

II CACI – CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

OS MEGA-ACORDOS DE COMÉRCIO E
SEUS IMPACTOS NA OMC E NO BRASIL



02 e 03 de junho de 2016
Auditório Itaú - FGV-SP
E-book
Apresentação dos Palestrantes

APOIO



REALIZAÇÃO



II CACI – CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Tema: OS MEGA-ACORDOS E SEUS IMPACTOS NA OMC E NO BRASIL

Vera Thorstensen
Fernanda Bertolaccini
Organizadores

PROGRAMA

02 de junho – quinta-feira

8h30 – 9h00

Credenciamento

9h00-10h15

Abertura e Convidados: “Os mega-acordos e o Brasil no sistema multilateral de comércio”

Rubens Barboza, Embaixador, Presidente do COSCEX da FIESP e do IRICE

Michael Gadbow, Professor, Georgetown Law School

Otaviano Canuto, Diretor Executivo, FMI

Daniel Godinho, Secretário Executivo, SECEX, MDIC

10h15 – 10h40

Coffee Break

10h40 – 11h15

Apresentação do estudo FGV-FIESP: Modelagem econômica dos Impactos dos Mega sobre o Brasil

Lucas Ferraz, Professor, CCGI

Thomaz Zanotto, Diretor do Derex da FIESP

11h15 – 12h30

Painel I: “Desafios do Brasil na Era dos Mega: Acesso a Mercados e Agricultura”

João Terra, Conselheiro, DEC, MRE

Rafael Benke, Presidente do CEBRI

Braz Baracuh, Conselheiro, MRE

Diego Bonomo, Gerente Executivo de Comércio Exterior, CNI

12h30 – 13h30

Painel II: “O Brasil no Comércio de Serviços e das Barreiras Regulatórias”

Márcio Lima, Assessor Especial da CAMEX

Jorge Arbache, Professor, UnB

Lia Valls Pereira, Professora da UERJ e pesquisadora do IBRE

Luis Fernando Panelli Cesar, Presidente do INMETRO

Apoio:



IRICE)) Instituto de Relações Internacionais
& Comércio Exterior

13h30 – 14h30

Almoço-Brunch

14h30 – 17h00

Painel III: “O Novo Marco Regulatório para os Acordos de Comércio: Investimento, Câmbio, Barreiras Técnicas, Propriedade Intelectual, Compras Governamentais, Empresas Estatais, Meio Ambiente e Trabalho”

Parte I

Paula Aguiar Barbosa, Conselheira, MRE

Carlos Braga, Professor FDC, IMD-Suíça

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

Ricardo Markwald, FUNCEX

Parte II

Alberto do Amaral Júnior, Professor de Direito Internacional da USP

Michelle Ratton Sanchez Badin, Professora da EDESP-FGV

Mario Prestes Monzoni, Professor da EAESP-FGV, GV-Ces

Mônica Rosina, Professora da EDESP-FGV

17h00

Conclusões: “Impactos dos Mega no Sistema Multilateral de Comércio”

Vera Thorstensen, Professora, CCGI

03 de junho – sexta-feira

9h00

Apresentação de Trabalhos de Pós-Graduação

Alexandre Martins

Marcia Pulcherio

Luma Lucio

Sarah Marinho

Nathalie Sato

Priscila Beltrame

Danielle Denny

Andreia Costa Vieira

Rede da Cátedra OMC

Apresentação Pesquisadores CCGI - TPP

Alebe Linhares Mesquita - Solução de Controvérsias

Fernanda Giancesella Bertolaccini - Meio Ambiente

Vivian Rocha - Investimentos

Thiago Nogueira - Câmbio

Apoio:

II CACI – CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Tema: OS MEGA-ACORDOS E SEUS IMPACTOS NA OMC E NO BRASIL

BIOGRAFIAS

Abertura e Convidados: “Os mega-acordos e o Brasil no sistema multilateral de comércio”

Rubens Antonio Barbosa é embaixador, presidente do IRICE – Instituto de Relações Internacionais e Comércio Exterior e do Conselho Superior de Comércio Exterior da FIESP. 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).

Michael Gadbaw é professor da Georgetown Law Center, Co-Chair da US-China Legal Cooperation Foundation and Partners for Democratic Change e Senior Advisor da US-Asean Business Council. Atuou no US Treasury e no Office of the US Trade Representative (1975-1980). Foi sócio do escritório de advocacia Verner, Liipfert, Bernhard and McPherson (1980-1985) e Dewey Ballantine (1985-1990). Atuou como Vice-Presidente e Conselheiro Sênior da General Electric (1990-2008). É PhD pela Universidade de Michigan, um B.A. pela Universidade de Fordham, Mestre pela Escola Fletcher de Direito e Diplomacia.

Otaviano Canuto é Diretor Executivo do FMI para Brasil, Cabo Verde, República Dominicana, Equador, Guiana, Haiti, Nicarágua, Panamá, Suriname, Timor Leste e Trinidad e Tobago. Já atuou como Vice-Presidente e Chefe da Redução da Pobreza e Gestão Econômica (PREM), como Diretor Executivo, e como Conselheiro Sênior das Economias dos BRICS no Banco Mundial, e como o Secretário de Estado dos Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda do Brasil.

Daniel Godinho é secretário de Comércio Exterior da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Serviços (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, ligado às Universidades de Berna, Fribourg e Neuchâtel, na Suíça.

Apoio:



IRICE)) Instituto de Relações Internacionais
& Comércio Exterior

Apresentação do estudo FGV-FIESP: Modelagem econômica dos Impactos dos Mega sobre o Brasil

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.

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). Foi diretor da ABIT.

Painel I: “Desafios do Brasil na Era dos Mega: Acesso a Mercados e Agricultura”

João Terra é diplomata, Chefe de Divisão de Acesso a Mercados (DACCESS) do Ministério das Relações Exteriores. Foi Chefe da Divisão de Propriedade Intelectual (DIPi) do MRE, Chefe da Divisão de Estados Unidos da América e do Canadá (DEUC) e Chefe dos Setores de Defesa e Segurança na Embaixada do Brasil em Washington. Integrou a Delegação Permanente do Brasil junto à OMC, encarregado das negociações NAMA e facilitação de comércio na Rodada Doha da OMC, e do acompanhamento dos Comitês de Acesso a Mercados, Regras de Origem, Valoração Aduaneira e Licenciamento das Importações da OMC.

Rafael Benke é Presidente do Conselho Curador do Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI) e líder de Recursos Naturais da Iniciativa E15 do World Economic Forum. Foi Chefe Global de Assuntos Corporativos da Vale e coordenador de Assuntos Internacionais da ABIT. É advogado, mestre em Direito das Relações Econômicas Internacionais (PUC-SP), possui LLM em Direito Econômico Internacional (Warwick-Inglaterra) e é professor visitante da Georgetown University (Washington).

Braz Baracuh é diplomata e especialista em geopolítica do Ministério das Relações Exteriores (MRE). É chefe do Departamento de Agricultura. Atuou como conselheiro na Embaixada do Brasil para a China. 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.

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).

Apoio:

Painel II: “O Brasil no Comércio de Serviços e das Barreiras Regulatórias”

Márcio Lima é assessor especial da Camex. Foi diretor do Departamento de Negociações Internacionais (DEINT) da SECEX-MDIC. Atua no âmbito das negociações internacionais multilaterais (OMC e UNCTAD), em acordos bilaterais de comércio (Mercosul-SACU, Mercosul-Índia, etc) e, também, em Comitês Técnicos do Mercosul. É Professor no Instituto de Educação Superior de Brasília (IESB).

Jorge Arbache é professor de Economia na Universidade de Brasília (UnB). Foi assessor econômico da Presidência do BNDES entre 2010 e 2014. Foi economista sênior do Banco Mundial em Washington. É pós-doutor pelo World Institute for Development Economics Research/United Nations University, (WIDER UNU), doutor em Economia pela University of Kent, Grã-Bretanha, mestrado em Economia pela Universidade de Brasília.

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.

Luis Fernando Panelli é diplomata e presidente do INMETRO. Foi Diretor da Fundação Acadêmica do Itamaraty, Alexandre de Gusmão (FUNAG), e Secretário Executivo da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). Foi consultor em assuntos internacionais para Fundação Atech, Grupo ABC, Ferroviária Oriental S.A. e Terminal Portuário Canaã.

Painel III: “O Novo Marco Regulatório para os Acordos de Comércio: Investimento, Câmbio, Barreiras Técnicas, Propriedade Intelectual, Compras Governamentais, Empresas Estatais, Meio Ambiente e Trabalho”

Parte I

Paula Barboza é diplomata, formada em Ciências Econômicas pela UNICAMP. É assessora do Departamento de Negociações Internacionais do Ministério das Relações Exteriores e trabalha com as negociações extra-regionais do Mercosul, entre elas entre o Mercosul e a União Europeia. Atuou em negociações de agricultura e defesa comercial. Chefiou os setores econômicos das Embaixadas do Brasil em Lima e Tóquio, e o setor agrícola da Missão do Brasil junto à União Europeia, em Bruxelas.

Carlos Braga é Professor Adjunto da Fundação Dom Cabral e Diretor da Ouchy Consultoria Empresarial. É também professor do IMD, na Suíça. Foi Professor de Economia Política Internacional no IMD e diretor do Evian Group entre 2012 e 2015. Atuou no Banco Mundial como Representante Especial e Diretor para a Europa entre 2011 e 2012, e Diretor de Política Econômica e da Dívida, entre 2008 e 2010. Foi professor visitante na Paul Nitze School of Advanced International Studies, professor assistente na Faculdade de Economia da Universidade de São Paulo.

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.

Ricardo Markwald é diretor geral da FUNCEX. Foi adjunto de chefia do Departamento Econômico da CNI e coordenador de Política Macroeconômica da Diretoria de Pesquisas e Diretor Adjunto de Pesquisas do IPEA. É, também, consultor de organismos internacionais e, em 1985, foi assessor técnico da Presidência da República do Brasil.

Apoio:

Parte II

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.

Michelle Ratton é professora na Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EESP), 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.

Mônica Rosina é Professora da EESP-FGV e coordenadora do Grupo de Ensino e Pesquisa em Inovação (GEPI) da FGV Direito SP. É Doutora em Direito Internacional Comparado pela Universidade de São Paulo (USP) e Mestre em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). É especialista em Propriedade Industrial pela Universidade de Buenos Aires (UBA) e bacharel em direito pela Universidade Estadual de Londrina (UEL).

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.

Apoio:



IRICE)) Instituto de Relações Internacionais
& Comércio Exterior

Mega Agreements and Their Impact on the WTO and Brazil



R. Michael Gadbaw
Adjunct Professor
Senior Distinguished Fellow
Institute for International Economic Law
Georgetown Law Center

<https://drive.google.com/folderview?id=0B70ZWWhPUvpomUl93bThZb1JLX0E&usp=sharing>

Propositions For Your Consideration

Successful companies – and societies – will increasingly move beyond globalization to deeper integration.

The Transpacific Partnership (TPP) is a model for the management of deeper integration.

TPP will proceed only if accompanied by policies that:

- Address adjustment and competitiveness
- Restore public trust in markets and regulation
- Improve the international economic architecture

“GE's Immelt Signals End To 7 Decades of Globalization”

Alan Murray, Forbes, May 20, 2016

“We must level the playing field, without government engagement. This requires dramatic transformation. Going forward: We will localize.”

Jeff Immelt, Commencement Speech, Stern School NYU, May 20, 2016

70% of GE orders
in 2016 from
outside the US

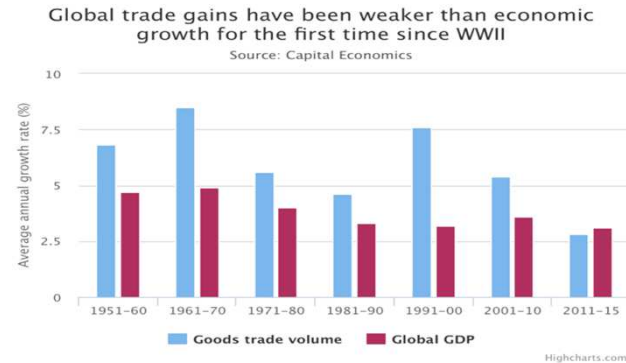


TPP as an Opportunity

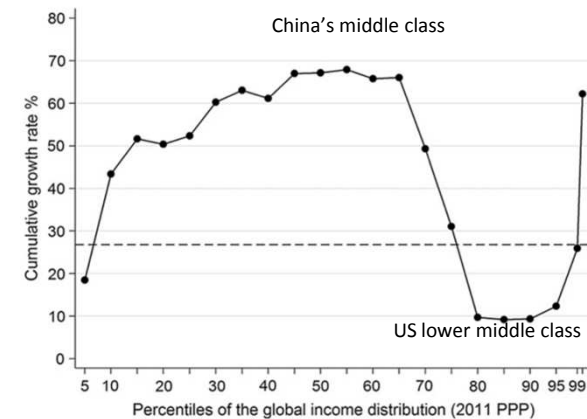
- Strategic assessment – possible pivot
- Renew international engagement
- Link international initiatives and domestic reforms -- promote adjustment – address inequality
- Restore ethics in markets – renew attack on corruption and integrity in finance
- Promote a new international architecture

Fundamental Challenges Facing the Global Economy

- Slow growth – GDP 3.2% -- trade growth even slower >2 % -- threat of secular stagnation.
- Anti-globalization – rise of nationalism and nativism – loss of public confidence in government and markets
- Political gridlock – mismatch – beneficiaries of globalization are not the ones who bear the costs
- Financial Crisis Hangover -- 2008-2009 – systemic risk – Bailout



Global Growth Incidence Curve 1988–2008 (2011 PPP)



Economic Vulnerability → Political Volatility → contribute to uncertainty and discourage investment and consumption

What are Mega Agreements?

NAFTA, EU, TPP, TTIP, CEPA, ACFTA, RCEP

- Set of rules, institutions and procedures – promote trade, investment and commerce
- Source of coherence for governments and markets
- Toolkit to solve problems of globalization at transaction level
- Cut across complex regulatory regimes
- TPP – innovative, comprehensive and dynamic or another layer of complexity?

TPP is a Big Deal

- 800 million people – 40% of Global GDP – deeper integration
- TPP is the largest trade agreement in history among 12 diverse countries, including Mexico, Chile and Peru (Colombia likely to join).
- The economic impacts of TPP could be substantial – first order effects on trade and investment and second order effects on competitiveness.
- The benefits are more than enough to generate resources to offset the adjustment costs if mechanisms are available to address the adverse impact on individuals and communities.
 - Lawrence analysis: Benefits to cost ratio of 17 to 1 during the adjustment process and 356 to 1 after 2030.

Equivalent to < \$1 trillion in new investment.

How can TPP make a difference?

- Economic growth stimulant – economic, political and psychological
 - Economic estimates -- .5% to 1.1% of GDP – a gift that goes on giving
- Impact of TPP: goods – tariff reductions (12%) services – NTBs (25%)
 goods – NTBs (43%) investment (20%)
- Innovations in rule making
 - Digital trade/E-commerce – the most transformative provision in the accord
 - SOEs and Competition Policy – new disciplines -- mix of trade and competition rules
 - Anticorruption – focal points for remedial measures
- More comprehensive style of trade agreement
 - Currency manipulation – rules and procedures for coordination and discipline
 - Worker rights – acknowledge links between trade and basic standards
 - Environment
 - Regulatory coherence – a platform for further progress

Strategic and dynamic – works to align policy with (not against) trends in technology, innovation, communication and transportation

Case Study: Currency Manipulation

- Macroeconomic Policy Group – mandates consultation and oversight
- International **commitments**:
 - avoid persistent exchange rate misalignments
 - refrain from competitive devaluation
 - not target its country's exchange rate for competitive purposes.
- Transparency and reporting obligations:
 - Publish Article IV staff report
 - Exchange rate reserves
 - Intervention in exchange markets, including forward
 - Money supply
- Macroeconomic Policy Consultations: includes QE and exchange policies – annual consultations, monitoring and reporting

Unfinished Business of the TPP

- Short term – domestic policies:
 - Adjustment --retraining, relocation, community development
 - Competitiveness and infrastructure
- Medium terms – restore the ethical basis for markets
 - Renew attack on corruption
 - Financial integrity
- Long term – revisit international architecture
 - Framework for plurilateral agreements in WTO
 - Coherence to counter fragmentation and complexity

We need a game plan!



Restoring Trust in Markets

Pope Francis:

‘Where there is no work, there is no dignity. It is not a problem of Italy and Europe.... It is the consequence of a world choice, of an economic system that brings about this tragedy, an economic system that has at its center an idol which is called money.’

Mark Carney – Ethics and Finance

“What is needed.”

“A code developed by market participants that market participants can understand.”



Bernie Sanders

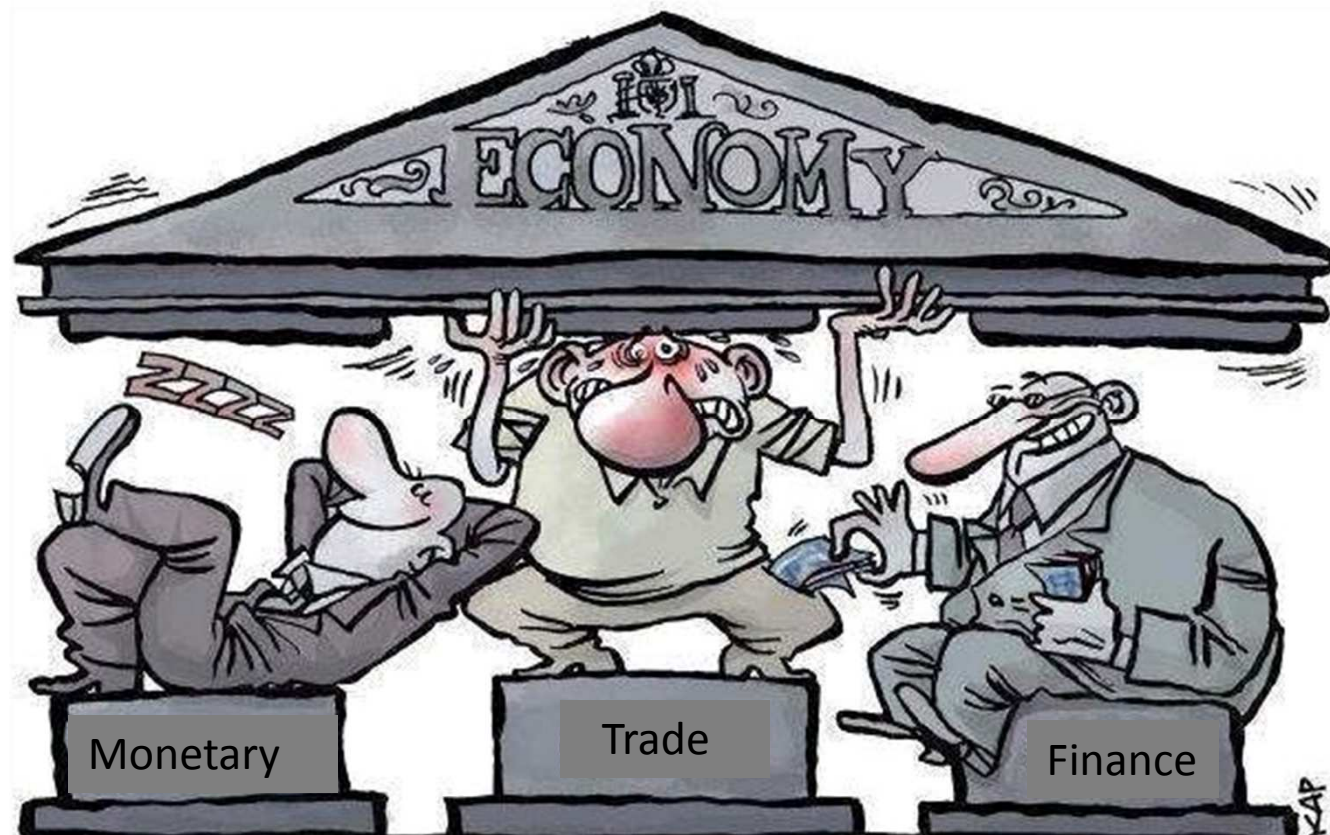
“The business model of Wall Street is fraud.”



The Role of Ethical Codes

- Case Studies:
 - Panama Papers
 - Global Witness Investigation
 - LIBOR fixing
- Codes of conduct tied to licensing – soft law tied to hard law consequences
- ABA Code of Conduct: “A lawyer shall not counsel a client to engage, or assist a client, in conduct that the lawyer knows is criminal or fraudulent....”
- Hard law consequence: you lose your job and your career

New International Architecture?



Trade is getting the blame everything!

- Failure of financial regulation to prevent systemic crisis – financial greed.
- Bank bail outs while main street suffer high unemployment and wage stagnation.
- Monetary policy – running out of ammunition.
- Gridlock in the political process – no adjustment – no infrastructure funding.
- All current Presidential candidates – Clinton, Trump and Sanders – oppose TPP.

How can the TPP impact the WTO?

- Create a new negotiating dynamic – end the straightjacket of the single package – “all or nothing” – single undertaking approach.
- Demonstrate the benefits of dynamic trade liberalization in services, the digital economy and goods.
- Promote innovation in rule making by demonstrating that there are solutions to longstanding concerns around issues like currency manipulation, worker rights, environment and anticorruption.
- Shake up the leadership of the BRICs to assume greater leadership in addressing the paralysis in the WTO
- Promote a healthy integration of economic and security concerns to foster the settlement of disputes either through diplomacy or adjudication

TPP and TTIP are only transitional measures to create a reformed international economic system.

MEGA Agreements

Measurable economic impact is significant:

- first order direct effects -- 1% of GDP
- second order --promote competitive markets and GVCs

TPP is complex, textured, dynamic and aspirational – the proof will be in the impact

Fundamentally directional – deeper integration is the key to sustainable, equitable and peaceful economic growth



Modelagem Econômica dos Mega Acordos Regionais de Comércio

Prof. Dr. Lucas Ferraz

Professor da Escola de Economia de São Paulo – EESP/FGV

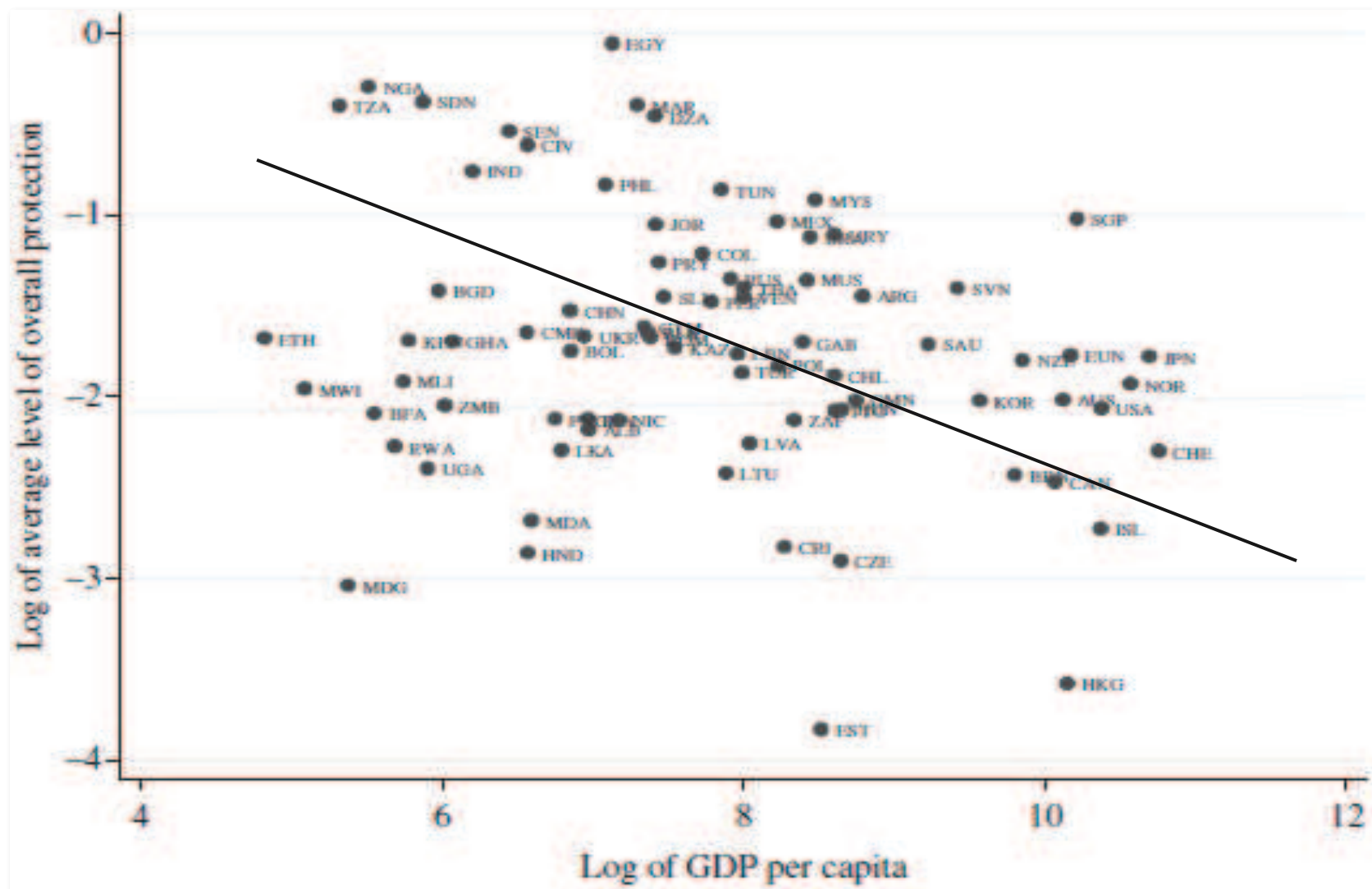
Coordenador do Centro do Comércio Global e Investimento da FGV



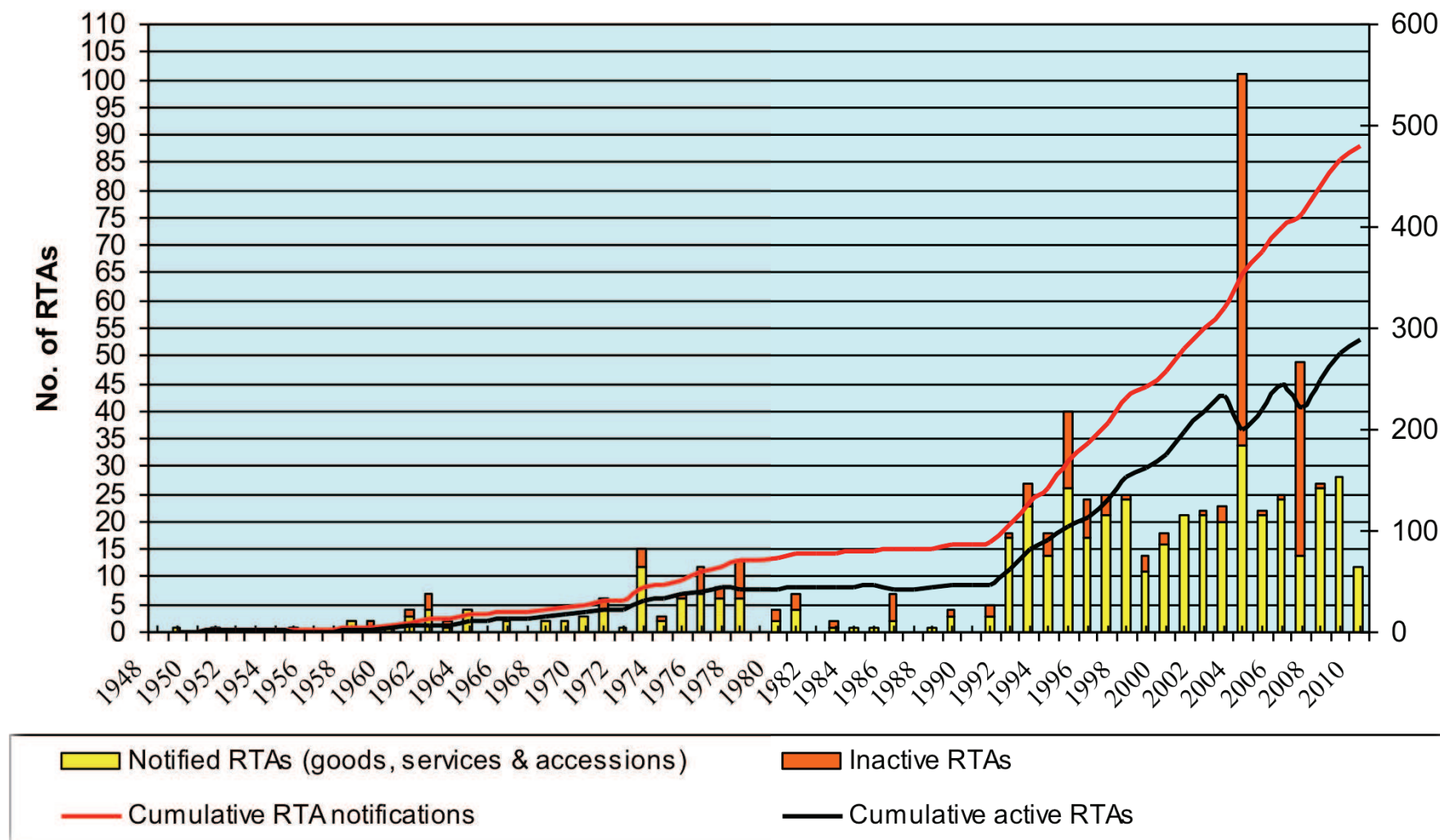
SUMÁRIO

1. Alguns fatos estilizados sobre o comércio internacional, o surgimento dos Mega e o isolamento do Brasil;
2. Possíveis consequências do isolamento comercial para a economia doméstica;
3. Reconstrução de uma agenda Norte-Sul;
4. Síntese da Análise de Impacto;

1. Após 8 rodadas de comércio no âmbito da OMC e a recente explosão de PTAs, as tarifas de importação foram reduzidas de forma significativa, particularmente nos países desenvolvidos... (Kee et al, 2009)

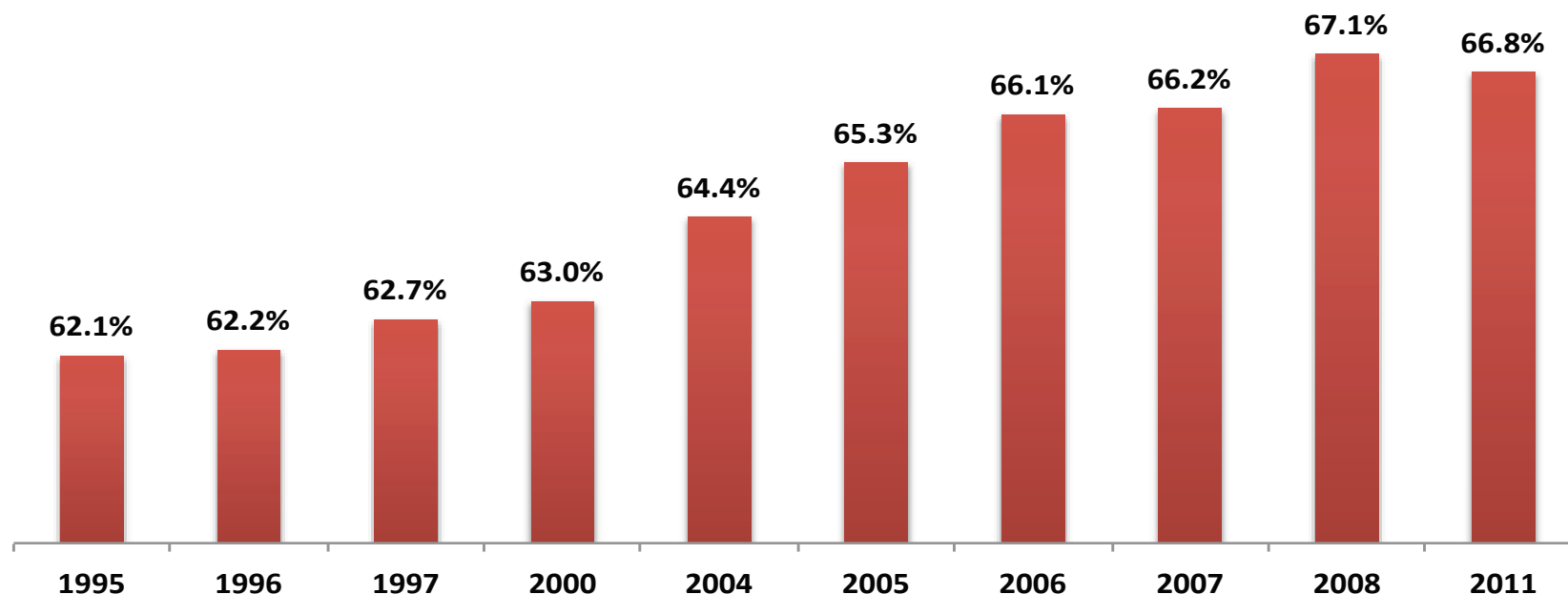


2. Atualmente, 50% do comércio mundial é realizado em **274 acordos regionais**. Se considerado a TPP, esta fração pode subir para **60% do comércio mundial...**



3. Cerca de 2/3 das exportações globais de bens e serviços **corresponde a bens intermediários**. Segundo relatório recente da OMC(2016), o mundo do comércio internacional permanece fragmentado nas **cadeias globais e regionais de valor, mesmo com o recente declínio da elasticidade renda do comércio global....**

Participação de bens intermediários nas exportações globais (%)



Fonte: WIOD

De onde surge o racional econômico para os Mega Acordos??

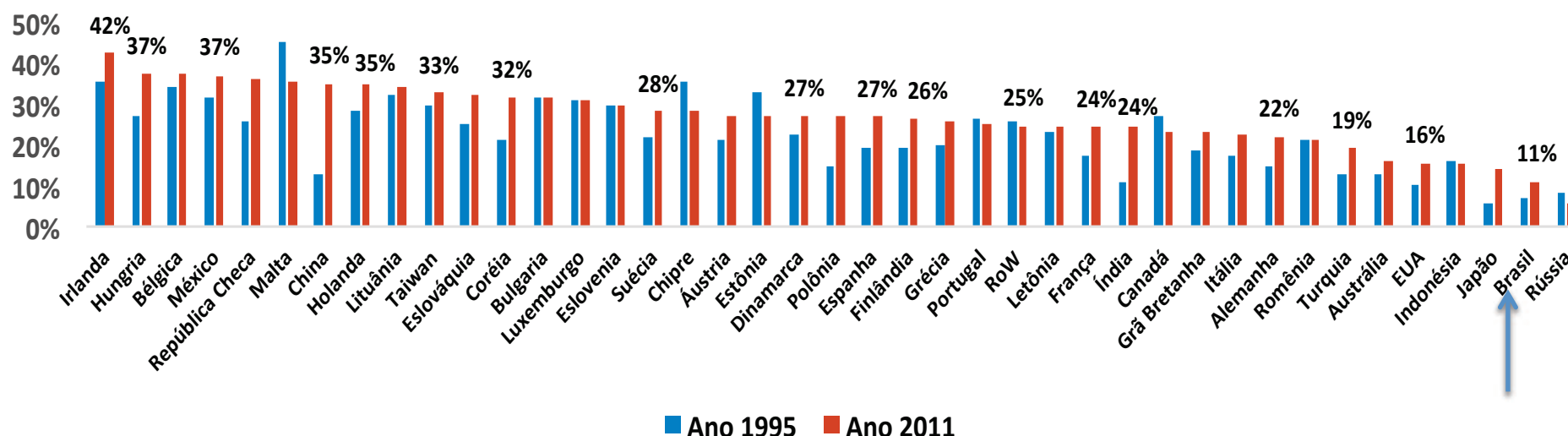
4. O atual conjunto de regras do GATT, focado na regulação do antigo **comércio de bens finais e na centralidade de tarifas como instrumento de política comercial**, não é adequado para a regulamentação do comércio de bens intermediários (ou *supply-chain trade*);
5. No comércio de bens intermediários, **a imposição de tarifas** ao longo da cadeia produtiva seria **contraproducente** para os países que a integram. Ao contrário, são necessárias **novas regras** que minimizem **os riscos associados a investimentos** e garantam **fluidez e redução de custos** ao longo de cada etapa do processo...
6. Segundo Ossa (AER, 2014), **85% dos ganhos de comércio** já teriam sido obtidos com a eliminação de tarifas de importação ao longo das últimas 8 rodadas na OMC. Os países desenvolvidos, mais integrados em CGV, enxergam maiores possibilidades de ganhos na negociação de barreiras não-tarifárias.



7. É neste cenário que Mega-acordos como o (TPP/TTIP), com regras próprias para **serviços, investimentos, propriedade intelectual, mercado de trabalho, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias**, passam a remodelar a geografia e a arquitetura do comércio internacional...
8. E o Brasil? Concentrou-se no **multilateralismo** e no fortalecimento da **agenda Sul-Sul**, mantendo-se refém da abertura do mercado agrícola dos países desenvolvidos. A necessidade da abertura comercial é ainda pouco consensual, tanto no governo, como na sociedade...

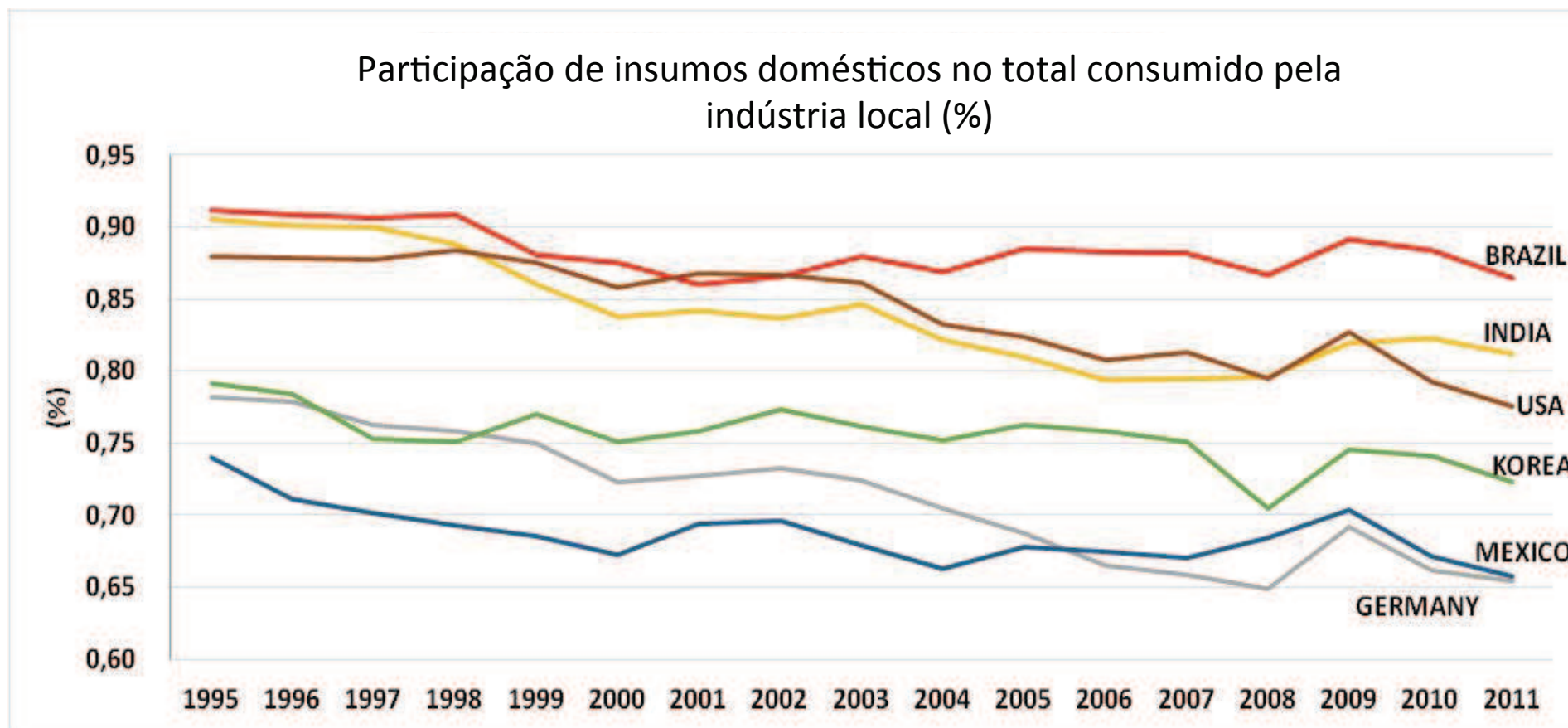
9. Enquanto as exportações mundiais são crescentemente **“made in the world”**, com alto conteúdo importado, ainda é predominante no país a exportação de produtos **“made in Brazil”**...

Valor adicionado Importado nas exportações de Manufaturados



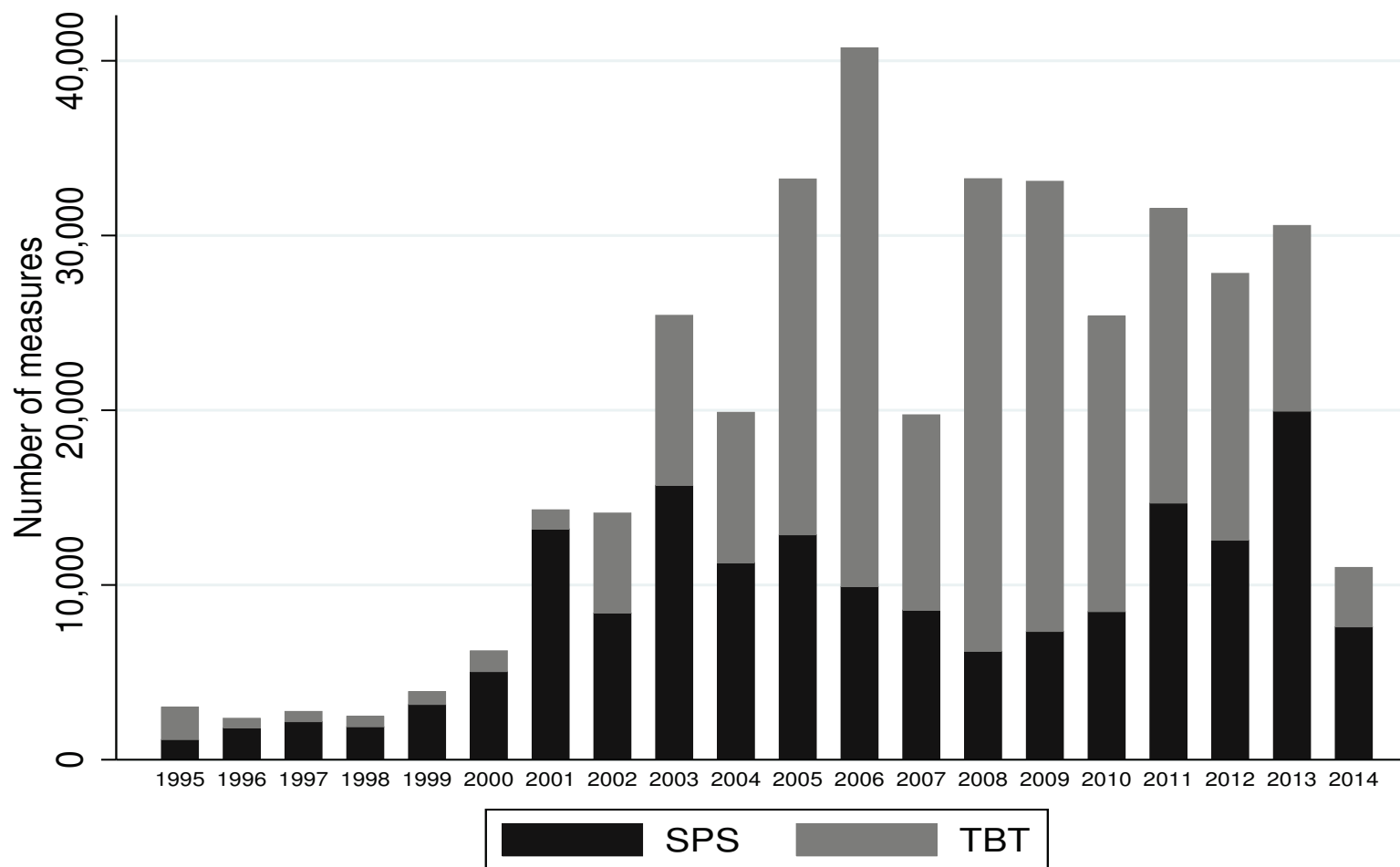
Fonte: WIOD

10. Em um mundo onde a participação de insumos importados na produção local é fator fundamental para garantia da competitividade, predominam no Brasil a produção e consumo **de insumos domésticos...**



Fonte: WIOD

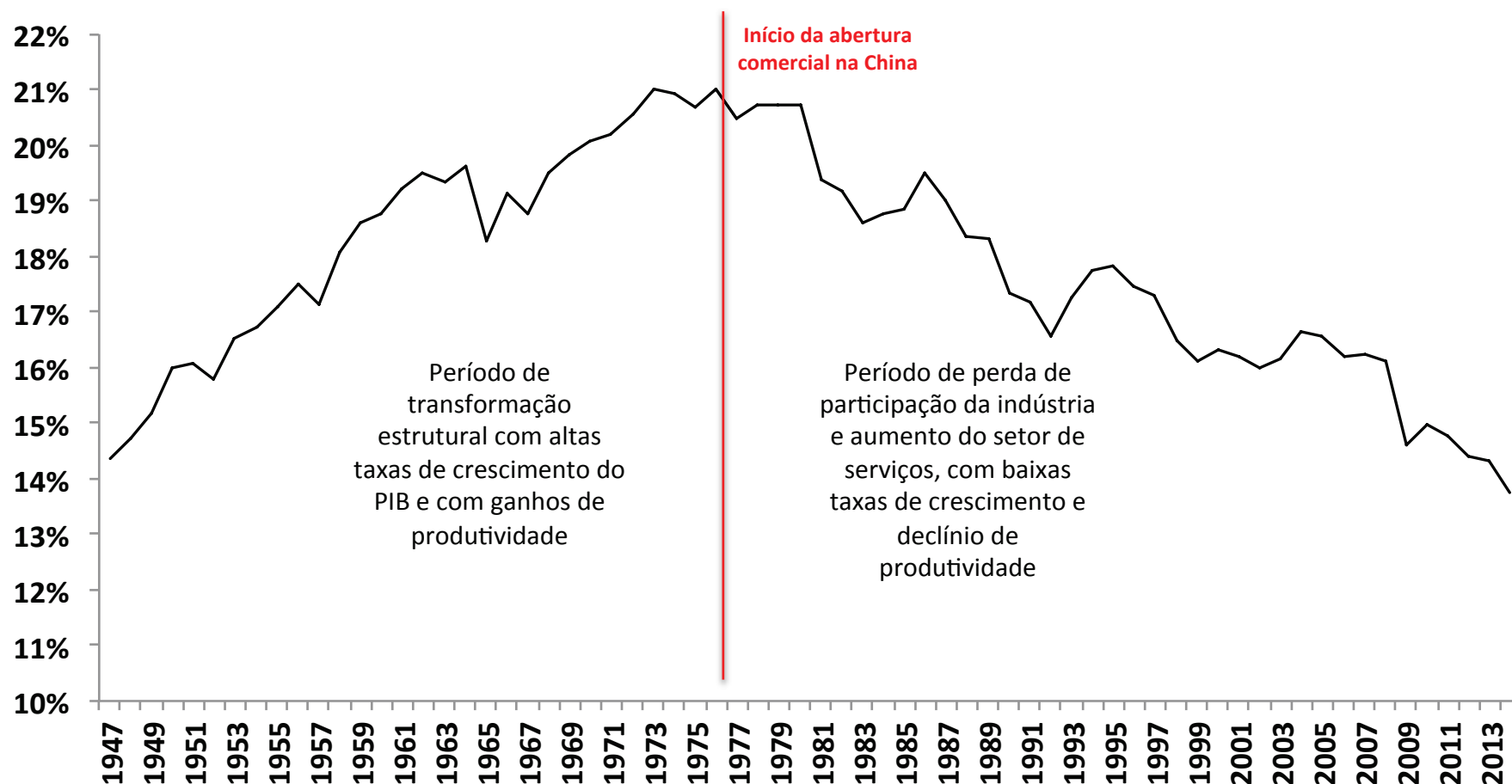
11. Dificultando ainda mais o quadro, o número de medidas (TBTs e SPSs) que afetam as exportações brasileiras explode nos últimos 20 anos, impactando tanto a margem extensiva, quanto a intensiva do setor exportador doméstico...



Fonte: CCGI-FGV

12. O isolamento comercial do Brasil parece haver cobrado seu preço já a partir do final dos anos 70, com o fim do ciclo de transformação estrutural da economia Brasileira e o início das reformas liberalizantes na China....

Participação da indústria no PIB do Brasil (%)



Fonte: WIOD

13. A partir da década de 80, perda de participação da indústria no PIB é fenômeno mundial, a exceção da Ásia, resultante do novo padrão de comércio mundial impulsionado pelas CGV...

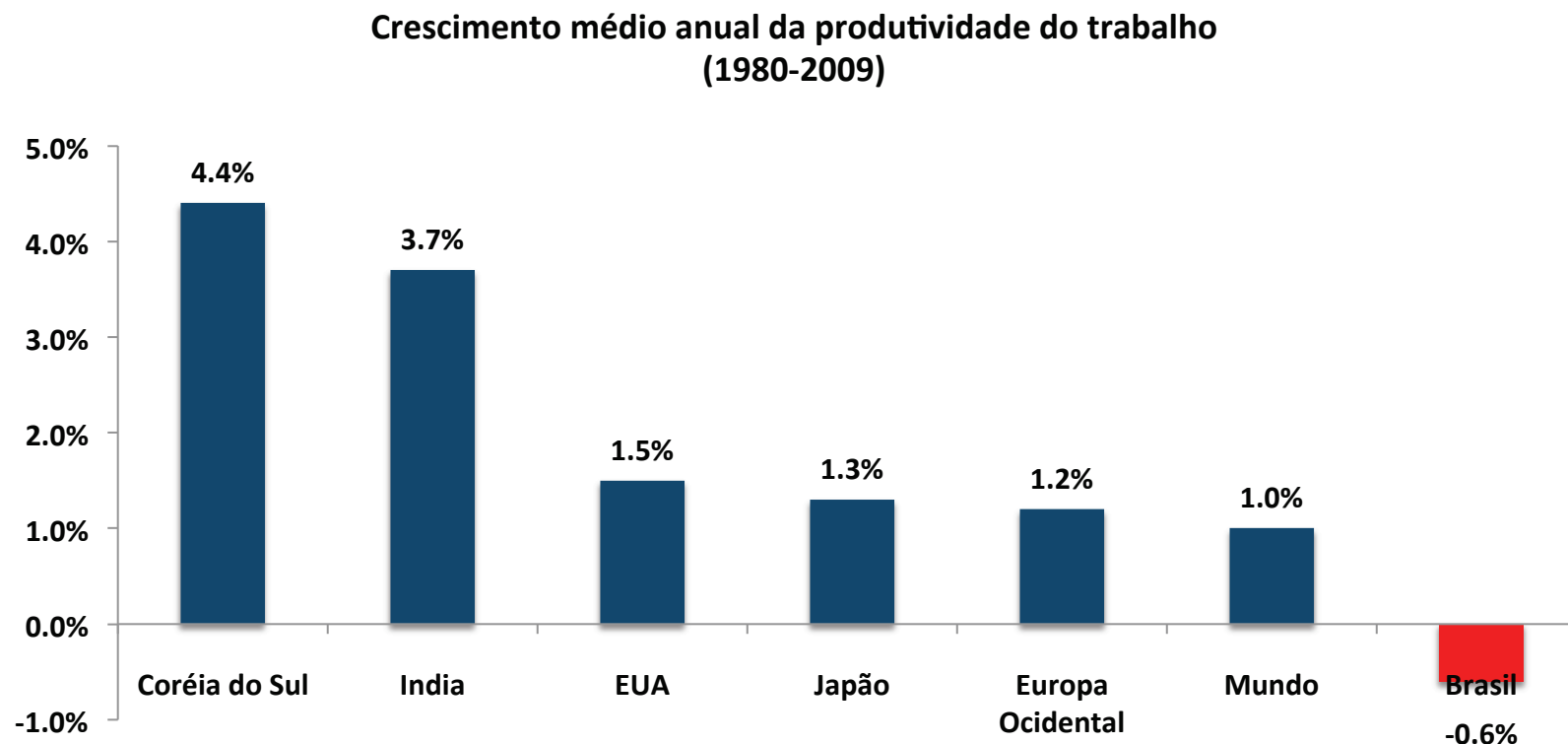
- Entre 1980 e 2010, a participação da indústria no PIB:
 - **Decresce** de 21% para 15% na **América Latina**;
 - **Decresce** de 23% para 14% nos países da **OCDE**;
 - **Decresce** de 25% para 15% nos países da **Europa Central**;
 - **Decresce** de 14% para 10% na **África**;
 - **Cresce** de 23%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

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

14. **Com baixa inserção internacional**, economia do Brasil sofre impactos negativos decorrentes do novo padrão de comércio imposto pela crescente fragmentação da produção mundial...

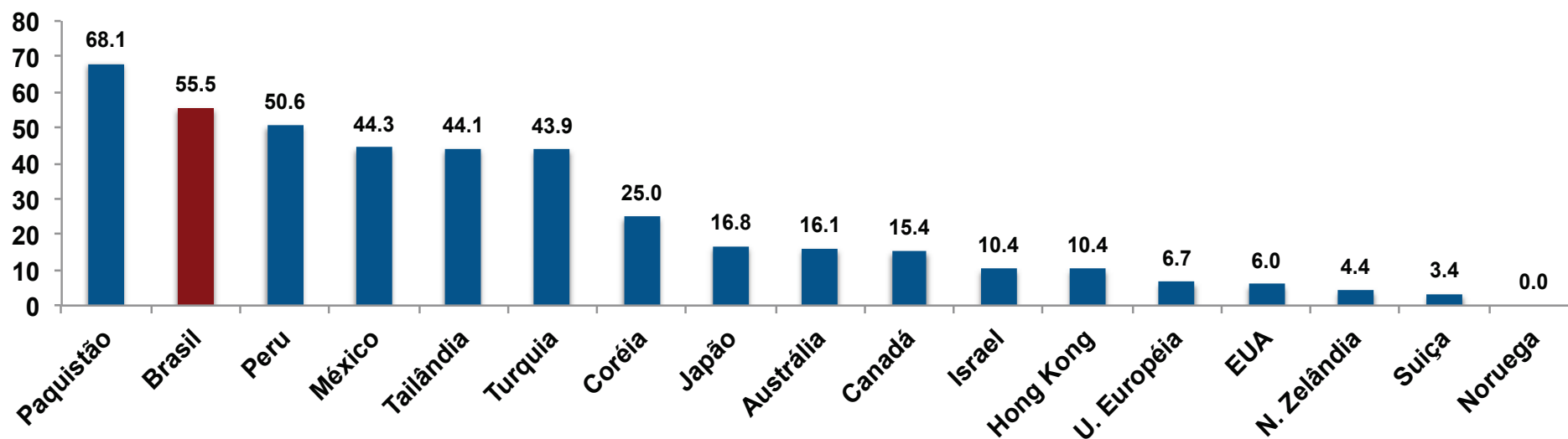
- Países integrados às cadeias globais e regionais passam a **terceirizar sua produção manufatureira para a Ásia**, deslocando parcela significativa de sua mão-de-obra para **serviços intermediários de alto valor agregado, conectados à atividade manufatureira “offshore”**;
- **Isolada das cadeias globais 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, voltados para o consumo final e de **baixo valor agregado....**

15. Mesmo com uma maior especialização em Serviços, produtividade do trabalho para as economias mais integradas às CGV continua a crescer, mas tem crescimento negativo para o Brasil...



Fonte: Veloso et al, 2014

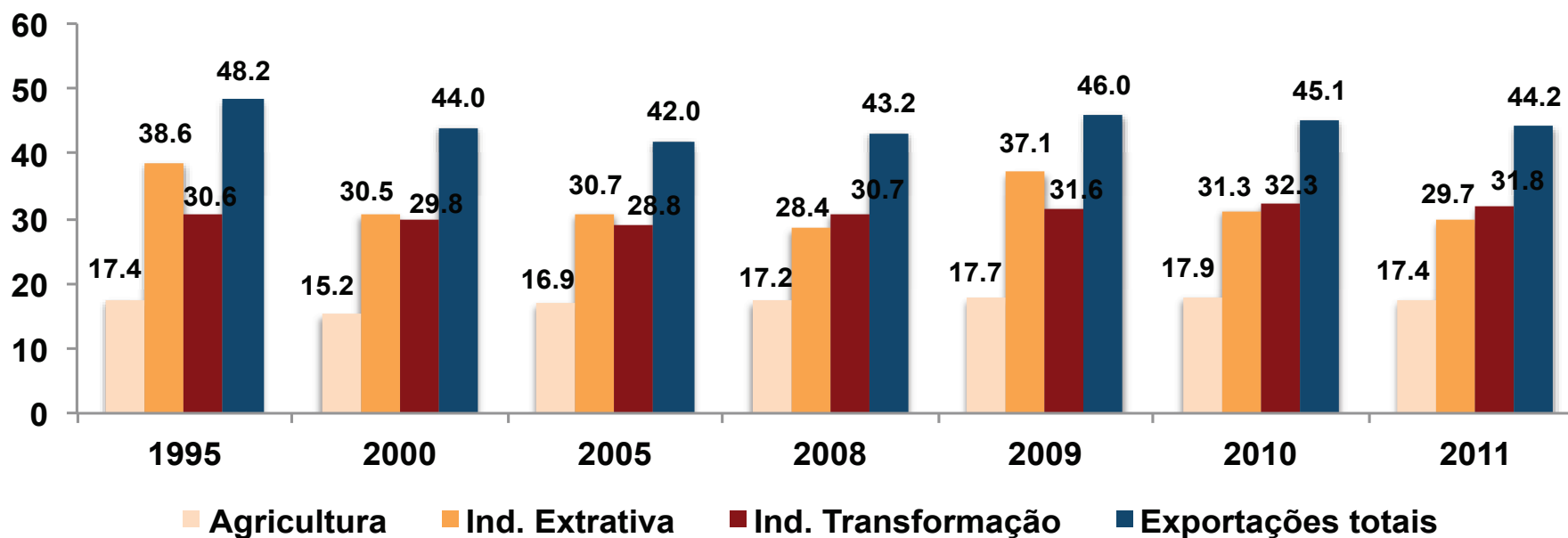
16. Países mais produtivos em serviços também tendem a impor barreiras regulatórias menos restritivas ao comércio internacional do setor....



Fonte: Peterson Institute, 2010

A importância dos Serviços para o Brasil....

Conteúdo doméstico de serviços nas exportações setoriais (%)

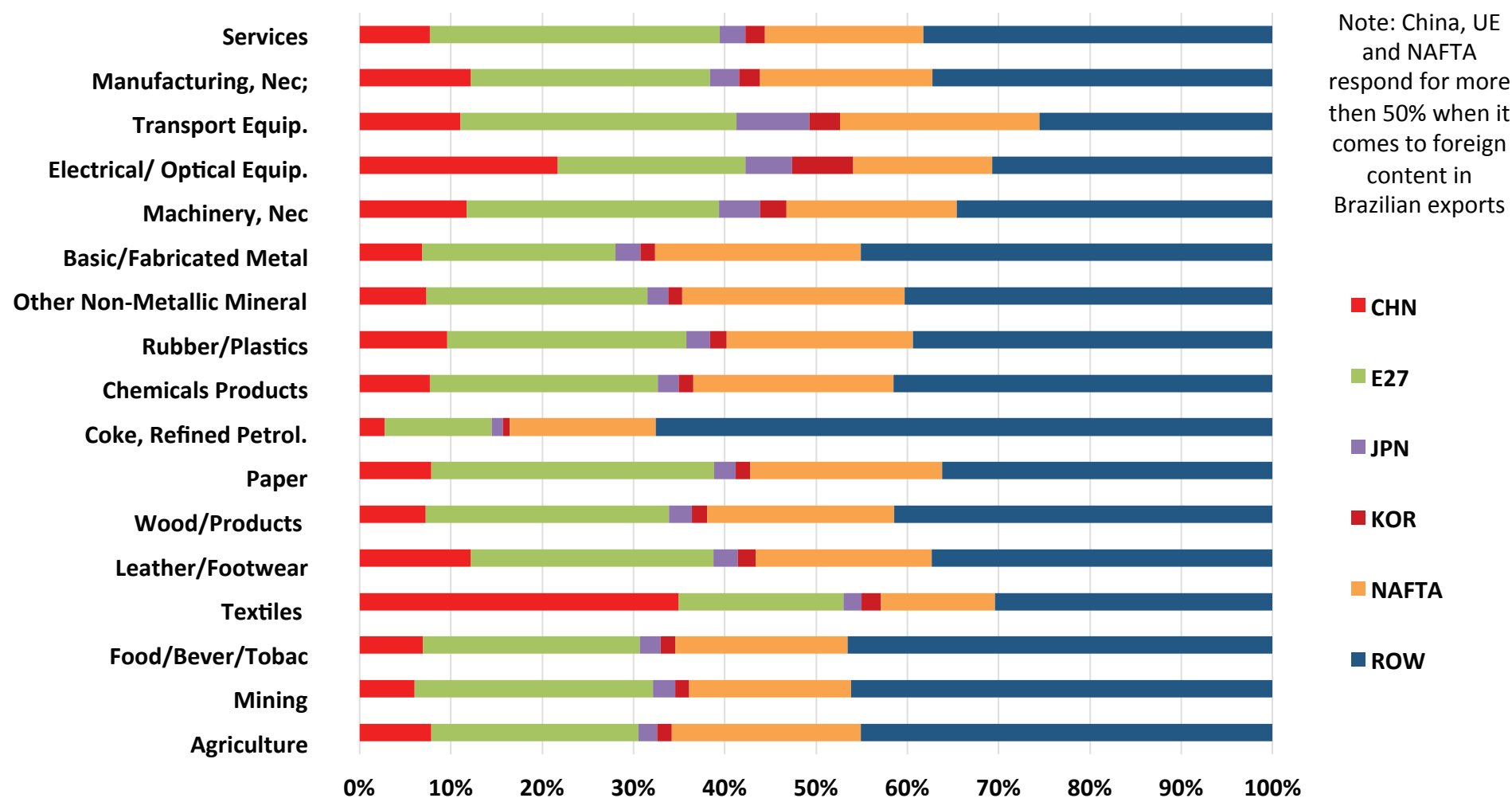


Fonte: OMC-TIVA (OCDE)



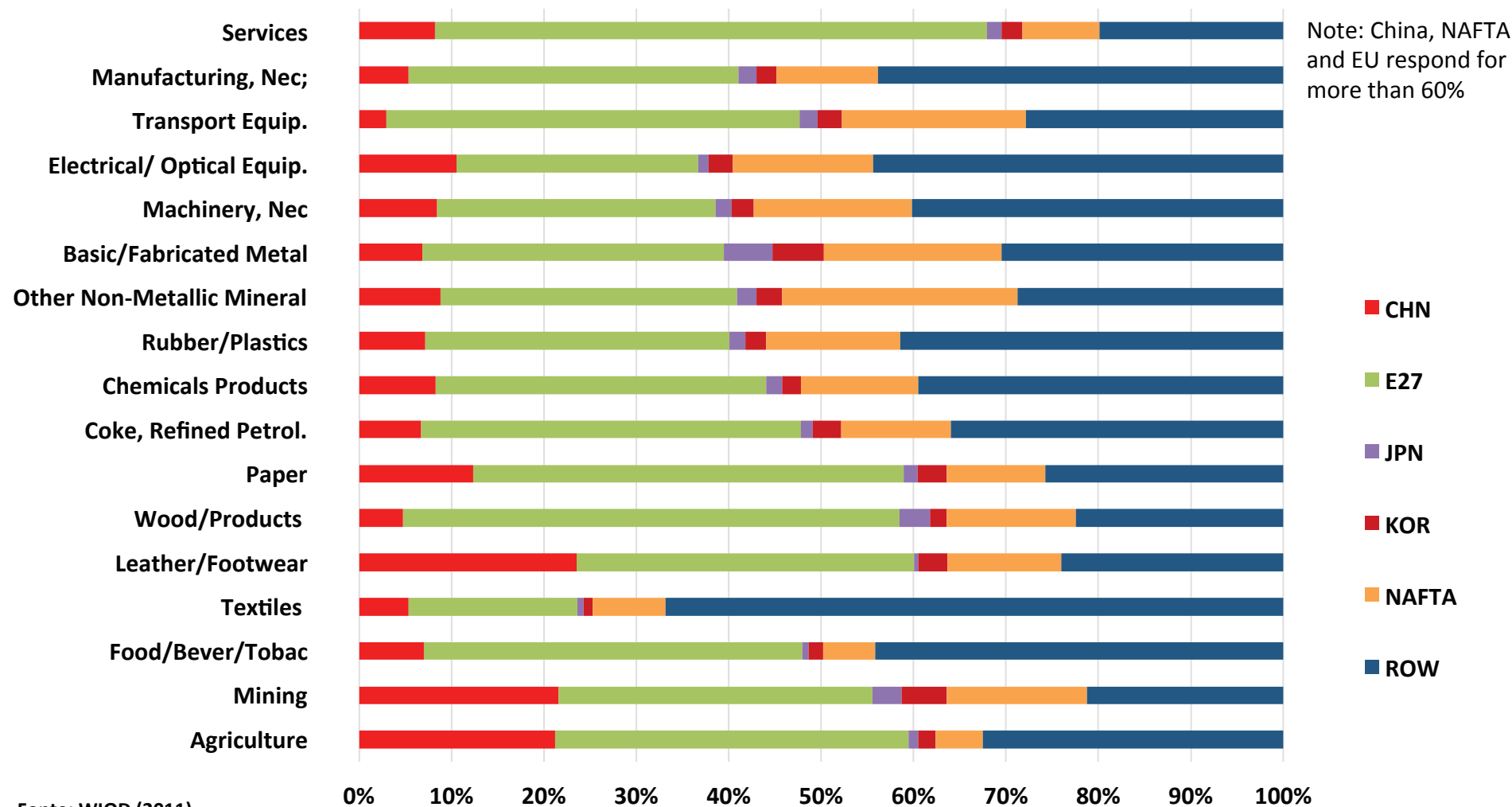
Se a política comercial do Brasil tem por objetivo aumentar a integração do Brasil às cadeias globais, por onde devemos começar? Quais seriam os parceiros naturais de comércio para o Brasil, com maiores ganhos potenciais?

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



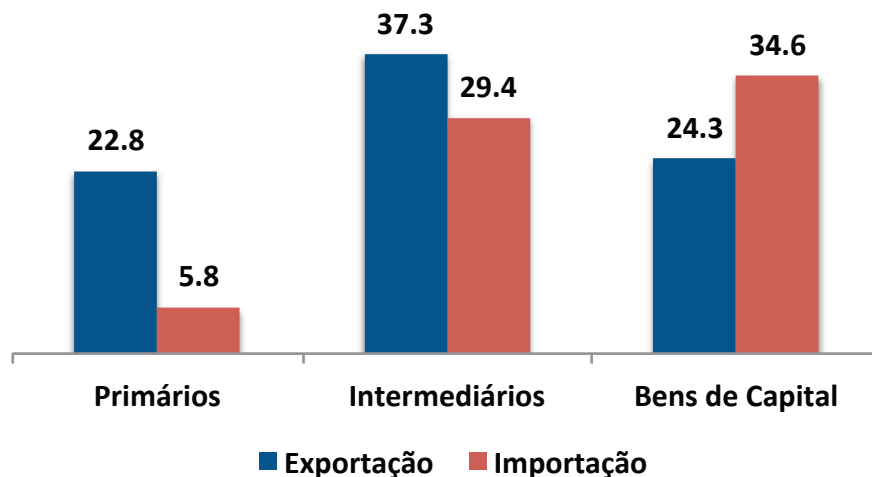
Fonte: WIOD (2011)

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

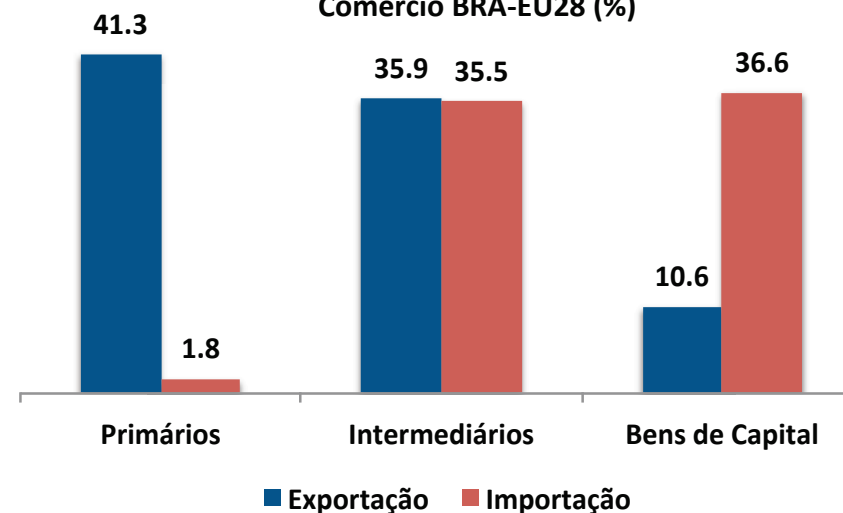


Fonte: WIOD (2011)

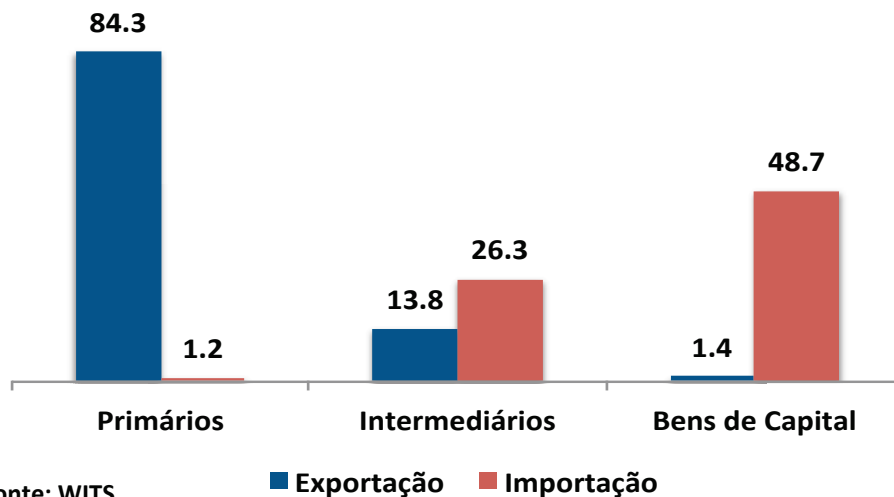
Comércio BRA-EUA (%)



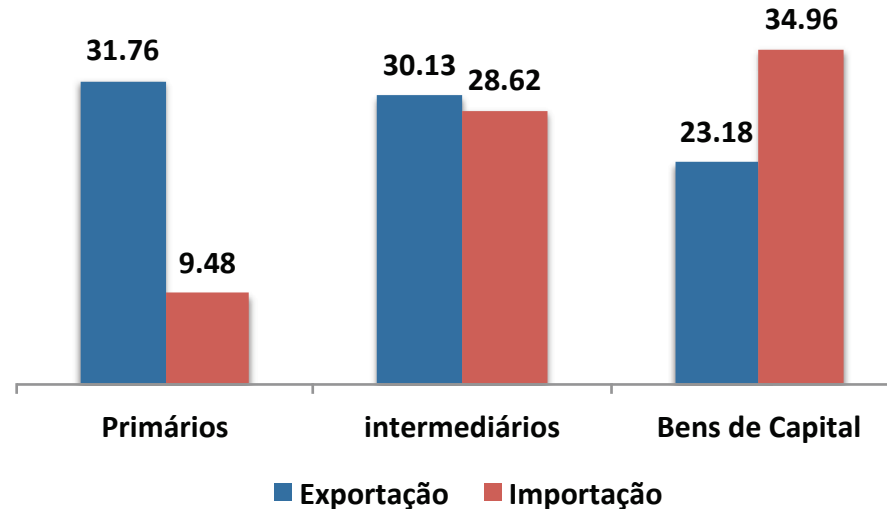
Comércio BRA-EU28 (%)



Comércio BRA-China (%)



Comércio BRA-TPP (%)



Fonte: WITS

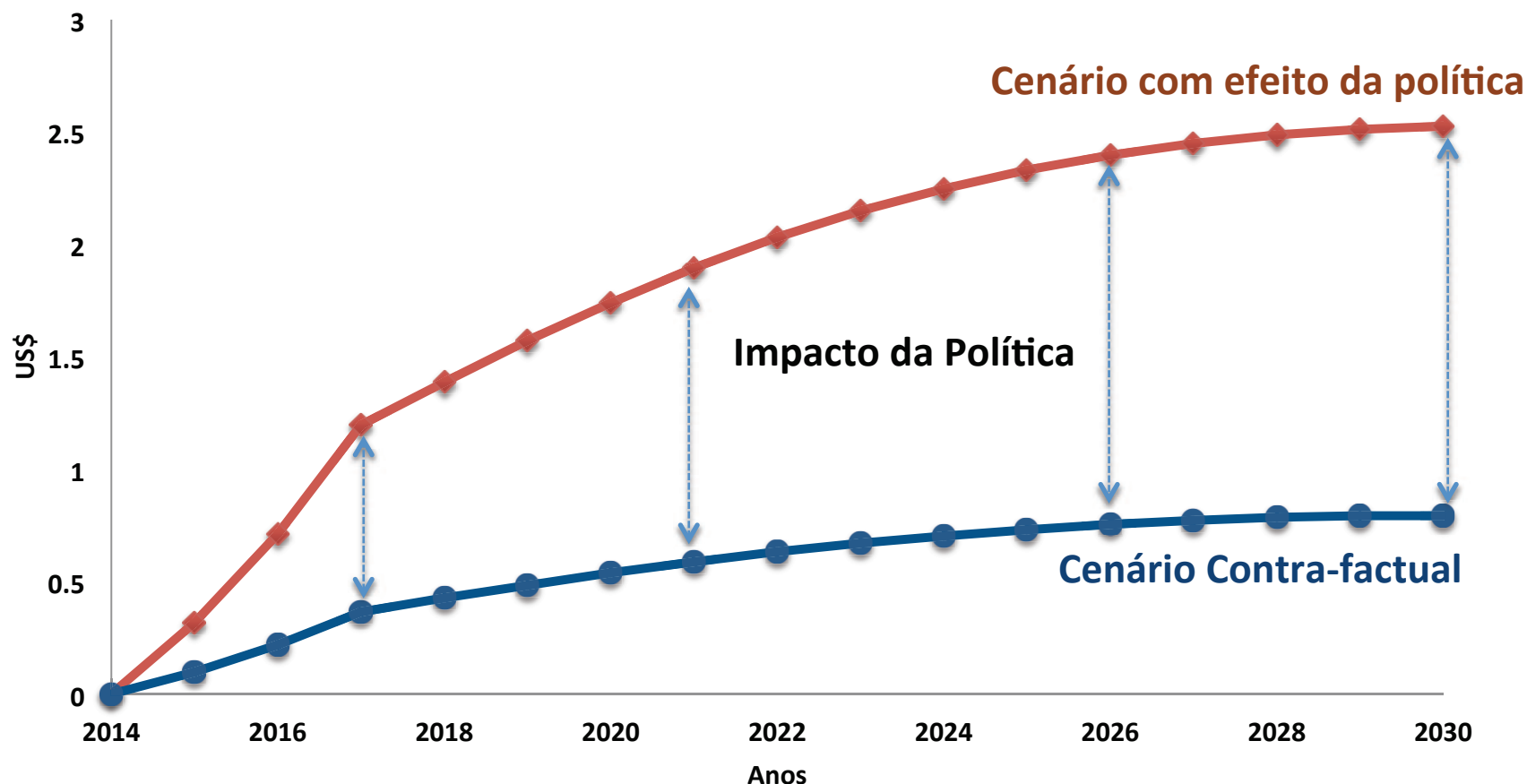
Modelo de Equilíbrio Geral Dinâmico – GTAP 8

- Abordagem similar à utilizada em estudos técnicos solicitados pela Comissão Europeia e pelo departamento de comércio dos EUA;
- Modelo permite captar a dinâmica da **trajetória de convergência** entre o equilíbrio inicial (**antes da implementação da política**) e o equilíbrio final (**quando os impactos da política já foram integralmente absorvidos pela economia**);
- Impacto da Política é medido em relação **ao cenário contra-factual**, que revela como a economia mundial (e Brasileira) teria evoluído, caso a política que se quer medir **não tivesse ocorrido**;

Descrição do Cenário de Longo Prazo (Contra-factual)

- Fonte: CEPII (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*);
- **Variáveis projetadas:** Crescimento do PIB Real, Crescimento da Força de Trabalho, Crescimento populacional;
- **Base de dados** do GTAP, com ano base em **2013/2014** e projetada até **2030**, por meio da dinâmica recursiva do modelo;
- Período de desgravamento Tarifário (2016-2025);
- Agregação mundial: Brasil, EUA, UE, ROW.

Exemplo ilustrativo para uma dada variável Econômica

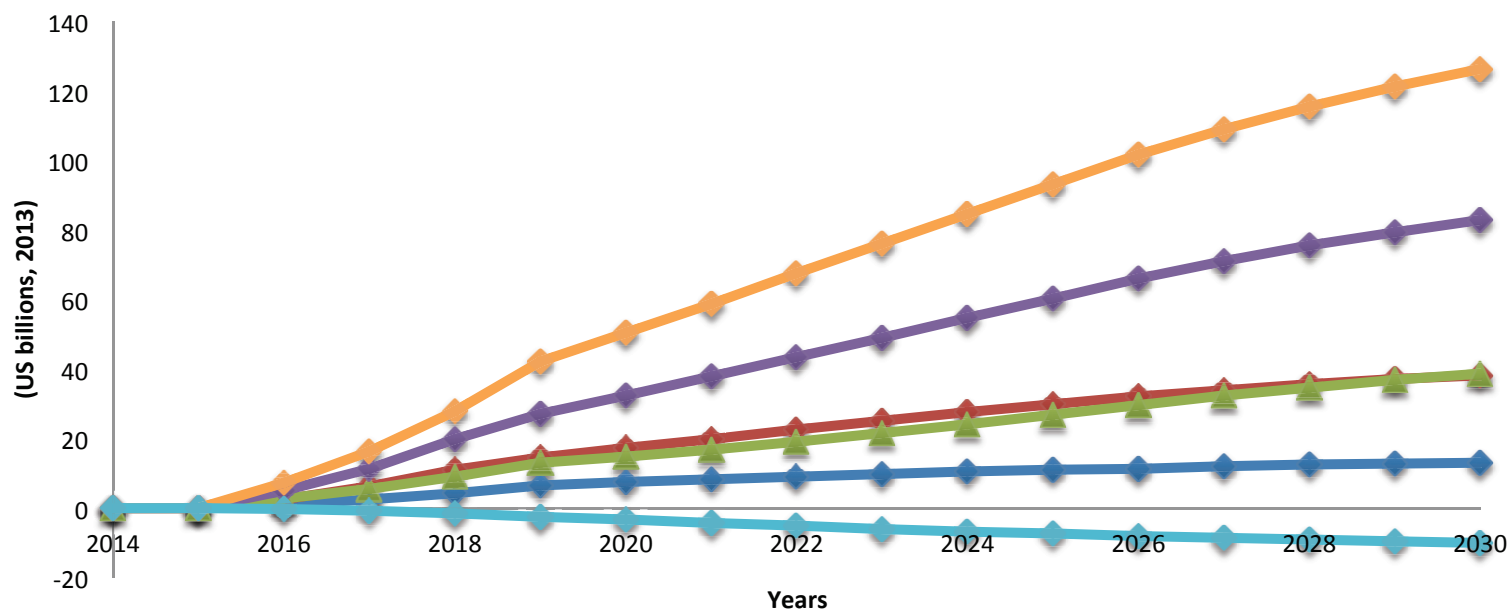


Principais Resultados Macroeconômicos

1. PTA BRASIL-EUA com eliminação de tarifas;
2. **PTA BRASIL-EUA** com redução de 40% das NTBs;
3. PTA BRASIL-UE28 com eliminação de tarifas;
4. **PTA BRASIL-UE28** com redução de 40% das NTBs;
5. **PTA BRASIL-USA-UE28** com redução de 40% das NTBs;
6. **Impactos do TTIP** sobre o Brasil;

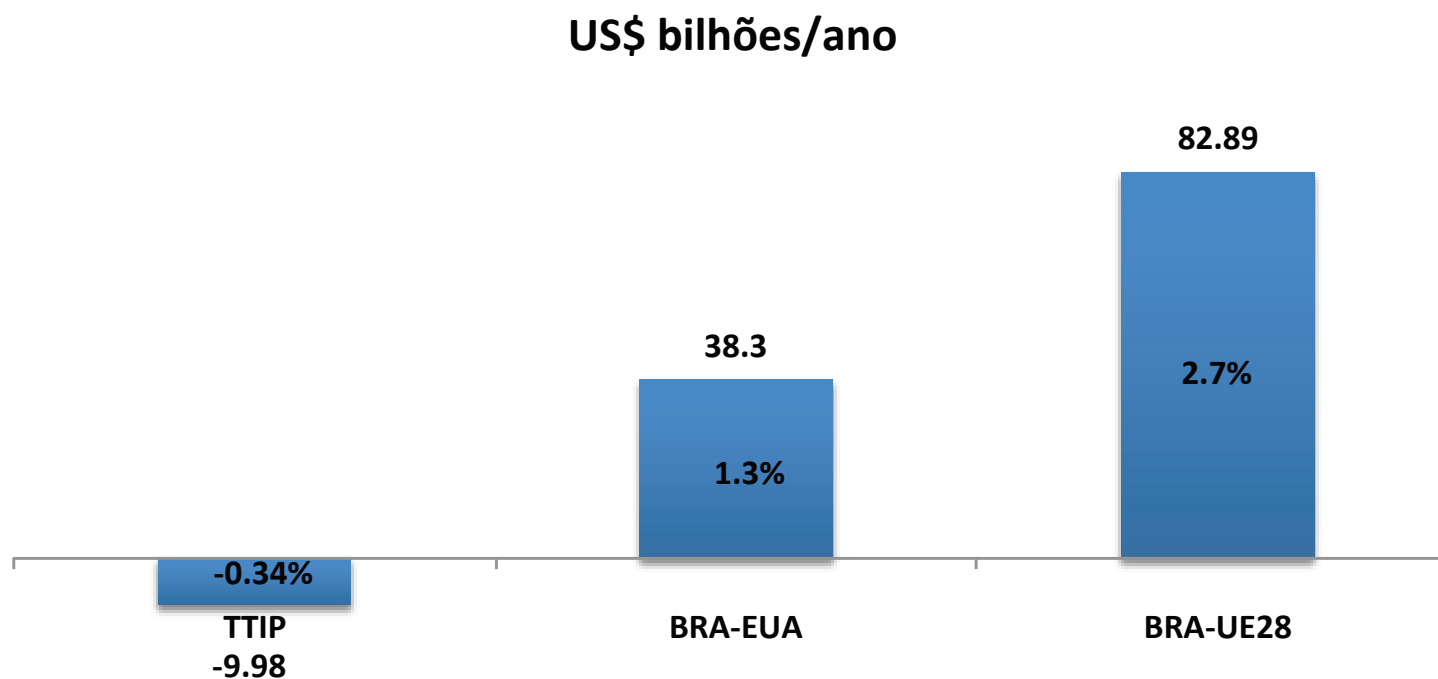
Impacto no PIB do Brasil

Ganhos anuais projetados (US\$ bilhões, 2013)



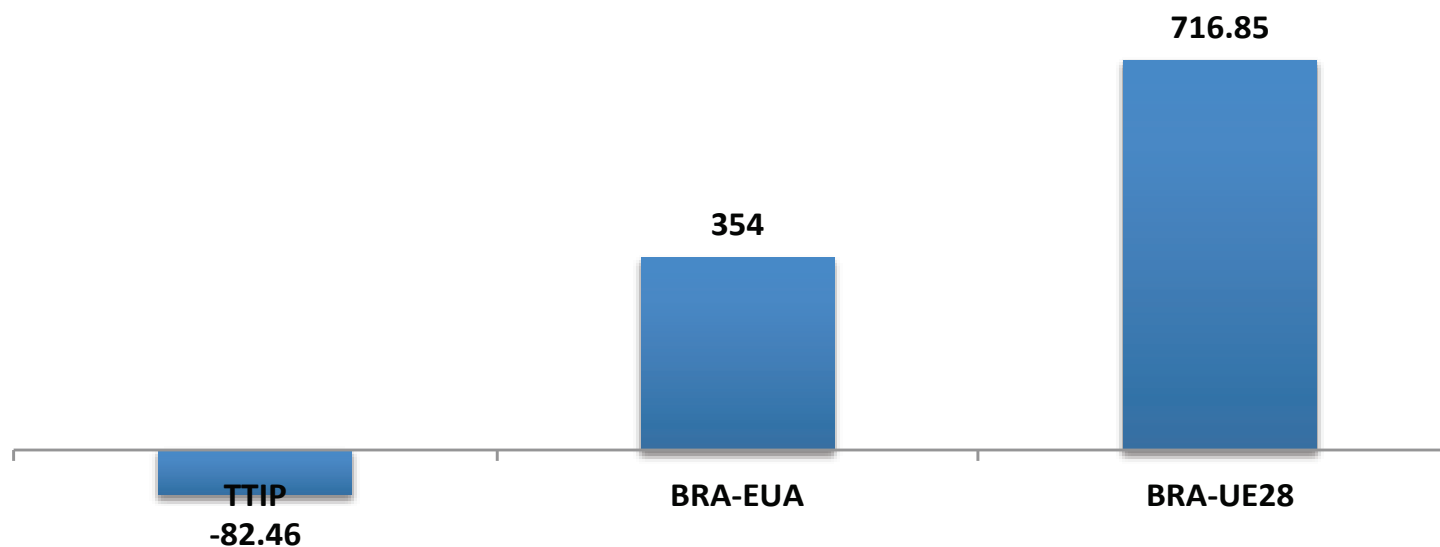
- PTA BRAZIL-US with tariffs elimination;
- PTA BRAZIL-US with 40% reduction on NTBs;
- PTA BRAZIL-EU28 with tariffs elimination;
- PTA BRAZIL-EU28 with 40% reduction on NTBs;
- PTA BRAZIL-US-EU28 with 40% reduction on NTBs
- Impacts of TTIP on Brazil

Impacto estimado sobre o PIB do Brasil em 2030

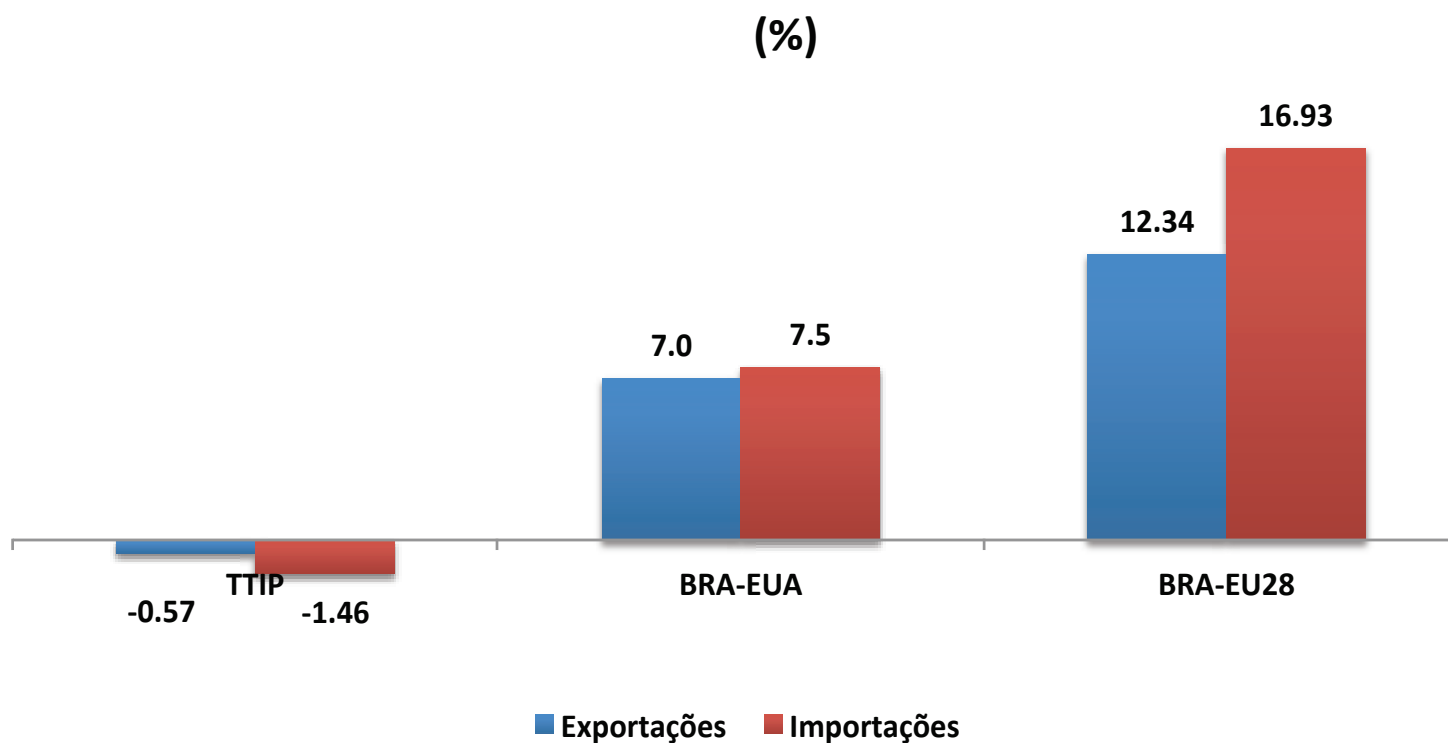


Ganho acumulado ao longo do período (2016-2030)

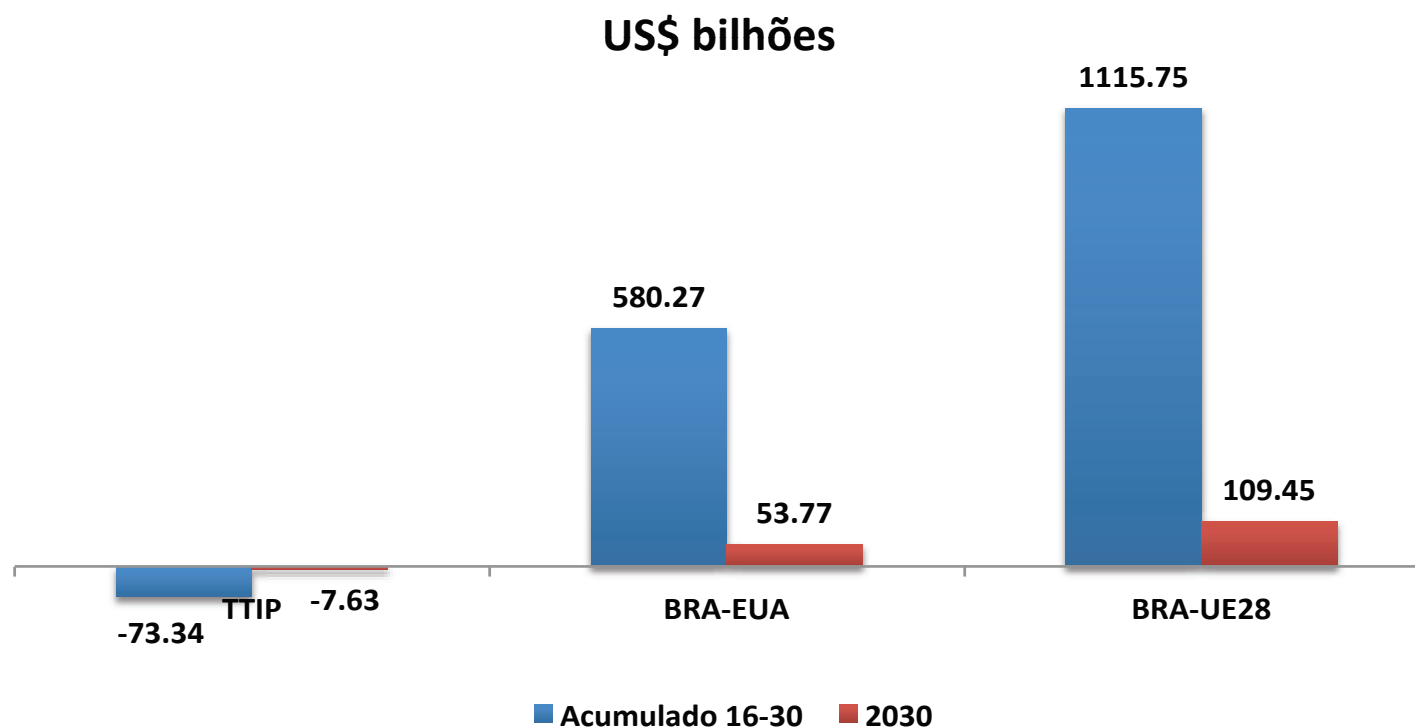
US\$ bilhões



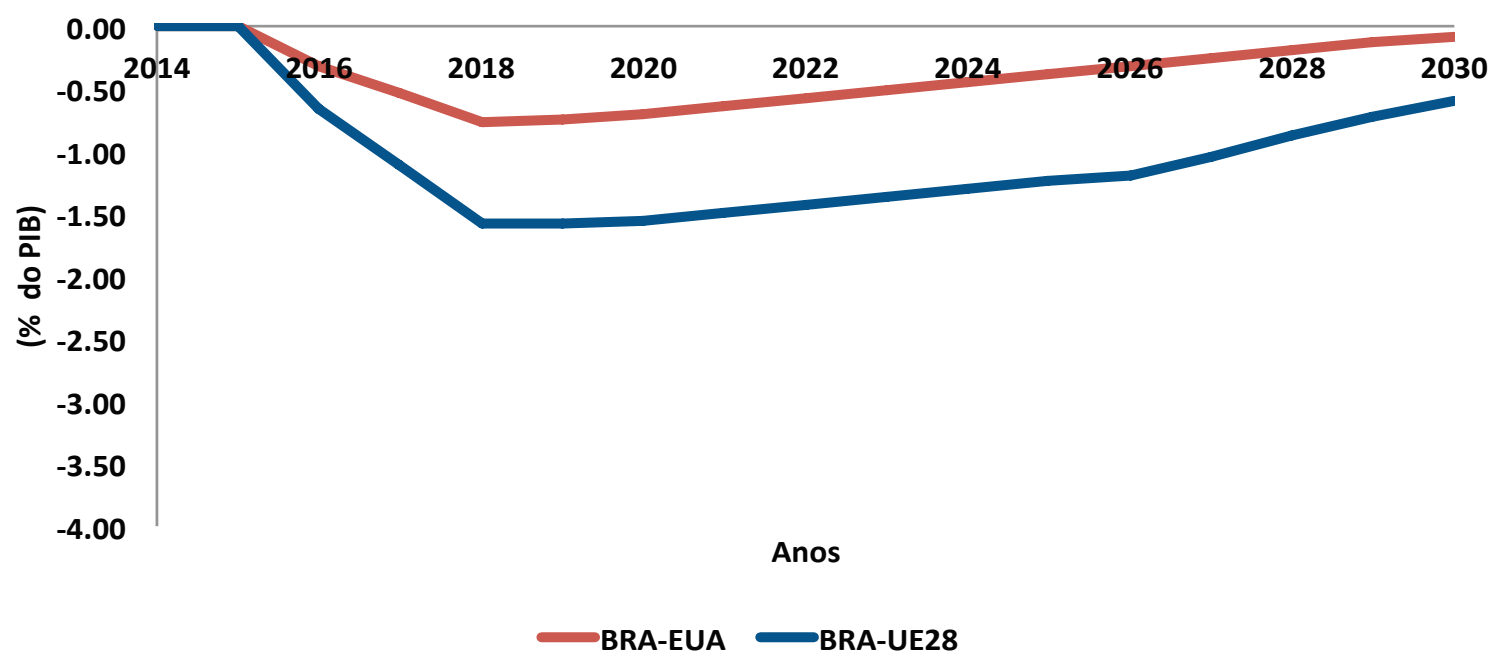
Impacto estimado sobre os fluxos comerciais em 2030



Impacto estimado sobre a corrente de comércio

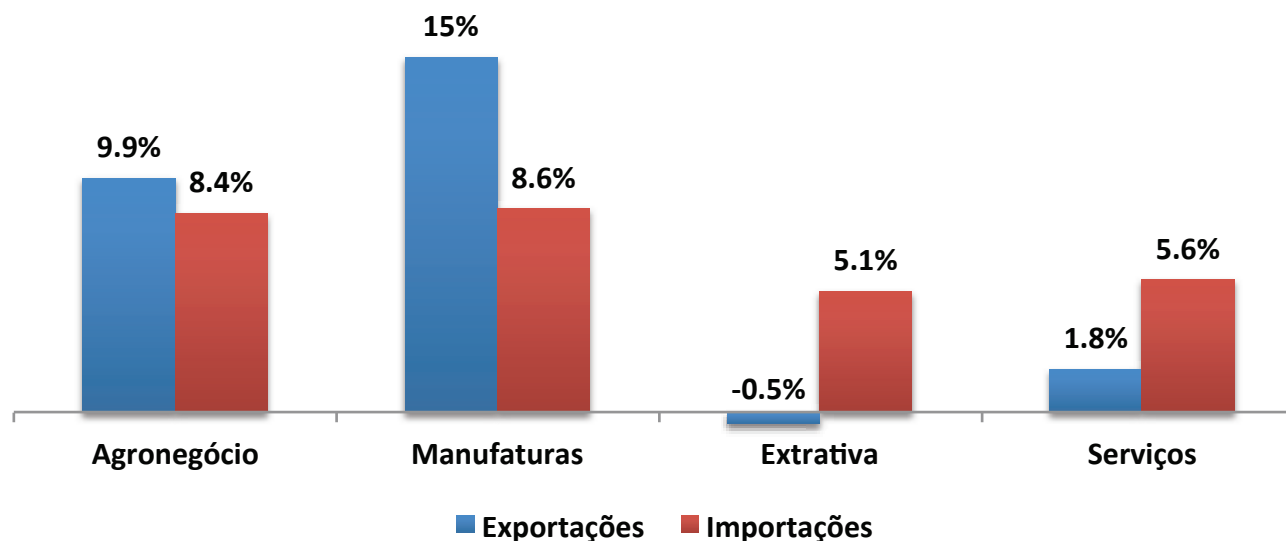


Impacto no perfil da balança comercial ao longo do tempo reflete período inicial de ajuste estrutural, com posterior recuperação...

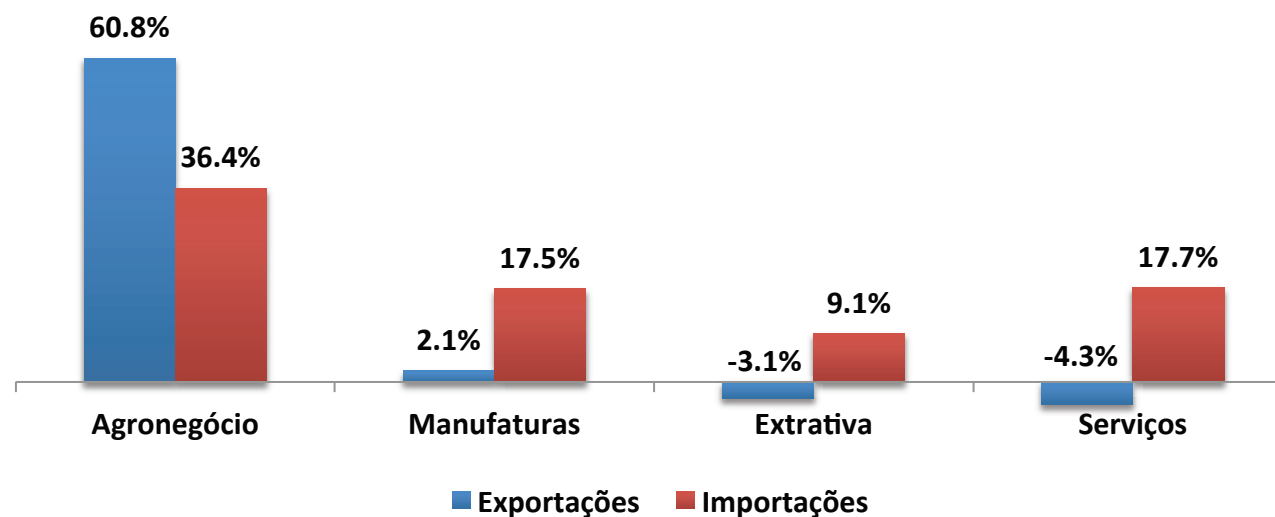


Acordos preferenciais geram impactos distintos sobre a estrutura produtiva da economia...

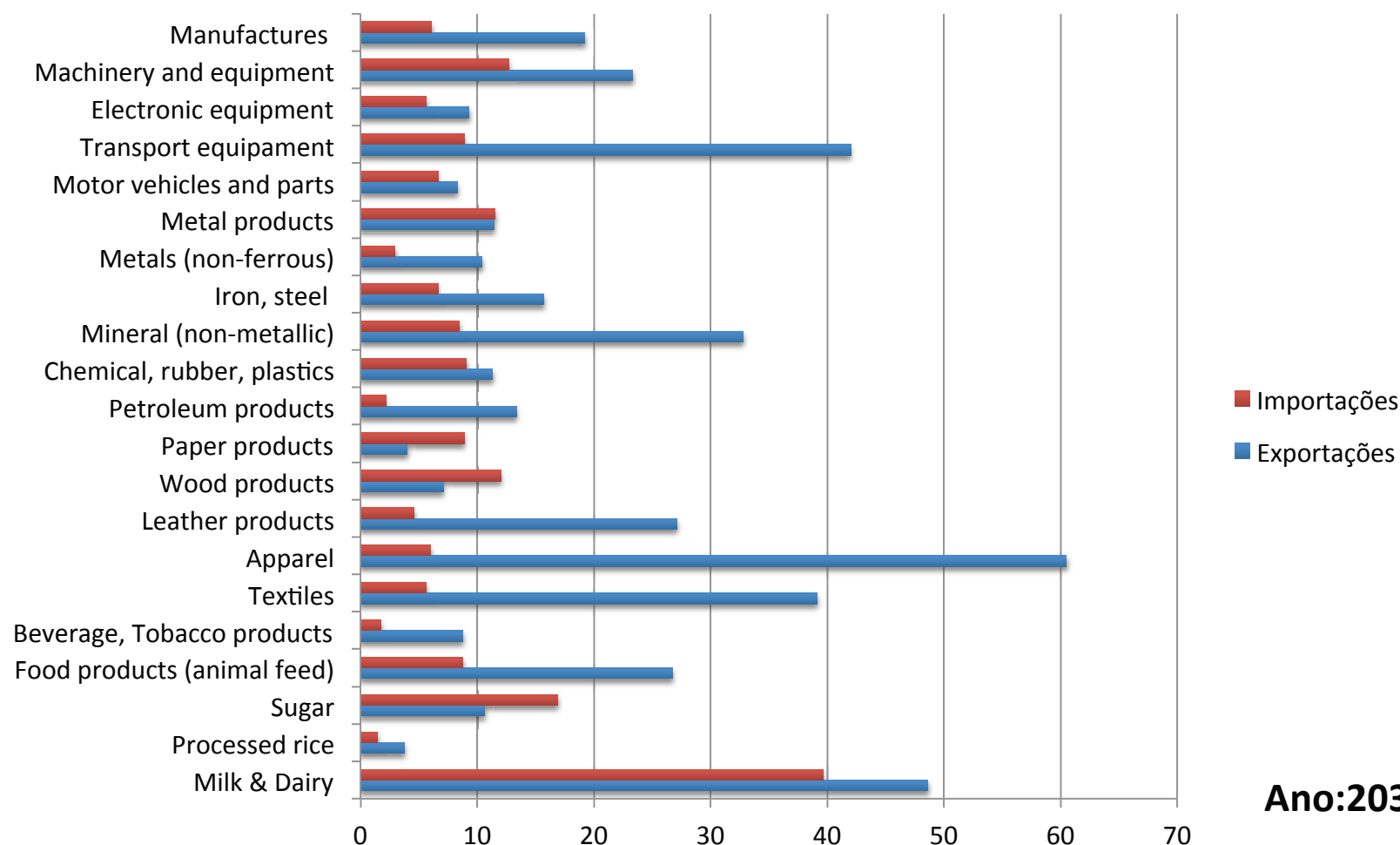
BRA-EUA



BRA-EU28



Impacto setorial (%) projetado do Acordo BRA-USA para o ano de 2030, para a indústria de transformação



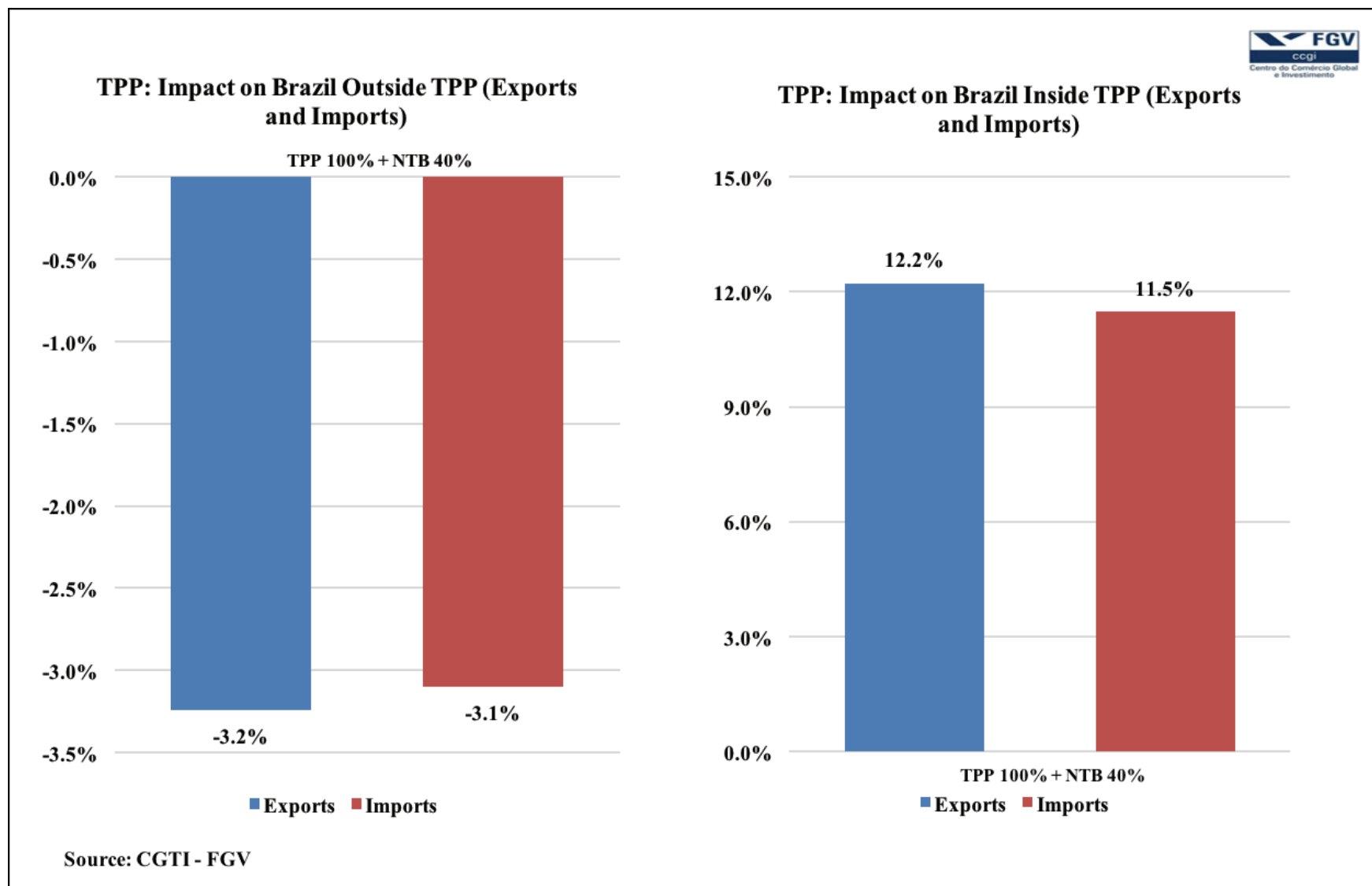
Ano:2030

Acordo com os EUA fortalece comércio sob a lógica das cadeias

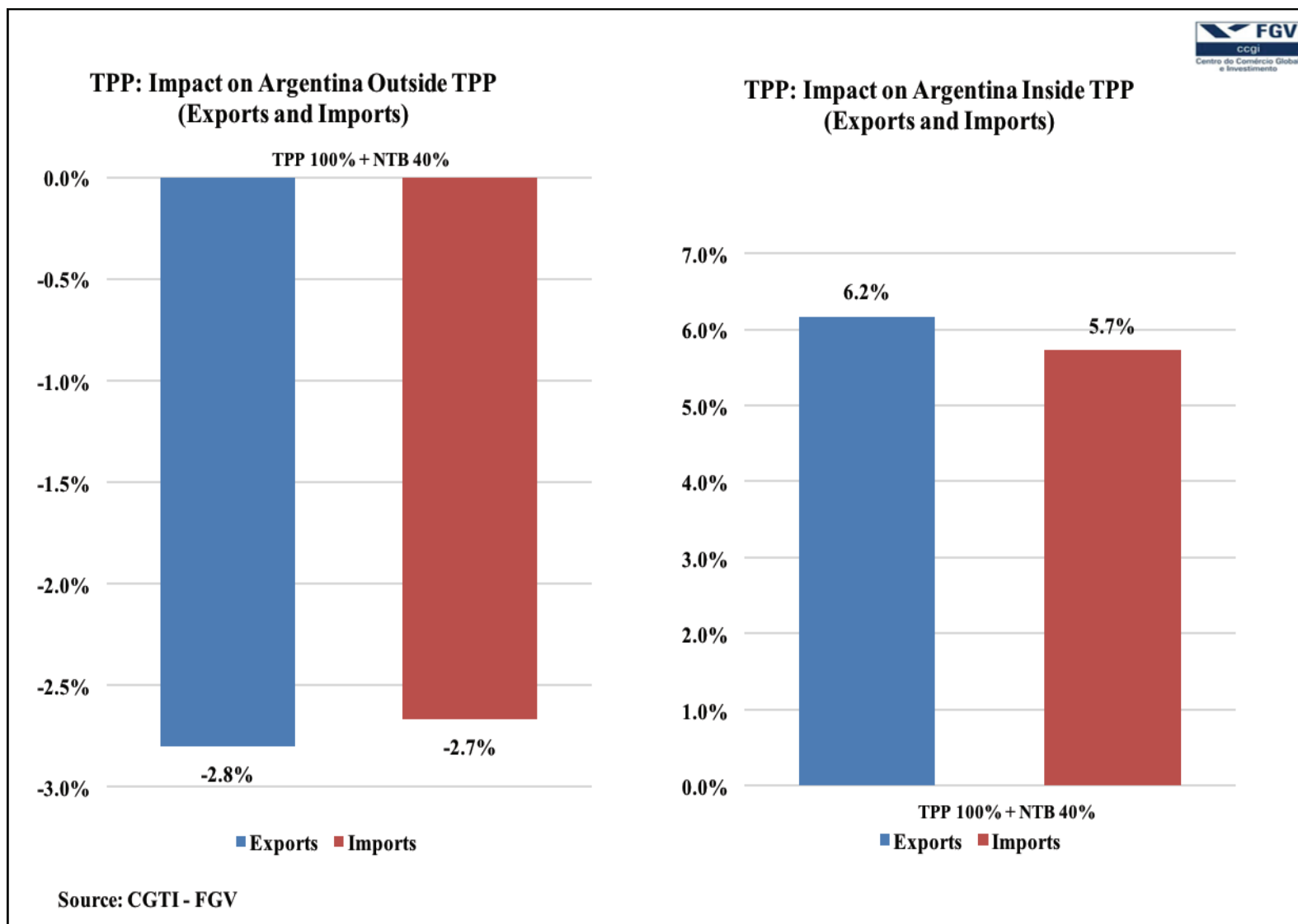
EUA exportam para o Brasil

		Têxteis	Petroquímicos	Químicos/Plásticos	Automóveis	Transportes
Before	ABS	94.03%	81.11%	84.27%	85.62%	84.74%
	REFLX	0.88%	3.33%	2.00%	1.71%	4.47%
	RED	5.10%	15.56%	13.74%	12.66%	10.80%
After	ABS	93.09%	79.67%	83.16%	84.61%	80.21%
	REFLX	1.90%	5.10%	3.46%	2.67%	7.80%
	RED	5.01%	15.23%	13.38%	12.72%	11.98%

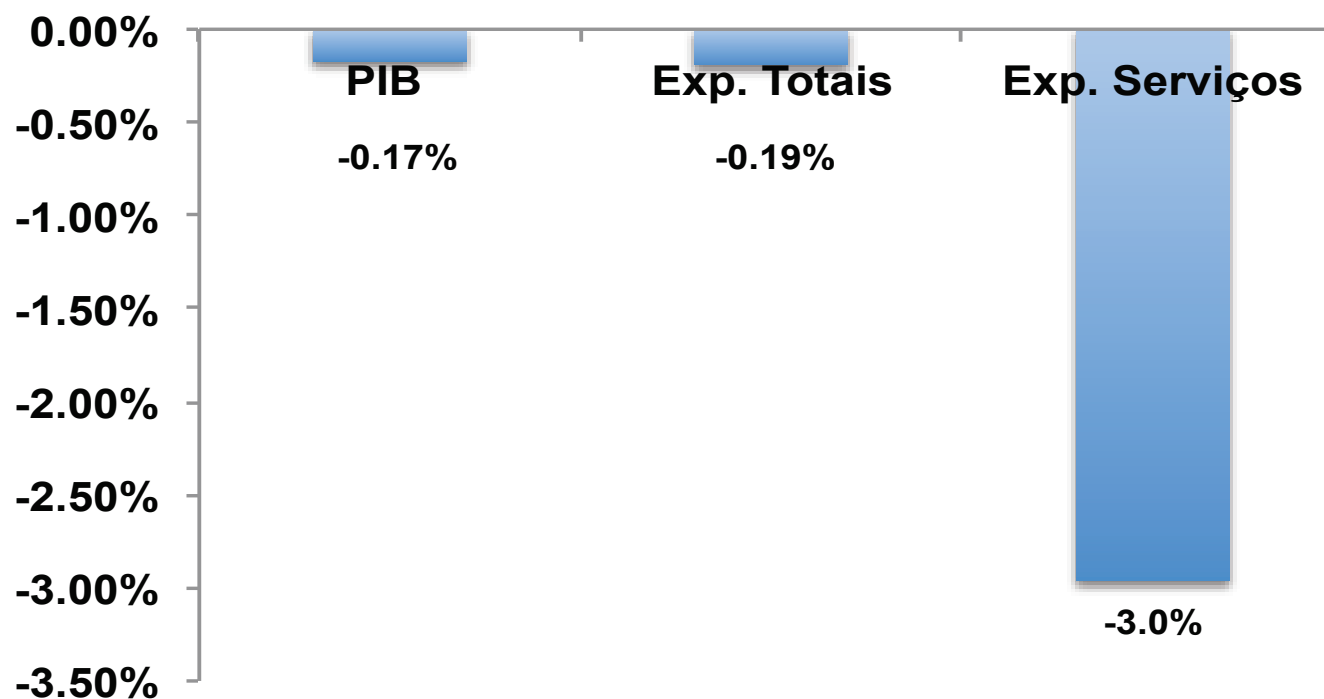
IMPACTO DO TPP NO FLUXO DE COMÉRCIO DO BRASIL



IMPACTO DO TPP NO FLUXO DE COMÉRCIO DA ARGENTINA



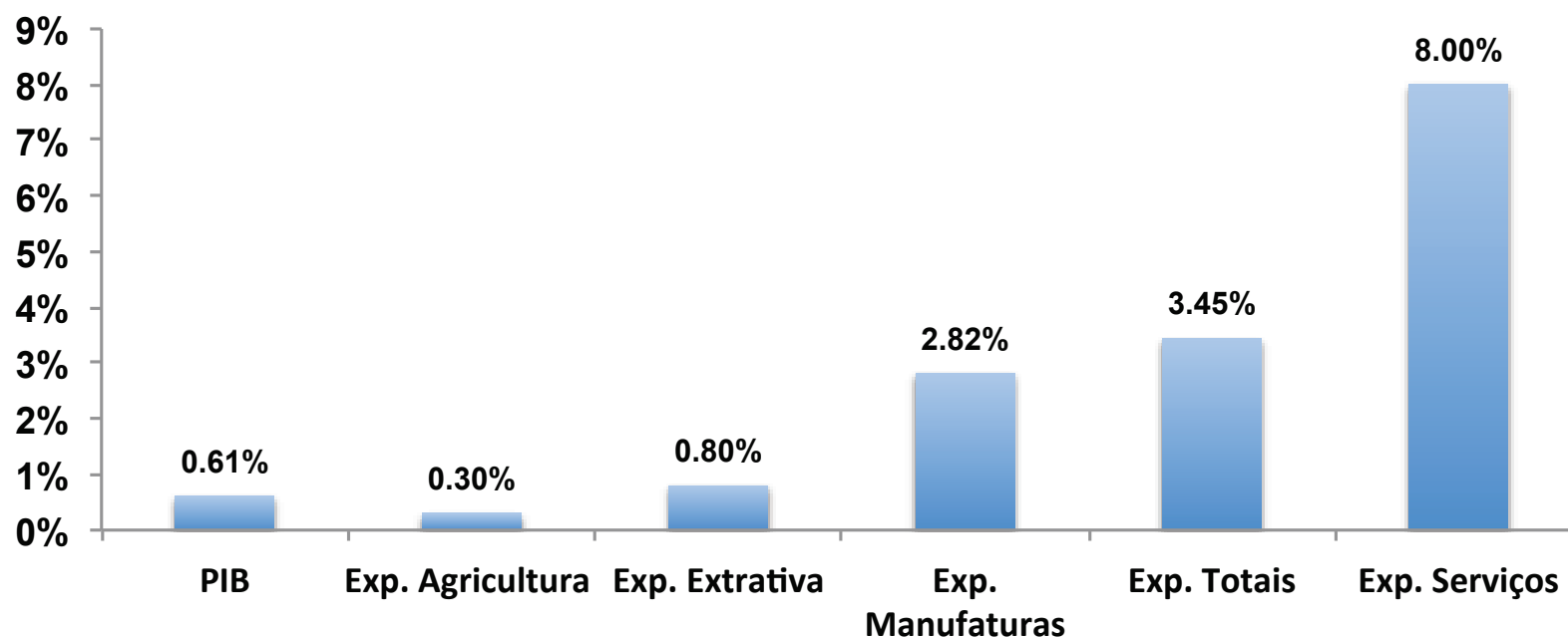
Como o Brasil seria afetado pelo TISA?



Fonte: CCGI-FGV, com base no GTAP 8

E se o Brasil optasse por aderir ao TISA?

Acordo estimula exportações de outros setores da economia, que utilizam serviços como insumo...



Fonte: CCGI-FGV, com base no GTAP 8

Obrigado!

Lucas Ferraz – Lucas.ferraz@fgv.br



DEPARTAMENTO DE RELAÇÕES
INTERNACIONAIS E COMÉRCIO EXTERIOR

A NOVA ERA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Thomaz Zanotto

Diretor Titular

“New Normal” na economia global

IS HILLARY CLINTON GOOD FOR WOMEN?

MARCH/APRIL 2016

FOREIGN AFFAIRS

The World Is Flat Surviving Slow Growth



Cenário Segundo estimativa da OCDE, trocas vão crescer apenas 2,1%

Comércio global deverá ter pior ano desde crise de 2008

Assis Moreira
De Genebra

FO
A fraca demanda dos mercados
emergentes, marcados pela reces-
são, persiste no

da China, do Brasil e da Rússia caí-
ram mais de 20%. Políticas de estí-
mulo estão ajudando a manter
uma certa demanda na China, mas
a profunda recessão persiste no

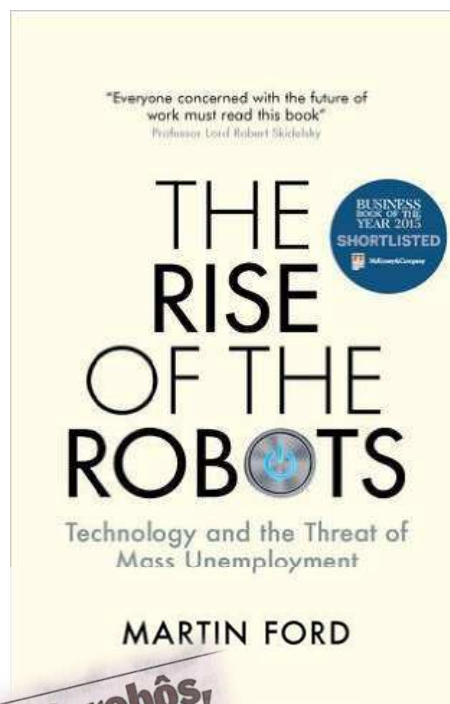
metre. A baixa foi significativa
na China, de 14,7% em valor.
No Brasil, as importações caí-
ram 5,2%, já as exportações subi-
ram 0,3%. Comparado ao primei-

das vezes o PIB global. A OCDE
nota que a transição do modelo de
crescimento na China e a crescente
tendência de empresas chinesas de
usar insumos locais são fatores

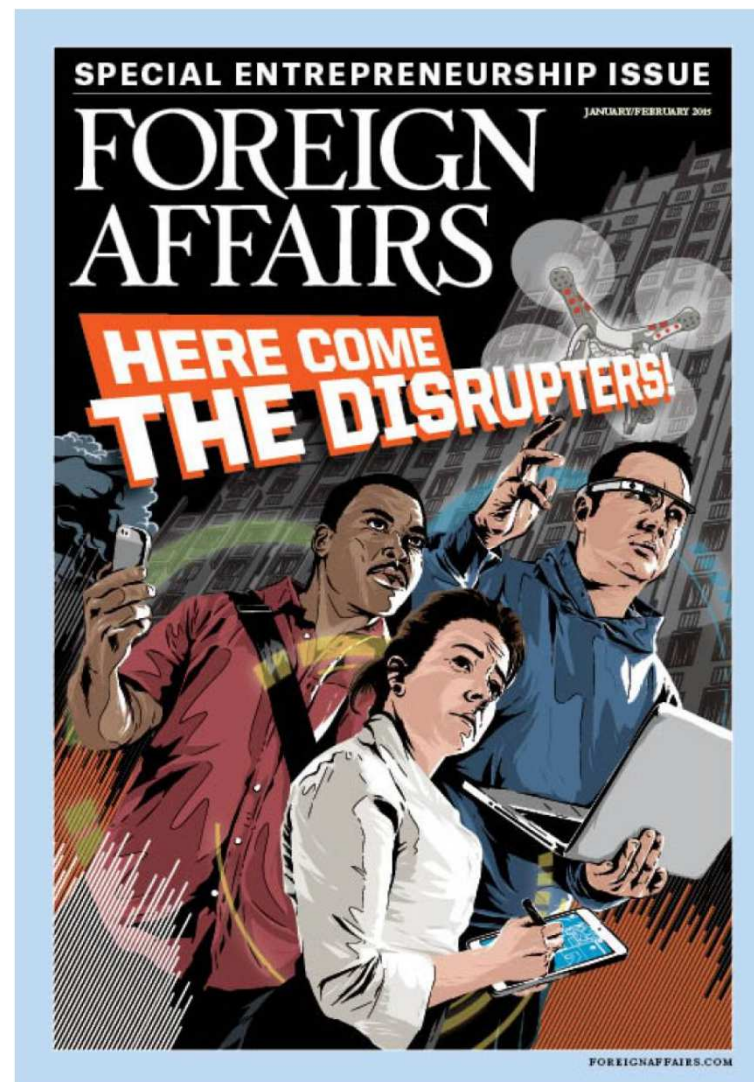
Sobreoferta produtiva



“Disruptive Innovation”



Impressoras 3D, robôs,
inteligência artificial,
manufatura avançada
estão reescrevendo as
condições de produção



Insatisfação da Classe Média



Eleição 2016 Recessão deixou cicatrizes mais profundas do que se estimava; isso alimenta o clima político inusual
Trauma da crise ainda afeta eleitor nos EUA
Gerald F. Seib
dente Barack Obama. "Uma bari- ficuldades de Hillary Clinton nesse cicatrizes podem não estar total- gundo esse critério de "caminho ano. É quase a metade dos adul-



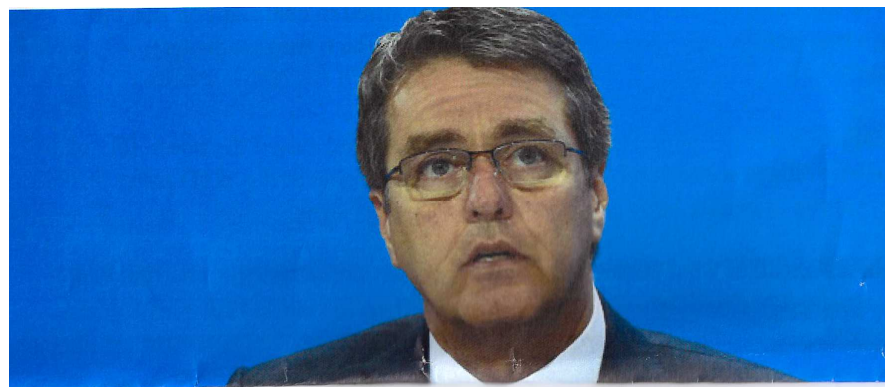
Plano Nacional de Exportação (2015-18)



1. Acesso a Mercados;
2. Promoção Comercial;
3. Facilitação de Comércio;
4. Financiamento e garantias às exportações;
5. Mecanismos e regimes tributários;

US accused of undermining WTO

Shawn Donnan, World Trade Editor



CHINA COMO ECONOMIA DE MERCADO

546 – CONTRA

28 – a favor

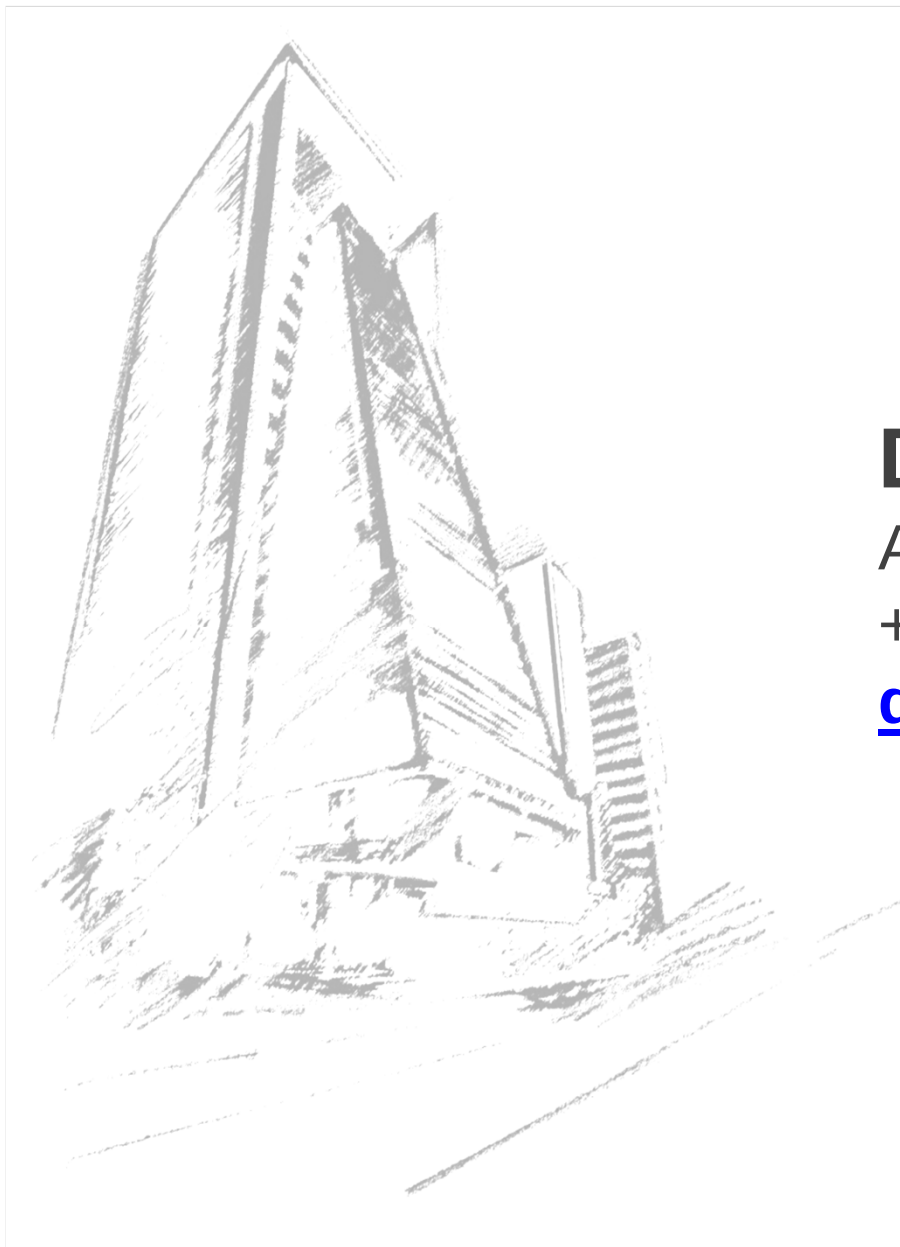
77 – abstenções

Posição da FIESP

Os **Estados Unidos**
vão exportar para o Vietnã,
que vai exportar para a Austrália,
que vai exportar para o México,
que vai exportar para a Nova Zelândia,
que vai exportar para o Peru,
que vai exportar para o Canadá,
que vai exportar para o Chile,
que vai exportar para Cingapura,
que vai exportar para o Japão,
que vai exportar para Brunei,
que vai exportar para a Malásia,
que vai exportar para os **Estados Unidos**.

**Mas e aí, como ficam as exportações
brasileiras nessa história?**

Os países do mundo inteiro estão criando mega-acordos comerciais. Para o Brasil, isso pode ser um megaproblema. Ou uma megaopportunidade. Os Estados Unidos e outros 11 países estão criando o Acordo Transpacífico. Em 2014, o Brasil faturou \$3 bilhões de dólares em exportações para esses países. Mas agora eles poderão trocar de fornecedor, passando a comprar de nações parceiras. Também está em negociação o Acordo Transatlântico, entre Europa e Estados Unidos. E não é apenas o comércio exterior que está em pauta. Esses tratados irão definir um novo desenho da economia global. Para não ficar isolado, é urgente que o Brasil adote estratégias mais agressivas para se integrar às regiões mais desenvolvidas e inovadoras do mundo. Por isso, a FIESP decidiu criar um **Instrumento de Consulta e Intercâmbio de Informações** com organizações semelhantes da Europa, Ásia e Estados Unidos. O objetivo é conhecer os detalhes desses acordos, avaliar o impacto na economia brasileira e nossa eventual participação nessas parcerias, e explorar oportunidades para o nosso país. O Brasil não pode ficar de fora de um movimento que vai mudar os rumos da economia mundial.

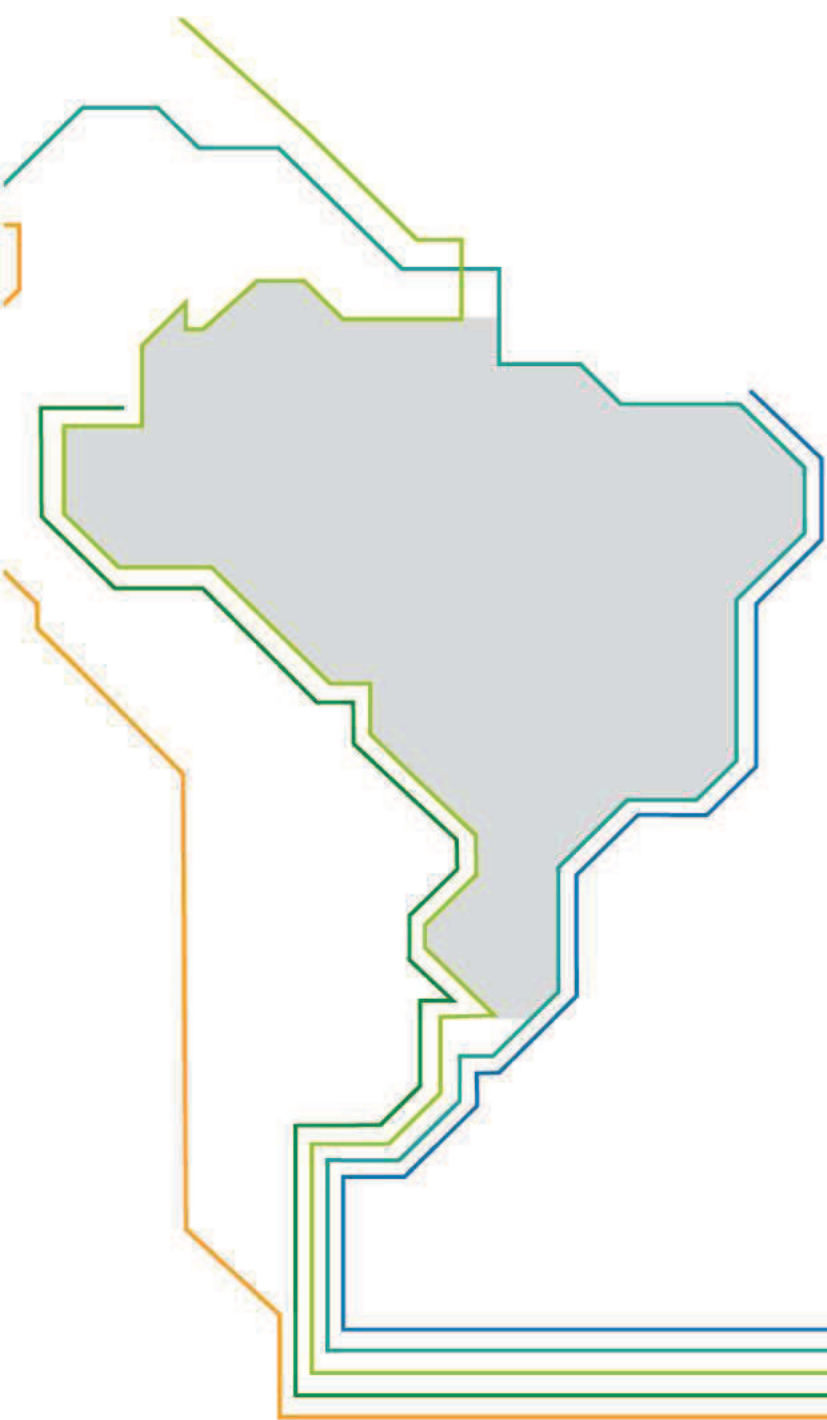


DEREX

Av. Paulista, 1.313 – 4º andar

+55 11 3549-4635/4532

derex@fiesp.com.br



Fundação Getúlio Vargas (FGV)

II Conferência Anual de Comércio Internacional

**“Desafios do Brasil na Era dos Mega:
acesso a mercados e agricultura”**

Diego Bonomo
Gerente Executivo de Comércio Exterior

2 de junho de 2016



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

Roteiro

1. Contexto
2. Impactos
3. Recomendações

Contexto

A “Nova Ordem Mundial” após a Guerra-Fria: o futuro visto de 1991



Contexto

O “cinturão comercial” após a Grande Recessão: o futuro visto de 2011



Contexto

As duas apostas erradas do Brasil:

- Agenda de negociações comerciais seria paralisada pela Grande Recessão
 - Lançamento do TPP (2008) com adesão do Canadá (2012) e do Japão (2013)
 - Lançamento do CETA (2009)
 - Lançamento do EPA Japão-Canadá (2012)
 - Lançamento do TTIP (2013)
 - Lançamento do EPA Japão-União Europeia (2013)
- Negociação de mega-acordos não seria concluída devido à complexidade dos parceiros
 - Conclusão do CETA (2014)
 - Conclusão do TPP (2016)

Impactos

Potenciais impactos dos mega-acordos para o Brasil:

– Efeitos

- Desvio de comércio
- Desvio de investimentos
- “Desvio de produtividade”

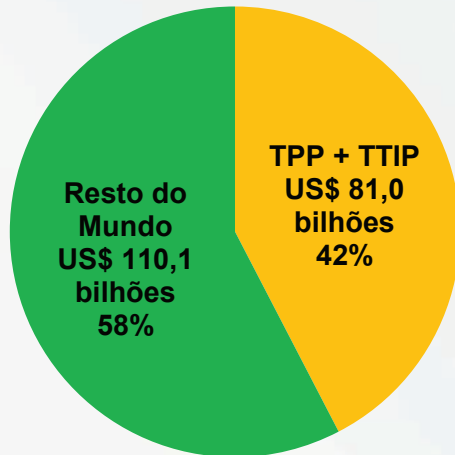
– Instrumentos

- Compromissos em acesso a mercados (“novo velho”)
- Novas regras comerciais (“novo novo”)

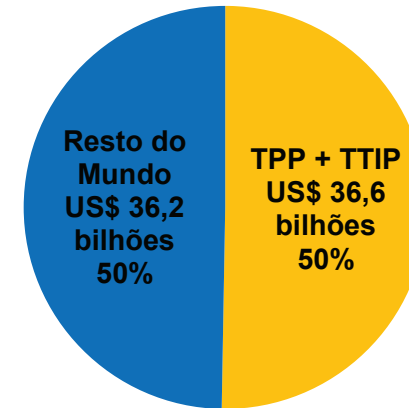
Impactos

Importância dos mega-acordos para o comércio exterior do Brasil:

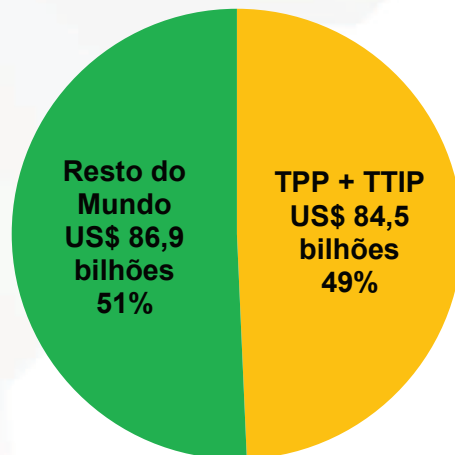
Exportações do Brasil em 2015



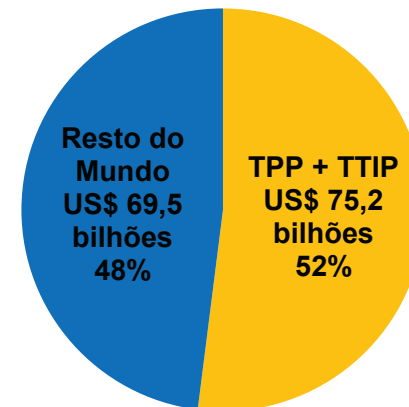
Exportações de Manufaturados do Brasil em 2015



Importações do Brasil em 2015



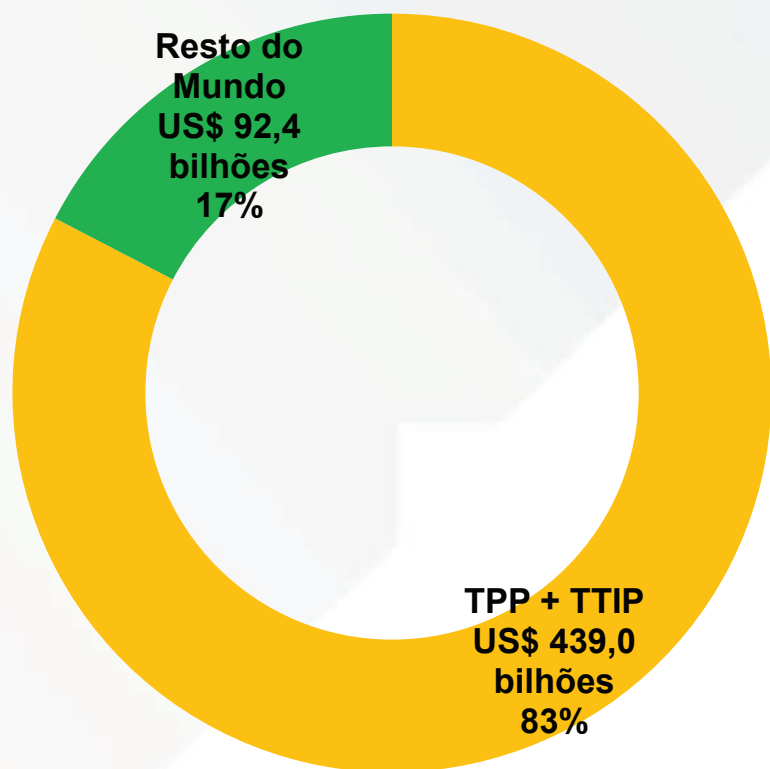
Importações de Manufaturados do Brasil em 2015



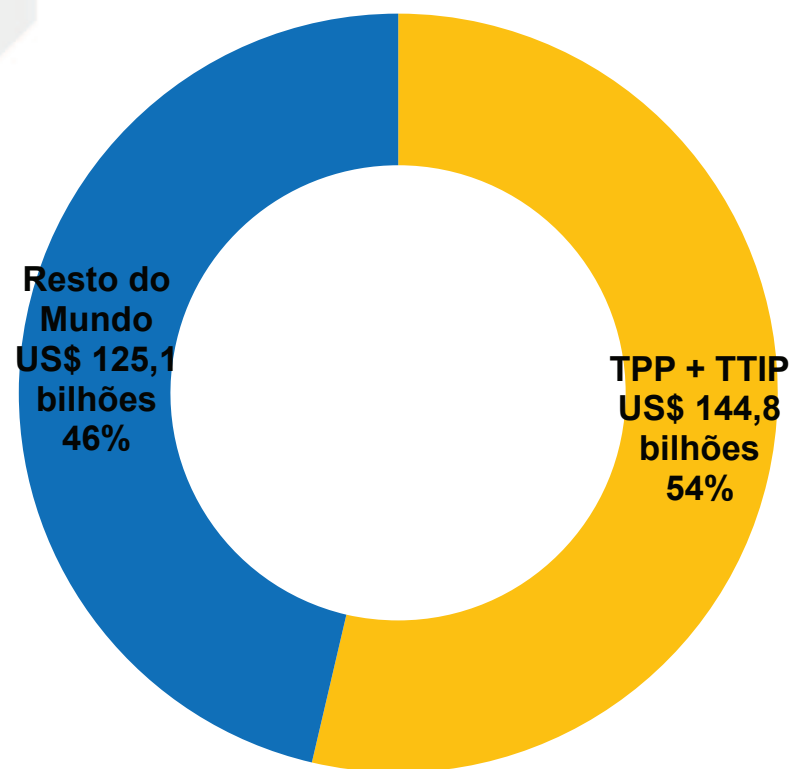
Impactos

Importância dos mega-acordos para os investimentos no/do Brasil:

**Estoque de Investimento Direto
Estrangeiro no Brasil em 2014**

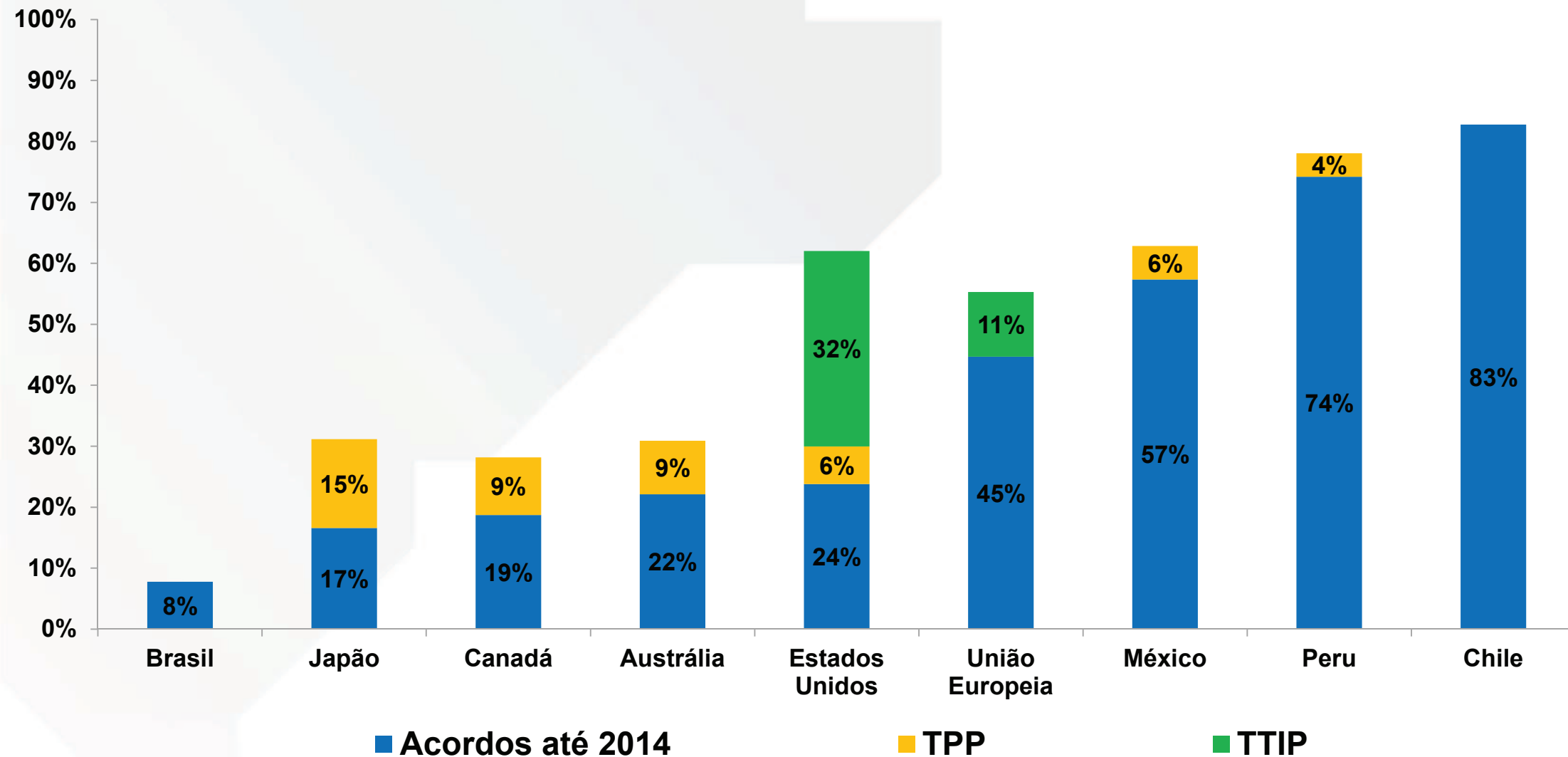


**Estoque de Investimento Brasileiro
no Exterior em 2014**



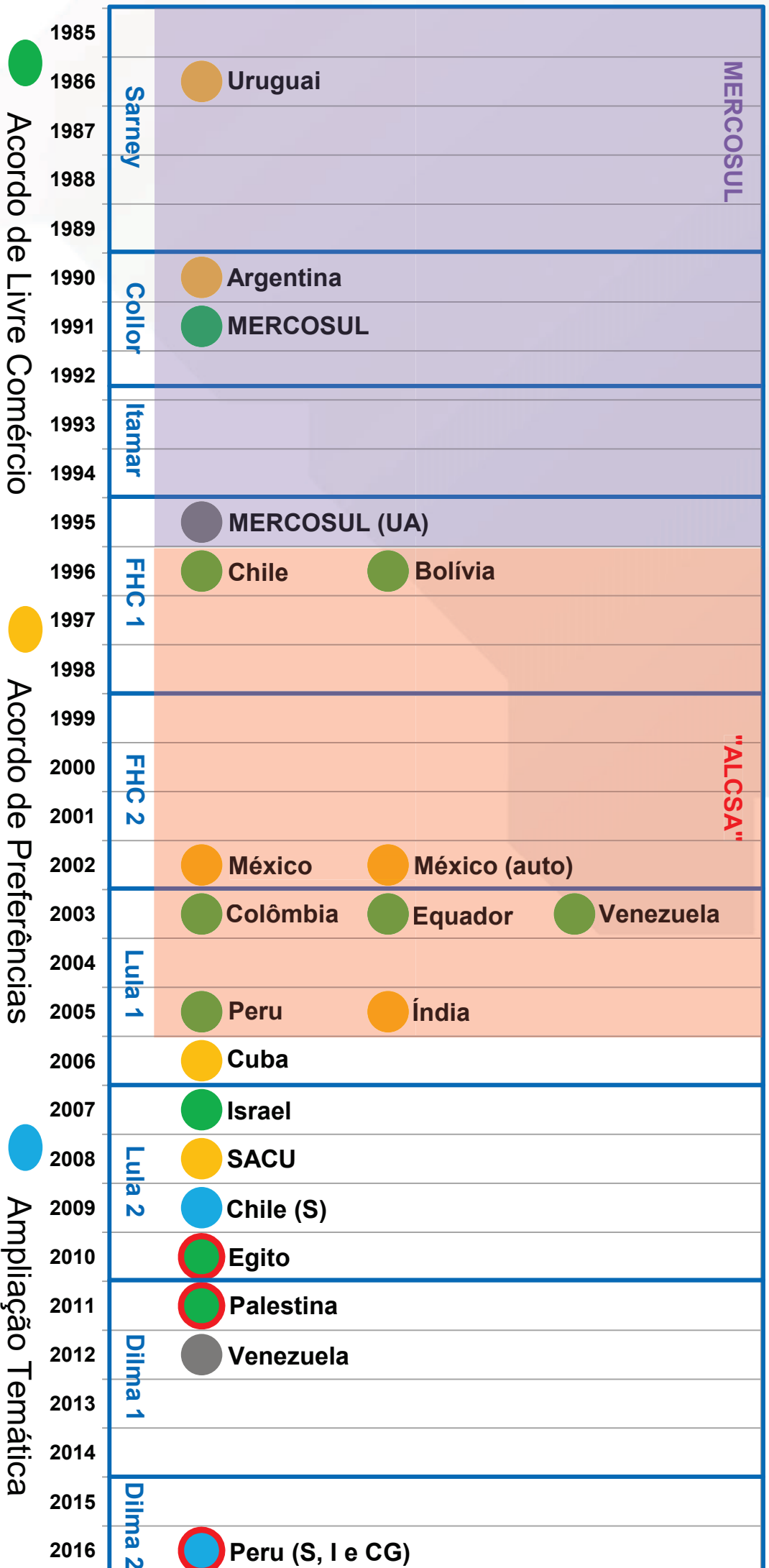
Impactos

Potencial de acesso a mercados do Brasil e parceiros sem/com mega-acordos:



Recomendações

1. Brasil precisa ter um programa de negociações comerciais consistente e ousado:



Recomendações

1. Brasil precisa ter um programa de negociações comerciais consistente e ousado:

- Integração com o “**novο QUAD**”
 - Avançar e concluir a negociação com a União Europeia
 - Lançar negociações com o Canadá, Estados Unidos e Japão
- Diminuir perdas na “**zona de conforto**”
 - Revitalizar e avançar na agenda econômica do MERCOSUL
 - Aprofundar os acordos comerciais com os países da América do Sul
 - Concluir a negociação com o México
 - Lançar negociações com os países da América Central e Caribe

Recomendações

1. Brasil precisa ter um programa de negociações comerciais consistente e ousado:

- Buscar “espaços” com os **BRICS**
 - Aprofundar os acordos preferenciais com a África do Sul e Índia
 - Explorar oportunidades com a China e a Rússia
- Explorar **mercados não-tradicionais**
 - Explorar acordos comerciais no Oriente Médio (e.g. Irã)
 - Explorar acordos com países europeus não-membros da UE (e.g. EFTA)
 - Explorar outros mercados na África, Ásia e Oceania

Recomendações

2. Promover as reformas domésticas para tornar o comércio exterior competitivo:

- Agenda do “**Custo Brasil**” relacionada ao comércio exterior
 - Burocracia (facilitação de comércio e complexidade das normas)
 - Financiamento e garantia (linhas de apoio e governança)
 - Investimentos (ADTs, ACFIs e tributação)
 - Infraestrutura (logística e tarifas)
 - Tributação (acúmulo de créditos, resíduo tributário, regimes especiais e serviços)

Recomendações

3. Adotar políticas vinculadas à abertura promovida pelas negociações comerciais:

- Avaliação do impacto das concessões para uma **reforma da tarifa de importação**
- Reforço dos **instrumentos de defesa comercial**
 - Proteção complementar – e não contrária – à negociação de acordos
 - Pendências: indústrias fragmentadas, medidas compensatórias e China
- Discussão e adoção de **políticas compensatórias voltadas à abertura comercial**
 - Abandonar a lógica das políticas “ad hoc” (e.g. “órfãos do câmbio”)
 - Observar a prática internacional (e.g. Estados Unidos e União Europeia)
 - Explorar políticas microeconômicas e sociais (para empresas e trabalhadores)

Recomendações

4. Mudar a mentalidade no governo e no setor privado:

- Eliminar o **mito da necessidade de reformar para negociar** (governo e setor privado)
 - Negociação induz reformas e reformas abrem espaço para negociações
 - Exemplo é o Acordo de Facilitação de Comércio da OMC
- Eliminar o **mito de que haverá consenso total no setor privado** (governo)
 - Por definição, toda negociação de acordo tem “vencedores” e “perdedores”
 - Governo precisa ter liderança política e fazer escolhas, sem deixar de dialogar
- Eliminar o **mito de que substituição de importações é compatível com as cadeias globais de valor** (setor privado)
 - Negociar é escolher o que produzir; é impossível produzir tudo

Recomendações

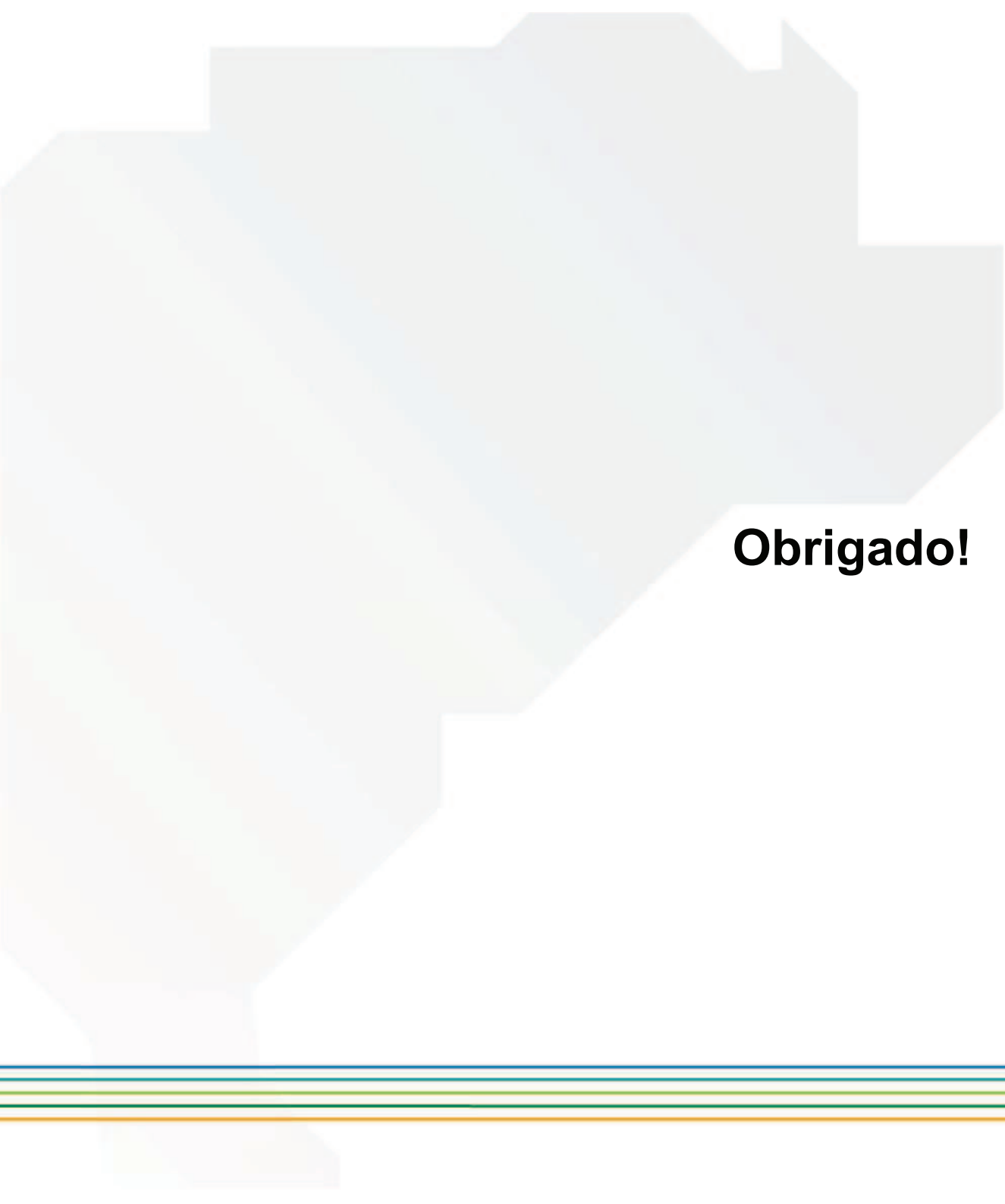
5. Abrir espaço para a liderança “bottom up” do corpo técnico do governo:

– Carreira de Estado dos **diplomatas do Itamaraty**

- Técnica e tradição em negociações comerciais
- Técnica e tradição em contenciosos comerciais
- Capacidade de utilização de ampla rede de informações (postos no exterior)

– Carreira de Estado dos **analistas de comércio exterior do MDIC**

- Crescente técnica e tradição em negociações comerciais
- Técnica e tradição na administração dos instrumentos do comércio exterior
- Profundo conhecimento do setor privado



Obrigado!



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

Os Mega-Acordos e o Novo Marco Regulatório Para o Comércio Internacional: Seus Impactos na OMC e no Brasil

II CACI

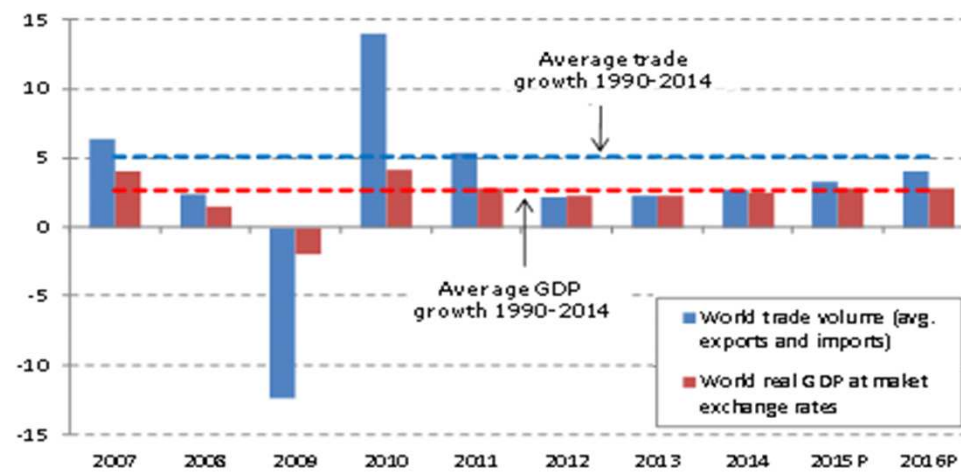
São Paulo, Junho 2016

Carlos A. Primo Braga
Professor Associado, FDC

Globalization trends (trade as a leading indicator)

Source: WTO (2015)

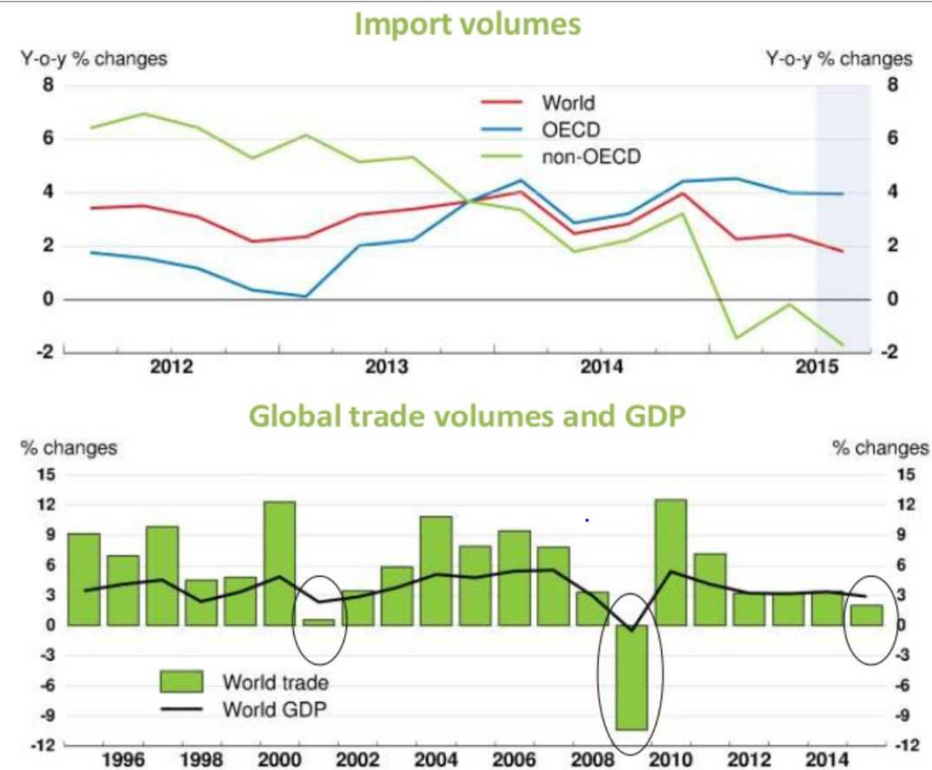
Chart 1: Growth in volume of world merchandise trade and real GDP, 2007-16P
(Annual % change)



a. Figures for 2015 and 2016 are projections. Trade refers to the average of exports and imports.
Source: WTO Secretariat for trade and consensus estimates for real GDP at market exchange rates

Global trade evolution

Source: Mann (2015)

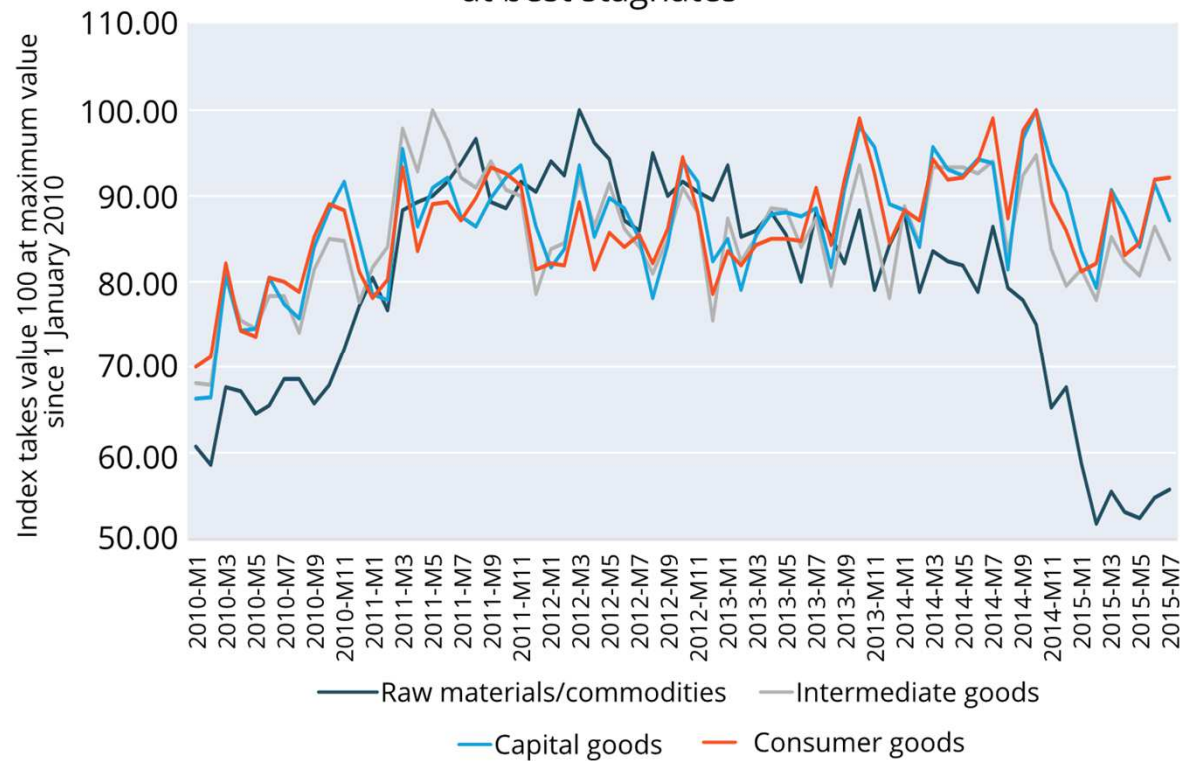


Source: OECD November 2015 Economic Outlook database.

Commodity trade collapse

Source: GTA (2015)

Commodity trade has slumped in 2015 while trade in other goods at best stagnates

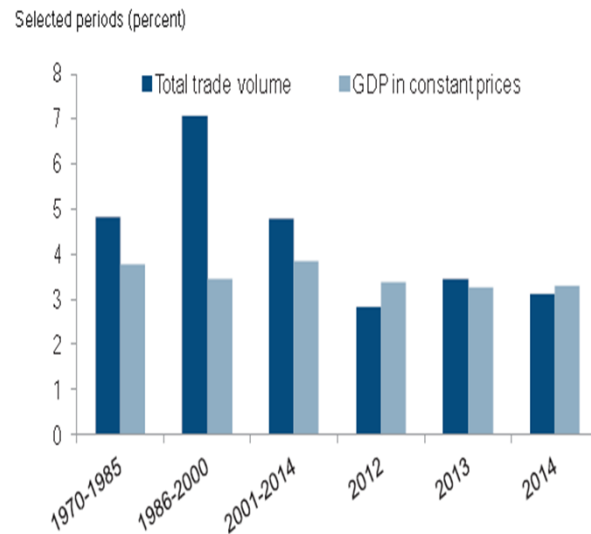


Peak trade?

Sources: Constantinescu et al. (2015); Escaith and Mirodout (2015)

Trade and GDP growth

Figure 1 Average growth rates in trade and GDP

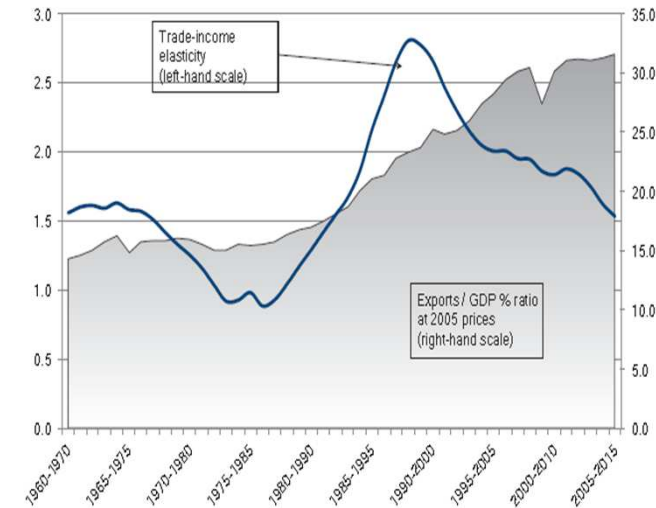


Note: Total trade is the sum of exports and imports of goods and services.

Source: IMF World Economic Outlook.

Trade-income elasticity

Figure 1 World trade-GDP ratio and trade-income elasticity, 1970-2015



Notes: Merchandise exports only, world GDP and trade at constant 2005 prices; dollar figures for GDP are converted from domestic currencies using official exchange rates. Long-term elasticity is based on 10-year rolling period from 1960-1970 to 2005-2015 (2015 is based on forecasts).

Source: WTO and authors' calculations.

The “good” old days: ‘the 1990-2005 period was special’ argument

Source: Hoekman (2015)

1. Re-integration of Central and Eastern European nations with Western Europe;
2. Re-integration of China into the global economy;
3. Policy reform/liberalization around the globe;
4. Technological advances – leading to a great expansion in the use of so-called global value chains (ICT, containers...);
5. Multilateral cooperation – creation of WTO

Slower trade growth: the shape of things to come?

Sources: Hoekman (2015) and Primo Braga (2015c)

- Open to debate...
- Cyclical factors are significant (according to some estimates > 50%);
- We are not yet seeing a significant decline in openness (Trade/GDP);
- Great scope to deepen use of GVCs in many parts of the world;
- Technology and services: great potential for SMEs to trade more;
- Key questions:
 - **Will trade protectionism (in parallel with macro policy mistakes – e.g., the euro crisis – and/or geopolitical frictions – e.g., trade sanctions against Russia) and discrimination (e.g., via mega PTAs) increase?**
 - **The ghost of the Great Depression**
 - **The lure of trade protectionism; the threat of “currency wars”**
 - **What role for the WTO (the Doha impasse...)?**
 - **How will China adjust?**

The road from the GATT to the WTO

Sources: WTO, different publications

- 1994: Uruguay round concludes; WTO created and came into force 1 January 1995;
- GATT 1994: 128 members with different obligations;
- 2001: Doha Development Agenda (DDA) launched;
- Bali Ministerial (2013): 9th MC; some signs of progress (TFA)
- Nairobi Ministerial (2015): the fate of the DDA?
- 2016: 164 members (as the accessions of Afghanistan and Liberia are completed...); DDA still going on but “no light at the end of the tunnel!”

Trade policies: tariffs, still relevant for some regions/countries

Source: Aggarwal (2013)

Average MFN bound & applied rates for industrial products against World (%)				
Market	Simple Average		Weighted Average	
	Bound	Applied	Bound	Applied
World	26.9	8.7	7.5	3.4
Developed countries	7.7	3.4	3.3	2.3
Least Developed Countries	50.5	13.1	46.9	10.2
Developing East Asian & Pacific	28.1	8.5	4.5	3.8
Latin America and Caribbean	34.8	9.1	32.1	8.5
Middle East and North Africa	26.8	15.5	27.7	13.0
South Asia	44.2	12.0	34.6	6.6
Sub-Saharan Africa	38.7	12.3	29.0	7.7

Source: WITS/TRAINS.

New types of discriminatory measures and the situation in 2015

Source: GTA (2015)

FIGURE 10.1

Top 10 most used harmful measures since the crisis began

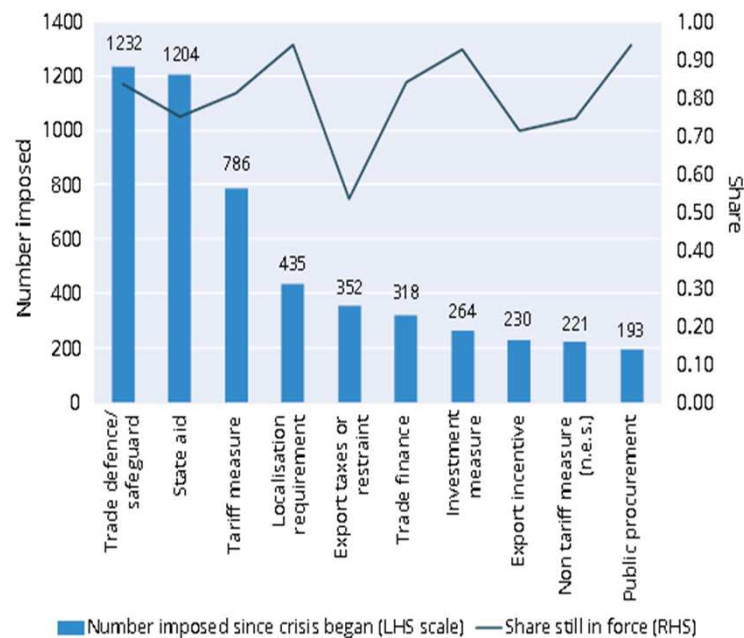
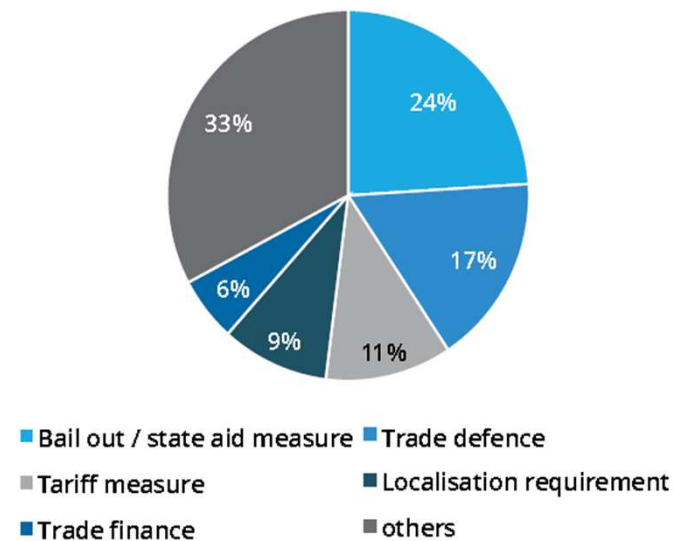


FIGURE 5.2

Bailouts and subsidies account for a quarter of trade distortions this year

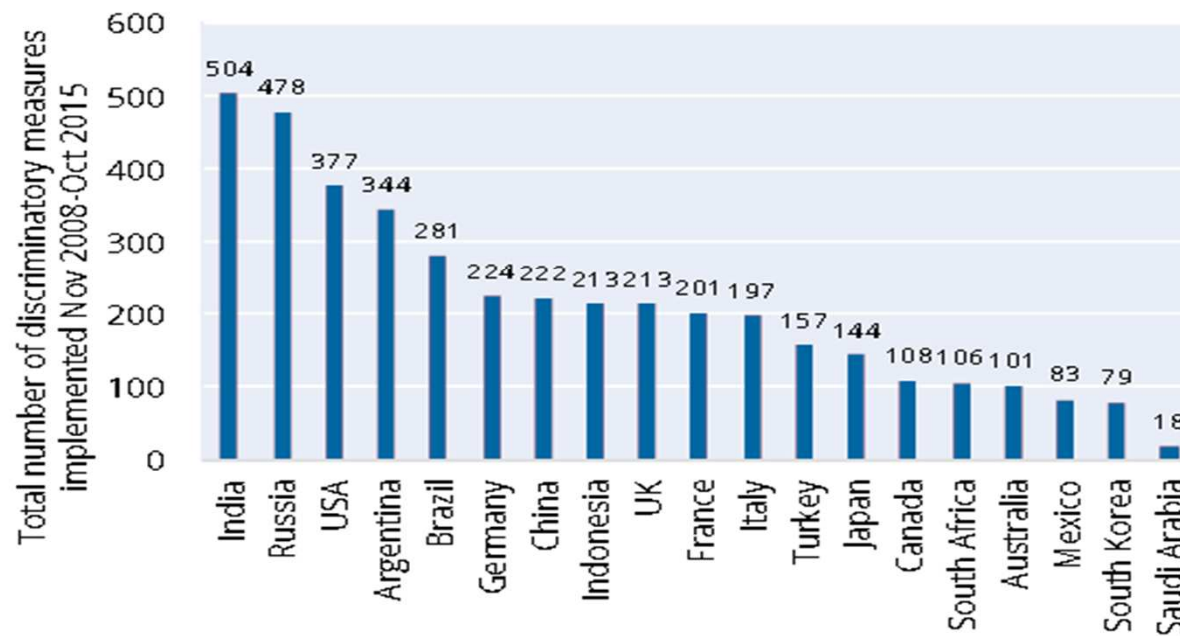


The main offenders

Source: GTA (2015)

FIGURE 7.1

Protectionism by the G20: A Ranking

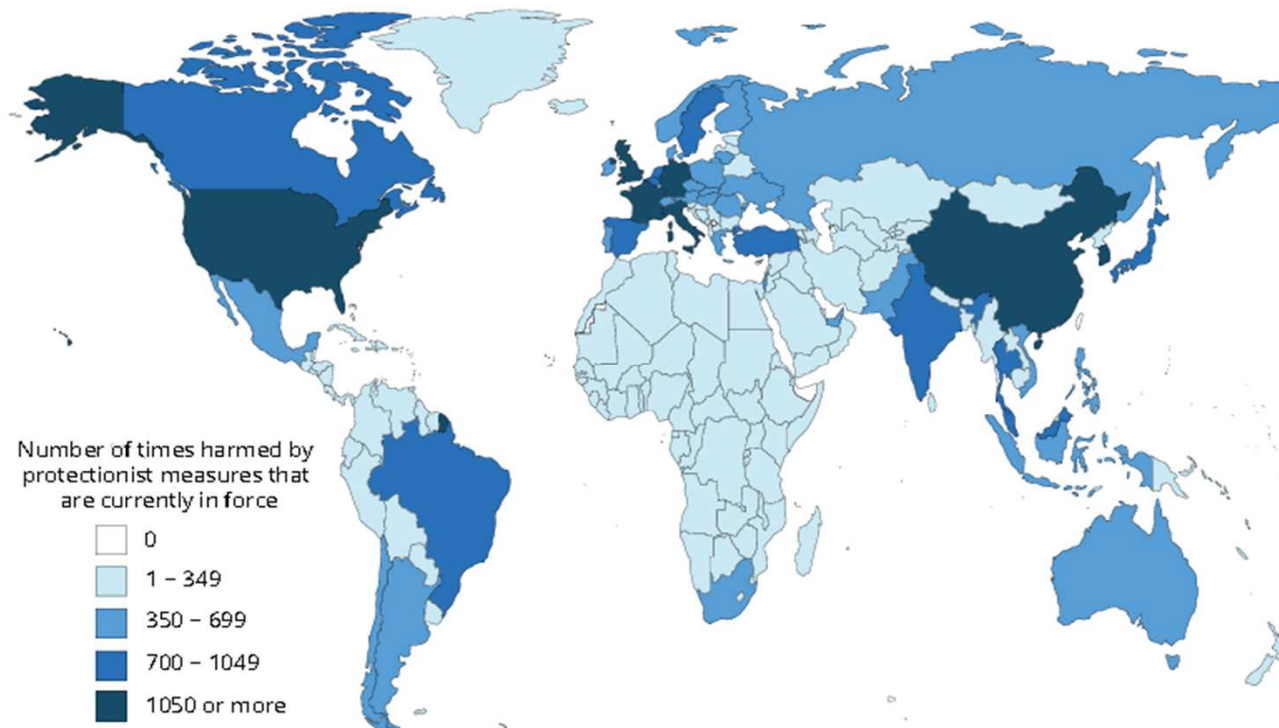


The countries affected

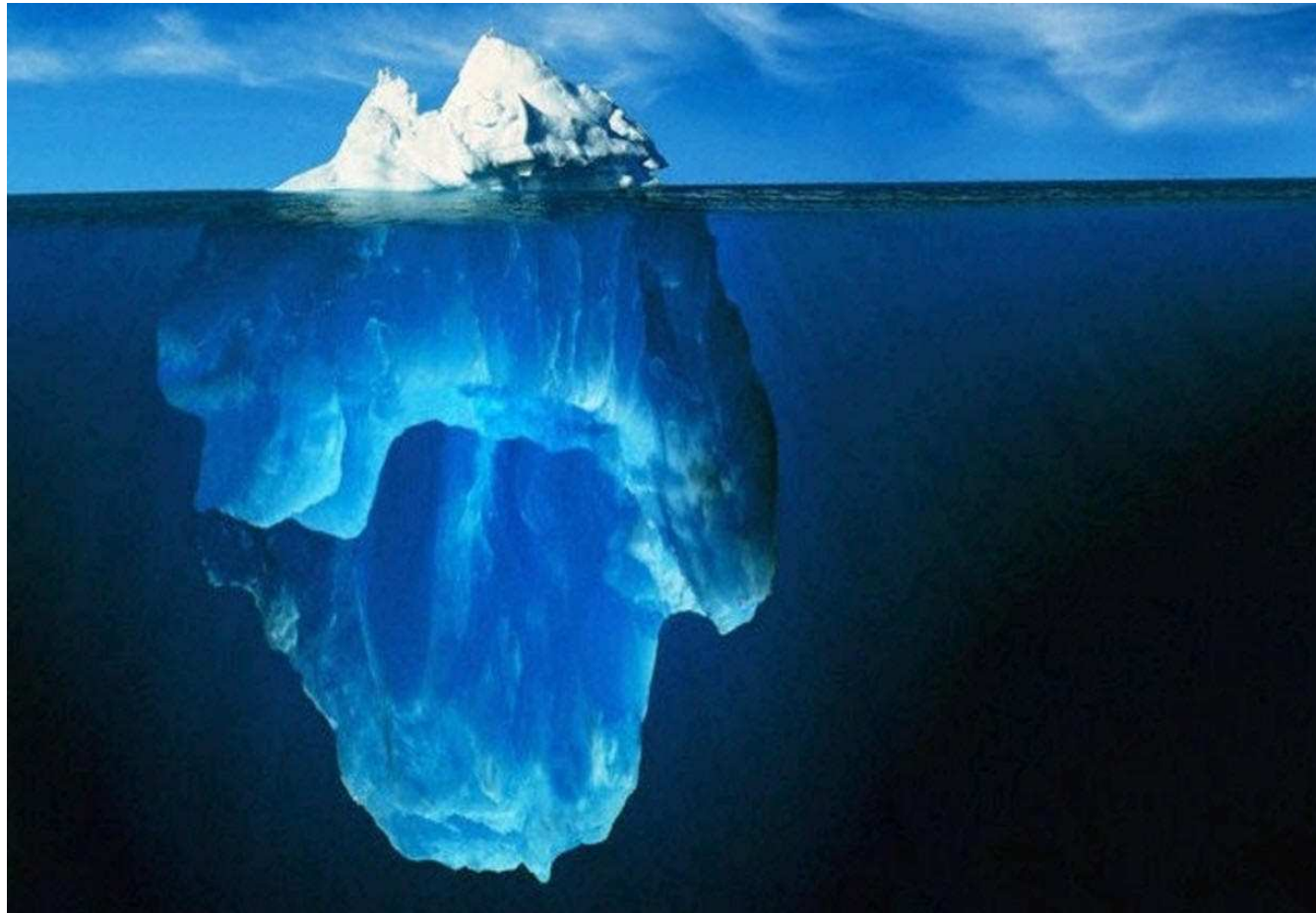
Source: GTA (2015)

FIGURE 8.1

The global incidence of protectionism, 2008-2015



WTO: multilateral trade rounds are just the tip of the iceberg...



A 21st century trade agenda

- The growing importance of global value chains *ergo* of trade facilitation, investment and IPRs rules (the private sector agenda...);
- The negative cascading effect of the cumulative imposition of NTMs requires particular attention;
- Barriers to entry hampering market access by logistics services companies is a major constraint to the successful operation of supply chains (the importance of the GATS);
- The rise of ecommerce and the lack of agreed rules-of-the-game.

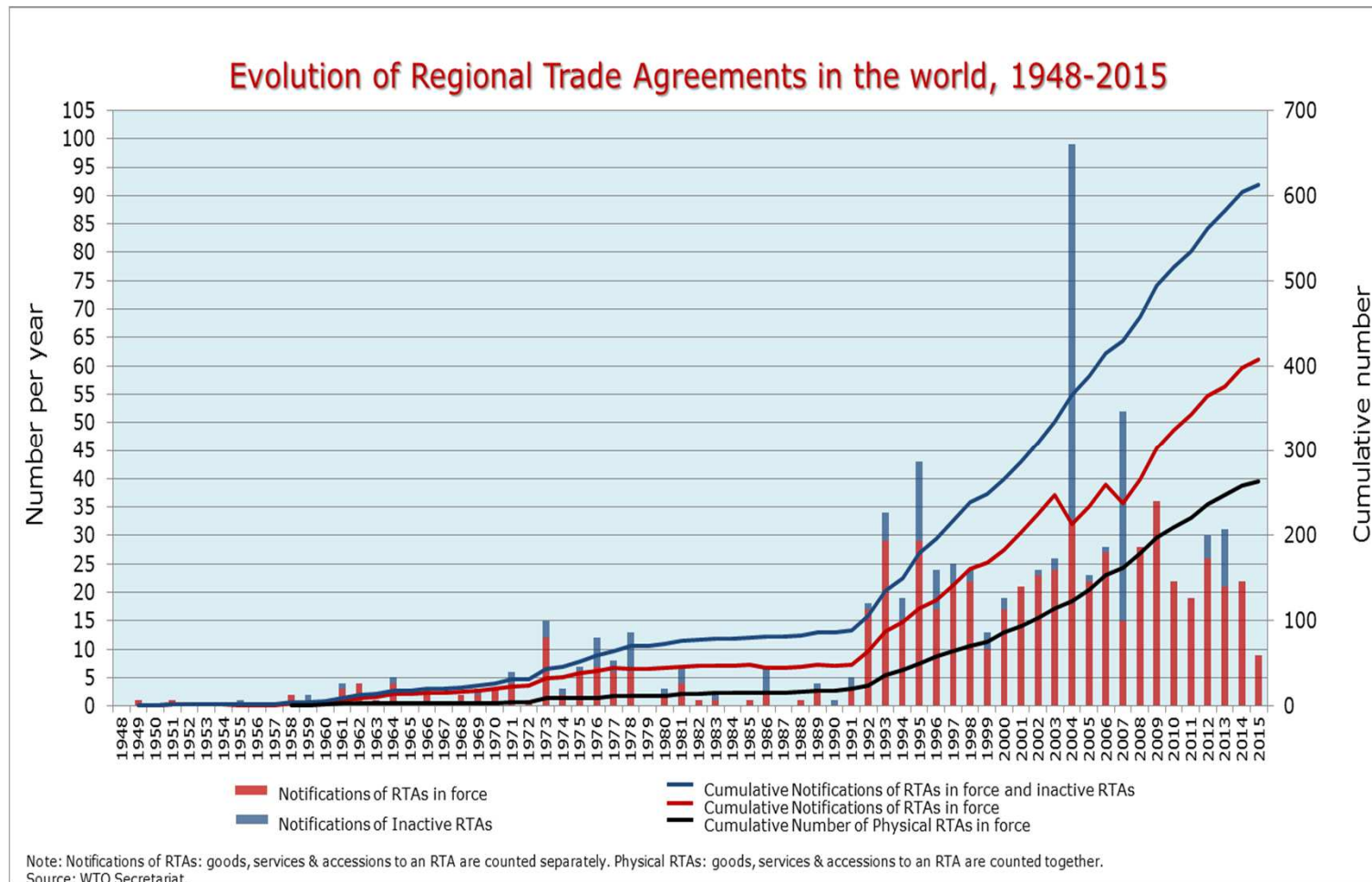
The proliferation of Preferential Trade Agreements

Source: WTO (2011) and Primo Braga (2015b)

- From around 70 active PTAs (1990) to more than 300 currently...
- Number of PTAs per country: on average a country was involved in 2 PTAs around 1990, nowadays the average is around 12 plus... (WTO 2011)
- More importantly, the USA has become a key player in the PTA game (disillusion with multilateral trade system plus strategic behavior)
- Beyond the expansion in numbers we also see a trend to go beyond GATT-style PTAs, covering also NTBs, regulations, SOEs, IPRs, FDI, ecommerce, and ISDS ... (i.e., pursuing deep integration)
 - Trans-Pacific Partnership and the Transatlantic Trade and Investment Partnership as examples (ambitions versus reality...)
- Can PTAs be multilateralized or can their negative effects be minimized?

The changing trade environment

Source: Boonekamp (2016)



PTAs and the WTO: Different perspectives

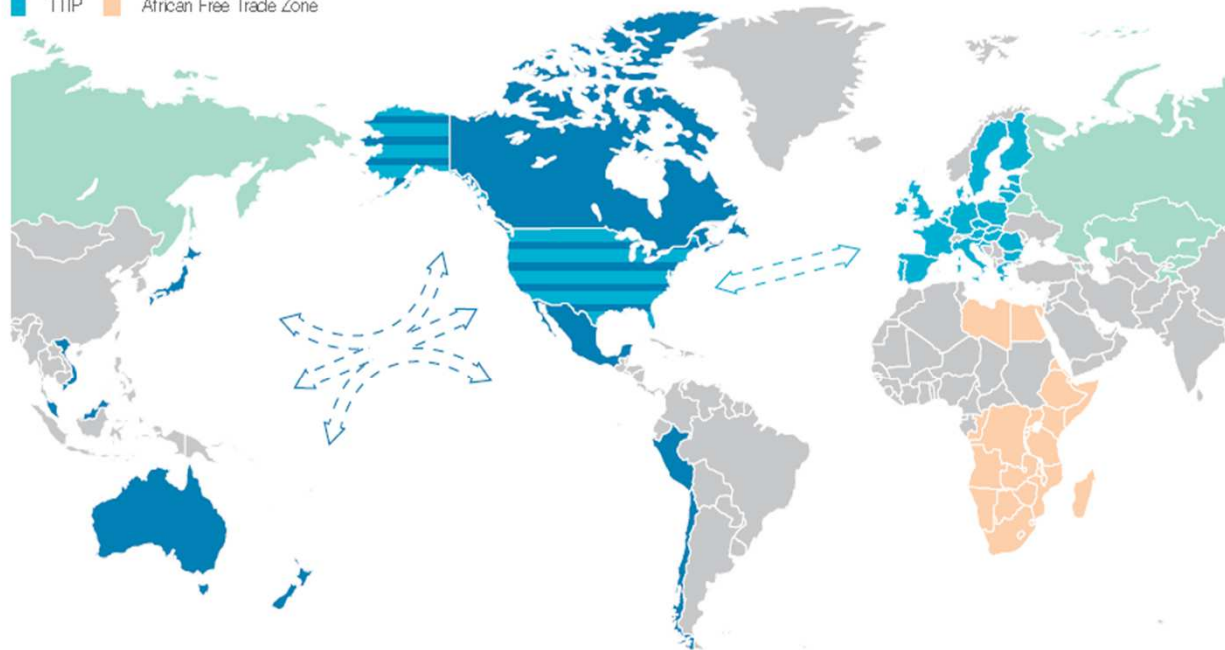
Source: Adapted from Baru and Dogra (2015)

- PTAs offer a fast-track option for trade liberalization but are complementary to the WTO;
- Respond to new realities of international trade (GVCs, interaction between FDI and trade);
- Driven by geo-political considerations either to contain the new mega-trader (China) from a Western perspective; or to pave the way for new China-centered production networks from a Chinese perspective (One Belt One Road initiative – investment driven -- in parallel with Regional Comprehensive Economic Partnership: focused on ASEAN and its FTA partners, including China).

Mega-PTAs

CURRENT NEGOTIATING COUNTRIES

- TPP ■ Eurasian Union
- TTIP ■ African Free Trade Zone



TPP

- Eliminate tariffs and barriers to the trade of goods and services
- Facilitate the development of production and supply chains
- Improve regulatory coherence
- Boost competitiveness

TTIP

- Reduce tariffs
- Align regulations and standards
- Improve protection for overseas investors
- Increase foreign access to services and government procurement markets

Mega-PTAs and innovation

Innovation = f (passion, knowledge, incentives)

TPP and some of its “TRIPS-plus” rules

Source: Primo Braga (2016)

- Trademark terms of protection of no less than 10 years (TRIPS requirement is of 7 years) and the removal of barriers for the protection of sound marks;
- A minimum copyright term of protection of at least 70 years (TRIPS minimum standard is 50 years) and stronger copyright enforcement (including the possibility of criminal prosecution against acts of removal of rights management information and the requirement that TPP countries be signatories of WIPO “Internet treaties”);
- Requirement of enforceable legal means for the protection of trade secrets (TRIPS does not specify these means);
- Protection of undisclosed test data submitted for marketing approvals (at least 10 years in the case of agricultural chemicals and 5 to 8 years in the case of pharmaceuticals; TRIPS does not have such a requirement);
- The TPP is the first trade agreement to explicitly protect new pharmaceutical products that are or contain a biologic;
- Adjustment for patent office delays in the granting of patents that will promote harmonization of patent granting practices among TPP Parties.

Seven questions

Source: Primo Braga (2016)

1. TPP – the most concrete example of the new mega-regionals – has adopted several “TRIPS plus” provisions. From the USA perspective these are the new “gold standard” for the promotion of innovation via stronger protection of IPRs. Will these measures deliver a higher level of innovation among TPP members or will they simply translate into an exercise of rent transfer in favor of American firms that already dominate the global innovation ecosystem?
2. Will the TPP “export” to other countries the flaws of the US IPRs system with its emphasis on litigation (as illustrated by the growing role of non-practicing entities, NPEs – i.e., entities that focus on licensing and litigation of IPRs rather than production and innovation) and strategic behavior to block the introduction of generic drugs?
3. Will TPP rules dominate the terms of the debate in framing the IPRs chapter of the ongoing negotiations between the US and the European Union on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)? Or will the debate be re-opened in areas like protection of undisclosed test data or with respect to the TPP-style rules implications for data privacy standards (a potential rerun of the debate on the Anti-Counterfeiting Trade Agreement that was rejected by the European Parliament)?

Seven questions (cont.)

4. Will TPP developing members become more attractive not only for the location of nodes of GVCs (i.e., integrating into GVCs), but also in terms of upgrading opportunities over time? Upgrading can involve enhancing domestic value-added (i.e., increasing the “thickness” of the domestic economic links of the node), capturing more nodes of the GVC network (i.e., upgrading within GVCs), and diversifying the number/sophistication of GVCs operating in the country (i.e., upgrading across GVCs). Firms participating in these process benefit from adopting higher international production standards, engaging in process upgrading (e.g., by managing support services required for the GVC operation and the preservation of brands, including the adoption of best practices in CSR), and functional upgrading (e.g., by performing more sophisticated engineering and R&D functions). In other words, will TPP rules – including new standards of protection for IPRs – prove to be more effective/relevant for the current phase of economic globalization than existing multilateral disciplines?
5. Will TPP standards increasingly influence multilateral rules or is TPP going to open a new chapter of fragmentation in terms of international trade rules with significant discrimination against outsiders? What will be the role of the IP-related chapter in this process (for example, by explicitly stating that state-owned enterprises cannot be excluded from IP enforcement rules does it create a barrier to entry for countries such as China to join the TPP in the future?)?

Seven questions (cont.)

6. Will the TPP further contribute to the erosion of the relevance of the WTO with respect to debate of new trade agenda issues (GVCs, innovation, digital economy, the relationship between trade and investment,...)? Will it, for example, impact the relevance of the “juridical branch” of the WTO (its dispute settlement procedures) vis-à-vis new trade issues?

7. TPP offers opportunities for controlled experiments contrasting groups of countries with similar levels of development and ecosystems of innovation inside and outside the “club.” Will the TPP path drive innovation in a much more effective manner in countries like Chile, Mexico, and Peru vis-à-vis Argentina and Brazil; or in Malaysia and Vietnam vis-à-vis Indonesia, the Philippines, and Thailand?

Concluding remarks

- “Much ado about nothing?”: will the TPP be ratified in the US? What are the chances of concluding the TTIP in the near future? Will RCEP become a “deep-integration” FTA?;
- In any case, the prospects for successful multilateral trade negotiations are dim at best in the near future (“Doha is dead” from the US perspective...);
- The IPRs new “standards” negotiated under the TPP illustrate the revealed preferences of the private sector in the US for the PTA route;
- For Brazil, the emphasis on the WTO platform as a key lever for trade liberalization plus the fact that Doha is in “suspended animation” pose several challenges: Go unilateral (makes sense if coupled with a significant change in Brazil’s development strategy)? Reform Mercosur to advance new “deep-integration” options (requires a significant realignment of priorities in other major Mercosur partners)? Maintain the status-quo (irrelevance...).

Keep in mind...

**Mike Tyson: “Everyone has a plan
‘til they get punched in the mouth.”**

References

- Aggarwal, Rajesh, 2013, “The policy environment and trade negotiations,” ITC, ppt, processed.
- Baldwin, R., 2012, “WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade,” CEPR Policy Insight No. 64 (December).
- Baldwin, R., 2013, “Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going,” in D.K. Elms and P. Low, eds., Global value chains in a changing world. Geneva: WTO.
- Baru, S., and S. Dogra, 2015, Power Shifts and New Blocs in the Global Trade System. London: IISS.
- Boonekamp, C., 2016, “Regional Trade Agreements and the WTO,” in C.A. Primo Braga and B. Hoekman, eds., Future of the Global Trade Order, EUI/IMD.
- Constantinescu, C., et al., “The global trade slowdown,” in B. Hoekman, ed., The Global Trade Slowdown: A New Normal? VoxEU.org eBook.
- Datt, M, B. Hoekman, and M. Malouche, 2011, “Taking Stock of Trade Protectionism Since 2008,” Economic Premise No. 72.
- Escaith, H. and S. Miradout, 2015, “World trade and income remain exposed to gravity,” in B. Hoekman, ed., The Global Trade Slowdown: A New Normal? VoxEU.org eBook.
- Evenett, S. and J. Fritz, 2016, “The WTO’s Next Work Programme – As If The Crisis Really Mattered,” in C.A. Primo Braga and B. Hoekman, eds., Future of the Global Trade Order, EUI/IMD.
- Global Trade Alert, several issues, <http://www.globaltradealert.org/>
- Hoekman, B., 2015, “The Global Trade Slowdown, Mega-PTAs and the WTO,” ppt, processed.
- Koopman, R., 2015, “Has Trade Peaked?” ppt, processed.
- Koopman, R., W. Powers, Z. Whang, and S.J. Wei, 2011, “Give credit to where credit is due: tracing value added in global production chains,” NBER Working Paper Series 16426 (September).
- Mann, C., 2015, “OECD Economic Outlook: Moving forward in difficult times,” ppt, processed.
- Primo Braga, C.A., 2013, “Globalization in the 21st century: the role of global value chains,” IMD Tomorrow’s Challenge
- Primo Braga, C.A., 2015a, “Betrayals and Bazookas: Welcome to 2015,” IMD Tomorrow’s Challenge.
- Primo Braga, C.A., 2015b, “Taxes, trade, and investment in a globalized world,” IMD Tomorrow’s Challenge.
- Primo Braga, C.A., 2015c, “World trade: Have we reached peak globalization?” IMD Tomorrow’s Challenge.
- Primo Braga, C.A., 2016, “Innovation, Trade and IPRs: Implications for Trade Negotiations,” Working Paper, East-West Center Workshop on Mega-Regionalism - New Challenges for Trade and Innovation, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2745500
- WTO, 2011, World Trade Report. Geneva: WTO.
- WTO, 2015, “Modest trade recovery to continue in 2015 and 2016 following three years of weak expansion,” press release.
- WTO, 2016, “Trade growth to remain subdued in 2016 as uncertainties weigh on global demand,” press release.

II CACI – CONFERÊNCIA ANUAL DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

FGV/EESP/CCGI – Cátedra OMC

São Paulo, 2 e 3 de junho de 2016

O Brasil no comércio mundial de serviços: o papel dos acordos comerciais

*Lia Baker Valls Pereira (FGV/IBRE e UERJ/FCE),
apresentadora*

Sandra Rios (CINDES)

Pedro M. Veiga (CINDES)

Fonte da apresentação

- Estudo realizado no âmbito do CINDES com apoio da Embaixada Britânica, CNI e MDIC. Um texto síntese da pesquisa e essa apresentação detalhada está disponível em www.cindesbrasil.org

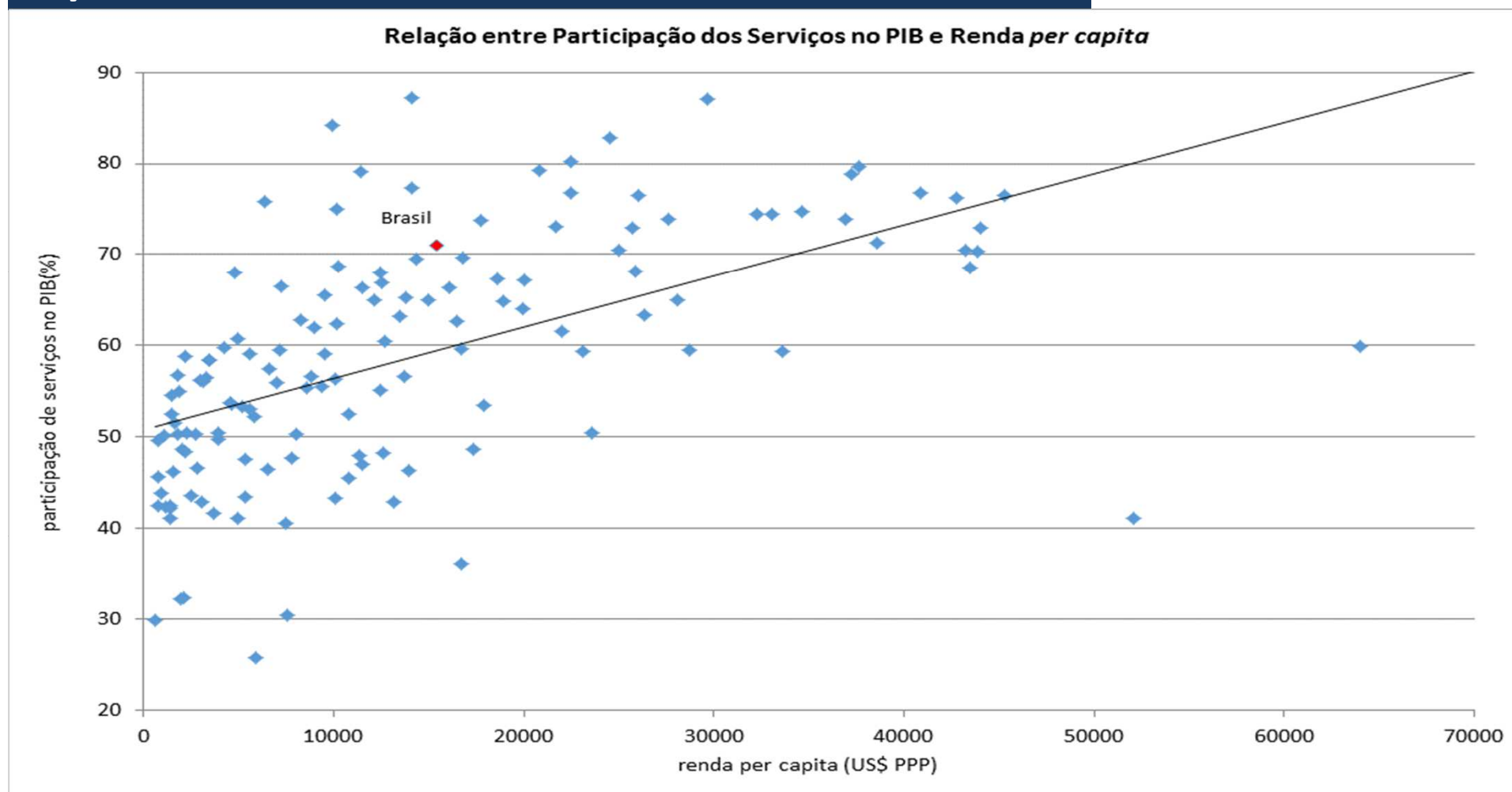
breves cindes 94: Os acordos comerciais de serviços: é hora de rever a posição do Brasil?

- Pedro da Motta Veiga, Sandra Pólonia Rios; e Lia Baker Valls Pereira

O ponto de partida da pesquisa

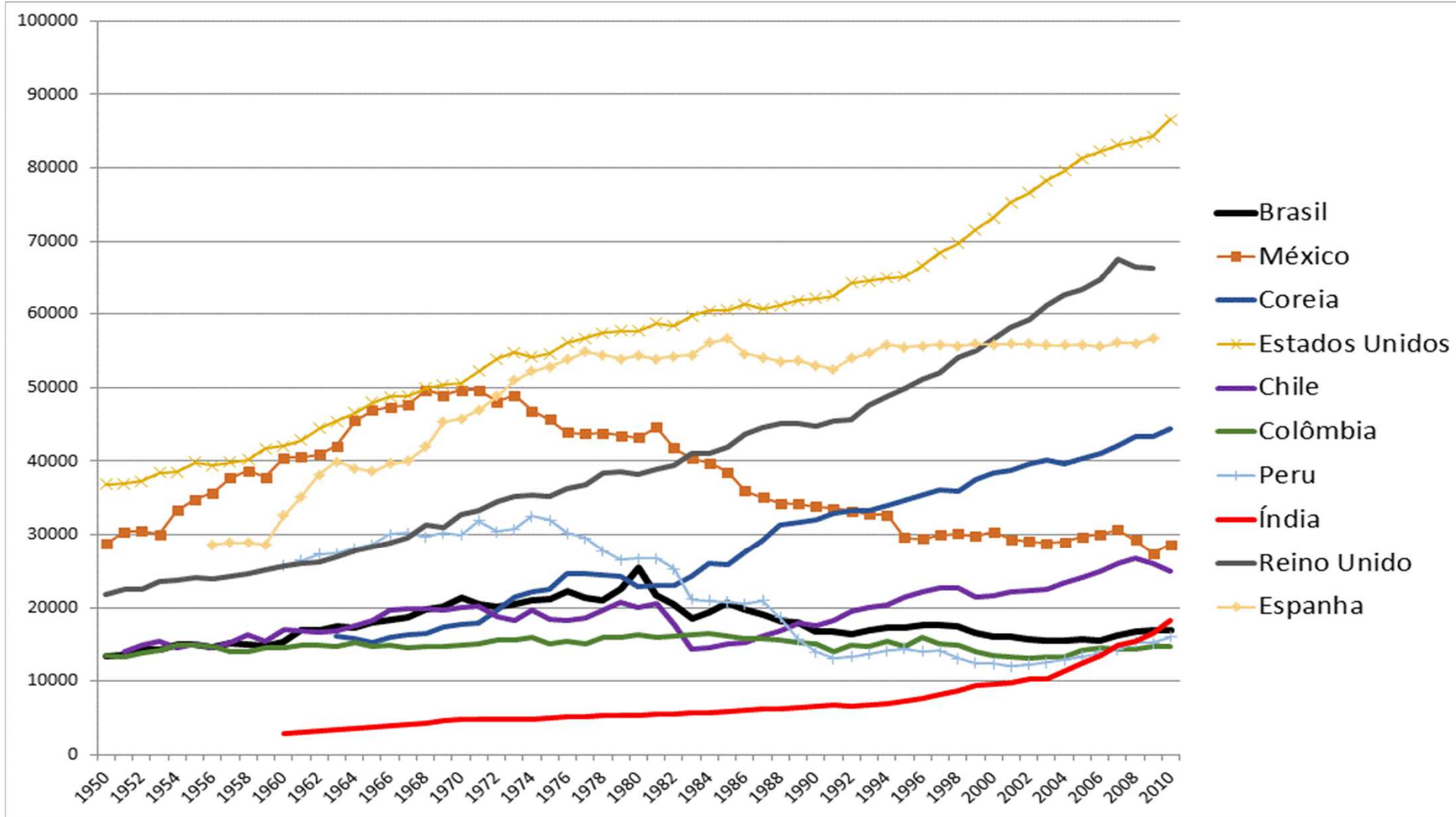
- No total do comércio mundial (bens + serviços), 20% dos fluxos são de serviços, desde 1990.
- No comércio exterior do Brasil, participação dos serviços é de cerca de 15%, embora os serviços respondam por 70% do PIB e 63% da população ocupada.
- Os serviços no Brasil: baixa produtividade e heterogeneidade entre os setores.
- Novas tecnologias de informação, redução nos custos de transportes, negociações sobre serviços expandiram o conjunto de serviços comercializáveis.
- Além disso, cresce conteúdo de serviços no valor adicionado das mercadorias.
- Crescente participação dos serviços nas negociações de acordos comerciais.

A importância dos serviços no Brasil
é alta se comparada com países de renda *per capita* similar.



Fonte: World Development Indicators, Banco Mundial

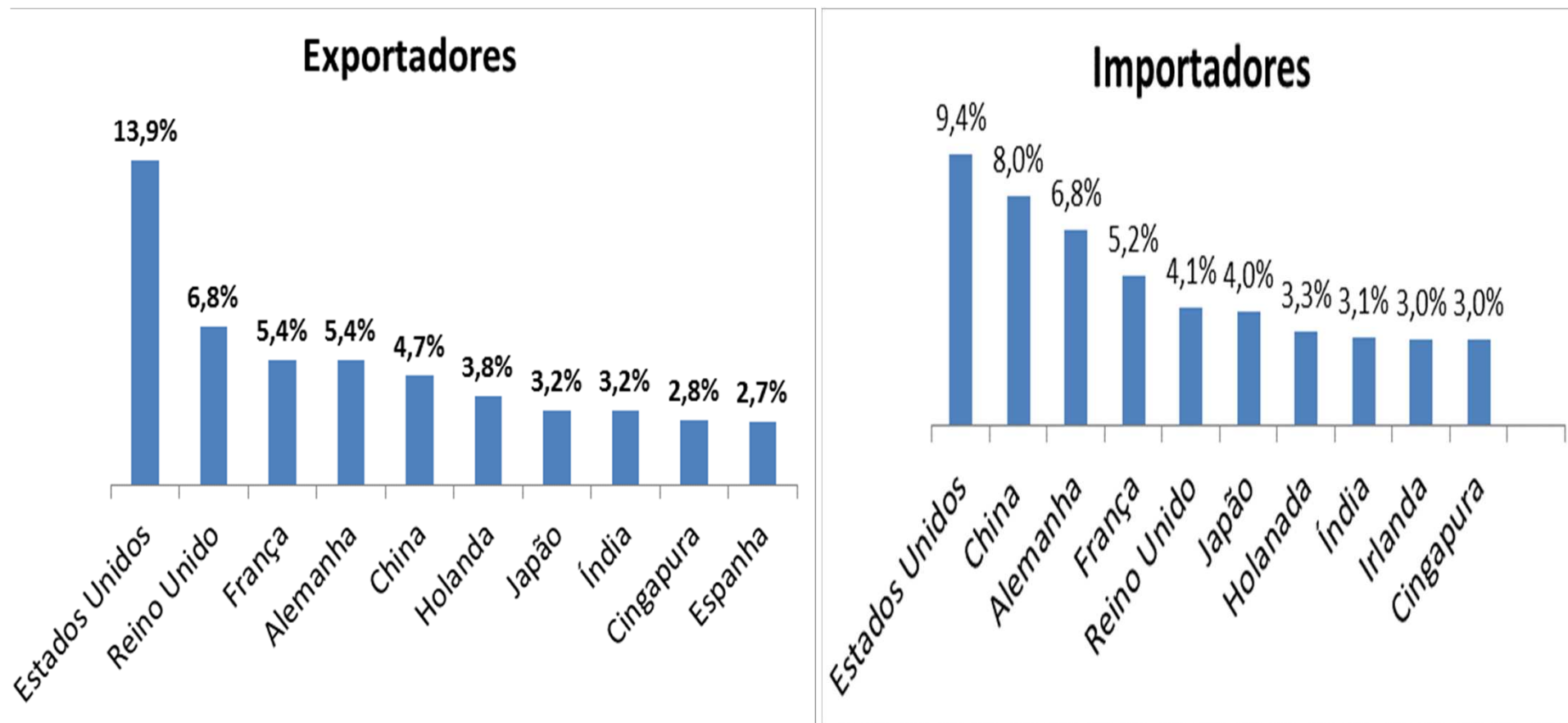
Mas a produtividade dos serviços do Brasil é baixa na comparação internacional



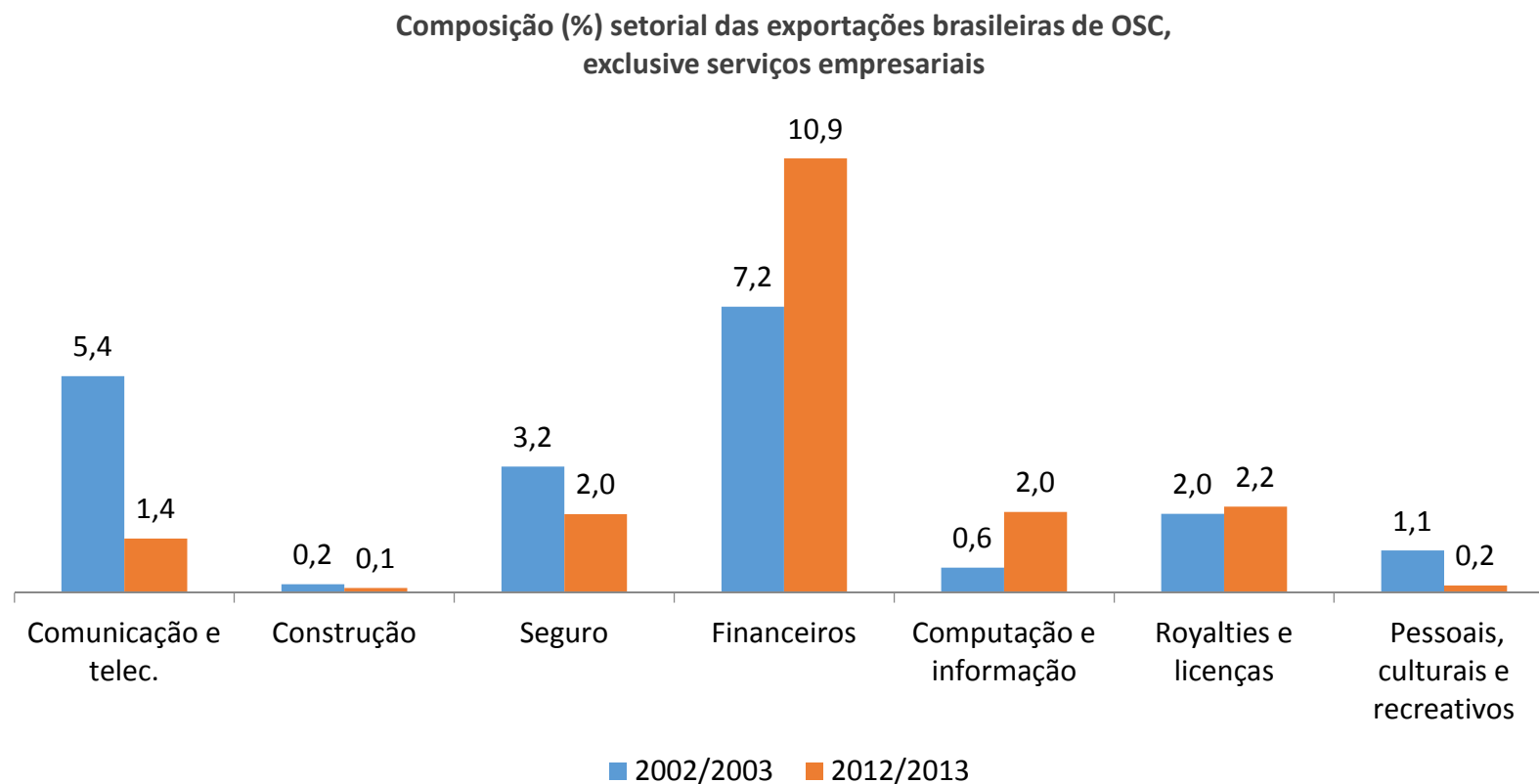
Fonte: Groningen Growth and Development Centre e Penn-World Table 8.0.

Baixa participação do Brasil no comércio de serviços

- O Brasil é o 32º exportador de serviços (0,8% do total mundial) e 17º importador (1,8%).
- Em geral, os maiores exportadores são também os principais importadores.

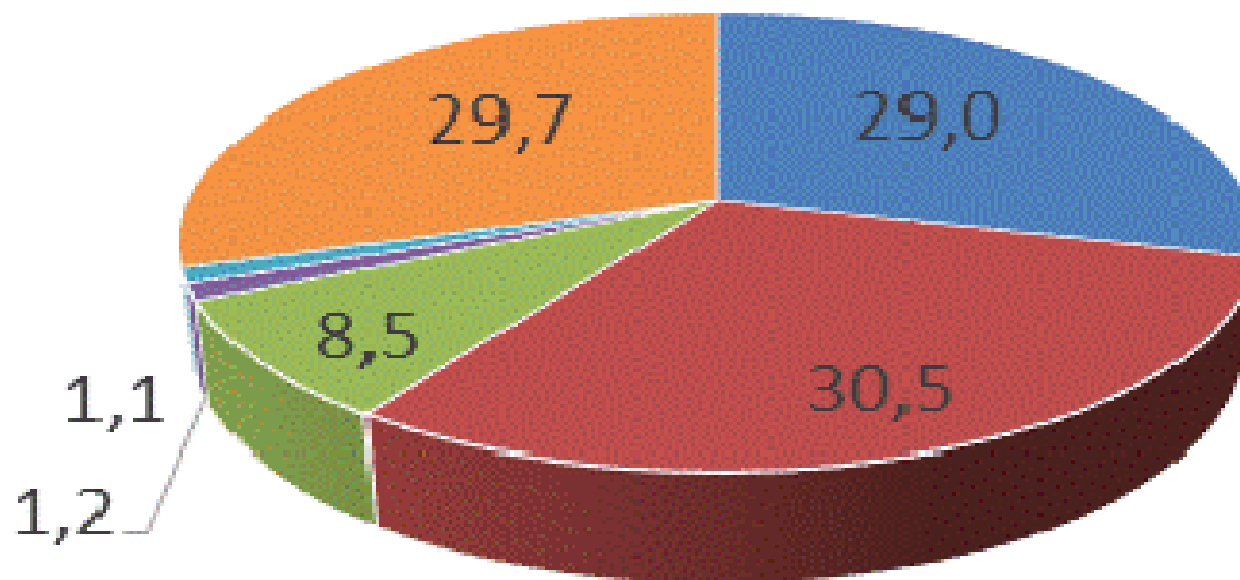


Cerca de 80% das exportações brasileiras de OSC explicadas pelos serviços empresariais



Fonte: Bacen

Exportações do Brasil concentradas nos EUA e na UE (dados SISCOSERV (2014))



■ EUA

■ União Europeia

■ América do Sul

■ México

■ China

■ demais

Dificuldades na identificação das barreiras ao comércio de serviços

- As barreiras ao comércio de serviços têm características distintas daquelas enfrentadas no comércio de bens.
- O comércio de serviços é afetado por regulações domésticas, onerado por regimes tributários discricionários e, no caso do Brasil, por dispositivos constitucionais
- As barreiras comerciais afetam principalmente a prestação de serviços através dos chamados Modos 1 e 4:
 - Modo 1: serviços transfronteiriços (prestador localizado em um país e tomador em outro país);
 - Modo 4: movimento de pessoas naturais (prestadores de serviços profissionais).
- Os Modos 2 (consumo de serviços no exterior – por exemplo, turismo) e 3 (investimentos diretos ou presença comercial) são menos visados pelas barreiras.

BARREIRAS AO COMÉRCIO DE SERVIÇOS

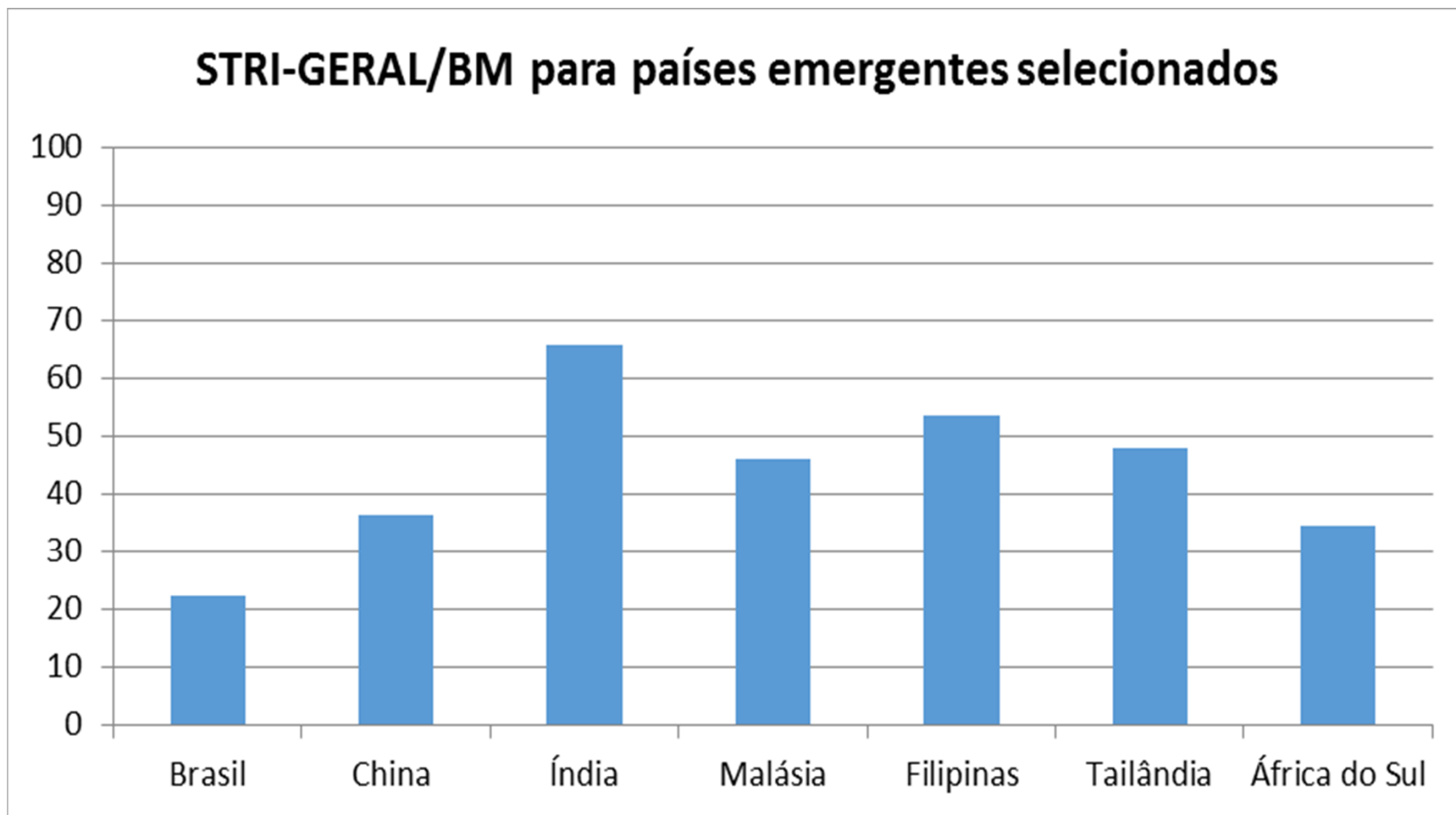
Informações sobre as barreiras ao comércio de serviços

- As barreiras mais comuns são:
 - Exigências de nacionalidade e de residência;
 - Obrigações de contratação de mão-de-obra local;
 - Aplicação discriminatória de normas técnicas; e
 - Restrições à presença comercial (por exemplo, exigência de associação com empresa local ou proibição de instalação ou participação acionária).

Bases OCDE e Banco Mundial



**A economia brasileira é relativamente aberta ao comércio de serviços,
na comparação com outros emergentes.**



Fonte: STRI – Banco Mundial

A ANÁLISE DOS ACORDOS DE SERVIÇOS ESTUDADOS

O estudo: países selecionados

- **Chile:** GATS; União Europeia; Aliança do Pacífico (AP); Transpacífico (TPP)
- **Colômbia:** GATS; EUA; União Europeia; AP
- **Peru:** GATS; EUA; União Europeia; AP; TPP
- **México:** GATS; AP; TPP
- **Estados Unidos:** GATS; Peru; Coreia do Sul; TPP
- **União Europeia:** GATS; Chile; Peru/Colômbia: Canadá

Setores selecionados

- Legais
- Arquitetura
- Engenharia
- Computação e relacionados
- Audiovisuais (distribuição de filmes)
- Construção
- Educação superior
- Financeiros
- Transporte marítimo de carga
- Transporte rodoviário de carga

Metodologia (1)

Principais regras e disposições dos capítulos pertinentes ao comércio de serviços em acordos preferenciais selecionados

- Para cada acordo foi estudado o capítulo de investimentos (no caso da UE nos acordos antigos o título de direito de estabelecimento, serviços transfronteiriços, serviços financeiros e compras governamentais)
- Um exemplo a seguir

Capítulo de investimentos

- Âmbito de Aplicação
- Acesso a mercados
- Tratamento nacional (TN)
- Tratamento Nação Mais Favorecida (NMF)
- Níveis de tratamento
- Requisitos de desempenho
- Livre transferência de fundos
- Cláusula de expropriação indireta
- Administradores e Diretoria
- Solução de controvérsias I–E

Metodologia (2)

Compromissos e reservas dos países no GATS e em acordos preferenciais selecionados

	GATS	COL-EUA	COL-UE	Aliança do Pacífico
Serviços legais	Serviços e investimentos: Nenhuma restrição para os modos 1 e 2 quanto a acesso a mercado (AM) e tratamento nacional (TN) e não consolidado para os modos 3 e 4, exceto para os compromissos horizontais.	Serviços e investimentos: Anexo I: Não conformidade em TN e AM para serviços cartoriais, reservado a nacionais colombianos e deve considerar a necessidade local. Não há menção específica no Anexo I e no Anexo II para serviços legais. No Anexo II, há reservas para TN,	Serviços e investimentos: Modo 1 e 2, sem reservas. Modo 3 exige qualificação e TN sem reservas exceto as notas i), ii) e iii) descritas no final desse texto e AM – nota i). Para a oferta dos serviços é suposto o cumprimento das qualificações e certificações da legislação local. Qualquer empregador com mais de 10 empregados deve ter no seu quadro 90% de	Serviços e investimentos: Anexo I: Não conformidade em TN para serviços cartoriais reservado a nacionais colombianos. Anexo II – Colômbia reserva o seu direito reconhecer e aceitar serviços profissionais desde que haja reciprocidade conformidade com legislação local. Exceções para novas aplicações após entrada em vigor

GATS *versus* NAFTA -1

- GATS e NAFTA são os dois modelos dominantes de acordos de serviços
- Principais diferenças entre as arquiteturas e disposições dos dois acordos:
 - Adoção de compromissos e reservas ou exceções: no GATS, listas positivas de compromissos. No NAFTA, listas negativas.
 - Tratamento dos investimentos diretos em serviços: no GATS, como comércio de serviços (modo 3); no NAFTA, dentro do capítulo de investimentos, que também inclui bens.
- Modelo NAFTA em expansão nos acordos preferenciais (TPP), inclusive em acordos da União Europeia (UE – Canadá).

GATS *versus* NAFTA - 2

- O modelo NAFTA é mais exigente institucionalmente (riscos associados à lista negativa), mas não impede que os países reservem espaço para políticas domésticas.
- Reservas e exceções no modelo NAFTA se referem a medidas de política vigentes ou “futuras”.
- Mas países que negociaram acordos no modelo NAFTA tendem ao menos a consolidar o *status quo* regulatório: não garante abertura comercial adicional, mas aumenta a previsibilidade e define patamar mínimo para novas negociações.
- Opção pelo modelo GATS não impede que os países consolidem, em sua lista de compromissos, o seu *status quo* regulatório, mas compromissos podem ficar aquém desta situação.

Resultados dos acordos analisados - 1

- Compromissos dos países desenvolvidos foram consolidados principalmente no GATS
- Países em desenvolvimento assumiram compromissos modestos no GATS e avançam muito nos APCs
- Os setores mais ofertados nos APCs são os de arquitetura, engenharia e computação.
- Os setores menos ofertados são os de transporte marítimo e rodoviário de carga
- Em serviços financeiros, em muitos casos optou-se pela inclusão de capítulo específico. Compromissos neste setor tendem a se limitar à consolidação do *status quo* regulatório

Resultados dos acordos analisados - 2

- **Nos APCs, as regras para entrada temporária de pessoas de negócios têm evoluído.**
- Os mecanismos de reservas e restrições variam segundo os setores e países (exigência de nacionalidade e qualificação para serviços profissionais e de educação, exigências de forma jurídica em serviços financeiros, requisitos de reciprocidade em transporte e audiovisuais, etc).
- APCs avançam em relação ao GATS tanto pela inclusão de novos setores quanto pelo aprofundamento dos compromissos já existentes.
- Não há evolução linear no aprofundamento dos compromissos consolidados nos acordos.
- **Compromissos em compras governamentais variam muito segundo países (caso da União Europeia).**

O Brasil e os APCs

- Brasil: postura cautelosa em seus compromissos relativos à liberalização do comércio de serviços pela via dos acordos comerciais.
- No MERCOSUL, o Brasil expandiu de forma importante a cobertura de seus compromissos setoriais, aproximando-os do *status quo* regulatório.
- Compromissos assumidos com o Chile ficam aquém do negociado no MERCOSUL, mas vão além do GATS e da oferta apresentada, em 2004, à UE.
- Serviços profissionais – arquitetura e engenharia – e tecnologia da informação, têm graus de compromissos substancialmente elevados no acordo do MERCOSUL.
- Já em setores como audiovisuais, financeiros e de transporte os compromissos existem, mas são limitados.

Dos impasses na OMC ao TiSA

- A Rodada Doha da OMC vive situação de impasse, desde 2008.
- A agenda de serviços em Doha contempla:
 - ampliação do escopo temático: tentativa de incluir subsídios, regulação doméstica e salvaguardas emergenciais;
 - ampliação dos compromissos setoriais: negociações pelo método de pedidos e ofertas.
- O TiSA: iniciativa plurilateral no vácuo da Rodada Doha.
- Negociações iniciadas fora da OMC, em 2013, reunindo 50 países (incluídos os membros da União Europeia). Países incluídos no estudo negociam o TiSA.

Os acordos preferenciais

- **Impasse multilateral + negociações TiSA + proliferação de acordos preferenciais (TPP, por ex.) => riscos para o Brasil e outros *outsiders*?**
- **Riscos para *outsiders* associados a:**
 - *outsiders* não participam das instâncias de definição das novas regulações do comércio de serviços;
 - Vantagens para os primeiros entrantes no mercado: firmas que entram primeiro em determinado mercado tendem a ter benefícios relacionados à possibilidade de acumular ganhos de escala e impor barreiras à entrada de novos provedores.
 - Discriminação via diferencial de custos: exigências de requisitos de desempenho ou qualificação, cobrança discriminatória de taxas, ausência de instrumentos de reconhecimento mútuo, acesso a compras governamentais são algumas medidas que aumentam os custos dos *outsiders* relativamente aos fornecedores domésticos ou com acesso preferencial

ELEMENTOS PARA UMA ESTRATÉGIA BRASILEIRA DE NEGOCIAÇÃO DE SERVIÇOS

Objetivos de uma estratégia brasileira

- Se o objetivo for a maior inserção do País no comércio internacional, as estratégias brasileiras devem ser orientadas por três motivações:
 - **remover barreiras ao comércio** em mercados relevantes e promissores para as exportações brasileiras;
 - **aumentar a oferta, no mercado brasileiro**, de serviços de qualidade a preços competitivos por meio da redução das barreiras à importação no País; e não menos importante;
 - **fomentar a maior produtividade** e competitividade do setor de serviços no Brasil, possibilitando a geração de empregos mais qualificados e renda no país.

Condicionantes da estratégia brasileira - 1

- Os acordos analisados contribuem para a transparência das regras praticadas pelos países e segurança jurídica para os prestadores de serviços. Além disso, podem gerar melhores condições de acesso a mercados.
- Estados Unidos e União Europeia assumiram compromissos significativos no âmbito multilateral e, portanto, os ganhos nos APCs com esses países são menos expressivos que os registrados para os países que adotaram postura mais cautelosa no GATS.
- **Brasil: assumiu compromissos modestos no GATS e foi cauteloso nas negociações com o Chile e com a União Europeia (tomando como base a oferta de 2004).**
 - **negociação de acordos para a liberalização do setor de serviços com os Estados Unidos ou com a União Europeia será inevitavelmente desequilibrada para o País, se o objetivo for ter acordos com conteúdo relevante.**

Condicionantes da estratégia brasileira - 2

- Será difícil que o Brasil avance em uma agenda ambiciosa de acordos preferenciais de comércio sem aprofundar concessões na área de serviços.
- **Acordos preferenciais com países desenvolvidos envolvem sempre compromissos significativos no setor de serviços.**
- Participação em acordos comerciais exigentes pode representar estímulo para reformas domésticas.
- Essas reformas podem criar clima mais favorável para negócios no Brasil e o aumento da produtividade do setor.
- **Mesmo no modelo NAFTA, há espaço para a manutenção de reservas e regulações não conformes: esses acordos não implicam, necessariamente, expressivo movimento de abertura comercial.**
- **Mas implicam sim em redução da margem de manobra para políticas domésticas discricionárias.**

Elementos para negociações em curso

México

- Para interesses ofensivos brasileiros, o importante é obter concessões naqueles setores em que o México mais avançou nos APCs em relação ao GATS e em que o Brasil tem capacidade de oferta.
- Entre os setores onde há maiores diferenças entre os compromissos multilaterais e regionais estão construção e serviços financeiros.
- Por outro lado, há setores com potencial exportador no Brasil e para os quais o México ainda mantém proteção relativamente elevada: audiovisuais, tecnologia da informação e comunicação e educação superior. O Brasil pode buscar concessões mexicanas nesses setores.
- Transporte marítimo é o setor mais protegido no México e pode ser importante para a redução dos custos de frete no comércio bilateral de bens. Portanto, deve fazer parte da agenda da indústria, embora o Brasil não tenha potencial exportador nesse setor.
- Nos acordos analisados neste projeto, em compras governamentais, o México inclui reservas e exceções a todos os setores de serviços e exclui os entes dos governos subnacionais. Não será difícil para o Brasil adotar postura cautelosa nas negociações de compras governamentais com o México.

Elementos para outras frentes negociadoras

TiSA

- Os pilares e objetivos do TiSA são exigentes e ambiciosos.
- Eventual decisão de participação do Brasil no acordo exigirá reflexão interna sobre a disposição do país de fazer movimentos de abertura comercial no setor de serviços, indo além da consolidação do *status quo* regulatório no setor.
- Os principais parceiros comerciais do Brasil na área de serviços estão engajados no processo. Caso o TiSA seja concluído e não multilateralizado, os exportadores brasileiros poderão vir a sofrer com condições de concorrência nos mercados dos países-membros menos favoráveis que as enfrentadas pelos participantes do acordo.
- Nesse sentido, a entrada do Brasil no processo negociador seria um caminho mais curto para atualizar a política comercial brasileira para o setor de serviços, negociando em um único foro com um grupo de países que atualmente representam 70% do comércio internacional de serviços.

Conclusões

Os setores a priorizar nas negociações

- De modo geral é possível sugerir que os setores a privilegiar nas negociações são:
 - Do lado das exportações, aqueles em que o Brasil apresenta vantagens no comércio mundial, como os serviços empresariais e serviços financeiros;
 - Do lado das importações, serviços que possam contribuir para reduzir o custo no Brasil, em especial relacionados ao transporte e distribuição.
 - Os setores de transporte marítimo e aéreo não estão entre os que oferecem maiores oportunidades para os fornecedores brasileiros. Mas a existência de fortes restrições nestes serviços pode afetar o comércio bilateral de bens, e eles também devem estar no radar dos negociadores brasileiros.

A necessidade de reflexão e mobilização em torno do tema

- Uma das conclusões relevantes do desenvolvimento deste projeto é que há escasso grau de reflexão sobre a agenda de negociações comerciais internacionais que interessa aos setores produtores de serviços no Brasil.
- Governo e organizações empresariais devem intensificar esforços de mobilização das empresas e setores produtivos para aprofundar o debate sobre a agenda brasileira para o comércio e os acordos internacionais de serviços.
- **Os acordos permitem margens de negociações para o dilema entre autonomia das políticas domésticas e demandas de regulações harmonizadas**

O Brasil no Comércio de Serviços e no Mundo Digital – comentários

Jorge Arbache

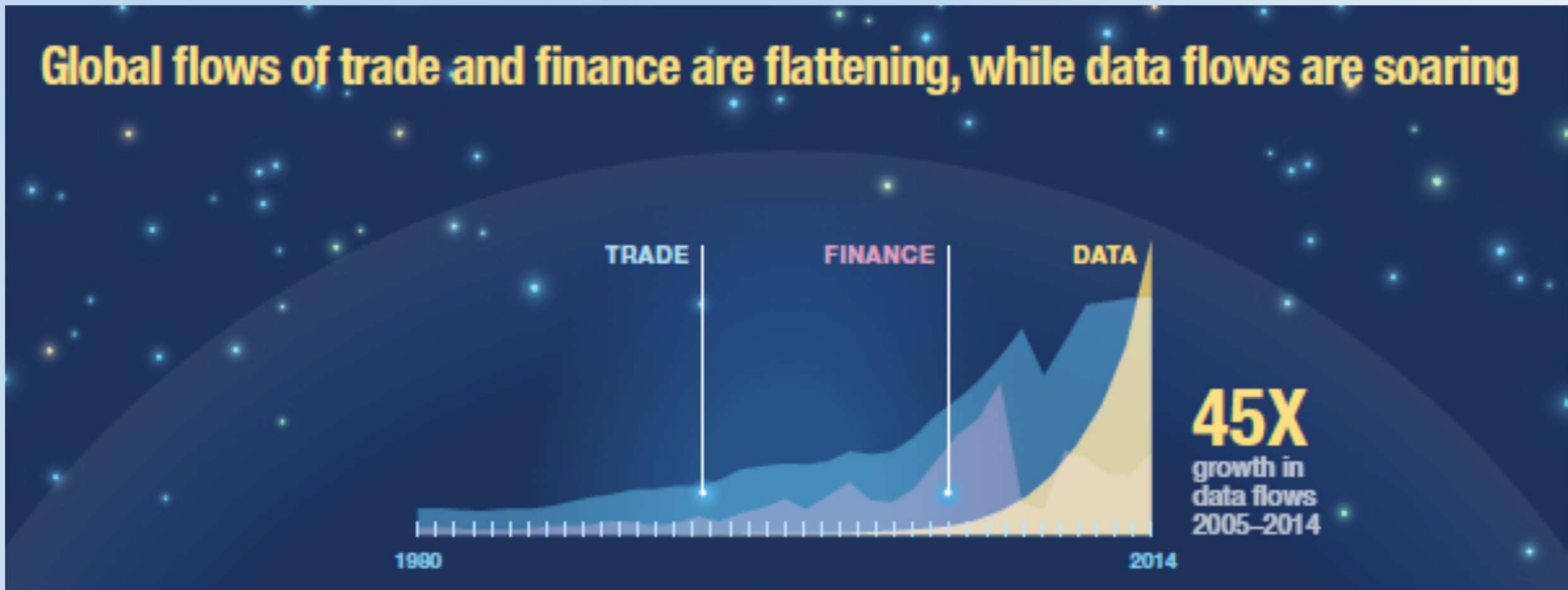
Universidade de Brasília

II Conferência Anual de Comércio Internacional, São Paulo, 2 de junho de 2016

Meu argumento

- Comércio de serviços e mundo digital já são, mas serão ainda mais partes de uma só moeda no século XXI

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?



Fonte: McKinsey Global Institute 2016

Jorge Arbache

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?

- Evidências empíricas de que o comércio global de bens e o fluxo financeiro estariam chegando ao limite (em % PIB)
- Por outro lado, o fluxo de dados cresceu 45 vezes entre 2005 e 2014
- O comércio de serviços já são 54% do comércio global quando medido em valor adicionado; serão 75% até 2025

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?

- Serviços de todo tipo: entretenimento, saúde, educação, mídias, softwares, telecomunicações, pacotes de dados, design, marcas, projetos de engenharia, livros, bancos de dados...
- Pense nos muitos serviços que você já consome no dia a dia: Netflix, Uber, Airbnb, Spotify, e-commerce, serviços financeiros, seguros...

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?

- Por que o fluxo de dados cresce tanto?
 - Empresas intensivas em tecnologia estão redefinindo as experiências dos clientes em quase tudo: de celulares a carros a máquinas industriais a entretenimento
 - Crescente infraestrutura de conexão
 - Crescimento geométrico do efeito-rede
 - Barateamento de computadores, tecnologias e sensores
 - Arquitetura aberta de softwares e aplicativos gratuitos
 - Novas tecnologias de produção e de organização da produção: internet das coisas, manufatura avançada, big data...

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?

- O comércio de serviços que mais cresce é aquele associado à economia digital – facilmente comercializáveis e transacionáveis entre fronteiras e menos dependente das condições requeridas para o comércio convencional

O que une o comércio de serviços ao mundo digital?

- Mercado de serviços comerciais é de US\$5,2 trilhões; estima-se que chegará a US\$14 trilhões nos próximos 10 anos
- Apenas em 2014, o fluxo de dados adicionou US\$ 2,2 trilhões ao PIB global de forma direta e outros US\$ 2,8 trilhões de forma indireta
- Fluxo de dados e serviços: nova fronteira da criação de valor, geração de bons empregos e de perspectivas de crescimento econômico

É nesse contexto que surgem acordos como o TPP e TISA

- Americanos e outros estão tentando fazer o caso de que liberalização de serviços, dados e IPR são assuntos predominantemente econômicos
- Mas a questão é bem mais complexa – trata-se da mais substancial mudança nas regras do comércio e investimentos

É nesse contexto que surgem acordos como o
TPP e TISA

- EUA e UE já respondem por 60% do comércio global de serviços – estimam-se que serão mais de 80% até o final da década de 2020

É nesse contexto que surgem acordos como o TPP e TISA

- Dentre as provisões do TPP:
 - Convergência regulatória
 - Acesso a mercado, inclusive de dados
 - Não obrigatoriedade de presença local
 - Abertura de e-commerce, serviços eletrônicos e telecomunicações
 - Remoção ou convergência de barreiras técnicas
 - Não discriminação a empresas estrangeiras
 - Abertura de compras governamentais

É nesse contexto que surgem acordos como o TPP e TISA

- Os impactos do TPP não são facilmente quantificáveis em razão da dinâmica que a abertura sem precedentes pode provocar nas áreas de dados, serviços e propriedade intelectual e em razão da lista negativa – não sabemos o que vem pela frente

É nesse contexto que surgem acordos como o TPP e TISA

- Cria condições para que as SMEs em serviços e dados possam competir globalmente, em especial em mercados com empresas menos competitivas – provavelmente, será a principal fonte dinâmica de geração de empregos nos EUA nas próximas décadas

É nesse contexto que surgem acordos como o TPP e TISA

- Consenso entre analistas de que o TPP estabelecerá os parâmetros que governarão as relações econômicas entre países nas próximas décadas
- Provavelmente determinará as perspectivas de crescimento econômico dos países

Questão

- Dani Rodrik (QJE 2013): desenvolvimento industrial promove convergência de produtividade entre países
- *O mesmo pode acontecer com a economia digital?*
 - Provável em termos de uso de tecnologias digitais
 - Improvável em termos de capacidade de desenvolvimento e gestão de tecnologias digitais e fluxo de dados

Questão

- A economia digital promove aumento da produtividade ao expor empresas a novas ideias, tecnologias e métodos de gestão e ao criar novos canais com a economia global

Questão

- Porém, gigantesco abismo entre países em termos de acesso, uso e capacidade de desenvolvimento e gestão de tecnologias digitais e, assim, de criação de valor
- Falácia da composição – mais importante característica da economia digital (Arbache 2016)

Questão

- Ciclos de vida das tecnologias: encurtando rapidamente → enorme pressão sobre *late-comers*
- Era digital é fator catalizador de rápido crescimento ao criar efeito-rede e reduzir custos marginais – “donos” de plataformas se beneficiam absurdamente, o que explica a presença crescente dos gigantes digitais em cada vez mais setores reforçando o próprio efeito endógeno – ex. Google, Apple, Microsoft, Amazon, Microsoft → uma das explicações da perda de fôlego dos “unicórnios”

Questão

- No limite, o uso de economia digital terá impactos decrescentes – “digital commoditization” (Arbache 2016)
- Mudança da lógica de localização de investimentos e até das cadeias globais de valor
- No limite, vantagens comparativas se tornarão novamente fatores de competitividade

O que fazer?

- Abrir os mercados digitais e de serviços é reação precipitada, pois pode aprofundar a condição de usuário de serviços e de tecnologias digitais e aprofundar o abismo de valor adicionado
- Porém, manter a economia fechada em pleno século XXI e ficar de fora das mesas de negociações é reação sem propósito

O que fazer?

- É preciso uma estratégia que tenha como objetivos incluir o país na era digital na condição de protagonista, desenvolver serviços de alto valor adicionado e fomentar atividades de alta densidade econômica, como a indústria
- China e Coreia perseguem essa estratégia

O que fazer?

- Construir infraestrutura digital e de recursos humanos
- Ambiente de negócios, marcos regulatórios modernos
- Desenvolver e implementar “novas políticas industriais” – agenda de conhecimento, agregação de valor, densidade industrial, produtividade, diversificação da economia, parcerias e colaboração internacional, abertura da economia

O que fazer?

- Brasil: muitas oportunidades nas áreas de industrialização das vantagens comparativas – ex. agricultura, biodiversidade, energias renováveis, mineração, águas ultraprofundas, saúde, aeroespacial...

Palavras finais

- A era digital oferece oportunidades sem precedentes para países *late comers* reduzirem os hiatos de produtividade e de renda e crescerem de forma mais sustentada
- Mas, para que isto aconteça, será preciso trabalhar muito em torno de uma nova agenda de crescimento econômico e aumentar a integração à economia global

Muito obrigado
jarbache@gmail.com

Jorge Arbache

Investimentos: estamos construindo interesses ofensivos nas negociações?

Michelle Ratton Sanchez-Badin
Michelle.Sanchez@fgv.br
FGV Direito SP

II CACI – Conferência Anual de Comércio Internacional
São Paulo, 2 de junho de 2016



Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas

 **FGV DIREITO SP**

Tema	Tendências (CETA, TPP, “TTIP/UE”)	Brasil (ACFI, ACFI+)
1) Cobertura	1) IED, portfolio (exclui serviços financeiros)	1) Exclui portfolio e serviços financeiros
2) Princípios	2) T Nacional, MFN (exceto ISDS)	2) Integra TN, MFN (exceto ISDS)
3) Transferência	3) TTIP/UE: exceção medidas prudenciais e BoP	3) Medidas prudenciais e salvaguardas temp(BoP)
4) Não proteção	4) <i>Denial of benefits</i> (controle, atividade substancial no território) *CETA	4) <i>Denial of benefits</i>
5) Expropriação	5) Expropriação direta e indireta	5) Expropriação direta
6) Exceções	6) CETA: <i>non-conforming measures</i> / TTIP/EU: <i>right to regulate</i> , TPP: <i>non- conforming, performance req., security exceptions</i>	6) “Right to regulate”
7) RSC	7) TPP: RSC	7) RSC no acordo

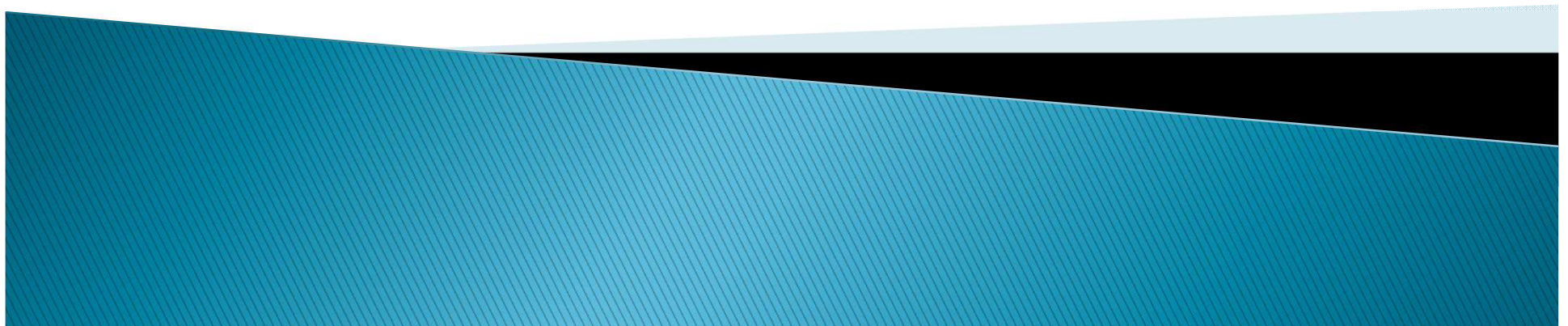
Tema	Tendências	Brasil
1) ISDS • Consultas • Arbitragem • Árbitros • Transparência • 3ºs./amicus • Lei aplicável/ Padrões • Temas não cobertos 2) Arbitragem estado-estado	1) TPP: apenas ISDS • + papel interpretativo do Comitê • + noções de <i>international customary law</i> • Lei aplicável (domésticas) 1) CETA/ TTIP • + Mediação • + Tribunal Arbitral (15)/ Tribunal de Apelação (secretariado ICSID) • Informação protegida • <i>Third party funding</i> 2) CETA/TTIP • Painel arbitral com papel interpret. do Comitê	2) Arbitragem estado estado • + Ponto focal (setor privado) • Informação protegida • 3 árbitros – indicação CIJ

The TPP Meaning

Prof. Alberto do Amaral Júnior

Associate Professor of International Law of the Faculty of Law at University of São Paulo

II Conferência Anual de Comércio Internacional
Fundação Getúlio Vargas – 2 de Junho de 2016



The TPP meaning

- ▶ To face the Chinese influence in the Pacific Basin; to consolidate a large economic market for American corporations; to create a legal framework on the grounds of US rules; to deal with the WTO aging.



- ▶ The TPP accounts for 36.3% of the world GDP and 25.5% of the world trade.
- ▶ The creation of a large market implies to encourage and make even more robust the global value chains.



- ▶ A strong and comprehensive legal framework aims to address a plethora of issues.



- ▶ First, to cope with incongruities at international and domestic level. The former is conducted by new rules commonly adopted in different areas. The latter lies in efforts to set in motion a regulatory coherence that had ever been regulated internationally.



- ▶ Regulatory coherence emphasizes good trade practices and open, fair and predictable rules. The focus is on regulation.
- ▶ In the TPP realm, it allows to consider its distributive effects. Externally, it may consist in a disguised trade barrier.



- ▶ The power imbalance. The TPP rules are based on the US legislation and claims. For instance, rules on intellectual property rights, mainly biological medicines.



- ▶ The TPP contains an instrumental logic, noted in increasing efficiency, as much as a solidaristic logic, labour rights and environmental protection.



▶ The TPP winds up
challenges for outsiders:
what to do?

