

I CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL (I CACI)

O Brasil nos 20 anos da OMC



02 e 03 de setembro de 2015
Auditório Itaú

APOIO



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



WTO CHAIRS
PROGRAMME

REALIZAÇÃO



CENTER FOR GLOBAL
TRADE AND INVESTMENT
STUDIES

PROGRAMA “CÁTEDRA DA OMC”

I CACI – CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Tema: 20 ANOS DA OMC – REALIZAÇÕES E NOVOS DESAFIOS

Programa

02 de setembro – quarta feira

8h30 – 9h00

Credenciamento

9h00

Abertura: “A Cátedra da OMC no Brasil”

Vera Thorstensen

9h10 – 10h30

Painel de Honra: “Pode o comércio internacional sobreviver sem a OMC?”

Professores convidados:

Felix Pena, CARI Argentina

Julio Lacarte Muro, ex-presidente do Órgão de Apelação da OMC

Celso Lafer, ex-presidente do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC

Luiz Olavo Baptista, ex-presidente do Órgão de Apelação da OMC

10h30 – 10h45

Coffee Break

10h45 – 12h00

Painel I: “Desafios do Brasil na OMC”

Presidente: Embaixador Rubens Barbosa, Presidente do COSCEX da FIESP

Embaixador Paulo Estivallet, Diretor do Departamento Econômico do Itamaraty

Márcio Freitas Nane de Lima, Diretor da Secretaria de Comércio Exterior do MDIC

Thomaz Zanotto, Diretor do Derex da FIESP

Mauro Laviola, Vice-presidente da AEB

12h00 – 13h00

Painel II: “Desafios da OMC para a Conferência Ministerial de Nairóbi”

Presidente: Embaixador Luiz Felipe de Seixas Corrêa, ex-representante do Brasil na OMC

Lia Valls Pereira, Professora do IBRE-FGV

Alberto do Amaral Júnior, Professor de Direito Internacional da USP

Umberto Celli Junior, Diretor da FDRP-USP

Aluísio Lima-Campos, Presidente do ABCI e Professor na American University

13h00 – 14h00

Almoço

14h00 – 15h30

Painel III: “Grandes Temas dos 20 anos da OMC”

Presidente: **Ricardo Luiz Chagas Amorim**, ABDI

Agricultura: **Rodrigo Lima**, Agroícone

Propriedade Intelectual: **Karin Klempp**, Professora da FACAMP, Campinas.

TBT, SPS, Padrões Privados: **Paulo Ferracioli**, Professor da FGV; e **Rogério Correa**, Ponto Focal TBT/INMETRO no Brasil

Cadeias Globais na América do Sul: **Renato Baumann**, Professor da UnB

O Brasil nas Cadeias Globais de Valor: **Lucas Ferraz**, Professor da EESP-FGV

15h30 – 15h45

Coffee Break

15h45 – 17h15

Painel IV: “Novos Temas para os próximos 20 anos da OMC”

Presidente: **Mauro Laviola**, vice-presidente AEB

Mega-Acordos: **Michelle Ratton Sanchez Badin**, Professora da EDESP-FGV

Sustentabilidade: **André Pereira Carvalho**, FGV-CES, Professor da EAESP-FGV

Serviços: **Fernanda Sayeg**, Doutora Direito Internacional USP

Geoeconomia: **Braz Baracuhy**, Diplomata do MRE

Direitos Humanos e OMC: **Fabia Veçoso**, Professora RI da UNIFESP

17h15 – 17h30

Painel V: “Encerramento”

PALESTRANTES

Painel de Honra: “Pode o comércio internacional sobreviver sem a OMC?”



Félix Peña é membro da Comissão Diretora do Conselho Argentino para Relações Internacionais (CARI). É diretor do Instituto de Comércio Internacional e da Fundação ICBC e professor titular e diretor do curso de mestrado de Relações Comerciais Internacionais da UNTREF. Foi Subsecretário de Comércio Exterior do Ministério da Fazenda da Argentina e membro titular do GMC/Mercosul (1998-1999).

Julio Antonio Lacarte Muró é um diplomata uruguaio de carreira que se esteve presente nas negociações do GATT desde sua criação. Sr. Muró serviu como Secretário-Executivo Adjunto do GATT em 1947-48. Voltou ao GATT como Representante Permanente do Uruguai em 1961-1966 e 1982-1992, atuando como Presidente do Conselho, das Partes Contratantes e da Rodada Uruguaio para os Grupos sobre Solução de Controvérsias e Questões Institucionais. Em 1995, o Sr. Lacarte foi escolhido como o primeiro presidente do Órgão de Apelação da OMC. Ele também atuou como Diretor Adjunto do Comércio Internacional e da Balança de Pagamentos Divisão das Nações Unidas e como Diretor de Cooperação Econômica entre Países em Desenvolvimento da UNCTAD. Sr. Lacarte é professor da Associação Internacional de Direito Comparado e da Universidade de Direito Comparado na Universidade de Estrasburgo.



Celso Lafer é Presidente da FAPESP e Professor emérito do Instituto de Relações Internacionais da USP. Foi professor titular do Departamento de Filosofia e Teoria Geral do Direito da Faculdade de Direito da USP. Obteve o seu Mestrado e o seu PhD em Ciência Política na Cornell University (EUA). Foi Ministro das Relações Exteriores e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. De 1995 a 1998 foi Embaixador, Chefe da Missão Permanente do Brasil junto às Nações Unidas e à Organização Mundial do Comércio em Genebra.

Luiz Olavo Baptista possui Doutorado em Direito Internacional pela Université de Paris II. Foi professor titular da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, é sócio do L.O. Baptista Advogados Associados. Foi membro e presidente do Órgão de Apelação da Organização Mundial do Comércio (OMC), e árbitro da Câmara de Comércio Internacional (CCI-Paris), Câmara de Comercio Brasil Canadá (CCBC), Câmara de Mediação e Arbitragem da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (CMA-FIESP), American Chamber of Commerce (AMCHAM), Eurocamaras, Câmara de Arbitragem Comercial Brasil (CAMARB), Association Française d Arbitrage (AFA). Luiz Olavo Baptista é também Membro do Conselho Superior de Assuntos Jurídicos e Legislativos da FIESP, Conselheiro do Grupo de Conjuntura Internacional da Universidade de São Paulo (GACINT) e Consultor do Ministério das Relações Exteriores do Brasil (MRE).



Painel I: “Desafios do Brasil na OMC”



Embaixador Rubens Antonio Barbosa é presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da FIESP e membro do GACINT/USP. Foi Embaixador do Brasil em Londres de 1994 a 1999 e em Washington de 1999 a 2004, além de ter ocupado diversos cargos no Ministério das Relações Exteriores do Brasil. Foi presidente da Associação dos Países Produtores de Café (APPC).

Embaixador Paulo Estivallet de Mesquita é Embaixador e Diretor do Departamento Econômico do Ministério das Relações Exteriores. Trabalhou em áreas relacionadas a assuntos multilaterais, ao planejamento de políticas para o Leste Asiático e Sudeste Asiático. Fez parte da Rodada Doha desde seu lançamento, e foi Representante Permanente Adjunto do Brasil na OMC.



Daniel Godinho é secretário de Comércio Exterior da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Graduado em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e em Relações Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG). É mestre em Direito Internacional e Economia pelo World Trade Institute, centro ligado às Universidades de Berna, Fribourg e Neuchâtel, na Suíça.

Diego Bonomo é gerente executivo de comércio exterior da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Foi diretor sênior da Divisão Internacional da Câmara de Comércio dos Estados Unidos (U.S. Chamber) e diretor sênior para política no Conselho Empresarial Brasil-Estados Unidos (CEBEU).



Thomas Zanotto é o Chefe do Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior (Derex) da Federação das Indústrias de São Paulo (FIESP), Vice-Presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior (COSCEX) da FIESP, e Assessor Internacional da Presidência da Companhia Siderúrgica nacional (CSN). Sr. Zanotto também foi diretor da Têxtil Brasileira e Vestuário Industry Association (ABIT).

Embaixador Luiz Felipe de Seixas Corrêa é Embaixador e foi Representante Permanente do Brasil na OMC e nas Nações Unidas em Genebra. É diplomata desde 1967 e foi nomeado duas vezes ao cargo de Secretário-Geral do Ministério de Relações Exteriores, em 1992 e 1999/2001. Em sua carreira, participou de conferências internacionais sob a égide da OMC, ONU e Mercosul.



Lia Valls Pereira é economista do IBRE/FGV e professora adjunta de economia na FCE/UERJ e na FGV-RJ. Possui doutorado pelo Instituto de Economia da UFRJ e Mestrado pela Universidade de Cambridge, Inglaterra. Sua área de pesquisa inclui política de comércio exterior; relações econômicas internacionais; acordos e regulações internacionais comerciais.

Alberto do Amaral Junior é Livre Docente em Direito pela Universidade de São Paulo. Aprovado, em 2007, no concurso para Professor Titular da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo com a tese “A Solução de Controvérsias na OMC e a Aplicação do Direito Internacional”. Atualmente é Professor do Departamento de Direito Internacional da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Tem experiência na área de Direito, com ênfase em Direito Internacional, atuando principalmente nos seguintes temas: Comércio Internacional, Mercosul, Direito Internacional, Direitos Humanos e Direitos do Consumidor..



Umberto Celli Junior possui mestrado, doutorado e livre-docência em Direito Internacional pela Universidade de São Paulo, “Master of Philosophy” em Direito Internacional pela Universidade de Nottingham, Inglaterra. Dr. Celli é Diretor da Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (USP) e professor associado de Direito Internacional da Faculdade de Direito da USP (Largo São Francisco), professor associado do Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (PROLAM) da USP, e Coordenador na USP do UNCTAD Virtual Institute. Foi observador acadêmico das negociações sobre o comércio de serviços na OMC. É, ainda, professor-convidado da Universidade Paris I (Panthéon-Sorbonne) (2009) e da Faculdade de Direito de Buenos Aires (2010).

Aluisio Lima-Campos é professor adjunto da Washington School of Law na American University. Presidente do Brazilian International Trade Scholars Institute - ABCI, e consultor econômico da Embaixada do Brasil em Washington. Faz parte da lista indicativa de painelistas da OMC, como especialista em defesa comercial.



Painel III: “Grandes Temas dos 20 anos da OMC”



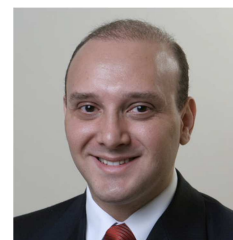
Alessandro Teixeira é Doutor em Economia Industrial e Tecnológica pela Universidade de Sussex, na Inglaterra, Mestre em economia latino-americana pela Universidade de São Paulo. É presidente da World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA), e também conselheiro do BNDES e do SEBRAE. Foi Secretário Executivo do CNDI, presidente da Apex-Brasil e da ABDI.

Rodrigo Lima é advogado com expertise em comércio internacional, barreiras não-tarifárias e desenvolvimento sustentável. Acompanha as negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC), da Convenção Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças do Clima e do Protocolo de Quioto, da Convenção sobre Diversidade Biológica, do Protocolo de Cartagena sobre Biossegurança, do Protocolo de Nagoya e outras questões regulatórias relacionadas ao setor agrícola. Sr. Lima é Doutorando em Direito das Relações Econômicas Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP) e Mestre em Direito Internacional pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC.



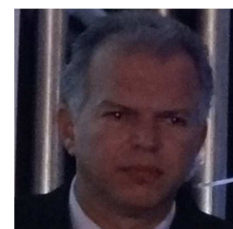
Fernanda Sayeg é doutora e mestre em Direito Internacional pela Universidade de São Paulo. É especialista em Direito do Comércio Internacional pela Faculdade de Direito pela Universidade de Buenos Aires e é graduada em Direito pela Universidade de São Paulo. Foi pesquisadora e diretora do Instituto de Direito do Comércio Internacional e Desenvolvimento - IDCID. Foi professora de Direito Internacional Privado e Direito do Comércio Internacional na Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP). Há mais de 12 anos atua como advogada em São Paulo, nas áreas de Direito do Comércio Internacional e Defesa da Concorrência.

Paulo Lilla é mestre e doutor em Direito Internacional pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Admitido na Ordem dos Advogados do Brasil em 2004. Membro do Instituto Brasileiro de Estudos de Concorrência, Consumo e Comércio Internacional - IBRAC e da Associação Brasileira de Direito Financeiro - ABDF. Sócio de Lilla, Huck, Otranto, Camargo e Munhoz Advogados. Professor de Direito Internacional da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP).



Paulo Ferracioli é professor de negócios internacionais e comércio exterior no FGV Management, conselheiro do Conselho Superior de Comércio Exterior da FIESP, do Conselho Empresarial de Relações Exteriores da FIRJAN, do Conselho de Administração da AEB, Associação de Comércio Exterior do Brasil, e do Conselho Temático Permanente de Integração Internacional da CNI. Mestre em Economia pelo IE/UFRJ, especialista em Relações Internacionais pela UCAM e Engenheiro Eletrônico pelo ITA.

Rogério Correa é doutor e mestre em Processos Químicos pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Correa é Gerente do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO), e coordena o serviços de informação relacionados com o Ponto Focal Brasileiro do Acordo sobre Barreiras Técnicas



da Organização Mundial do Comércio. Participa, fornecendo suporte técnico, das negociações comerciais no âmbito do acordo sobre barreiras técnicas e das negociações comerciais brasileiras no âmbito da OMC, como especialista, no Comitê do Sistema de Classificação e Rotulagem de Produtos Químicos das Nações Unidas (SCEGHS).



Renato Baumann é professor da Universidade de Brasília e do Instituto Rio Branco. É também Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (DINTE) no IPEA. Possui doutorado em economia em Oxford, Inglaterra, e foi diretor da representação da CEPAL no Brasil.

Painel IV: “Novos Temas para os próximos 20 anos da OMC”

Mauro Laviola é Vice-Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), Coordenador Técnico da Sessão Brasileira do Conselho de Comércio Exterior do MERCOSUL (MERCOSUL). Faz parte, da Coalizão Empresarial Brasileira, coordenada pela CNI, e do Conselho Empresarial de Relações Internacionais da FIRJAN. É Sócio Gerente da MRL Comunicação e Orientação Empresarial.



Lucas Ferraz é professor na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (EESP-FGV) e Coordenador do Núcleo de Modelagem Econômica do Centro do Comércio Global e do Investimento (CCGI). É especialista em Modelo de Equilíbrio Geral Computável para o Comércio Internacional. Sua área de pesquisa inclui Acordos Regionais de Comércio, Cadeias Globais de Valor e barreiras não-tarifárias.

Michelle Ratton Sanchez Badin é professora na Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EDESP), colaboradora do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP). É doutora com distinção (2004) e bacharel (1998) pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (USP). Foi pesquisadora visitante no Graduate Institute of International Studies (GIIS), em Genebra, Suíça (2001) e Global Crystal Eastman Research Fellow no Hauser Global Law School Program da New York University (2007).



Mário Prestes Monzoni é doutor em Administração Pública e Governo pela FGV-EAESP. Mestre em Administração de Política Econômica pela School of International and Public Affairs (SIPA), da Columbia University, Nova York, EUA. Mestre em Finanças Públicas pela FGV-EAESP. Bacharel em Administração de Empresas pela FGV-EAESP. Especializado em Sustentabilidade e Economia do Meio Ambiente, Mario é professor da FGV-EAESP e coordenador do Centro de Estudos em Sustentabilidade da FGV-EAESP (GVces). Já atuou junto ao Departamento de Pesquisas do Banco Mundial.

Braz Baracuhy é um diplomata e especialista em geopolítica. Juntou-se ao Ministério das Relações Exteriores (MRE) em 2001 e atua no gabinete do ministro das Relações Exteriores. Anteriormente, atuou como conselheiro na Embaixada do Brasil para a China. Sr.Baracuhy foi negociador comercial e coordenador do G-20 no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) da Rodada de Doha. Possui formação acadêmica em Política e Relações Internacionais. Estudou na Escola de Economia de Londres, do Instituto de Genebra de Estudos Internacionais Avançados, da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio) e Universidade de Harvard.



Fabia Fernandes Carvalho Veçoso possui mestrado e doutorado em Direito Internacional pela Universidade de São Paulo. Foi pesquisadora visitante do Instituto Erik Castrén de Direito Internacional e Direitos Humanos da Universidade de Helsinki em 2011. Atualmente é Professora Adjunta do curso de Relações Internacionais da Escola Paulista de Política, Economia e Negócios (EPPEN), da Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP). Dra. Veçoso é Membro da Sociedade Latino-Americana de Direito Internacional, da Sociedade Europeia de Direito Internacional, da International Law Association e da Latin American Studies Association.

COORDENAÇÃO DO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO GLOBAL E INVESTIMENTOS, E CHAIR HOLDER DO PROGRAMA CÁTEDRA DA OMC NO BRASIL



Vera Thorstensen é professora na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (EESP-FGV) e Coordenadora do Centro do Comércio Global e do Investimento (CCGI). Foi assessora econômica da Missão do Brasil na OMC de 1995 a 2010, editora da Carta de Genebra, publicada pela Missão do Brasil (2001 a 2008), Presidente do Comitê sobre Regras de Origem da OMC de 2004 a 2010 e Representante da Cátedra OMC no Brasil desde 2014.

SAN PABLO 1/2 SETIEMBRE 2015.
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA FGV.
“LOS 20 AÑOS DE LA OMC: QUE ESPERAR PARA EL FUTURO”.

Julio Lacarte Muró

El futuro es siempre incierto. Pero es igualmente cierto que el pasado es prólogo, y los hechos pasados repercuten sobre lo que vendrá posteriormente. Dedicaré estos minutos al futuro, pero más de una vez comprobaremos que lo que cabe esperar desde ahora en la OMC tiene sus raíces en años anteriores.

Me concentraré en acontecimientos que, a mi juicio, han de condicionar por buen tiempo la trayectoria de la OMC.

El primero es, inevitablemente, el estancamiento de la Ronda Doha. La OMC tiene dos razones de ser primordiales: administrar y hacer cumplir las normas del intercambio comercial que se desprenden de sus estatutos, y propender a una liberalización sostenida del comercio a través de las negociaciones multilaterales entre sus miembros.

El primero de estos requisitos se está cumpliendo bien. El segundo hace diez años que no avanza, y ya ha excedido con creces la más larga negociación de este tipo en la historia de GATT/OMC.

Sin duda, uno puede atribuir esta notoria demora a multitud de factores, pero creo que existe un elemento que ha sido determinante para que los gobiernos involucrados aún no hayan alcanzado a culminar la Ronda.

Hasta la Ronda Uruguay, de hecho aunque no en la forma, las negociaciones multilaterales del GATT se efectuaban mayormente entre países desarrollados. Merced al régimen de trabajo aplicado, cualquier país participante podía excluir de sus negociaciones cualquier producto. Entonces lo que ocurría era que si bien la inmensa gama de bienes industriales ofrecía la necesaria flexibilidad para que los productores de los mismos pudieran alcanzar acuerdos entre ellos, para los rubros agropecuarios, el cuero y los textiles - entre otros - de principal interés para muchos países en desarrollo, eran sistemáticamente apartados de la negociación, debido al proteccionismo a ultranza practicado por el mundo industrializado.

Por ejemplo, al final de la Ronda Kennedy era tan paupérrima la oferta que estaba sobre la mesa para ellos, que los países en desarrollo retiraron sus concesiones y emitieron un comunicado muy duro.

En la Ronda Tokio, esta situación no cambió mayormente. Se hizo un esfuerzo para establecer un régimen de ‘dos velocidades’ por el que se aprobaron algunos acuerdos cuyas disposiciones incorporaban más beneficios y obligaciones que los ya vigentes, y a los que los países podían adherir o no según estimaran conveniente. De hecho, los países industrializados los aceptaron, junto con un número muy reducido de países en desarrollo.

Fueron los así denominados 'Acuerdos de la Ronda Tokio', que dejaron de tener vigencia con la Ronda Uruguay.

La Ronda Uruguay se gestó en momentos de debilidad de la economía mundial y del consiguiente embate de las medidas proteccionistas, que perjudicaban a todos. Si bien la preparación de la Ronda fue larga y penosa, al final triunfó la tesis de que había que poner los intereses egoístas de lado a cambio de un esfuerzo conjunto para liberalizar el comercio.

Al mismo tiempo, había crecido mucho la cantidad de países en desarrollo que habían adherido al GATT; y existía la noción de que era hora de darle auténtico contenido mundial al propio GATT.

Así, al cabo de la Ronda unos cien países firmaron el Acta por la que se creaba la OMC, que absorbía al GATT, y se establecían las condiciones para facilitar el ingreso de muchos nuevos miembros.

Desde entonces, ha corrido mucha agua bajo el puente. En los últimos veinte años, los países en desarrollo han venido registrando aumentos significativos y sostenidos del comercio entre ellos y de su real p.i.b. Así, se ha reducido – aunque no, desde luego, eliminada – la brecha con el mundo industrializado.

Esta evolución necesariamente condiciona la actitud y políticas de unos y otros. Por un lado, los países en desarrollo han comprobado que avanzan sin necesitar obligatoriamente nuevas concesiones en el marco de la OMC, mientras que por el lado industrializado el crecimiento económico enlentecido e incierto de los últimos años ha creado un ambiente poco propicio a abrir sus mercados y aceptar una competencia intensificada desde el exterior.

Pienso que este es un motivo por la presente indefinición de la Ronda Doha, y hay que preguntarse en qué momento la situación podrá cambiar para bien, puesto que como en el presente estado de cosas el comercio internacional crece a una tasa netamente inferior a la registrada desde 1990, y no está contribuyendo lo deseable a impulsar la actividad económica en general.

En cierto sentido, estamos ante el mismo dilema que existía al lanzarse la Ronda Uruguay: una economía mundial con problemas acompañada por poco deseo generalizado de abrir mercados por temor a la competencia externa.

Hace cuatro años, la Secretaría de la OMC hizo circular un documento de varios centenares de páginas en el que se consignaba el estado de las negociaciones en aquel momento. En términos generales, no se ha avanzado lo bastante desde entonces. En verdad, el futuro de la OMC en los próximos años es una incógnita que sólo el tiempo develará y que esperemos que la Reunión de Ministros de Nairobi nos ayude a ver con claridad.

Ya que estamos opinando sobre el futuro de la OMC, diré que debemos anticipar un debate en el seno de la organización una vez pasada la Ronda Doha, sobre el formato de las futuras negociaciones multilaterales.

En la Ronda Uruguay, se obró en base al compromiso de que 'nada está acordado hasta que todo está acordado'. O sea, que se necesitaba la aceptación de todos los países participantes para finalizar la negociación, como en efecto ocurrió.

En la anterior Ronda Tokio se había probado un GATT a ‘dos velocidades’, lo que dio lugar a los así denominados Acuerdos de la Ronda Tokio, suscritos por un número limitado de países y eliminados en la Ronda Uruguay.

En la presente Ronda Doha, la negociación del Tratado sobre comercio de servicios por una treintena de países parece estar apuntando en una dirección opuesta a lo sucedido en la Ronda Uruguay.

De todos modos, se trata de un asunto que se ha examinado varias veces en el pasado y que va a dar lugar a intensos debates, en los que influirá ciertamente la forma en que termine la Ronda Doha.

Mirando hacia el futuro, también podemos pensar que se planteará tarde o temprano la creación de un comité de dirección de la OMC, con integración restringida y basado en el ejemplo del Fondo Monetario y del Banco Mundial, tal como sucedió en la Ronda Uruguay. En el GATT hubo anteriormente el Comité de los 18, que fue eventualmente puesto de lado.

El debate registrado durante la Ronda Uruguay dejó de manifiesto posiciones muy definidas y previsibles: los países que pensaban que por su importancia estarían destinados a integrar el órgano propuesto estaban a favor, y los de menor importancia en el comercio se opusieron pues anticiparon que difícilmente serían miembros del mismo sino con poca frecuencia.

Para mejor comprender la actitud de los países pequeños, no se puede olvidar que en la OMC, como antes en el GATT, la forma y el fondo exigen un seguimiento permanente, pues con frecuencia la primera influye sobre el segundo. Son matices muy sutiles que no se pueden ignorar y que hacen a que todos quieran participar desde el comienzo en cualquier iniciativa que se plantee. Con un comité de integración restringida, es evidente que muchas propuestas detalladas emanarían del mismo antes de ser puestas a consideración e la membresía en general.

Ahora bien, el deber y propósitos de los gobiernos radican en favorecer a sus respectivos países en la forma que más les convenga, tanto en materia de comercio exterior como de cualquier otra cuestión.

A este respecto, bien sabemos que hace ya muchos años se viene recurriendo a las cláusulas del Artículo XXIV del GATT para negociar uniones aduaneras y tratados de libre comercio, con los consiguientes tratamientos preferenciales que ello implica.

Esta es la vía que se ha seguido para complementar las negociaciones del GATT, y luego de la OMC, destinadas a liberalizar el comercio mundial.

Obviamente, se trata de un tipo de convenios que implican alejamientos de la cláusula de la nación más favorecida que fue la base del propio GATT desde el primer día.

El primer y más importante punto de inflexión de lo que podríamos denominar el régimen GATT fue la suscripción del Tratado de Roma hace algo más de medio siglo.

Este acuerdo respondía a muchos motivos, no todos ellos de carácter económico y comercial. En esencia, era un mecanismo destinado a poner fin a la rivalidad tradicional entre Francia y Alemania, que había ensangrentado el continente una y otra vez.

Si se creaba una situación en la que los intereses económicos, comerciales y – eventualmente – políticos y estratégicos, se confundieran de tal manera que ya no sería posible desentrañarlos, desaparecerían los conflictos del pasado. De hecho, es lo que ha ocurrido, merced a la forma en que el mercado común – cada vez más complejo y absorbente - ha creado lazos prácticamente indisolubles entre sus miembros.

Sin duda, la finalidad esencial que se perseguía ha sido alcanzada con creces, y no sólo Europa sino el mundo entero se han visto beneficiados por la desaparición de un foco potencial de conflictos.

Ahora bien, el Artículo XXIV del GATT dispone que todo tratado que sea suscrito según sus términos sea sometido a los demás países miembros y aprobado por éstos.

Así se procedió con el Tratado de Roma, y hubo innumerables reuniones de intercambio de informaciones sobre su contenido. Para abreviar, sólo manifestaré que las partes contratantes del GATT, como los miembros de la OMC posteriormente, jamás se han manifestado al respecto. Es decir, nunca aprobaron el Tratado ni lo rechazaron, por lo que sigue en el limbo.

Evidentemente, ese antecedente tan importante tenía consecuencias. Una de ellas fue que al cabo del tiempo otros países se dieron cuenta que ellos también podrían obrar de igual manera, sin tener que recabar la aprobación que exige el Artículo XXIV.

Quedaban abiertas las puertas para los centenares de acuerdos que existen en la actualidad y que poco a poco han ampliado su alcance, originalmente sencillo, hasta llegar a las disposiciones detalladas del Tratado de Libre Comercio de Norte América, por ejemplo.

Pero, hace corto tiempo se ha registrado una nueva iniciativa que – creo – debe llamarnos a reflexión. Me refiero a los mega-tlcs que se negocian en la actualidad y que, de concretarse, cambiarán las corrientes del comercio mundial y al mismo tiempo repercutirán sobre la OMC.

Ya terminó la negociación entre Canadá y la Unión Europea; Estados Unidos adelanta sus conversaciones con la Unión Europea sobre el llamado 'Transatlantic Trade and Investment Partnership' y las que realiza en torno a la Sociedad Transpacífica con un grupo principal de países de Asia Oriental; la Unión Europea persigue el mismo objetivo con Mercosur y Japón; y China firma un acuerdo preferencial tras otro con países de su región. Si sumamos los volúmenes y valores del comercio que abarcarían estas nuevas iniciativas a los que ya representan los tlc en vigencia, percibimos que la mayor parte del comercio mundial va a ser regido por regímenes de preferencia.

Pero, hay más. La nueva tendencia es hacia intercambiar obligaciones y beneficios que vayan mucho más allá de lo que dispone la OMC. Sólo por vía de ejemplo, en la negociación de EEUUA con la Unión Europea funcionan 24 grupos de trabajo que abarcan el acceso a los mercados, regulaciones específicas, reglas y principios y modos de cooperación. Este enfoque tan genérico, cubre los productos agrícolas incluyendo los procesados, la seguridad alimenticia, las medidas sanitarias, la facilitación de las inversiones, el libre movimiento de personas a nivel gerencial, los servicios de todo tipo, el transporte marítimo y aéreo, los automotores y sus partes, los textiles, las barreras técnicas al comercio, las compras de los organismos públicos, la propiedad

intelectual, la competencia, las indicaciones de origen geográfico, las medidas anti-dumping y la solución de diferencias.

Si pensamos en lo que es la potencia de la agricultura en EEUA y el afán europeo de incrementar sus exportaciones de esos mismos rubros, podremos preguntarnos qué pasará con nuestras ventas a esos países cuando debamos superar las preferencias de todo tipo que se avecinan.

Un tercio del comercio mundial se practicará bajo la sombrilla del tratado EEUA-UE, que por su inevitable gravitación va a ser sentido en todos lados.

Obviamente, tal estado de cosas repercutirá sobre la OMC, que mantendrá sin duda su rol de administradora del gran conjunto de normas convenidas al cabo de la Ronda Uruguay y las que surjan de la Ronda Doha, y que se extenderá al trato entre todos los países miembros cuya relaciones comerciales se sigan rigiendo por la cláusula de la nación más favorecida.

Pero, inevitablemente, el sistema de intercambio de la OMC funcionará en paralelo con el número crecido de acuerdos preferenciales de inmenso alcance, que no sólo vincularán países entre sí, sino – talvez muy pronto - continentes enteros.

Uno puede preguntarse si este énfasis sobre las preferencias es bueno para la economía mundial, en la que y en lo general la cláusula de la nación más favorecida empareja a todos y contribuye a favorecer un ambiente competitivo. Este previsible cambio en las reglas del juego va a tener repercusiones importantes.

En efecto, las preferencias de todo tipo – si son realmente importantes – permitirán a los sectores económicos que hoy no pueden ingresar a ciertos mercados por sus altos precios, hacerlo.

Se abre así un panorama de interrogantes que por ahora no se devela.

Y ya que estamos entre miembros del Mercosur, me permito agregar un comentario. ¿Podemos mantenernos pasivos ante el riesgo de perder posiciones en esta forma? Todos conocemos los obstáculos que vienen dificultando el tratado de libre comercio con la Unión Europea. Sin embargo, hay que superarlos cuanto antes, de manera de disponer por fin de un mercado grande que nos ofrezca condiciones preferenciales para acceder a sus consumidores.

Hay que volver a pensar seriamente sobre una iniciativa equivalente con Estados Unidos, siguiendo el camino ya tomado por muchos países latinoamericanos; y para poder acceder a las negociaciones que están en marcha con los mercados de Asia, hay que superar resistencias y buscar un entendimiento con la Alianzas del Pacífico. ¿Qué otra vía mejor se nos ofrece, ante la perspectiva de un comercio mundial volcado a las preferencias?

Y, finalmente, tenemos que recordar que hace más de medio siglo se juntaron los Presidentes de los países del Hemisferio y decidieron crear el mercado común latinoamericano; desde entonces, no hemos podido lograrlo. En un mundo en el que crecen agrupaciones que prácticamente abarcan continentes enteros, lo que no hicimos antes lo tenemos que hacer ahora. Sabemos que hay prejuicios, intereses creados, diferencias ideológicas y muchas más resistencias a vencer. Pero si lo logramos América Latina se convertirá en una región unida, más rica, con un

formidable mercado propio que contribuirá a crear condiciones de producción más eficientes, y nos habremos adelantado a los hechos históricos que ya se vislumbran desde ahora.

FGV – EESP - CGTI
PROGRAMA CÁTEDRAS DA OMC
CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL
Tema: “O BRASIL NOS 20 ANOS DA OMC”
Septembro 2 – 2015

“Os 20 anos da OMC e o que esperar para o futuro”

Presentación de Félix Peña (*)

Introducción: la OMC y los posibles mega-acuerdos preferenciales

Las negociaciones de mega-acuerdos preferenciales ocupan hoy un lugar central en la agenda de las relaciones comerciales internacionales. Están de moda y es probable que sea así por un tiempo. A pesar de los resultados de la Conferencia Ministerial de la OMC en Bali y en vísperas de la Conferencia de Nairobi, la atención de quienes tratan de entender el futuro del sistema comercial internacional sigue concentrada en lo que podrían ser, en un plazo aún incierto, los futuros mega-acuerdos preferenciales (el TTP y el TTIP).

Las negociaciones de estos mega-acuerdos preferenciales se insertan en un marco de fuertes incertidumbres con respecto a su futura evolución. Tienen que ver con variadas resistencias que se observan en algunos de los principales protagonistas, especialmente en los EEUU y en países de la UE. Pero tienen que ver asimismo con incertidumbres más amplias que se observan con respecto a la evolución del sistema internacional global y con la de algunas de las principales regiones. Las tendencias a la fragmentación y confrontación por momentos están predominando sobre las de cooperación y convergencia. La historia larga permite vislumbrar lo que puede resultar de tales tendencias.

Hay otras negociaciones comerciales internacionales. Pero las dos mencionadas concentran ahora una mayor atención quizás por el hecho de abarcar a los EEUU y a la UE, por un lado y por el otro, a los EEUU y a un grupo aún no definitivo de países de la cuenca del Pacífico. Sumados estos países aún representan una parte significativa del producto y del comercio mundial. Por lo demás, quienes las impulsan parecen aspirar a que el contenido de los acuerdos que se logren fijen en adelante los estándares para las principales reglas de juego del comercio mundial del futuro. Es decir que persiguen objetivos que incluyen, pero a su vez trascienden, al plano del impulso al intercambio comercial.

En realidad el problema principal no lo plantearían estos mega-acuerdos preferenciales u otros, pero sí el hecho que ellos pudieran concretarse sin que se hubiera restablecido la fortaleza y eficacia del sistema multilateral de comercio. La razón principal es que todos los mega-acuerdos que se están negociando -y otros que ya se han concluido o

que se siguen negociando, tales como el de la UE con la India y también con el Mercosur-son preferenciales. Esto es, incluyen compromisos que generan ventajas sólo para los países participantes y tienen, por ende, un alcance discriminatorio con respecto a aquellos países que en ellos no participan. Tienen por lo tanto un potencial efecto de fragmentación del sistema comercial internacional.

Y es aquí donde puede residir un eventual efecto negativo de una red de mega-acuerdos comerciales preferenciales inserta en un sistema multilateral global debilitado. Sería el introducir un factor de debilitamiento de las condiciones de gobernanza global.

En esta perspectiva cobra toda su importancia la idea de promover la convergencia de los acuerdos globales y los preferenciales. Fue una de las recomendaciones principales del informe que produjo un panel de expertos convocado por la OMC y que quizás no ha requerido la atención que se merecía (ver el informe "The Future of Trade: The Challenges of Convergence", Geneva 24 April 2013 cuyo texto completo se puede consultar en: <http://www.wto.org/>).

Los veinte años de la OMC y sus perspectivas futuras

Con respecto al sistema multilateral de comercio, es mucho lo que ha cambiado el mundo desde que hace veinte años entrara a funcionar la OMC. Fue construida en base al Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT), cuyo texto contractual absorbe en su sistema jurídico¹

Por ello es conveniente visualizar los aportes que ha efectuado y puede seguir efectuando la OMC, en la perspectiva de una realidad internacional cada vez más dinámica y compleja.

¿Cuáles son algunos de los cambios más relevantes de la realidad internacional que se observan en relación al sistema multilateral del comercio plasmado en la OMC?

Pueden destacarse los siguientes:

- En primer lugar, el de la redistribución del poder mundial y el protagonismo creciente de las denominadas economías emergentes –siendo varias de ellas en realidad “re-emergentes” en términos históricos-.

¹ Sobre el proceso de creación de la OMC y su vínculo con el sistema del GATT originado en 1948, ver el libro de Craig VanGrasstek, *"The History and Future of the World Trade Organization"*, WTO, Geneva 2013, en: http://wto.org/english/res_e/booksp_e/historywto_e.pdf.

- En segundo lugar, el de la mayor conectividad entre los mercados, en todos los planos y no sólo en el físico.
- En tercer lugar, el de la fragmentación de la producción en múltiples modalidades de cadenas transnacionales de valor y de encadenamientos productivos –fue la OMC quien instaló el concepto de “hecho en el mundo”- que es hoy esencial para entender el comercio mundial de bienes y de servicios, así como las inversiones y los flujos tecnológicos entre los distintos países.

¿Cuáles son algunos de los principales aportes positivos que ha efectuado la OMC al desarrollo del comercio internacional en sus veinte años de existencia?

Pueden destacarse los siguientes:

- Uno es el de las *disciplinas colectivas* en el comercio internacional. Lejos de ser completas ni menos aún perfectas –sería difícil aspirar a ello en un mundo que es y seguirá siendo caracterizado por la distribución desigual de poder entre naciones que, al menos formalmente, son soberanas-, las reglas y mecanismos de la OMC, provenientes en buena medida del período del GATT, permiten un cierto orden en la aplicación de políticas e instrumentos nacionales que inciden en el comercio mundial de bienes y servicios. Y es algo que conviene a países grandes con intereses comerciales e inversiones muy diversificados a escala global, como a países con menor capacidad para imponer sus principios y reglas de juego en el comercio mundial.
- El otro se refiere a la *transparencia en las políticas e instrumentos* que aplican los países a su comercio internacional, que en buena medida se ha logrado a través de su revisión periódica con participación del conjunto de los países miembros de la OMC y con un activo papel del secretariado.
- El tercer aporte es el de asegurar un sistema que permite *abordar y resolver disputas* entre países miembros como consecuencia de un aparente incumplimiento de los compromisos asumidos. Uno de los últimos casos ha sido precisamente el que involucró -como país demandado- a la Argentina y que estuviera referido a medidas que afectan a la importación de mercancías

Los tres aportes mencionados se refuerzan mutuamente y es ello lo que contribuye a un grado razonable de efectividad, eficacia y legitimidad del sistema multilateral de comercio. Sería fácil imaginar el cuadro de situación que predominaría de no existir tal sistema. Es un cuadro que fácilmente sería caracterizado como el del predominio de la “ley de la selva” o, lo que es lo mismo, de él o los países con más poder relativo.

En otro plano, en cambio, los aportes de la OMC no se han terminado aún de concretar, incidiendo a veces en su imagen ante la opinión pública. Es el ya mencionado de las negociaciones comerciales multilaterales, concretamente las que durante los últimos años se han desarrollado en el marco de la denominada “Rueda Doha”.

Una hipótesis plausible es la de que las dificultades en avanzar en esas negociaciones, se deben –en gran medida- al hecho que algunos de los principales países miembros han privilegiado la posibilidad de concretar mega-acuerdos preferenciales, en el ámbito de los espacios inter-regionales Trans-Atlántico y Trans-Pacífico.

Son negociaciones impulsadas por algunos de los países más desarrollados, que en todo el período del GATT y en el fundacional de la OMC se caracterizaron por ser los que de hecho fijaban las reglas. Podría visualizarse el interés por los mega-acuerdos preferenciales, como una modalidad más novedosa de seguir generando reglas que luego el resto de los países miembros no tendría otra alternativa que aceptar.

¿Qué enseñan estos veinte años pasados sobre la utilidad que el sistema de la OMC puede tener para un país miembro, tal el caso de la Argentina y sus socios en el Mercosur?

Tres lecciones pueden considerarse como las más relevantes:

- La primera es que la OMC, como sistema de reglas y mecanismos que inciden en el comercio mundial, sólo puede ser bien aprovechada en la medida que un país –y no sólo a nivel gubernamental- tenga claro que quiere y que puede lograr en sus relaciones comerciales con otros países y regiones del mundo. Esto es lo que normalmente se denomina “estrategia-país” en el comercio y las inversiones internacionales.

Ello implica, por cierto, definir bien los intereses ofensivos y defensivos, así como el necesario balance entre ellos. Y, además, implica tener una apreciación correcta del valor que el país tiene –por distintos motivos que pueden trascender a los comerciales- para otros países y, en particular, para los que tienen mayor incidencia económica, o en el plano global o en el de cada una de las regiones, en particular la propia de un país –en nuestro caso América Latina-. Ello permite apreciar el margen de maniobra disponible para el cumplimiento de los compromisos asumidos. Permite, sobre todo, apreciar qué margen tiene un país para no cumplir plenamente con sus compromisos –por cierto que, en tal caso, haciéndolo sin proclamarlo y de manera que no se note-.

- La segunda es que para todo ello se requiere que el país tenga muy buenos especialistas en las reglas y mecanismos de la OMC. Un buen especialista es

el que, gracias a su formación y a su experiencia, domina las sutilezas propias de un sistema jurídico de claro origen anglo-sajón, dada la incidencia que tuvieron los EEUU y Gran Bretaña desde los momentos fundacionales del GATT. Ello es más importante aún, cuando las circunstancias de un país pudieran indicar en algún momento, que no se pueden cumplir con las reglas interpretándolas al pie de la letra, esto es, sin aprovechar las flexibilidades implícitas que siempre existen y que un buen experto se supone que conoce.

Un país socio que tiene clara la importancia de conocer bien las reglas de la OMC y sus matices, para mejor aplicarlas en función de su interés nacional, es Brasil. Que Brasil valora la OMC se puso de manifiesto en el proceso de elección de su actual Director General. Además, por lo menos tres de los Cancilleres de los últimos años (Luiz Felipe Lampreia, Celso Lafer y Celso Amorim) se desempeñaron previamente como representantes del país en Ginebra. De sus últimos Secretarios de Comercio Exterior, por lo menos tres son especialistas de prestigio en derecho del comercio internacional e incluso de la OMC (Welber Barral, Mario Marconini y Tatiana Prazeres). Asimismo, varios de sus diplomáticos de más alto nivel, como también de los que fueron responsables de la política de comercio exterior y de los expertos más destacados en el comercio internacional, se desempeñan hoy en instituciones empresarias o son asesores en cuestiones vinculadas al comercio exterior y a la OMC (entre otros, ejemplos de ello, son Sergio Amaral –quien fuera Ministro de Desarrollo-; los ya mencionados Mario Marconini, y Welber Barral, y Rubens Barboza –quien fuera Embajador del Brasil en Londres y Washington, y también ante la ALADI, además de haber sido un responsable de las negociaciones en el Mercosur-). Y el país tiene además algunos de los centros más prestigiosos de la región en el seguimiento del sistema comercial global, con un enfoque interdisciplinario y una perspectiva en función del interés nacional del país (entre otros cabe mencionar a la profesora Vera Thorstensen, quien además de desempeñarse hoy en la Fundación Getulio Vargas, lo hizo durante varios años en la Misión del Brasil ante la OMC. Entre los especialistas cabe mencionar a Luiz Olavo Baptista y Umberto Celli, entre otros).

- La tercera lección es que operar en la OMC implica por parte de un país miembro, tener una fuerte vocación y capacidad para tejer alianzas con otros países, tanto a nivel gubernamental, como empresario y de la sociedad civil. Ello también implica un intenso aprovechamiento de la gente con

experiencias prácticas en la competencia comercial global y en el sistema multilateral de comercio.

¿Cuáles son, hacia adelante, algunos de los frentes temáticos actuales que adquirirán creciente relevancia para los países miembros de la OMC?

Pueden destacarse tres:

- Uno es el de la cuestión ambiental y sus efectos sobre comercio internacional.
- Otro es el de cómo lograr un razonable grado de articulación entre múltiples acuerdos comerciales preferenciales y el sistema multilateral de comercio.
- Y el tercero se refiere a la incidencia de los distintos tipos de marcos regulatorios, tanto sobre el comercio de bienes y de servicios, como sobre las inversiones y las cadenas transnacionales de valor.

En los tres frentes es posible que se requieran nuevos enfoques y, también, nuevas reglas y mecanismos. Negociarlos llevará tiempo y requerirá de cada país o grupo de países, tener ideas claras sobre qué necesitan obtener y sobre cómo lograrlo.

Pero más importante aún, será instalar un debate franco y amplio sobre cómo adaptar el sistema multilateral del comercio a los requerimientos de igualdad de oportunidades para el desarrollo económico de todos los países miembros y, sobre cómo lograr que sea un aporte útil a los desafíos crecientes que se observan en el plano de la gobernanza global. ¿Son suficientes planteos como los que se ha efectuado para avanzar hacia una OMC 2.0? O, por el contrario, ¿lo que se requerirá será un cambio profundo en una estructura institucional que trascienda el plano del comercio y penetre hondo en la compleja agenda multidimensional del desarrollo y la gobernanza a escala global?².

(*) Director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación ICBC y Director de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales de la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF).

² Ver en particular, Wilkinson, Rorden, *“What’s Wrong with the WTO - and how to fix it”*, Polity, Cambridge – Malden MA., 2014.




Os Desafios da OMC

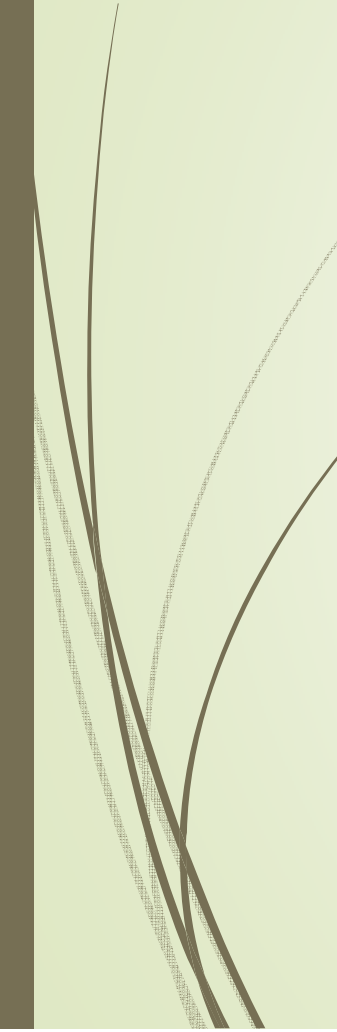
Professor Alberto do Amaral Júnior


I Conferência Anual de Comércio Internacional – I CACI

2-3 de setembro de 2015




1. A OMC vive o fim de um ciclo no qual desempenhou o papel de ser a principal organização responsável por ordenar a interdependência do mercado globalizado.







2. Três datas importantes:

- (a) 1947: conclusão do GATT**
- (b) 1995: a criação da OMC**
- (c) 2015: a perda da centralidade da OMC nas relações comerciais do mundo globalizado.**

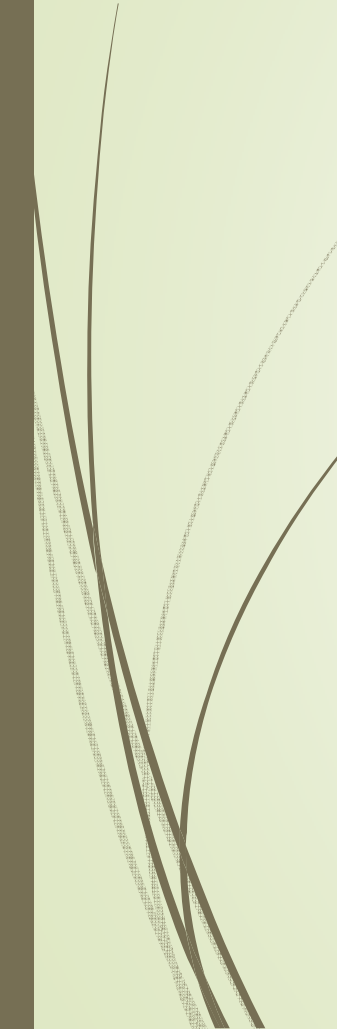



3. Assistimos ao final de um processo que se caracterizou pela liberalização do comércio por meio de grandes rodadas de negociação.






4. Tudo indica que a Rodada Doha será a última com grandes ambições no plano da liberalização.

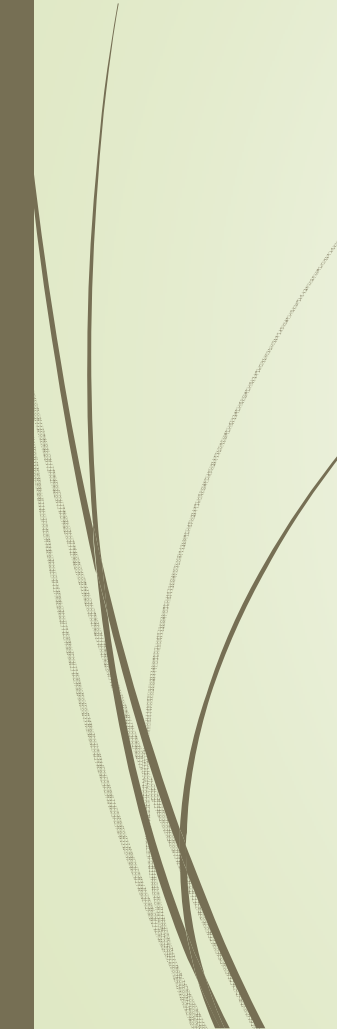





5. O aumento do número dos membros da OMC, as dificuldades de negociação no âmbito multilateral, os acordos preferenciais de comércio, os padrões privados, as cadeias globais de valor e o crescimento do transnacionalismo são os fatores dessa nova conjuntura.

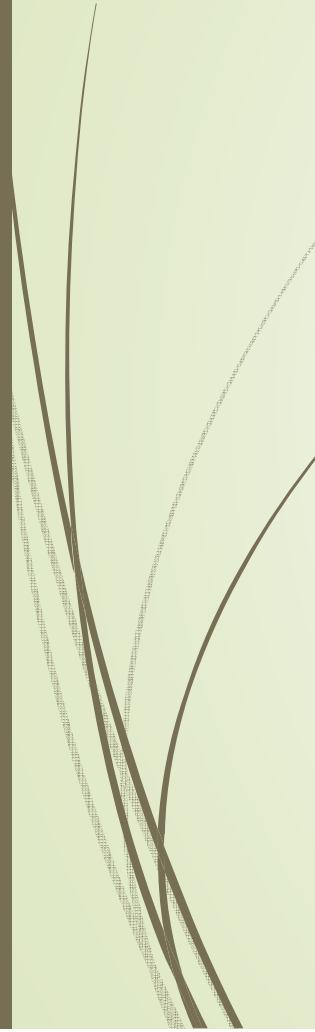


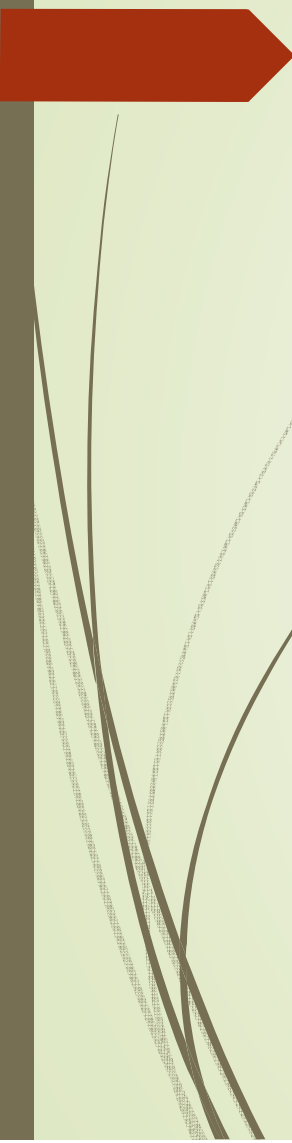
6. A tendência que se anuncia é de descentralização da governança do comércio internacional.






7. A OMC terá mais êxito ao encorajar as negociações sobre matérias que indicam probabilidade de consenso, normalmente mais tradicionais.

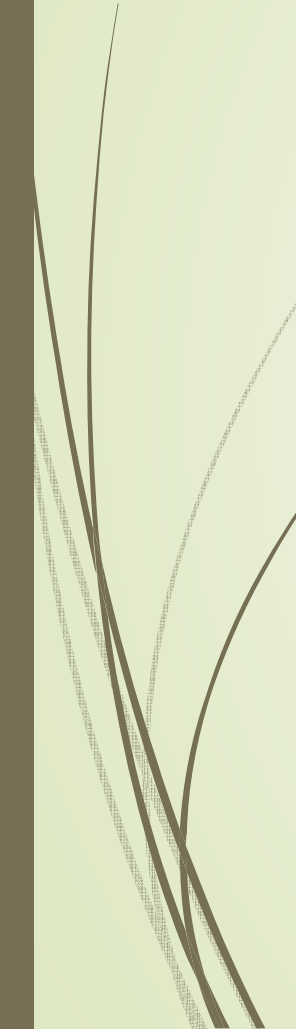





8. Os acordos preferenciais de comércio terão a incumbência de regular, num âmbito mais limitado, os novos temas do comércio internacional.



9. Múltiplas instâncias receberão a tarefa de promover a governança, mas conflitos entre elas poderão gerar dificuldades.





10. Os países em desenvolvimento, especialmente o Brasil, que não participam ativamente do movimento de acordos preferenciais de comércio e das cadeias globais de valor ficarão prejudicados.



Obrigado!

I Conferência Anual de Comércio Internacional, Programa Cátedra OMC
São Paulo, 2 e 3 de setembro de 2015

Algumas notas sobre a Conferência Ministerial de Nairobi

Lia Baker Valls Pereira
FGV/IBRE e UERJ/FCE

Motivação

Deputy U.S. Trade Representative Michael Punke at the Australian Mini Ministerial Conference, June 4, 2015 Paris, France

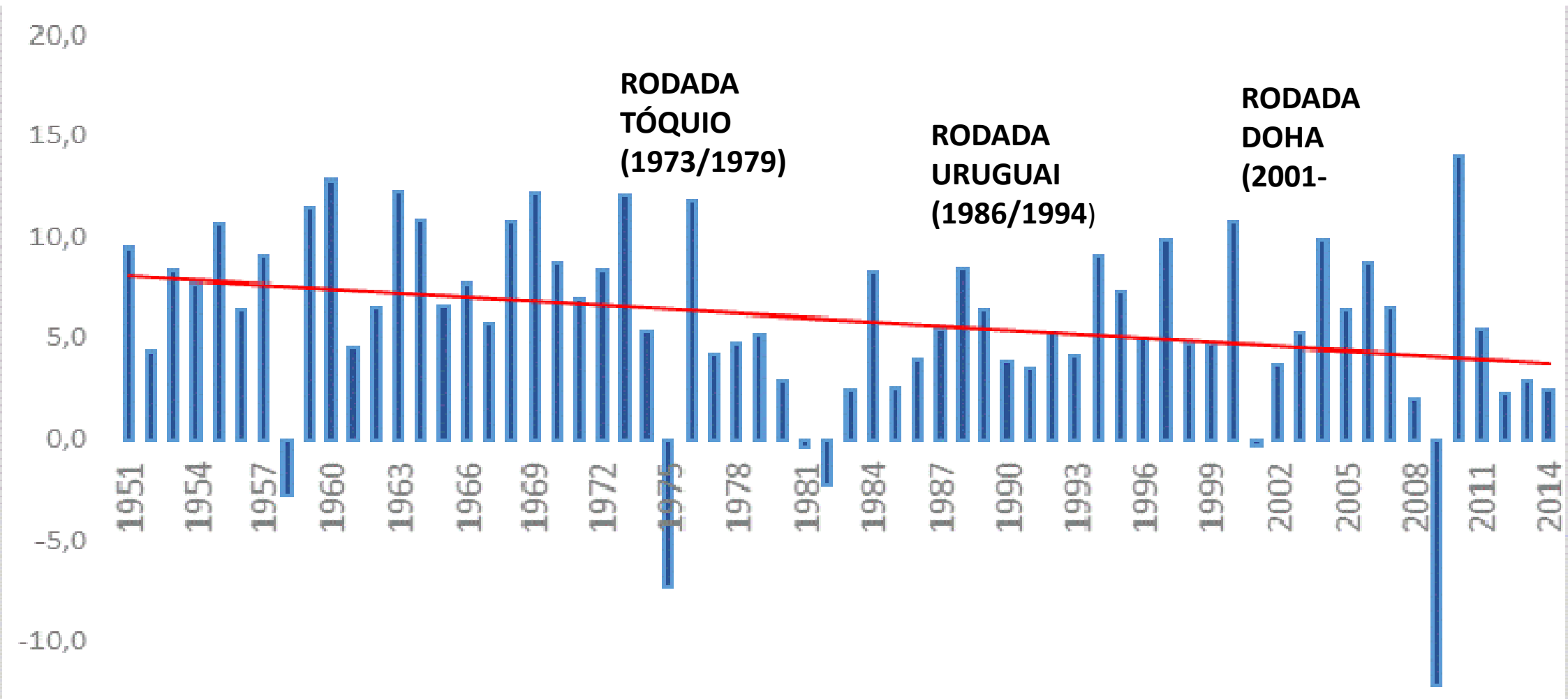
“We have heard some criticisms about the process of recalibration, mostly from those who seem to think that we can find consensus on a 2008 package that we clearly failed to find consensus on at the time. This is far worse than living in the past. It's living in a fantasy world, and it is highly irresponsible...The process must be led by demandeurs. Those who continue to seek fully multilateral outcomes that will require new concessions on long-deadlocked issues must do two things quickly. First, they must articulate those specific requests and expectations. Second, they must articulate how their own contributions will help to balance their requests....

One way or the other, Nairobi will be a turning point”

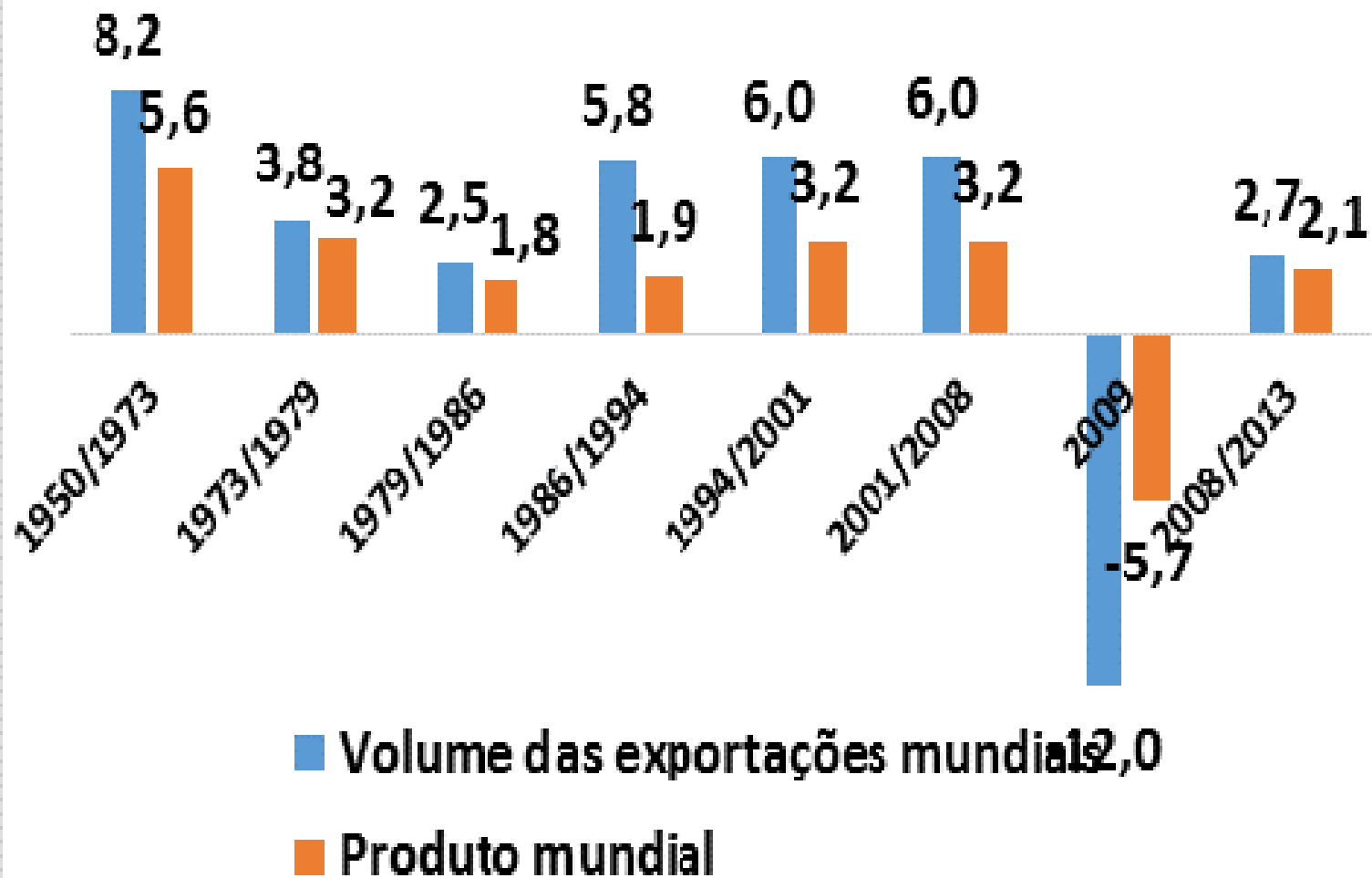
Questões e apresentação

- Rodada Tóquio e Rodada Doha
- Crescimento, negociações e comércio.
- Mudanças na geografia do comércio
- NMF condicional, tratamentos especiais para os menos desenvolvidos, acordos plurilaterais
- O que esperar?

Crescimento do comércio mundial (%): período de ouro do pós guerra até meados de 1970 e nova fase de expansão a partir do final dos anos de 1980.

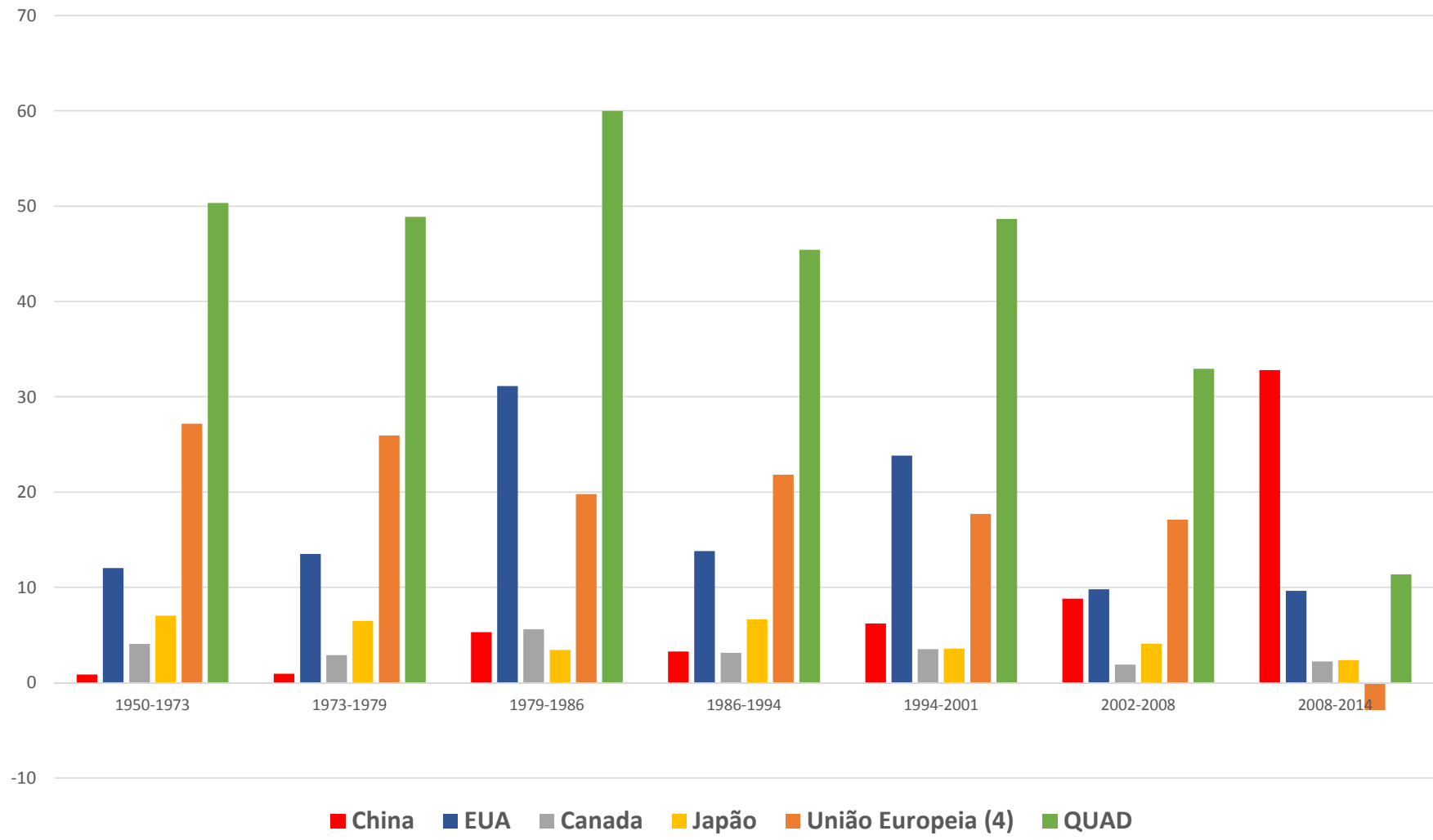


Crescimento médio anual (%) das exportações e do produto mundial



- 2014, pela OMC, o volume de comércio cresceu 2,5% o que indica uma queda em relação a 2013, que havia registrado uma variação de 2,9%.
- Pelos dados do FMI, o volume de comércio de bens e serviços tem crescido abaixo do produto mundial. Em 2014, 3,2% (comércio) e 3,4% (produto) mas para 2015, 3,3% (produto) e 4,1% (comércio)

Contribuição para o aumento das exportações (%)



O que mudou entre Tóquio e Doha?

- Acordos regionais e os mega acordos
- Cresce o grau de interdependência
- Crescimento do comércio das empresas multinacionais (75% do comércio global) e as cadeias globais de valor.
- Japão e China.
- Há um déficit de liderança política no sistema multilateral
- O papel dos emergentes

Proposta Gary Hufbauer and Jeffrey Schott FROM DRIFT TO DEALS: ADVANCING THE WTO AGENDA

- Aceitar as negociações propostas de liberalização agrícola (elimina subsídios às exportações nos 20 maiores exportadores, mas acata tratamentos especiais para os outros em desenvolvimento e concede duty free cotas para os Países Menos Desenvolvidos).
- Duty free cotas para os PMDs, Brasil, China, Rússia, México Malásia devem conceder
- Aceitar as propostas para NAMA de 2008, apesar de não disciplinarem países como o Brasil e avançar nos plurilaterais:
 - Acordo dos Bens Ambientais
 - Acordo de Serviços (TISA)

Tarifa média ponderada NAMA (%)

	Pré-Doha		Pós-Doha	
	Consolidada	Aplicada	Consolidada	Aplicada
Brasil	30,3	7,0	12,4	5,9
China	4,1	3,5	2,9	2,6
India	30,4	7,8	11,6	7,7
União Europeia	2,4	1,5	1,2	0,8
Japão	5,7	0,9	1,9	0,5
Estados Unidos	4,2	1,4	1,6	0,7
Source: Hufbauer, Schott, Wong (2010)				

Proposta Gary Hufbauer and Jeffrey Schott FROM DRIFT TO DEALS: ADVANCING THE WTO AGENDA

- ITA 2. Avanços com o acordo China e EUA em novembro de 2014. Depois fechado acordo em julho de 2015 com a inclusão de mais 201 produtos. Avançar negociações em BNTS

LANÇAR NOVA AGENDA

1. Conteúdo local
2. Acordo de Investimentos
3. Práticas cambiais
4. Empresas estatais
5. Controle de exportações
6. Comércio Digital e Telecom Hardware

Proposta Gary Hufbauer and Jeffrey Schott FROM DRIFT TO DEALS: ADVANCING THE WTO AGENDA

- Fim do “single undertaking”
- Acordos plurilaterais abertos
- Reforçar o sistema de disputas.

Considerações Finais

- Anos 1980: agenda associada ao desenvolvimento das novas tecnologias que irá liderar a expansão do produto mundial.
- O tema da harmonização de regras e globalização “vence” o debate Norte-Sul
- EUA + QUAD lidera a agenda
- Doha: comércio liderado pela China, o crescimento perde o impulso (Summers, estagnação secular X The Second Machine Age, Brynjolfsson)
- Nairobi: vence os plurilaterais?



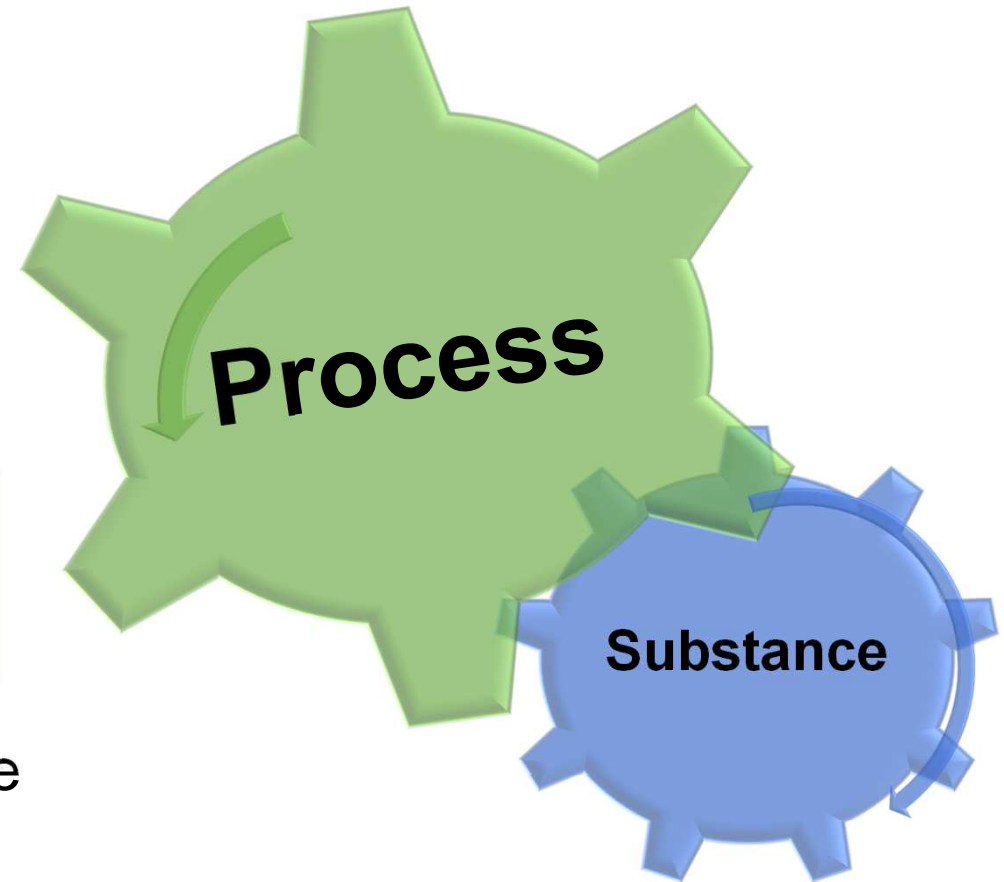
“Brazil in the 20 years of the WTO” Agriculture Now and Beyond

Rodrigo C A Lima
Director general

São Paulo, September 2nd, 2015

Doha to Nairobi

- Market Access;
 - Export Subsidies (export competition);
 - Domestic Support;
 - Special Safeguards;
 - Special and differential treatment;
 - Non-trade concerns.
-
- Food security and the protection of the environment as underlying issues



Bali Package (2013)

- Reinforce the single undertaking principle;
- Tariff-Rate Quota Administration – TRQ;
- Shy commitments related to export subsidies;
- Food Security and the “new Peace Clause” as a cross cutting issue – or even a step back;
- *“Doha lite and decaffeinated” (J. Bhagwati).*

Reasons to reform the CAP

- Enable farmers, the food chain and consumers to deal with the increased instability/ volatility of agricultural raw materials and food prices;
- Address the growing global demand (general trend towards increasingly open global markets);
- Restructure payments within the CAP and simplify administrative procedures;
- **Address important issues such as quality, environmental and health standards and sustainability;**
- **Address the effects of climate change;**
- **Take into account consumer expectations about the origin of food and quality assurance;**
- Strengthen the competitiveness of European agriculture;
- Ensure better coordination with other EU policies applying to rural areas;
- **Sustainable management of natural resources and climate action, through the adoption of sustainable practices and guarantee the provision of public environmental goods since the benefits from agriculture are not always paid by the market; promoting green growth through innovation; adopt mitigation and adaptation practices;**

Greening the CAP

- Changes in the *direct payments* based on economic and environmental criteria (assure the provision of public goods)
- Safeguard a basic income to producers attached to *cross compliance obligations* (*traceability, environmental issues for example*).
- Green direct payments to support agricultural management practices (pasturelands, crop rotation and *ecological set-aside areas*);
- The CAP as a central piece of the EU agriculture sustainability;
- Food security, sustainable management of natural resources and the development of a rural landscape as pillars of the CAP.

Non traditional Agriculture issues under the mega regional negotiations

Trans-Pacific Partnership - TPP

Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP

Deep tariff reduction

Regulatory Convergence

Environmental issues

SPS Agreement

- Equivalence
- Harmonization
- Regionalization
- Cooperation

TBT Agreement

- Conformity assessment procedures
- Preparation, adoption and application on the technical by Local Government Bodies and **Non-Governmental Bodies**
- Standards
- Cooperation

Holistic approach to Agriculture

- The traditional AARU issues will continue to be critical to the overall trade liberalization on agriculture;
- Disputes about agriculture will continue to tackle subsidies;
- But the non traditional agenda seems to have more direct impacts on the short term:
 - SPS and TBT issues;
 - “The Sustainability Agenda”, involving but not limited to climate change and biodiversity;
 - “The Consumers Agenda”;
 - Private (“voluntary”) Standards;
- Mega regional trade agreements.



A Indústria Brasileira na era das Cadeias Globais de Valor: Diagnóstico e diretrizes para a retomada da competitividade

Lucas P. do C. Ferraz (FGV-EESP)

Ye Ming (Fudan University)

Rodolfo Cabral (FGV-EESP)

Rafael Duarte (FGV-EESP)



Sumário

1. Cadeias Globais de Valor e novos paradigmas
1. A Economia Brasileira na era das Cadeias Globais de valor: Há sinais de integração?
2. Um breve interlúdio sobre o desempenho da indústria brasileira no pós-guerra;
1. Comentários Finais



CGV e os novos paradigmas...

1. A **Fragmentação** da atividade produtiva vem servindo como **modelo de industrialização** para vários países emergentes do **leste Asiático** e, mais recentemente, **do leste Europeu**;
2. É um fenômeno predominantemente industrial, na medida em que, em tese, é possível operar uma máquina em qualquer lugar do mundo. O mesmo não pode ser dito, por exemplo, sobre a extração de recursos naturais;
1. A Fragmentação da produção faz com que **o conceito de competitividade** de um país **deixe de ser apenas doméstico**, tornando-a dependente das **vantagens comparativas de cada país integrante** das cadeias globais de valor às quais pertence (Timer et al, 2013; Johnson&Noguera, 2012);
4. Necessário abandonar a ótica do **comércio internacional em valor bruto** e passar a analisá-lo sob a ótica do Valor Adicionado: “o que se vende não é necessariamente o que se ganha”: Ex: Superávit comercial da China com os EUA é reduzido em cerca de 40% (2007).
5. Além disso, **dupla contagem distorce** indicadores de Vantagem comparativa revelada e desalinhamentos cambiais...): Ex: 1. Desalinhamento Chinês é relativizado; Índia perde vantagem comparativa mundial na exportação de serviços, dando lugar a Alemanha...

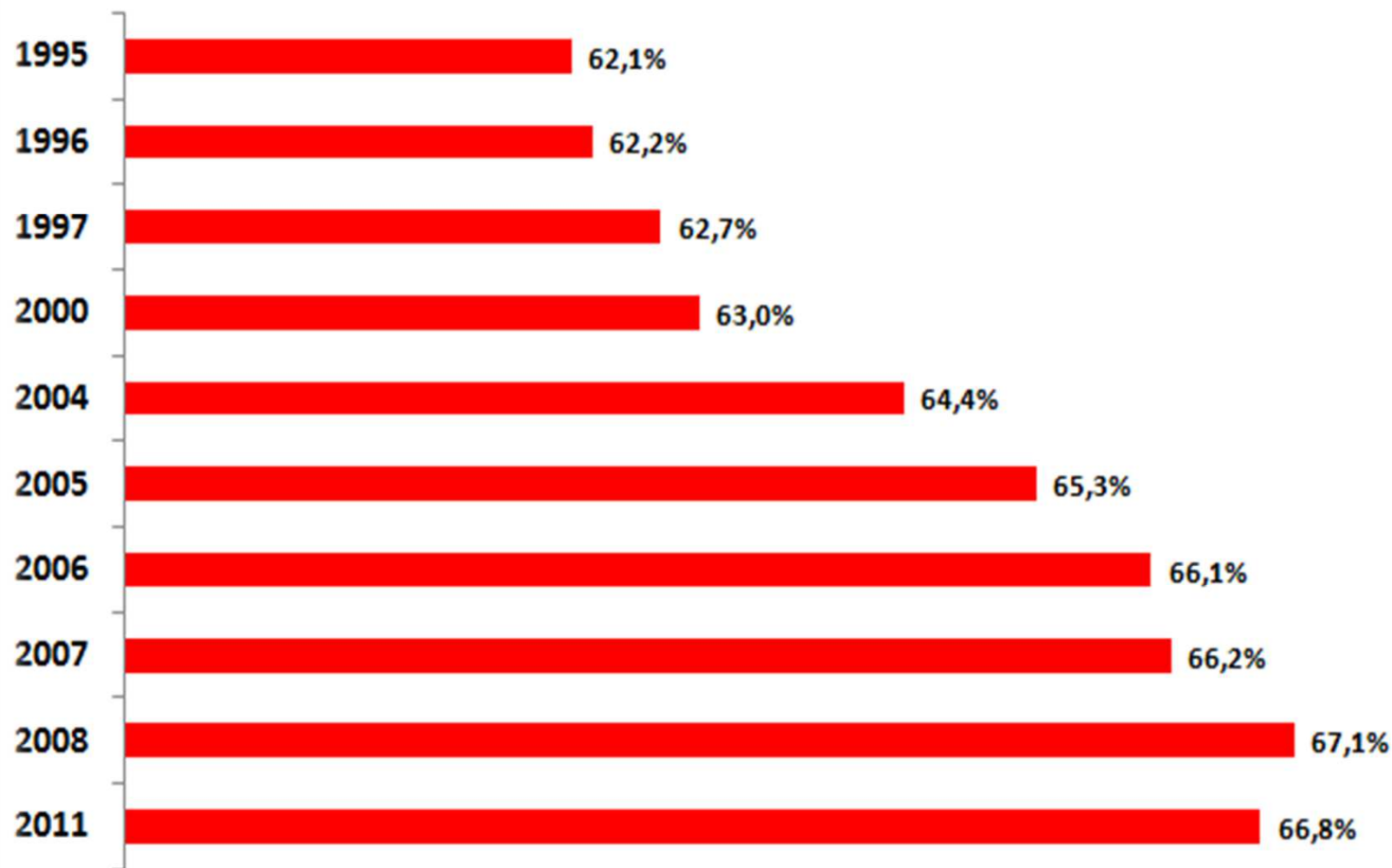


Alguns fatos estilizados sobre a dinâmica recente das Cadeias Globais...

1. A formação de cadeias regionais/globais de valor vem impulsionando o comércio internacional de bens intermediários...

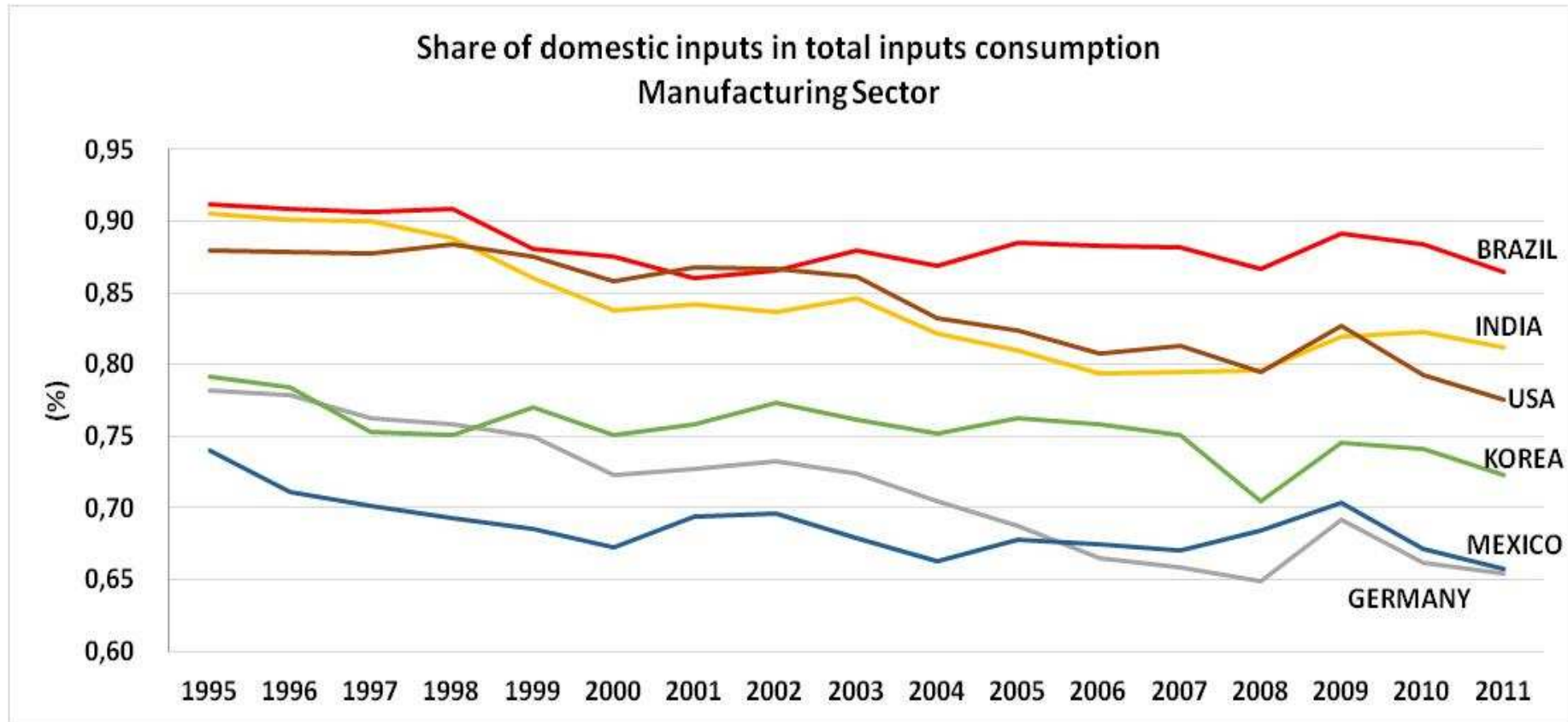
(Grossman & Rossi-Ransberg, 2008; Johnson & Noguera, 2012; Baldwin & Nicoud, 2014)

(Global exports of Intermediates/Global Exports)



Fonte: WIOD

2. O aumento do comércio de bens intermediários vem se refletindo na redução do conteúdo local dos bens finais produzidos domesticamente...

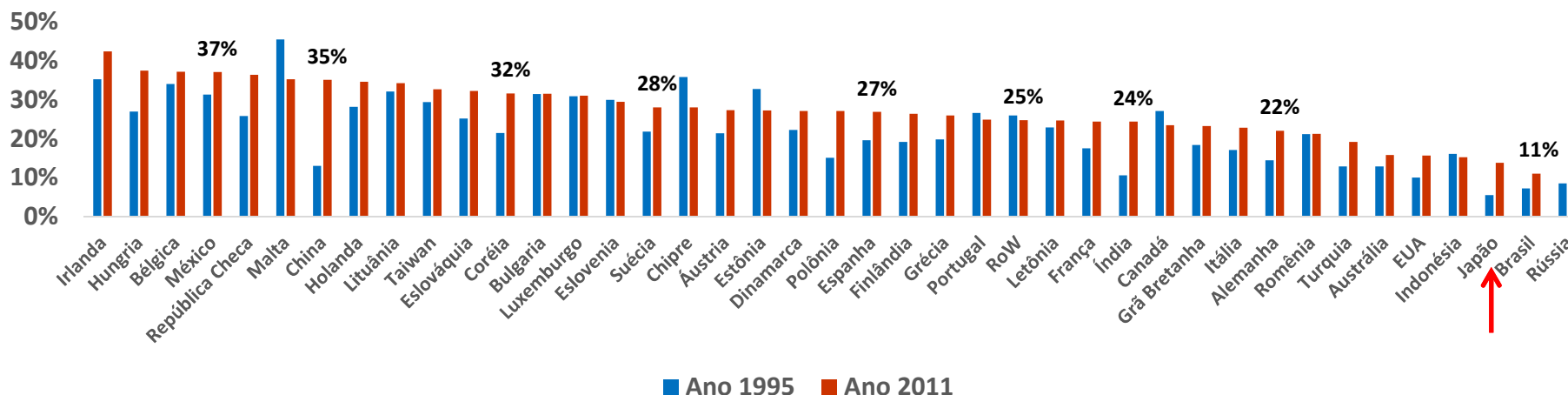


A pequena participação de intermediários importados no consumo total de intermediários pela indústria brasileira, sugere uma tímida participação em cadeias de suprimentos internacionais....

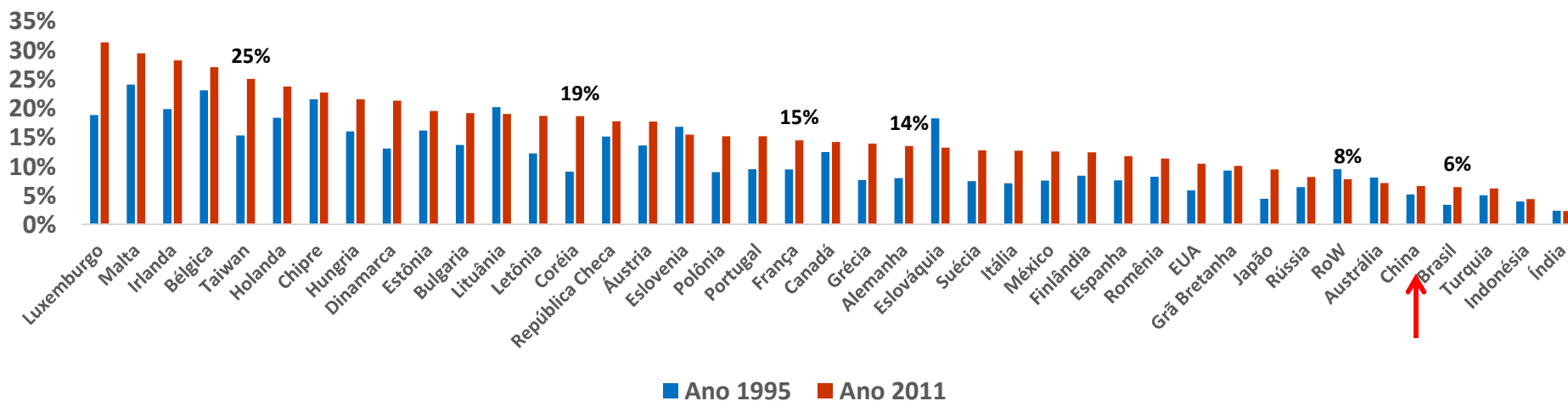
Source: WIOD

3. Também vem se refletindo no aumento do “valor adicionado importado” presente nas exportações mundiais, o que gera problemas de “dupla contagem”

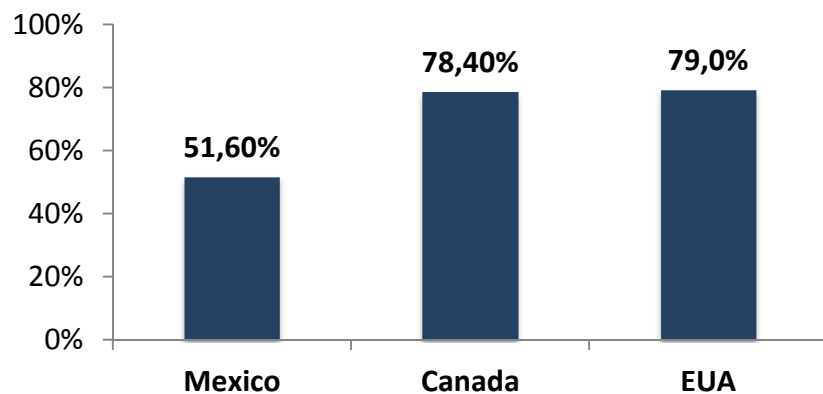
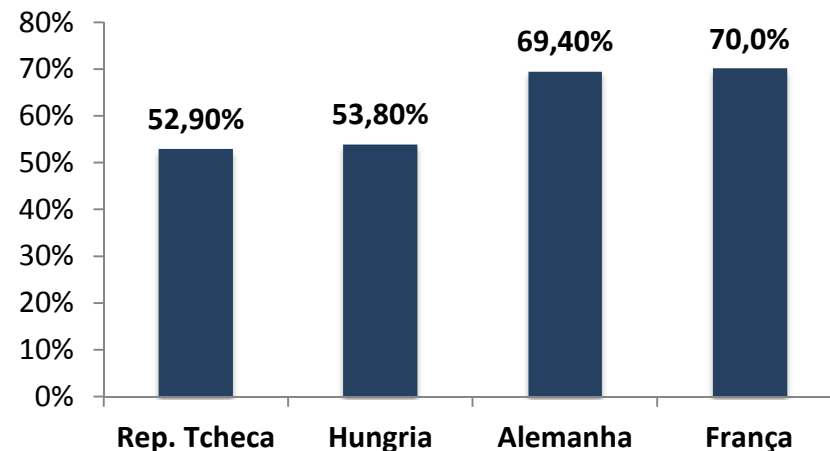
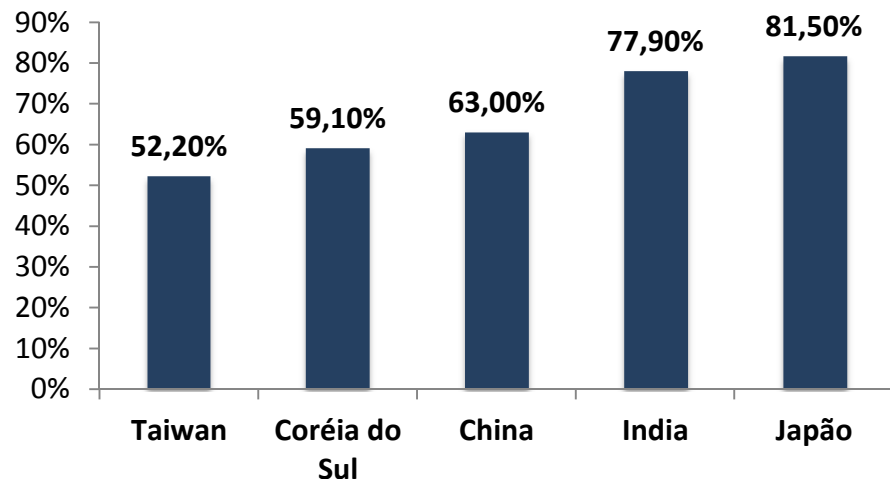
Valor adicionado Importado nas exportações de Manufaturados



Valor Adicionado importado nas exportações Agrícolas



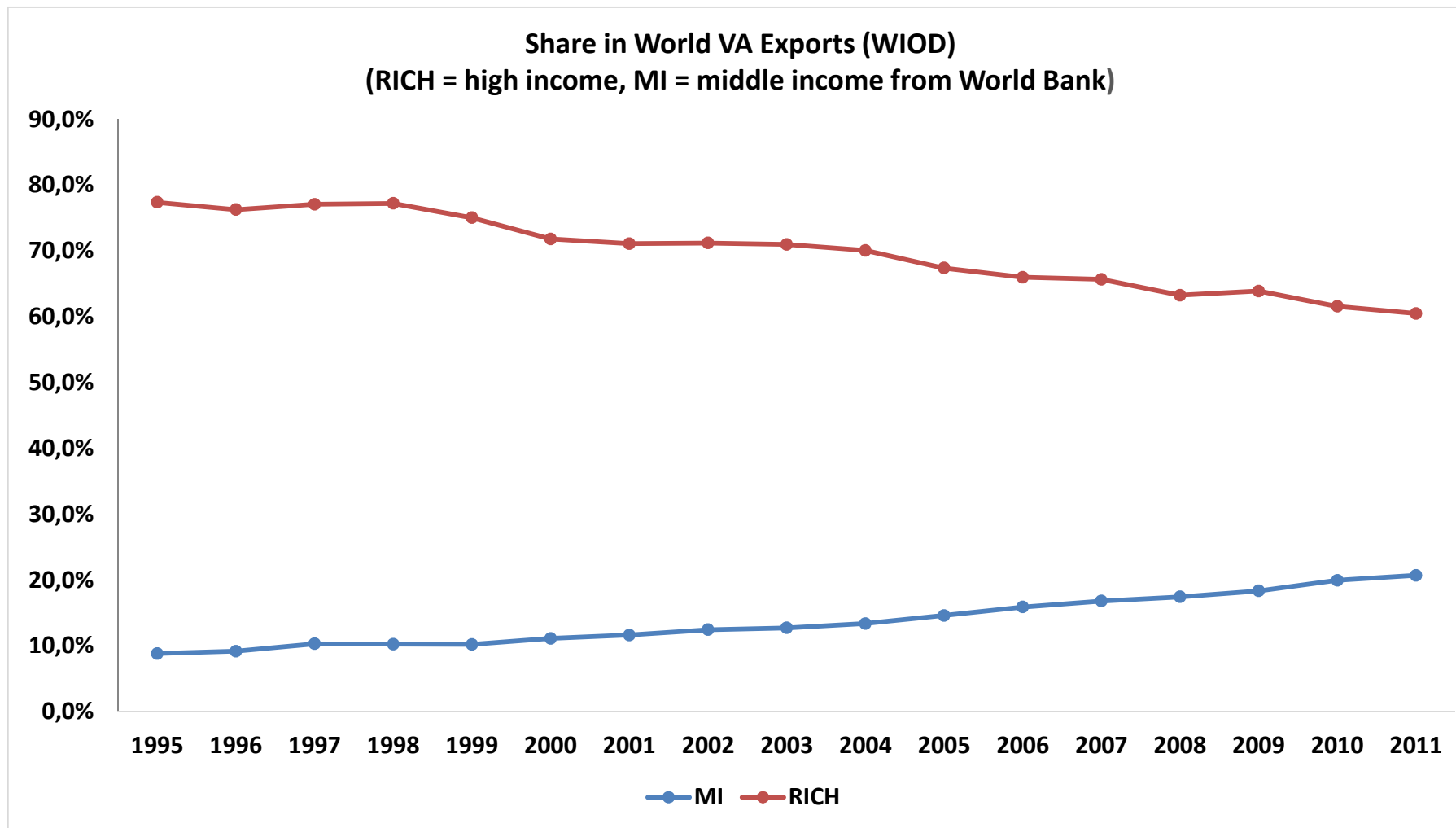
4. Portanto, apenas uma fração do valor bruto exportado corresponde à renda gerada domesticamente...



Para o Brasil, para cada dólar exportado, 0,87 cents são gerados em valor adicionado doméstico....

Fonte: WIOD (2011)

5. *No agregado, os países em desenvolvimento vem aumentando a sua parcela no valor adicionado gerado pelas exportações mundiais....*



Possivelmente sugerindo que, ao menos no agregado, a fragmentação da produção mundial tem sido mais benéfica para países em desenvolvimento....

6. *As cadeias são ainda muito mais **regionais** que globais. Em cada região, existe uma economia “**headquarter**” que opera na região “**upstream**” da cadeia, fornecendo insumos de alto conteúdo tecnológico para os países mais próximos...*

Cadeia de Valor no NAFTA

EUA		exporta para:	
México		Canadá	
México	73.9%	Canadá	76.5%
EUA	17.8%	EUA	14.5%
Canadá	1.2%	Reino Unido	1.2%
Alemanha	0.6%	China	1.1%

Cadeia de Valor na Europa

Alemanha		exporta para:	
França		Rep. Checa	
França	77.8%	Rep. Checa	52.4%
Alemanha	2.8%	Alemanha	11.5%
EUA	2.1%	Reino Unido	2.6%
Reino Unido	1.6%	França	3.1%

Fonte: WIOD (2011)

6. Fábrica Mundial? As Cadeias de Valor estão se tornando cada vez mais Globais....

Cadeia de Valor Transpácífica

Coréia exporta para:			
China		Japão	
China	75.43%	Japão	82.57%
EUA	5.97%	EUA	3.30%
Japão	2.04%	China	3.66%
Alemanha	1.23%	Coréia	0.96%

← Maior intensidade de comércio em bens intermediários, apesar da distância....

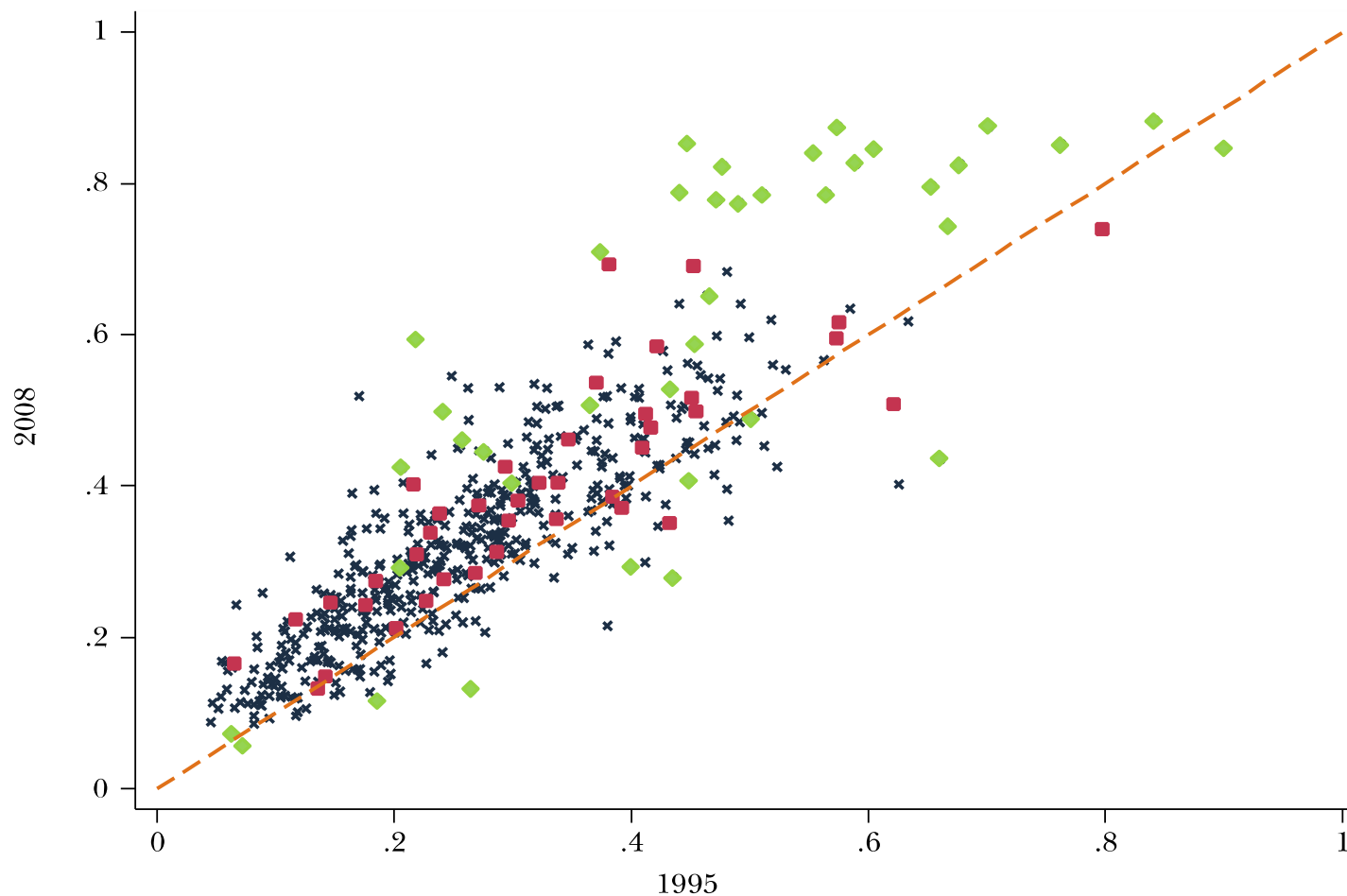
Cadeia de valor no Mercosul

Brasil exporta para:					
Argentina		Paraguai		Uruguai	
Argentina	85.1%	Paraguai	84.4%	Uruguai	80.6%
Brasil	4.2%	Brasil	2.4%	Brasil	3.6%
Uruguai	0.4%	Argentina	1.2%	Argentina	1.3%
Paraguai	0.3%	Uruguai	0.2%	Paraguai	0.4%

Fonte: WIOD (2011)

7. Mais evidências empíricas....

Parcela do valor adicionado gerado fora do país, para 560 cadeias de produtos manufaturados, em 40 países, entre 1995 e 2008 (Timmer et al, 2014)



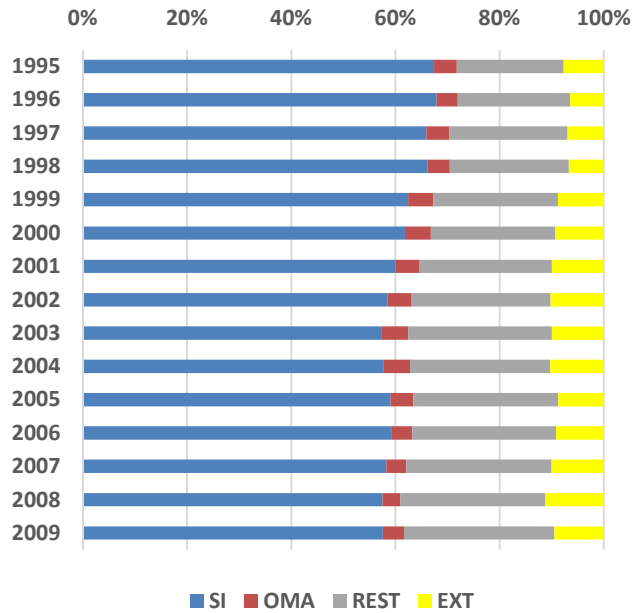


A importância dos setor de Serviços....

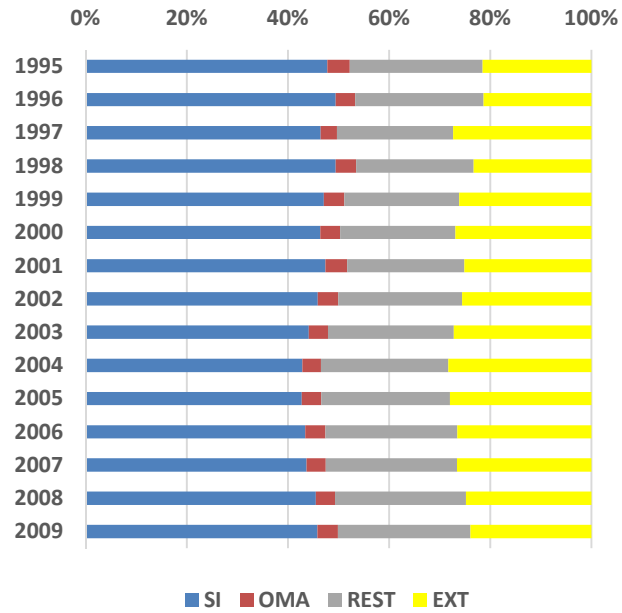
Parcela dos trabalhadores envolvidos direta e indiretamente com a produção Manufatureira			Distribuição setorial dos trabalhadores nas cadeias de manufaturados			Variação no número de trabalhadores envolvidos com a atividade manufatureira 1995-2008 (%)			
País/Região	1995	2008	Agricultura (% total)	Manufaturas (% total)	Serviços (% total)	Agricultura	Manufaturas	Serviços	Total
Euro Oeste	24.40	20.40	5.60	49.90	44.50	-35.30	-12.90	21.40	-2.50
Euro Leste	31.20	28.20	17.30	53.80	28.90	-34.30	-3.50	18.70	-6.10
USA	16.04	11.12	6.77	52.38	40.85	-22.43	-26.24	-14.17	-21.47
Japan	22.6	19.4	10.64	53.18	36.19	-37.96	-25.53	3.47	-19.04
Canada	20.80	16.00	5.64	41.00	53.36	-39.52	-10.69	15.00	-1.60
South Korea	29.7	22.8	12.18	49.2	38.62	-41.67	-21.74	33.77	-11.20
Taiwan	30.90	29.90	3.73	62.48	33.79	-64.31	9.12	22.25	4.89
Mexico	30.3	24.4	23.18	50.43	26.38	-12.42	29.7	53.76	21.19
China	31.73	33.35	46.96	33.89	19.15	8.95	30.58	31.90	19.65
India	27.92	27.27	45.85	33.19	20.96	3.80	35.10	36.10	18.85
Brazil	29.6	28.7	30.18	34.31	35.51	-7.79	34.81	72.19	26.9

1. Importância dos empregos relacionados à manufatura vem perdendo importância no total da mão de obra empregada no mundo, à exceção da China, e com maior velocidade nos países desenvolvidos... (col. 1 e 2)
2. Cerca de 50% dos empregos envolvidos com a atividade manufatureira, no mundo, estão fora da indústria. Para o Brasil, cerca de 65% dos empregos estão fora da indústria de transformação... (col. 3 e 5)
1. Empregos diretos, na indústria de transformação, vem perdendo importância relativa nas cadeias de manufaturados dos países desenvolvidos...(col.7)
2. Evidência sugere que a produção de manufaturas, no mundo, está se tornando mais intensiva em serviços...(col. 6,7 e 8)

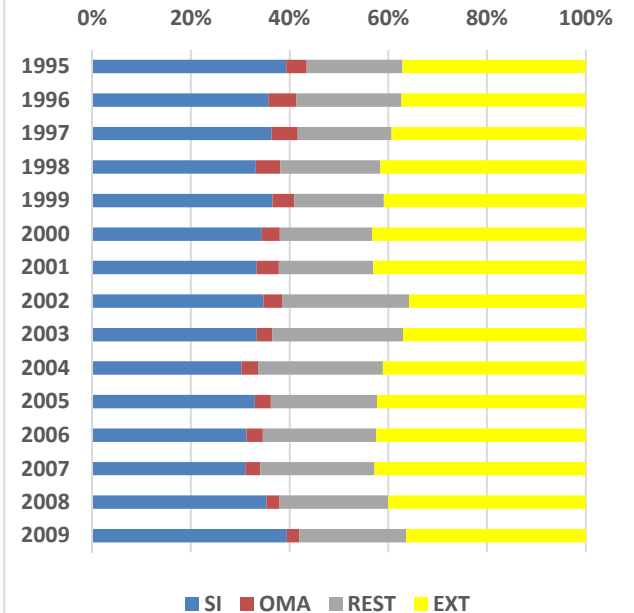
BRASIL



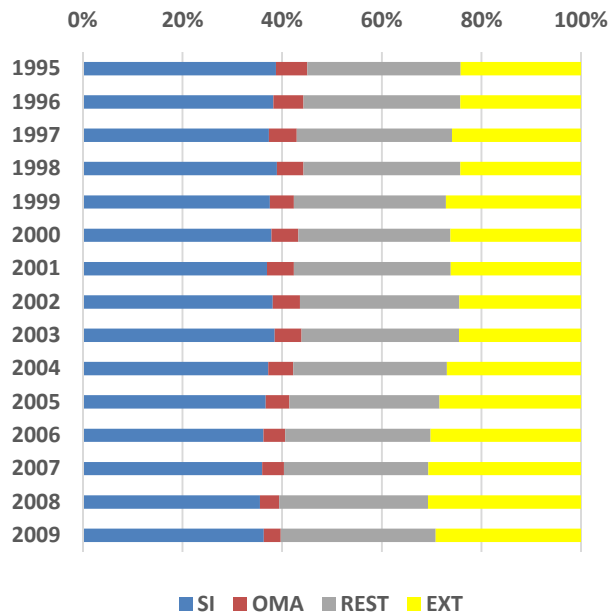
MEXICO



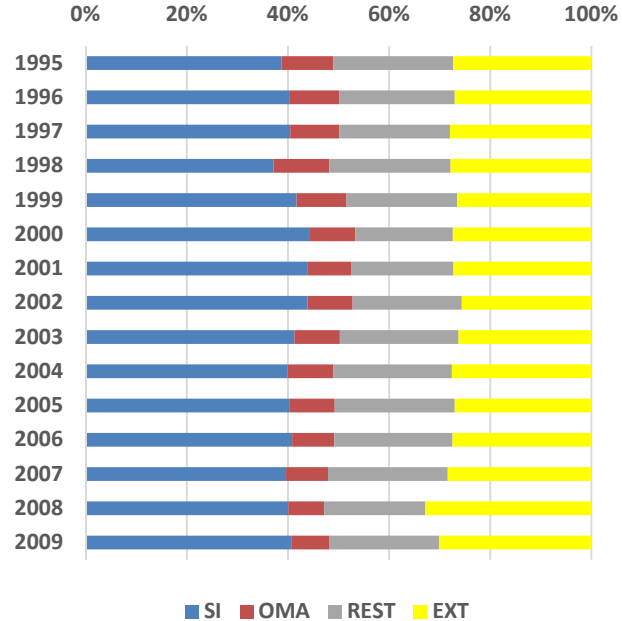
REPÚBLICA TCHECA



ALEMANHA



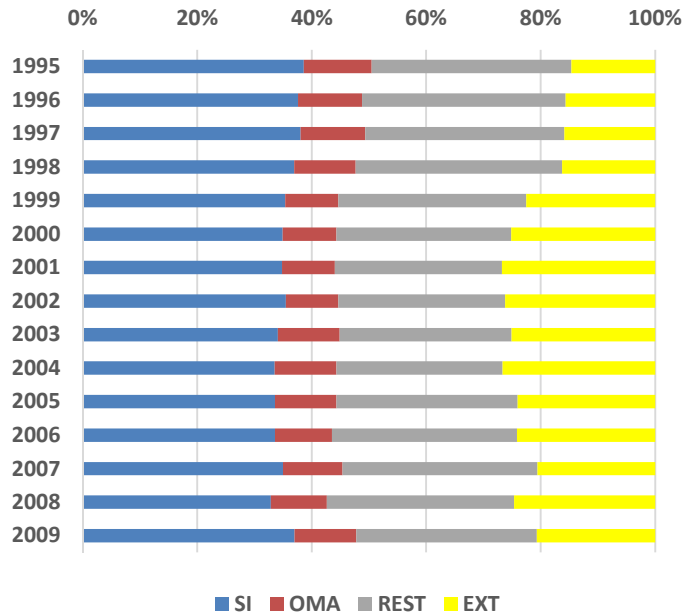
KOREA



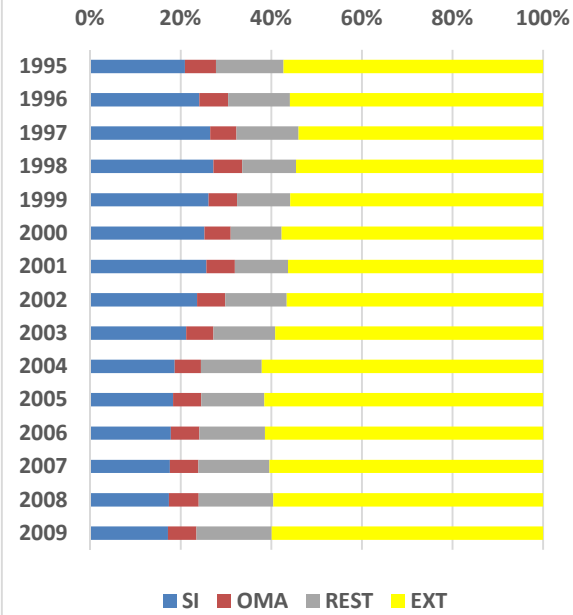
Cadeia do setor Têxtil:

1. Parcela significativa da renda doméstica é gerada fora da indústria de transformação (REST);
2. Parcela de remuneração de fatores no exterior é baixa na cadeia do Brasil (EXT);

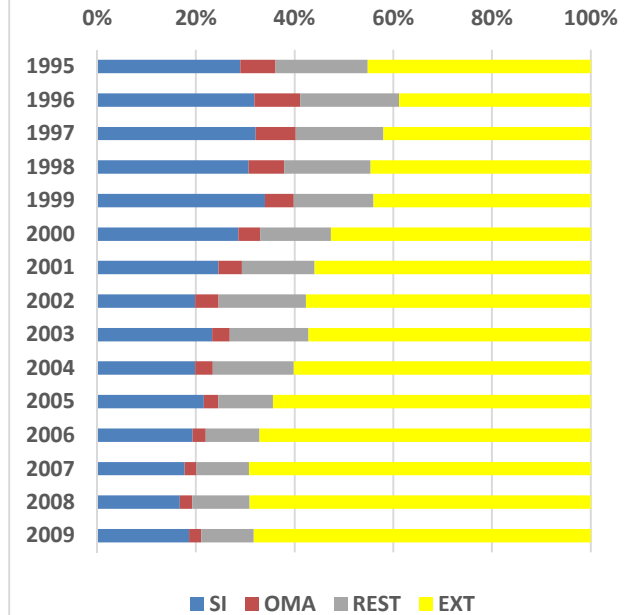
BRASIL



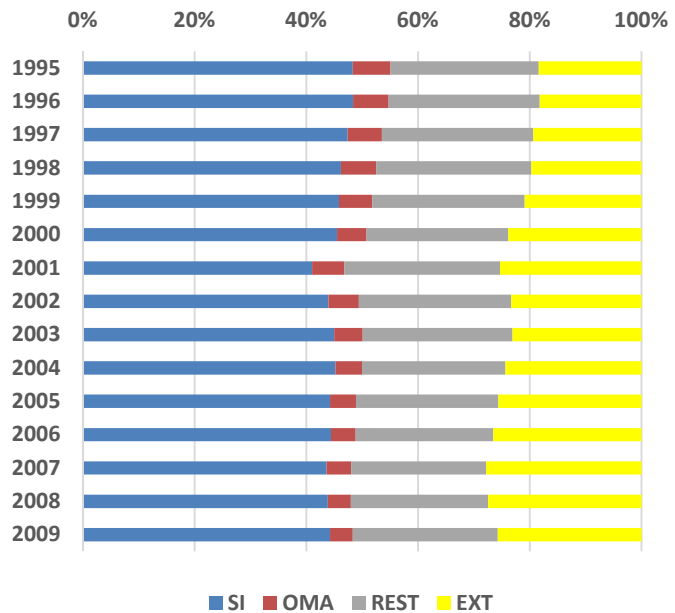
MEXICO



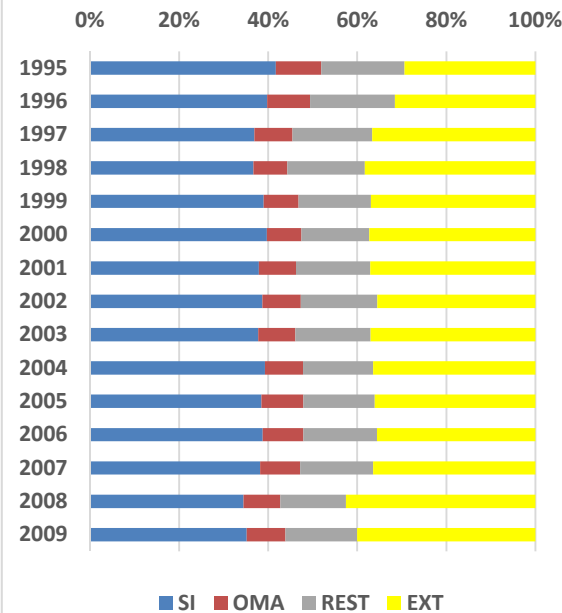
REPÚBLICA TCHECA



ALEMANHA

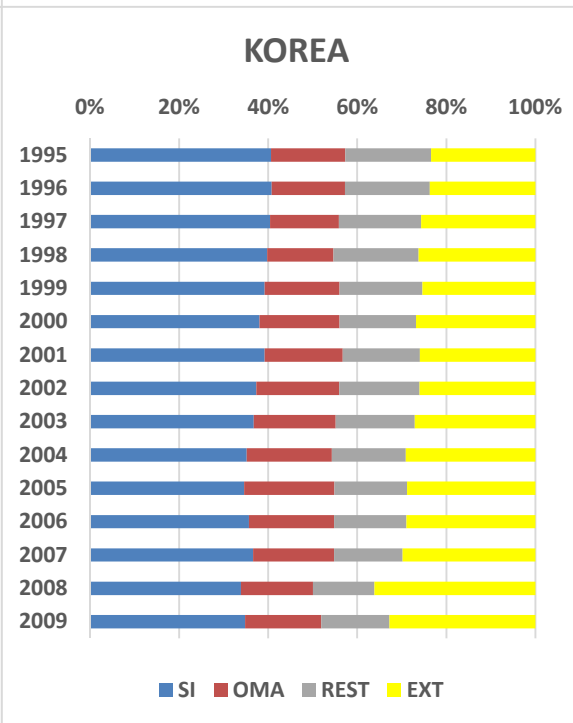
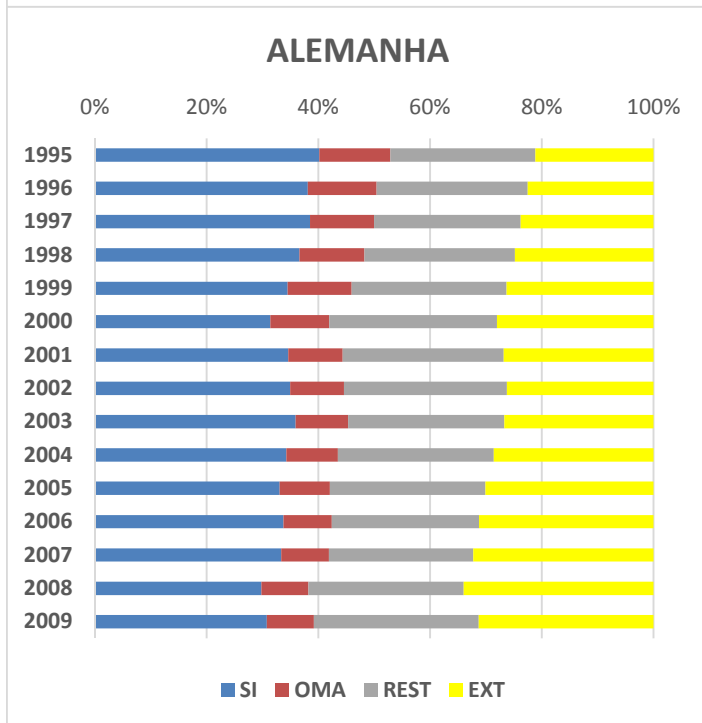
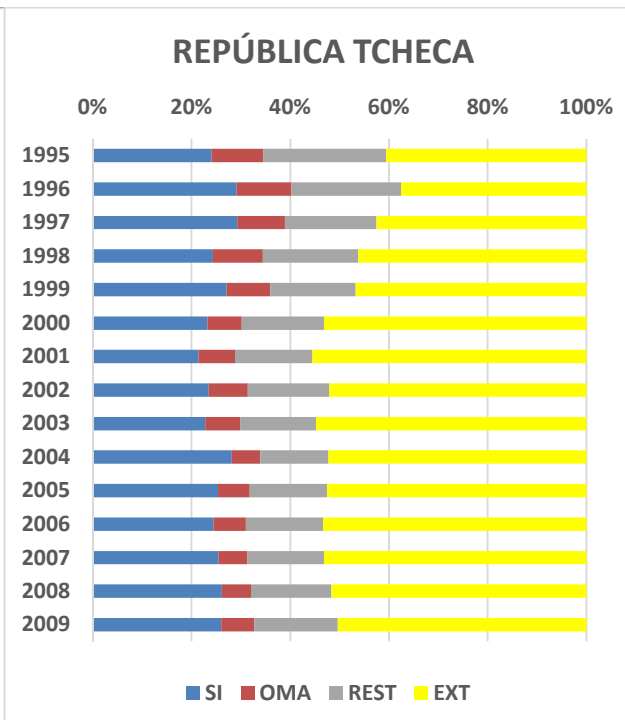
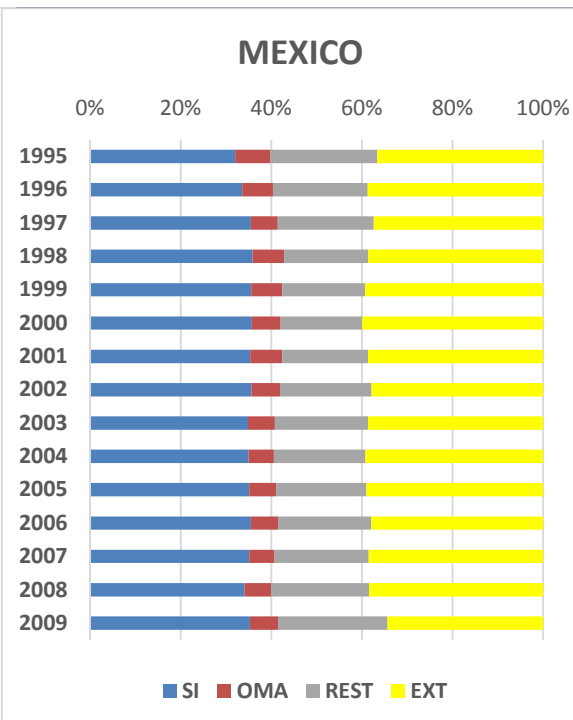
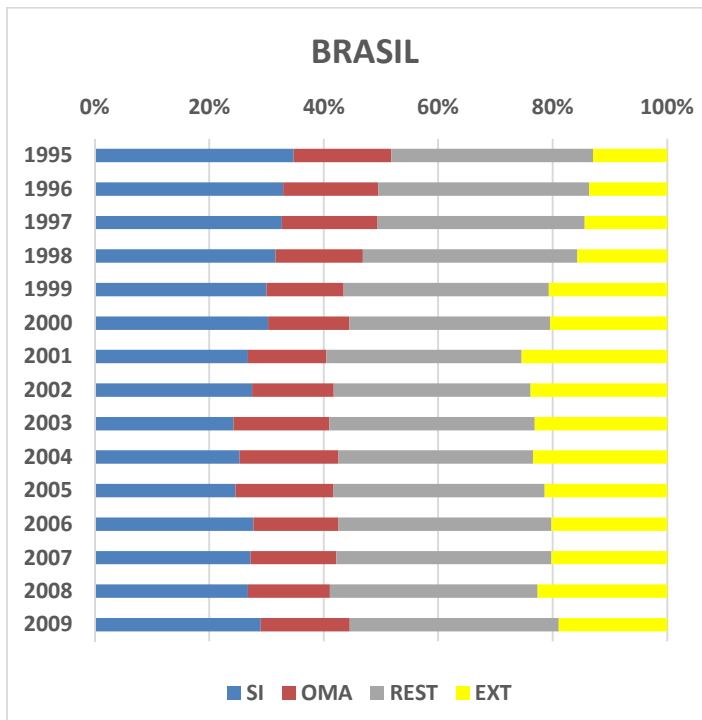


KOREA



Cadeia do setor de Eletrônicos e Equip. Ópticos:

1. Parcela significativa da renda doméstica é gerada fora da indústria de transformação (REST);
2. Parcela de remuneração de fatores no exterior é menor na cadeia do Brasil (EXT);



Cadeia do setor de Equip. de Transporte:

1. Parcela significativa da renda doméstica é gerada fora da indústria de transformação (REST);
2. Parcela de remuneração de fatores no exterior é menor na cadeia do Brasil (EXT);

Sob a ótica do comércio tradicional, quão “aberta” é a indústria de transformação no Mercosul (Brasil e Argentina) em um conjunto de 140 economias?

Ano	País	Importações totais/PIB	Ranking
2011	Brasil	43%	138/140
2011	Argentina	70%	126/140

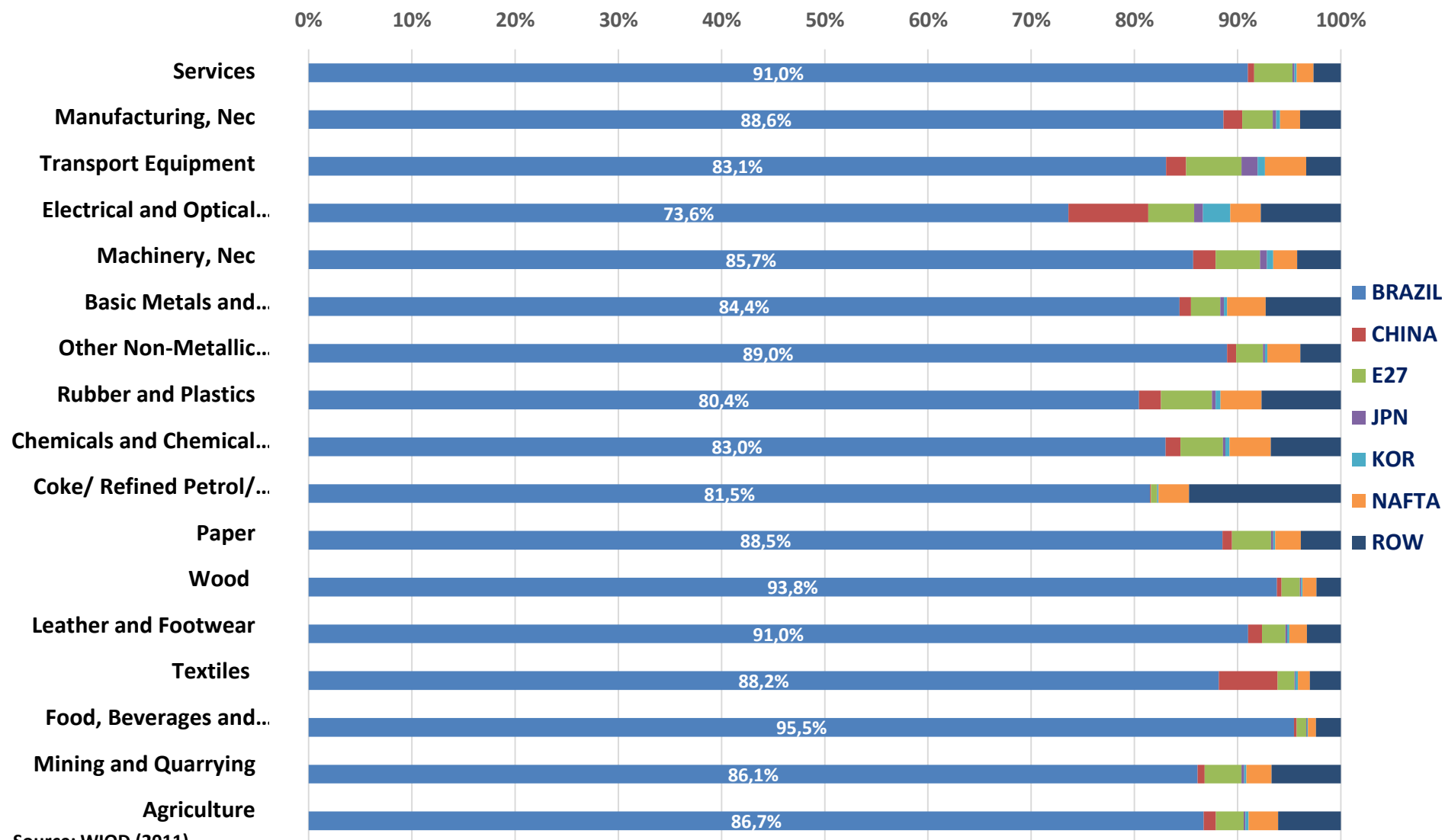
Ano	País	Importações de intermediários/PIB	Ranking
2011	Brasil	27%	127/140
2011	Argentina	39%	104/140

Ano	País	Exportações de intermediários/PIB	Ranking
2011	Brasil	20%	133/140
2011	Argentina	44%	91/140

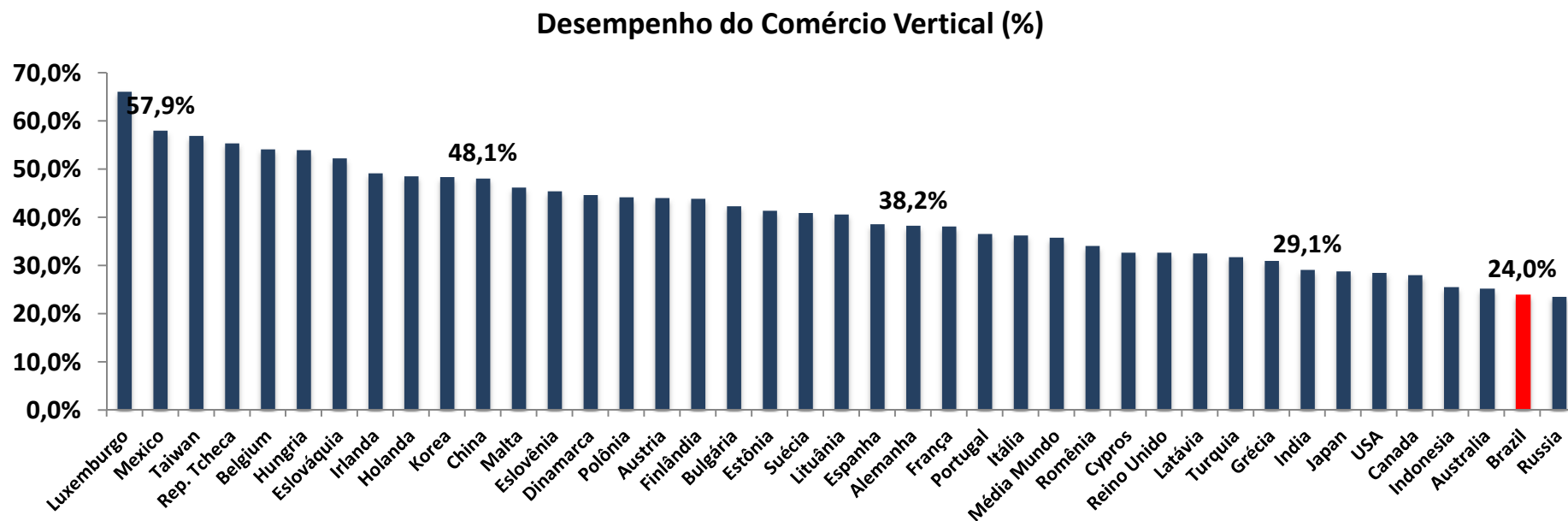
Source: GTAP 9 data base



O consumo de insumos domésticos vis à vis insumos importados é ainda predominante para todos os setores da economia do Brasil...



E sob a ótica das cadeias globais???



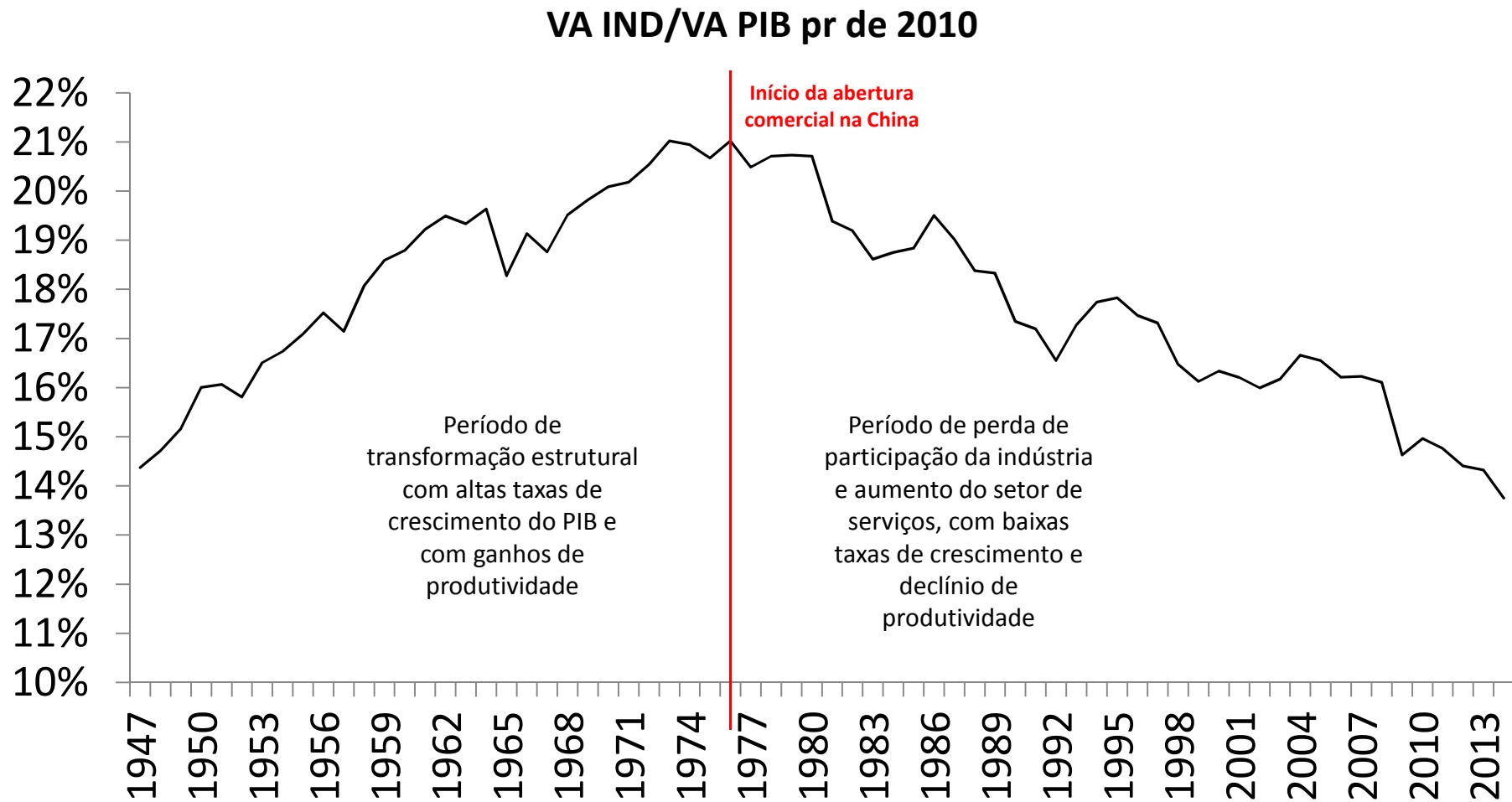
24% das exportações do Brasil correspondem a intermediários importados ou a intermediários domésticos que serão utilizados nas exportações de outros países.

Source: WIOD (2011)



Breve histórico do desempenho da indústria e Diretrizes para a retomada da competitividade

1. Perda de participação da indústria no PIB ocorre há cerca de 40 anos e não pode ser atribuída a fenômenos de curto prazo...



2. A partir da década de 80, perda de participação da indústria no PIB é fenômeno mundial, a exceção da Ásia...

- Entre 1980 e 2010, a participação da indústria no PIB:
 - **Cai** de 21% para 15% na **América Latina**;
 - **Cai** de 23% para 14% nos países da **OCDE**;
 - **Cai** de 25% para 15% nos países da **Europa Central**;
 - **Cai** de 14% para 10% na **África**;
 - **Aumenta** de 23% para 28% na **Ásia**;

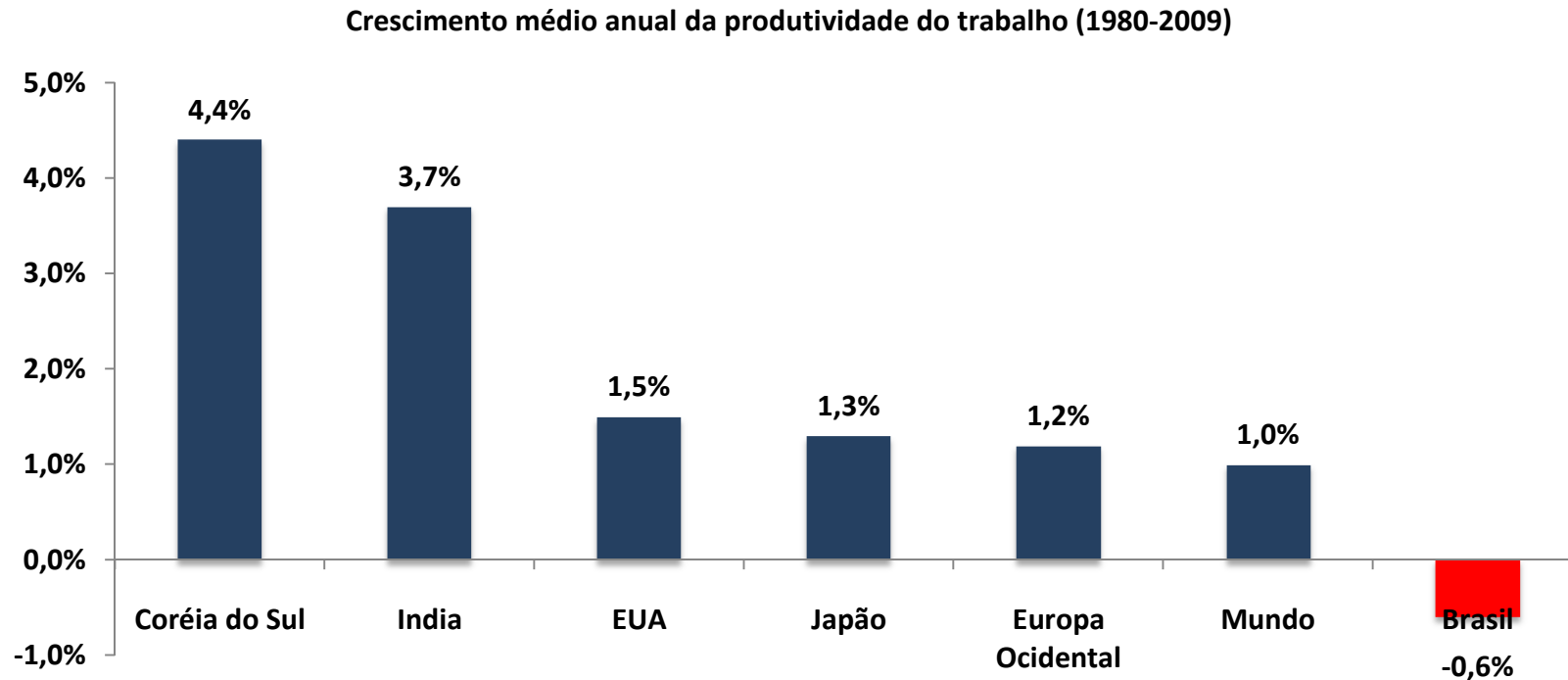
A produção manufatureira vem constantemente se deslocando para a Ásia!!!!



3. Período pós anos 80 coincide com explosão das Cadeias Globais de Valor...

- Países integrados às cadeias passam a **terceirizar sua produção manufatureira para a Ásia**, deslocando sua mão-de-obra para **serviços de alto valor agregado**;
- **Isolada das cadeias globais de valor e de acordos comerciais com outros países**, a indústria brasileira perde competitividade internacional e abre espaço para que economia também se especialize em serviços. Estes, porém, de **baixo valor agregado....**

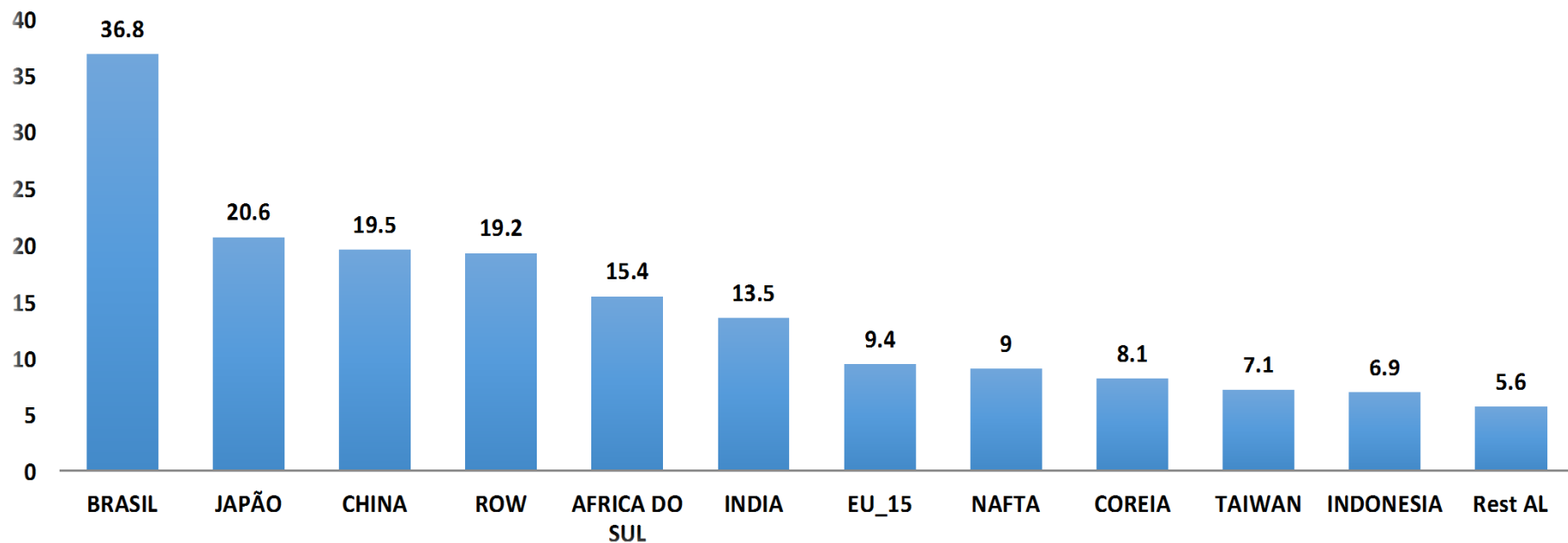
4. Mesmo com uma maior especialização em Serviços no período 1980-2009, produtividade do trabalho para as economias integradas às CGV continua a crescer...



Fonte: Veloso et al, 2014

5. Países mais produtivos em serviços tendem a impor barreiras regulatórias menos restritivas ao comércio internacional do setor....

Equivalente tarifário das barreiras regulatórias - Business Services (%)



Fonte: Francois, 2000

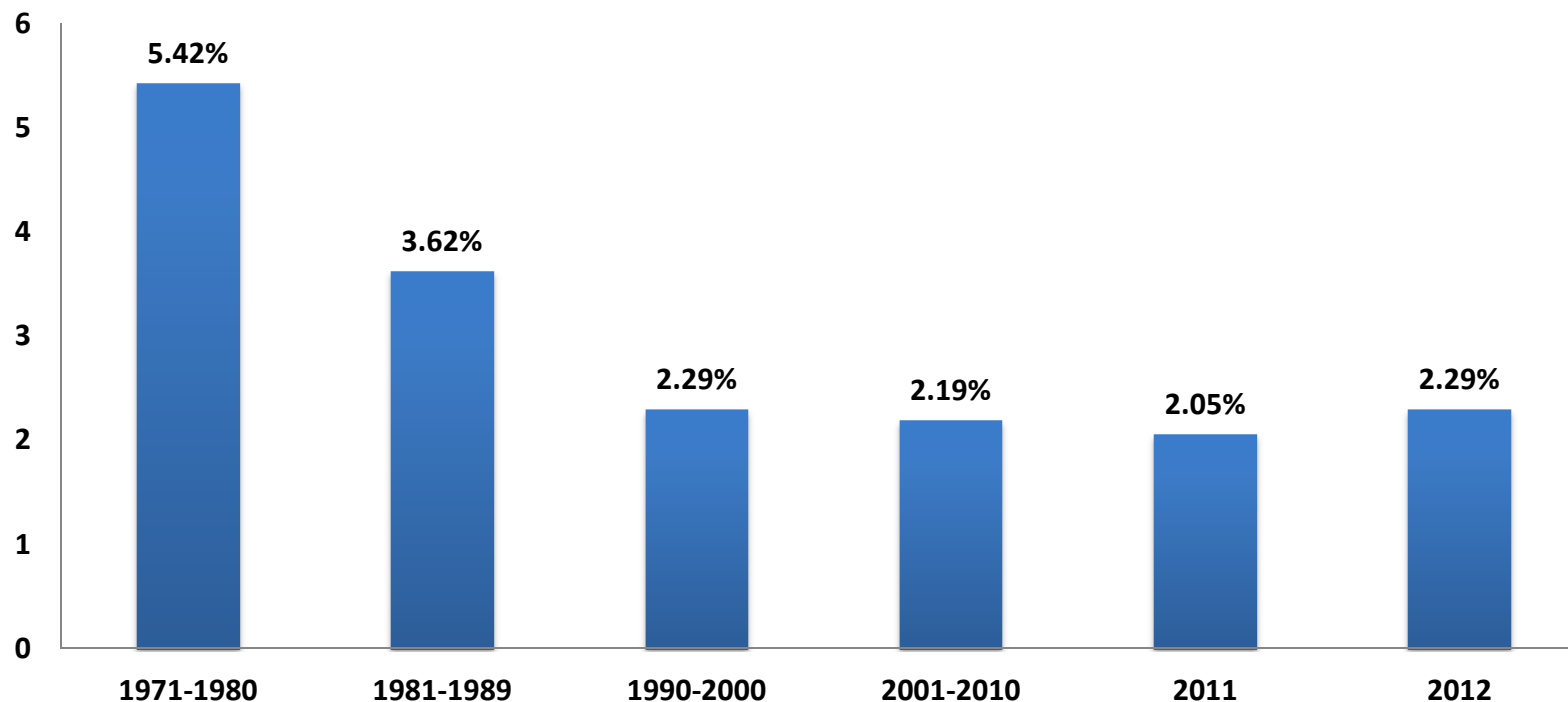


Últimos 40 anos também coincide com forte deterioração da qualidade dos serviços de logística no país....



Investimentos em infraestrutura no Brasil nas últimas 4 décadas...

Investimentos em infraestrutura (% do PIB)



Investimentos em: Eletricidade, Telecomunicações, Transportes e saneamento (Frischtak, 2012)

Melhor ano pós PAC foi 2009, com 2,5% de investimentos

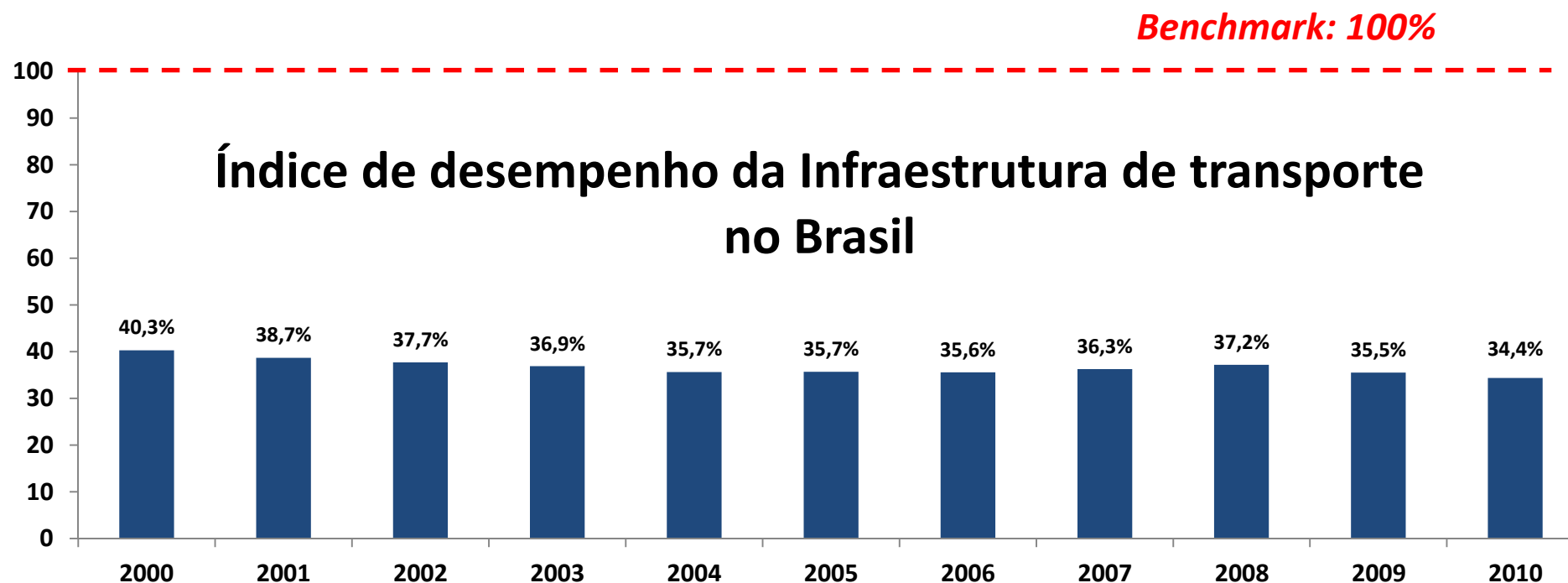


Alguns indicadores sobre serviços de infraestrutura...

% Rodovias Pavimentadas	2010
International Benchmark	100%
BRAZIL	19%
Road Freight (US\$/1000.ton.Km)	2010
International Benchmark	US\$ 14.00
BRAZIL	US\$ 51.75
Railroad Freight (US\$/1000.TKU)	2010
International Benchmark	US\$ 4,76
BRAZIL	US\$ 74,67



A defasagem de desempenho da infraestrutura de transporte no Brasil, em relação às melhores práticas internacionais, foi de cerca de 70% em 2010 e vem aumentando ao longo do tempo...



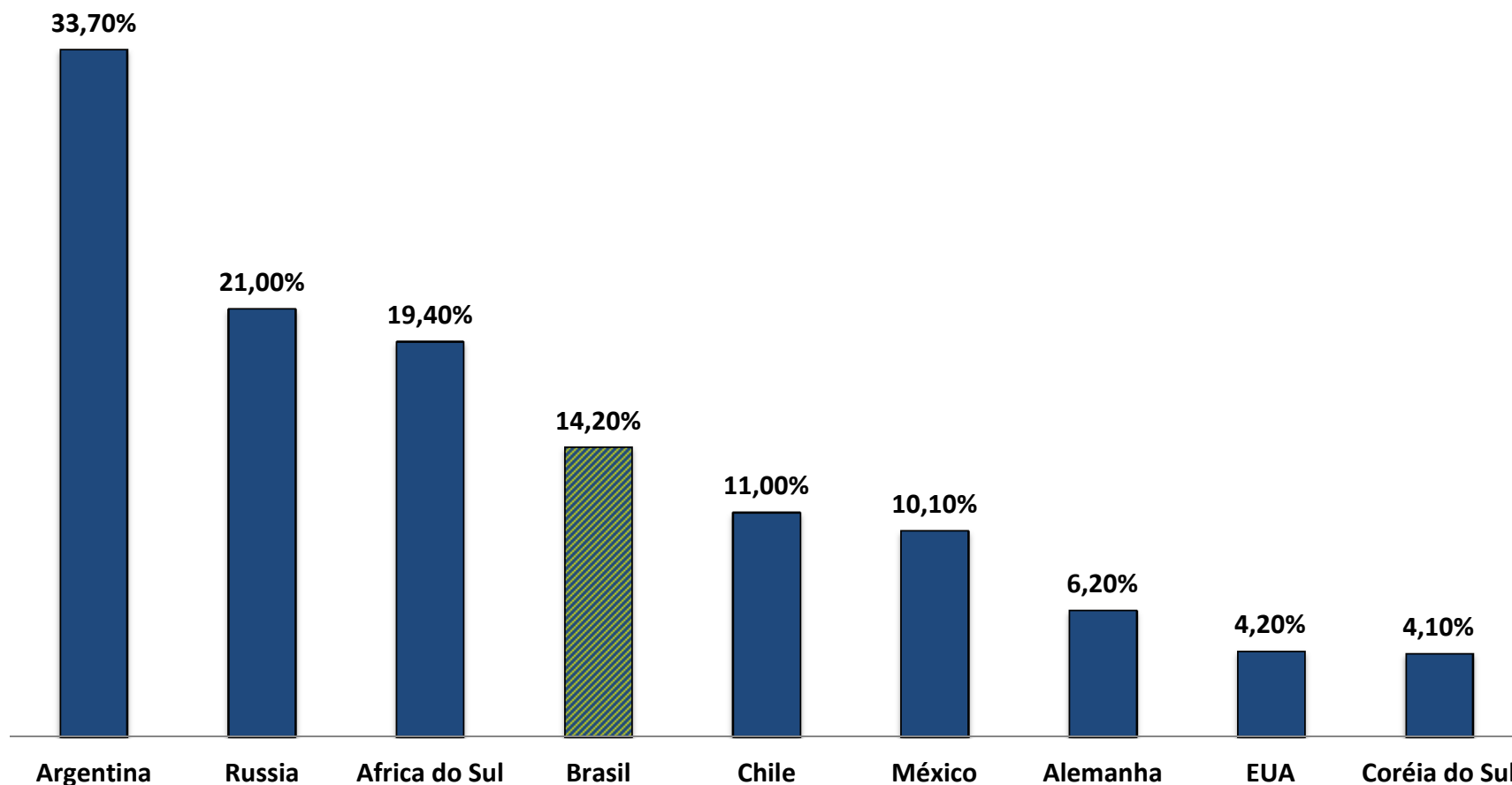


Os atrasos portuários no Brasil são altos e relativamente mais custosos para o comércio de bens manufaturados, dificultando a integração do país às CGV...



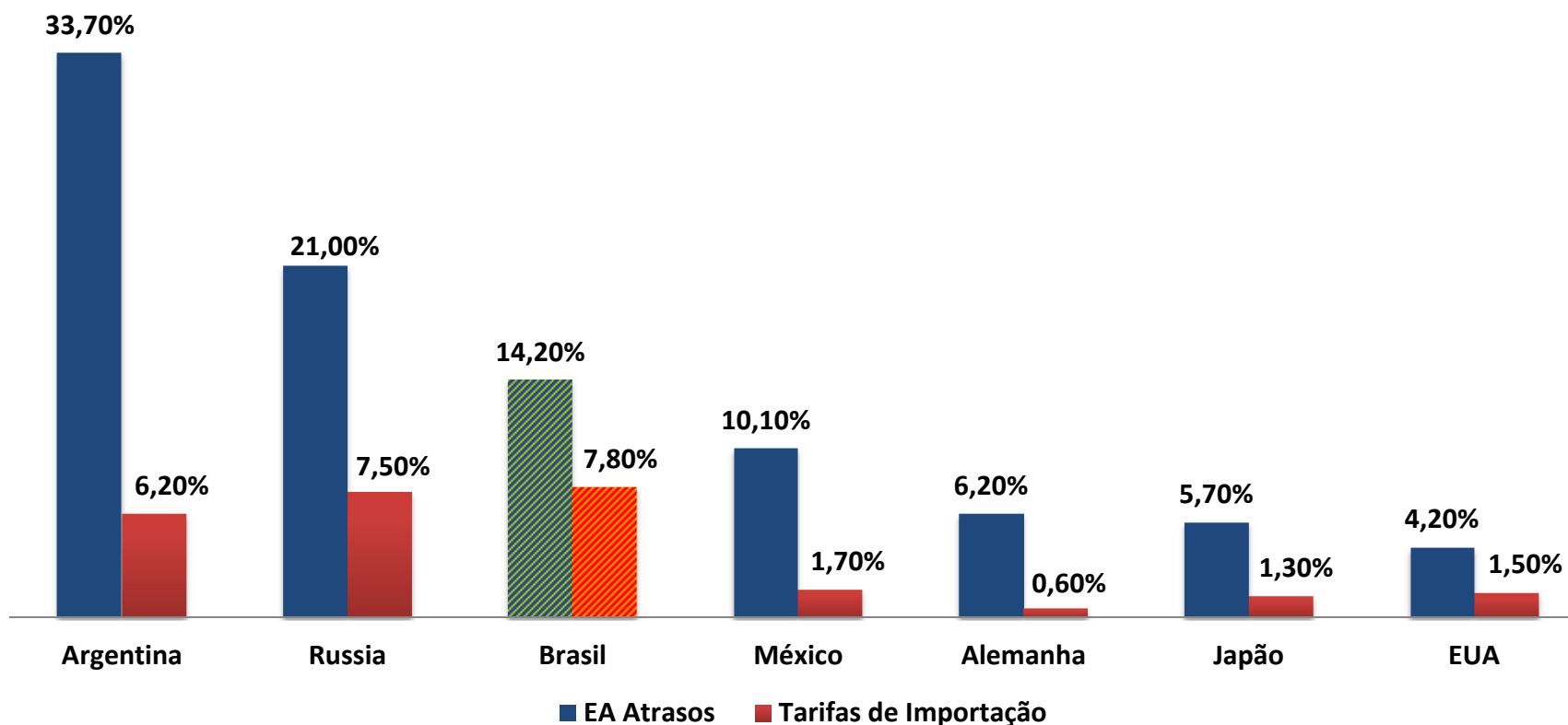
Equivalente tarifário nas importações, para os atrasos portuários em um grupo de países...

Equivalente Ad Valorem dos Atrasos Aduaneiros: Importações Totais (2013)

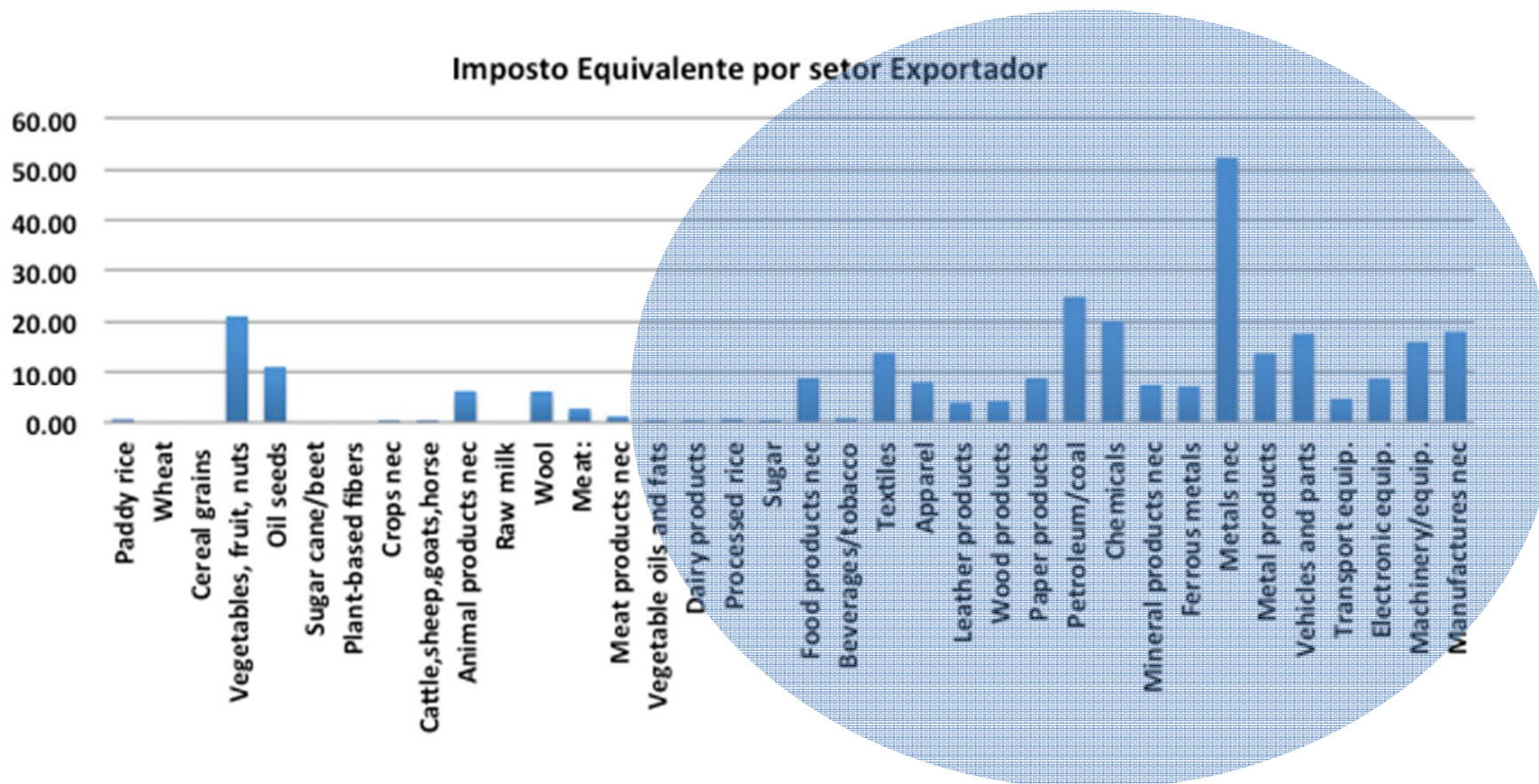


Custo dos Atrasos Portuários são mais relevantes que tarifas de importação....

Ad Valorem equivalente dos Atrasos x Tarifas de Importação (2013)

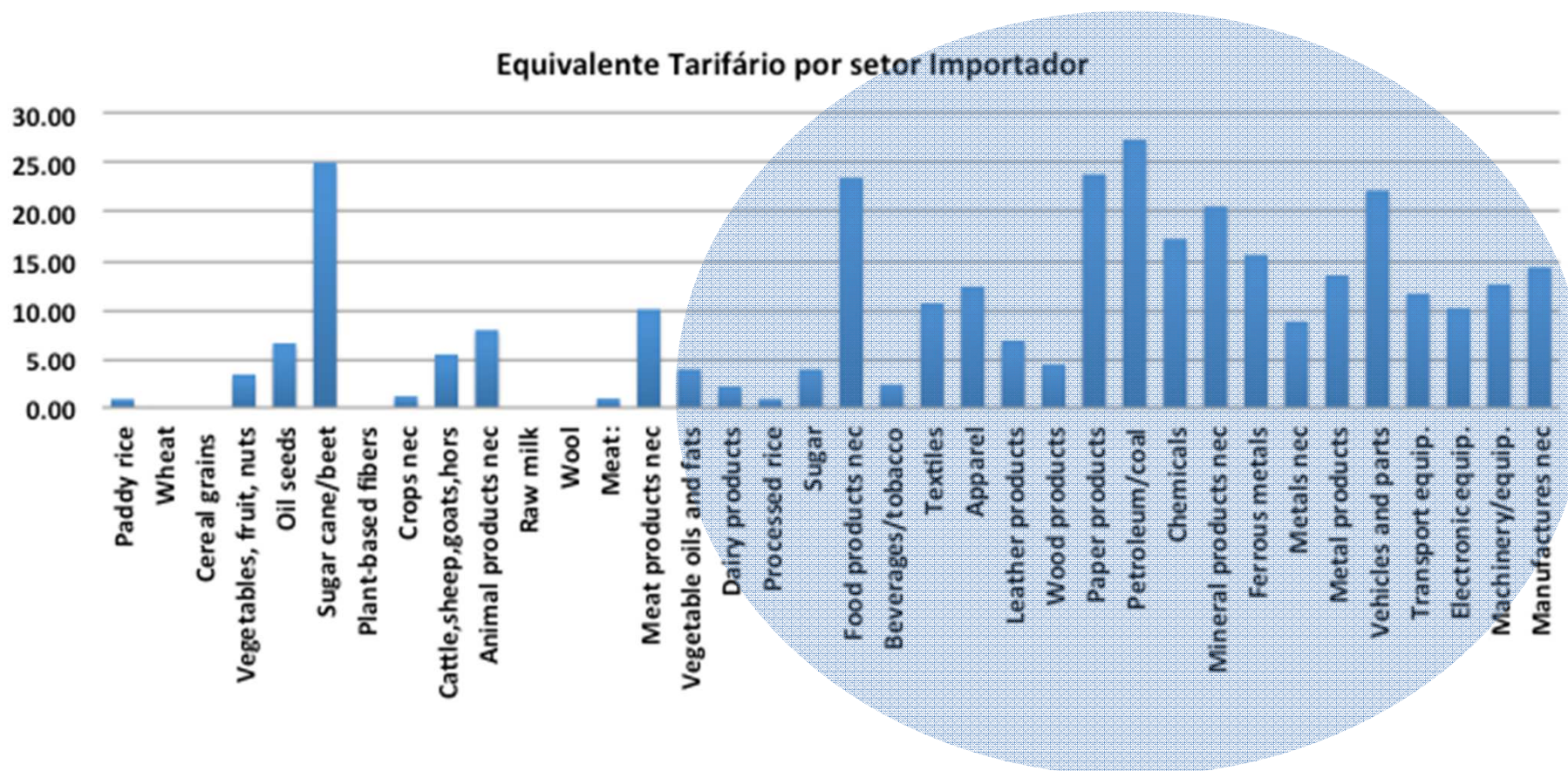


Imposto equivalente para exportações também é maior para a Indústria de transformação....





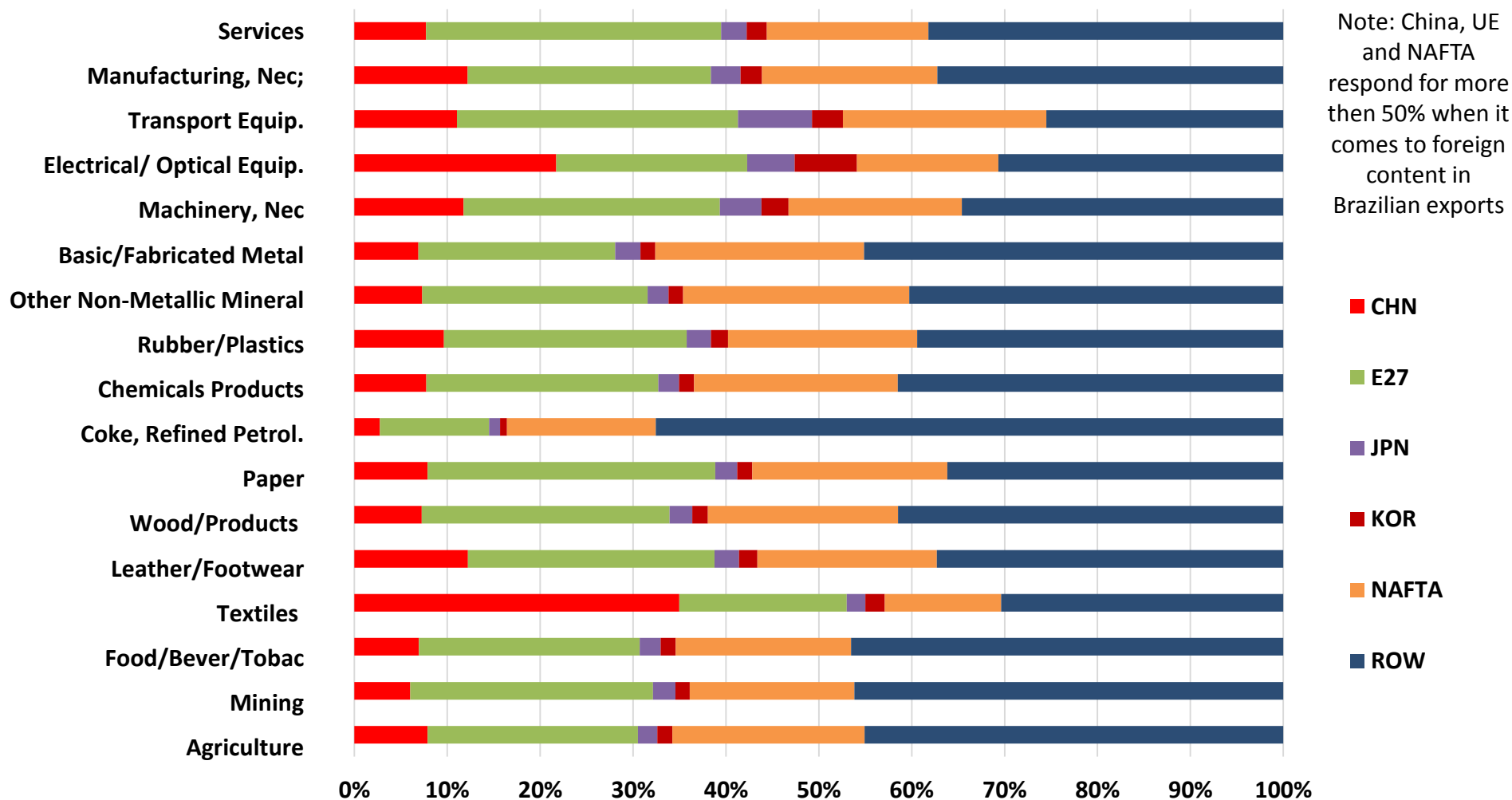
Equivalente tarifário é maior, para a Indústria de transformação....



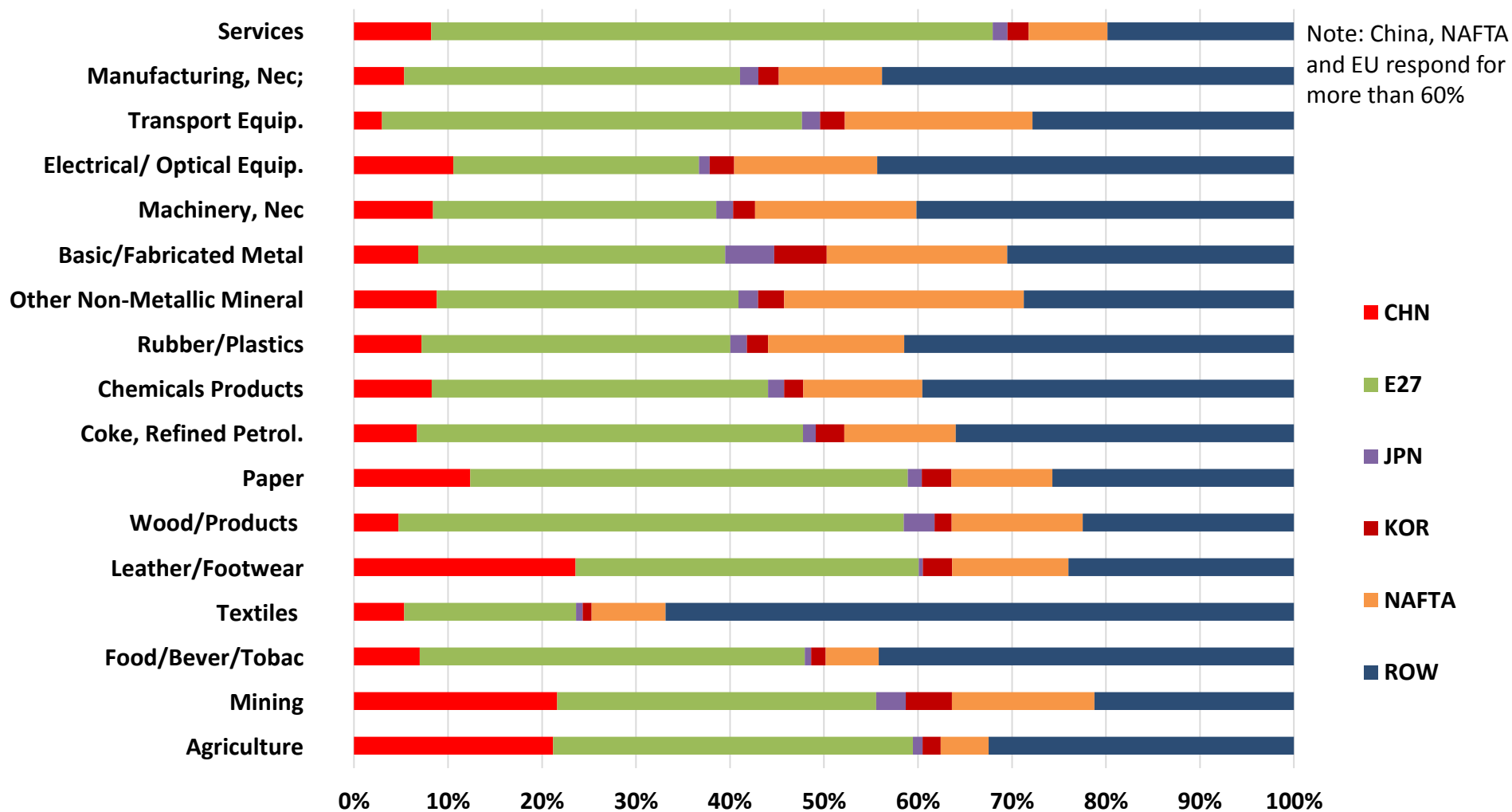


Por fim, quais seriam os parceiros naturais de comércio do Brasil, sob a lógica das Cadeias Globais de Valor???

Contribuição, por origem, dos insumos importados presentes nas exportações do Brasil



Distribuição setorial das exportações de insumos, com origem no Brasil, utilizados nas exportações de outros países





Comentários finais

- A exceção do leste Asiático, a perda de participação da indústria no PIB e especialização em serviços é fenômeno mundial e está associado ao crescimento das cadeias globais de valor...
- O mesmo processo vem ocorrendo no Brasil, mas não por sua maior integração às cadeias, e sim pela perda de competitividade relativa de sua indústria. A especialização em serviços de baixa produtividade explica parcela significativa da redução do ritmo de crescimento da economia nos últimos 40 anos...
- O aumento da produtividade dos serviços no Brasil requer maior abertura comercial deste setor, que está entre os mais regulados do mundo. Também requer maior integração da sua indústria às cadeias globais, na medida em que uma indústria mais produtiva irá demandar serviços de maior qualificação...



Comentários finais

- O Brasil precisa formalizar acordos comerciais relevantes, como o em negociação entre a UE-Mercosul. Além disso, uma eventual adesão do governo do Brasil ao TISA (*Trade in Services Agreement*) contribuiria em muito para o aumento da competitividade do setor de serviços e, por consequência, da indústria de transformação;
- Iniciativas de facilitação do comércio, como o Programa Portal único de comércio exterior, ora em implementação pelo governo do Brasil, podem dar novo impulso à integração do Brasil às cadeias globais, na medida em que se propõe a reduzir os atrasos portuários significativamente...
- Adiar a abertura comercial da indústria é “política que olha para o retrovisor”, como demonstrado nos últimos 40 anos. Mais adiante, a fronteira tecnológica mundial terá avançado mais rápido que a doméstica e o remédio será pedir mais proteção ao governo. Até quando o consumidor doméstico estará disposto a pagar esta conta??



Obrigado!

Lucas.ferraz@fgv.br

Coordenador da Área de Modelagem do Centro do Comércio Global e do Investimento
Escola de Economia de São Paulo (EESP-FGV)

Qual distante realmente estamos das melhores práticas internacionais?

1. Ranking the logística feito pelo **Banco Mundial (2014)**, coloca o Brasil na **65º posição**, em uma amostra de 160 países;
2. **O pior desempenho** do país foi sobre a eficiência do gerenciamento alfandegário, **ficando em 94º, perdendo para El Salvador, Paraguai e Equador...**



Não só as Aduanas têm desempenho ruim no Brasil...

Km de Rodovias/10.000 hab.

2010

International Benchmark

4,78 Km/10.000 hab

BRAZIL

2,53Km/10.000 hab

Km de Ferrovias/10.000 hab.

2010

International Benchmark

3,67 Km/10.000 hab

BRAZIL

0,61 Km/10.000 hab

Km de Hidrovias/10.000 hab.

2010

International Benchmark

1,91 Km/10.000 hab

BRAZIL

0,50 Km/10.000 hab



Alguns indicadores de Qualidade e Custo...

Cust to export a 20 feet container (US\$)	2010
International Benchmark	US\$ 621
BRAZIL	US\$1,790
Containerization	2010
International Benchmark	100%
Brazil	70%
Customs clearance time in airports	2010
International Benchmark	5,4 hours
BRAZIL	2,6 days



A IMPORTÂNCIA DO TEMPO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

- Entre 1965 e 2004, o comércio global por via aérea cresceu 2,6 mais rápido que por via marítima, corroborando a importância de entregas “just in time” para as cadeias de suprimentos internacionais...
- Segundo Djankov (2006), o impacto de um dia de atraso pode significar cerca de 1% a menos em exportações para um país...
- Literatura empírica aponta que uma cadeia de fornecimento pouco eficiente é forte barreira para a integração às cadeias globais de valor (Baldwin, 2013; Hummels, 2013, Timer, 2013);

Fonte: OECD (2014)



Sumário da Literatura Empírica sobre Facilitação de Comércio

Study	Base Year	Model Characteristics		Scenario Specification			Annual Income Gains	
		Competition	Dynamics	Regional Coverage	Sector Coverage	Reduction in trade value	bi US\$	% do GDP
Dee (1998)	1992	Imperfect	Dynamic	APEC	All goods and transport services	Uniform a) 5% b) 10%	a) 216 b) 442	a) 1.1 b) 2.3
APEC (1999)	1996	Perfect	Dynamic	APEC	All goods	By country group a) 1% & 2% b) 2% & 3%	a) 45.8 b) 64	a) 0.25 b) 0.4
Hertel <i>et al.</i> (2001)	1995-2020	Perfect	Dynamic	Japan and Singapore	All goods	By goods sector 0,21-3,5%	6.6 (Japan) 0.17 (Singapore)	0.16 (Japan) & 0.29 (Singapore)
UNCTAD (2001)	1997	Perfect	Static	Developed Countries	a) Serviços comerciais b) Transporte aéreo e marítimo c) Todos os serviços	Uniform 1%	a) 47.9 b) 6.1 c) 117.9	a) 0.22 b) 0.04 c) 0.54
APEC (2002)	1997	Perfect	Static	Intra-APEC	All goods	a) 5% *** (uniforme) b) 2,9-7,7% *** (por grupo de países)	a) 154.0, b) 100.9- 203.5	a) 0.98 b) 0.64- 1.30
Fox <i>et al.</i> (2003)	1997	Perfect	Static	EUA e México (Bilateral)	Goods shipped by truck	1% (northbound) 5% (southbound)	1.4 (US) 1.8 (Mex)	0.02 (US) 0.47 (Mex)
Francois <i>et al.</i> (2003)	1997	Imperfect	Dynamic	World	All goods	Uniform a) 1.5% b) 3%	a) 72.3 b) 150.9	a) 0.25 b) 0.52
OECD (2003)	1997	Perfect	Static	World	All goods and services	Uniform 1%	76.4	0.26

Custos diretos e indiretos são medidos de forma “ad hoc”....



A IMPORTÂNCIA DO TEMPO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

- Segundo **OECD**, o Custo dos **Atrasos em portos** variam entre **1,0% a 30%** do valor da carga transportada...
- **Estimativas do CCGI-FGV** apontam para **Custos de Atrasos** da ordem de **14,2%** para as **importações** e de **13,04%** para as **exportações do Brasil....**

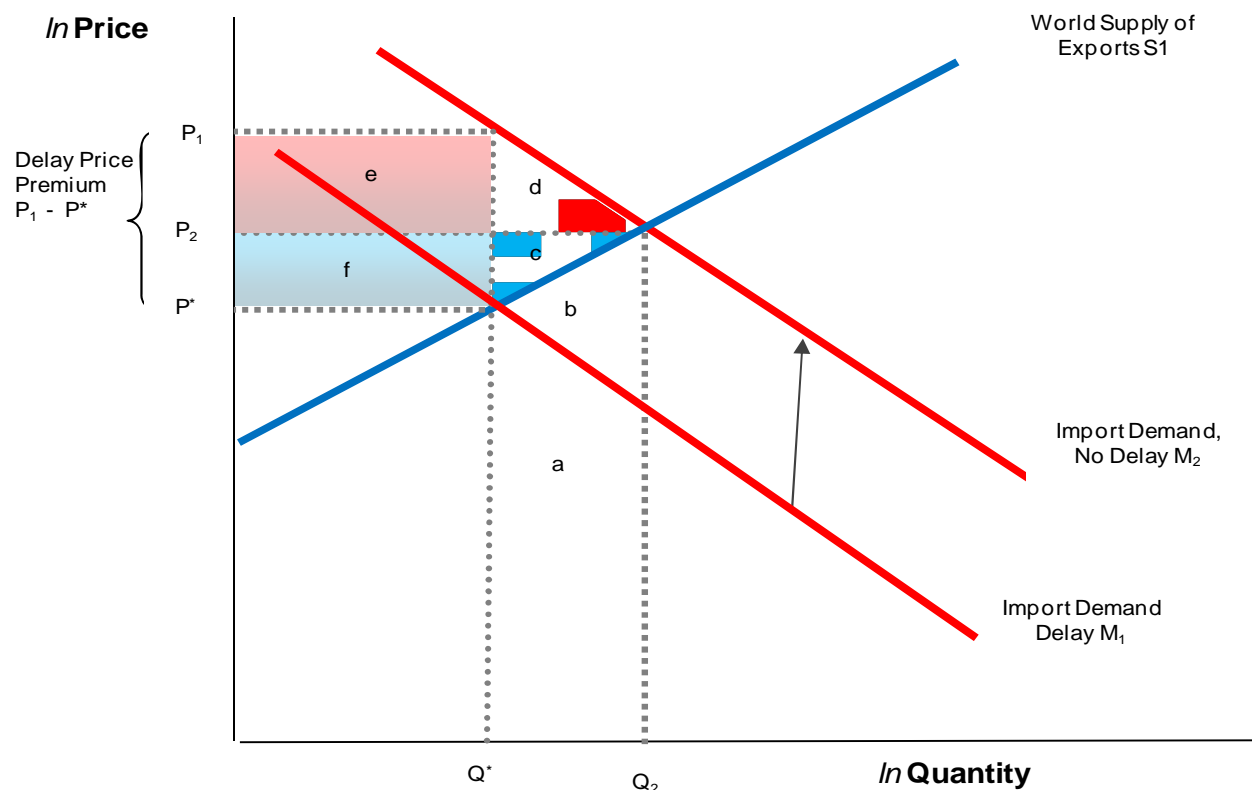
O que é exatamente e como medir o custo do tempo?

1. São custos adicionais, relativos a **aumento de estoques e depreciação econômica**, causados por longos atrasos na entrega de mercadorias...
2. **Custos de estoques** incluem tanto o **custo de capital** das mercadorias enquanto em trânsito, assim como a necessidade de firmas trabalharem com **estoques maiores**, a fim de acomodar os atrasos de suas importações...
3. **Depreciação econômica** devido a atrasos inclui tanto a **depreciação física** de produtos (ex: frutas e verduras) como a **obsolescência tecnológica** de equipamentos (ex: smartphones e eletroeletrônicos em geral, entre outros...)

Fonte: OECD (2014)

Hummels and Schaur (2013) modelam o tempo de entrega como uma dimensão da qualidade do produto comercializado. Quanto maior o atraso de entrega, menor a predisposição a pagar por um dado volume consumido...

Supply Demand and Welfare Impacts (Partial Equilibrium) of Reducing a Delay in Trade

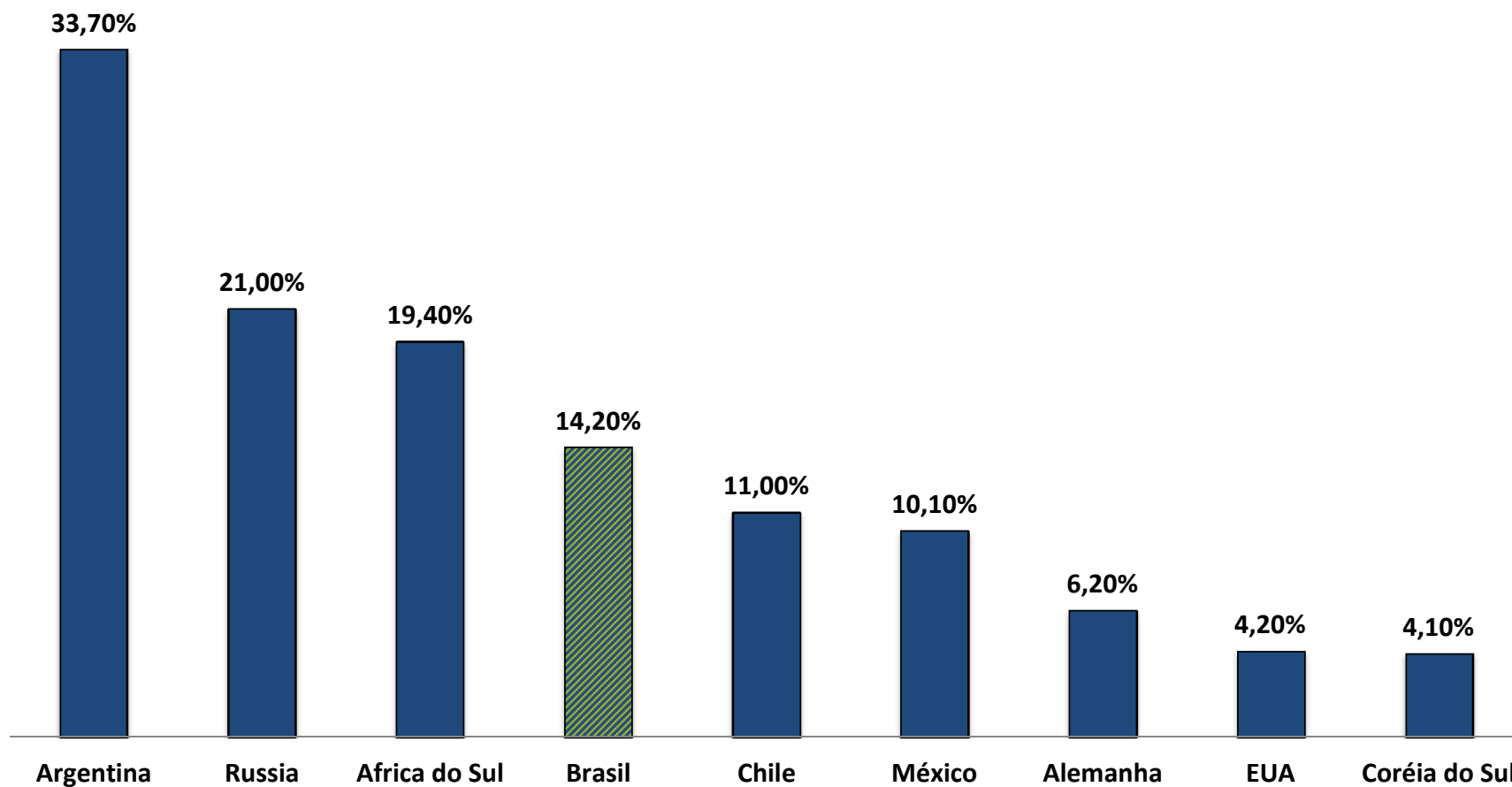


Source: Author's analysis. The Author recognizes the contribution of Dr. David Hummels on the formulation of this representation.



Equivalente tarifário nas importações, para os atrasos portuários em um grupo de países...

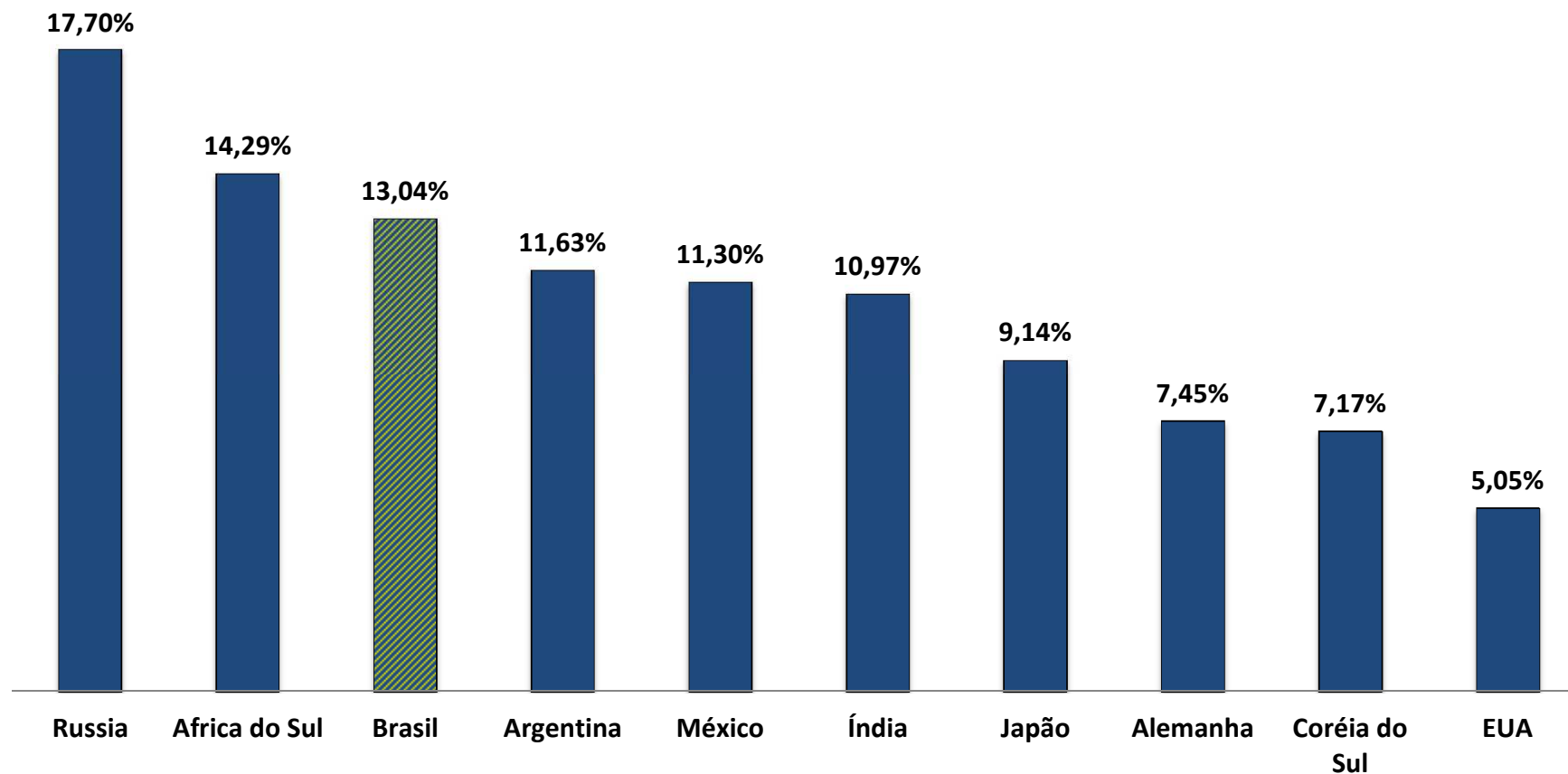
Equivalente Ad Valorem dos Atrasos Aduaneiros: Importações Totais (2013)





Imposto Equivalente nas exportações, para os atrasos portuários em um grupo de países...

Equivalente Ad Valorem dos Atrasos Aduaneiros: Exportações Totais (2013)

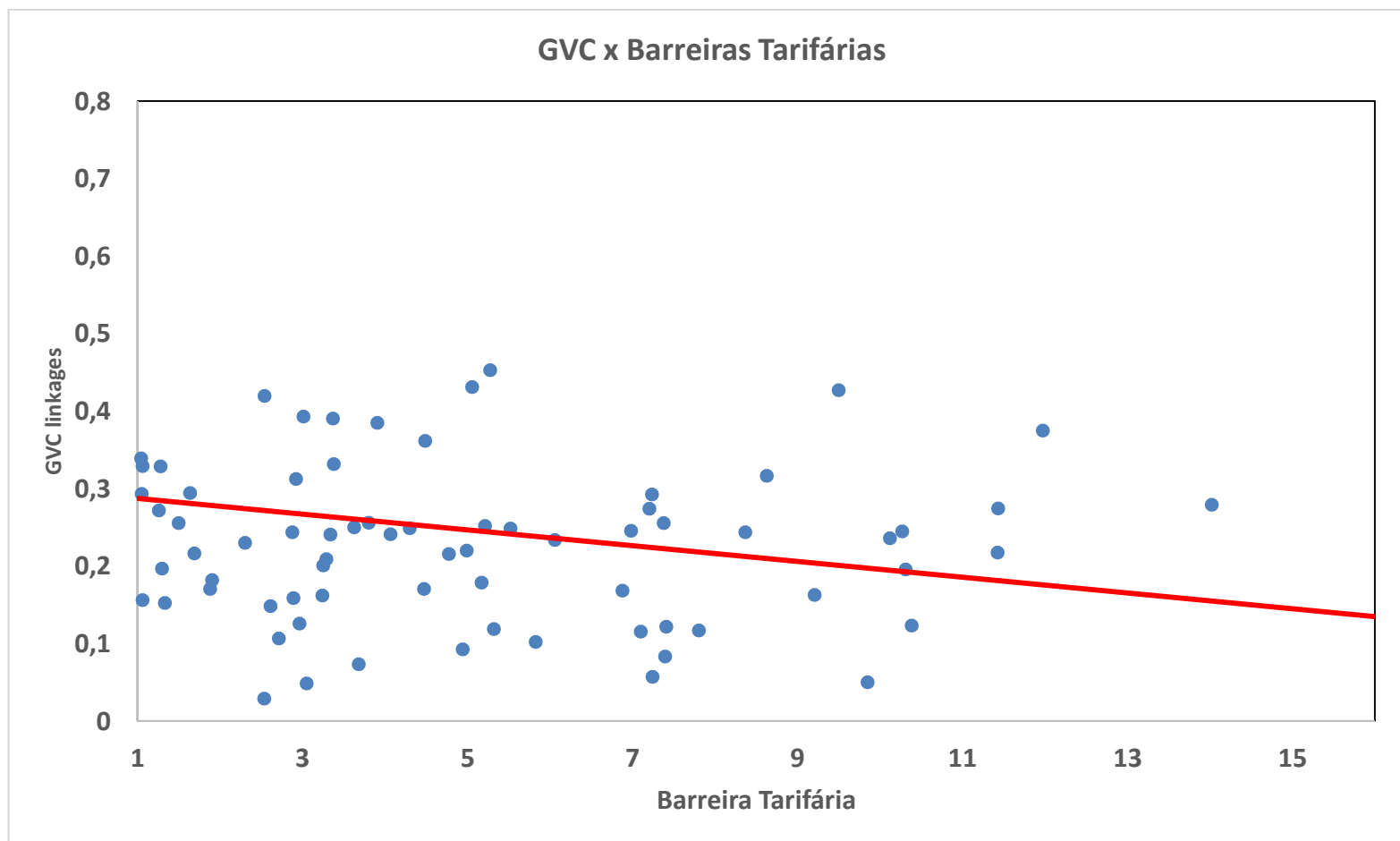




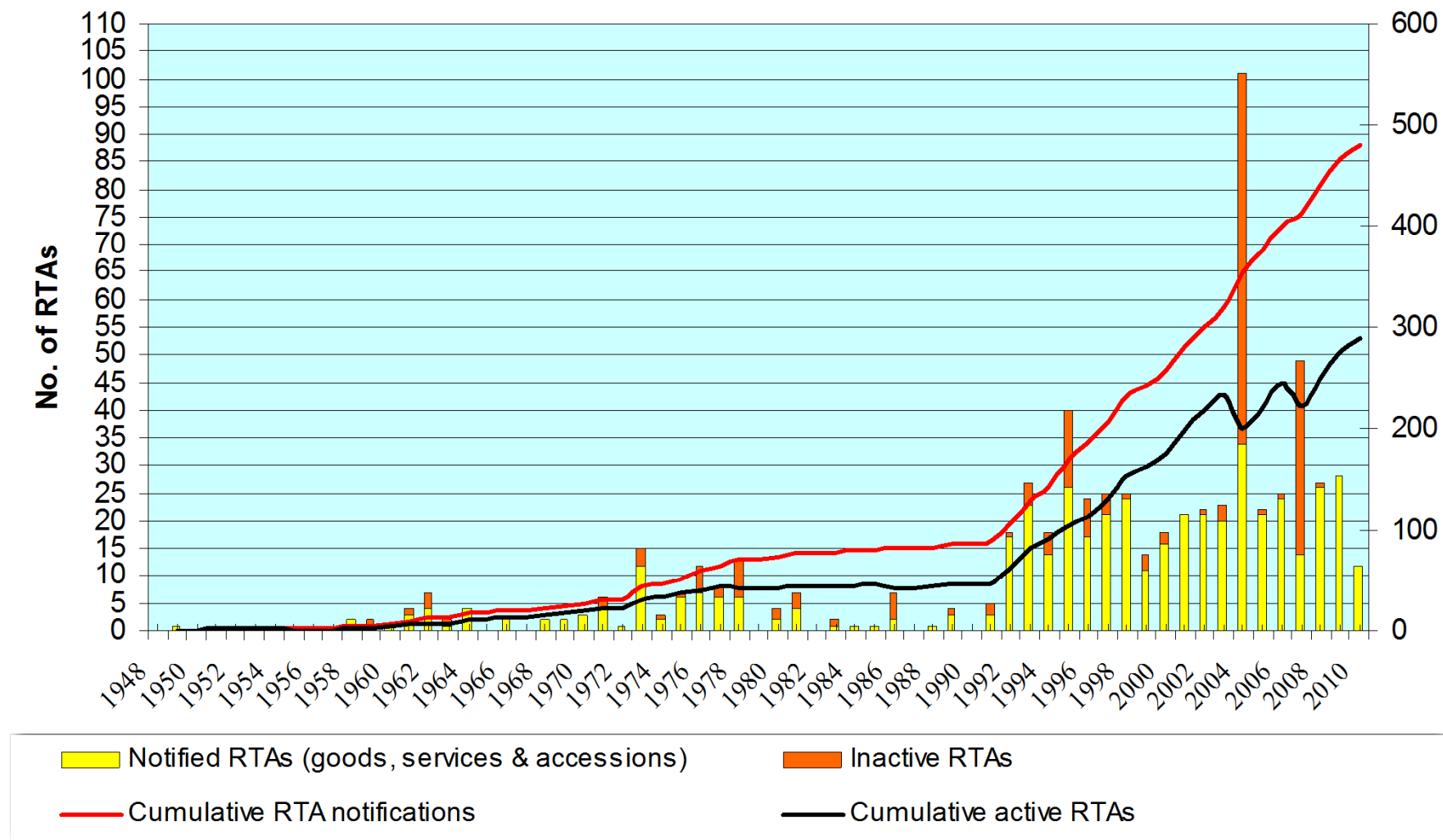
Fato relevante para a indústria de transformação...

- Segundo **Hummels et al (2013)**, cada dia em trânsito custa entre **0,6% e 2,1%** do valor da carga comercializada.
- Além disso, a **sensibilidade** do comércio de **partes e componentes ao tempo é cerca de 60% maior**, quando comparada ao comércio de bens finais...

Países com estruturas produtivas mais integradas às CGV estão associados a menores barreiras ao comércio internacional...



O “regionalismo” vem substituindo, progressivamente, o “multilateralismo” :
Mais de 400 notificações de acordos preferenciais nos últimos 20 anos...

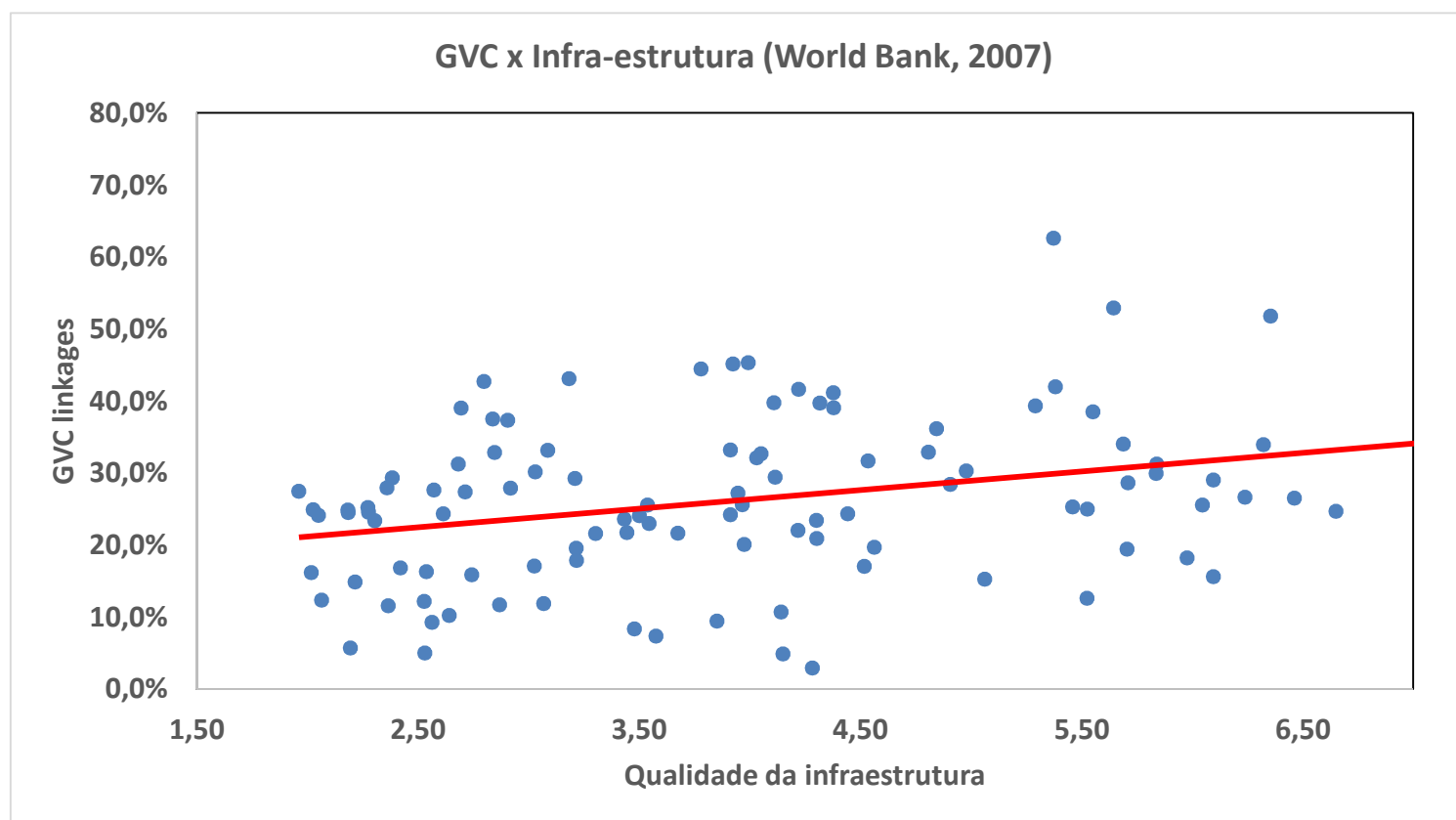




No Brasil...

- Nos últimos 25 anos, o Mercosul foi o único APC significativo formalizado pelas autoridades Brasileiras;
- Na última década, o foco da política comercial brasileira foi claramente redirecionado para a formalização de APCs com países pobres ou em desenvolvimento, tais como Egito, Marrocos, Peru e Índia (foco da política deixou de ser Norte-Sul para ser Sul-Sul)

Países mais integrados às CGV estão associados a uma melhor qualidade de infraestrutura...

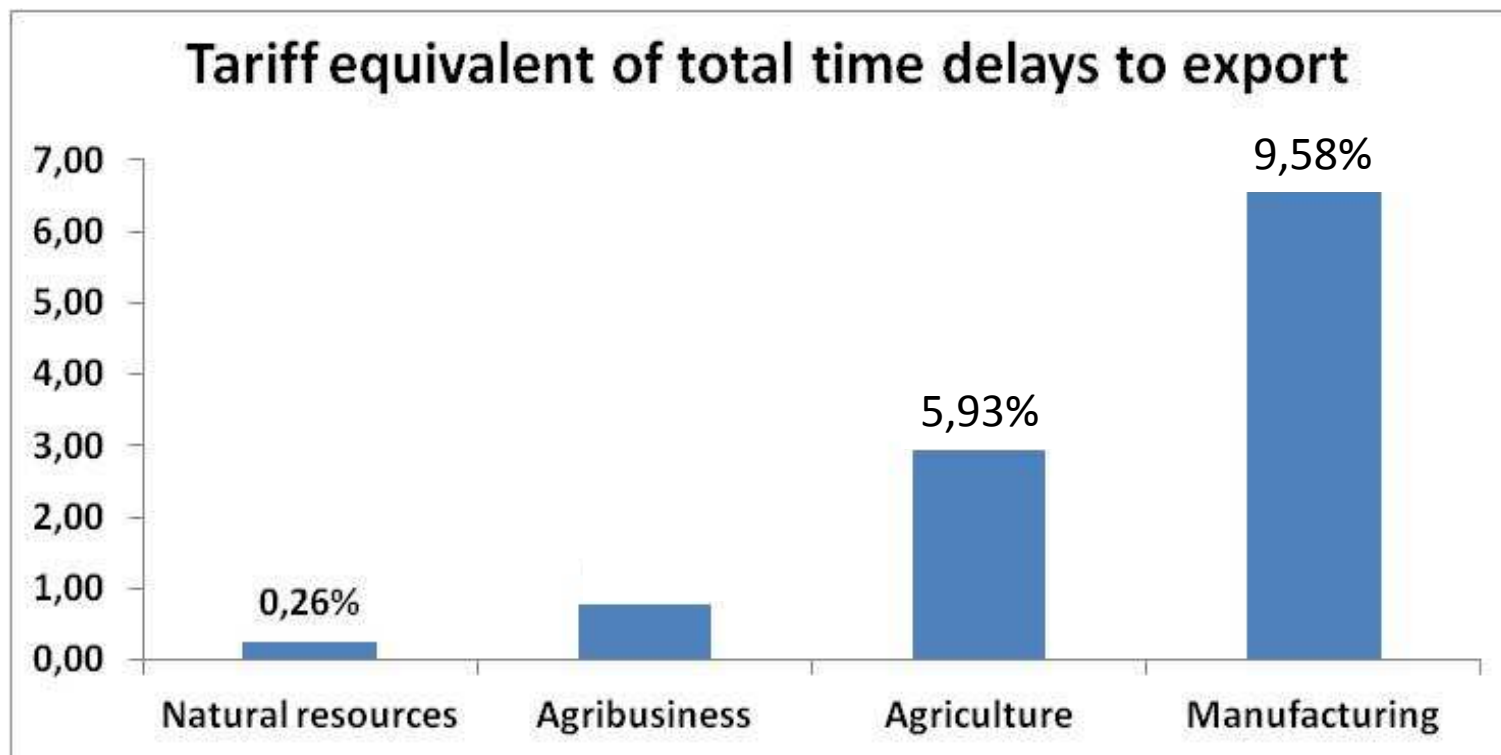




Alguns indicadores de qualidade e custo de freight para 2010...

% Paved Roads	2010
International Benchmark	100%
BRAZIL	19%
Road Freight (US\$/1000.ton.Km)	2010
International Benchmark	US\$ 14.00
BRAZIL	US\$ 51.75
Railroad Freight (US\$/1000.TKU)	2010
International Benchmark	US\$ 4,76
BRAZIL	US\$ 74,67

Atrasos portuários no Brasil representam uma barreira adicional implícita para as exportações do país e dificultam a participação em Cadeias Globais de valor que operam “just in time”...



Fonte: Hummels, 2013; GTAP 8

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

1011
11630
10