

# SISTEMAS DE REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL EM CONFRONTO: o marco dos estados e o marco das transnacionais<sup>1</sup>

Vera Thorstensen  
Daniel Ramos  
Carolina Muller  
Adriane Nakagawa Baptista<sup>2</sup>

## Abstract

This article revisits a past article by the authors in which they propose a new methodology for analyzing trade issues, cross-cutting through the three “layers” of international trade regulation: so-called multisystem of trade regulation. In this text the authors include another approach to international trade regulation studies, proposing a better understanding of the influence of transnational enterprises in the shaping of modern internal trade. In this sense, the transnationals are not only influencing international trade regulation through lobbying in traditional fora (especially in plurilateral and preferential trade agreements), but they are also becoming sources of their own private regulations, particularly regarding private standards. In this sense, the study of international trade regulation must take into account the activities and interests of these indispensable actors, critically analyzing the differences between the regulatory logic of states against the one keen to transnationals.

---

<sup>1</sup> Publicado na Revista *Política Externa*, v. 21, n. 4, abr/jun 2013

<sup>2</sup> Vera Thorstensen é professora e pesquisadora da Escola de Economia de São Paulo da FGV e Coordenadora do Centro de Estudos do Comércio Global e do Investimento. Daniel Ramos, Carolina Muller e Adriane Nakagawa Baptista são pesquisadores do CCGI.

## I – Introdução

O conceito de comércio internacional foi fortemente ampliado com a globalização da economia mundial. No mundo atual, as atividades ligadas ao comércio compreendem não só exportação e importação de bens agrícolas e industriais, mas também uma ampla gama de serviços, que abrangem setores diversos como o financeiro, telecomunicação, transporte, distribuição, construção, turismo, bem como serviços profissionais. Torna-se cada vez mais difusa a fronteira que separa as atividades econômicas ligadas à produção de bens das relativas à prestação de serviços. As atividades econômicas dependem não só da interação dos diferentes atores internacionais (estados e empresas), como estão sujeitas a políticas que refletem determinantes de ordem econômica, que são mais amplos que os ligados ao puro comércio, como regras internacionais e nacionais sobre investimentos, concorrência, direitos sobre a propriedade intelectual, preocupações sobre o meio-ambiente e mudança climática, bem como direitos trabalhistas e direitos humanos. Esta é a visão global da governança do comércio internacional, que está redefinindo a concepção da Política de Comércio Externo de cada país.

Tradicionalmente, desde a década dos cinquenta, e especialmente ao longo das últimas décadas, as regras do comércio internacional vêm sendo desenvolvidas por negociações de marcos regulatórios em três diferentes planos. O marco mais abrangente, em termos de número de partes envolvidas e de evolução no tempo, é o sistema multilateral de comércio, iniciado com o GATT, e que tem hoje a OMC como quadro de referência. Paralelamente, ao longo dos anos, particularmente após os anos 90, vem se multiplicando um número expressivo de quadros regulatórios regionais, bilaterais e não-recíprocos, via acordos preferenciais, que envolvem países de diversas regiões do globo ou parceiros distantes, mas com interesses comerciais mais intensos. Finalmente, os grandes parceiros internacionais também definem marcos regulatórios sobre o comércio internacional ao estabelecerem políticas próprias, seguindo e ampliando os marcos multilateral e preferenciais, sob pressão dos principais agentes políticos e econômicos.

Esses três grandes subsistemas de regras envolvem as mais diversas áreas de atuação da governança global relacionada ao comércio, ou que, mesmo que não diretamente relacionada ao comércio, acabem por afetá-lo. Todos esses elementos têm efeitos diretos na formulação da Política de Comércio Externo dos diferentes países, bem como nas decisões estratégicas dos agentes econômicos. Sob esta ótica, a definição da Política de Comércio Internacional de cada país depende ou é influenciada não só pelos quadros regulatórios definidos no âmbito multilateral, mas também regulações negociadas nos âmbitos preferencias (regionais, bilaterais, não-recíprocos), bem como pelas políticas nacionais dos principais parceiros, uma vez que tais políticas irão afetar a competitividade dos setores produtivos.

Paralelamente a esse quadro regulatório, que pode ser identificado como o sistema tradicional do comércio, vem sendo desenvolvido outro sistema de regras de comércio internacional por um de seus mais atuantes atores – as empresas transnacionais. Embora de contornos menos definidos, a base desse sistema regulatório é a organização do comércio em cadeias globais de valor (*global value chains*), com objetivo de minimizar

custos em escalas globais de produção, integrando manufatura à aquisição de insumos e componentes, a partir de uma base única de logística, transporte e comunicação virtual, que envolve desde a concepção do produto a sua entrega ao consumidor final.

Na verdade, o valor acrescido é basicamente derivado da agregação de serviços incorporados às diferentes fases da produção de cada bem, o que identifica um novo tipo de comércio, o comércio de tarefas (*trade in tasks*).

As empresas passam então a dividir suas operações ao redor do mundo, especializando atividades de concepção, design, manufatura de componentes, montagem, vendas e marketing integrando as cadeias de valor. A consequência é que as estatísticas do comércio são profundamente afetadas, uma vez que a origem final do produto passa a ser de difícil avaliação. A questão de definir o que seria transformação substancial, como determinado pelo Acordo de Regras de Origem da OMC ou dos acordos preferenciais perde sentido, uma vez que, o valor adicionado ao produto pode estar concentrado não na fase de montagem do produto, mas na fase de desenvolvimento tecnológico. O grande desafio das organizações internacionais passa então a ser o de redefinir e recalcular as estatísticas de comércio internacional. Pode-se perguntar como seria afetada a classificação dos maiores países exportadores atuais, e dos maiores importadores a partir dessa nova visão.

O interesse primordial de cortar custos tem impacto direto nas regras do comércio do sistema tradicional, uma vez que os instrumentos básicos de tal sistema, proteção por tarifas e defesa comercial baseada em antidumping e anti-subsídios representam custos diretos e são obstáculos não-desprezíveis no comércio globalizado. No sistema preferencial, outro instrumento de impacto negativo são as regras de origem preferencial, uma vez que representam custos para atender às exigências legais.

Na verdade, o sistema das transnacionais tem grande interesse no desenvolvimento de regras de liberalização, ou que ainda não foram negociadas suficientemente como serviços, propriedade intelectual, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias ou medidas de investimentos relacionadas ao comércio (TRIMs), ou que não foram ainda negociadas no sistema tradicional como proteção a investimentos, concorrência e meio ambiente.

Um dos aspectos mais interessantes desses dois sistemas de regras de comércio é a concepção de seus mecanismos de solução de conflitos. De um lado, o mecanismo de solução de controvérsias da OMC, foro formal, jurídico-diplomático da OMC. De outro, os diferentes mecanismos de arbitragem existentes, dispersos em várias capitais do mundo, com regras próprias e de alcance limitado. Desde 1975 a edição das normas de uniformização, como a Lei Modelo da UNCITRAL, cuja edição mais recente é de 2010, contribuiu para a popularização da arbitragem, tendo inspirado leis de arbitragem globalmente. Há muita arbitragem privada regida pelas derivações desta lei. O que varia é o modo como esses casos são conduzidos. Há miríades de câmaras arbitrais domésticas e internacionais. Nesta última categoria merece destaque Câmara de Comércio Internacional (ICC) que é a instituição que mais casos administra.

Para além deste cenário em que os conflitos se resolvem à margem do Estado, há aqueles em que a proteção diplomática pode ser necessária, em outras palavras, pelas forças da *gunboat diplomacy*. Isto ocorre com os países que não possuem Tratados Bilaterais de Investimento (BIT). Desde 1965, com a Convenção de Washington, o investidor estrangeiro pode, sob a guarida de um BIT, acionar a cláusula arbitral do tratado e iniciar uma arbitragem perante a Centro Internacional para Resolução de Disputas relativas a Investimentos (CIRDI). Sob a perspectiva da resolução de conflitos também se observa o aumento do grau de autonomia das transnacionais, que podem até prescindir da atuação estatal para dirimir seus diferendos. Se o Direito se cria inclusive nos interstícios dos sistemas de soluções de disputas, cabe a pergunta que novo Direito emerge dessa interação.

Esses dois sistemas de regras do comércio, o tradicional e o das transnacionais, que vem se desenvolvendo nos últimos anos, já estão entrando em confronto, uma vez que são não apenas negociados por atores diversos, mas também porque baseados em lógicas distintas. O sistema tradicional tem como seus principais atores os estados, com poder político suficiente para definir Políticas de Comércio Internacional que atendam interesses soberanos, criando marcos regulatórios via negociações comerciais formais. O sistema das transnacionais vem criando sistemas regulatórios em foros distintos, via acordos não formais, em diferentes áreas, com padrões privados de conduta e qualidade, e que estão sendo aplicados muitas vezes por meio do poder de compra das empresas transnacionais.

A Política de Comércio Internacional de muitos países, no mundo atual, acaba por refletir um grande confronto de interesses. De um lado, procura atender aos pedidos de proteção dos setores mais tradicionais da economia, com instrumentos definidos no sistema tradicional do comércio – a OMC. De outro, preocupado com a realidade de integração da economia global, leva em consideração a oportunidade de integrar ou não integrar o setor produtivo de bens e serviços às cadeias de valor, e então definir que regras de comércio negociar e em que foros participar.

Esse é o dilema atual que divide governos, empresas e especialistas do comércio internacional.

## **II – O Sistema Tradicional e o Sistema das Transnacionais de Regulação de Comércio.**

Uma forma de melhor entender as implicações desses dois sistemas de regulação de comércio é contrastando seus principais elementos.

### **A) O Sistema Multilateral de Comércio**

O Sistema Multilateral abrange as regras negociadas em âmbito multilateral incluindo a Organização Mundial do Comércio (OMC) e demais organizações internacionais

relacionadas ao comércio como FMI, BM, OCDE, UNCTAD, OMPI, OIT, UNFCC, OMA, MEAs, UNFCCC, dentre outras.

A estrutura e as regras do sistema multilateral representam o nível mais abrangente de participação na regulação do comércio. É formado por tratados e convenções internacionais negociados por um número significativo de países, que criam organizações ou organismos para a implementação e supervisão das regras negociadas, bem como foro para futuras negociações. Algumas vezes, acordos são alcançados por um número menor de partes, em acordos ditos plurilaterais, que também merecem atenta análise, uma vez que as implicações de tais acordos passam a ser relevante também para as partes não envolvidas.

A organização mais relevante como fonte de regulação multilateral de comércio é a OMC que evoluiu a partir do GATT. Outras organizações relevantes, estabelecidas no tempo do GATT foram o FMI e o BM, as instituições de Bretton Woods, criadas após a II Guerra Mundial, como base de um sistema econômico multilateral. Pode-se ainda citar como organizações e organismos relevantes, uma vez que suas resoluções impactam diretamente as regras do comércio: OMA, OMPI e FAO, bem como organizações com interesses diversos de países desenvolvidos e em desenvolvimento como a OCDE e a UNCTAD. Dentre os organismos específicos, devem ser incluídos: ISO e *Codex Alimentarius*. Alguns outros tratados e convenções, por incluírem regulação que afeta o comércio também devem ser analisadas, dentre eles: OIT, MEAs ou acordos sobre o meio ambiente que incluem regras sobre o comércio e a UNFCC sobre mudanças climáticas.

Alguns pontos merecem destaque:

A Organização Mundial do Comércio (OMC) – é a principal fonte de regulação do comércio internacional. Abrange as regras do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) desde seu estabelecimento em 1947, até as regras dos acordos aprovados na Rodada Uruguai (1986-1994), o Acordo de Marraqueche. A atual rodada de negociações, a Rodada de Doha, iniciada em 2001, embora contendo importantes reformas para o sistema comercial, encontra-se bloqueada pelos principais parceiros internacionais, mais preocupados em lidar com a crise econômica atual e menos dispostos a liberalizar seu comércio.

A OMC tem como principal objetivo promover o desenvolvimento econômico através da liberalização do comércio internacional. Sua função principal é negociar regras para o comércio internacional e assegurar o seu cumprimento através de um mecanismo eficaz de solução de controvérsias. Durante os anos do GATT, a principal forma de liberalização foi obtida via redução de tarifas ou eliminação de barreiras tarifárias sobre produtos, por meio de rodadas de negociações. Ao longo dos anos, a liberalização do comércio passou a envolver cada vez mais regulamentos e instrumentos contendo regras sobre práticas comerciais, barreiras ao comércio e defesa comercial. Com a criação da OMC em 1995, a regulação do comércio passou a abarcar um espectro mais amplo de

atividades econômicas: bens (agrícolas e não agrícolas), serviços (GATS), propriedade intelectual (TRIPS) e investimentos (TRIM, GATS e Subsídios).

Ainda no âmbito da OMC, por suas implicações diretas ao comércio internacional, destaque deve ser dado às decisões dos painéis e do Órgão de Apelação (OA) do Órgão de Solução de Controvérsias (DSB, na sigla em inglês). Tal órgão é um mecanismo de destaque no sistema internacional, uma vez que medidas consideradas inconsistentes com as regras do sistema multilateral do comércio devem ser modificadas, para não serem passíveis de retaliação comercial pela parte ganhadora. Tal possibilidade dá um poder significativo à OMC e a distingue das demais organizações internacionais que não possuem tal poder de sanção. O DSB é considerado um sistema *sui generis*, uma vez que aplica conjuntamente princípios e práticas tanto do *Civil Law* como do *Common Law*. Sendo assim, apesar de as decisões dos painéis e das apelações só se aplicarem ao caso em disputa, são transformadas em jurisprudência do sistema e passam a orientar as futuras decisões do Órgão de Solução de Controvérsias. Como resultado, a regulação do comércio internacional, atualmente, se baseia não só na leitura dos acordos existentes, mas também na interpretação do Órgão de Apelação. O conhecimento e a análise de tal jurisprudência se tornam assim, essenciais para o entendimento da regulação multilateral.

O Fundo Monetário Internacional (FMI) – uma das instituições criadas em 1944, no pós-guerra, tem como objetivos o fortalecimento da cooperação monetária internacional e a estabilidade das taxas de câmbio, assegurando a estabilidade financeira por meio de recursos para o equilíbrio dos balanços de pagamentos, facilitando o comércio internacional, promovendo o emprego e o crescimento sustentável. O FMI voltou a desempenhar papel de destaque no cenário internacional após a crise de 2008, quando seus principais membros acordaram não só o reforço dos recursos do Fundo, mas também uma reforma do seu sistema de decisão, dando maior peso para os países emergentes.

Com a recente discussão sobre os impactos dos desalinhamentos cambiais de importantes parceiros internacionais como China, EUA, Índia, e vários países europeus, o tema das guerras cambiais e seus impactos de subsidiação ao comércio passou a ser examinado, não só no FMI, via seu mecanismo de *Surveillance*, mas também na OMC, como proposto pelo Brasil no *Working Group on Debt and Finance*.

A Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (OCDE) – criada em 1961, atualmente conta com 34 membros e 6 observadores (incluindo o Brasil), e se constitui em um foro para governos discutirem problemas comuns e promover políticas econômicas e sociais. Além do Comitê sobre Comércio, diversos outros comitês discutem temas diretamente ligados ao comércio (investimentos, concorrência, agricultura, indústria, dentre outros). O acompanhamento das atividades da OCDE é relevante uma vez que diversos temas relacionados ao comércio são aí analisados e então definidas as posições de vários países desenvolvidos. Dessa forma, a OCDE acaba por influenciar a definição das posições econômicas e comerciais dos países desenvolvidos, gerando nova regulação do comércio global. Essas posições, quando traduzidas em políticas de comércio externo, terão, por sua vez, impacto para os setores produtivos brasileiros,

quando nas atividades internacionais. Caso marcante foi a discussão sobre subsídios para o setor de aeronaves.

A Conferência da ONU para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) – foi estabelecida em 1964 para promover o desenvolvimento e integração dos países em desenvolvimento na economia mundial. Atualmente é o foro mais importante de discussão e formulação de recomendações de políticas para o desenvolvimento e conta com 193 membros. Seu Secretariado realiza pesquisas, análises políticas e coleta de dados para discussão entre especialistas e representantes de governos, além de fornecer assistência técnica para países de menor desenvolvimento relativo. Dentre suas principais atividades relacionadas ao comércio estão: negociações comerciais e diplomacia comercial, concorrência, análise comercial, investimentos, políticas macroeconômicas e dívida, sistema de informação, comércio e meio ambiente e diversificação da produção de *commodities*.

A Organização Mundial de Aduanas (OMA) – é uma organização intergovernamental, criada em 1952, como Conselho de Cooperação Aduaneira – CCA. Atualmente com 177 membros, está dedicada aos temas aduaneiros, com destaque para o desenvolvimento de padrões globais, simplificação e harmonização de procedimentos aduaneiros, segurança de cadeias de fornecimento, facilitação de comércio, fortalecimento das atividades de cumprimento das regras, contrafação e pirataria, parcerias público-privadas e capacitação técnica. A OMA administra o Sistema Harmonizado de Classificação de Bens, importante instrumento do comércio internacional.

A Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) – é a agência especializada da ONU dedicada ao desenvolvimento de um sistema internacional sobre propriedade intelectual (PI), que reforce a criatividade, estimule a inovação e contribua para o desenvolvimento econômico. Foi estabelecida em 1967 com mandato de promover a proteção da PI por meio da cooperação entre seus membros e cooperação com outras organizações internacionais. Os objetivos da OMPI são de construir um quadro de referência normativo em PI, facilitar o uso da PI para o desenvolvimento, coordenar a infraestrutura da PI, ser fonte de informação para PI, coordenar a cooperação internacional na área, coordenar as relações ente PI e demais temas globais, dar suporte financeiro e administrativo para o sistema que inclui: marcas, patentes, direitos do autor, desenho industrial, indicação geográfica, recursos genéticos (biopirataria) e conhecimento tradicional.

A Organização Internacional do Trabalho (OIT) – é a organização internacional responsável pela elaboração e supervisão dos padrões trabalhistas. Foi fundada em 1919 e tornou-se agência especializada da ONU em 1946. É uma organização tripartite, composta por representantes do governo, empregadores e trabalhadores que, em conjunto, definem políticas e programas relativos ao emprego e ao trabalho. Seus objetivos são de promover o direito do trabalho, encorajar oportunidades de emprego decente e reforçar a proteção social, e fortalecer o diálogo sobre temas relacionados ao trabalho. Seus principais tópicos, muitos deles transformados em Convenções incluem: liberdade de associação, segurança e saúde no trabalho, trabalho infantil, trabalho

decente, segurança do trabalho, igualdade e não-discriminação, trabalho forçado, empregos verdes, migrações, dentre outros. Um dos programas de interesse da OIT é o de Comércio e Emprego, que analisa os efeitos do comércio internacional e investimento estrangeiro e seus impactos sobre emprego e condições do trabalho.

A Organização para a Agricultura e Alimentação (FAO) – é a organização da ONU, criada em 1945, responsável por coordenar os esforços internacionais contra a fome, negociando acordos e debatendo políticas para combater a fome, modernizar e desenvolver a agricultura, a pesca, florestas, bem como políticas de boa nutrição. Suas principais funções são de coordenação de informações de especialistas, coleta e análise de dados sobre agricultura, formulação de políticas agrícolas por especialistas e fornecimento de expertise para os países interessados. A Comissão do *Codex Alimentarius* foi criada pela FAO em 1963 e pela Organização Mundial da Saúde (OMS) para desenvolver padrões alimentares e recomendações com o objetivo de proteger a saúde dos consumidores e garantir práticas justas de comércio coordenando os trabalhos sobre padronização de alimentos de organizações governamentais e não governamentais.

A Organização Internacional de Padronização (ISO) – é responsável pelo desenvolvimento e publicação de padrões internacionais e foi constituída como uma rede de institutos de padronização de 163 países. Foi criada em 1947 como organização não-governamental e elo entre o setor público e o privado. Suas funções são de desenvolver padrões que permitam maior eficiência da produção e distribuição de bens e serviços, facilitar o comércio entre países, oferecer base técnica para governos da área, disseminar a inovação, proteger os consumidores e oferecer solução para problemas comuns.

Os Acordos sobre o Meio Ambiente (MEAs) já incluem mais de 200 acordos multilaterais, regionais e bilaterais relacionados com o meio ambiente. Cerca de vinte deles contém cláusulas relacionadas ao comércio, ou seja, utilizam o comércio como forma de fazer cumprir os objetivos de conservação e proteção ao meio ambiente. Os mais conhecidos deles são: CITES sobre o comércio internacional de espécies em extinção, Convenção de Diversidade Biológica, Acordo sobre Madeiras Tropicais, Convenção de Viena sobre proteção da camada de ozônio, Convenção da ONU sobre mudanças climáticas e Protocolo de Quioto, ICCAT sobre a conservação do atum do Atlântico, Convenção da Basiléia sobre controle de rejeitos nucleares, dentre outros.

Diante desse quadro, é relevante contrastar os interesses e atividades das empresas transnacionais no âmbito do Sistema Tradicional.

### **A.1) As Transnacionais e o Sistema Multilateral de Comércio**

É evidente que as transnacionais acompanharam e continuam acompanhando, ao longo dos anos, com interesse, a evolução do Sistema Multilateral de Comércio. De força organizada, as transnacionais se coordenam e tornam explícitos seus interesses nos diferentes foros de negociações multilaterais, não só com propostas objetivas enviadas a seus governos, mas também com o acompanhamento contínuo das negociações via representações de classe ou setoriais. É marcante a presença sempre constante dos



interesses das grandes transnacionais dos setores de bens e serviços nos inúmeros seminários e congressos que discutem os principais temas dessas negociações.

Uma das explicações sempre aventada dos sucessos das rodadas anteriores da OMC foi a presença marcante das representações dos diferentes setores de atividades das transnacionais, principalmente como fonte de pressão a seus governos durante a fase de encerramento da Rodada Uruguai, que incluía temas de interesses diretos como serviços e propriedade intelectual. Uma das explicações aventadas para o impasse da Rodada de Doha é exatamente o desinteresse desses atores para os temas da Rodada que, no entendimento de suas representações, conteria temas que perpetuariam barreiras ao comércio, pouco avançaria em temas de seus interesses como serviços e propriedade intelectual e acabaria por não incluir temas atuais como investimento e concorrência.

## **B) Os sistemas plurilaterais de comércio**

Alguns marcos regulatórios negociados no âmbito internacional vêm despertando o interesse das transnacionais. São eles os sistemas plurilaterais de comércio. Abrangendo um número mais reduzido de participantes, tais sistemas acabam atendendo de forma direta aos interesses das transnacionais.

### **B.1) Acordos plurilaterais de comércio na OMC**

Existem exemplos importantes desses acordos no âmbito da própria OMC, que foram negociados na época do GATT, como os acordos de produtos lácteos e de carne bovina, incorporados à OMC, e os acordos de compras governamentais e aeronaves civis que incluem apenas poucas dezenas de participantes, ainda em vigor.

O Acordo de Compras Governamentais tem como objetivo liberalizar o setor de compra de bens e serviços de obras públicas, por meio de sucessivas negociações. Inclui 41 membros, a maioria de países desenvolvidos, que têm realizado forte pressão para o acesso aos mercados dos países em desenvolvimento em expansão.

O Acordo de Aeronaves Civis é outro acordo que engloba 31 membros, principalmente os grandes países produtores de aeronaves, a maioria países desenvolvidos. Seu objetivo é liberalizar, via redução tarifária, o mercado de aeronaves e todos os seus componentes.

No âmbito da OMC, o acordo plurilateral mais relevante, em termos de abrangência, é o Acordo sobre Tecnologia da Informação que envolve países desenvolvidos e em desenvolvimento interessados na liberalização dos bens e serviços relacionados à tecnologia da informação como computadores, microprocessadores e telecomunicação, além do software a eles relacionados. O acordo já engloba 75 membros e 97% da produção desses segmentos. Atualmente avança para a chamada linha branca de eletrodomésticos.

É evidente que tais acordos têm como objetivo a liberalização de segmentos de grande interesse das transnacionais e vem avançando etapas de liberalização de forma independente das negociações das rodadas da OMC.

Um ponto importante a ser notado, é que, desde que a liberalização ocorra de forma não discriminatória (i.e. de maneira a beneficiar também os membros não-parte das negociações), tais acordos não necessitam de consenso de todos os membros da OMC para avançarem, apenas das partes signatárias. Esse é o caso do Acordo sobre TI. Por outro lado, acordos que gerem preferências comerciais ou regulações substanciais, como o acordo sobre compras governamentais, exigem a chancela de todos os membros da OMC.

Uma área que vem sendo objeto de negociações plurilaterais na OMC é a de serviços. Grande discussão foi levantada se uma nova etapa de liberalização dessa área poderia ser avançada fora do âmbito da Rodada de Doha e sem o consenso de todos os membros da OMC. Uma expressiva parcela dos membros da Organização defende que tal seria possível, via a negociação das Listas de Compromissos (Schedules) de Serviços, uma vez que nova etapa da liberalização de serviços já estaria incluída no próprio Acordo de Serviços, bastando que os resultados fossem multilateralizados, isto é, abertos a todos os membros da OMC sem discriminação. Alguns membros defendem que tal etapa não seria possível fora do âmbito da Rodada, já que não ofereceria a liberalização de outras áreas em contrapartida, como determinava o mandato da Rodada.

## **B.2) Os Sistemas Preferenciais (regionais, bilaterais e não-recíprocos)**

Coexistindo com a regulação multilateral derivada da OMC, cresce de importância a regulação preferencial criada pelos acordos preferenciais de comércio, que incluem acordos regionais, bilaterais e não-recíprocos, principalmente os centrados nos grandes atores do comércio como UE e os EUA, com também os acordos negociados por países emergentes como China, Índia, África do Sul e Brasil, além da Rússia, recentemente aceita na OMC.

Tal regulação é importante não só porque apresenta regras além das estabelecidas pela OMC em várias áreas de interesse como serviços, propriedade intelectual, barreiras não tarifárias e medidas de comércio relacionadas ao investimento (TRIMs), como novas regras para áreas ainda não integradas à OMC como investimento, concorrência, meio ambiente e padrões trabalhistas.

A tipologia dos acordos preferenciais negociados por parceiros relevantes é importante, uma vez que a ampliação do número de países com acordos em torno de um eixo central acaba determinando padrões de regras que depois serão levadas às instâncias multilaterais. Mais ainda, quando um número significativo de países segue certo modelo de acordo, diminuem os graus de liberdade para a negociação posterior de países interessados em integrarem tal grupo.

O sistema de regulação dos acordos preferenciais de comércio engloba uma densa rede de acordos regionais, bilaterais e não recíprocos, estimados em cerca de 400 acordos pela OMC, e que como a OMC, têm o objetivo de promover o desenvolvimento econômico, não só pela liberalização do comércio, mas também pela integração econômica. Historicamente, a primeira geração de acordos preferenciais visava principalmente à eliminação ou a redução de tarifas; a segunda geração e a atual terceira geração de acordos preferenciais, por sua vez, contêm uma rica variedade de regras sobre diversos aspectos do comércio internacional, tendo a OMC como base, mas também sobre outras áreas em que os membros da OMC ainda não acordaram regras comerciais.

Assim, como as gerações de acordos preferenciais de comércio, a literatura também evoluiu e se multiplicou. A primeira geração de estudos, seguindo a escola de Viner, concentrou-se nos efeitos dos acordos preferenciais de comércio sobre a criação de comércio, sobre o desvio de fluxos comerciais e os impactos sobre o sistema multilateral. A segunda geração desenvolveu diversas teorias econômicas para identificar se os acordos preferenciais de comércio eram blocos de construção (*building blocs*) ou blocos de contenção (*stumbling blocs*) da liberalização do comércio multilateral. A geração atual de estudos parte dessas abordagens, mas foca no mundo real: analisa cada um dos acordos preferenciais de comércio existentes, examina suas características e identifica quais regras são derivadas da OMC e quais vão além das regras da OMC, para então realizar uma análise da compatibilidade dessas regras com os princípios da OMC, e de como as novas regras poderiam ser multilateralizadas.

A multiplicação dos acordos preferenciais de comércio é um sinal claro de que os membros da OMC estão contornando as regras multilaterais, mas aceitando regras bilaterais, regionais ou não-recíprocas. O problema é que essas regras estão incluindo e disseminando diferentes tipos de disciplinas para o comércio. Existem, nesses acordos, regras já incluídas na OMC (OMC *intra*), outras mais profundas que as regras da OMC (OMC *plus*) e algumas fora do âmbito da OMC (OMC *extra*). Considerando-se o impasse político para concluir a Rodada de Doha, no momento atual, dois cenários podem ser previstos para o futuro próximo: acordos preferenciais de comércio sendo negociados para reforçar as regras da OMC e permitir uma multilateralização geral, ou, ao contrário, para enfraquecer todo o sistema multilateral de regras e tornar a OMC um clube de debates sobre o comércio internacional.

### **B.3) As transnacionais e o sistema preferencial de comércio**

Por envolver um número menor de participantes, os acordos preferenciais de comércio são alvo de grande interesse das transnacionais. Com grande capacidade de definição de objetivos, organização e recursos financeiros, as transnacionais podem mobilizar especialistas e realizar estudos detalhados que oferecem análises de benefícios e custos de cada iniciativa.

Um exame minucioso das últimas gerações de acordos preferenciais dos principais parceiros internacionais como EU, UE, Japão, Canadá, Austrália, dentre outros, não deixa margem a dúvidas. São os acordos preferenciais os foros privilegiados em que as

transnacionais conseguem avançar os temas da OMC de seus interesses como serviços, propriedade intelectual e medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMs), e também barreiras técnicas, fitossanitárias e sanitárias, bem como temas fora da OMC como investimentos, concorrência, meio ambiente e padrões trabalhistas. Longo debate se instala nesses foros com relação a regras preferenciais de origem, uma vez que setores mais tradicionais veem nessas regras barreiras eficientes contra importações, mas que as transnacionais encaram como custos que devem ser abolidos, preferindo pagar as tarifas extra-acordo referentes a passar pelos custos burocráticos de cumprimento dos pré-requisitos de origem.

Com o impasse da Rodada de Doha da OMC, é inevitável o redobrado interesse das transnacionais em incluir nas negociações das novas gerações de acordos preferenciais temas que avancem a regulação de áreas ainda não contempladas na OMC, mas vitais para a integração das cadeias de valor das transnacionais.

### **C) Sistemas nacionais de comércio**

A regulação do comércio global também inclui amplo sistema de regras derivadas dos marcos regulatórios nacionais dos principais atores internacionais como: União Europeia, Estados Unidos da América, China, Índia, África do Sul, Rússia e demais países de interesse.

É relevante a identificação não só como as regras nacionais internalizaram as regras multilaterais e preferenciais, mas também como as demais políticas definidas por tais parceiros podem afetar o comércio internacional de terceiros países. Essas regras podem interferir no comércio criando barreiras não só às exportações, como afetando a produção doméstica, via importações. São exemplos as regras do REACH da UE para químicos, as possíveis regras dos EUA e as regras já definidas pela EU para comércio e mudanças climáticas, ou as regras em negociação do ACTA sobre proteção à propriedade intelectual.

Tal análise permite não só a identificação do quadro regulatório nacional dos parceiros mais significativos, como possibilita um exame de como tais países se articulam para levar aos sistemas preferenciais e ao sistema multilateral as regras que consideram relevantes para defenderem seus interesses. Mais ainda, tal exame deve prosseguir com a análise da compatibilidade de cada regra com os princípios da OMC, e, se for o caso, levantar a questão no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

#### **C.1) As transnacionais e os sistemas nacionais de comércio**

Evidente se torna o interesse das transnacionais no desenvolvimento dos sistemas nacionais. Como atores de primeira grandeza no cenário nacional do comércio internacional, as transnacionais facilmente agregam esforços para definir objetivos, concretizar propostas e exercer pressão sobre a burocracia nacional responsável pela elaboração das regras internas que afetam o comércio internacional, bem como altos escalões de seus governos.

## D) O Sistema das Transnacionais de Regulação do Comércio

A ação de grandes empresas como fontes de regulação do comércio internacional não é fenômeno original da atualidade. Em verdade, essa ação pôde ser identificada desde a intensificação das trocas internacionais facilitadas pelas grandes navegações, durante o período medieval. Caracterizada pela grande celeridade de evolução, profusão de regras específicas e dispersão de fontes, a chamada *lex mercatoria* contava com um marco regulatório definido, incluindo diversas cortes comerciais privadas responsáveis pela aplicação do direito comercial.

Sua versão moderna, o Direito Internacional do Comércio, reteve muitas de suas características e princípios. Há, inclusive, uma comissão das Nações Unidas, a UNCITRAL, que busca trazer uniformidade e coesão para este campo regulatório disperso. Diversos instrumentos internacionais que regulam contratos internacionais têm sua origem nos marcos regulatórios estabelecidos pelas práticas quotidianas do relacionamento entre multinacionais.

Essa fonte de regulação, no entanto, ainda seguia uma lógica nacional, à medida que as empresas, mesmo com representações em diversos países, ainda encontravam-se sediadas em um país base, com a qual retinham determinado laço jurídico, histórico e, ainda, sociológico. O desafio era o de trazer uniformidade para práticas comerciais distintas, uma vez que baseadas em ordenamentos jurídicos nacionais díspares.

A realidade das cadeias globais de valor trouxe nova dinâmica para as relações entre as empresas. Não mais se trata de regular a troca de mercadorias entre duas empresas sediadas em países diferentes, mas em coordenar tarefas produtivas, incluindo concepção, confecção, transporte e comercialização, em longa cadeia de produção. O processo produtivo pode ser analisado como um todo, coordenado por uma empresa ou grupo de empresas transnacionais, subcontratando serviços produtivos. Ainda que as razões sociais na cadeia produtiva possam ser diferentes, o interesse final é o mesmo.

Perante essa nova realidade, os interesses das transnacionais destoam ainda mais dos interesses dos estados e/ou dos setores produtivos tradicionais. Não mais fazem sentidos barreiras tradicionais ao comércio, como tarifas, quotas-tarifárias, defesa comercial (antidumping, salvaguarda e medidas compensatórias), regras de origem, licenças de importação, etc. A liberalização completa lhes permitiria organizar de maneira otimizada suas cadeias globais de produção, decidindo alocar recursos e etapas produtivas em diversas localidades, transpondo processos com maior ou menor velocidade.

Por outro lado, temas como concorrência, proteção a investimentos e à propriedade intelectual e liberalização de serviços são prioritários para as transnacionais, que exercem pressão sobre os estados para que avancem suas perspectivas sobre a regulação multilateral e preferencial de comércio. Além disso, o tradicional sistema de solução de controvérsias, em que um país A aciona o país B no DSB da OMC, por exemplo, não mais faz sentido para as transnacionais, uma vez que sua cadeia produtiva está

representada por *tasks* em ambos os países. Exceção ocorre quando um estado adota medida que contrarie seus interesses, como no atual caso dos pacotes de cigarro sem marcas (*plain packaging*), em que podem fazer valer seus interesses em diversos países para acionar o estado por meio dos mecanismos cabíveis, incluindo na OMC.

Preferem a rapidez e flexibilidade das arbitragens internacionais, em que não dependem da proteção diplomática dos estados, podendo resolver disputas diretamente com outras transnacionais ou mesmo acionar os estados diretamente em caso de violação.

Algumas atividades são resultados importantes e diretos de ação coordenada pelas transnacionais. Como exemplos podem ser citados: primeiro o desenvolvimento da área de padrões privados que vêm se multiplicando nos últimos anos, afetando de forma direta as atividades dos segmentos exportadores e se desdobrando sem o controle de governos ou dos foros preferenciais ou multilaterais; segundo, o desenvolvimento de normas e padrões internacionais no âmbito de medidas técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias, que atualmente representam barreiras mais efetivas e menos transparentes ao comércio do que as barreiras tarifárias.

Em ambos os casos, muitos desses padrões são obtidos via negociação entre setores produtivos, representados por grandes transnacionais, associações de produtores e de varejistas, além de ONGs e associações civis, em geral de países desenvolvidos, com pouca ou nenhuma participação de representantes estatais. Esses padrões buscam trazer definições de boas práticas produtivas em relação a questões de sustentabilidade, mudança climática, proteção ao meio ambiente e à biodiversidade, tratamento degradante a animais, pegada de carbono, pegada de água, padrões trabalhistas, segurança alimentar, respeito às leis internas do país, além de diversos outros temas que têm estado à margem das negociações multilaterais de comércio.

O objetivo é garantir que esses padrões sejam respeitados ao longo de toda a cadeia de valor das transnacionais, fornecendo, assim, selos de qualidade para informar consumidores quanto à sustentabilidade dos processos de produção de determinado produto. Existe um número expressivo de iniciativas internacionais relacionadas ao estabelecimento desses padrões, incluindo: British Retail Consortium (BRC), Rain Forest Alliance, Sustainable Agriculture Network (SAN), Global Good Agricultural Practices (Global G.A.P), International Social and Environmental Accreditation and Labeling Alliance (ISEAL), 4C Association, UTZ Certified, Watter Footprint Network, Better Cotton Initiative (BCI), entre outras.

Em suma, as transnacionais vêm cobrindo uma lacuna importante criada pelo impasse nas negociações multilaterais de comércio, especialmente na OMC. Agindo unilateralmente, ou associando-se em iniciativas globais com diversos setores produtivos e representantes da sociedade civil, as transnacionais, de modo difuso e acelerado, vêm definindo o marco regulatório em relação aos padrões privados de sustentabilidade (ambiental, econômica e social), de segurança alimentar e de mudança climática. À medida que esses padrões passam a definir as preferências e costumes dos consumidores de mercados importantes, tais padrões podem representar verdadeiras barreiras ao comércio.

## **E) Desafios**

O tema da criação de regras pelas próprias transnacionais, via pressão nos foros multilateral, preferencial ou nacional, além dos marcos próprios em relação às regras de comércio internacional, especialmente em relação aos padrões privados e padrões internacionais, acaba por levantar grandes questões que necessitam de urgente análise. Dentre elas:

- Como estruturar os dados de exportação e importação dos países para redefinir e recalcular as estatísticas de comércio exterior? Como calcular a contribuição de cada insumo, produto intermediário ou componente ao valor final do produto?
- Como calcular o valor dos serviços, incluindo serviços de engenharia, vendas, transporte, logística e financeiros na cadeia de valor?
- Como definir a especialização de produção de interesse de cada país – em componentes, insumos, concepção ou bens finais ?
- Como definir a estratégia comercial de cada país para se integrar na cadeia: produtos de menor valor agregado ou de maior valor agregado? Como poderá o país migrar de uma posição para outra? Será necessário redefinir toda a Política Industrial de cada país? As mudanças serão setoriais ou mudanças estruturais serão imperativas?
- Qual o papel dos grandes produtores e exportadores como EUA e U.E em relação aos novos fabricantes como China, Índia e demais ASEANs?
- Como garantir isonomia e representatividade na criação de padrões privados e padrões internacionais, evitando que sejam transformados em novas barreiras ao acesso de mercados importantes?

Todas são questões de interesse real para o Brasil.

## **III – Conclusões**

Sob essa nova ótica, uma visão integrada da regulação do comércio global passa a exigir a análise conjunta dos dois grandes sistemas de regulação: o sistema tradicional definido pelos estados, que inclui os sistemas multilateral, preferenciais e nacionais, e, paralelamente, o sistema em construção das transnacionais, no âmbito da lógica das cadeias globais de valor. Mais ainda, exige a análise, em sequencia, dos diferentes temas direta ou indiretamente ligados ao comércio, bem como dos efeitos cruzados entre os diversos sistemas. Em linhas gerais: a) o sistema multilateral, criado pelos estados, por meio de negociações internacionais formais entre membros de organizações internacionais e/ou partes de tratados internacionais negociados por uma parcela significativa de países; b) os sistemas preferencias (regionais, bilaterais, não-recíprocos), negociados pelas partes de acordos comerciais de diferentes níveis de integração

econômica; c) os sistemas nacionais de comércio externo, negociados internamente pelos principais parceiros internacionais. Paralelamente, a esses sistemas formais, a compreensão das regras de comércio exige a compreensão de um novo e ainda pouco definido sistema regulatório, criado informalmente pelas empresas transnacionais ao desenvolverem suas atividades em escala global e que conta com um potente elemento de *enforcement* – o poder de compra das transnacionais que organizam um sistema independente de organização da produção e distribuição. É dentro desse novo contexto que deverá ser definida a Política de Comércio Internacional do mundo atual.

Ao repensar o referencial teórico do Multissistema do Comércio Global e a metodologia da Análise Transversal do Comércio Global<sup>3</sup> propostos pelos autores há um ano atrás, para o estudo da regulação do comércio internacional, vale a pena enfatizar alguns pontos:

- Primeiro, o objeto de análise não deve se concentrar apenas no conceito de comércio externo ou comércio internacional. Mais do que atividades diretas de exportações e importações, as atividades do comércio estão relacionadas a temas mais amplos como serviços, propriedade intelectual, investimento e concorrência. Mais ainda, o comércio é afetado por regras criadas para temas diversos como padrões trabalhistas, direitos humanos ou diversidade cultural, meio ambiente e mudança climática. Em outras palavras, engloba o amplo espectro das políticas públicas. O tema das flutuações cambiais, até então “proibido” na área comercial, teve, a partir da crise de 2008, entrada definitiva nas discussões sobre políticas de comércio. Diante da realidade atual, o conceito de comércio internacional deve ser ampliado e passar a compreender um conceito mais amplo, o de comércio global.

- Segundo, os sistemas regulatórios passaram a ser definidos por dois atores distintos. De um lado estão os estados soberanos, tradicionais negociadores de regras nos diferentes foros internacionais. De outro estão as empresas transnacionais, com grande poder de mobilização, que ao se organizarem no âmbito de um quadro de produção global, criam normas e padrões técnicos, financeiros, de logística e transporte, globalmente controlados pelos meios digitais, criam regras próprias para o comércio internacional.

- Terceiro, o estudo da regulação do comércio global, para desvendar todas as suas implicações não pode ser domínio privilegiado de uma única área do conhecimento, seja de economia ou administração, seja do direito ou das relações internacionais. O real entendimento de seus detalhes exige uma nova abordagem, uma abordagem multidisciplinar, em que economistas e administradores não se percam na linguagem hermética do direito, mas entendam a lógica jurídica e as regras de interpretação de tratados; e os advogados e internacionalistas não se assustem diante de uma equação matemática, mas entendam o real significado de elasticidades-cruzadas e os resultados das simulações dos modelos de equilíbrio geral e parcial. Não só as implicações jurídicas das regras devem ser examinadas, mas também seus impactos econômicos e o efeito sobre a competitividade dos setores produtivos.

---

<sup>3</sup> THORSTENSEN, Vera, “O Multissistema da Regulação do Comércio Global: proposta de novo referencial teórico e nova metodologia de análise”, Revista Tempo do Mundo, IPEA, v. 3, p. 89-115, 2012



- Quarto, a apreensão da real complexidade do tema exige um novo referencial teórico, multissistêmico, onde cada um dos diferentes planos de regulação seja explicitado e analisado em detalhes, uma vez que revela uma intensidade diferente de regras. Cada sistema de regras reflete os interesses próprios de cada um dos atores que o negociou: estados e transnacionais. A real complexidade dos diferentes quadros regulatórios é revelada na medida em que o analista apreende, passo a passo, e de forma incremental, a interação das regras nos seus diferentes sistemas. Tal é o embasamento teórico da metodologia aqui proposta. A regulação do comércio global é na verdade um multissistema de regulação, englobando os níveis multilateral, preferencial e nacional, como definido por seus grandes atores: os estados e as transnacionais.

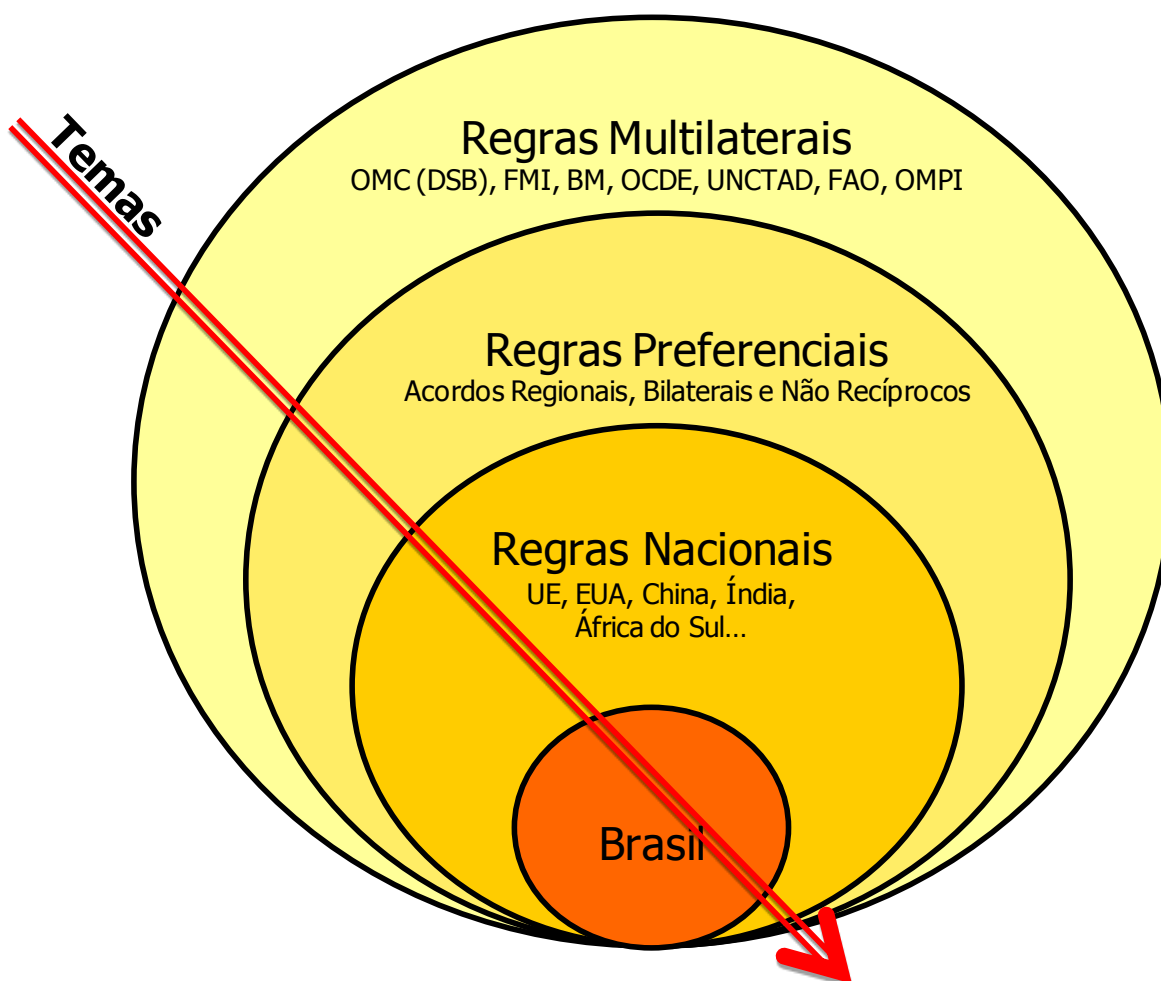
Pode-se indagar qual o papel do Brasil nesse multissistema. Se de um lado, o Brasil é parte integrante do sistema multilateral onde exerce posição de relevo; de outro, é considerado um dos países emergentes de menor participação em acordos regionais e em cadeias globais de valor<sup>4</sup>. A questão a ser considerada é de como pode o Brasil exercer papel ativo na negociação de regras para o comércio em um contexto de crise na OMC, com o impasse da Rodada de Doha. Na verdade, a questão de fundo é como exercer o papel de fazedor de regras (*rule-maker*) e não ser transformado em um passivo tomador de regras (*rule taker*)!

---

<sup>4</sup> BALDWIN, R., WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, CEPR Policy Insight No. 64, December 2012.

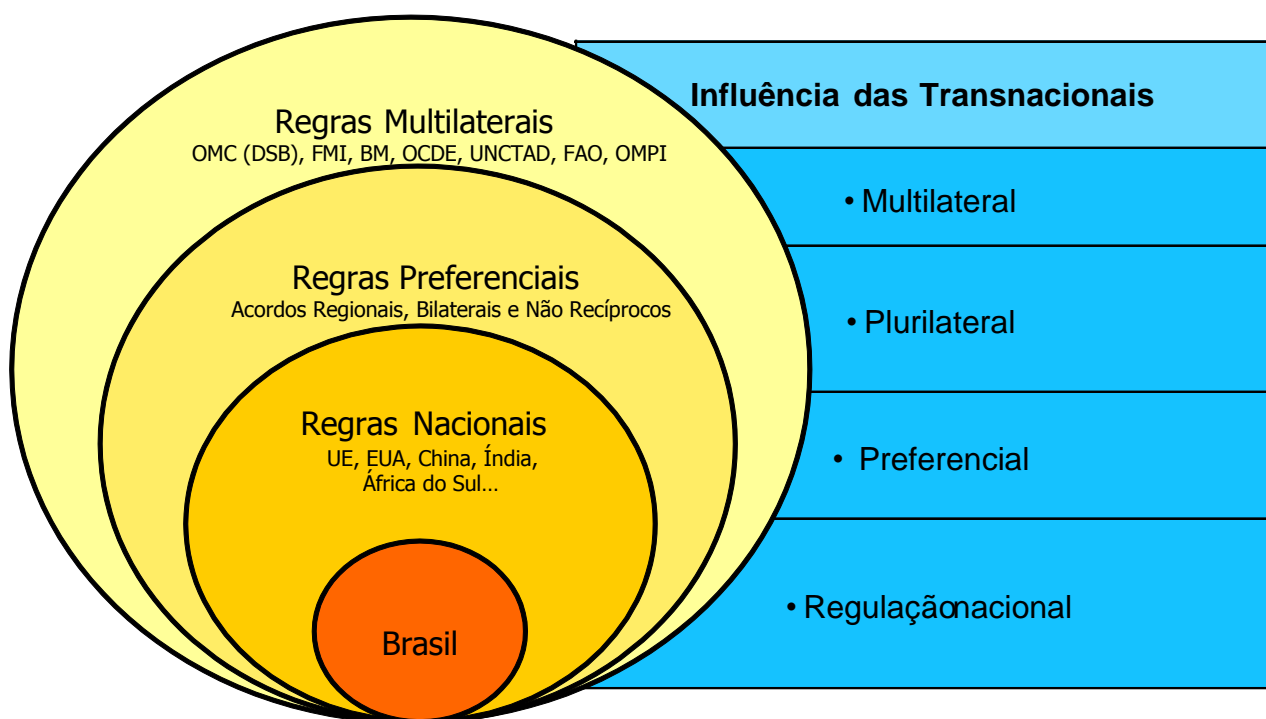
## MODELO 1

## O MULTISSISTEMA DO COMÉRCIO GLOBAL



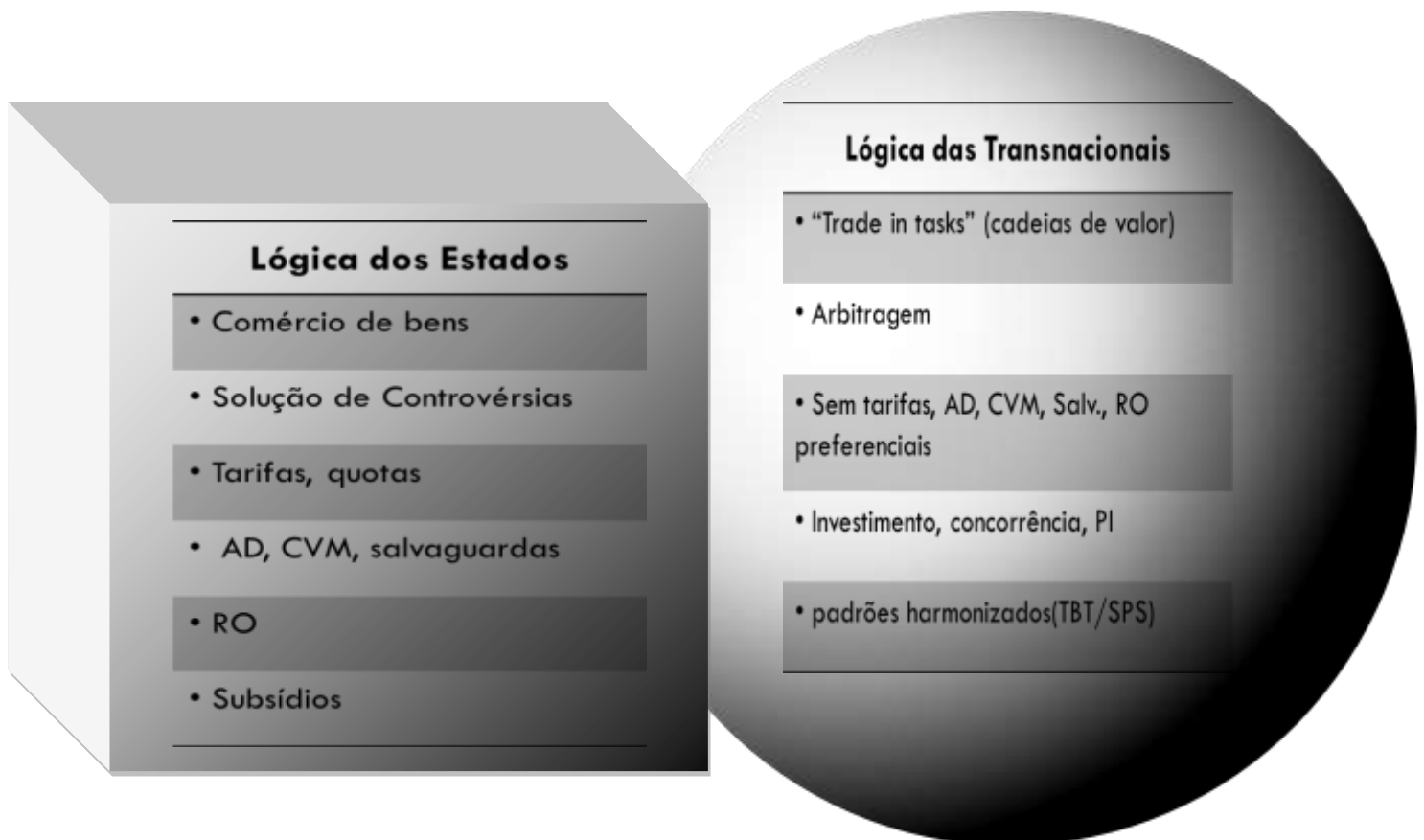
## MODELO 2

## SISTEMA DOS ESTADOS X SISTEMA DAS TRANSNACIONAIS



### MODELO 3

## SISTEMA DOS ESTADOS X SISTEMA DAS TRANSNACIONAIS



#### Nota conceitual

Transnacionais e os Estados ocupam o mesmo universo do comércio, mas possuem lógicas distintas de funcionamento. Os objetivos perseguidos podem ser diferentes, porém, pode haver pontos tangenciais entre os sistemas. A ideia de usar figuras 3D com formatos distintos parte dessa premissa. Naturalmente o hiper crescimento de uma ou outra estrutura pode resultar numa "absorção" parcial de um sistema pelo outro.

A ideia de usar um bloco para o Estado parte das teorias que identificam os acordos preferenciais, quando frutos da interação entre estados, como blocos de construção.

Parece ilustrativo qualificar a atuação das transnacionais como "esferas", que não se adaptam muito bem ao modelo dos Estados, e somente podem suportar o edifício maior (o comércio internacional), quando os pontos de tangência estão bem apoiados.

## **Bibliografia**

### **Sistema OMC (site WTO)**

WTO, General Agreement on Tariffs and Trade, (GATT), 1994.

WTO, Marrakesh Agreement establishing the WTO, 1994

WTO, Results of the Uruguay Round, 1994.

WTO, Understanding on Rules and Procedures governing the Settlement of Disputes, 1994.

WTO, Repertory on the Appellate Body, 2005.

### **Sistema dos acordos preferenciais**

BALDWIN, R.; LOW, P., *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, WTO, 2009.

ESTEVADEORDAL, A., SUOMINEN, K., and TEH, R. (eds), *Regional Rules in the Global Trading System*, IDB, WTO, 2009.

HEYDON, K., WOOLCOOK, S., *The rise of bilateralism: comparing European and American FTAs*, 2009.

HORN, H., MAVROIDIS P., SAPIR A., *Beyond the WTO - An anatomy of EU and US preferential trade agreements*, 2009.

WTO, Secretariat, CRTA, Transparency Exercise: NAFTA, EU, Asean, (site WTO).

### **Sistema dos quadros regulatórios nacionais**

WTO, Trade Policy Review Body: EU, US, China, India, Brazil (diversos anos), site WTO.

### **Cadeias de valor**

ARAUJO, S., “Vertical specialization and global value chains”, OECD, STD/SES/WPTGS (2009)16, 2009

BALDWIN, R., WTO 2.0: Global governance of supply chain trade, CEPR Policy Insight No. 64, December 2012.

BALDWIN, R (ed.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, VoxEU.org, November, 2009.

BALDWIN, R., "Globalisation: the great unbundling(s)", presented at the Economic Council of Finland, 2006

BALDWIN, R., ROBERT-NICOUD, F., "Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: an Integrating Framework", *CEPR Discussion Paper no. 7775*, 2010

BLINDER, A. S., "Offshoring: the Next Industrial Revolution", *Foreign Affairs*, n. 85/2, 2006, 113-128

COASE, R. H., "The Nature of the Firm", *Economica*, New Series, vol. 4, 16, 1937, 386-405

DAUDIN, G., RIFFLART, C., SCHWEISGUTH, D., "Who produces for whom in the world economy?", OFCE, No. 2009 18, 2009

DEAN, J. M., WTO, "Measuring value-added trade: what's in it for developing countries?", available at [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/paper\\_march12\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/paper_march12_e.htm)

DEBACKER, K., "Global Value Chains: preliminary evidence and policy issues", OECD document DSTI/IND/(2011)3, 2011

DIETZENBACHER, E. and LOS, B. (1998), "Structural decomposition techniques: Sense and sensitivity", *Economic Systems Research*, 10, 307-323.

DIETZENBACHER, E., ROMERO, L. and BOSMA, N.S., "Using Average Propagation Lengths to Identify Production Chains in the Andalusian Economy," in *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 23, 2005

ESCAITH, H, TIMMER, M., (2012) "Global Value Chains, Trade, Jobs, and Environment: The New WIOD Database", *VoxEU.org*, May, 2012.

ESCAITH, H., LINDENBERG, N., and MIROUDOT, S., "International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis", *WTO Staff Working Paper ERSD-2010-08*, February, 2010.

ESCAITH, H., "Measuring trade in value added in the new industrial economy: statistical implications," Actes du 12ème colloque de l'Association française de Comptabilité nationale, *INSEE Méthodes N°122 and MPRA Paper 14454*, Munich, 2008

GROSSMAN, G.M. and ROSSI-HANSBERG, E., "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore", prepared for the symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City on *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, Jackson Hole, Wyoming, August 24-26, 2006

HELPMAN, E., "Trade, FDI, and the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 44(3), September, 2006, 589-630.

HIRATSUKA, D., “Characteristics and determinants of East Asia’s trade patterns”, in Hiratsuka, D. and Uchida, Y. (eds), *Input Trade and Production Networks in East Asia*, IDE-Jetro, 2010

HUMMELS, D., ISHII, J., YI, K-M., “The nature and growth of vertical specialization in world trade”, *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 54(1) , June, 2001, pages 75-96.

IDE-JETRO, *How to make the Asian input-output Tables*, Institute of Developing Economies, March 2006

IKENSEN, D., *Made on Earth – How Global Economic Integration Renders Trade Policy Obsolete*, The Cato Institute, December 2, 2009.

ISAKSON, H., “Adding value to the European economy”, Swedish National Board of Trade, 2007.

ISAKSON, H., “The importance of exports and services trade re-evaluated”, Swedish National Board of Trade, VoxEU.org, 2011.

ISAKSON, H., WTO, “Value added trade statistics provides new insights on role of imports, exports, services and more”, available at [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/paper\\_june11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/paper_june11_e.htm)

JARA A., “DDG Jara urges another way of looking at trade statistics”, keynote speech to the World Input-Output Database Conference in Vienna, Austria, 2010

JARA, A. Inaugural speech at the Conference at the Senate, “Globalization of the Industrial Production Chains and Measuring International Trade in Value Added”, Senate — Paris, 2010

JARA, A., “Facts and Fictions in International Trade Economics”, Conference of Trade and Inclusive Globalization, Paris School of Economics, 2010

JOHNSON, R., NOGUERA, G., “The value-added content of trade”, VoxEU.org, 2011

JOHNSON, R., and NOGUERA, G., “Accounting for intermediates production sharing and trade in value added”, FREIT Working Paper, 2009

KAWAKAMI, M., STURGEON, T., “Global Value Chains in the Electronics Industry” in CATTANEO, O., GEREFFI, G. and STARITZ, C. (eds), *Global Value Chains in a Postcrisis World*, World Bank, Washington, DC, 2010

KOOPMAN, R., POWERS, W., WANG Z., WEI, S-J., “Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains”, NBER Working Paper No.

16426,

2010

LAMY, P., “Global Manufacturing and Outsourcing of Business Functions”, *Global Forum on Trade Statistics organized by Eurostat, UNSD and WTO*, Geneva, Switzerland, 2010.

LIAPIS, P., “Changing Patterns of Trade in Processed Agricultural Products”, *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 47*, OECD Publishing, 2011, available at <http://dx.doi.org/10.1787/5k9c3mq19s6d-en>

MA, A.C., VAN ASSCHE, A., HONG, C., “Global Production networks and China’s Processing Trade”, *Journal of Asian Economics*, Elsevier, vol. 20(6), November, 2008, pp. 640-654

MAURER, A., and DEGAIN, C., “Globalization and trade flows: what you see is not what you get!”, *WTO Staff Working Paper No. ERSD-2010-12*, 2010

MAURER, A., WTO, “Trade in value added: what is the country of origin in an interconnected world?”, available at [http://www.wto.org/english/res\\_e/statistics\\_e/miwi\\_e/background\\_paper\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/miwi_e/background_paper_e.htm)

MENG, B. and QU, C. “Application of the input-output decomposition technique to China’s regional economies”, *Journal of Applied Regional Science*, No. 13, 2008 pp. 27-46.

MIROUDOT, S., and RAGOISSIS, A. (2009), “Vertical trade, trade costs and FDI”, OECD, TAD/TC/WP(2008)23., 2009

MIROUDOT, S., LANZ, R., and RAGOISSIS, A. (2009), “Trade in intermediate goods and services”, OECD, TAD/TC/WP(2009)1, 2009

MIROUDOT, S., RAGOISSIS, A., “Vertical Trade, Trade Costs and FDI, OECD Trade Policy”, *Working Papers 89*, OECD, Trade Directorate, 2009.

OECD, “Measuring Globalisation — OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators”, 2005

OECD, “Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010”, 2010

OECD, WTO, “Trade in Value Added Concepts, Methodologies and Challenges, *Joint OECD-WTO Note*, 2012

OKAMOTO, N. and INOMATA, S., “To what extent will the shock be alleviated? — The evaluation of China’s counter-crisis fiscal expansion —”, in Inomata, S. (ed), *Asia Beyond the Global Economic Crisis, The transmission mechanism of financial shocks*, Edward Elgar Publishing, 2011



STURGEON, T., GEREFFI, G., “Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading, and Business Function Outsourcing in Global Value Chains”, *Transnational Corporations*, Vol. 18 No. 2., 2009

World Economic Forum, “The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy”, 2012

XING, Y. “How the iPhone widens the US trade deficit with China”, *VoxEU.org*, 10 April 2011.