla em inglês) convocou sua 21ª Conferência das Partes (COP 21, sigla em inglês). Ao final do evento, foi aprovado o Acordo de Paris, que entrará em vigor em 2020, em substituição ao Protocolo de Quioto.

Apesar de processos distintos, o resultado de cada uma dessas negociações afeta diretamente o sucesso das demais. Combater a mudança do clima é uma das prioridades da Agenda 2030, e o ODS 13 é dedicado ao tema. Além de figurar entre os ODS, a mudança do clima também afeta diretamente os demais objetivos, tais como segurança alimentar (ODS 2), saúde pública (ODS 3) e cidades sustentáveis (ODS 11). Por outro lado, as discussões acerca de financiamento para o desenvolvimento impactam diretamente os ODS e o Acordo de Paris, haja vista que a falta de recursos disponíveis pode levar a uma batalha por financiamento entre diferentes ODS, e entre os ODS e esforços para mitigação da mudança do clima. Segundo o Comitê Intergovernamental de Especialistas em Finanças do Desenvolvimento Sustentável (ICESDF, sigla em inglês), o investimento anual necessário para a erradicação global da pobreza extrema (ODS 1) é de US\$ 66 bilhões. Estimativas da Rede de Soluções para o Desenvolvimento Sustentável da ONU (SDSN, sigla em inglês) indicam que será necessário investir US\$ 2-3 trilhões ao ano para garantir a implementação bem sucedida de todos os ODS¹.

No âmbito da mudança do clima, o Banco Mundial estima que os investimentos anuais para evitar o aumento da temperatura global maior do que 2°C até o fim do século somam US\$ 75-100 bilhões². Além da concorrência com outras prioridades estipuladas pelos ODS, também existe a competição por recursos entre projetos de adaptação e mitigação que, em termos econômicos, são substitutos imperfeitos: quanto mais investimos em mitigar a emissão de gases de efeito estufa (GEE) hoje, menos teremos que investir em adaptação no futuro. Devido ao tamanho do investimento necessário para garantir o sucesso desses acordos globais, bem como a abrangência dos temas abordados, é fundamental que todos os setores da sociedade se engajem nessa agenda conjunta.

Por essa razão, os ODS fazem parte de um processo mais inclusivo que os ODM, no qual houve uma participação muito maior da sociedade civil. Tal engajamento foi um legado da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), realizada no Rio de Janeiro em 2012. A Rio+20 foi a maior Conferência realizada pela ONU e contou com a participação massiva da sociedade civil em eventos oficiais, Cúpula dos Povos e eventos paralelos. Em 2013, iniciaram-se as negociações para definir quais

US\$ 75-100 bilhões

Investimento anual estimado pelo Banco Mundial para limitar o aumento da temperatura global a 2°C.

seriam os ODS, cujo lançamento estava agendado para a Assembleia Geral de 2015. Ao longo das negociações, diversos *stakeholders* participaram através dos *Major Groups* da ONU³, os quais representam 9 setores da sociedade civil – tais como organizações não governamentais (ONGs), juventude e mulheres. Além de mais inclusivos, os ODS também são mais abrangentes que os ODM: englobam a temática ambiental e metas universais que também se aplicam a países desenvolvidos. O desafio atual é garantir que esse engajamento continue ao longo da implementação e do monitoramento dos ODS até 2030.

Paralelamente, a UNFCCC também tem registrado a participação intensa de atores não governamentais. Em alguns casos, como o do Brasil, representantes da sociedade civil são integrados à delegação oficial de seu país e participam diretamente das negociações. Também é possível organizar eventos paralelos durante a COP, bem como apresentar o trabalho de sua organização em *stands* no evento. Durante a COP, as ONGs pressionam as delegações para que incluam temas importantes na agenda e denunciam delegações, empresas e organizações específicas (estratégia conhecida como “*naming and shaming*”) que não contribuem positivamente para as discussões. Exemplo dessa abordagem é o prêmio “*Fossil of the Day*”, liderado pela Climate Action Network, que ironiza a participação de atores nas negociações, “premiando” diariamente aqueles que bloquearam temas importantes para a agenda climática.

Atores não governamentais também contribuem para as negociações climáticas através da divulgação de estudos e promoção de soluções inovadoras, como é o caso do projeto “*Deep Decarbonization Pathways*”⁴, que apresenta cenários individualizados para a redução rápida e drástica das emissões de GEE dos 16 principais países emissores. Ainda, ONGs globais têm cooperado entre si para catalisar a atuação do setor na conexão entre os ODS e a cooperação para mudança do clima. Após o lançamento dos ODS, em setembro de 2015, líderes de ONGs internacionais reuniram-se e, por meio de um processo inclusivo e cooperativo, lançaram a plataforma “Ação para o Desenvolvimento Sustentável” (A4SD, sigla em inglês)⁵. O principal objetivo da iniciativa é coordenar a participação da sociedade civil em áreas como implementação, monitoramento, coordenação política e mobilização pública para os acordos megarregionais na área socioambiental.

Oportunidades e entraves à participação da sociedade civil

Apesar dos avanços no aumento da participação popular em negociações multilaterais ao longo dos últimos anos, ainda existe uma série de limitações enfrentadas pela sociedade civil. Primeiramente, acordos megarregionais são negociados em foros internacionais, que, por sua vez, são localizados em sedes da ONU (por exemplo, Nova York) ou se reúnem em cidades diferentes a cada ano. Por esse motivo, há uma limitação geográfica e financeira para a participação de ONGs nesses processos, além de entraves burocráticos como a necessidade de registro oficial junto à ONU. Mesmo quando a sociedade civil consegue participar das reuniões, a palavra final sempre é dos Estados, que possuem abordagens distintas para a participação social: enquanto alguns países consultam seus cidadãos ao longo do processo, outros desconsideram ou reprimem manifestações que vão contra a posição oficial do governo. Como o resultado final, na maioria das vezes, é acordado via consenso, países menos progressistas também podem bloquear aspectos importantes da agenda.

Por outro lado, a implementação desses acordos ocorre em âmbito local e nacional, onde é mais fácil para a sociedade civil pressionar diretamente (via eleições, por exemplo) ou indiretamente (por meio de campanhas). Ademais, uma agenda tão ampla quanto a dos ODS e do combate à mudança do clima não pode ser alcançada exclusivamente por ações do setor público, sendo assim necessário um esforço conjunto dos diversos setores da sociedade. Se muitas vezes a morosidade e a burocracia características dessas negociações desanimam, muito trabalho está sendo feito fora desses ambientes. ONGs, indivíduos e empresas já estão promovendo alternativas inovadoras em áreas diversas como segurança alimentar, direitos humanos e mudança do clima. O ODS 16, referente à paz, justiça e governança, reforça a importância de um espaço público inclusivo e demanda que os Estados garantam acesso à informação e proteção das liberdades individuais. Dessa forma,

a criação de um ambiente que estimule a participação da sociedade civil é não apenas um meio para atingir os ODS, mas também uma meta estabelecida pela Agenda 2030.

Uma segunda forma de atuação popular, ainda pouco explorada, é o monitoramento dos avanços e demandas relacionadas à agenda socioambiental. Seja coletivamente (por meio de ONGs e outras formas de participação cívica) ou individualmente, cidadãos podem explorar a vasta quantidade de dados oficiais disponível para acompanhar a evolução de seu país, estado ou cidade em indicadores socioeconômicos e ambientais. Além do acompanhamento das bases de dados oficiais, a participação da sociedade civil tem sido ampliada pelos avanços tecnológicos, possibilitando que o setor assuma um papel crescente como provedor de dados. Dados gerados por cidadãos ("*citizen-generated data*") permitem a atualização de bases de dados em tempo real, fornecem informações mais detalhadas dentro de contextos específicos e conseguem alcançar segmentos marginalizados da população⁶. Mais além, dados gerados pela sociedade civil podem contradizer dados oficiais quando há falta de transparência na gestão pública. Como exemplo dessa tendência, podemos citar a iniciativa "*Float Beijing*", que permite que cidadãos monitorem diretamente a poluição local através de pipas com sensores acoplados.

Por fim, tem crescido nos últimos anos o número de empresas que buscam promover mudanças sociais, combinando atuação em temas originalmente abordados pelo setor público e abordagens do setor privado. Tendo em vista a grande demanda por financiamento para que os ODS sejam cumpridos e as metas do Acordo de Paris para mudança do clima, o empreendedorismo social emerge como uma alternativa financeiramente sustentável e de alto impacto social.

Nessa linha, desafios como o "*Thought for Food*", que financia empresas sociais criadas por estudantes para resolver questões ligadas à segurança alimentar (ODS 2), oferecem oportunidades para jovens liderarem a implementação de alternativas mais sustentáveis por meio do setor privado. Novas *startups* também combinam temas inusitados de forma inovadora, como é o exemplo da empresa "*Eat Offbeat*", sediada em Nova York, que oferece diversas opções de *delivery* de pratos étnicos elaborados por refugiados que vivem na cidade.

Os grandes desafios do século XXI são multidimensionais e não respeitam as fronteiras artificialmente criadas pelos Estados. Dessa forma, a cooperação multilateral é imprescindível para temas como mudança do clima e crise de refugiados. Tal cooperação, porém, não mais ocorre apenas entre os membros da ONU, mas conta também com uma participação crescente de diversos *stakeholders*, como a sociedade civil, empresas e academia. Se essa participação tem crescido notoriamente ao longo das negociações dos diversos acordos megarregionais ligados à temática socioambiental, o principal desafio hoje é expandir a inclusão da sociedade civil nas demais etapas desse processo, como monitoramento e implementação. Só assim poderemos alcançar os objetivos de uma agenda comum e ambiciosa, que exige uma transformação social sem precedentes na história da humanidade.



Cassia Moraes
Mestre em Administração
Pública e Desenvolvimento
pela Universidade de Columbia.
Atualmente, trabalha como
Sustainable Development Officer
na ONG CIVICUS.

① Ver: <<http://bit.ly/1V0pkm9>>.

② Ver: World Bank. *The Costs to Developing Countries of Adapting to Climate Change*. Nova York: World Bank, 2010, Executive Summary.

③ Ver: <<http://bit.ly/1RHBpas>>.

④ Ver: <<http://bit.ly/1UziJAU>>.

⑤ Disponível em: <<http://bit.ly/1VRmcK7>>.

⑥ Disponível em: <<http://bit.ly/1USBcbi>>.

ACORDOS PLURILATERAIS

Os acordos plurilaterais e os interesses brasileiros

Ivan Fernandes, Vinicius Albino de Freitas

Neste artigo, os autores exploram as possibilidades – dentro e fora da região – que se colocam ao Brasil em termos de aprofundamento de arranjos comerciais já existentes ou participação do país em negociações já em curso.

As negociações internacionais de comércio estavam estagnadas desde o colapso da Rodada Doha. Sem uma oferta razoável por parte dos países do mundo desenvolvido - em especial de Estados Unidos e União Europeia (UE) - para a abertura e liberalização do mercado agrícola para as grandes potências do agronegócio, avanços se tornaram impossíveis.

O impasse foi criado pela prioridade dada à temática agrícola, tanto no que se refere à redução de barreiras à importação quanto aos subsídios que distorcem o mercado. Esse assunto é extremamente sensível aos países desenvolvidos e já havia sido praticamente deixado de lado nas negociações da Rodada Uruguai.

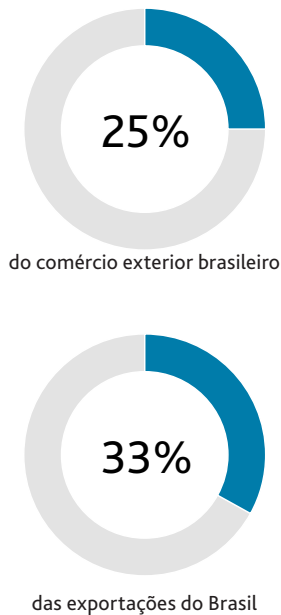
Outro vetor complicador desse impasse foi a atitude dúbia da Índia, temerosa dos efeitos que a abertura do mercado agrícola dos países em desenvolvimento teria sobre o setor de agricultura familiar, que emprega uma parcela importante de sua população. Com o impasse nas negociações multilaterais na Organização Mundial do Comércio (OMC), os países desenvolvidos passaram a, paralelamente, negociar temas menos conflitivos e buscaram avançar no *status quo* regulado dentro do quadro institucional da OMC.

Negociações comerciais de amplo alcance foram organizadas em termos de megablocos regionais. Entre tais iniciativas, destaca-se a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), negociada entre Estados Unidos e UE; a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês), que abrange 12 países da América, Ásia e Oceania; e a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP, sigla em inglês), que envolve os membros da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês) e outros países do Extremo Oriente e Oceania. Outra ponta de lança das negociações plurilaterais é o Acordo sobre Comércio em Serviços (TISA, sigla em inglês), que visa à ampliação das negociações de liberalização do setor de serviços, avançando em relação ao Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS, sigla em inglês). As negociações já contam com 50 participantes, representando cerca de 70% do comércio internacional de serviços.

Como boa parte das barreiras tarifárias entre os países envolvidos nas negociações megarregionais – sobretudo na TTIP – já são baixas, esses acordos possuem um importante componente regulatório, isto é, a adequação de regulações ou a redução das exigências e proibições dentro das economias nacionais ou nos blocos já formalizados. Ademais, avançam nos temas menos sensíveis aos países desenvolvidos – serviços, investimento e compras governamentais –, mas não avançam na liberalização do sensível setor agropecuário.

Entre os temas mais quentes do debate está a discussão sobre cláusulas que possibilitam às corporações processarem judicialmente governos cujas ações ou leis domésticas entram em conflito com os interesses das companhias – cláusula conhecida como “Acordo Judicial de Disputa Estado-Investidor”. Trata-se de uma forma de tornar mais efetivo o acordado, com o potencial de atar ainda mais o campo de ação dos governos. Isso porque as políticas públicas que prejudicarem os negócios podem ser penalizadas no âmbito das instituições de comércio, mesmo que a justificativa da ação seja um tema fundamental à proteção do bem-estar público. Diante disso, surge a possibilidade de que corporações processem os Estados fora da jurisdição nacional – algo não previsto no atual repertório de regras do comércio internacional.

Em 2012, os signatários da TPP respondiam por:



Essas quatro iniciativas representam mais de 70% do comércio agroindustrial e de serviços, incluindo alguns dos principais provedores de alimentos (como Austrália, Canadá e Estados Unidos) e grandes importadores (como China, Índia e Japão). Essas negociações devem incluir boa parte da lista de produtos agropecuários relevantes no mercado internacional – o que, obviamente, as transformam em ameaças ao agronegócio do Brasil, caso este país não se adapte a essa nova fase do comércio internacional.

Se as quatro iniciativas obtiverem êxito, a estrutura das relações internacionais de comércio e investimento será bastante impactada. Há avanços sem precedentes na discussão de serviços em geral, comércio eletrônico, serviços eletrônicos, telecomunicações, serviços financeiros, propriedade intelectual, acesso a mercado, regras de origem, padrões sanitários e fitossanitários, investimento, compras governamentais, padrões trabalhistas, normas ambientais, empresas estatais e soluções de controvérsia – uma agenda muito além do que aquela da Agenda de Desenvolvimento de Doha.

Como ensinam os livros de economia internacional, os acordos de livre comércio têm dois impactos distintos sobre a estrutura do comércio internacional. O primeiro é a criação de comércio: na medida em que tais acordos reduzem as barreiras tarifárias e não tarifárias, as potencialidades de cada mercado são aproveitadas de forma a aumentar a eficiência agregada do conjunto de economias envolvidas nas relações de comércio. O outro efeito é o desvio de comércio: o impacto negativo sobre terceiras partes, que perdem espaço comercial na região de validade do acordo. É aqui que se encontra o principal desafio brasileiro.

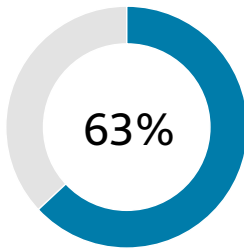
A recusa do Brasil em participar ativamente das agendas de negociação pode tornar a vida do exportador brasileiro mais difícil, pois terá que enfrentar concorrentes que atuam com menos barreiras em mercados consumidores fundamentais. Implica, ainda, o isolamento do país na definição de novas regras que regulamentem as atividades das cadeias de valor e prejudiquem a busca de maior competitividade na produção de bens industriais e agrícolas. Por exemplo, se entrar em vigor, a TPP deve aprofundar os vínculos das cadeias de valor intrabloco e deslocará o Brasil desses fluxos. Segundo dados de 2012, os signatários da TPP respondem por 25% do comércio exterior do Brasil e por um terço das exportações deste país.

A experiência de Doha deixou claro que, na arena multilateral, o Brasil se mostrou capaz de agregar maior poder de barganha para negociar questões de seu interesse. Questões como a redução dos subsídios agrícolas são debatidas no âmbito multilateral, e não em acordos preferenciais, já que seus impactos não são limitados ao conjunto de países que participam do acordo plurilateral. Por outro lado, a mera constatação de que a ausência do Brasil em tais negociações plurilaterais provoca perdas importantes ao país não significa que a entrada do Brasil nessa nova agenda do comércio internacional será sem dificuldades.

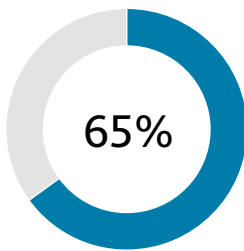
A estrutura da economia brasileira não sofreu alterações profundas desde 1990. Espera-se que as oportunidades, as ameaças e a reação dos interesses organizados sobre as negociações internacionais ocorram em termos semelhantes daqueles desdobramentos

É provável que os setores empresariais novamente se organizem em uma aliança comedida entre o empresariado industrial e o agronegócio. Isso porque ambos desejam uma maior integração brasileira às cadeias produtivas globais, mas divergem quanto à amplitude dessa abertura.

**Participação das
commodities no total
exportado pelo Brasil:**



2009/2010



2012/2013

Fonte: UNCTAD (2014)

políticos na década de 1990, na esteira das negociações para a criação da Associação de Livre Comércio das Américas (ALCA) e do acordo entre UE e Mercado Comum do Sul (Mercosul).

É provável que os setores empresariais novamente se organizem em uma aliança comedida entre o empresariado industrial e o agronegócio. Isso porque ambos desejam uma maior integração brasileira às cadeias produtivas globais, mas divergem quanto à amplitude dessa abertura. Como sempre, o agronegócio é o maior defensor da liberalização comercial brasileira, uma vez que é altamente competitivo no mercado global e prejudicado pelos enormes entraves existentes para acessar os mercados de UE, Estados Unidos e outros países desenvolvidos.

Já o empresariado apresenta uma posição naturalmente dúbia, pois ao passo que tem interesse em maior acesso às economias dos Estados Unidos e de países da América Latina para a exportação de sua produção, teme que parte de sua indústria seja desestruturada com a competição internacional – principalmente após uma década de aceleração do processo de redução do escopo da indústria de transformação na economia brasileira.

Do outro lado, é esperada uma resistência das forças conectadas ao sindicalismo, movimentos sociais e ambientais no Brasil, pois ainda existe um grande temor de que a flexibilização das regulações trabalhistas, sociais e ambientais prejudique a sociedade no curto e longo prazos, colocando os interesses gerais em segundo plano aos interesses corporativos.

Também, é sempre importante ter em mente os efeitos políticos de curto e médio prazos dessas grandes negociações sobre o trabalho, uma vez que desafios eleitorais imediatos serão colocados na mesa pelos políticos que sustentam as negociações, tanto no Brasil quanto nos países desenvolvidos. A Rede Brasileira pela Integração dos Povos (REBRIP), formada na esteira das negociações da ALCA, já vem promovendo debates a respeito do tema com o apoio de instituições como Action Aid, Fundação Ford, Fundação Heinrich Böll e Oxfam Brasil. O objetivo da Rede é uma reação ao que classifica como pressões por uma expansão da globalização neoliberal, mesmo tipo de argumento levantado contra as negociações da ALCA e dos acordos entre Mercosul e UE.

Isso posto, é necessário também levar em conta a dinâmica do fortalecimento da democracia brasileira nos últimos anos. Um novo ator emergiu: as ruas. Provavelmente a voz das ruas será ouvida caso o Brasil opte por participar nesses processos de negociações comerciais plurilaterais. Ademais, diferentemente do que tem acontecido na Europa ou nos Estados Unidos, onde o processo democrático está mais desgastado do que há vinte anos, no Brasil, as instituições que sustentam a conexão de preferências populares e governos nunca estiveram tão fortemente ativadas e mobilizadas. Diante de tal cenário, é necessário entender quais são os desafios subjacentes às negociações dentro do processo democrático.

A literatura em economia política deixa claro que existe sempre uma maior clareza, por parte dos interesses organizados, quanto aos setores que serão diretamente prejudicados com perda de empregos e fechamento de empresas com a entrada em vigor de acordos dessa amplitude. E do outro lado, existem grandes incertezas quanto aos potenciais vencedores. Desse modo, sobretudo em países como o Brasil, onde o poder político é bastante dividido, as decisões de curto prazo no jogo democrático nacional são fundamentais, na medida em que impactam a probabilidade de reeleição por parte dos governos. Será natural, portanto, observar uma mobilização mais eficaz e rápida dos opositores aos acordos – inclusive, com uma maior capacidade de sucesso – do que os grupos favoráveis¹.

Essa questão também perpassa os próprios países pivôs dessa nova dinâmica de negociação. Não é à toa que os negociadores de Estados Unidos e UE estão com grandes dificuldades no debate público sobre a TTIP. Poucas informações estão sendo divulgadas e o que chega à opinião pública é fruto de vazamentos estratégicos, e não de uma atitude de transparência por parte dos negociadores. Tal déficit democrático coloca em xeque a

possibilidade de aceitação e ratificação pelos respectivos congressos nacionais do que está sendo acordado. É possível imaginar que interesses públicos fundamentais estejam sendo violados quando medidas contrárias à transparência são adotadas e o debate é feito longe do escrutínio público.

O problema é tão profundo que a própria Comissão Europeia chegou ao ponto de proibir que os documentos sejam vistos e analisados fora de salas de reunião preparadas para as negociações. O mesmo tem ocorrido nos Estados Unidos. Obviamente, tais ações indicam que o sucesso dessas negociações será tão difícil quanto os desafios enfrentados em Doha. As atuais eleições presidenciais nos Estados Unidos já apresentam indícios disso. Dois fortes pré-candidatos, tanto do Partido Republicano quanto do Democrata, possuem uma agenda econômica centrada no isolamento político e no protecionismo econômico, denunciando acordos como o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) como prejudiciais à sociedade estadunidense.

Por fim, um último desafio aos interesses organizados e à diplomacia brasileira quanto à nova ordem de acordos megaregionais de integração comercial é a posição do Mercosul no novo cenário internacional. Atualmente, o principal bloco sul-americano está dividido em duas posições antagônicas quanto à liberalização de comércio e unificação das regulações – entre Caracas e Buenos Aires. O papel que Brasília desempenhará no curto prazo na adaptação do Mercosul a essa nova etapa dependerá essencialmente dos desdobramentos da crise política brasileira.

Contudo, é esperado que haja, no longo prazo, alguma reorientação da economia brasileira em termos liberais e que mudanças políticas profundas ocorram na Venezuela, ante a grave crise econômica e política que atinge o país. Caso tais expectativas sejam de fato realizadas, o pêndulo sul-americano penderá de novo para posições mais liberais, e uma maior aproximação do Cone Sul com a nova agenda de comércio internacional será mais provável do que no cenário atual.

❶ Ver: Fernandez, Raquel; Rodrik, Dani. Resistance to reform: Status quo bias in the presence of individual-specific uncertainty. In: *The American Economic Review*, 1991, pp. 1146-1155. Ver também: Adsera, Alicia; Boix, Carles. Trade, democracy, and the size of the public sector: The political underpinnings of openness. In: *International Organization*, vol. 56, n. 2, 2002, pp. 229-262.



Ivan Fernandes

Mestre e doutor em Ciência Política pela USP. Professor adjunto e vice-coordenador do Bacharelado em Políticas Públicas da UFABC.



Vinicius Albino de Freitas

Mestre e doutorando em Relações Internacionais e Desenvolvimento pela UNESP. Professor de Relações Internacionais na FMU.

MERCOSUL

Mercosul: regionalismo sem brilho

María Leichner

Neste artigo, a autora analisa os principais elementos caracterizadores da crise no Mercosul – com destaque para o tratamento do tema do meio ambiente – e discute as implicações dessa “perda de brilho” do bloco.

O Mercado Comum do Sul (Mercosul) foi criado há 25 anos. Desde então, sua trajetória é marcada pelo não cumprimento de normas e prazos e pelo convívio com uma baixíssima autoestima institucional. Isso fica evidente, por exemplo, no desordenado processo de incorporação da Venezuela ao bloco^①, ou ainda na escassa integração com o resto do globo. Somadas todas as frustrações, o Mercosul perdeu o brilho e hoje convive com uma custosa ilusão, pouco adaptável à realidade.

De fato, a predominância das limitações, assinaturas pendentes e debilidades institucionais na rotina do Mercosul acaba por frustrar a busca por avanços. As estatísticas apenas comprovam os efeitos negativos dessa dinâmica. Em 2015, as exportações totais dos membros fundadores do bloco caíram, em média, 16%. Esse mau resultado apenas confirma a tendência observada em 2014, ano marcado por uma redução de 9,6% nas vendas ao exterior.

Ao mesmo tempo, embora a economia da região tenha crescido durante a última década devido às exportações de *commodities* e à expansão do setor agroindustrial, sobram motivos para preocupação. Mais especificamente, tanto a desigualdade de renda quanto a volatilidade macroeconômica aumentaram. Com a insegurança econômica crescente nos membros do Mercosul, deu-se também a manutenção do ritmo alarmante de degradação nos âmbitos ambiental, político e social.

Incapazes de cumprir seus objetivos em conjunto, os integrantes do Mercosul também encontram limitações para fazê-lo de forma isolada. Mais especificamente, inquieta o fato de que a estrutura jurídica do bloco impeça a concretização de acordos comerciais sem que todos os membros plenos assim o desejem. Exemplo da insatisfação é encontrado no documento “O que esperamos do próximo presidente (2015-2018)”, publicado em 2014 pela Confederação Nacional da Agricultura (CNA) do Brasil. Nele, o setor pede que o país defina “uma estratégia de política comercial clara e objetiva, que resgate a autonomia do Brasil para negociar acordos comerciais independente do Mercosul”^②.

Em grande medida, o desejo por mudanças expressado pela CNA deriva de sua avaliação dos resultados colhidos pelo Mercosul até o momento. O mesmo documento define os acordos preferenciais negociados pelo bloco como “pouco ambiciosos”, sob o argumento de que, somados, os mercados cobertos por tais iniciativas não chegam a 10% do comércio mundial. Desde então, a opinião da CNA pouco mudou. Seu novo presidente, João Martins da Silva Júnior, sucessor de Kátia Abreu na Confederação, afirmou recentemente que o Mercosul constitui um impedimento para a concretização de um acordo com a União Europeia (UE)^③.

Do outro lado da fronteira, o pessimismo é semelhante. Em entrevista recente ao jornal argentino *La Nación*, o especialista em comércio internacional Marcelo Elizondo resumiu da seguinte forma o que considera ser a frustração de inúmeros observadores com o projeto de integração:

“Apesar dos resultados colhidos em termos estruturais, é possível dizer que os principais objetivos do bloco não foram cumpridos nos últimos anos. A tarifa externa comum é afetada por uma série de exceções. Igualmente, a eliminação prevista das restrições ao comércio intrabloco é afetada pelos limites às exportações – até dezembro, impostas

Subgrupo de Trabalho No. 6 sobre Meio Ambiente

Objetivo: “formular e propor estratégias e diretrizes que garantam a proteção e a integridade do meio ambiente dos membros em um contexto de livre comércio e consolidação da união aduaneira”

especialmente pela Argentina, embora o Brasil também os tenha utilizado. Ainda, a integração produtiva foi interrompida por obstáculos ao investimento transfronteiriço entre seus membros – como a impossibilidade de envio de dividendos ao exterior ou os limites à importação de insumos para a produção – e não houve coordenação de políticas macroeconômicas”⁴.

Enquanto discute seus dilemas internos, o Mercosul observa o avanço da integração comercial em outras áreas do globo. A UE, por exemplo, possui acordos comerciais com 63 Estados e está envolvida em negociações com outros 86 países. Do outro lado do Atlântico, os Estados Unidos buscam concretizar dois mega-acordos, cujo estabelecimento afetaria a geografia comercial de todo o planeta.

Estados Unidos e UE são apenas dois entre os diversos atores engajados na construção de novos laços comerciais. Na atualidade, as negociações mais significativas são a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês), entre Estados Unidos e UE; a Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês), que reúne 12 países da América Latina, América do Norte, Ásia e Oceania; e a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP, sigla em inglês), composta pelos 10 membros da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês), Austrália, China, Coreia do Sul, Índia, Japão e Nova Zelândia. Calcula-se que a TTIP cobrirá 50% do produto interno bruto (PIB) e 30% do comércio global. Por sua vez, a TPP representa 40% do PIB e 33% do comércio mundial – 44% em um cenário de adesão da China.

Com vistas a compreender as razões para a perda do brilho do Mercosul, cabe: i) apresentar um exemplo de sua dificuldade em implementar avanços concretos; e ii) expor as consequências da letargia.

A questão ambiental no âmbito do Mercosul

Os primórdios da discussão ambiental no Mercosul são marcados por um exercício de criação de normas para a região, em um esforço de avanço rumo à harmonização de uma regulamentação ainda incipiente. Com isso, havia a expectativa de que os custos ambientais fossem incorporados ao processo produtivo. Em cumprimento do Artigo 2º da Resolução No. 20/95 do Grupo Mercado Comum, o Subgrupo de Trabalho No. 6 sobre Meio Ambiente (SGT 6) reuniu-se pela primeira vez e definiu o objetivo geral de “formular e propor estratégias e diretrizes que garantam a proteção e a integridade do meio ambiente dos membros em um contexto de livre comércio e consolidação da união aduaneira”⁵.

Na VI Reunião do SGT 6, realizada em Assunção (Paraguai) de 9 a 12 de junho de 1997, um rascunho de Protocolo Ambiental foi circulado entre os presentes e aprovado pela Recomendação No. 4/97 do SGT 6. Também no início das discussões, os participantes da Reunião Especializada de Meio Ambiente decidiram “formular as recomendações ao Grupo Mercado Comum que assegurem uma proteção adequada ao meio ambiente no marco do processo de integração que caracteriza o Mercosul”⁶. Tal esforço baseava-se nos princípios encontrados no Tratado de Assunção – gradualidade, flexibilidade e equilíbrio –, assim como naqueles especificados pela Declaração da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (conhecida como Eco-92) e pela Declaração de Canela, que estabeleceu posições comuns sobre o tema entre os países do Cone Sul.

No entanto, nos últimos 15 anos, o Mercosul adotou uma postura de questionamento do vínculo entre meio ambiente e comércio internacional. Trata-se de uma estratégia equivocada, que ganhou forma após as negociações para o estabelecimento do Protocolo Ambiental. Em consequência, o Acordo Marco obtido é frágil e insignificante – o que contribui para a letargia que acomete o bloco em seu tratamento das políticas comuns nos âmbitos ambiental e comercial.

Visto como um ponto de partida para a obtenção de um objetivo futuro, o Protocolo pouco contribuiu para uma integração efetiva das incipientes políticas implementadas ao redor do bloco. O medo do “vínculo”, observado no Mercosul, ocorre especialmente quando

"Caso das Papeleras"

Contencioso entre Argentina e Uruguai iniciado em 2002, devido à construção de duas usinas de celulose na fronteira entre os dois países. No referido caso, o fracasso dos mecanismos bilaterais e regionais em oferecer uma solução à controvérsia fez com que a disputa escalasse para a Corte Internacional de Justiça.

seus integrantes adotam políticas inspiradas em um paradigma neoliberal de caráter excludente e simplificador da realidade. Negadoras de qualquer possibilidade de abertura de um diálogo baseado em um reconhecimento objetivo da ideia de "desenvolvimento sustentável", tais políticas mantêm a região em um caminho de destruição de nosso habitat comum.

A agenda ambiental do Mercosul só terá sentido quando se alinhar aos resultados colhidos durante a Eco-92 e à estrutura da Organização das Nações Unidas (ONU). Ademais, tais esforços devem apoiar-se na estrutura financeira existente, como o Fundo Global para o Meio Ambiente (GEF, sigla em inglês). A convergência com regras e instituições multilaterais implicaria, entretanto, a perda de espaço do regionalismo. Por outro lado, faz-se necessário avançar na construção de estruturas de governança para o manejo de recursos compartilhados. Até o momento, o Mercosul fracassou na matéria, como mostra o "Caso das Papeleras", marcado por conflitos devido ao não cumprimento do Acordo do Rio da Prata.

Ao revitalizar sua agenda ambiental, o Mercosul poderá aumentar o engajamento da sociedade civil. Desde a realização da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente Humano em 1972, organizações ligadas à sociedade civil estruturaram um processo paralelo, oficial e informal, possibilitando novas formas de participação cidadã nos eventos organizados pela ONU. A tendência iniciada em Estocolmo (Suécia) foi aprofundada duas décadas mais tarde no Rio de Janeiro e criou um padrão que ainda hoje constitui o principal eixo de participação da sociedade civil nas discussões ambientais. As Conferências das Partes (COP, sigla em inglês) nas esferas de mudança do clima, biodiversidade e desertificação talvez ofereçam o melhor exemplo de evolução dessa interação.

No Mercosul, a participação da sociedade civil fragilizou com o tempo, o que sugere uma progressiva perda de interesse de seus atores no regionalismo. O processo aberto com as reuniões do SGT 6, assim como a manutenção dos foros, reuniões e temas prioritários escolhidos no passado, caducou com o passar do tempo. Para uma mudança efetiva, é necessário que o desenvolvimento sustentável represente um novo marco de decisão para os líderes do bloco. Mais especificamente, os integrantes do projeto comum devem reconhecer os limites para a regeneração dos ecossistemas e modificar sua visão do meio ambiente. Da mesma forma, a intensificação da atividade econômica regional via incremento do comércio deve vir acompanhada de uma estratégia comum de desenvolvimento sustentável⁷.

O risco trazido pelo megarregionalismo

Sem dúvida, os novos tratados de livre comércio constituem uma ameaça aos países do Mercosul. Estes envolvem não apenas uma significativa porcentagem do mercado mundial, como também os principais concorrentes dos integrantes do bloco. No setor agroindustrial, por exemplo, iniciativas como a RCEP, a TPP e a TTIP somarão mais de 70% dos fluxos internacionais de comércio no futuro.

Para a agroindústria dos países membros do Mercosul, o megarregionalismo potencializa o risco de uma perda de competitividade relativa. De fato, os concorrentes do bloco poderão obter enormes ganhos com o estabelecimento de uma nova geometria comercial. Estudo publicado pela Fundação Instituto para as Negociações Agrícolas Internacionais (INAI)⁸ estima as consequências sobre as exportações agroindustriais do Mercosul, em um caso de eliminação das tarifas da UE para importações dos Estados Unidos, associada a uma redução de 50% das barreiras não tarifárias. A Argentina, por exemplo, sofreria uma queda de US\$ 547 milhões em suas vendas ao continente (o equivalente a uma redução de 6,7% nas exportações). Em grande medida, tais perdas decorreriam da redução de até 87% nos envios de carne bovina desossada fresca, refrigerada e descongelada. Para o Uruguai, cuja balança comercial depende significativamente das exportações de carnes ao mercado europeu, tais mudanças também trariam um enorme impacto.

O estudo publicado pela INAI também estima os efeitos de uma eliminação das tarifas da UE para os sócios do Mercosul. Nesse caso, a competitividade do bloco levaria a uma expansão de 21,22% em suas exportações. Em valor, o principal beneficiado seria o Brasil, com um aumento de US\$ 4,59 bilhões nas vendas ao mercado europeu, ao passo que o Uruguai veria suas vendas crescerem 46%. Ou seja, as decisões tomadas por outros países afetarão diretamente o Mercosul, ainda que este não participe do diálogo.

Considerações finais

Na virada do século XXI, teria sido possível estruturar o futuro da região a partir do Mercosul, utilizando-o como um ponto de partida para um regionalismo hemisférico. Ainda que tardio, tal lançamento permitiria a adoção de uma estratégia de inserção no mundo globalizado baseada em uma ação regional comum. Isso não ocorreu quando deveria, entretanto.

Enquanto temas como desenvolvimento sustentável, comércio e investimento são discutidos e articulados por eixos políticos amparados pelas diversas Convenções Internacionais, a lógica do Mercosul estimula a fragmentação e uma evidente falta de rumo nas políticas regionais. O processo integrador impulsionado pelo bloco sul-americano é um dos fracassos mais evidentes do regionalismo ao longo da última década, quaisquer que sejam os parâmetros de avaliação de seus resultados.

Por exemplo, caso o Mercosul reconheça que o contexto ambiental condiciona a competitividade, a necessidade de formulação de políticas regionais será um imperativo. Dado o histórico do bloco, não existe garantia de êxito mesmo se seus membros decidissem adotar uma agenda ambiental distinta. Por outro lado, a incapacidade de construir um ponto de referência para pensar a estratégia de inserção em um mundo globalizado constitui, por si só, um retrocesso histórico sem volta.

❶ Ver: Hernández Bernalette, Oscar. El tortuoso ingreso de Venezuela al Mercosur. In: Puentes, vol. 13, n. 4, ago. 2012. Disponível em: <<http://bit.ly/1oNRZ1l>>.

❷ Ver: <<http://bit.ly/UQRJQm>>.

❸ Ver: <<http://bit.ly/1N1qaxW>>.

❹ Ver: <<http://bit.ly/1Vv6dBt>>.

❺ A ata da reunião está disponível aqui: <<http://bit.ly/1SnF3qn>>.

❻ A ata da reunião está disponível aqui: <<http://bit.ly/1qEyaLF>>.

❼ Ver: Leichner, María. "Environmentalism and the New Logic of Business". Apresentação feita na Cúpula Econômica do Mercosul, em 2000. Ver também: <<http://bit.ly/1MnLsG4>>.

❽ Disponível em: <<http://bit.ly/1MzrYvV>>.



María Leichner
Fundadora e diretora-geral da
Fundação Ecos (Uruguai).

MEIO AMBIENTE

Grupos ambientais e processo decisório em acordos de comércio: os casos de Estados Unidos e UE.

Rodrigo Fagundes Cezar

Este artigo compara o acesso de grupos ambientais ao processo decisório de acordos comerciais envolvendo Estados Unidos e UE, com atenção especial a aspectos como o recurso à estratégia de framing e à formação de coalizões com sindicatos e a características institucionais do processo decisório.

A pesar da ênfase nos aspectos ambientais dos acordos comerciais negociados pela União Europeia (UE) e pelos Estados Unidos, existem grandes diferenças na forma com que esse tema é tratado no texto desses acordos. A UE, por exemplo, direciona maior atenção a aspectos como diálogo e cooperação, ao passo que os acordos assinados pelos Estados Unidos recorrem com maior frequência a mecanismos como sanções e multas com vistas ao cumprimento de leis ambientais.

Um exemplo pode ser encontrado no artigo 20.17 do Tratado de Livre Comércio entre República Dominicana, América Central e Estados Unidos (CAFTA-DR, sigla em inglês), segundo o qual "se, no relatório final, o painel determinar que uma das Partes não cumpriu com as obrigações do artigo 16.2.1(a) [sobre leis trabalhistas] ou do artigo 17.2.1(a) [sobre leis ambientais] (...), o painel pode determinar uma avaliação monetária (...) que não deve exceder o limite de 15 milhões de dólares ao ano"².

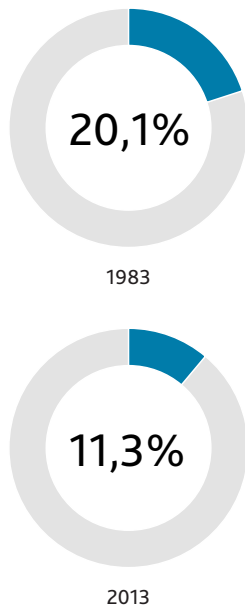
Em contraste, no acordo entre UE e Fórum do Caribe (CARIFORUM, sigla em inglês), as disposições sobre soluções de controvérsias envolvendo os capítulos sobre questões ambientais (Capítulo 4 do Título IV) e sociais (Capítulo 5 do Título IV) apontam que "nenhuma das Partes deve trazer sob disputa elementos dos Capítulos 4 e 5 do Título IV, a menos que os processos dos Artigos 189(3), (4) e (5) e Artigo 195(3), (4) e (5), respectivamente, tenham sido invocados e a questão não tenha sido satisfatoriamente resolvida até 9 meses após o início das consultas"³.

Entre as análises da relação entre aspectos ambientais e comércio internacional, pouquíssimas estão focadas nos determinantes domésticos que ajudam a entender a forma tomada por questões ambientais nos acordos comerciais assinados por Estados Unidos e UE. Uma análise desse tipo passa necessariamente pela tentativa de explicar como grupos ambientais acessam o processo decisório de política externa de Estados Unidos e UE. Aqui, cabe ressaltar que não apenas fatores domésticos determinam o formato dos acordos negociados por esses atores. Dito isso, este artigo discute um aspecto da face doméstica dos "jogos de dois níveis" que influencia o conteúdo ambiental desses acordos: o papel dos grupos ambientais no processo decisório de política comercial de Estados Unidos e UE.

A tentativa de entender a participação de grupos ambientais no processo decisório parece um contrassenso diante dos estudos sobre grupos de interesse, normalmente focados em grupos empresariais, coesos e poderosos. Acadêmicos como George Stigler e Mancur Olson preveem que grupos de interesse difusos – como os ambientais – normalmente teriam maior dificuldade para superar dilemas de ação coletiva. Apontam, ademais, que a regulação é utilizada pela indústria e para seus próprios interesses, de modo que a demanda por regulação está intimamente ligada às características dos grupos que se beneficiam delas.

Apesar dessas visões clássicas, este artigo terá como foco elementos que apontam para a influência relativa dos grupos ambientais no processo decisório em política comercial de Estados Unidos e UE. Dois elementos distintos são levados em consideração: i) a estratégia de *framing* e a criação de coalizões entre grupos sindicais e ambientais; e ii) as diferenças institucionais entre Estados Unidos e UE.

Porcentagem da força de trabalho vinculada a sindicatos nos Estados Unidos:



Fonte: Bureau of Labor Statistics (2014)

A coalizão verde-azul e a estratégia de *framing* dos grupos antilivre comércio

A experiência estadunidense mostra que questões sindicais e ambientais tiveram muito mais visibilidade quando a política comercial atingiu um grau significativo de saliência pública – ocasiões em que grupos sindicais e ambientais tiveram maior acesso relativo ao processo decisório –, mas minguaram após esses momentos. Nos Estados Unidos, esses grupos obtiveram maior influência após a implementação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês), momento no qual foi possível notar que eram vazias as promessas feitas pelo governo no que diz respeito aos benefícios do acordo para a população estadunidense.

Com efeito, o NAFTA gerou um sentimento de propósito entre grupos ambientalistas e sindicais, o que possibilitou a formação de coalizões e o aumento dos recursos de *lobby* de tais grupos. É possível analisar esse posicionamento de distintas formas: i) como reflexo de um contexto em que existem mais informações acerca dos efeitos do comércio internacional sobre grupos antilivre comércio; ou ii) como reflexo de um efeito de aprendizado baseado em experiências negativas por parte desses grupos.

Seja como for, a criação desse sentimento de propósito constituiu, nos anos 1990, uma oportunidade para a ação conjunta de grupos verde-azul nos Estados Unidos, particularmente. Antes divididos, os grupos ambientais uniram-se contra novas iniciativas de liberalização e, junto a grupos sindicais, obtiveram sucessivas vitórias por meio da tática de *framing* – ou seja, a apresentação de uma questão de modo que ela adquira uma ressonância significativa e, assim, receba mais apoio.

No caso da coalizão verde-azul, o recurso a essa tática buscou articular uma relação causal entre liberalização comercial e distintas formas de violações dos direitos humanos, como abuso a prisioneiros na China e insegurança alimentar. Traçou-se uma relação contínua entre a aprovação de novas iniciativas de liberalização comercial e a ampliação de um modelo do tipo NAFTA, que seria exploratório por natureza. Essa tática contribuiu para dar maior publicidade ao debate de política comercial. Essa estratégia e a ação conjunta entre grupos verde-azul foi essencial para grupos ambientais, uma vez que sua expressão só adquiriu dimensões consideráveis quando analisada em conjunção às iniciativas lançadas pelos grupos sindicais. Assim, a relação entre esses grupos foi fortalecida nos Estados Unidos, particularmente após a aprovação do NAFTA (1993) e do fiasco da Reunião Ministerial de Seattle (1999).

No caso da UE, em contraste, essa coalizão não se mostrou tão forte. Para alguns analistas⁴, mesmo se materializada, uma possível coalizão verde-azul na UE teria uma eficácia menor do que aquela observada nos Estados Unidos, uma vez que, neste país, os grupos sindicais possuem mais força do que naquele bloco regional. Alguns trabalhos⁵, por sua vez, levantam a hipótese de que houve um sentimento mais agudo de contestação à globalização nos Estados Unidos do que na UE.

Diferenças institucionais entre Estados Unidos e UE

Tanto nos Estados Unidos quanto na UE, grupos trabalhistas e ambientais são subrepresentados no processo decisório de política comercial⁶. Em 2006, por exemplo, havia mais representantes da indústria de adoçantes do que de grupos ambientais nos comitês de aconselhamento do representante de Comércio dos Estados Unidos (USTR, sigla em inglês). Também, falta transparência e representatividade no comitê criado pelo tratado constitutivo da UE (antigo Artigo 133) para desempenhar um papel consultivo em política comercial. Em geral, esse comitê tem sido pouco receptivo a aspectos relacionados a comércio e meio ambiente.

Apesar dessa semelhança em termos de (sub)representação dos grupos ambientais na esfera decisória, existem diferenças institucionais marcantes entre Estados Unidos e UE, especialmente no que toca ao processo de votação de acordos de comércio. Tais diferenças ajudam a entender os contrastes no que diz respeito ao acesso de grupos ambientais no processo decisório desses dois atores.

O Grupo Verde no
Parlamento Europeu

12,05 milhões

de votos em 2014

50 deputados

(15% do total)

Nos Estados Unidos, a menor escala geográfica dos distritos eleitorais contribui para que preferências setoriais sejam refletidas de forma mais direta no posicionamento dos representantes eleitos. Essa característica é somada ao baixo nível relativo de lealdade partidária nos Estados Unidos, que dá espaço a um maior grau de barganhas. Replace:

Nesse contexto, embora interesses trabalhistas e ambientais sejam subrepresentados no processo de formulação da política comercial estadunidense, o Executivo antecipa a possibilidade de um forte *lobby* por parte de uma coalizão verde-azul durante a fase de votação – particularmente em estados como Michigan e Ohio, cruciais para a base de apoio do partido Democrata.

Na UE, em contrapartida, o alto grau de disciplina partidária dos países integrantes do bloco limita o papel de grupos de interesse setoriais⁷. Além disso, um aspecto importante a ser pontuado é que o Parlamento Europeu – que normalmente possui um vínculo mais forte com questões ambientais, em contraponto à Comissão Europeia⁸ – apresentava, até alguns anos atrás, uma participação bastante discreta no processo decisório em política comercial. O Tratado de Lisboa altera esse quadro ao estabelecer o imperativo de que trabalhos futuros nessa seara analisem com cautela as novas atribuições do Parlamento.

Nesse contexto, e considerando-se ainda o caráter difuso dos grupos ambientais, os formuladores de políticas da Comissão Europeia não veem sua posição favorável à liberalização comercial ameaçada pela possibilidade de que uma coalizão estabelecida entre grupos sindicais e ambientais exerça um forte *lobby*, tal qual o caso dos Estados Unidos. Frente a esse argumento, muitos autores afirmam que a própria criação de mecanismos de diálogo com a sociedade civil (como o *Civil Society Dialogue*) busca contornar problemas de transparência e legitimidade da UE, mas não oferece de fato uma capacidade de influência no processo decisório a tais grupos⁹.

Também é importante apontar o menor envolvimento de grupos de interesse europeus na distribuição de contribuições; e a saliência de eleitores e representantes eleitos na UE. Ambos os fatores justificariam o menor poder de fogo de um *lobby* verde-azul em relação aos Estados Unidos. Além disso, essa característica é um elemento a mais que limita o imperativo do *accountability* de membros do Legislativo frente a interesses específicos no caso da UE.

Por fim, há desafios particulares relacionados ao fato de que ainda que toda a política comercial da UE esteja sujeita a uma maioria qualificada, um voto formal quase nunca é usado e, na prática, as decisões são tomadas por unanimidade – o que transforma todos os membros da UE em atores de veto. Para alguns autores, essa característica pode afetar negativamente a incorporação de questões ambientais e trabalhistas ao processo decisório europeu¹⁰. Isso porque, frente à variedade de preferências e atores com poder de veto, a agenda de política comercial deve atender a um mínimo denominador comum para que seja possível chegar a um consenso.

Considerações finais

As características da participação de grupos ambientais no processo decisório em matéria de política comercial não determina o formato dos acordos. De fato, outros elementos, como a preferência dos outros países envolvidos e a crença dos negociadores, não podem ser deixados de lado. Por outro lado, existe uma certa influência na fase de formulação de uma posição negociadora, e essa influência cresce consideravelmente na fase de ratificação dos tratados.

Por meio de uma análise do acesso de grupos ambientais nesse processo decisório, é possível notar que, nos Estados Unidos, esses grupos ganham mais força na medida em que se alinham com grupos sindicais e após momentos de grande saliência pública. Essa maior influência em determinados momentos não esconde o fato de que o processo ainda não representa esses grupos do modo por eles exigido.

Por sua vez, no caso da UE, a análise da estrutura institucional e da ação dos grupos ambientais mostra uma série de características que os coloca em uma posição de desvantagem em relação aos Estados Unidos – o que tem consequências sobre a busca por maior representatividade desses grupos no processo decisório.

Os elementos aqui analisados indicam que é possível que haja uma maior influência relativa dos grupos ambientais nos Estados Unidos em comparação à UE. Contudo, são necessários novos dados para cobrir lacunas ainda existentes. Este artigo deixa o pressuposto de que a maior influência relativa dos grupos de interesse nos Estados Unidos constituiria um reflexo da exigência de que certas concessões fossem feitas para esses grupos. Essas concessões teriam o objetivo de amenizar uma possível oposição na fase de votação de determinado acordo. No entanto, é preciso avançar na busca por respostas à pergunta: em que grau a estrutura multinível da UE de fato dá suporte às preferências de grupos de interesse difusos?

De um lado, a participação de grupos ambientais no *lobby* a políticas de comércio definitivamente coloca em xeque a afirmação de que grupos de interesse difusos não são capazes de exercer influência no processo decisório. De outro, a análise aqui levantada engaja uma discussão muito importante, que envolve a necessária superação do "modelo de clube" do processo decisório em política comercial. A ainda existente dificuldade de acesso de grupos ambientais ao processo decisório persiste mesmo após duas décadas de um processo de profunda contestação da forma como se fazia política comercial e que trazia consigo a promessa de uma profunda mudança a favor da maior representatividade de interesses difusos.

-
- ❶ As opiniões expressadas neste artigo são de completa responsabilidade do autor e não refletem de forma alguma o posicionamento do PNUD ou de qualquer outro escritório, agência ou programa do sistema das Nações Unidas.
 - ❷ Disponível em: <<http://1.usa.gov/1RpOLGe>>.
 - ❸ Disponível em: <<http://bit.ly/22ZGaEw>>.
 - ❹ Ver, por exemplo: Jarman, H. *Imagined Commodities: "Trade and" Policies in the European Union and United States*. Tese Doutoral, Department of Government. Londres: London School of Economics and Political Science, 2008.
 - ❺ Ver, por exemplo: Sapir, A. *Who's Afraid of Globalisation? Domestic Adjustment in Europe and America*. In: Porter, R. B. et al. (eds.). *Efficiency, Equity, Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millennium*. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 2001, pp. 179-204.
 - ❻ Ver: Dür, A.; De Bièvre, D. Inclusion without influence? NGOs in European Trade Policy. In: *Journal of Public Policy*, vol. 27, n. 1, 2007, pp. 79-101.
 - ❼ Ver: Kerremans, B.; Gistelinck, M. Trade Agreements, Labour Standards and Political Parties: Differences between the US and the EU in their Approach Towards the Inclusion of Labour Standards in International Trade Agreements. *UNU-CRIS WORKING PAPERS W-2008/1*, 2008.
 - ❽ Disponível em: <<http://bit.ly/1Tj0caz>>.
 - ❾ Ver: Dür, A.; De Bièvre, D. Inclusion without influence? NGOs in European Trade Policy. In: *Journal of Public Policy*, vol. 27, n. 1, 2007, pp. 79-101.
 - ❿ Ver: Gonzáles-Garibay, J.; Adriaesen, M. "The Illusion of choice: the European Union and the trade-labor linkage". Trabalho apresentado para a EUSA Conference, realizada em Boston de 3 a 6 de mar. 2011.



Rodrigo Fagundes Cezar
Assistente de Projeto do
Programa das Nações Unidas
para o Desenvolvimento
no Brasil (PNUD Brasil) e
doutorando em Relações
Internacionais.

Informações úteis

BID seleciona estagiário de Economia ou Relações Internacionais

O escritório do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em Brasília está com processo de seleção aberto para uma vaga de estagiário. As atividades previstas no estágio incluem a coleta e sistematização de dados; a comunicação junto a instituições internacionais; e a interpretação de relatórios e balanços financeiros. Os candidatos devem estar, no mínimo, no segundo ano do curso de Graduação em Economia ou Relações Internacionais. O estágio tem carga de 20 horas semanais (das 12h às 18h) e remuneração de R\$ 1.200, além de vale-transporte. Os interessados devem enviar seu currículo para <rh@stagestagios.com.br>, em e-mail com o título "Estágio BID".

Instituto para Direito e Políticas Globais abre chamada para *workshop*

O Instituto para Direito e Políticas Globais (IGLP, sigla em inglês) da Universidade de Harvard está com chamada de trabalhos aberta para o *Workshop* sobre Direito Global, que será realizado em Madri (Espanha) de 17 a 23 de julho. Organizado em parceria com a Universidade Complutense, o evento tem como público-alvo jovens acadêmicos. Durante uma semana, os candidatos selecionados serão engajados em intensos debates sobre seus trabalhos e, no último dia, participarão de uma conferência sobre temas-chave da economia política mundial. O *Workshop* é composto por 15 áreas, entre as quais se destacam: "Direito na América Latina no Contexto Global"; "Direito e Desenvolvimento Econômico"; "A Economia Transnacional: Emprego"; e "Mudança Climática, Energia e Sustentabilidade". Os interessados devem enviar suas candidaturas até 22 de abril com os documentos especificados [aqui](#). Para mais informações sobre o *Workshop*, clique [aqui](#).

OMC abre concurso de artigos para jovens economistas

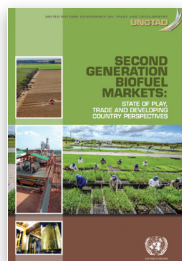
A Organização Mundial do Comércio (OMC) abriu inscrições para o Prêmio da OMC para Melhores Artigos de Jovens Economistas (*WTO Essay Award for Young Economists*, em inglês). A premiação busca promover pesquisas de alta qualidade sobre comércio internacional e fortalecer a relação da OMC com a comunidade acadêmica. O artigo deve tratar de política comercial e cooperação em comércio internacional e não pode exceder as 15.000 palavras. Os candidatos devem ter diploma de Doutorado ou estar na fase de conclusão deste. Caso tenham mais de 30 anos de idade, a data de defesa de

tese dos candidatos não pode ter ocorrido há mais de dois anos. As candidaturas devem incluir o artigo em formato PDF e o currículo do candidato e devem ser enviadas até 1º de junho para o e-mail <essay.award@wto.org>. O Painel de Seleção divulgará o ganhador em 15 de julho de 2016, e a cerimônia de premiação ocorrerá em setembro de 2016, em Helsinki (Finlândia), durante a reunião anual do *European Trade Study Group* (ETSG) – a maior conferência especializada em comércio internacional do mundo. Ao ensaio vencedor, será concedido um prêmio no valor de CHF 5.000 e, em caso de coautoria, esse valor deverá ser igualmente dividido entre os autores. O(s) vencedor(es) terão sua viagem para Helsinki custeada, e seu artigo será publicado no periódico *WTO Working Paper Series*. Para mais informações, clique [aqui](#).

Delegação brasileira em Genebra abre seleção para programa de formação

A delegação permanente do Brasil (DELBRAS) perante a Organização Mundial do Comércio (OMC) está com seleção aberta para o Programa de Formação Complementar e Pesquisa em Comércio Internacional. O objetivo do Programa é desenvolver e complementar a educação e o treinamento de profissionais e acadêmicos na área de comércio internacional, com ênfase na OMC, na Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) e na Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI). Entre as atividades contempladas no Programa, destacam-se: acompanhamento e relato de reuniões e eventos; preparação de material de apoio para reuniões com delegados brasileiros ou convidados; operação de bases de dados; e tradução de textos. Durante o Programa, o participante disporá de um cartão de acesso (badge) para organizações internacionais em Genebra. O Programa possui caráter voluntário e não remunerado; a DELBRAS não fornece ajuda de custo para as despesas contempladas no Programa. Para a segunda turma do ano, que se estenderá de 26 de setembro a 16 de dezembro, os interessados devem enviar, até 15 de abril, documento de identidade, currículo (português ou inglês), carta de motivação e carta(s) de recomendação para o e-mail <formacao.delbrasomc@itamaraty.gov.br>. O processo de seleção será composto pela análise dos documentos de candidatura e por uma entrevista, e o resultado será divulgado em 25 de abril. Para mais informações, acesse o edital [aqui](#). Esclarecimentos e informações adicionais podem ser encaminhadas por e-mail <formacao.delbrasomc@itamaraty.gov.br> ou por telefone <+41 22 929 0913>.

Publicações



Mercados de biocombustíveis de segunda geração: estado da arte, comércio e perspectivas para países em desenvolvimento

UNCTAD – fevereiro 2016

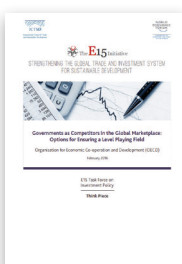
Este relatório da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês) analisa o estado da arte das tecnologias empregadas na produção de biocombustíveis de segunda geração. A produção e comercialização desse tipo de fonte energética têm sido impulsionadas nos últimos anos e, agora, os países em desenvolvimento dispõem de um novo conjunto de oportunidades de mercado e dilemas políticos para melhorar a utilização da biomassa. Com foco nos projetos de etanol celulósico, este relatório mostra como essas oportunidades de mercado podem ser capitalizadas e como promover a transferência de tecnologia para os países em desenvolvimento interessados em participar de mercados de biocombustíveis avançados. O texto está disponível [aqui](#).



Multinacionais e Políticas de Investimento Externo em um Mundo Digital

E-15 – janeiro 2016

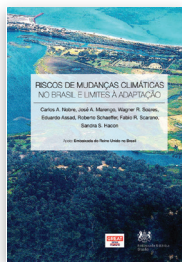
O objetivo deste artigo é discutir o futuro das empresas multinacionais (MNE) e as implicações desse cenário para o regime de investimento internacional. Após resumir o pensamento atual sobre as multinacionais e suas motivações para o investimento estrangeiro direto (IED), o trabalho argumenta que as multinacionais emergentes e a economia digital estão quebrando a visão tradicional das multinacionais e do IED. A maior importância da família e da propriedade estatal em empresas multinacionais de mercados emergentes afeta suas motivações para o IED e as decisões de localização. Ao mesmo tempo, a economia digital abre a economia global para empresas que possuem um caráter global desde a sua criação e micromultinacionais, particularmente em países de origem, com infraestrutura de tecnologia da informação e comunicação excelentes. Portanto, políticas públicas têm a necessidade de considerar a heterogeneidade e as diferentes necessidades das multinacionais de mercados emergentes na economia digital. O *paper* pode ser acessado [aqui](#).



Governos como Concorrentes no Mercado Global: opções para assegurar a igualdade de condições

E-15 – fevereiro 2016

Nas duas últimas décadas, houve um aumento acentuado no investimento externo por empresas estatais, tornando comuns os chamados “mercados mistos” – no qual as empresas estatais e privadas estão em concorrência umas com as outras. Isso deu origem a preocupações sobre o potencial de respostas protecionistas em âmbito nacional e sobre o funcionamento do mercado global. Nesse contexto, este trabalho analisa possibilidades de resposta a tais preocupações por parte dos governos, considerando a importância da questão e as ferramentas políticas atualmente existentes para ajudar os governos a manter a igualdade de condições entre empresas estatais e o setor privado. Com uma abordagem multidisciplinar (pensando na concorrência, no investimento e na política comercial), este documento delinea opções e perspectivas para o desenvolvimento de regras que podem preencher as lacunas do atual conjunto de instrumentos políticos disponíveis para os governos para a manutenção de mercados que funcionem abertos para ambos os empreendimentos – privados e estatais. O estudo pode ser acessado [aqui](#).



Riscos de Mudanças Climáticas no Brasil e Limites à Adaptação Embaixada Britânica no Brasil – março 2016

Vastas regiões do Brasil podem tornar-se perigosas para a população caso o aquecimento global ultrapasse o limite extremo de 4°C em relação ao período pré-industrial. Isso pode aumentar a incidência de doenças e reduzir a produtividade do trabalho em setores como agricultura e construção civil, entre outros efeitos. Além de impactos para a saúde humana, níveis altos de aquecimento podem aumentar o risco de eventos extremos ou mesmo catastróficos (como a extinção de espécies), bem como reduzir a disponibilidade de água e eletricidade para a população e causar impactos sérios sobre a produção de alimentos. O objetivo deste estudo é mapear cenários de aumento extremo de temperatura no Brasil e seus impactos em quatro setores-chave: agricultura, saúde, biodiversidade e energia. O relatório está disponível [aqui](#).



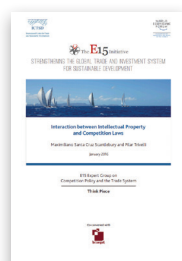
Experiências Internacionais de Implementação da Gestão do Conhecimento no Setor Público IPEA – fevereiro 2016

A gestão do conhecimento no setor público como área de pesquisa cresceu em importância nos últimos anos. Trata-se de uma área que pode contribuir para aumentar a eficiência, inovar processos de trabalho e melhorar a qualidade dos serviços públicos. No entanto, ainda existem poucos autores especializados e trabalhos publicados nesse campo na América Latina. Diante desse quadro, este estudo analisa experiências de implementação de gestão do conhecimento no setor público de Alemanha, Áustria, Canadá, Chile, México, Portugal, Reino Unido e Suíça. As políticas, estratégias e práticas de gestão do conhecimento descritas podem servir de subsídio para a institucionalização dessa gestão em órgãos e entidades da administração pública brasileira dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário em todos os níveis de governo e, dessa forma, contribuir para a melhoria dos serviços prestados pelo Estado à sociedade. O texto está disponível [aqui](#).



Plano para a segurança alimentar, nutrição e erradicação da fome da CELAC 2025: uma proposta de monitoramento e análise CEPAL – janeiro 2016

Problemas relacionados com a qualidade nutricional e acesso a alimentos saudáveis continuam sendo uma preocupação prioritária dos governos da região, especialmente agora que os países enfrentam não apenas as realidades graves de desnutrição, mas também a obesidade e suas consequências. Este cenário coloca novos e amplos desafios às políticas públicas que tornam necessária a busca de novas oportunidades de colaboração interinstitucional e regional. Como parte dessa cooperação regional, o "Plano para a segurança alimentar, nutrição e erradicação da fome da CELAC 2025" é um exemplo de trabalho em conjunto para obter avanços concretos no cumprimento desses objetivos. Com uma abordagem política, o Plano de Ação 2014 define áreas que são específicas para promover o fortalecimento e a articulação de políticas reconhecidas como eficazes e implementadas na região. O Plano está disponível [aqui](#).



Interação entre Propriedade Intelectual e Direito da Concorrência E-15 – janeiro 2016

Uma questão de grande relevância hoje diz respeito ao aumento da interação entre propriedade intelectual e concorrência. Embora pareçam seguir objetivos divergentes, uma observação mais profunda leva à conclusão de que propriedade intelectual e o direito da concorrência apresentam lógicas comuns. Portanto, a interação entre propriedade intelectual e a concorrência pode ser baseada em motivos diferentes, os quais devem ser analisados por cada jurisdição para enfrentar adequadamente os novos desafios que esse fenômeno trouxe para o sistema de comércio. O estudo trata de iniciativas que procuram tratar essas interações em termos gerais e propõe diferentes caminhos para que essas duas esferas temáticas possam contribuir, em sinergia, para o bem-estar social. O texto está disponível [aqui](#).

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

PUENTES

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

BIORES

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

BRIDGES

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

桥

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

МОСТЫ

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

BRIDGES AFRICA

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

PASSERELLES

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



International Centre for Trade and Sustainable Development

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

A produção de PONTES tem sido possível
graças ao apoio generoso 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

