

COMÉRCIO EM FOCO

Principais indicadores
de interesse sobre o
México

BOLETIM BMJ

COMÉRCIO INTERNACIONAL

Nº 6 - MAIO 2016

OMC

O que aconteceu
no mês de abril



PADRÕES TRABALHISTAS EM NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

Impacto de acordos de livre comércio em políticas públicas dos países signatários

MERCADO

A importância de se manter
a exportação mesmo em
momentos de crise

ACORDOS COMERCIAIS

Inserção do Brasil nos
acordos de “nova geração”

RISCOS POLÍTICOS

Entenda o valor da análise
de riscos políticos para os
negócios

ÍNDICE

- 4** Por que manter a exportação quando o mercado interno é mais favorável?
- 8** Padrões trabalhistas em negociações comerciais
- 12** Comércio em Foco: México
- 4** A importância da análise de riscos políticos para os negócios
- 18** Brazil's move into "new generation" trade agreements: perspectives and challenges
- 22** O que aconteceu na OMC em abril

EXPEDIENTE

Um produto da Barral M Jorge Consultores Associados

Diretoria Barral M Jorge

Miguel Jorge
Welber Barral

Editora

Renata Amaral

Jornalista Responsável

Camilla Azeredo

Colaboradores

Wagner Parente
Lígia Dutra Silva
Edgard Carneiro Vieira
Juliano M. B. Griebeler

Diagramação

Caroline Castelani

Projeto Gráfico

Gabriel Pontes



EDITORIAL

Renata Amaral

Prezados leitores, com enorme satisfação a BMJ apresenta aos senhores a sexta edição do Boletim BMJ. Esta edição conta com reflexões de nossos consultores de extrema relevância para especialistas e operadores de comércio e negócios internacionais, e tem a honra de contar com a contribuição especial de Lígia Dutra Silva, da Gerência de Estratégia de Mercado da APEXBrasil.

Wagner Parente Filho inaugura esta edição com seu artigo *Por que manter a exportação quando o mercado interno é mais favorável?*, traz elementos para uma reflexão muito relevante sobre a importância de manter o foco no mercado internacional, a partir da análise de estratégias comerciais de duas grandes *players* do mercado de calçados do Brasil, e o conseqüente impacto do mercado externo no desempenho operacional global de ambas as empresas.

No artigo de destaque desta edição, Lígia Dutra Silva, em *Padrões trabalhistas em negociações comerciais*, aborda a discussão sobre a garantia de direitos trabalhistas em acordos de comércio, como o TPP. Com muita propriedade, a autora chama a atenção dos leitores para a importância de que especialistas e negociadores tenham cautela não só para evitar possíveis reduções de padrões regulatórios nacionais, mas também para a eventual criação de barreiras ao comércio internacional disfarçados de proteção aos direitos dos trabalhadores.

Na seção *Comércio em Foco*, divulgamos dados relativos ao México, um dos mais importantes parceiros comerciais do Brasil, e hoje foco das discussões no âmbito do governo.

Em seguida, Juliano Braga Griebeler, em seu artigo *A importância da análise de riscos políticos para os negócios*, aborda tema de extrema relevância para empresas nacionais e internacionais que atuam no Brasil, país com forte presença estatal nos negócios. Nesse sentido, o autor destaca a importância de uma boa compreensão do sistema político e acompanhamento dos atos do governo tanto para empresas multinacionais quanto para nacionais, bem como associações e outros países, a fim de que possam evitar a perda de grandes investimentos ou oportunidades de parceria por desconhecimento do *timing* político e dos planos do governo.

No último artigo desta edição, Edgard Vieira, em *Brazil's move into "new generation" trade agreements: perspectives and challenges*, contribui com reflexões atuais sobre os novos acordos de comércio que estão sendo firmados e aprofundados pelo Brasil, incluindo o primeiro acordo de compras governamentais assinado pelo Brasil com o Peru no final do mês de abril. O artigo, assim como os demais desta edição, é leitura obrigatória para todos aqueles que atuam, direta ou indiretamente, com comércio internacional.

Para finalizar este número, apresentamos os últimos acontecimentos na OMC em relação a negociações e disputas.

BOA LEITURA!

Renata Amaral
Editora



POR QUE MANTER A EXPORTAÇÃO QUANDO O MERCADO INTERNO É MAIS FAVORÁVEL?

Wagner Parente

Existe quase consenso de que, nos últimos anos, principalmente por força do crescimento do mercado interno e do câmbio, diversas empresas brasileiras simplesmente não tiveram incentivos para manter o esforço exportador. Nessa mesma linha, diz-se que no momento em que o câmbio se desvaloriza e o mercado

interno perde dinamismo, ocorre uma verdadeira corrida ao mercado externo. No entanto, em especial quando se fala de bens manufaturados, parece haver uma certa inércia para retomar as exportações.

As explicações para a dificuldade de voltar a exportar

manufaturas são várias. Pode-se sustentar que a perda de canais de distribuição, o baixo investimento na marca fora do Brasil, dificuldades de adequação do produto aos mercados alvos, entre outros, são fatores que não são superados em curtíssimo prazo. Enfim, não faltam motivos para que exportadores que abandonaram o mercado externo



nos últimos anos tenham mais dificuldade de surfar na onda do câmbio mais favorável, em especial quando se fala de produtos manufaturados.

Se existe relativa profusão de análises macroeconômicas da dificuldade de retomar o mercado externo, quase não se vê análises do mesmo fenômeno do ponto de vista microeconômico, considerando os resultados das empresas.

O objetivo aqui posto é justamente comparar duas indústrias do mesmo setor e com características semelhantes. As duas empresas são listadas na Bovespa, motivo pelo qual é fácil conseguir informações atualizadas e fidedignas. Todas as informações foram retiradas diretamente da divulgação de resultados da Bovespa ou do site de relacionamento com investidores¹.

A primeira empresa a ser analisada será a Grendene, fundada em 1971 e uma das maiores produtoras mundiais de calçados. Atualmente é a maior exportadora de calçados (por número de par) do Brasil. Apesar da retração da demanda, a empresa entregou um resultado bastante positivo em 2015 (crescimento de lucro líquido, apesar de uma pequena

retração na receita). A empresa terminou o ano com caixa de aproximadamente R\$ 965 milhões e com dívida de R\$ 266 milhões.

Ou seja, a empresa, na prática, trabalha sem dívidas, pois poderia pagar tudo o que deve com menos de um terço do seu caixa.

A segunda empresa analisada será a Arezzo, fundada em 1972 e trabalha com modelo de negócios de venda no Brasil em lojas franqueadas e em canais multimarca. Em 2015, empresa conseguiu um bom resultado, mesmo no cenário desafiador no Brasil, entregando um leve aumento de lucro líquido, com um pequeno aumento na receita. A empresa terminou o ano com caixa de aproximadamente R\$ 222 milhões e com dívida

de R\$ 102 milhões. A Arezzo, na prática, também trabalha praticamente sem dívida, pois seu caixa a supera em muito.

A análise da margem Ebitda² indica que a operação da Grendene é, desde 2012 até 2015, mais lucrativa que a da Arezzo, ainda que ambas as empresas tenham resultados excelentes para o setor. Evidente que o modelo de negócio das empresas influi nas suas respectivas margens. Um dos aspectos relevantes do modelo de negócios das empresas é justamente o percentual de faturamento advindo de mercado externo.

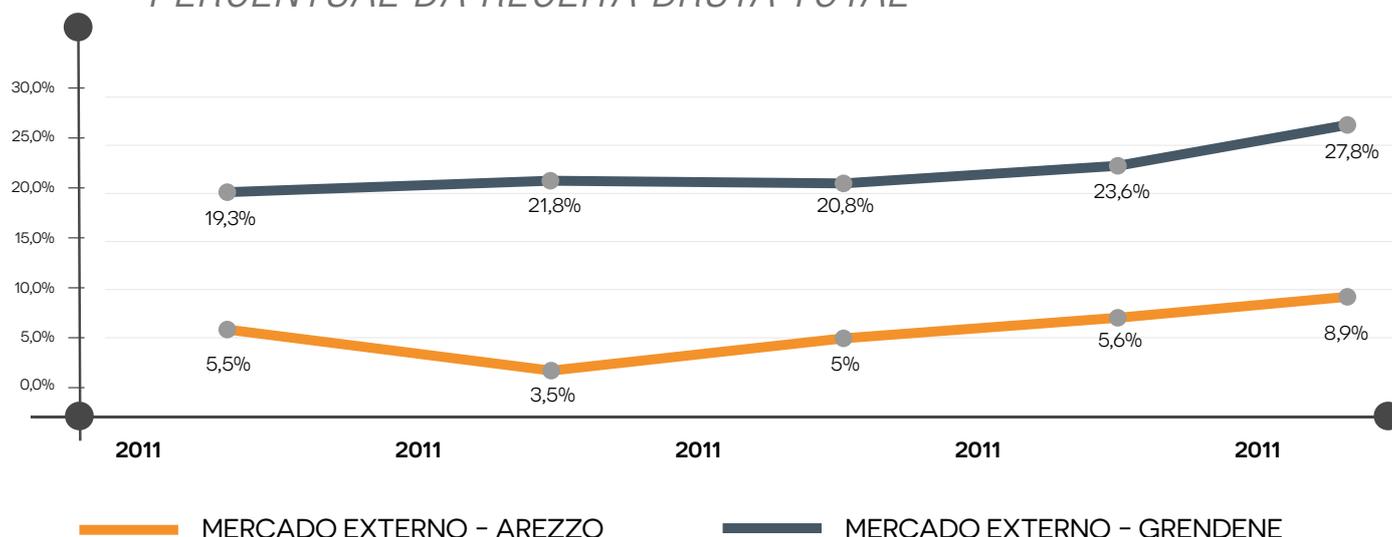
Nota-se que independente da taxa de câmbio, a participação do mercado externo na receita bruta

MARGEM EBITDA

AREZZO *Grendene*

2010	16,61%	14,71%
2011	17,38%	14,57%
2012	15,81%	20,99%
2013	16,51%	19,94%
2014	15,29%	19,53%
2015	14,72%	20,65%

PERCENTUAL DA RECEITA BRUTA TOTAL



da Grendene sempre foi bastante relevante. Em 2015, quando o câmbio foi mais favorável, a empresa conseguiu aproveitar plenamente a competitividade advinda da desvalorização do real frente ao dólar e a participação do mercado externo chegou a quase 28% da receita bruta total.

É relevante destacar que, com o efeito do câmbio, o preço do par exportado pela Grendene em 2015 foi 29% superior em relação ao ano de 2014, em reais. Para se ter

uma ideia, no mercado interno, o preço cobrado pelo par aumentou apenas 3,8%. Considerando que a inflação (IGPM) no período foi de 10,54%, pode-se afirmar que o mercado interno teve perda real nas vendas por par de calçado. A grande questão é que a Grendene nunca abandonou seus canais de vendas no exterior, mesmo quando o preço do mercado externo não era tão favorável. No próximo gráfico fica claro que, mesmo em 2011, quando a margem no

Um dos aspectos relevantes do modelo de negócios das empresas é justamente o percentual de faturamento advindo de mercado externo.

PREÇO X CUSTO POR PAR



mercado externo era bastante baixa, a exportação da Grendene continuava representando mais de 19% da receita bruta. Isso pode ter prejudicado a margem Ebitda nesse ano (em 2011 foi apenas 14,71% enquanto a da Arezzo foi 16,61%). No entanto, em 2015, quando os preços no mercado externo melhoraram, a Grendene conseguiu capturar muito mais

os ganhos. Certamente esse fato contribuiu para a margem Ebitda da Grendene ser maior nos anos seguintes, em especial em 2015.

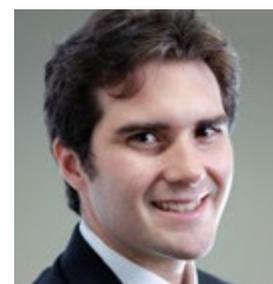
Evidente que essa análise é simplória. Seria necessário um detalhamento muito maior de cada uma das empresas para se ter a confirmação da real dimensão do impacto do mercado externo

no desempenho operacional global. Apesar disso, existem fortes indícios de que o fato de não considerar a exportação uma “válvula de escape”, mas sim uma estratégia comercial de longo prazo, favorece a Grendene em momentos de contratação de demanda interna, como é o caso do Brasil atualmente.

¹ Mais informações disponíveis em: <http://www.arezco.com.br/> e <http://ri.grendene.com.br/>

² Ebitda é a sigla em inglês para “Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization”, que traduzido literalmente para o português significa: “Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização” (Lajida). Indica quanto a empresa gera de caixa com suas atividades operacionais.

Wagner Parente
Consultor Sênior - CEO



PADRÕES TRABALHISTAS EM NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

Lígia Dutra Silva

Os impactos de acordos de livre comércio no espaço das políticas públicas dos países signatários, especialmente na restrição de direitos sociais e ambientais, não é uma discussão nova para os negociadores, especialistas e membros da sociedade civil.

Atualmente o *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), em negociação entre Estados Unidos e União Europeia, é o acordo que sofre as mais fortes críticas da sociedade civil, que teme a possível redução de padrões ambientais, sociais, de

proteção ao consumidor e de bem estar animal decorrentes de sua implementação. Organizações de trabalhadores dos dois lados¹ manifestaram suas discordâncias, mas os europeus foram mais enfáticos na reprovação à possível diminuição dos atuais padrões trabalhistas².

No caso do *Trans-Pacific Partnership* (TPP), a inserção de um capítulo para tratar de relações de trabalho, foi uma resposta necessária dos negociadores às pressões da sociedade civil dos Estados Unidos, que viu a negociação do acordo como

uma séria ameaça aos padrões trabalhistas garantidos em seu país. Para essas organizações, a simples redução de tarifas e barreiras não-tarifárias significaria a pressão para diminuição de custos trabalhistas, tendo em vista que os países membros do Acordo possuem diferentes padrões de proteção ao trabalhador.

Contudo, mesmo após a inclusão de cláusulas específicas sobre direitos trabalhistas, a organização de trabalhadores *International Trade Union Confederation* (ITUC)³ demonstrou preocupação e insatisfação com o texto final do

¹ Disponível em: <https://www.etuc.org/press/us-and-eu-trade-union-leaders-ttip-negotiations-wrong-course#.Vy3vtmPbB-w>

² Parte das organizações de trabalhadores europeus já se manifestam publicamente como preocupadas ou contrárias a assinatura do acordo. Disponível em: <https://stop-ttip.org/trade-unions-positions-on-ttip-ceta-isds/>

³ Disponível em: <http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/tpp.pdf>

⁴ Mais informações em: <https://ustr.gov/tpp/>

⁵ Países signatários do TPP: Austrália, Brunei, Canadá, Cingapura, Chile, Estados Unidos, Malásia, México, Nova Zelândia, Japão, Perú, Vietnã.

acordo. Para essa organização, o capítulo sobre trabalho fragiliza o atual padrão regulatório e apenas finge resguardar direitos sociais, posto que ele criaria mecanismos de proteção incapazes de atingir suas finalidades.

Para contrapor a ideia de que o acordo comercial é necessariamente ruim aos direitos sociais, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos⁴ ressalta que o TPP é um instrumento para difundir valores e garantir empregos no país. No acordo, os 12 países⁵ signatários reconhecem que o comércio e os investimentos não

devem ser incentivados às custas da redução de direitos trabalhistas, e ainda, que nenhuma lei nacional pode ser modificada para reduzir esses direitos em virtude da implementação de cláusula do TPP⁶.

Ou seja, em caso de conflito entre os princípios trabalhistas protegidos nacionalmente e as cláusulas do acordo, os primeiros devem prevalecer. O texto afirma que o acordo não pode ser utilizado por nenhuma das partes para prejudicar a aplicação de direitos trabalhistas no território de outro membro do TPP⁷.

No âmbito de aplicação do acordo

-
- 1) *liberdade de associação e negociação coletiva;*
 - 2) *eliminação de trabalho forçado;*
 - 3) *eliminação de trabalho infantil e proteção contra criança;*
 - 4) *eliminação de discriminação e;*
 - 5) *condições aceitáveis de trabalho com respeito a salário mínimo, jornada de trabalho, segurança e saúde ocupacional.*
-



A erradicação desse tipo de trabalho é de interesse de todos e não deve ser tratada a partir de medidas unilaterais e discricionárias.

são consideradas leis trabalhistas as que regulam os seguintes princípios:

Para garantir o cumprimento dos direitos estabelecidos, o acordo prevê a criação de uma autoridade nacional destinada a receber denúncias de violações aos direitos trabalhistas, assim

como de um comitê para analisar periodicamente o seu estado de implementação.

Segundo o Departamento de Comércio dos Estados Unidos, umas das questões fundamentais do TPP é a obrigação de eliminar toda e qualquer forma de trabalho forçado ou de trabalho infantil, bem como a possibilidade de proibir a entrada de produtos provenientes de terceiros países (não-parte do acordo) produzidos a partir de trabalho forçado ou infantil.

Os Estados Unidos, unilateralmente, já adotam medidas nacionais para barrar a entrada de produtos suspeitos de serem produzidos com trabalho forçado ou infantil, como por exemplo, o *Trade Facilitation and*

*Trade Enforcement Act*⁸ e o *Trafficking Victims Protection Reauthorization Act* (TVPRA)⁹. O primeiro estabelece que a autoridade alfandegária nacional deve impedir a entrada de mercadoria produzida com suspeita de trabalhos forçados ou infantil. O segundo determina que o Departamento de Trabalho dos Estados Unidos (DoL)¹⁰ crie uma lista para identificar mercadorias e países que utilizam trabalhos forçados ou infantil em sua produção.

Em ambos os casos, a condenação é feita em bases fortemente discricionárias, tendo em vista que as autoridades responsáveis dos Estados Unidos não têm competência legal para realizar investigações no país de origem do produto. Para aplicar essas sanções, a autoridade alfandegária precisa apenas de uma denúncia (que pode ser anônima)

⁶ TPP – artigo 19.4 | ⁷ TPP – artigo 19.5

⁸ Disponível em: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/1907=>

⁹ Disponível em: <http://www.dol.gov/ilab/about/laws/#tvpra>

¹⁰ A última lista, produzida em 2014, aponta 136 produtos de 74 países feitos com trabalhos forçados ou infantil, não fazendo distinção por empresa, mas apenas por setor. Todos os países constantes na lista são países em desenvolvimento ou de menor desenvolvimento relativo.

¹¹ A metodologia de classificação do DoL baseia-se exclusivamente em fonte públicas de informação, como de Organizações Não Governamentais, de registros públicos dos governos e de imprensa. Isso faz com que países democráticos, com transparência e liberdade de informação, sejam mais suscetíveis de integrarem a lista do que países não democráticos. Além disso, a lista não distingue países com políticas e instrumentos de coibição de trabalho forçado e infantil dos que não têm. Ou seja, países que combatem a prática são tratados da mesma forma do que os que incentivam. Com isso, estimula-se que os governos não registrem ou reprimam essa prática nefasta para não gerar dados contrários aos seu país. Por fim, não existe uma metodologia para a retirada de setores da lista; a decisão é inteiramente discricionária. Todas essas deficiências metodológicas parecem distorcer a intenção inicial do legislador dos Estados Unidos de promover o engajamento público para a solução.

de que o produto foi feito com a utilização de trabalho forçado ou infantil. A mera suspeita é causa suficiente para impedir a entrada. No caso da lista do DoL, a discricionariedade é marcante na metodologia de classificação dos países¹¹, o que tem levado apenas países em desenvolvimento para o rol dos Estados listados. Dados da Organização Internacional do Trabalho (OIT), de 2012, estimou a existência de 1.500.000 pessoas sujeitas a trabalhos forçados no conjunto de países desenvolvidos formado pela União Europeia (28), Estados Unidos, Canadá, Israel, Japão, Austrália e Nova Zelândia, mas nenhum deles apareceu na lista do DoL.

A exploração de trabalhos forçados ou infantil atinge praticamente todos os países do

mundo e não é uma exclusividade de países em desenvolvimento. A erradicação desse tipo de trabalho é de interesse de todos e não deve ser tratada a partir de medidas unilaterais e discricionárias. Ainda que imperfeitas, as negociações internacionais são sempre preferíveis a medidas unilaterais e discricionárias.

Dessa forma, é possível perceber que a proteção de direitos sociais pode ser um elemento de mão dupla nas negociações comerciais. De um lado, para ganhar mercados externos, os países deverão assumir compromissos para garantia de direitos sociais. Mas de outro, esses mesmos países podem utilizar essa bandeira para criarem barreiras disfarçadas à entrada de mercadorias importadas.

A existência de acordos de comércio que incluem garantias aos direitos trabalhistas, como o TPP, confirmam a tendência de que os direitos sociais tornem-se elementos importantes na discussão para abertura de novos mercados. Sendo assim, é importante que os especialistas e os negociadores tenham atenção não só para evitar possíveis reduções de padrões regulatórios nacionais, mas também para a eventual criação de barreiras ao comércio internacional disfarçadas de proteção aos direitos dos trabalhadores.

Lígia Dutra Silva

Gerência de Estratégia de Mercado da APEXBrasil



DADOS GERAIS

(Dados do Banco Mundial)

População: **125,3 milhões**

PIB (2014): **US\$ 1,2 Trilhões**

PIB per capita (2014): **US\$ 10.325**

PIB por setor:

■ Agricultura: **3,3%**

■ Indústria: **34,4%**

■ Serviços: **62,3%**

Taxa Média de Crescimento (2010-2014): **3,3%**

Taxa de Crescimento (2014): **2,2%**

Projeção de Crescimento (2015): **2,5%** - Instituto Nacional de Estadística y Geografía de Mexico

BALANÇA COMERCIAL (2015)

(Dados do Comtrade)

Exportações: **US\$ 380,7 bi**

Importações: **US\$ 395,2 bi**

Saldo: **US\$ -15,5 bi**

Corrente: **US\$ 775,9 bi**

Principais produtos exportados (2015):
automóveis leves, óleos brutos de petróleo,
receptores de televisão, caminhões,
processadores digitais, tratores, conversores
digitais, velas de ignição, partes de assentos
para veículos e peças para celulares.

PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS (2015):

Combustíveis, circuitos eletrônicos, óleos leves de petróleo, processadores digitais, aparelhos elétricos, automóveis, peças de computadores, celulares, peças para motores veiculares e motores a diesel.



COMÉRCIO
FOCO: M

ACORDOS REGIONAIS

(Dados da Eurasian Economic Commission)

Acordos regionais que é signatário: **33**

Acordos em negociação ou ainda sem vigência: **2**

Principais acordos em vigor:

NAFTA, México - União Europeia, México

- Brasil, Aliança do Pacífico e TPP

Principais acordos em negociação

ou ainda sem vigência: **México - Turquia**



COMÉRCIO EM FOCO
MÉXICO

DEFESA COMERCIAL

(Dados da Eurasian Economic Commission)

Medidas Antidumping em vigor: **62**

Outras medidas de defesa comercial em vigor: **3**

Investigações de antidumping em andamento: **22**

OMC

Data da acesso: 22/08/2012

Total de casos como demandante: **23**

Total de casos como demandado: **14**

Total de casos como 3ª parte: **75**

INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO

(Dados da UNCTAD)

Atração de IED (2014): **US\$ 22,7 bilhões**

Posição no Ranking de IED da UNCTAD: **13º**



A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE RISCOS POLÍTICOS PARA OS NEGÓCIOS

Juliano Braga Griebeler

O intenso processo de globalização das últimas décadas levou diversas empresas a expandirem seus negócios em busca de novas oportunidades, custos reduzidos e um mercado mais amplo de consumidores. Entretanto, ao se depararem com legislações complexas e sistemas políticos diferentes dos quais estão acostumadas, as empresas precisaram fazer uma avaliação dos riscos inerentes a operar em outra jurisdição e responder a algumas questões básicas, tais como: qual a interferência do governo no mercado? E quão estável é o país para garantir que as regras sob as quais a empresa irá operar serão cumpridas?

A avaliação dos riscos de operar em outro país tem sido parte fundamental no desenvolvimento

de negócios estratégicos, principalmente devido à importância das decisões do governo em países emergentes nos negócios das empresas. As avaliações de risco costumam se dividir em dois tipos diferentes, porém interligados, que são também subdivididos em outros grupos, são eles: os riscos econômicos e riscos políticos.

Enquanto a avaliação de risco econômico trata da capacidade do país de pagar suas dívidas, dos impostos existentes e das barreiras burocráticas e comerciais que impõe para o negócio e ocasionam custos adicionais para o setor empresarial; a avaliação de risco político é menos objetiva, e diz respeito às decisões políticas do governo que podem acarretar em perdas para as empresas, direta ou indiretamente.

Embora o mercado tenha um grande impacto na economia, as suas regras são definidas pelo processo político, dessa forma, há medidas políticas que impactam diretamente na economia, tais como desvalorização da moeda, mudanças regulatórias e confiscação de ativos de bancos, e as que impactam indiretamente, tais como, eleições, declarações públicas e declaração de guerra. Estes são apenas alguns dos fatores políticos que podem mudar o valor de um investimento, positiva ou negativamente. Além destas, também entram na análise questões mais gerais, tais como patrimônio religioso, corrupção, violência e os recursos humanos do país em questão.

As variáveis de risco podem ainda ser divididas em dois planos: riscos a nível macro e a nível



micro. Os riscos a nível macro tratam de analisar a estabilidade política, estabilidade econômica, autonomia e independência dos poderes e recentes sinais de conflitos e protestos. Já os riscos a nível micro tratam de conflitos setoriais específicos entre as atividades da empresa e as normas regulatórias e objetivos do país. Geralmente os dados para estas análises são

obtidos por meio de pesquisas em jornais, estudos acadêmicos e de entidades públicas de pesquisa, monitoramento de rádio e televisão, e por consultorias especializadas.

Uma análise de risco político precisa reconhecer as limitações das variáveis existentes, para assim traçar os cenários mais prováveis e mais críticos para

cada empresa e preparar o grupo para as dificuldades que poderá encontrar. Embora se possa traçar um padrão de comportamento de líderes políticos e quais as atitudes mais prováveis que o seu governo tomará, nos bastidores da política, onde as decisões são tomadas, fatores que influenciam na decisão das autoridades nem sempre são conhecidos e fáceis de prever. Por isso, a transparência política,

econômica e da mídia é um ponto chave para a análise de risco, pois o acesso a informações imparciais e confiáveis é fundamental para elaborar um modelo econômico de investimento que reproduza com fidelidade as oportunidades e desafios da operação.

Para Bremmer & Keat (2009), algumas importantes questões que devem ser respondidas para se avaliar a estabilidade política de um país, são: qual é o tipo de regime do país e de que forma influencia no funcionamento do mercado? Qual a ideologia do governo, quais são suas políticas públicas anunciadas e suas ideias? Quais são os instrumentos constitucionais existentes e grupos de interesse que possam limitar a ação do governo? Quais mudanças políticas podem influenciar no mercado? Como funcionam as eleições, quais sua periodicidade e como impacta o mercado? E, por fim, quais os fatores exógenos?

Como dito anteriormente, os

mercados emergentes tem sido os principais objetos de estudo para a análise de riscos devido ao seu rápido crescimento, o que leva investidores a quererem entender se esse processo é sustentável e se é possível que ocorra um calote por parte do país em um futuro não tão distante ou alguma mudança institucional no governo de forma abrupta.

Nos últimos dois anos, pudemos observar mais do que nunca como a situação política brasileira pode influenciar sobremaneira no mercado nacional, fazendo com que escândalos políticos, e até mesmo simples situações que indiquem um fortalecimento ou enfraquecimento da Presidente Dilma Rousseff, interfiram no humor do mercado, influenciando a bolsa de valores e no câmbio da moeda. É importante ressaltar que a situação política não é a única responsável pelas variações que temos observado e pela crise econômica do país, o mercado externo, o descuido com os gastos

da máquina pública, o valor das commodities são algumas das outras variáveis que também têm um peso importante neste processo, o que torna o exercício extremamente complexo.

O fato de o Brasil possuir um estado extremamente regulador faz com que a política tenha tanta influência quanto fundamentos econômicos básicos para o bom funcionamento do mercado. Dessa forma, uma boa compreensão do sistema político e acompanhamento dos atos do governo é fundamental tanto para empresas multinacionais quanto para nacionais, bem como associações e outros países, poderem evitar a perda de grandes investimentos ou oportunidades de parceria por desconhecimento do *timing* político e dos planos do governo. É certo que o risco político geralmente não pode ser evitado, entretanto, é possível encontrar formas de administrá-lo.



Juliano Braga Griebeler
Consultor em Relações Governamentais

BRAZIL'S MOVE INTO “NEW GENERATION” TRADE AGREEMENTS: PERSPECTIVES AND CHALLENGES

Edgard Carneiro Vieira

On April 29, Brazil signed an agreement with Peru encompassing government procurement, services and investments. Two days later, on May 1, the Pacific Alliance entered into force. But is there any relation between these facts? The evidences show the answer is “yes”.

The Pacific Alliance is a platform constituted by Colombia, Chile, Mexico, and Peru. None of the members are part of Mercosur and the last three are included in the Trans-Pacific Partnership (TPP), which 12 economies amount to around 36% of global gross domestic product. By making part of this large plurilateral agreement, these Latin American countries intend to expand their participation in global value

chains. On the other side, Brazil and the other Mercosur members face difficulties in following the same path as they are committed not to negotiate new trade agreements separately by Mercosur's Decision No. 32/2000.

Fearing the isolation from the global value chains and the loss of market in the Pacific Alliance countries, Brazil is now looking for agreements with them. These agreements are possible, since they are considered expansions of the Economic Complementation Agreements (ECAs) signed within Latin American Integration Association's framework. Within ECAs' expansion, Brazil signed an automotive agreement with Colombia last October, agreements with Peru in the three

aforementioned non-tariff areas and in the automotive sector this month, and is also negotiating an automotive agreement with Mexico. Despite the importance of the automotive sector, this article is particularly intended to analyze why Brazil included government procurement, services and investments in the agreement with Peru. According to the former Brazilian Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, Armando Monteiro, the reason is that these areas encompass the “new generation” of trade agreements, going beyond only tariff cuts.

Related to government procurement, it is important to remark that the country is not part of the Agreement on Government



Procurement (GPA), the World Trade Organization's plurilateral agreement on the subject.

Actually, the agreement with the Peruvians was Brazil's first agreement on the subject. Now, Brazilian enterprises will be able to participate in the public tenders of some Peruvian central entities and state enterprises. On the other side, Peruvian enterprises will be allowed to participate in tenders of some Brazilian central entities. Subcentral entities (those in the states level) are not covered by the agreement, although they are included in both the Pacific Alliance and the TPP. As Peru is part of these two agreements, it has already opened its subcentral entities to other countries, leading

Fearing the isolation from the global value chains and the loss of market in the Pacific Alliance countries, Brazil is now looking for agreements with them.

us to infer that the exclusion of this topic from the April 29 agreement was probably due to a Brazilian resistance.

Thus, with respect to government

procurement, it can be noticed that Brazil has given a step forward to negotiating its first agreement on the area. However, if it wants to go further in this matter, the country will need to articulate with the federative states in order to decide if they are prone to open their tenders to foreign companies in future agreements. It is hard to believe that some major players in public government negotiations, like the United States, will accept the exclusion of subcentral entities from possible deals with Brazil.

Regarding services, the second "new generation" area covered by the agreement with Peru, it is still not clear what approach was adopted: the one based on

positive lists or the one built under negative lists. In a broad sense, the positive list model defines that the commitments to the agreement will apply only to the sectors and subsectors listed by the parties. This is the approach adopted by the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). The second model, the negative list, assumes that the principles of the agreement will apply to all sectors and subsectors, but those clearly declared by the parties. This model is present in the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and in the TPP.

Brazil has historically signed agreements on services based on the positive list, but the emergence of TPP may impose difficulties to continue using this approach. Despite the uncertainty about which model was used in the agreement with Peru, Brazilian authorities must be prepared to make consultations with its private sector as to whether or not it wants to accept negotiations based on the negative list approach or in some other model different from the traditional positive list. Even Latin American countries, like Mexico

and Chile, would probably impose difficulties on the use of positive lists when negotiating with Brazil, once they have already committed to negative list's agreements.

The third and last "new generation" area covered by the agreement with Peru is investment. According to the former Minister Armando Monteiro, the agreement with Peruvians is based on Brazil's new model of agreement in this sector: the Cooperation and Investment Facilitation Agreement (CIFA). This new model was created after the National Congress did not ratify any of the fourteen agreements on the sector based on the old approach during the 1990 decade. The main differentiation between the two models is that the current CIFA is based on a State-State dispute settlement mechanism, while the past one was based on the Investor-State model. This means that, in the new model, a private company just has the right to pursue arbitration over a violation of the

Trans-Pacific Partnership (TPP) Participating Countries



agreement against other parties if the process is carried by its national government. On the other side, in the Investor-State model, the private sector can pursue the arbitration without having to depend on the allowance of its government.

The challenge for Brazil in negotiating new investments agreements will be to convince major countries that the State-State model can be accepted, since the Investor-State approach is present in the TPP and also in the negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (the free trade agreement between the European Union and the United States). In order to do so, Brazilian authorities must show that the ombudsman will be able to respond efficiently to the concerns brought by the private sector.

All in all, some conclusions can be drawn on Brazilian engagement in the “new generation” trade agreements. The first one is

that, in the short run, its main focus will probably continue to be the expansion of Economic Complementation Agreements, namely the ones with Chile (ECA 35), Mexico (ECA 53) and Colombia, Ecuador and Venezuela (ECA 59). The second conclusion is that Brazil will face difficulties in signing government procurement and services agreements with countries outside of the region, since it is committed to negotiate together with the other Mercosur countries and its traditional approaches (the exclusion of subcentral entities and the use of positive lists) are no longer being adopted by key world economies in their new agreements. In relation to investments, the key point will be convincing other countries that the State-State dispute settlement mechanism present in the new CIFA can be adopted. However, as the Investor-State approach is in evidence in the largest plurilateral agreements being currently discussed, this mission will not be easy.

Brazil has shown that it does not want to stay frozen while many non-tariff agreements are being celebrated worldwide. However, if the country wants to go deeper into this kind of agreement, the central authorities must promote a deeper articulation with the federative states and with the private sector, balancing as to whether or not they are willing to change the traditional approaches. Indeed, the country will be prepared to defend its interest in a coherent way when negotiating with major economies. Until the moment, it can only be concluded that Brazil took its first steps into the “new generation” trade agreements. Nonetheless, the main challenges are still to be faced.



Edgard Carneiro Vieira
Assistente em Comércio Internacional

O QUE ACONTECEU NA OMC

Acompanhe as atividades da
Organização no mês de abril

NEGOCIAÇÕES

- ◆ Em 06 de abril, o Catar depositou o seu termo de aceitação para o protocolo de emenda ao Acordo de Propriedade Intelectual.
- ◆ Também em abril, Emirados Árabes Unidos, Índia, Macau, Rússia e Samoa ratificaram o novo acordo sobre facilitação do comércio.
- ◆ Durante a primeira semana de abril, os Membros da OMC retomaram as discussões para que a OMC aprofunde a sua análise sobre acordos regionais.
- ◆ Em reunião dos países participantes do Acordo sobre tecnologia da informação, os países signatários confirmaram que estão prontos para realizar o primeiro corte tarifário estipulado pelo acordo em 1º de julho de 2016.
- ◆ Em 11 de abril, durante um encontro informal do Grupo negociador sobre acesso a mercados, os Membros da OMC sinalizaram que gostariam de retomar as negociações para acesso a mercados para bens não agrícolas.
- ◆ Em 18 de abril, a Ucrânia ratificou o acordo sobre compras governamentais da OMC.

DISPUTAS

- EM 4 DE ABRIL,** ● A África do Sul notificou o Comitê de Salvaguardas da OMC que iniciou, em 24 de março, uma investigação de salvaguardas em relação a *“certain flat-rolled products of iron, non-alloy steel or other alloy steel (not including stainless steel)”*.
- EM 5 DE ABRIL,** ● O Brasil iniciou duas novas disputas comerciais, uma contra a Tailândia em relação a subsídios no setor de açúcar e outra contra a Indonésia em relação a medidas restritivas na importação de carne bovina.
- EM 11 DE ABRIL,** ● Os Estados Unidos solicitaram a instalação de um painel de compliance sobre o caso *“US – Tuna II (Mexico) (WT/DS/381)”*.
- EM 14 DE ABRIL,** ● O Órgão de Apelação da OMC circulou o seu relatório sobre o caso *“Argentina – Measures relating to trade in goods and services” (WT/DS/453)”*.
- EM 19 DE ABRIL,** ● Os Estados Unidos apelaram em relação à decisão do painel sobre o caso *“Korea - Anti-dumping and countervailing measures on large residential (WT/DS/464)”*.
- EM 20 DE ABRIL,** ● A Índia apelou em relação à decisão do painel sobre o caso *“United States - Certain measures relating to solar cells and solar modules (WT/DS/456)”*.
- EM 21 DE ABRIL,** ● A Índia notificou o Comitê de Salvaguardas da OMC que iniciou, em 19 de abril, uma investigação de salvaguardas em relação a *“unwrought aluminium”*.
- EM 22 DE ABRIL,** ● O Órgão de Solução de Controvérsias estabeleceu um painel para o caso *“Ukraine - Anti-Dumping Measures on Ammonium Nitrate (WT/DS/493)”*.

OUTROS



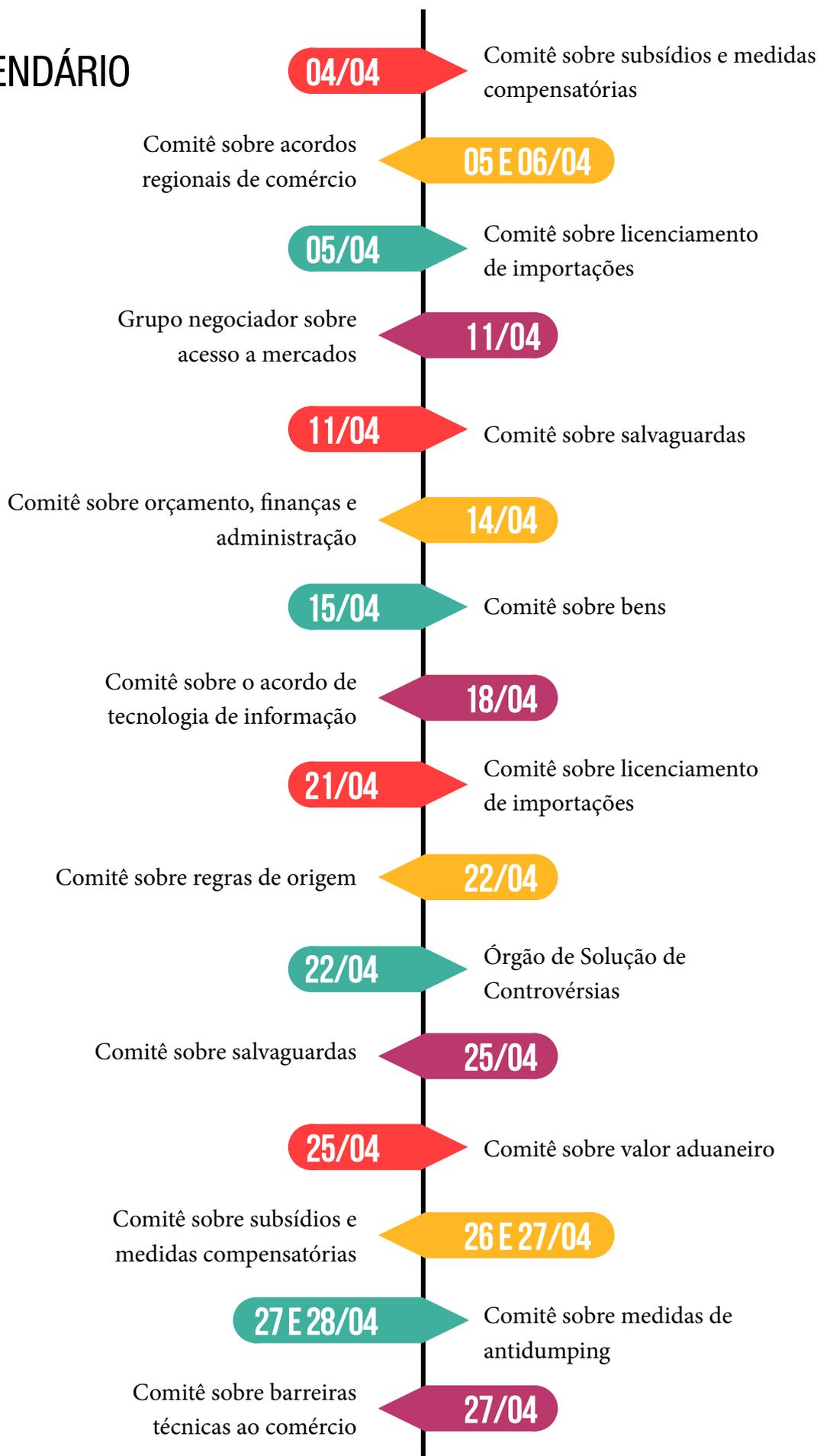
◆ Entre os dias 04 e 06 de abril: 2ª revisão da política comercial da Arábia Saudita;

◆ Entre os dias 27 e 29 de abril: 3ª revisão da política comercial do Malawi.

◆ Entre os dias 19 e 21 de abril: 1ª revisão da política comercial da Ucrânia;

◆ Em 07 de abril, a OMC anunciou sua estimativa para o comércio internacional em 2016. Segundo a estimativa, o crescimento em volume do comércio internacional em 2016 deve ser de 2,6% e 3,6% em 2017.

CALENDÁRIO



Este é um produto:

