

BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 12, NÚMERO 7 - SETEMBRO 2016



Aliança do Pacífico: um atalho estratégico?

ENTREVISTA EXCLUSIVA

Entrevista com o embaixador Celso Amorim

INFRAESTRUTURA

Integração, infraestrutura e comércio: o caso da Aliança do Pacífico

SETOR PRIVADO

Uma perspectiva argentina sobre a Aliança do Pacífico



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 12, NÚMERO 7 - SETEMBRO 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 Varela 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.

ENTREVISTA EXCLUSIVA

4 Entrevista com o embaixador Celso Amorim

INTEGRAÇÃO REGIONAL

8 A Aliança do Pacífico: uma ponte entre América Latina e Ásia?

Sebastián Herreros

INFRAESTRUTURA

14 Integração, infraestrutura e comércio: o caso da Aliança do Pacífico

Danielken Molina, Cecilia Heuser, Mauricio Mesquita Moreira

SETOR PRIVADO

20 Uma perspectiva argentina sobre a Aliança do Pacífico

Adrian Makuc

SETOR PRIVADO

23 Mercosul e Aliança do Pacífico: uma cooperação possível

Thomaz Zanotto

26 Informações úteis

27 Publicações

De volta para o futuro?



A busca pelo “futuro” sempre foi um dos estímulos fundamentais para a transformação social na América Latina. Desde o início do século XIX, inúmeros projetos intelectuais inspirados no anseio em atingir a “modernidade” constituíram a trajetória da região. Diante das dificuldades, quantas vezes não optamos por mudar o rumo? Seja por falta de resultados ou de paciência, a descontinuidade coloca-se como um traço marcante na América Latina.

Predispostos à mudança, cobiçamos o “novo” com um otimismo que contrasta com nossa desconfiança em relação aos projetos do passado. Não raramente, fomentamos uma espécie de “destruição criativa” às avessas. Ao invés de esperarmos que a competição entre distintos arcabouços institucionais determine as regras mais adequadas para lidar com os problemas do momento, escolhemos vencedores e perdedores de antemão. Consequentemente, deixamos de testar os limites de muitas ideias engenhosas concebidas na América Latina.

Em um momento de críticas generalizadas ao Mercado Comum do Sul (Mercosul), abundam os defensores de uma nova ordem. Por exemplo, é crescente o interesse na Aliança do Pacífico, tida como um arranjo mais “moderno” – e, portanto, alinhado com os desafios atuais. Porém, sabemos quais são as características desse projeto? De que maneira o estabelecimento de um novo modelo de interdependência econômica na América Latina contribui para a resolução de nossos problemas históricos? Estamos diante de um jogo de soma-zero, em que a emergência de uma nova prioridade implica o abandono de iniciativas prévias?

O presente número do Pontes oferece a você, prezado(a) leitor(a), textos que nos permitem entender melhor as características da Aliança do Pacífico. Ademais, queremos motivar um debate que considere os variados custos e benefícios de uma guinada estratégica. Caso queiramos ir além das promessas de transformação instantânea, precisamos aprofundar os esforços descritivos de cada uma das ferramentas institucionais disponíveis. Se a mudança é uma necessidade, estejamos atentos: afinal, ideias candidatas ao abandono são a versão desgastada de nossos mais ambiciosos projetos do passado.

Queremos que você, prezado(a) leitor(a), participe ativamente do debate. Seja comentando em nosso [site](#) ou escrevendo um [e-mail](#) à nossa equipe, você contribuirá para que sigamos oferecendo um conteúdo alinhado a seus interesses.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

ENTREVISTA EXCLUSIVA

Entrevista com o embaixador Celso Amorim

**Celso Amorim**

Ex-ministro das Relações Exteriores (1993-1995, 2003-2010) e ex-ministro da Defesa (2011-2015). Atualmente, ocupa a posição de diretor-geral da UNITAID.

Mais recentemente, a vocalização de demandas pela "flexibilização" do Mercado Comum do Sul (Mercosul) tem aumentado entre os membros do bloco. Para os defensores dessa proposta, é necessário que as regras do Mercosul permitam que seus membros negociem acordos bilaterais em um ritmo mais acelerado, se assim o desejarem. Na sua visão, quais seriam os efeitos dessa flexibilização para o Mercosul?

A flexibilização do Mercosul é, na verdade, o primeiro passo para uma desconstrução do grupo, tal como foi concebido. A existência de uma tarifa externa comum é reconhecidamente o coração da União Aduaneira, prevista no Tratado de Assunção de 1991 e consagrada em Ouro Preto, em 1994. Portanto, muito antes de Lula e do PT [Partido dos Trabalhadores] chegarem ao poder. É o que sela a concepção de um destino comum, fato de transcendental importância não só para o desenvolvimento, mas para a paz e a cooperação na nossa região.

Contrariamente ao que se lê com frequência, em artigos de "especialistas", a negociação conjunta não é meramente decorrência de resolução do Conselho do Mercado Comum, mas é a consequência lógica, natural e necessária do fato de o Mercosul ser uma União Aduaneira. A exemplo do chamado "Brexit", a flexibilização colocaria em risco a integração entre os países do Mercosul, afastando para um futuro ainda mais distante o objetivo constitucional da integração latino-americana.

A posse da Venezuela no sistema rotativo da Presidência Pro Tempore do Mercosul tem sido sucessivamente adiada nas últimas semanas. Como o senhor avalia essa hesitação em direção à Venezuela? Qual a importância desse país no Mercosul hoje?

A Venezuela passa hoje por uma gravíssima crise política, fato que é legitimamente motivo de preocupação para os países do Mercosul. Mas isso não é razão para afastá-la da Presidência rotativa do Mercosul. Esse tipo de sanção não está previsto em nenhum dos documentos constitutivos do Mercosul. Não faz parte do seu ordenamento normativo. Por outro lado, a exclusão e o isolamento só servirão para tornar mais difícil o diálogo com o nosso vizinho (amazônico, andino e caribenho), o que em nada contribui para o encaminhamento pacífico e democrático dos seus problemas internos.

Em perspectiva, tem-se a impressão de que o Mercosul é influenciado sobremaneira pelas características dos governos de seus membros. Mais especificamente, o projeto de integração tende a ganhar um sentido distinto de acordo com os resultados eleitorais e/ou crises internas de seus membros. Ao mesmo tempo, a percepção é de que a falta de continuidade tem prejudicado a evolução do bloco. Conhecendo o papel dos integrantes do projeto em tais reviravoltas, gostaríamos de explorar o papel do arcabouço institucional oferecido pelo Mercosul para tal dinâmica. Na sua visão, a atual estrutura institucional do Mercosul contribui para as dificuldades na adoção de políticas de longo prazo no nível regional? Quais são as reformas necessárias para a obtenção desse objetivo?

Em todo o processo de integração, a inclinação dos governos influi em seu ritmo, amplitude e profundidade. Essas flutuações são claramente perceptíveis no histórico da formação do Mercado Comum Europeu (hoje União Europeia). Da mesma forma que na Europa, no Mercosul, governos mais progressistas sucederam a outros de tendência mais conservadora e vice-versa. Basta lembrar que as origens do Mercosul remontam aos entendimentos Brasil-Argentina, à época dos governos Sarney e Alfonsín, e que o bloco se tornou uma realidade jurídica (além de política e econômica) nos governos Collor e Itamar, quando Menem era presidente da Argentina, antes do impulso recebido em período mais recente.

O Mercosul em números**275 milhões**

Número de habitantes

US\$ 3,2 trilhões

PIB

**12,7 milhões
de km²**

Território

*Fontes: Governo do Brasil,
baseado em IBGE e FMI (2015)*

Claro, as instituições podem ser aprimoradas. Mas a raiz da crise atual é outra: reside numa concepção de inserção internacional, em Brasília e em Buenos Aires, em que a integração passa a segundo plano. O chamado "regionalismo aberto", defendido por elementos que apoiam o novo governo, nada mais é que uma volta à visão tradicional que subordina a visão integracionista ao relacionamento com os países do Norte desenvolvido. Fundamentalmente, desconhece que a integração é, antes de tudo, um processo político, cujo objetivo último é a paz e a prosperidade compartilhada.

A ausência do Brasil nas chamadas negociações megarregionais e em acordos com parceiros comerciais representativos tem sido objeto de críticas nos últimos anos, em especial desde 2014. Ao mesmo tempo, a Aliança do Pacífico vem sendo apontada em algumas ocasiões como exemplo a ser seguido. O senhor concorda com a visão de que o fortalecimento do Mercosul deveria partir da reprodução de características observadas na Aliança do Pacífico? Por quê?

A Aliança do Pacífico não é um processo de integração. O livre comércio entre países de uma mesma região, embora importante, não propicia por si só a integração. Na verdade, em larga medida, a Aliança do Pacífico é mais uma realidade midiática (para promover certo tipo de modelo econômico de corte livre-cambista) do que uma realidade econômica, política ou social. Basta lembrar que todos os países que a compõem comerciam mais com o Mercosul do que com os países da própria Aliança. Nem estão previstas, que eu saiba, medidas – como as do Mercosul – como isenção de vistos, acordos de residência, previdência social etc.

Quanto aos mega-acordos, tipo TPP [Parceria Transpacífica, sigla em inglês] e outros, além dos problemas que estão enfrentando nos próprios países que tiveram a iniciativa de levá-los adiante (em particular, nos Estados Unidos), eles contêm cláusulas inaceitáveis para um país como o Brasil em áreas como saúde e relação investidor-Estado. Políticas como a de medicamentos genéricos – fortemente impulsionadas, aliás, no governo FHC [Fernando Henrique Cardoso] e aprofundadas nas administrações Lula e Dilma – se tornariam inviáveis, se viéssemos a subscrevê-los.

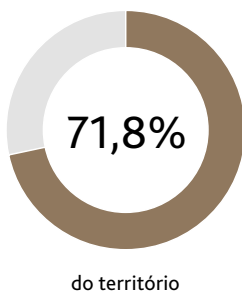
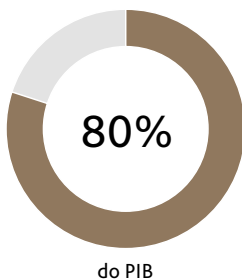
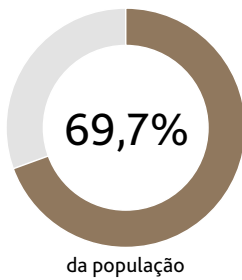
Para outro grupo de especialistas em integração na América do Sul, a "convergência na diversidade" entre Mercosul e Aliança do Pacífico poderia resultar em vantagens para ambos os blocos. Que complementaridades o senhor destacaria entre esses dois projetos de integração? Na sua visão, quais seriam as vantagens e desvantagens dessa aproximação?

Novamente, uma falsa noção midiática. A "convergência" entre os países do Mercosul e as nações sul-americanas que integram a Aliança do Pacífico já existe. Está consagrada em acordos de livre comércio, assinados durante o governo do presidente Lula, que levarão à eliminação de tarifas para o comércio de bens nos próximos dois ou três anos.

Esses acordos podem e devem ser complementados com acordos em áreas como serviços, investimentos (adequados às nossas condições) e compras governamentais. Alguns desses acordos já foram firmados (serviços com o Chile, investimentos com o Peru). Estendê-los e aprofundá-los independe de uma relação com a Aliança do Pacífico. No caso do México, cumpre notar que a ideia de um acordo de livre comércio (seja com o Brasil, seja com

A Aliança do Pacífico não é um processo de integração. (...) Na verdade, em larga medida, a Aliança do Pacífico é mais uma realidade midiática (...) do que uma realidade econômica, política ou social. Basta lembrar que todos os países que a compõem comerciam mais com o Mercosul do que com os países da própria Aliança.

Na América do Sul, o Mercosul representa:



Fonte: Governo do Brasil, baseado em IBGE e FMI (2015)

o Mercosul) foi reiteradamente proposta na segunda metade da primeira década deste século, mas encontrou forte resistência de setores industriais e agrícolas daquele país, desfavoravelmente afetados pela associação ao NAFTA [Acordo de Livre Comércio da América do Norte, sigla em inglês].

A criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) reflete o considerável apoio ao multilateralismo nos anos 1990. No entanto, os membros da OMC têm tido dificuldade em traduzir tal retórica em avanços concretos. Que elementos da arquitetura institucional da OMC contribuem, na sua avaliação, para esse quadro? O que falta para transformar as promessas do passado em um amplo consenso?

Como alguém que assinou o Acordo de Marraqueche, que criou a OMC, sinto-me à vontade para dizer que o processo de negociação que prevalecia no antigo GATT [Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, sigla em inglês] e nos primeiros anos da existência da OMC praticamente excluía (à exceção de alguns poucos casos, sem dúvida, importantes) os países em desenvolvimento do círculo estreito em que as principais decisões eram tomadas.

Como explico largamente nos meus três livros mais recentes – especialmente em Teerã, Ramalá e Doha, Memórias da Política Externa Ativa e Altiva –, foi depois da Conferência Ministerial de Cancun, em 2003, que essa situação mudou. Na reunião ministerial seguinte, em Hong Kong (2005), estabeleceu-se, por exemplo, a meta da eliminação total dos subsídios à exportação de produtos agrícolas – que é, aliás, o único resultado concreto de interesse dos países em desenvolvimento da mais recente reunião de Nairobi. Apesar da mudança no paradigma das negociações, que antes estava limitado aos Estados Unidos e à União Europeia, com alguma participação do Japão e do Canadá (portanto, ao G-7), e que passou a incluir, de forma mais ativa, países como Índia e Brasil (e posteriormente, China), não foi possível avançar em áreas mais sensíveis, como subsídios domésticos em agricultura.

Novamente, não creio que o problema seja institucional, pois tudo o que realmente conta em matéria de negociação se passa de modo muito informal na OMC, que – é bom que se diga – continua a ter um papel importante na solução de controvérsias (vide casos Embraer-Bombardier, algodão com os Estados Unidos e açúcar com a UE, para citar apenas alguns em que o Brasil esteve envolvido). Na verdade, o problema reside mais na vontade política e na orientação estratégica dos principais parceiros, principalmente Washington. O governo Obama claramente orientou-se em direção a acordos birregionais tipo TPP, que além de ganhos econômicos supostamente trariam vantagens geopolíticas para os Estados Unidos – sobretudo em relação a Pequim.

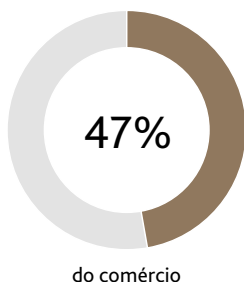
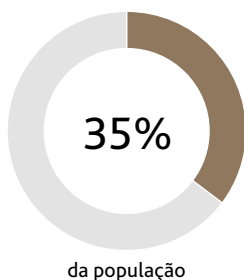
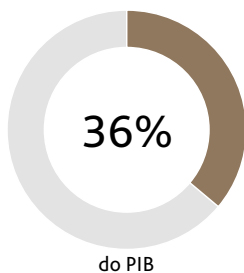
Os possíveis impactos da TPP e da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, sigla em inglês) têm sido crescentemente debatidos por especialistas em comércio no Brasil. Nesse contexto, a negociação de acordos bilaterais com os Estados Unidos e a aceleração das tratativas para um acordo entre Mercosul e União Europeia (UE) têm sido apresentadas como formas de contornar alguns desses efeitos. Na sua opinião, um acordo bilateral de comércio com os Estados Unidos e/ou com a UE interessa ao Brasil? Dentro de que termos tal acordo seria vantajoso ao país?

Há sérias dúvidas sobre o futuro de ambos os acordos, em virtude da oposição interna, tanto nos Estados Unidos quanto na UE. Já me referi, em resposta a outra pergunta, aos graves problemas que a adesão a acordos desse tipo trariam para o Brasil em áreas sensíveis e fundamentais para o nosso desenvolvimento econômico e social.

À luz do debate eleitoral dos Estados Unidos, entre outros fatores, parece-me extremamente remota a hipótese de um acordo entre Mercosul (e não exclusivamente Brasil) e os Estados Unidos com um mínimo de equilíbrio nos ganhos e concessões de cada lado.

Não descarto de todo a hipótese de um acordo Mercosul-UE. Aliás, a ideia desse acordo surgiu em uma conversa que tive com Durão Barroso quando este era o ministro das Relações Exteriores de Portugal, em 1994. Mas a história das negociações que empreendemos com muita boa fé entre 2003 e 2004, sobretudo, demonstra que não é nada fácil um entendimento que não acarrete um agravamento da tão deplorada “desindustrialização” do

A Aliança do Pacífico na América Latina



Fonte: BID (2015)

Brasil (e da Argentina) e que contenha concessões suficientemente atraentes em produtos como carnes e açúcar, inclusive etanol.

Seja como for, acordos desse tipo nunca serão capazes de substituir acordos multilaterais, isto é, na OMC – único foro em que questões fundamentais como subsídios domésticos em agricultura podem ser negociados.

Desde o início da Presidência interina de Michel Temer, o Ministério das Relações Exteriores (MRE) teve o seu papel reformulado na direção de: i) empreender um ativismo com foco na área comercial, como ilustra a transferência de competência da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil) ao MRE (Decreto nº 8.788); ii) reduzir gastos com embaixadas no continente africano, conforme estudo encomendado pelo atual chanceler José Serra; e iii) buscar acordos comerciais com os Estados Unidos e a UE. Como o senhor avalia as recentes mudanças relacionadas ao MRE? Quais os efeitos de tais medidas sobre as relações Sul-Sul do Brasil?

Nada contra a absorção da APEX pelo Itamaraty, sempre que não signifique a absorção do Itamaraty pela APEX.

Sobre os demais temas, já me pronunciei em inúmeros artigos e entrevistas e acho desnecessário abundar sobre sugestões de impacto negativo evidente para nosso relacionamento externo.

De que maneira o crescente interesse na negociação de acordos bilaterais e regionais afeta a estratégia brasileira de aproximação com os países da África? É possível pensar em uma expansão das relações entre o Brasil e o continente africano que parta da celebração de acordos pontuais? Quais as principais vantagens e desvantagens da adoção de tal estratégia?

Nunca desconhecemos o potencial do comércio com países em desenvolvimento, em particular com a África. A iniciativa mais importante nesse sentido foi a celebração de um acordo Mercosul-SACU [União Aduaneira da África Austral, sigla em inglês].

Levar esses acordos à prática, entretanto, requer forte determinação política para superar as enormes dificuldades burocráticas e uma cultura empresarial, com exceção de poucos setores, predominantemente voltada aos mercados de países desenvolvidos. Tais obstáculos são agravados agora, no caso do Brasil, pelo aparente enfraquecimento do papel "Eximbank" do BNDES [Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social].

Como o senhor avalia a implementação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) pelo Brasil? Quais são as prioridades e áreas de oportunidades para o Brasil em temas como mitigação e adaptação à mudança climática?

A resposta a essa pergunta exigiria um ensaio e mesmo uma pesquisa, que não estou em condições de fazer neste momento.

Contudo, não posso deixar de referir à preocupação que causa a intenção de congelar em termos reais o gasto público, o que inevitavelmente impactará em áreas fundamentais para os ODS, como saúde, educação e meio ambiente.

INTEGRAÇÃO REGIONAL

A Aliança do Pacífico: uma ponte entre América Latina e Ásia?

Sebastián Herreros

Entre os diversos fatores que conferem destaque à Aliança do Pacífico, certamente está a expectativa de que o bloco venha a constituir uma ponte entre América Latina e Ásia. Diante desse contexto, o autor analisa os elementos que favorecem o desempenho desse papel pela Aliança e discute os principais desafios nessa direção.

Com a entrada em vigor, em 1º de maio, do Protocolo Adicional ao Acordo Marco da Aliança do Pacífico, esta foi consolidada como um dos mecanismos de integração econômica de maior projeção na América Latina no período recente.

Juntos, os membros da Aliança do Pacífico representam uma grande proporção do produto interno bruto (PIB), da população, do comércio e dos fluxos de investimento externo direto (IED) da América Latina (ver Tabela 1). Contudo, o peso econômico e demográfico não está distribuído uniformemente dentro do grupo: o PIB, a população e o comércio do México são maiores que o dos outros três membros somados. Além disso, o México é o maior exportador da América Latina e, historicamente, o segundo maior receptor de IED, depois do Brasil. O Chile geralmente ocupa o terceiro lugar, e impressiona a rapidez com que têm avançado as economias da Colômbia e do Peru. Os membros da Aliança do Pacífico também estão entre os maiores investidores estrangeiros da América Latina. Segundo dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD, sigla em inglês), Chile, México e Colômbia foram, respectivamente, o primeiro, segundo e terceiro maior investidor estrangeiro da região em 2014 (excluindo os centros financeiros do Caribe).

Todos os membros da Aliança possuem políticas abertas em matéria de comércio e investimento, bem como uma vasta rede de acordos de livre comércio. Suas tarifas são, em média, mais baixas que aquelas aplicadas pelos membros do Mercado Comum do Sul (Mercosul), o maior bloco de integração econômica da América Latina. Não obstante, o comércio entre os países que integram a Aliança é pouco expressivo: menos de 4% de suas exportações de bens somadas tinham como destino um país da Aliança do Pacífico em 2014 (ver Tabela 2). Isso não pode ser atribuído às elevadas barreiras comerciais, já que cerca de 90% do comércio entre esses países já estava livre de tarifas devido a acordos bilaterais assinados antes da entrada em vigor da Aliança do Pacífico.

Uma explicação mais plausível é que, em geral, os membros da Aliança do Pacífico não são sócios comerciais naturais. Por um lado, as cestas de exportação do Chile, Colômbia e Peru são predominantemente formadas por matérias primas, o que limita a possibilidade de expansão do comércio entre eles. Por outro lado, a Aliança do Pacífico não é um espaço econômico contíguo. O México, o único membro com um perfil mais industrial, está geograficamente afastado de seus três sócios sul-americanos e seu comércio está orientado às redes de produção estadunidenses. Contudo, cabe destacar que, em 2014, a Aliança absorveu 25% das exportações de manufaturados chilenas e 20% das colombianas e peruanas (ver Tabela 2).

Apesar de sua limitada interdependência comercial, os membros da Aliança do Pacífico têm crescentes vínculos de investimento entre si (ver Tabelas 3 e 4). Em 2013, Colômbia, México e Peru responderam, juntos, por 16% do estoque de IED chileno no exterior. Já Chile, México e Peru representaram 20% do estoque de IED colombiano no exterior em 2013. Os fluxos de IED são especialmente dinâmicos entre Chile, Colômbia e Peru. Em contraste, somente 0,3% do estoque de IED recebido pelo México em 2013 teve origem nos membros da Aliança do Pacífico, um reflexo dos fortes vínculos deste país com os Estados Unidos e outras economias desenvolvidas.

Tabela 1. Aliança do Pacífico, América Latina e Caribe e o mundo: indicadores selecionados (2014)

	PIB	População	PIB per capita	Exp. de bens	Imp. de bens	Entrada de IED	Saída de IED
	(US\$ milhões)	(milhões)	(US\$ milhares)	(US\$ milhões)			
Chile	258	17,8	14.480	76,6	72,3	22,9	13,0
Colômbia	337,9	47,7	7.928	54,8	64,0	16,1	3,9
México	1.291	119,7	10.784	397,5	400,0	22,8	5,2
Peru	202,6	31,4	6.448	38,5	42,2	7,6	0,1
Total AP*	2.089,5	216,6	9.647	567,4	578,5	69,4	22,2
ALC**	5.799,3	623	9.309	1.049,4	1.085,9	159,4	23,3
Mundo	77.269,2	7.244	10.667	19.002	19.091	1.228,3	1354,0
AP*/ALC**	36	35	-	54	53	44	96
AP*/Mundo	2,7	3,0	-	3,0	3,0	5,6	1,6

Fonte: Autor, com informações do FMI (PIB), Nações Unidas (população), OMC (comércio) e UNCTAD (IED).

* AP: Aliança do Pacífico.

** ALC: América Latina e Caribe.

A crescente importância dos mercados da Aliança do Pacífico como destino para os capitais originados dentro do grupo reflete uma tendência mais ampla: a internacionalização de empresas multinacionais latino-americanas ("multilatinas"), especialmente durante a última década. Segundo dados da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), das 50 maiores multilatinas em 2012 (com base no total de vendas), 16 eram mexicanas, 11 chilenas e 6 colombianas.

Dentro da Aliança do Pacífico, somente Colômbia e Chile (este em menor grau) possuem estatísticas oficiais sobre o comércio de serviços por país associado – o que impossibilita uma visão completa do montante e da composição do comércio de serviços no interior da Aliança. Todavia, as escassas estatísticas disponíveis confirmam que o bloco é um mercado importante para as exportações de serviços de seus membros. Em 2013, por exemplo, a Aliança do Pacífico absorveu 45% das exportações de serviços de tecnologia da informação (TI) do Chile e 39% de suas exportações de serviços profissionais e empresariais. No mesmo ano, a Aliança do Pacífico atraiu 36% das exportações de serviços de engenharia e arquitetura da Colômbia e 15% de suas exportações de serviços de TI. Ademais, uma grande parte dos fluxos de IED entre os membros da Aliança do Pacífico é destinada a setores de serviços como transporte aéreo, telecomunicações e serviços financeiros.

A Aliança do Pacífico e a Ásia-Pacífico: que caminho seguir?

Uma característica única da Aliança do Pacífico é que, em parte, ela se define em termos de seus vínculos com a Ásia-Pacífico. Nesse contexto, um exame dos fluxos comerciais dos membros da Aliança do Pacífico com a Ásia permite constatar que não existe um padrão comum. Enquanto a Ásia-Pacífico representa quase a metade das exportações

Tabela 2. Exportações de bens totais e intrabloco (2014)

País	Exportações totais			Exportações de manufaturas*		
	Para a AP** (US\$ em milhões)	Para o mundo (US\$ em milhões)	Participação AP** (%)	Para a AP** (US\$ em milhões)	Para o mundo (US\$ em milhões)	Participação AP** (%)
Chile	4.067	76.639	5,3	1.623	6.753	24,0
Colômbia	3.090	54.795	5,6	1.591	8.318	19,1
México	8.612	397.506	2,2	7.222	300.717	2,4
Peru	3.501	38.459	9,1	837	4.056	20,6
Total AP**	19.270	567.399	3,4	11.273	319.845	3,5

Fonte: Autor, com informações da base de dados Comtrade.

* Inclui manufaturas de tecnologia baixa, média e alta. Exclui manufaturas baseadas em recursos naturais.

** AP: Aliança do Pacífico.

Tabela 3. Membros da Aliança do Pacífico: estoque de entradas de IED da Aliança do Pacífico e do mundo (2013)

Destino/ Origem	Chile (US\$ milhões)	Colômbia (US\$ milhões)	México (US\$ milhões)	Peru (US\$ milhões)	Total AP* (US\$ milhões)	Mundo (US\$ milhões)	Participação
Chile	-	2.081	1.191	163	3.435	215.452	1,6
Colômbia	4.683	-	3.459	543	8.685	123.416	7
México	430	486	-	- **	916***	337.595	0,3
Peru****	1.475	1.079	457	-	3.011	23.133	13

Fonte: Autor, sobre a base do Banco Central (Chile), Proexport (Colômbia), Comissão Nacional de Investimentos Externos (México) e ProInversion (Peru).

* AP: Aliança do Pacífico.

** Menos de 0,1% das entradas de IED do México.

*** Corresponde a soma de Chile e Colômbia.

**** Inclui somente investimento de capital, excluindo assim os lucros reinvestidos e empréstimos intercompanhias.

totais do Chile e quase um terço das peruanas, é um mercado muito menos importante para a Colômbia e ainda menor para o México.

As cestas de exportação de Chile, Colômbia e Peru são complementares àquelas de China, Japão e Coreia do Sul: minerais, combustíveis e outras matérias-primas são intercambiados por produtos industriais. Já o México compete diretamente com as manufaturas asiáticas, especialmente as chinesas, tanto em seu próprio mercado como nos Estados Unidos. Por sua vez, a Ásia-Pacífico é a origem de 25%-33% das importações de todos os membros da Aliança do Pacífico. Em termos gerais, o Chile possui um superávit comercial com a Ásia-Pacífico, enquanto os outros três membros apresentam déficit (em particular, o México).

Atualmente, quase todos os acordos de livre comércio entre economias latino-americanas e asiáticas envolvem os membros da Aliança do Pacífico. Chile e Peru destacam-se, já que ambos possuem acordos em vigor com China, Japão, Coreia do Sul e alguns membros da Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN, sigla em inglês). O México possui um acordo em vigor com o Japão e, em 2013, a Colômbia firmou um tratado com a Coreia do Sul – ainda não vigente – e está negociando outro com o Japão². Chile, México e Peru, os três únicos membros latino-americanos do Foro de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico, são também os únicos países da região que participam da Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês). Diante desse quadro, a Aliança do Pacífico parece ser o sócio natural da Ásia na América Latina. No entanto, cabe perguntar se a criação da Aliança do Pacífico resultará em um enfoque mais coordenado por parte de seus membros para a região.

Com respeito às negociações comerciais, os membros da Aliança do Pacífico continuam atuando de maneira individual. Até agora, nenhum deles sinalizou que pretende negociar conjuntamente acordos comerciais com terceiros. Fazê-lo poderia representar um desafio maior, dado que: i) os padrões de comércio com a Ásia variam consideravelmente, o que torna muito complexo definir posições comuns adaptadas aos interesses ofensivos e defensivos de cada membro; e ii) alguns membros da Aliança do Pacífico (Chile e Peru) já possuem acordos vigentes com a maioria de seus principais sócios asiáticos. Além disso, a Aliança baseia-se na premissa de que seus membros conservam total liberdade para perseguir suas políticas comerciais com terceiros países³.

As cestas de exportação de Chile, Colômbia e Peru são complementares àquelas de China, Japão e Coreia do Sul (...) Já o México compete diretamente com as manufaturas asiáticas, especialmente as chinesas, tanto em seu próprio mercado como nos Estados Unidos.

Tabela 4. Membros da Aliança do Pacífico: estoque de saídas de IED para a Aliança do Pacífico e o mundo (2013)

Destino/ Origem	Chile (US\$ milhões)	Colômbia (US\$ milhões)	México (US\$ milhões)	Peru (US\$ milhões)	Total AP* (US\$ milhões)	Mundo (US\$ milhões)	Participação
Chile	-	5.979	596	9.887	16.462	101.933	16,1
Colômbia	2.513	-	2.833	2.669	8.015	39.662	20,2
México**	4.815	3.156	-	1.248	9.219	131.106	7
Peru***	367	79	-	-	446****	1.239	36

Fonte: Autor, sobre a base do Banco Central (Chile), Proexport (Colômbia) e UNCTAD (México e Peru).

* AP: Aliança do Pacífico.

** Estoque até 2012.

*** Estoque até 2010.

**** Corresponde à soma de Chile e Colômbia.

O ponto acima abordado levanta mais uma vez a questão: que tipo de agenda de trabalho pode oferecer a Aliança do Pacífico a seus nove observadores asiáticos? A promoção conjunta de oportunidades de negócios com países da Aliança é uma área promissora e que já tem sido explorada. Em particular, seus membros devem unir esforços para atrair IED asiático e ajudar suas próprias empresas a aumentar sua presença na Ásia. Também deve ser prioridade fechar acordos com sócios asiáticos que ajudem a diversificar os envios a essa região, fortemente concentrados em produtos básicos. Como os observadores da Aliança do Pacífico são muito diversos, é preciso evitar uma agenda única para todos. Ao invés disso, a Aliança poderia propor a cada um de seus principais observadores asiáticos – China, Japão, Índia e Coreia do Sul – a criação de fóruns bilaterais sobre comércio, investimento e cooperação. Esses fóruns poderiam reunir-se periodicamente, de modo a permitir que ambas as partes adaptem suas agendas a necessidades e interesses específicos. Nesse sentido, seria também muito positivo que, conforme anunciado em maio de 2016, a Aliança do Pacífico assine o acordo-marco de cooperação com a ASEAN, organização com papel central nos esforços de integração regional na Ásia-Pacífico.

Embora o Protocolo da Aliança do Pacífico seja um dos acordos de livre comércio mais modernos assinados até o momento na América Latina, a interdependência comercial entre seus membros ainda é muito baixa. Assim, o fator atrativo da Aliança do Pacífico pode aumentar significativamente caso o bloco consiga se posicionar como uma plataforma privilegiada a partir da qual as empresas asiáticas possam fazer negócios com toda a América Latina.

Isso implica necessariamente aproximar-se do Mercosul, cujos membros conjuntamente representam mais da metade do PIB da região. A iniciativa de "convergência na diversidade" entre ambos os blocos, lançada pelo governo chileno em 2014, recuperou espaço nos últimos meses e tem sido favorecida, entre outros aspectos, pela mudança na Presidência argentina.

Trata-se de uma tarefa de grande complexidade técnica e política, porém necessária diante da tendência mundial de emergência de megablocos regionais altamente integrados. O trabalho conjunto em temas de facilitação do comércio e harmonização de padrões técnicos e sanitários pode ser um bom ponto de partida.

que tipo de agenda de trabalho pode oferecer a Aliança do Pacífico a seus nove observadores asiáticos? (...) deve ser prioridade fechar acordos com sócios asiáticos que ajudem a diversificar os envios a essa região, fortemente concentrados em produtos básicos

Mercosul: comércio com a Aliança do Pacífico

Exportações

US\$ 17,1 bilhões

Importações

US\$ 13,7 bilhões

Fonte: Aliceweb (2015)

Outro tema relevante é definir onde e como a Aliança do Pacífico será encaixada na emergente arquitetura da integração econômica asiática e transpacífica. Diferentemente dos processos megarregionais em curso na Ásia-Pacífico – como a Parceria Econômica Regional Abrangente (RCEP, sigla em inglês), a TPP e a Comunidade Econômica da ASEAN –, a Aliança do Pacífico não inclui economias asiáticas entre seus membros e tampouco é provável que o faça no curto prazo. É por isso que a relação entre a Aliança do Pacífico e a TPP torna-se estrategicamente significativa.

Chile, México e Peru já participam da TPP, e a Colômbia expressou seu interesse em participar desse acordo megarregional. Se isso ocorrer – supondo-se que a TPP entrará em vigor –, o Protocolo da Aliança do Pacífico poderia ser modificado com vistas a garantir a plena compatibilidade entre ambos os acordos. A princípio, isso seria facilitado pelo fato de que tanto o Protocolo como a TPP seguem em termos gerais o modelo do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). Contudo, a possibilidade dessa convergência coloca questões importantes sobre o futuro da Aliança do Pacífico: se todos os seus membros passarem a participar de um acordo maior, cuja dinâmica é determinada principalmente pelos Estados Unidos, a relevância da Aliança do Pacífico como um projeto autônomo de integração latino-americana pode ser seriamente debilitada.

Desafios futuros

Um dos riscos enfrentados pela Aliança do Pacífico diz respeito à liberdade de que gozam seus membros para perseguir de modo independente vínculos econômicos com terceiras partes, o que pode acabar debilitando a Aliança como mecanismo de articulação conjunta com a Ásia e outras regiões. Não se deve esquecer que a criação da Aliança do Pacífico respondeu, em parte, à necessidade de unir forças para aproveitar melhor as oportunidades apresentadas pelo forte dinamismo da Ásia. Portanto, um primeiro desafio à Aliança do Pacífico é desenvolver uma verdadeira estratégia grupal para essa região.

A baixa interdependência comercial entre os membros da Aliança limita a atratividade empresarial do bloco e coloca a questão sobre como manter seu impulso no médio prazo. Esse é um segundo desafio-chave, cuja solução exige uma maior aproximação em direção ao Mercosul. Embora a Aliança do Pacífico tenha um papel central no vínculo entre América Latina e Ásia, também tem a responsabilidade de ajudar a alcançar uma maior integração na própria região. Ambos os objetivos não são mutuamente excludentes: podem, na verdade, ser complementares.

O terceiro desafio central para a Aliança do Pacífico será manejar suas relações com outras iniciativas de integração econômica de que participam seus membros. Em particular, é crucial definir os termos dentro dos quais a Aliança do Pacífico coexistirá com a TPP, pois, para que a Aliança possa desempenhar um papel relevante no processo de integração econômica latino-americana nos próximos anos, é preciso que mantenha sua autonomia frente à TPP.

Um quarto desafio está ligado à possibilidade de que a Aliança do Pacífico amplie sua agenda de trabalho para além de seu enfoque atual, marcadamente econômico. A experiência de outros mecanismos regionais de integração sugere cautela e um esforço

Um dos riscos enfrentados pela Aliança do Pacífico diz respeito à liberdade de que gozam seus membros para perseguir de modo independente vínculos econômicos com terceiras partes, o que pode acabar debilitando a Aliança como mecanismo de articulação conjunta com a Ásia e outras regiões.

gradual. Isso está diretamente conectado à dimensão institucional: até agora, a Aliança do Pacífico desenvolveu um marco institucional ágil, sem uma secretaria permanente. Cabe refletir se, nos próximos anos, essa estrutura será capaz de lidar com uma agenda mais complexa de forma efetiva.

Um quinto desafio diz respeito a uma eventual expansão da Aliança do Pacífico. Diferentemente de muitos blocos de integração, os limites da Aliança não estão claramente definidos pela geografia. Com efeito, seus membros têm justificado a aproximação entre si com base em um conjunto de visões compartilhadas em matéria de política econômica. Isso facilita os acordos dentro do grupo, mas também pode dificultar a incorporação de novos membros.

Existem argumentos favoráveis e contrários tanto com relação a manter a Aliança do Pacífico como um clube de países alinhados (*like minded*) quanto ampliar o número de membros, com o possível custo de uma maior diversidade de políticas. De qualquer forma, parece crucial revisar os atuais critérios de adesão à Aliança do Pacífico. Particularmente, ter um acordo de livre comércio com ao menos metade dos membros atuais parece um critério restritivo que deveria ser eliminado ou ao menos complementado por outros.

Por fim, o principal desafio da Aliança do Pacífico nos próximos anos será cumprir com as grandes expectativas que até agora foram levantadas.

-
- ❶ As opiniões aqui expressadas são do autor e não representam necessariamente a posição da CEPAL.
 - ❷ Costa Rica, o quinto membro prospectivo da Aliança do Pacífico, possui acordos vigentes com China e Cingapura.
 - ❸ Recentemente, a Nova Zelândia manifestou interesse em assinar um acordo com a Aliança do Pacífico, proposta que está sendo analisada pelos membros. Além do limitado valor comercial que teria o acordo, sua eventual materialização teria um importante valor como precedente, já que seria a primeira negociação conjunta da Aliança com um terceiro país.



Sebastián Herreros
Representante de Assuntos
Econômicos da Divisão de
Comércio Internacional e
Integração da CEPAL.

INFRAESTRUTURA

Integração, infraestrutura e comércio: o caso da Aliança do Pacífico.

Danielken Molina, Cecilia Heuser, Mauricio Mesquita Moreira

No contexto de criação de um fundo para o aprimoramento da infraestrutura no âmbito da Aliança do Pacífico, os autores analisam os aspectos que devem ser contemplados em projetos dessa área a fim de que os ganhos para as exportações da Aliança sejam potencializados.

O lançamento das negociações da Aliança do Pacífico em 2011 deu nova vida à integração regional na América Latina e no Caribe. Seu potencial econômico é claro: em 2015, os membros do bloco responderam por 36% do produto interno bruto (PIB) e por 47% do comércio na região, além de representarem 35% da população da América Latina e do Caribe. Ademais, a Aliança do Pacífico pode vir a constituir uma plataforma a partir da qual as empresas podem aumentar suas exportações para fora do bloco – em especial aquelas destinadas à região da Ásia-Pacífico.

Além de seu potencial econômico, a Aliança do Pacífico tem suas expectativas orientadas ao mercado e possui uma arquitetura mais funcional do que acordos anteriores. O bloco abriu novos caminhos ao ir além das tarifas – as quais, muitas vezes, têm impedido o êxito de outros arranjos comerciais. Exemplo claro do amplo escopo da Aliança do Pacífico é o estabelecimento de um fundo de financiamento de infraestrutura com o objetivo de permitir a redução dos elevados custos de transporte que caracterizaram, durante séculos, o comércio e a atividade econômica como um todo na América Latina e no Caribe².

Custos de transporte e exportação na Aliança do Pacífico

Embora os indicadores relacionados à infraestrutura de transportes da Aliança do Pacífico estejam acima da média na região da América Latina e Caribe, o bloco ainda está significativamente atrás de países da América do Norte, Europa, Leste Asiático e Pacífico, mas pouco acima da média mundial (ver Figura 1). Os membros da Aliança são heterogêneos quanto a indicadores de infraestrutura como a qualidade das estradas – a qual tem sido considerada alta no Chile e no México, mas não na Colômbia e no Peru. Apesar dessas diferenças, todos os membros compartilham um problema: a configuração da rede de transporte do bloco acompanha, em grande medida, a distribuição regional da atividade econômica, a qual é usualmente concentrada em um número muito limitado de núcleos manufatureiros e portos, ou de núcleos de agricultura e mineração.

Como o projeto de rede de transporte de cada país favoreceu as regiões em que a atividade econômica se concentrava, as regiões mais pobres e remotas apresentam uma baixa densidade rodoviária e elevados custos de transporte – o que, por sua vez, parece estar associado a pouca ou nenhuma atividade de exportação. Por exemplo, em 2012, Santiago, Bogotá, Cidade do México e Lima registraram custos médios de transporte *ad valorem* de 2,2%. Nos municípios menos orientados à exportação, esse número alcança 51% (ver Figura 2)³.

Ao mesmo tempo, os cinco maiores municípios exportadores no Chile, localizados no pólo industrial mais importante ou nos tradicionais núcleos de agricultura e mineração, responderam por 70% de todas as exportações em 2012. De modo similar, na Colômbia, os dez principais municípios exportadores representaram 98,4% das exportações em 2012, e cerca de 90% dos municípios sequer exportaram. O transporte de carga também é concentrado em alguns casos: Cartagena, Santa Marta e Buenaventura responderam por 74% das exportações da Colômbia em 2012; e Callao, por 65% das exportações processadas no Peru nesse mesmo ano. Na Aliança do Pacífico, a distribuição regional desigual de infraestrutura de transporte coexiste claramente com custos elevados e exportações concentradas.

Figura 1. Qualidade da infraestrutura, desempenho logístico e eficiência alfandegária: evidência por país (2014)*

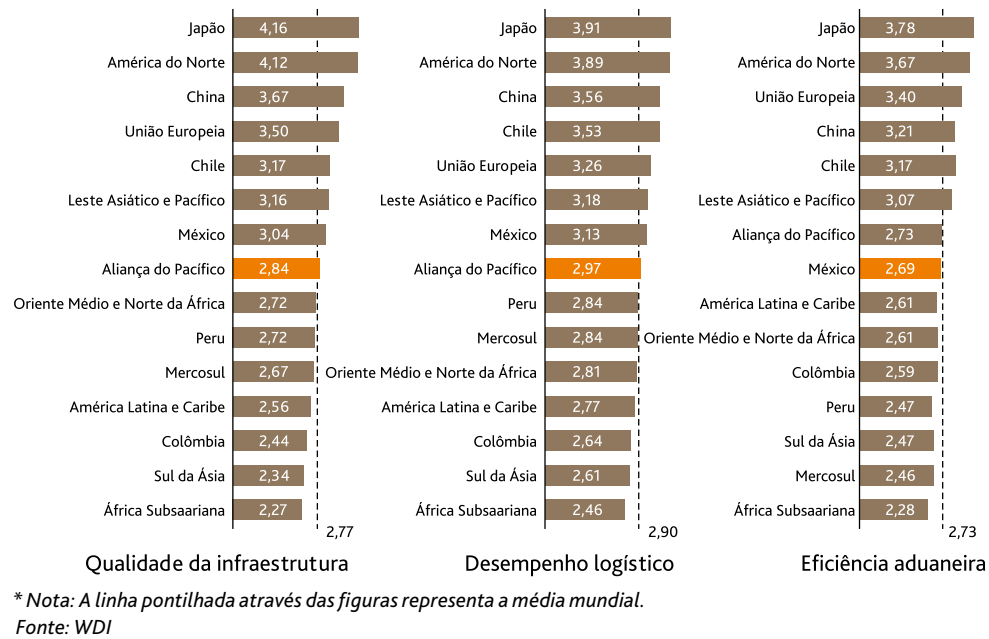
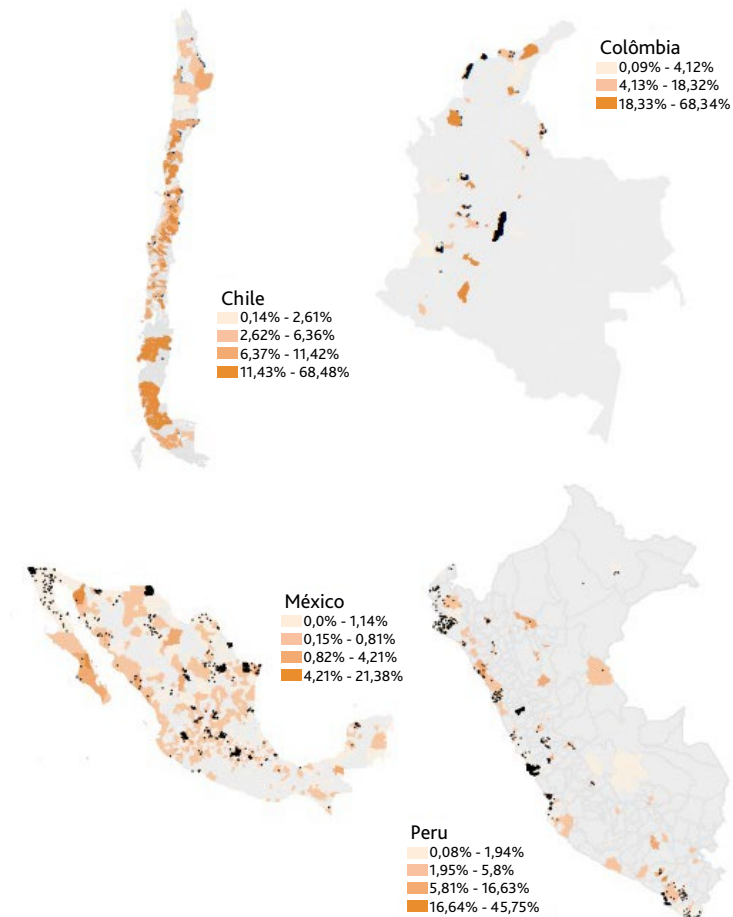


Figura 2. Exportações regionais de transporte ad valorem na Aliança do Pacífico (2012)*

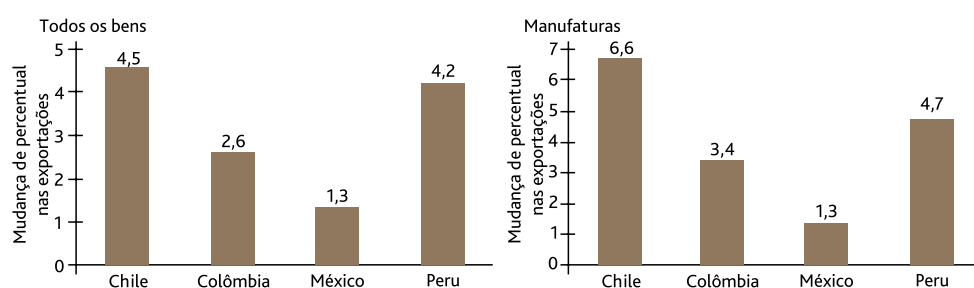


* Nota: Em cada figura, os pontos pretos representam um município que exporta. A intensidade da cor de cada município representa seus custos de transporte. Municípios com a cor cinza não exportam. Os custos de transporte estão aqui representados pela média total dos custos de transporte ad valorem de cada município. Os custos totais de transporte ad valorem incluem os custos de envio doméstico e internacional. Os custos de transporte internacional foram obtidos diretamente da base de dados da ALADI, ao passo que os custos de envio doméstico de carga foram calculados com base em dados georreferenciados específicos ao percurso feito em estradas, localização das empresas exportadoras e informações sobre a estrutura de custos de movimentação de carga, como sugerido por Combes e Lafourcade (2005).
Fonte: Elaborado pelos autores

Nesse ciclo vicioso de atividade econômica, infraestrutura e comércio, marcado pela concentração e pelos baixos indicadores, o plano apresentado pela Aliança do Pacífico para estabelecer um fundo de investimento em infraestrutura regional é extremamente promissor. A fim de melhor compreender os possíveis efeitos desse fundo, um recente estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) calculou os efeitos dos custos de transporte internos da Aliança do Pacífico sobre suas exportações⁴. Para tal, foram empregadas técnicas quantitativas para vincular as exportações de cada município aos custos de transporte *ad valorem* para que a mercadoria transportada alcance uma estrutura aduaneira que esteja utilizando a rota de menor custo. O efeito foi estimado para todos os bens e, separadamente, para produtos manufaturados, uma vez que os efeitos podem variar entre diferentes categorias de produtos.

Os resultados mostram que uma redução de 1% nos custos de transporte *ad valorem* pode gerar um aumento nas exportações que varia de 1,3% no México a 4,5% no Chile (ver Figura 3), com efeitos mais expressivos sobre os produtos manufaturados⁵.

Figura 3. O impacto dos custos de transporte sobre as exportações da Aliança do Pacífico (2007-2012)*



* Para Chile, Colômbia e Peru, a amostra de dados corresponde ao período 2007-2012. No caso do México, a amostra de dados corresponde a 2007-2011.

Fonte: Elaborado pelos autores

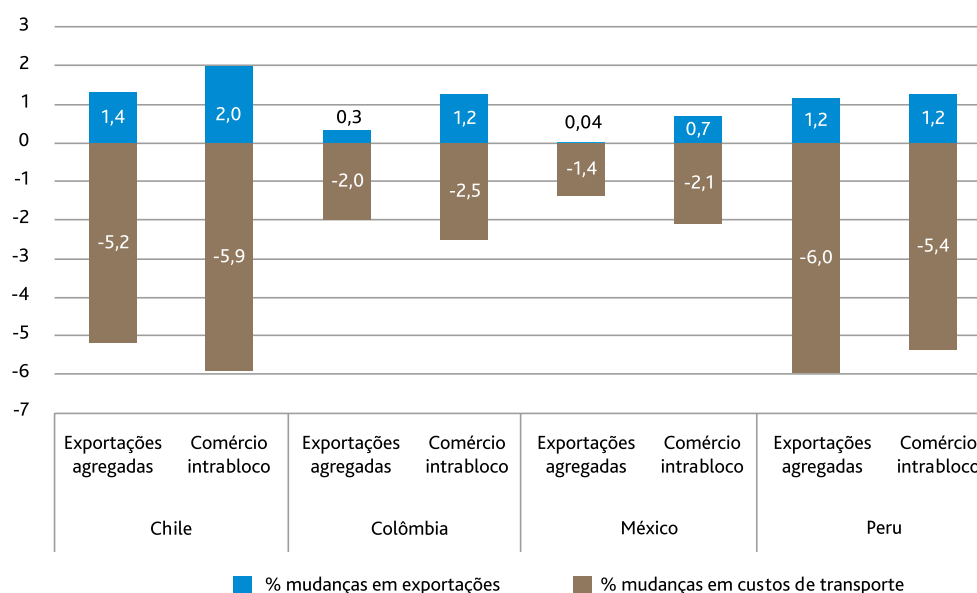
Projetos de infraestrutura e exportação da Aliança do Pacífico

Para considerar como mudanças específicas de infraestrutura interagiriam com os resultados apresentados acima, o estudo simulou o efeito de um grupo de projetos de estradas, portos e infraestrutura logística. Isso foi feito por meio da combinação dos resultados econométricos quanto ao montante poupado com a redução no custo de transporte que seria obtida com alguns desses projetos. Embora esta não seja uma avaliação exaustiva, esse quadro pode iluminar uma dimensão que normalmente é ofuscada nas análises tradicionais de custo-benefício: o efeito que o investimento em infraestrutura pode ter sobre as exportações.

Os projetos analisados fazem parte dos planos plurianuais de infraestrutura dos países, cuja implementação deverá ocorrer até o fim da próxima década. Alguns desses projetos já estão sendo executados ou foram concluídos recentemente, como é o caso da Ponte do Rio Maipo (Chile), da Estrada Cali-Loboguerrero (Colômbia), da Autoestrada México-Toluca (México) e da Rodovia Pativilca-Trujillo (Peru).

Nesse ciclo vicioso de atividade econômica, infraestrutura e comércio, marcado pela concentração e pelos baixos indicadores, o plano apresentado pela Aliança do Pacífico para estabelecer um fundo de investimento em infraestrutura regional é extremamente promissor.

Figura 4. Impacto de investimentos rodoviários selecionados sobre as exportações regionais da Aliança do Pacífico



Fonte: Elaborado pelos autores

Os resultados apresentados na Figura 4 mostram que esse conjunto de projetos reduziria os custos de transporte que variam de 1,4% no México a 6% no Peru com um correspondente aumento no total de exportações que variam de 0,04% no México a 1,4% no Chile. Enquanto o aumento das exportações é impulsionado, em todos os casos, por exportações para fora da Aliança do Pacífico, as exportações intrabloco apresentam taxas de aumento mais elevadas.

A Figura 5 mostra os projetos rodoviários em consideração e seu possível efeito sobre a exportação em cada província, destacando a importância da infraestrutura para a distribuição regional das exportações. Para esse conjunto de projetos, é provável que, no caso do Chile, a principal região exportadora – a Região Metropolitana de Santiago – extraia mais benefícios, o que aumentaria ainda mais a concentração geográfica das exportações. Em contraste, o Sul, que apresenta os mais altos custos de transporte no país e a menor atividade exportadora, mal se beneficiaria desses investimentos. No caso do Peru, os projetos considerados beneficiam algumas províncias menos desenvolvidas de La Selva, o que contribui para a convergência no interior do país.

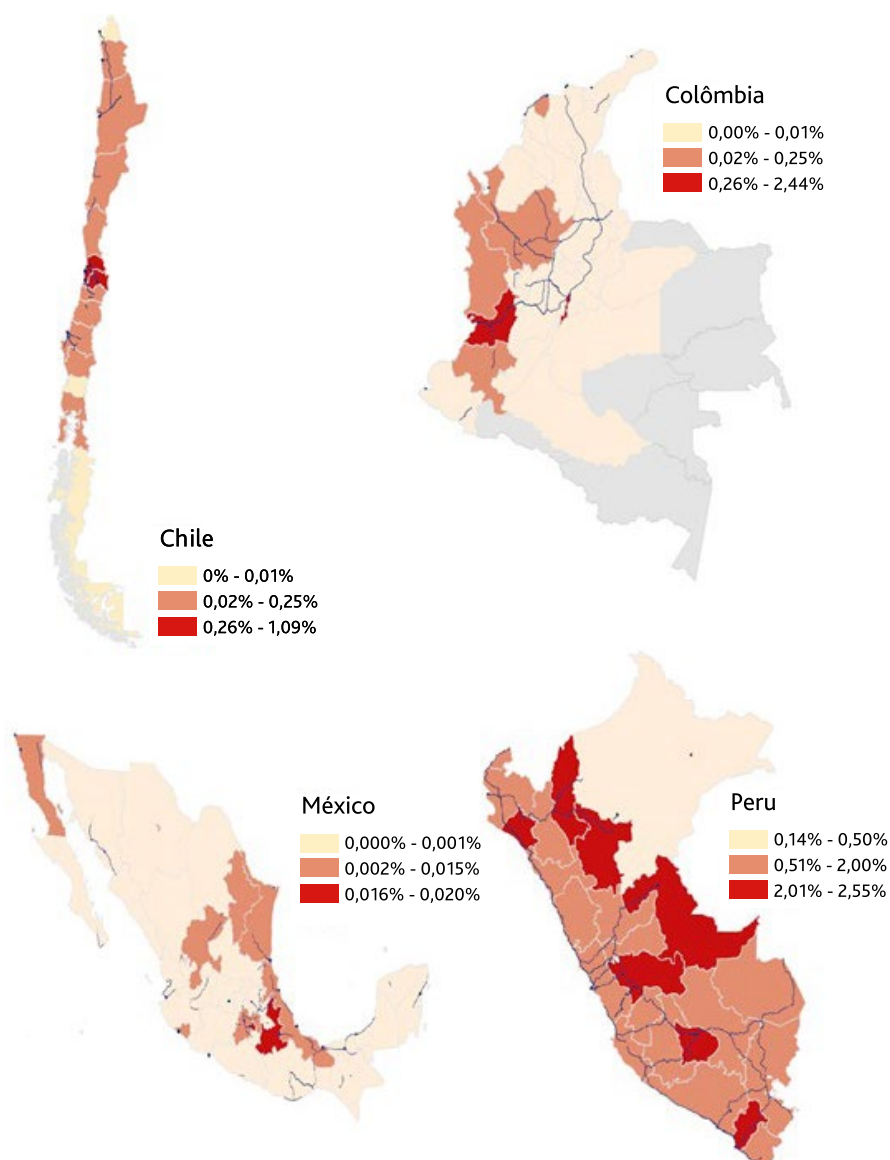
Considerações finais

O lançamento das negociações da Aliança do Pacífico em 2011 gerou grandes expectativas, não apenas devido aos possíveis ganhos de integração que desse bloco derivariam, mas também porque a proposta mais pragmática da Aliança permite contornar dificuldades recorrentes em outras iniciativas da América Latina e do Caribe.

Os líderes do acordo foram rápidos em reconhecer que a eliminação de tarifas não é suficiente para cumprir o potencial de integração do bloco. Conforme argumentado em outros trabalhos⁶, os custos proibitivos decorrentes de uma infraestrutura de transporte disfuncional e de procedimentos aduaneiros complicados estão entre os principais obstáculos ao comércio na região. Esses custos não apenas são importantes porque prejudicam fluxos comerciais, mas também porque concentram os ganhos de comércio em alguns poucos municípios e regiões, caracterizados pela alta renda e pela alta conectividade.

Diante desse contexto, adquire destaque a criação de um fundo de infraestrutura no âmbito da Aliança para abordar tais preocupações. A análise aqui desenvolvida procurou exemplificar o potencial desse fundo no que toca às exportações, desde que seus recursos sejam destinados a projetos adequados de infraestrutura de transporte.

Figura 5. Impacto de investimentos rodoviários selecionados sobre as exportações regionais da Aliança do Pacífico*



* Nota: As linhas azuis correspondem à localização georreferenciada de todos os projetos rodoviários considerados. A intensidade da cor das províncias assinala a magnitude do aumento percentual correspondente nas exportações. Fonte: Elaborado pelos autores

Os resultados confirmam a expectativa de que os fluxos de comércio na Aliança do Pacífico são altamente sensíveis aos custos de transporte: uma redução de 1% nesses custos eleva as exportações municipais entre 1,3% no México e 4,5% no Chile. A análise também mostra que é possível incorporar a dimensão comercial para avaliar projetos de infraestrutura. Uma simulação com base em uma amostra de projetos de transporte da Aliança do Pacífico aponta para efeitos positivos – ainda que modestos, em alguns casos – sobre as exportações, mas com uma considerável variação entre os países e projetos.

Uma série de questões metodológicas sugere que não se deve depositar confiança excessiva em simulações e que estas devem ser vistas como um parâmetro inferior dos possíveis ganhos decorrentes das exportações. No entanto, as simulações contribuem para iluminar áreas que, com frequência, passam despercebidas por profissionais da área de transporte e comércio. No caso aqui analisado, as simulações desenvolvidas mostram que os ganhos de exportação em todos os países da Aliança do Pacífico são, em larga medida, extraídos de vendas a países fora da região. Porém, as exportações internas à Aliança do Pacífico são as que mais se beneficiariam de melhorias no setor de infraestrutura. Os dados também revelam que, à exceção do Chile, é provável que os atuais planos de infraestrutura reduzam

as disparidades subnacionais de exportação, embora modestamente. Nenhuma dessas ideias teria surgido a partir de avaliações tradicionais do projeto.

De modo mais amplo, esses resultados destacam a importância da interação entre infraestrutura de transporte, comércio e integração regional, uma vez que a interação entre essas esferas pode constituir tanto um ciclo virtuoso como um fator limitante. Quando a infraestrutura de transporte é inadequada, ela restringe o comércio e dificulta a integração. No entanto, a integração regional pode também tornar-se uma ferramenta que permite melhorias na infraestrutura, favorecendo o comércio e promovendo a integração.

Por fim, cabe mencionar que investimentos "duros" constituem apenas uma das ferramentas disponíveis aos formuladores de política para tratar dos custos de transporte do comércio. A reforma regulatória voltada a elevar a concorrência no transporte de carga, por exemplo, é outra área promissora – e que não exige tantos recursos financeiros.

❶ Este artigo baseia-se na publicação: Molina, Danielken et al. *Infrastructure and Export Performance in the Pacific Alliance*. (BID-MG-424). Washington, D.C.: BID, 2016. Disponível em: <<http://bit.ly/2chv39W>>.

❷ Os elevados custos de transporte interno na América Latina e no Caribe podem estar ligados à combinação de um histórico subinvestimento em infraestrutura de transporte, à geografia desafiadora da região e à forte vantagem comparativa dos recursos naturais intensivos em transporte. Um estudo publicado em 2013 pelo BID mostra que os elevados custos de transporte interno constituem um fator condicionante relevante para o desenvolvimento da região: além de um expressivo impacto negativo sobre o desempenho das exportações, tais custos desempenham um papel importante na formação da distribuição regional da atividade econômica, com a produção de bens e serviços concentrados próximos a fronteiras, aeroportos ou portos. Ver: Mesquita Moreira, Mauricio, et al. *Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: BID, 2013. Disponível em: <<http://bit.ly/2bTJf8t>>.

❸ As estimativas para as capitais foram obtidas através da média do limite superior da primeira categoria dos custos de transporte *ad valorem* relatados na Figura 2. Isto é, $= 2,2 (2,61 + 4,12 + 0,14 + 1,94) / 4$. No caso de outros municípios, as estimativas foram obtidas utilizando a média do limite superior da categoria mais alta dos custos de transporte *ad valorem* como relatado na Figura 2. Isto é, $51 = (68,48 + 68,34 + 21,38 + 45,75) / 4$.

❹ Disponível em: <<http://bit.ly/2chv39W>>.

❺ O exercício analisou também a margem extensiva: a relação entre os custos de transporte e a probabilidade de cada município exportar; e a relação entre os custos de transporte e o número de mercadorias exportadas por cada município. Os resultados mostram que menores custos de transporte levam a um aumento significativo do número de produtos exportados, com efeitos maiores para produtos manufaturados, mas apenas um modesto aumento da probabilidade de exportação.

❻ Ver: <<http://bit.ly/2bTJf8t>>. Ver também: Mesquita Moreira, Mauricio; et al. *Unclogging the arteries: the impact of transport costs on Latin American and Caribbean trade*. Washington, D.C.: BID, 2008. Disponível em: <<http://bit.ly/2c7bmx6>>.

Danielken Molina

Economista do Departamento de Finanças da Califórnia (Estados Unidos). Foi pesquisador do Departamento de Comércio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), 2011-2015.

Cecilia Heuser

Analista de pesquisa do Banco Mundial e doutoranda em Economia Internacional do Graduate Institute Geneva.

Maurício Mesquita Moreira

Conselheiro para Assuntos Econômicos do Setor de Integração e Comércio do BID.

SETOR PRIVADO

Uma perspectiva argentina sobre a Aliança do Pacífico.

Adrian Makuc

O autor analisa a conjuntura econômica da Argentina no período recente como termos dentro dos quais a aproximação em direção à Aliança do Pacífico deve ser considerada. Ao final do artigo, são discutidas as preferências do setor privado argentino à luz desse contexto.

Existem duas crenças problemáticas. A primeira postula que, ao permitir o funcionamento do mecanismo de oferta e demanda, o livre comércio organiza e aloca os recursos econômicos de um país. A segunda prega que políticas públicas ativas podem criar as condições necessárias e suficientes para que os agentes econômicos produzam bens e, assim, substituam importações para um mercado interno cativo. Ainda, tal visão afirma que as vendas ao exterior se converteriam em uma atividade residual, assentada na exportação de bens com maior valor agregado.

Tais visões contrapostas parecem dominar a cena argentina desde dezembro de 2015, mês em que Mauricio Macri assumiu a Presidência da Argentina. O evento fecharia um ano político marcado por sucessivas votações em um intervalo de nove meses, que separam a primeira eleição provincial do segundo turno da disputa presidencial.

Durante esse período, o debate sobre as medidas econômicas a serem adotadas após as eleições foi caracterizado pela pobreza conceitual. É possível resumir o teor da discussão da seguinte forma: enquanto Daniel Scioli prometia a continuidade das políticas adotadas por Cristina Kirchner, Mauricio Macri se mantinha fiel ao nome da aliança de partidos que encabeçava: Cambiemos ("Mudemos", em português). Para o candidato opositor, "mudar" tudo era o objetivo.

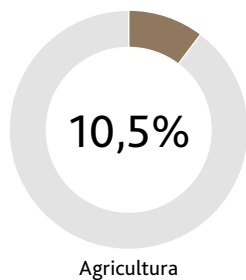
A política cambial oferecia um possível ponto de coincidência entre os candidatos. Mais especificamente, ambos pareciam propor o abandono das restrições às compras de moeda estrangeira. Instaurada em novembro de 2011, a medida produziu resultados desastrosos. De fato, o objetivo de "poupar e proteger" as reservas do Banco Central da República Argentina (BCRA) levou ao resultado oposto: o desaparecimento das reservas. Caso o governo não tivesse recorrido à contabilização de um empréstimo swap do Banco Central da China, as reservas do BCRA teriam sido negativas em dezembro de 2015.

No entanto, Scioli e Macri diferiam ao descrever a forma e os prazos para a eliminação dos controles e restrições ao mercado cambial. No centro da discordância, estava a magnitude do "ajuste". Ambos os candidatos pareciam ter visões diferentes em relação ao alcance da desvalorização do peso argentino em relação ao dólar estadunidense. Cabe sublinhar que, no final de 2015, a cotação da moeda local estava artificialmente valorizada, não incorporando os efeitos de uma inflação anual de mais de 30% desde 2014.

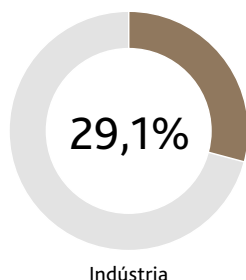
Os números do comércio exterior argentino estavam em queda livre. Após atingirem US\$ 80 bilhões em 2011, as exportações chegaram a pouco mais de US\$ 50 bilhões em 2015. Por sua vez, as importações se mantinham atadas a uma política discricionária de racionamento. Com efeito, tais restrições permitiram ao país exibir um resultado positivo da balança comercial. O panorama do comércio exterior da Argentina sofreu ainda mais com as distorções do sistema estatístico nacional, que aumentava as exportações e reduzia as importações.

Em resumo, diversas limitações restringiam as relações comerciais da Argentina com o mundo. A participação no Mercado Comum do Sul (Mercosul) havia sido reduzida ao mínimo em matéria econômica e comercial. Alinhado com os interesses da Venezuela,

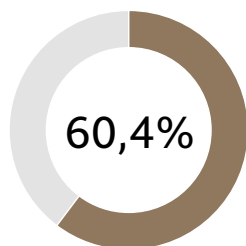
Composição do PIB argentino



Agricultura



Indústria



Serviços

Fonte: CIA (2015)

então nova sócia do bloco, novos temas foram privilegiados, tais como questões sociais, políticas e indígenas.

Nos últimos meses da administração de Cristina Kirchner, a única exceção no panorama comercial era a aceitação de uma atuação conjunta com o objetivo de reiniciar as negociações com a União Europeia (UE).

Além disso, a Argentina acompanhou os sócios do Mercosul em outra iniciativa: a busca de uma aproximação com os países da Aliança do Pacífico. Após uma reunião inicial em novembro de 2014, o Mercosul encaminhou uma proposta em maio do ano seguinte, na qual expressava o interesse em avançar na negociação de temas como comércio de bens, regras de origem, procedimentos aduaneiros, facilitação do comércio e contatos entre os setores privados dos dois blocos.

Desde o início, a administração de Mauricio Macri sublinhou a intenção de reconstruir as relações exteriores da Argentina. A decisão dizia respeito a aspectos mais gerais da política externa, mas também às relações comerciais do país. Logo após tomar posse, o novo líder dismantelou as restrições para a compra de divisas, bem como a maioria das barreiras à exportação de produtos. Ao participar da Cúpula do Mercosul realizada dias depois de sua cerimônia de posse, Macri declarou que a Argentina queria fortalecer o processo de integração e negociar todos os acordos comerciais possíveis com o resto do mundo.

O interesse por tal "reconstrução" explica o interesse argentino em participar da Aliança do Pacífico como país observador. Ao mesmo tempo, a estratégia justifica o impulso para que o Mercosul defina os passos concretos na busca de uma eventual convergência com a Aliança do Pacífico.

Os empresários reagiram de forma bastante positiva às medidas adotadas por Mauricio Macri no nível macroeconômico. Ademais, agradeu o tratamento dado a outras questões, como a eliminação das restrições ao comércio exterior. Tanto as barreiras às exportações quanto o regime de importações criado durante o governo de Cristina Kirchner já eram contestados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). Antes mesmo da transição política, a Argentina havia colhido uma derrota em um painel aberto junto ao Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). Por outro lado, a liberalização levantaria dúvidas com relação aos efeitos derivados de uma maior competição dos bens produzidos no exterior.

No curto prazo, a percepção empresarial sobre a participação argentina no Mercosul é diretamente influenciada pelos efeitos negativos trazidos pelos últimos acontecimentos na economia do Brasil. Merecem destaque as consequências conjuntas trazidas pela desvalorização do Real e pela contração de variáveis macroeconômicas centrais, como produto interno bruto (PIB), consumo e investimento. Ainda, a recessão brasileira gerou saldos exportáveis crescentes, os quais têm no mercado dos países vizinhos seu destino "natural". Os temores atuais podem ser resumidos em um único dado: do primeiro semestre de 2015 ao período correspondente em 2016, o déficit no comércio bilateral Argentina-Brasil quintuplicou.

Por sua vez, a economia argentina atravessa um processo de ajuste macroeconômico em um contexto de recessão, alta inflação, déficit fiscal e altas taxas de juros. Desde 2012, é escasso ou nulo o crescimento do PIB. A proposta inicial do governo Macri confiava no retorno dos investimentos em resposta às mudanças nas condições macroeconômicas. Prevvia também que o processo seria alentado pela ação estatal no fomento de obras públicas.

Passados nove meses, a economia argentina segue em recessão, a produção industrial continua estagnada, os investimentos privados permanecem ausentes e o consumo segue em queda. Os poucos sinais positivos derivam da recuperação da produção agropecuária de bens voltados à exportação – em sua maioria, *commodities* (em especial, soja e derivados).

A indústria manufatureira enfrenta o grande desafio de competir com bens importados no mercado interno e manter – ou mesmo ampliar – as vendas ao exterior. O contexto econômico gera um grave problema para a competitividade da produção industrial, com destaque para: i) a pressão tributária; ii) as altas taxas de juros; iii) os crescentes custos da mão de obra, transporte e logística; e iv) as dificuldades burocráticas para exportar.

Com tantos problemas sérios, a perspectiva de uma revitalização das exportações é remota – na melhor das hipóteses, ocorrerá apenas no médio ou longo prazo. O principal mercado para a produção industrial argentina é o Brasil. Em seguida encontram-se os países da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

A busca por uma maior integração com a Aliança do Pacífico é parte do processo de abertura iniciado pela administração de Mauricio Macri. No entanto, é ilusória a crença de que resultados concretos serão colhidos no curto prazo. As dificuldades seriam consideráveis tanto em um esforço unilateral por parte da Argentina quanto no caso de uma lenta aproximação por meio do Mercosul.

No âmbito da ALADI, o Mercosul possui Acordos de Alcance Parcial de Complementação Econômica (ACE) com o Chile (ACE 35), Peru (ACE 58) e Colômbia (ACE 59). No caso do México, o vínculo comercial difere: cada membro do Mercosul possui acordos bilaterais com diferentes conteúdos e alcances. A exceção é o Paraguai.

No que diz respeito ao Chile, é possível dizer que o livre comércio de bens praticamente já existe. No caso de Colômbia e Peru, seria possível aprofundar a liberalização dos fluxos comerciais de uma forma que beneficiaria tanto a Argentina quanto o Brasil.

De volta ao México, cabe mencionar que o tratado bilateral do país com o Uruguai contempla bens, serviços, investimentos e compras governamentais. O governo brasileiro está negociando um acordo amplo com os mexicanos. A Argentina, por fim, possui um Memorando de Entendimento assinado em julho de 2016, que introduz as bases de um tratado de livre comércio. Ainda, o texto define os objetivos das negociações em temas como bens, serviços, investimentos, compras governamentais e direitos de propriedade intelectual. Argentina e México estabeleceram o prazo de um ano para concluir o processo negociador – o qual, teoricamente, terá início em novembro de 2016.

Tendo em vista o cenário descrito acima, a percepção da indústria argentina sobre a aproximação com a Aliança do Pacífico está dominada pelos problemas conjunturais da economia. Nesse sentido, o setor privado segue atento à evolução de tais desafios no curto prazo. A chegada de melhores notícias provavelmente aumentará o interesse pela exportação aos países do bloco. Da mesma forma, é necessário esperar a materialização de melhores condições de acesso a mercado para os produtos industriais argentinos.

Um claro exemplo disso é encontrado nas relações comerciais entre Argentina e México. À primeira vista, o setor industrial argentino vê com bons olhos a abertura efetiva do mercado mexicano de alimentos processados. Em seguida, poderiam ocorrer as exportações de bens industriais diversos. Cabe lembrar que o comércio automotivo bilateral está regulado por um acordo recentemente renovado até 2019. Porém, até a conclusão do processo aberto pelo Memorando de Entendimento, as condições de acesso ao mercado mexicano permanecerão inalteradas.

Em resumo, a indústria argentina vê o estabelecimento da Aliança do Pacífico e as potencialidades desse projeto, de forma bastante positiva. Contudo, eventuais ganhos derivados de um melhor acesso a tais mercados serão materializados, no melhor cenário, no médio prazo.



Adrian Makuc
Secretário do Departamento de Comércio e Negociações Internacionais da União Industrial Argentina (UIA). É também professor do Mestrado em Relações Comerciais Internacionais na Universidade Nacional Trés de Fevereiro (Argentina).

❶ As visões aqui expressadas são exclusivamente do autor e não refletem necessariamente a visão da UIA.

SETOR PRIVADO

Mercosul e Aliança do Pacífico: uma cooperação possível

Thomaz Zanotto

Neste artigo, o autor argumenta que a aproximação entre Mercosul e Aliança do Pacífico pode gerar ganhos concretos para a indústria brasileira a partir de projetos em infraestrutura e logística e de regras comuns em áreas como facilitação do comércio e regras de origem.

A assinatura do documento que resultou na criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) completou 25 anos em 2016. Naquela época, o Tratado de Assunção espelhava o otimismo global quanto à capacidade da integração regional e do multilateralismo de gerar prosperidade econômica. O comércio internacional era então o protagonista dessas iniciativas, principalmente por meio de reduções tarifárias em prol da ampliação das trocas comerciais. O estabelecimento da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, concretizou os avanços comerciais, econômicos e institucionais desse período. Já no caso do Mercosul, a criação da Tarifa Externa Comum (TEC) ocasionou uma diminuição da tarifa média de importação que, no Brasil, passou de 25,3% em 1991 para 11,2% em 1995¹ – ano em que o marco normativo do bloco entrou em vigor.

Por sua vez, a Aliança do Pacífico surgiu em 2011, ante um contexto marcado pelo fracasso das ambições multilaterais, sobretudo da OMC, além da crise econômica global e também do reordenamento dos fluxos de comércio e investimento em torno da região da Ásia-Pacífico².

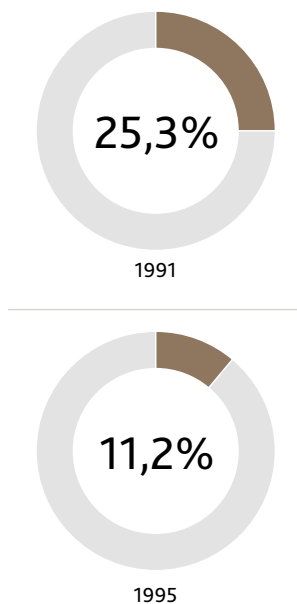
A Aliança do Pacífico é um acordo de segunda geração, cuja agenda temática não se limita apenas à liberalização comercial. Chile, Colômbia, México e Peru são economias comercialmente mais abertas do que o restante da América Latina e, por isso, os objetivos estratégicos do bloco se concentram no aprofundamento da circulação de capitais, nas trocas de serviços, na facilitação de investimentos e no movimento de pessoas. Outra característica importante da Aliança do Pacífico é seu pragmatismo político com foco em negócios, direcionado à projeção internacional do bloco por meio do livre comércio, não somente entre os membros da Aliança, mas também no sentido extrarregional.

Em um exercício comparativo com o Mercosul, é importante ressaltar que este bloco possui maior grau de institucionalização do que a Aliança do Pacífico – o que confere maior estabilidade e previsibilidade aos agentes. Nessa mesma linha, no campo político, o estabelecimento do Mercosul também ajudou a amenizar divergências e rivalidades históricas entre seus membros, que se mantiveram indiferentes uns aos outros durante décadas, especialmente no que tange à integração comercial e econômica.

Nesse sentido, é possível afirmar que a aproximação promovida pelos dispositivos normativos do Mercosul foi bem-sucedida. O aumento dos fluxos de investimentos entre o bloco é um dos indicadores que mais reflete essa evolução. De acordo com a Fundação Dom Cabral³, Argentina, Paraguai e Uruguai estão entre os dez principais mercados em que as empresas brasileiras decidem instalar sua primeira subsidiária ao iniciar operações no exterior. A integração regional também colaborou – por meio de acordos específicos – para a consolidação de setores em que ganhos de escala são vitais, como no caso da indústria automotiva.

No entanto, o aspecto político que inicialmente contribuiu para a integração produtiva do bloco, veio a constituir um obstáculo para a continuidade de sua evolução. A fórmula original da década de 1990 foi gradativamente substituída por uma agenda fragmentada. Isso desviou o Mercosul de seu foco inicial em comércio e investimento. Ainda, tal movimento coincidiu com a fragilização das negociações multilaterais, marcada pelo

Tarifas médias de importação aplicadas pelo Brasil



Fonte: MDIC

fracasso da Rodada Doha da OMC, além dos efeitos ainda presentes da crise financeira de 2008. O otimismo global que inspirou o Tratado de Assunção deu lugar a uma nova dinâmica de integração econômica, em que prevalece a negociação de acordos bilaterais e birregionais de comércio. A provável conclusão da Parceria Transpácífica (TPP, sigla em inglês) é prova desse movimento.

Diante dessa realidade, um intercâmbio pragmático entre a Aliança do Pacífico e o Mercosul seria benéfico para os setores produtivos do Brasil, além de também afetar positivamente os consumidores. Uma vez que o agronegócio, a indústria de transformação e os serviços gozem de uma transferência construtiva de conhecimento e tecnologia, os mercados consumidores terão acesso a produtos mais sofisticados, variados e de menor custo. Já pelo lado da produção, iniciativas de cooperação que promovam a integração de infraestrutura e logística contribuiriam para a redução dos custos produtivos e de transação, barateando as mercadorias para o consumidor final e conferindo mais competitividade ao produto regional.

O Conselho Sul-americano de Infraestrutura e Planejamento (COSIPLAN) tem sido um fórum adequado para a iniciativa de integração física, já que conta com três dos quatro membros da Aliança do Pacífico e todos os países do Mercosul. Entre os principais projetos do órgão estão: i) o Corredor Ferroviário Bioceânico Paranaguá-Antofagasta, com previsão de entrega em 2022; e ii) o Acesso Nororiental ao Rio Amazonas, previsto para dezembro de 2019⁴.

Se, por um lado, a superação da barreira natural dos Andes é um ponto estratégico para impulsionar a cooperação na América Latina, uma eventual aproximação entre os dois blocos não pode resultar em mais burocracias para os negócios e investimentos na região. O Mercosul é um exemplo contundente de como uma superpopulação de Comitês, Comissões e Grupos de Trabalho, que tratam de assuntos de menor relevância, consomem uma parte importante dos escassos recursos do bloco, sem produzir impactos diretos para o alcance de seus objetivos fundamentais.

Por isso, o pragmatismo e agilidade da articulação política dos membros da Aliança do Pacífico é um exemplo importante para modernizar as próprias relações internas do Mercosul. É necessário que o corpo técnico do bloco seja mais autônomo, capaz de funcionar a despeito das eventualidades políticas que seus membros vivenciem, sem paralisar as atividades institucionais e o andamento de negociações e projetos.

Assim como as questões de infraestrutura se apresentam como um ponto de partida razoável para o estreitamento da relação entre os dois blocos, o comércio também conta com um arcabouço jurídico pré-estabelecido capaz de facilitar a cooperação. O Brasil possui Acordos de Complementação Econômica (ACE) com todos os membros da Aliança do Pacífico, que poderão ser aprofundados futuramente. Todos eles foram negociados no âmbito do Mercosul: Chile (ACE-35), México (ACE-53,54,55), Peru (ACE-58) e Colômbia, Equador e Venezuela (ACE-59). Outros temas, como facilitação do comércio, convergência regulatória e regras de origem, poderão ser discutidos a partir desses ACE, poupando tempo e recursos em comparação a uma negociação iniciada do zero.

Em termos operacionais, as exportações do Mercosul para os membros da Aliança do Pacífico totalizaram US\$ 17,1 bilhões em 2015⁵. Trata-se de um valor 30% menor do que aquele registrado em 2011, ano de criação da Aliança. Obviamente, essa queda é reflexo da crise pela qual as principais economias do Mercosul (Argentina e Brasil) passaram nos últimos anos. Contudo, a pauta de exportações para os parceiros do Pacífico é de alto valor agregado, composta principalmente por produtos manufaturados. Automóveis (18,2%) e máquinas e equipamentos (17,6%) foram os principais bens transacionados no ano passado.

Ainda em 2015, as importações provenientes da Aliança somaram US\$ 13,7 bilhões, montante similar ao registrado em 2010. O perfil das importações condiz com a dotação produtiva dos membros daquele bloco, já que automóveis (17,3%), cobre e suas obras

(10,8%) e minérios (8,1%) foram os principais produtos adquiridos pelos membros do Mercosul. Cabe destacar a predominância de produtos automotivos no fluxo comercial, um reflexo direto da natureza dos ACE negociados entre as Partes, principalmente com o México (no caso do Brasil, pelo ACE-55).

As estatísticas de comércio exterior e as perspectivas geoeconômicas para os próximos anos parecem justificar uma cooperação mais qualificada com os membros da Aliança do Pacífico. Há expectativas concretas de ganhos para os consumidores e para a indústria de transformação. Vale lembrar que, em um exercício de simulação de acordos de livre comércio com parceiros variados (2012)⁶, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) identificou a América Latina como a região de maior interesse ofensivo, ou seja, de incremento no acesso a mercado, das empresas brasileiras. Os números obtidos pelo estudo corroboram essa ideia, ao identificarem complementaridades e ganhos mútuos, caso sejam ampliadas as preferências no comércio regional.

Sendo um dos principais interlocutores do setor produtivo nacional, a FIESP segue atenta às relações entre Mercosul e Aliança do Pacífico. O setor industrial ainda reconhece a importância do Mercosul como um destino relevante para o produto manufaturado brasileiro. O relacionamento comercial de alguns setores da manufatura continua a gerar resultados positivos, além de ser fundamental para a sobrevivência de empresas locais e regionais diante de um cenário de recessão prolongada. É importante lembrar também que, até 2019, caso sejam cumpridos todos os acordos assinados no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), o Brasil terá uma área de livre comércio com os países da América do Sul.

Por isso, a indústria defende que a aproximação do Mercosul com outros blocos, especialmente com a Aliança do Pacífico, se concentre em questões concretas de acesso a mercado, facilitação do comércio e resolução de "irritantes" que impeçam uma maior fluidez no intercâmbio de bens e serviços. De igual maneira, as trocas regionais seriam positivamente afetadas por uma maior convergência regulatória entre os países, bem como pela unificação das regras de origem. Há também espaço para iniciativas de facilitação de investimentos, principalmente no setor de serviços, que podem otimizar a distribuição do capital produtivo disponível na região. Sem contar os desafios latentes em infraestrutura e logística – um sonho antigo de nossa integração regional –, mas que oferecem boas oportunidades de geração de negócios, empregos e desenvolvimento econômico.

Além de ser nosso parceiro natural por questões culturais, geográficas e linguísticas, o bloco da Aliança do Pacífico oferece oportunidades concretas de ganho para as empresas, para os consumidores e para os governos do Mercosul. Ignorar essa realidade seria, mais uma vez, perder o bonde da história.

① Dados disponíveis em: <<http://bit.ly/2cmfc8w>>.

② Para saber mais sobre o histórico da Aliança do Pacífico, ver: <<http://bit.ly/1Q63ZG0>>.

③ Ver: <<http://bit.ly/1NcgbZ>>.

④ Disponível em: <<http://bit.ly/2cODhps>>.

⑤ Disponível em: <<http://bit.ly/2chYnuA>>.

⑥ Disponível em: <<http://bit.ly/2czCRRM>>.



Thomaz Zanotto

Diretor titular do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (DEREX) e vice-presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior (COSCEX) da FIESP.

Informações úteis

IBGC abre processo de seleção para coordenador de pesquisa

O Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) está selecionando um coordenador para a área de Pesquisa e Conteúdo Objetivo, que será responsável por apoiar o planejamento e executar as ações da área de forma estratégica. Entre as atividades contempladas na posição de coordenador estão: gerenciar parcerias para a ampliação das pesquisas sobre governança no país; redigir artigos e atender à imprensa; coordenar as propostas de conteúdo das pesquisas, internas ou externas; e monitorar e analisar os níveis de penetração das publicações e pesquisas do IBGC. Os candidatos devem ter concluído a Graduação em Administração, Economia ou Direito; experiência prévia com coordenação de projetos, elaboração de artigos, relatórios de pesquisa ou documentos técnicos; e fluência em inglês e espanhol. O candidato selecionado contará com benefícios como Vale Refeição, Vale Transporte, Plano de Saúde e Odontológico, Seguro de Vida e Capacitação Profissional. Os interessados devem enviar sua pretensão salarial junto com a candidatura. Os currículos devem ser enviados para <janaina@ibgc.org.br>.

Consulado Britânico abre vaga para gestor de operações regionais na América Latina

O Consulado Britânico está com processo de seleção aberto para uma vaga de gestor de operações regionais na América Latina. As atividades correspondentes à vaga serão desenvolvidas no âmbito da Divisão de Comércio Internacional (DIT, sigla em inglês), responsável por dar apoio a empresas do Reino Unido sobre como desenvolver novos mercados para a exportação de seus produtos. Trata-se de um cargo criado recentemente para auxiliar o diretor do DIT no desenvolvimento e na gestão de uma rede regional baseada nas embaixadas e consulados situados em 20 diferentes mercados na América Latina. As atividades serão conduzidas preferencialmente a partir de São Paulo. Os candidatos devem ter, no mínimo, cinco anos de experiência de gestão relevante; habilidade com resolução de problemas; habilidade de relacionamento interpessoal; e fluência escrita e falada no idioma inglês. O salário é de R\$ 13.579. Os interessados devem enviar sua candidatura até 11 de setembro. Para mais informações sobre as atividades contempladas na vaga e os critérios de elegibilidade, clique [aqui](#).

Comissão Interamericana de Direitos Humanos abre vaga para estágio

A Comissão Interamericana de Direitos Humanos (CIDH) da Organização dos Estados Americanos (OEA) está com processo de seleção aberto para estagiários. A vaga é destinada a alunos de Graduação nos cursos de Relações Internacionais, Direito e áreas afins, bem como a alunos

que já tenham concluído esses cursos. Com duração de três meses (19 de janeiro a 5 de maio de 2017), o estágio constitui uma oportunidade para que os participantes aprendam sobre a CIDH e sobre os mecanismos de proteção oferecidos pelo sistema interamericano de direitos humanos. Cabe destacar que o estágio não é remunerado. Os interessados devem preencher a [ficha de candidatura](#). O período de inscrição estende-se de 20 de agosto a 18 de setembro de 2016. Para mais informações, clique [aqui](#).

ONU abre inscrição para concurso de ensaios sobre desenvolvimento sustentável

A Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO, sigla em inglês) está com inscrições abertas para o concurso de trabalhos acadêmicos sobre desenvolvimento sustentável. Mais precisamente, os textos devem responder à pergunta: "Qual é o papel da indústria 4.0 para alcançar a meta 9 da Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável?". O objetivo número 9 dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) prevê a construção de infraestruturas resistentes, a promoção da industrialização inclusiva e sustentável e o fomento à inovação. Os vencedores apresentarão suas pesquisas à comunidade acadêmica durante a celebração do 50º Aniversário da UNIDO, em Viena (Áustria), com todas as despesas de viagem custeadas pelas Nações Unidas. Os interessados devem enviar, até 15 de outubro, um artigo acadêmico de 1,5-2 mil palavras, acompanhado de um resumo de 300 palavras – ambos escritos em inglês. São elegíveis a enviar candidaturas jovens de 23 a 30 anos. Para mais informações, clique [aqui](#).

Empresa de comércio eletrônico abre seleção para estagiário

A B2W, empresa de comércio eletrônico, líder de mercado na América Latina, está com processo de seleção aberto para a contratação de um analista júnior de relações com investidores. Entre as atividades contempladas pelo analista júnior, destaca-se o monitoramento diário da movimentação das ações da empresa; o diálogo com corretoras e agências de *rating*; a colaboração no processo de *valuation* e desenvolvimento de projeções; e a identificação de lacunas entre projeções internas e externas. Os candidatos devem ter formação superior completa em Administração, Economia, Engenharia ou Relações Internacionais; além de inglês fluente. É desejável que os candidatos tenham experiência em banco de investimentos e corretoras. A empresa localiza-se na Praça Mauá, Rio de Janeiro (RJ). Os interessados devem candidatar-se [aqui](#).

Publicações



Cúpula do G-20 em Hangzhou: Propostas para Resultados em Comércio, Investimento e Desenvolvimento Sustentável

ICTSD – julho 2016

Sucessivos comunicados dos líderes do G-20 têm reconhecido a importância do comércio e do investimento para o crescimento econômico, a criação de emprego e o desenvolvimento sustentável. Atualmente ocupando a Presidência do grupo, a China identificou esses temas como prioridades para o encontro de 2016. Nessa direção, o International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) procurou reunir uma série de artigos de especialistas e profissionais para avaliar como o G-20 pode contribuir para a governança global na área de comércio e investimento. Com isso, o ICTSD busca gerar ideias alinhadas ao compromisso com o desenvolvimento sustentável e que possam ser utilizadas no trabalho do bloco na governança econômica global a médio e longo prazo. O trabalho pode ser acessado [aqui](#).



Comércio financeiro e PMEs: reduzindo as lacunas em matéria de provisão

OMC – julho 2016

A disponibilidade de financiamento é essencial para um sistema de comércio saudável. Hoje, até 80% do comércio mundial recebe suporte de algum tipo de financiamento ou seguro de crédito. No entanto, existem lacunas significativas na provisão e, portanto, muitas empresas não podem acessar as ferramentas financeiras de que necessitam. As pequenas e médias empresas (PMEs) têm encontrado cada vez mais dificuldade em acessar essa forma de crédito. Quanto mais pobre o país, maior será o desafio. Elaborada pela Organização Mundial do Comércio (OMC), esta publicação apresenta um conjunto de recomendações voltadas a reduzir o déficit na oferta de financiamento para o comércio. Entre elas, destaca-se o reforço a programas já existentes de financiamento ao comércio; o aumento da capacidade comercial dos países em desenvolvimento; e a melhoria da comunicação entre todas as partes envolvidas no financiamento do comércio. O trabalho pode ser acessado [aqui](#).



A terceirização no Chile – Desigualdade cultural e estrutura ocupacional

CEPAL – agosto 2016

A terceirização, ou transição para economias de serviços com um crescente protagonismo das ocupações não manuais, tem sido destacada como um fenômeno central das sociedades contemporâneas. Contra o suposto colapso numérico e político dos setores de trabalhadores tradicionais, a classe média tem aparecido como a classe social protagonista nas últimas décadas. Ligado a essa compreensão da evolução da sociedade, existe um crescente interesse por formas de diferenciação social distintas da ocupacional. Debruçando-se sobre esse objeto, este trabalho argumenta que, embora haja um crescimento nas ocupações não manuais, o Chile não é caracterizado como uma sociedade de classe média. O paper está disponível [aqui](#).



5ª Edição do Catálogo de Oportunidades de Investimento no Brasil

MDIC – agosto 2016

Com as limitações dos instrumentos tradicionais de incentivo ao desenvolvimento produtivo no Brasil, o investimento pode ter um papel protagonista na retomada do crescimento e do dinamismo do setor produtivo brasileiro. Entre as iniciativas lançadas para apoiar a retomada do crescimento econômico no Brasil, está a nova edição do Catálogo de Oportunidades de Investimento no Brasil. O guia apresenta informações sistematizadas sobre oportunidades para investidores estrangeiros e domésticos de projetos nas esferas estadual e federal em diversos setores, tais como geração e transmissão de energia, rodovias, ferrovias, portos e aeroportos, telecomunicações, mobilidade urbana, construção, turismo. O documento completo pode ser acessado [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.

Preço: €10.00
ISSN 1996-9198

