

**CEBRI**  
CENTRO BRASILEIRO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

**KONRAD  
ADENAUER  
STIFTUNG**



Realinhamentos Políticos  
e Econômicos Globais

Implicações  
para o Brasil

## Conversas estruturadas II

O comércio e as transformações na economia  
política internacional

Organização:  
**Lia Baker Valls Pereira**

**Participantes:****Anabel González**

Vice-Diretora Geral da Organização Mundial do Comércio (OMC), Senior Fellow não-residente do Instituto Peterson de Economia Internacional e ex- Ministra do Comércio da Costa Rica (2010-14). Ela também trabalhou como diretora da Divisão de Agricultura da OMC (2006-09); foi consultora sênior sobre comércio e investimento do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (2009-10); e Diretora Geral da Agência Costarriquenha de Promoção de Investimentos (2001-02).

**Fabrizio Sardelli Panzini**

Gerente de Políticas de Integração Internacional da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e Senior Fellow do CEBRI.

**Ivan Tiago Machado Oliveira**

Foi pesquisador visitante na Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD). É autor do livro "A política comercial externa brasileira: uma análise de seus determinantes" (2013).

**Professor Doutor Jorge Arbache**

Vice-Presidente de Setor Privado do Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF) e Professor de Economia da Universidade de Brasília. Ex-Secretário de Assuntos Internacionais e Economista-Chefe do Ministério do Planejamento e economista sênior do Banco Mundial em Washington, DC.

**Professor Doutor Leonardo Paz**

Cientista Político. Atua como Analista de Inteligência Qualitativa no Núcleo de Prospecção e Inteligência Internacional (NPII) da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Professor no Departamento de Relações Internacionais da Faculdade Ibmecc.

**Professor Doutor Raphael Padula**

Coordenador e Professor da Pós-Graduação em Economia Política Internacional (PEPI) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

**Professor Doutor Renato Baumann**

Coordenador de Cooperação Internacional e Investimentos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Doutor em Economia pela Universidade de Oxford, professor aposentado da Universidade de Brasília, ex-Diretor do Escritório da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) no Brasil e ex-Secretário-Adjunto de Assuntos Internacionais do Ministério do Planejamento.

**Tatiana Prazeres**

Senior Fellow na Universidade de Negócios Internacionais e Economia, em Pequim. Tem uma coluna semanal na Folha de S. Paulo e é ex-Assessora Sênior do Diretor-Geral da Organização Mundial do Comércio, em Genebra e ex-Secretária de Comércio Exterior do Brasil.

**Professor Doutor Thauan Santos**

Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação em Estudos Marítimos da Escola de Guerra Naval (PPGEM/EGN), coordenador do Grupo Economia do Mar (GEM) e pesquisador do Conselho Latino-Americano de Ciências Sociais (CLACSO).

Ao longo de 2021, o Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI), em parceria com a Fundação Konrad Adenauer (KAS), está desenvolvendo um projeto sobre questões relacionadas ao realinhamento da política internacional e da economia global, e suas implicações para o Brasil e suas relações exteriores. O projeto inclui eventos, 'Conversas Estruturadas' (entrevistas) com especialistas e a produção de documentos (*policy papers*) sobre quatro temas amplos:

- Realinhamentos e formulação da política externa: espaços nacionais e regionais e inserção global;
- O comércio e as transformações na economia política internacional;
- A inovação tecnológica e a economia digital;
- Crises antropocênicas, sustentabilidade, saúde global e construção de consenso para políticas multilaterais.

Estas Conversas Estruturadas se referem ao segundo eixo temático do projeto "O comércio e as transformações na economia política internacional" e tem como objetivo refletir sobre comércio internacional a partir das perspectivas da região latino-americana, em especial a América do Sul. Abordando as possibilidades de estratégias comuns entre os países da região frente aos principais desafios no âmbito comercial, são discutidos temas como as tensões entre Estados Unidos e China, negociações na OMC e protecionismo. Os participantes destas entrevistas foram selecionados com base na sua expertise em comércio internacional, economia política e política latino-americana, e contribuem com perspectivas de setores chave para o desenvolvimento econômico da região. O eixo é coordenado por Lia Baker Valls Pereira, Professora adjunta da Faculdade de Economia e do programa de pós-graduação em Relações Internacionais da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

## Sumário

**Pergunta 1.** As tensões entre os Estados Unidos e a China têm impactos nos países sul-americanos. Esses impactos podem ser diferenciados dependendo dos países, mesmo assim a ideia de que os países da região se beneficiaram com a construção de estratégias conjuntas persiste no debate político e econômico. Isso se refere tanto ao tema da construção da infraestrutura associado à Iniciativa Cinturão e Rota como ao da definição de marcos regulatórios das novas tecnologias. Estratégias comuns fazem sentido num momento em que o ideal da integração sul-americana parece ainda mais distante? Estratégias nacionais tenderão a ter um custo maior no atual cenário mundial em que alguns consideram que a tendência à regionalização irá se acentuar, assim como um viés protecionista? ..... **5**

**Pergunta 2.** Várias negociações na OMC em temas como e-commerce, facilitação de investimentos, entre outros estão sendo conduzidas de forma plurilateral, onde não se exige a aplicação da cláusula de nação mais favorecida. Além disso, no debate sobre os rumos da OMC existe a proposta de se construir as negociações a partir de “like-minded groups” (países com interesses e formas de pensar similares). A defesa dos interesses sul-americanos fica mais difícil com essa nova arquitetura de negociações? Os países latinos e/ou sul-americanos seriam “like minded groups” em que temas para formularem propostas comuns? ..... **11**

**Pergunta 3.** Do ponto de vista da região sul-americana e/ou do seu país, quais são os principais temas para a reforma do sistema multilateral de comércio? **18**

**Contribuição em formato de texto – Anabel González**..... **22**

**Participantes** ..... **24**

**Pergunta 1.** *As tensões entre os Estados Unidos e a China têm impactos nos países sul-americanos. Esses impactos podem ser diferenciados dependendo dos países, mesmo assim a ideia de que os países da região se beneficiaram com a construção de estratégias conjuntas persiste no debate político e econômico. Isso se refere tanto ao tema da construção da infraestrutura associado à Iniciativa Cinturão e Rota como ao da definição de marcos regulatórios das novas tecnologias. Estratégias comuns fazem sentido num momento em que o ideal da integração sul-americana parece ainda mais distante? Estratégias nacionais tenderão a ter um custo maior no atual cenário mundial em que alguns consideram que a tendência à regionalização irá se acentuar, assim como um viés protecionista?*

**Fabrizio Panzini:** Em teoria, a estratégia de atuação conjunta regional faz sentido, sobretudo se pensarmos que os países da região têm desafios muito parecidos do ponto de vista regulatório, econômico, social, de necessidades de infraestrutura, dentre outros. Sendo assim, não é questionável a importância de se trabalhar em conjunto, mas é necessária uma governança desse processo, que enseje o alinhamento político entre os governos da região para que haja uma estratégia, uma agenda, metas e execução. Entretanto, não está claro se há um objetivo comum entre os países da região para esse tema. Hoje em dia, temos um continente, do ponto de vista de orientações políticas, fragmentado. Temos pouco histórico em atuação conjunta, o que nos leva a questionar se conseguiríamos fazer uma boa governança de um processo como esse. E, algo mais fundamental, é que não há necessariamente uma visão comum. Em outras palavras, não temos clareza da estratégia de cada um desses atores, e tampouco da estratégia brasileira.

Saber a estratégia exata, quais são os objetivos comuns e como instituir uma governança é o que acaba determinando a prática, porque, em teoria, há benefícios comuns evidentes. Entretanto, na prática, a última vez que vimos algo mais coordenado na América do Sul foi durante a Iniciativa para a Integração da Infraestrutura Regional Sul-Americana (IIRSA), instituída na época do governo Fernando Henrique Cardoso.

**Ivan Oliveira:** Não vejo a construção de estratégias comuns entre os países da América do Sul ser caminho factível para lidar com grandes potências como EUA ou China. Em realidade, poucas vezes e em espaços específicos (como no caso do Mercosul quanto a negociações extrarregionais apenas) se pôde ver movimentos concretos em torno de estratégias de ação externa conjunta.

A dificuldade para tal está nas estruturas econômicas dos países e como elas refletem o baixo grau de integração efetiva na região sul-americana. Ademais, a tendência à bilateralização nos contatos e ações na relação direta com grandes potências é clara historicamente, ainda que se abre espaço para construções de iniciativas conjuntas regionais, mas que sempre são de efeito menos concreto e mais simbólico-político.

Ao fim e ao cabo, as estratégias nacionais sempre se sobrepuseram às agendas regionais quando da existência de claro descompasso entre as duas. Vejo a continuidade desse processo hoje, de forma reforçada.

Mas isso não significa que não há espaço para se buscar o aprofundamento da integração regional, seja no campo de infraestrutura, comercial, de investimentos, regulatória, etc.

A integração regional deve ser vista como parte essencial da ação externa dos países da região, em especial do Brasil, e há muito a ser feito para garantir maior relevância econômica e estratégica para a América do Sul para o desenvolvimento econômico do Brasil, por exemplo. Aqui, vejo a necessidade da integração ser parte da estratégia nacional de desenvolvimento e projeção externa e é da soma desses interesses nacionais que se pode avançar algo novo e efetivamente impactante na América do Sul.

**Professor Doutor Jorge Abarche:** Estratégias conjuntas seguirão relevantes por razões múltiplas. Dentre elas, destacam-se temas como potencial e integração energética regional, de cadeias regionais de valor, para alavancar poder de barganha em acordos com extra-regionais na agenda verde, que requer coordenação regional, nas relações com a China e EUA, que buscam e fomentam relações bilaterais.

Estratégias nacionais fazem sentido especialmente para países que podem se beneficiar relativamente mais das mesmas, como países com territórios e populações grandes, com mercados domésticos grandes, com muitas riquezas e com algum desenvolvimento industrial e tecnológico. Países menores podem se beneficiar

relativamente mais de acordos coletivos. Sem estratégia, normalmente é mais difícil otimizar benefícios e ganhos das relações econômicas internacionais.

**Professor Doutor Leonardo Paz:** Estratégias comuns, bem como outras ações semelhantes, não apenas fazem sentido como são desejáveis. Os recentes acordos comerciais em negociação (não apenas com a UE, mas também com Coreia do Sul e outros) apontam para a importância de harmonização ou convergência regulatória. Apesar de ser verdade que estamos assistindo um enfraquecimento de iniciativas de integração, já percebemos que essas iniciativas têm acompanhado os ciclos políticos na região. Isso quer dizer que a depender das eleições de 2022 no Brasil, podemos ter uma nova janela de oportunidades – em especial no Mercosul.

Imagino que sim, estratégias nacionais geralmente implicam em maiores custos. Entretanto, creio que as iniciativas multilaterais (em especial as comerciais) deverão passar por alguma transformação. Isso não apenas por essas novas tendências de regionalização (que possivelmente podem estar superestimadas, dados os eventos políticos dos últimos meses), mas muito em função da pandemia. Nesse sentido, cadeias de valor provavelmente deverão incorporar mais elementos de segurança em seu cálculo (dentro da lógica de segurança nacional poderemos ver questões como saúde ganhando espaço).

**Professor Doutor Raphael Padula:** As estratégias comuns (erroneamente) não foram levadas no âmbito da integração, mas ainda fazem sentido em iniciativas que conseguem persistir mesmo reunindo países de orientações políticas diferentes e fora de um arcabouço mais amplo de integração, como é o caso do Grupo de Trabalho do Corredor Rodoviário Bioceânico. Por outro lado, estratégias comuns no âmbito de organizações multilaterais globais podem ser algo favorável à retomada de iniciativas e instituições de integração abandonadas, embora o mais lógico e viável seja o contrário (que organizações /fóruns regionais impulsionem articulações e posições conjuntas).

Numa era na qual a geopolítica ou a disputa de poder global é acelerada e protagonizada por Grandes Estados (continentais), é fundamental a articulação no âmbito da integração, especialmente para os Estados de menor poder militar, econômico e político. No âmbito econômico, a fragmentação da produção com as chamadas cadeias globais de valor, exigem enorme esforço em termos de políticas

industriais, comerciais e tecnológicas, para se realizar uma melhora (up grading) na posição dos países, para atividades de maior valor agregado e intensidade tecnológica, onde um mercado regional poder trazer maiores benefícios e possibilidades. No âmbito da negociação de investimentos produtivos e em infraestrutura, a negociação conjunta pode trazer maior poder de barganha para acesso a tecnologias, formação de cadeias produtivas de valor agregado dentro da região, e infraestrutura, conectando e melhorando a eficiência produtiva dentro da região. E o avanço tecnológico sem dúvida possibilitará melhorar a produção e autonomia em bens militares e bens estratégicos em geral, como da área de saúde e energia, e até mesmo bens relacionados à responsabilidade ambiental (como placas solares, por exemplo).

Por outro lado, em negociações bilaterais, as Grandes Potências conseguem benefícios além dos negociados na OMC, como acesso a mercados, acesso a compras governamentais, extensão dos direitos de propriedade intelectual, entre outros.

**Professor Doutor Renato Baumann:** Do ponto de vista latino-americano chama a atenção o tempo de reação norte-americana à presença crescente da China, seja em termos de sua importância enquanto parceiro comercial, seja nos fluxos de investimentos diretos. Era de se imaginar que a herança da Doutrina Monroe tivesse provocado reações há mais tempo. Mas o discurso oficial foi, durante alguns anos, o de que 'privilegiamos a boa concorrência'.

A partir de certo ponto foi ficando claro que o perfil chinês na região poderia trazer incômodos à Casa Branca, e passamos a observar pressões no campo tecnológico, com relação aos possíveis contratos com empresas chinesas, alegadamente associadas a processos de espionagem estatal, bem como o anúncio de iniciativa de financiamento de projetos de infraestrutura, que se revelou ser, de fato, um não-comprometimento de novos recursos para fazer face à Iniciativa Cinturão e Rota.

É consenso que – do ponto de vista não apenas dos países latino-americanos, mas de todas as economias – optar por adesão a um dos lados num eventual conflito entre os Estados e a China pode ser um mau negócio. O desafio é preservar neutralidade nesse encontro de gigantes.

Isso traz à consideração o papel da América Latina no cenário econômico/produtivo atual.



Como já repetido à exaustão, nossas economias participam das cadeias de valor de maneira pouco nobre, fornecendo basicamente matéria-prima, com pouquíssimas exceções. Isso nos levou a menor competitividade relativa nos mercados de bens industrializados, nos últimos anos.

Ao mesmo tempo, contudo, esse mesmo processo de produção em cadeias tem mostrado modificações importantes. Pressões internas em diversos países, derivadas da percepção de perda de oportunidades de trabalho, têm dado origem a medidas que dificultam a produção em escala global e novas tecnologias (a exemplo das impressoras 3-D) têm estimulado a produção localizada, em lugar de atividades “offshore”. As dificuldades de acesso a insumos, resultantes da pandemia, contribuem para reconsiderar as estratégias anteriores, em que a localização de unidades produtivas era decidida apenas em função de custos relativos.

A regionalização de alguns processos produtivos (revertendo a tendência a produção globalizada) impõe às economias semi-industrializadas um desafio e uma oportunidade. O desafio é reduzir as oportunidades que parecem surgir num ambiente globalizado. A oportunidade deriva do fato de que o diferencial de custos não desaparece totalmente das decisões econômicas. Assim, a realocação produtiva mais próxima a mercados consumidores pode implicar novas oportunidades para que os países vizinhos a economias de grande mercado consumidor venham a sediar unidades produtivas de itens a serem vendidos nesses mercados, e que antes estavam localizadas, por exemplo, na Ásia.

Explorar tais oportunidades é decisão de cada economia, que deverá criar as condições necessárias para se tornar atraente a novos investimentos.

Nesse contexto, que sentido faz adotar estratégia regional? A existência de complementaridade produtiva entre países da região deveria permitir ganhos de competitividade para tornar as economias mais atuantes no cenário internacional, inclusive na exploração das novas oportunidades criadas pela regionalização dos processos produtivos antes globalizados. Trajetórias individuais podem implicar custos de oportunidade, ao não permitir absorver os benefícios eventuais de custos mais baixos associados à complementaridade entre economias. É preciso visão de estadista para se pensar na inserção internacional de maneira mais eficiente, superando as rixas internas.

**Tatiana Prazeres:** Estratégias comuns na América do Sul deveriam fazer sentido. Não deveriam depender de circunstâncias políticas ou ciclos econômicos dos países da região. A realidade, no entanto, é outra: diferentes governos conferem importâncias distintas à integração regional. A ausência de uma visão que seja compartilhada pelos principais atores da região e consistente ao longo do tempo compromete a existência de estratégias efetivas. Em muitos casos, estratégias nacionais, ao invés de comuns, significam um custo de oportunidade para a região. Se pudessem agir de forma coordenada, os países da América do Sul aumentariam sua influência global. Seriam, inclusive, mais capazes de preservar margem de manobra e de evitar a pressão por tomar partido diante das tensões entre China e EUA. A integração regional, nesse caso, seria especialmente relevante para os países menores da região, mais suscetíveis à pressão das duas grandes potências.

**Professor Doutor Thauan Santos:** Estratégias comuns no âmbito da América do Sul fazem sentido justamente pelo contexto de integração sul-americana não se fazer mais presente nas Políticas Externas dos maiores países da região. E essa (re)aproximação de políticas nos países sul-americanos se insere atualmente em um contexto particular, de recuperação econômica pós-pandemia da COVID-19, de debates sobre novas tecnologias de telecomunicações e de menor rivalidade EUA-China pós-Trump.

Dada a crença de que a regionalização tenderá a aumentar em algumas regiões, estratégias nacionais desarticuladas e autônomas tendem a ficar deslocadas e, em alguns casos, isoladas. Do ponto de vista do Brasil, inclusive pela relevância regional que possui, conviria um papel proativo e de liderança.

Vieses protecionistas são frequentes quando em período de crise ou recessão econômica. Uma vez que os países sul-americanos foram afetados pela pandemia, é possível que alguns países busquem autonomia no desenho de suas políticas industriais e comerciais, bem como avancem em práticas protecionistas. Apesar de poder garantir parcela da demanda doméstica e ganhar competitividade internacional (mesmo que artificialmente, como por meio da desvalorização cambial), não se tratam de políticas necessariamente positivas do ponto de vista da inserção internacional.

**Pergunta 2.** *Várias negociações na OMC em temas como e-commerce, facilitação de investimentos, entre outros estão sendo conduzidas de forma plurilateral, onde não se exige a aplicação da cláusula de nação mais favorecida. Além disso, no debate sobre os rumos da OMC existe a proposta de se construir as negociações a partir de “like-minded groups” (países com interesses e formas de pensar similares). A defesa dos interesses sul-americanos fica mais difícil com essa nova arquitetura de negociações? Os países latinos e/ou sul-americanos seriam “like minded groups” em que temas para formularem propostas comuns?*

**Fabrizio Panzini:** Pode enfraquecer, mas talvez seja a única forma de se avançar. Ou seja, pode ser uma dicotomia falsa. Se queremos avançar em temas promissores e significativos no comércio internacional e que nos afete positivamente, um destravamento da OMC como um organismo que realmente possa ganhar fôlego, faz sentido que algumas negociações como e-commerce, facilitação de investimentos e facilitação de serviços sejam plurilaterais. Nos últimos anos, vemos um distanciamento de dois ou três grandes atores na OMC que, pelo poder de veto e seus interesses táticos, acabam impossibilitando o avanço do processo. Sendo assim, no caso, os acordos plurilaterais podem funcionar bem em alguns casos.

Em outros temas de acesso ao mercado, eu concordo com a outra parte da pergunta. Acredito que temas de acesso a mercados como serviços, agricultura e subsídios industriais e agrícolas em geral, precisam estar amarrados e envolver todos os membros. Portanto, nestes casos, me parece que um acordo multilateral é a única forma de favorecer os países da América do Sul. Por exemplo, o tema de picos tarifários na agricultura não terá abertura significativa dos países se não houver uma contrapartida, uma barganha e inserção de acesso de mercado na indústria e serviços. Essa é a grande margem que temos, no caso do Brasil e outros países da América Latina: é o nosso mercado de bens industriais e serviços que interessa esses países que têm mais picos tarifários e subsídios na parte da agricultura. Esses temas de agricultura, acesso a mercado de bens de e serviços só se resolvem multilateralmente, na minha opinião.

Outros temas como subsídios industriais e agrícolas que são de interesse da nossa região, também só se resolvem de maneira multilateral e, devem ser resolvidos na OMC.

Só não podemos esquecer que a região é muito complexa. Para o Brasil e a Argentina, pode interessar muito a questão de subsídios agrícolas, para outros, a questão tarifária na agricultura. Para o México, por exemplo, que não tem uma agricultura competitiva, o interesse é diferente. América Central e Caribe têm muitos interesses na parte de serviços. Portanto, quando falamos da integração latino-americana nesses temas na OMC, muitas vezes eles não coincidem, em razão das diferentes realidades da região. Talvez alguns *like-minded* como Brasil, Argentina, Colômbia e Peru, que têm interesse na parte tarifária e de subsídios agrícolas, poderiam começar como um grupo sul-americano que pressione nessa frente. Talvez fosse melhor do que buscar algo mais continental e muito ambicioso, pois na prática há muita dificuldade de consenso em razão das diferentes realidades. Porém, sem dúvida há algum espaço sim para um trabalho mais conjunto entre esses países mencionados na OMC, porque há interesses parecidos entre eles. Quando saímos um pouco da América do Sul, tenho mais dúvidas sobre qual consenso conseguiríamos obter. Sendo assim, para avançar a agenda, e não ter só força na teoria, mas articulação na prática, o melhor seria ter consenso entre alguns dos membros e fazer esses temas andarem.

Em resumo, a estratégia não precisa ser uma só. Acordos plurilaterais serão importantes para avançar a agenda da organização, para que ela seja uma organização relevante para o comércio internacional. Entretanto, alguns temas que tem um passivo histórico importante - agricultura, subsídios, bens industriais e serviços - precisam ser negociados no âmbito multilateral. Ou seja, é como se a nossa estratégia pudesse ser combinada. Plurilateral para alguns temas regulatórios e multilateral para o que se refere a acesso a mercado e subsídios. Claramente, o ambiente é um pouco desfavorável para essa discussão. Mas se por meio dos acordos plurilaterais a OMC começar a entregar mais e demonstrar sua relevância, outros temas tendem a voltar à pauta.

**Ivan Oliveira:** Provavelmente, sim. Uma agenda plurilateral de negociações na OMC deve dificultar ações conjuntas e estratégias alinhadas de países da América do Sul nelas.

As discrepâncias econômicas observadas na região, somadas ao formato dessas negociações, devem muitas vezes sequer envolver a maioria dos países da região no centro das negociações.

Em setores/subsetores específicos que eventualmente sejam objeto de negociação plurilateral, especialmente para alguns agrícolas e/ou minerais, se poderia vir a ver algum movimento conjunto regional de posicionamento estratégico que fosse substantivo no processo negociador. Salvo nesses casos, provavelmente uma agenda conjunta regional seria ainda mais difícil no contexto que hoje se coloca para o futuro da governança do comércio via OMC.

**Professor Doutor Jorge Abarche:** Temas críticos para a região romper com a condição de *middle income trap* passam necessariamente pela agenda acima – propriedade intelectual, serviços, economia digital, dentre outros, e, provavelmente, cada vez mais a agenda verde. Assim, os desafios são grandes e crescentes e requerem muitas negociações multilaterais, onde os países da região podem ter alguma influência.

Negociações via agendas plurilaterais em muitas ocasiões podem ser vistas como uma forma ou estratégia para impor o status quo, notadamente quando se trata de países com elevada massa crítica e participação no PIB e no comércio global.

**Professor Doutor Leonardo Paz:** Me parece que o Brasil e o Mercosul, de maneira geral, tinham dificuldades com negociações não abrangentes no âmbito da OMC. Havia uma opção por acordos multilaterais. Para muitos, essa estratégia se mostrou equivocada, o que pode ser constatado pela dificuldade do Mercosul em expandir sua malha de acordos comerciais. O ponto que levanto aqui é que não tenho clareza de que o Brasil, e os países do Mercosul, mudaram de ideia. De fato, pelo menos no Brasil, desde o Governo do PT, não parece haver clareza do que o governo pensa sobre o assunto, e não tenho clareza se um novo governo do PT em 2023 mudaria sua posição. Parece não haver consenso na elite política sobre o assunto.

Dito isso, me parece desejável arranjos mais flexíveis. Sou da crença de que alguns arranjos podem começar menores e ao ganharem mais adeptos podem tomar corpo e balizarem acordos mais amplos no âmbito multilateral. Dessa maneira acho importante fazer parte desses arranjos ainda em suas primeiras fases – se de maneira coordenada

com seus parceiros regionais, ainda melhor, pois ganham mais força para influenciar os resultados.

**Professor Doutor Raphael Padula:** Tanto nas negociações internacionais multilaterais globais quanto intrarregionais, os países sul-americanos demandam tratamentos diferenciados e flexibilidade, levando em conta suas particularidades, em termos de graus de desenvolvimento econômico em diferentes setores, além de características sociais de determinados setores (como importância para geração de emprego e renda familiar, mesmo no campo). A possibilidade dos países sul-americanos se comportarem nas negociações da OMC como um grupo de interesse comum depende de um projeto de integração comum, liderado por um país como o Brasil (de maior peso político e econômico) ou grupo de países, no qual os países identifiquem de forma pragmática a possibilidade de ganhos comuns em termos de segurança, riqueza, e bem-estar (resolver problemas de segurança e socioeconômicos). Na ausência de organizações regionais que possibilitem negociar e canalizar interesses comuns, combinada com a sempre presente diferença de orientações política de governos e a ausência de políticas de Estado, dificilmente os países da região sul-americana podem se comportar ou identificar como países de interesse comum, e tendem a se tornar pesos nas disputas entre Grandes Potências.

**Professor Doutor Renato Baumann:** Uma primeira observação é de que nos acordos de tipo plurilateral não se aplica a cláusula de nação mais favorecida em relação aos demais países. Mas ela é uma condição básica entre os participantes em cada acordo. Isso faz com que os que não participam de um acordo específico estejam mais 'vulneráveis' aos efeitos das condições negociadas entre os signatários.

Independentemente do que venha a ocorrer formalmente no âmbito da OMC, a existência de acordos compreendendo um número expressivo de países, com economias de peso no cenário internacional, como o RCEP e o CPTPP, já são motivo de preocupação para os não-participantes, pelos efeitos que possam vir a provocar nos fluxos de comércio e investimentos.

Uma vez internalizada na OMC a alternativa de decisões entre economias com interesses identificáveis como convergentes, para cada tema, isso implica – quase por definição – um giro de vários graus na lógica subjacente à criação e funcionamento do

GATT/OMC. Em lugar de se buscar definir e aplicar disciplinas universais, por conta dos custos do processo decisório se estaria adotando processos 'ad hoc' de decisões, e não fica claro até que ponto essas decisões seriam aplicáveis aos demais membros da organização ou por que motivo eles deveriam adotá-las.

Tome-se como exemplo o debate sobre a concessão de subsídios agrícolas. Quem seriam os países 'like minded'? Os principais competidores no mercado internacional, ou os países de menor expressão, para os quais a produção agrícola é atividade fundamental para a geração de riqueza?

Para boa parte dos temas agregados os países industrializados já dispõem de um fórum onde, se não há medidas impositivas, ao menos as políticas recomendadas já refletem em grande medida as posições de países 'like minded', como é a OCDE.

Da perspectiva das economias latino-americanas esse cenário, a se concretizar, parece ser desafiador. Como a experiência do Mercosul ilustra bem, conseguir identificar objetivos e interesses comuns para negociar com terceiros tem se mostrado um dos custos para o aprofundamento do processo de integração e para as negociações de acordos externos.

Ampliado esse escopo para incluir países nas três Américas e conseguir a construção de posições 'latino-americanas' parece um objetivo por demais ambicioso. A ideia mesma de América Latina peca por não explicitar as diferenças, que são notáveis em alguns casos, assim como há diversidade de propósitos no que se refere aos formatos de inserção internacional, levando com frequência à competição não saudável entre os países da região e pouco empenho em promover formas de exploração conjunta das oportunidades no cenário internacional.

Assim, não parecem ser muitos os temas em que os países da região se considerariam como 'like minded' para formularem propostas comuns. O que não quer dizer que não existam tais temas. Tratamento diferenciado para economias em desenvolvimento, escalada tarifária, adoção de algumas barreiras não-tarifárias disfarçadas em políticas ambientais ou trabalhistas e outras são itens em que provavelmente haveria interesse geral. De um modo geral, contudo, parece previsível supor que – em vista da experiência recente – para questões relacionadas com disciplinas na provisão de subsídios, novos determinantes tecnológicos, questões ambientais e outras deve ser menor a probabilidade de se conseguir posições comuns ao nível regional.

**Tatiana Prazeres:** Neste momento, os membros da OMC que participam de iniciativas plurilaterais defendem que, se as negociações resultarem em novos acordos, eles seriam implementados de maneira não-discriminatória (plurilaterais abertos). Dessa forma foi negociada, por exemplo, a Expansão do Acordo de Tecnologia da Informação, em 2015, em que os membros da OMC que não fazem parte do acordo se beneficiam da liberalização comercial realizada pelos que optaram por participar. Não se pode descartar, no entanto, que membros da OMC venham a buscar novas maneiras de, debaixo do guarda-chuva da Organização, adotar acordos plurilaterais em que os benefícios se apliquem exclusivamente aos participantes (plurilaterais fechados).

Acordos comerciais de arquitetura mais flexível — especialmente se não discriminatórios — beneficiam a OMC, ajudam a conferir maior dinamismo à Organização e a revitalizar sua função negociadora. Por isso, arranjos desse tipo favorecem todos os que defendem uma OMC mais relevante. Apesar disso, não há consenso na região a respeito de acordos dessa natureza. Alguns veem acordos plurilaterais como algo a ser evitado. Evidentemente que, no cenário ideal, acordos da OMC envolveriam sempre todos os membros. Nesse sentido, plurilaterais são um plano B.

A questão é que a alternativa real aos plurilaterais não são os acordos multilaterais — mas a paralisia. É necessário reconhecer que os membros da OMC têm hoje visões muito diferentes sobre comércio internacional. Não há uma visão compartilhada capaz de mobilizar os membros numa única direção. À luz disso, os plurilaterais parecem um caminho realista, pragmático de avançar, permitindo que os que desejem avançar, avancem — mas sem impor obrigações aos que preferam ficar de fora. Ao mesmo tempo, aqueles que não desejam participar de uma dada negociação não podem impedir o avanço dos que querem prosseguir - e esse é um aspecto fundamental para revitalizar a função negociadora da OMC.

Historicamente na OMC, as coalizões formam-se em razão de assuntos específicos. Não há arranjos pré-definidos, não há grupos de países que hajam sempre em conjunto em todos os temas (a exceção, claro, são os membros da União Europeia).

É com esse pano de fundo que os países sul-americanos operam na OMC. Eles realizam consultas, trocam informações e buscam coordenar posições quando o tema em questão favorece a aproximação. Por exemplo, vários países da região são membros do G20, atuante em negociações agrícolas, porque aí há interesses convergentes. Mas esses mesmos países podem ter posições diferentes sobre, por



exemplo, tarifas sobre bens industriais ou facilitação de investimento. É importante destacar que essa chamada geometria variável não é exclusividade da América do Sul.

Ainda assim, há o GRULAC - o grupo de países da América Latina e Caribe - que representa uma oportunidade de diálogo e consultas entre os países da região para as discussões da OMC. No âmbito do GRULAC, poderia haver mais espaço para coordenação de posições, reconhecendo-se, naturalmente, os limites impostos por interesses diferentes nos vários temas discutidos da Organização.

**Professor Doutor Thauan Santos:** A CNMF (Cláusula da Nação mais favorecida) está alinhada ao princípio da não discriminação e, portanto, é intimamente relacionada à própria criação da OMC. O fato de várias negociações em curso na organização não exigirem o cumprimento desta cláusula, per se, já é um *big deal*. Considerando esse movimento no contexto regional, a defesa dos interesses sul-americanos pode ser mais complexa de ser realizada, dado que países mais desenvolvidos tenderão a atuar como *like-minded groups* defendendo seus próprios interesses.

Sendo assim, é conveniente que os países da região também ajam como tal. Embora compartilhem de um histórico similar e possuam uma base produtiva típica de países em desenvolvimento, a inexistência de uma coordenação de políticas e esforços regionais dificultaria a negociação com demais atores internacionais – sobretudo se estes, por sua vez, atuarem como *like-minded groups*. Apesar de os países da América do Sul/Latina não atuarem assim, podem (e devem) ser entendidos como tal.

**Pergunta 3.** *Do ponto de vista da região sul-americana e/ou do seu país, quais são os principais temas para a reforma do sistema multilateral de comércio?*

**Fabrizio Panzini:** O primeiro tema é a volta do funcionamento do órgão de apelação do sistema de controvérsias da OMC, pois ele é o aspecto jurídico da organização. Ele é estrutural e foi prejudicado pela atuação dos EUA nos últimos anos, que tinham críticas ao sistema, mas acabaram botando tudo a perder ao não indicar alguns árbitros. É ali que conseguimos democratizar um pouco mais, deixando um pouco o poder político fora, possibilitando disputas comerciais mais igualitárias entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos. O Brasil, por exemplo, ganhou várias das disputas da OMC com países desenvolvidos em âmbitos como: algodão, açúcar, frango, aeronaves, aço, entre outros.

O segundo ponto, eu diria que seria o já mencionado pilar de acesso a mercado, que se refere à questão principalmente dos picos tarifários na agricultura, e uma abertura na indústria, que seja feita de uma maneira conjunta e negociada com todos.

O terceiro ponto são os subsídios, em primeiro lugar agrícolas, aplicados por grandes economias (não só desenvolvidas, mas também algumas em desenvolvimento, como China, Índia e Indonésia), que acabam distorcendo o mercado internacional, prejudicando os produtores sul americanos e africanos, em alguns casos. Em segundo lugar, os subsídios industriais; hoje em dia temos muitas práticas de subsídios que as regras da OMC atualmente não conseguem pegar, por exemplo, em tema de empresas estatais, sendo muitas vezes subsídios industriais muito mais nefastos que acabam causando uma estagnação na atividade industrial da região sul-americana. Estamos falando das práticas de muitos países asiáticos que têm subsídios industriais inconsistentes com a OMC. Nesse caso, a OMC precisa dar uma resposta e atualizar suas regras.

Retomando, os pilares seriam: [1] órgão de apelação; [2] acesso a mercado e bens agrícolas; [3] subsídios agrícolas e industriais e, finalmente; [4] novas regras na OMC que podem ser negociadas de forma plurilateral (ex: e-commerce, serviços, subsídios à pesca, pequenas e médias empresas, entre outras) e que ajudam a atualizar as regras

da organização. São nesses quatro pilares que eu vejo um interesse comum entre esses membros.

**Ivan Oliveira:** Considero que a mudança na governança da OMC é fundamental para se tentar voltar a ter regras multilaterais norteando o ordenamento do comércio global. Contudo, não me parece claro como a agenda de negociações plurilaterais vai efetivamente impulsionar essa multilateralização. Pode-se voltar a um modelo histórico de alguns fazerem acordos e multilateralizá-los. Mas também se pode criar espaço de integração com novas regras que valem efetivamente para seus signatários.

Além disso, a capacidade de revisão efetiva do Órgão de Apelação da OMC, pilar essencial do regime, será crítico para o futuro do multilateralismo comercial no mundo.

Para países como o Brasil, temas que envolvam o comércio agrícola são capitais (subsídios domésticos agrícolas, harmonização e abertura em setores específicos, etc.) mas também serviços financeiros, compras governamentais (já em movimento para aderir), por exemplo.

**Professor Doutor Jorge Abarche:** Os principais temas são processuais e afeitos a resguardar espaço para a agenda do desenvolvimento, que reconhece o tema do desenvolvimento em muitas das agendas críticas e as diferenças inerentes entre os países ante os desafios da pobreza, do crescimento, das mudanças climáticas, do capital humano, do comércio e do investimento. A agenda verde é uma importante oportunidade econômica para os países em desenvolvimento e deve ser preservada para permitir que todos se beneficiem e não seja instrumentalizada para favorecer negócios de alguns países.

**Professor Doutor Leonardo Paz:** Bom, hoje a questão fundamental, e que é do interesse de todos, é rever a OMC, não necessariamente em termos de uma revolução em seu funcionamento, mas pelo menos algo que dificulte que ela volte a estar na situação de paralisia que está – em especial no seu órgão de Solução de Controvérsia. Nesse sentido, a proposta que o Brasil enviou em 2019 para o Conselho Geral me parece adequada.

**Professor Doutor Raphael Padula:** Mecanismo (Órgão) de Solução de Controvérsias, Salvaguardas para países em desenvolvimento, Subsídios à agricultura e proteção à agricultura familiar, Normalização Técnica, Direitos de Propriedade Intelectual (Flexibilização e acesso a tecnologias, especialmente em bens que envolvem questões humanitárias e socioeconômicas), barreiras não-tarifárias, acesso a mercados e regulação de investimentos, questões que envolvem regulações ambientais e trabalhistas.

**Professor Doutor Renato Baumann:** Entende-se como sistema multilateral de comércio o conjunto de regras que disciplinam as transações, e que transcendem o âmbito de instituições específicas. Trata-se, portanto, de debate mais amplo do que considerar apenas as limitações recentes da Organização Mundial do Comércio.

A agenda de reformas compreende, portanto, temas que transcendem o escopo negociado nas rodadas multilaterais até aqui, e inclui questões tão variadas quanto o modelo básico para acordos de investimento, as formas de lidar de modo universal com as mudanças climáticas, as normas para disciplina das plataformas digitais, o combate à corrupção e ao terrorismo, as formas de participação dos Estados no estímulo à produção e ao comércio, a taxação de empresas transnacionais, os impactos comerciais das políticas cambiais e da adoção de normas técnicas, as questões consideradas nos grandes acordos plurilaterais e seus efeitos sobre os fluxos comerciais globais, as adaptações de disciplinas comerciais às novas tecnologias e uma série de outras dimensões, que transcendem o escopo do fórum existente hoje para tratar de questões comerciais.

Nesse contexto de múltiplos novos determinantes com grande potencial para afetar as transações comerciais e os fluxos de investimento, o que as economias menores podem e devem fazer, para evitar serem vítimas de práticas sobre as quais não têm controle, é se empenhar para que seja preservada a existência de instâncias globais onde possa haver julgamento de práticas desleais, a exemplo do órgão de apelação da OMC (ou algum sucedâneo), e de um mínimo aceitável de critérios que evitem provisão de subsídios e o emprego de normas técnicas de maneira que resultem, na prática, em exercício disfarçado de protecionismo.

Uma vez asseguradas essas instâncias recursais, essas economias devem se preparar para lidar de maneira eficiente com as novas determinantes das condições de comércio internacional, procurando participar de forma ativa e construtiva dos debates sobre a

regulamentação das formas de tratar os elementos que compõem o novo sistema multilateral de comércio, como listado acima.

**Tatiana Prazeres:** O Brasil e a região ganhariam com uma OMC mais forte, capaz de disciplinar o comércio internacional de maneira mais eficaz e de conferir mais previsibilidade às trocas comerciais. Portanto, o Brasil e a região ganhariam com o restabelecimento do Órgão de Apelação da Organização, com mais transparência a respeito de práticas e políticas comerciais dos membros da OMC e com negociações que resultem em regras que estejam em consonância com o mundo de hoje. Novas maneiras de se negociar na OMC e novos tipos de acordos, inclusive com plurilaterais e com entendimentos de tipo *soft-law*, também beneficiariam os membros da OMC que realmente desejam revitalizar a Organização.

Como o Brasil não tem acordos comerciais em vigor com seus principais parceiros comerciais - China, União Europeia e EUA - são as regras da OMC que, em última instância, regulam o comércio exterior do país. Um cenário em que a OMC torna-se irrelevante, incapaz de influenciar o comportamento dos parceiros do Brasil, o país está especialmente sujeito a práticas e políticas prejudiciais aos seus interesses comerciais.

Do ponto de vista do Brasil, questões de relevância histórica, como subsídios agrícolas, devem estar sobre a mesa. Há também temas que crescem em importância, como comércio eletrônico, facilitação de investimentos e subsídios industriais. No entanto, para além de interesses em temas específicos, ao Brasil, com grande experiência e credibilidade na OMC, conviria uma Organização mais forte, capaz de conter protecionismo, discriminação e imprevisibilidade no comércio. Para isso, os três pilares da OMC - negociação, solução de controvérsias e monitoramento - precisariam ser fortalecidos numa reforma da Organização.

**Professor Doutor Thauan Santos:** Questão ambiental/climática; subsídios e participação de estatais; negociação de novos acordos; e-commerce e revolução digital; destravamento da solução de controvérsias.

## Contribuição em formato de texto – Anabel González

**Anabel González:** Nos últimos 70 anos, o comércio global tem sido regido por um conjunto de regras centradas na não-discriminação, transparência e compromissos vinculativos e aplicáveis sobre tarifas e outros instrumentos de política, que trouxeram mais segurança e abertura ao mercado.

Ao longo deste período, uma estrutura cada vez mais global de regras comerciais ajudou a criar uma extensão sem precedentes de prosperidade global, ajudando a elevar o padrão de vida em todo o mundo. Muitos países têm compartilhado dessa prosperidade, assim como muitas pessoas. Embora, claramente, o trabalho ainda não esteja concluído, o número de pessoas extremamente pobres no mundo de hoje é três vezes menor do que era em 1970.

O ponto alto da governança global foi alcançado em meados dos anos 90 com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), onde os países se comprometeram não apenas com um GATT ampliado e melhorado, mas com uma nova era de cooperação econômica global.

A partir daí a OMC se expandiu em número para se tornar uma organização quase universal, mas também em termos quantitativos, com a adesão da China, Rússia e Vietnã. Hoje ela cobre 98% do comércio e melhorou o Estado de Direito nas relações comerciais, tendo mais de 500 casos levados ao mecanismo de solução de controvérsias e tendo promovido a prevenção de inúmeros conflitos adicionais.

Desde sua criação, a OMC tem enfrentado conflitos em seu processo de tomada de decisões e negociação, no escopo de seu mandato e em seu processo de solução de controvérsias. Na Conferência Ministerial de Seattle em 1999, por exemplo, uma nova rodada do milênio seria lançada; em vez disso, a reunião terminou abruptamente em meio a conflitos internos e externos.

Desde então, chegar a um acordo em nível multilateral tornou-se cada vez mais difícil. Houve alguns sucessos, como demonstram a expansão do Acordo de Tecnologia da Informação, a negociação do Acordo de Facilitação do Comércio e a eliminação dos subsídios à exportação agrícola. Mas, claramente, não foi possível buscar uma cooperação internacional mais profunda, o que resultou em algumas questões antigas, enquanto novas muito importantes permanecem não resolvidas em nível global. Os

acordos comerciais preferenciais preencheram, em certa medida, o vazio, mas apenas parcialmente.

No contexto atual, os impactos econômicos e sociais da pandemia expuseram a urgência de uma ação concertada. A COVID-19 continuou a se espalhar em 2021, com novas variantes aumentando o nível e a velocidade de contágio. Planos para vacinar o maior número de pessoas o mais rapidamente possível estão sendo implantados, embora o nacionalismo vacinal aumente o risco de prolongar a pandemia, com consequências desastrosas para muitos nos países mais pobres e para o mundo em geral.

As medidas domésticas são cruciais. Mas elas não são suficientes. A resposta de curto prazo ao vírus e à retomada do crescimento econômico exigirá cooperação entre as maiores economias para reduzir os obstáculos ao comércio e ao investimento, aumentar a segurança dos negócios e alavancar novas oportunidades. Reconstruir algo melhor também requer ações concertadas. Nada disso acontecerá automaticamente.

Uma OMC revitalizada, com funções reforçadas de negociação, resolução de controvérsias e monitoramento, servirá bem ao mundo para enfrentar a pandemia e outros desafios globais que a humanidade enfrenta, incluindo a mudança climática. O momento de agir é agora.

## Participantes

### Anabel González



Anabel González, Senior Fellow não-residente do Instituto Peterson de Economia Internacional desde outubro de 2018, está de licença para o serviço público como Vice-Diretora Geral da Organização Mundial do Comércio. Ela é uma convidada especial da série de eventos virtuais Trade Winds do Instituto. Anteriormente, ela foi diretora sênior da Prática Global de Comércio e Competitividade do Banco Mundial (2014-18), onde liderou a agenda do Banco sobre comércio, clima de investimento, competitividade, inovação e empreendedorismo. Foi Ministra do Comércio da Costa Rica (2010-14),

onde liderou a estratégia de adesão à Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), negociou e implementou seis acordos de livre comércio e contribuiu para atrair mais de 140 projetos de investimento estrangeiro direto. Ela também teve um papel de liderança no Conselho de Competitividade e Inovação da Costa Rica e foi presidente do Conselho de Promoção de Exportações. Em seus mais de 15 anos de serviço no Ministério do Comércio Exterior, ocupou vários cargos, incluindo o de Embaixadora e Negociadora Chefe do acordo de livre comércio entre a América Central e os Estados Unidos (2003-04). Ela também trabalhou como diretora da Divisão de Agricultura da Organização Mundial do Comércio (OMC) (2006-09); foi consultora sênior sobre comércio e investimento, do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (2009-10); e diretora geral, da Agência Costarriquenha de Promoção de Investimentos (2001-02).

Ela é membro do Conselho do Futuro Global do Fórum Econômico Mundial sobre Comércio e Investimento e escreveu extensivamente sobre comércio e investimento, apresentando-se em mais de 50 países em todo o mundo.

Ela é Mestre em políticas e direito do comércio internacional pela Universidade de Georgetown e graduada em direito pela Universidade da Costa Rica.



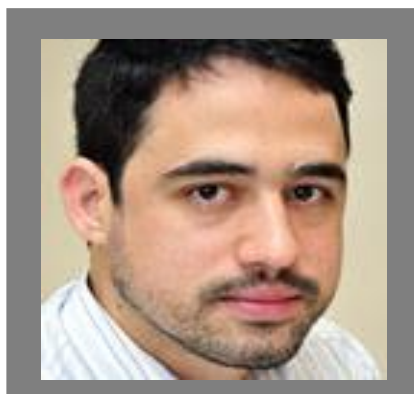
**Fabrizio Sardelli Panzini**

Fabrizio Sardelli Panzini é Gerente de Políticas de Integração Internacional da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Possui vasta experiência na área de Comércio Internacional, tendo atuado anteriormente na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). As principais áreas de atuação são negociações de acordos comerciais, defesa comercial e investimentos internacionais.

Tem vários artigos e trabalhos acadêmicos publicados em áreas como: acordos de comércio, OMC, defesa comercial e investimentos e é coordenador do livro “Políticas Industriais e

Comerciais da China à luz das regras da OMC”.

É formado em Relações Internacionais pela Faculdade de Campinas (2006), com Pós-Graduação em Economia pela Fundação Getúlio Vargas (2009) e Mestrado em Economia Política pela Pontifícia Universidade Católica, São Paulo (2012).

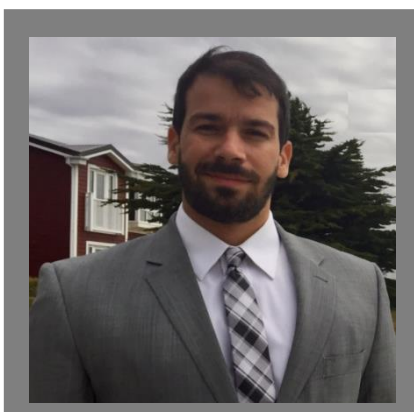
**Ivan Tiago Machado Oliveira**

Doutor e mestre em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Mestre em Estudos Contemporâneos da América Latina pela Universidad Complutense de Madrid. Graduado em Economia pela UFBA. Foi pesquisador visitante na Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) em 2010. É autor do livro *A política comercial externa brasileira: uma análise de seus determinantes*, publicado em 2013 pela Editora Saraiva (São Paulo, Brasil). Além disso, organizou três livros publicados pelo Ipea: i) *Os BRICS e seus vizinhos: comércio e acordos*

regionais (Brasília: Ipea, 2014); ii) *Tendências regulatórias nos acordos preferenciais de comércio do século XXI: os casos de Estados Unidos, União Europeia, China e Índia* (Brasília: Ipea, 2013); iii) *Os BRICS na OMC: políticas comerciais comparadas de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul* (Brasília: Ipea, 2012). É autor de dezenas de artigos publicados em periódicos e de capítulos de livro sobre: Economia Internacional; Comércio Internacional; Política Comercial; Integração Econômica; Governança Global; Desenvolvimento Econômico.

**Jorge Arbache**

Jorge Arbache é Vice-Presidente de Setor Privado do Banco de Desenvolvimento da América Latina (CAF) e Professor de Economia da Universidade de Brasília (licenciado). Dentre outros cargos e funções, foi Secretário de Assuntos Internacionais e Economista-Chefe do Ministério do Planejamento e economista sênior do Banco Mundial em Washington, DC.

**Professor Leonardo Paz**

Leonardo Paz é Cientista Político. Atua como Analista de Inteligência Qualitativa no Núcleo de Prospecção e Inteligência Internacional (NPII) da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Professor no Departamento de Relações Internacionais da Faculdade Ibmec. Além disso, trabalhou como Coordenador de Estudos e Debates do Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI), trabalhou junto à Sessão de Assuntos Civis do Centro Conjunto de Operações de Paz do Brasil (CCOPAB) e foi Coordenador Executivo do Grupo de Análise de Prevenção de Conflitos Internacionais

(GAPCon/UCAM). Tem Graduação em Ciências Sociais pela Universidade Federal Fluminense, Mestrado em Ciência Política e Doutorado em Política Pública e Desenvolvimento no Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

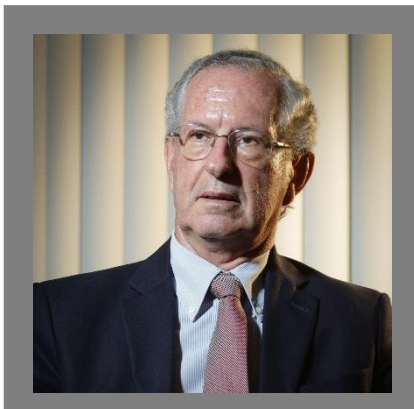
## Raphael Padula



Coordenador e Professor da Pós-Graduação em Economia Política Internacional (PEPI) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Professor Associado da UFRJ desde 2009, da área de Economia Política Internacional. Graduado em Ciências Econômicas pela UFRJ (2004), Mestre (2005) e Doutor (2010) em Engenharia de Produção pela COPPE-UFRJ. Editor da revista Oikos desde 2002. Membro dos grupos de pesquisa registrados no CNPq "O poder global e a geopolítica do capitalismo" e "A inserção internacional brasileira: projeção global e regional".

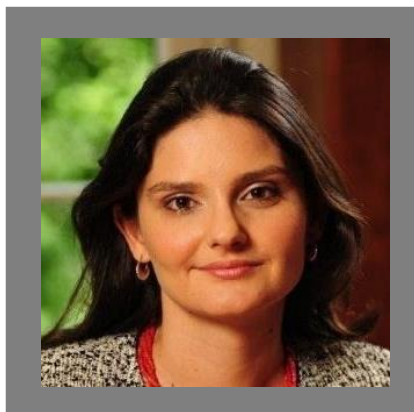
Pesquisador-Bolsista do IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) no Projeto: "Integração Regional: O Brasil e a América do Sul". Realiza pesquisa e possui publicações nas seguintes áreas: Economia Política Internacional, Geopolítica, Geoeconomia, Integração Regional, Desenvolvimento Comparado.

## Renato Baumann



Doutor em Economia pela Universidade de Oxford, professor aposentado da Universidade de Brasília, ex-Diretor do Escritório da CEPAL no Brasil, ex-Secretário-Adjunto de Assuntos Internacionais do Ministério do Planejamento, ex-Secretário de Investimentos Estrangeiros da CAMEX, atualmente Coordenador de Cooperação Internacional e Investimentos do IPEA.

### Tatiana Prazeres



Tatiana Prazeres é Senior Fellow na Universidade de Negócios Internacionais e Economia, em Pequim. Tem uma coluna semanal na Folha de S. Paulo, onde escreve sobre China e assuntos internacionais. Antes disso, por cinco anos, foi a Assessora Sênior do Diretor-Geral da Organização Mundial do Comércio, em Genebra. Servidora pública de carreira, Tatiana Prazeres também foi Secretária de Comércio Exterior do Brasil. Ela é doutora em Relações Internacionais, mestre em direito e graduada em direito e em relações internacionais. Em 2014, foi reconhecida pelo

Fórum Econômico Mundial como Jovem Líder Global.

### Thauan Santos



Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação em Estudos Marítimos da Escola de Guerra Naval (PPGEM/EGN), coordenador do Grupo Economia do Mar (GEM) e pesquisador do Conselho Latino-Americano de Ciências Sociais (CLACSO). Economista (IE/UFRJ), mestre em Relações Internacionais (IRI/PUC-Rio) e doutor em Planejamento Energético (PPE/COPPE/UFRJ), foi professor do Instituto de Relações Internacionais da PUC-Rio, do Instituto de Relações Internacionais e Defesa da UFRJ, da Faculdade de Ciências Econômicas da UERJ e pesquisador associado do CEBRI. Pesquisa os seguintes

temas: integração regional, América do Sul, economia do mar, governança do oceano, desenvolvimento sustentável e energia.