



**AMÂNCIO JORGE DE OLIVEIRA**  
é professor do Instituto de Relações Internacionais do Departamento de Ciência Política da USP e pesquisador CNPq (nível 2).

**MANOEL GALDINO PEREIRA NETO**  
é pesquisador associado do Centro de Estudos das Negociações Internacionais (Caeni-USP) e doutorando pelo Departamento de Ciência Política da FEA-USP.

AMÂNCIO JORGE DE OLIVEIRA  
MANOEL GALDINO

# Um ano após a crise: os impactos nas negociações internacionais

## RESUMO

O artigo avalia os prognósticos dos especialistas no começo da crise econômica em relação ao comércio internacional e negociações internacionais e compara esses prognósticos com o que aconteceu de fato. Em geral, os prognósticos estavam corretos, porém a realidade se mostrou mais nuançada em relação ao comportamento esperado dos países e dos fluxos comerciais.

**Palavras-chave:** crise internacional, negociações internacionais, protecionismo.

## ABSTRACT

*The article evaluates the experts' prognostics to international trade and international negotiations in the beginning of the economic crisis and compares it with actual data. In the general trend the prognostics were correct, but they do not fit well to the details of actual behavior of countries regarding protectionism and trade flux as well.*

**Keywords:** *international crisis, international negotiations, protectionism.*



## INTRODUÇÃO

Quando a imprensa internacional passou a anunciar a magnitude da crise mundial, iniciada no último trimestre de 2008, os prognósticos eram de que estaria por vir a maior recessão da história econômica depois da quebra da bolsa de valores de 1929. A forte diminuição do comércio internacional, na contramão de um longo ciclo de internacionalização econômica, tenderia a aprofundar o quadro de recessão econômica.

Um dos impactos mais negativos da crise, nessa linha de avaliações pessimistas, seria um grande retrocesso na regulamentação internacional do comércio em face da reemergência do nacionalismo econômico, adoção de políticas comerciais protecionistas por parte dos países mais afetados, adoção de medidas restritivas ao investimento direto estrangeiro e paralisação das grandes negociações de comércio internacional em curso à época.

Um ano após o seu período mais agudo é possível ter um quadro parcialmente mais decantado sobre os impactos da crise sobre o comércio internacional e sobre os processos de negociações comerciais. É certo que alguns impactos de médio ou longo alcance, sejam eles positivos ou negativos, ainda estão por se expressar, como, por exemplo, as mudanças no plano da governança global de comércio e finanças. Outros impactos decorrentes da crise, contudo, já estão suficientemente consolidados e merecem análise mais detida.

Este artigo dirige-se especificamente a apresentar um breve balanço dos impactos da crise financeira mundial de 2009 sobre o comércio internacional, mais especificamente sobre a evolução dos processos de negociações internacionais em curso. O artigo está subdividido em três partes principais. A primeira apresenta um balanço dos impactos da crise financeira no comércio internacional. A segunda parte dedica-se a analisar a repercussão da crise num plano das negociações multilaterais. A terceira e última parte foca especificamente os efeitos para o Brasil, mais especificamente nas perspectivas do país em firmar acordos internacionais de comércio.

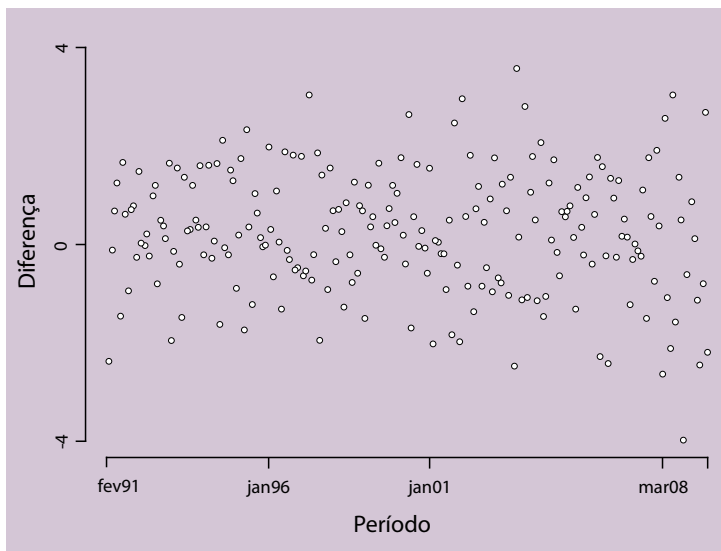
## A CRISE E O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Com o advento da crise econômica em 2008, o comércio internacional sofreu brusca queda, maior do que a própria atividade econômica. Segundo Freund (2009), o comércio variou negativamente numa proporção maior do que o PIB *per capita*. Em tempos normais, o comércio mundial cresce cerca de três vezes mais que o PIB mundial.

Uma das razões para esse efeito é meramente contábil, já que o PIB é uma medida de valor adicionado, enquanto o comércio envolve a dupla contagem – um produto importado que é reexportado, mesmo se com valor agregado a ele, é contabilizado na corrente de comércio duas vezes, como importação e exportação.

Segundo estudos recentes, a elasticidade do comércio real em relação a variações da renda real aumentou de duas vezes nos anos 1960 para cerca de 3,5 vezes em anos recentes (Irwin, 2002). Uma das razões possíveis é o aumento da terceirização e integração mundial das cadeias produtivas (Freund, 2009). Esse fenômeno amplia a importância do comércio internacional para um mesmo nível de produção. Assim, aumentos ou reduções na atividade produtiva

**GRÁFICO 1**  
**Diferença percentual na variação do comércio e produção**



Fonte: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2009)

têm seus efeitos amplificados na esfera do comércio internacional.

O Gráfico 1 mostra a diferença na variação percentual do comércio em relação à variação do volume de produção no mundo. Quanto mais próxima de zero essa diferen-

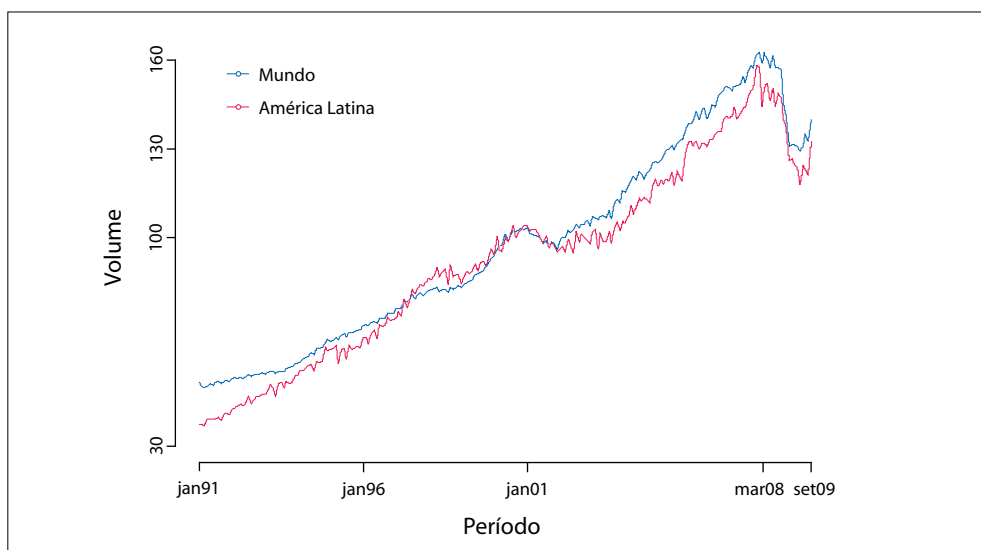
ça, menor a elasticidade do comércio em relação à renda.

Como se pode observar, há uma variabilidade muito grande dos dados, indicando que de fato o comércio internacional é altamente elástico em relação à atividade industrial. Dados trimestrais revelam um padrão ainda maior, pois efeitos sazonais do comércio diminuem.

Assim, se o padrão esperado para essa crise é de redução do comércio internacional, o que os dados mostram? Se tomarmos como base março de 2008, quando o Lehman Brothers faliu, e até maio de 2009, o volume de comércio internacional reduziu-se 18,7%, enquanto a atividade industrial caiu 10,5%. Com a recuperação da atividade industrial, ainda que lenta e não muito sólida, o comércio também experimentou uma recuperação.

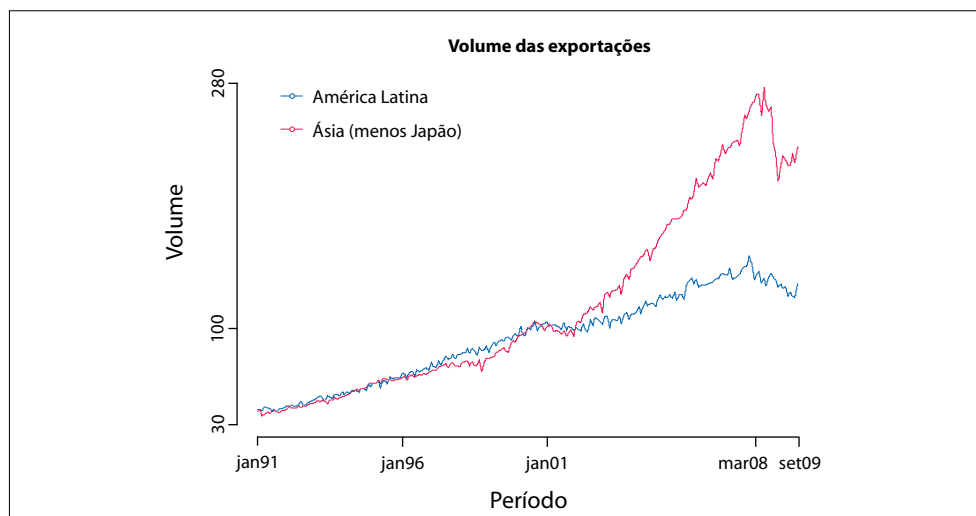
E qual a situação da América Latina (AL) nesse quadro geral? O Gráfico 2 apresenta o volume de comércio em perspectiva histórica para o mundo e a AL. Como se pode observar, a AL praticamente seguiu a média do mundo em todo o período dos anos 90 e 2000 no que tange ao volume exportado, porém com uma queda um pouco mais acentuada na crise recente.

**GRÁFICO 2**  
**Volume do comércio mundial e da AL**



Fonte: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2009).

**GRÁFICO 3**  
**Evolução das exportações da Ásia e AL**



Fonte: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2009)

Por outro lado, comparado com a Ásia, menos o Japão, a região teve um crescimento do comércio muito menor ao longo de todo o período e, conseqüentemente, o impacto da crise foi menor.

De fato, o maior problema para a AL na presente crise reside nos preços internacionais dos produtos que a região exporta, notadamente *commodities*. Esses produtos primários tiveram um papel importante para o comércio internacional dos países latino-americanos, o Brasil inclusive, tanto pela expansão das exportações quanto pelo equilíbrio nas contas de capital desses países. A crise internacional vem gradativamente agravando o quadro externo desses países.

Conforme se pode observar no Gráfico 4 na próxima página, os preços internacionais dos produtos exportados pela AL subiram mais que a média do mundo durante os anos 2000. Por outro lado, a crise econômica derrubou os preços internacionais em quase 30% no período de agosto de 2008, quando os preços atingiram seu pico, a janeiro de 2009.

A recuperação dos preços internacionais, acompanhada do aumento nos volumes exportados após uma sequência de resultados negativos nos primeiros trimestres de 2009, indica que o final de 2009 e início de 2010

será muito melhor do que um ano atrás para a região. Como a pauta exportadora da região é essencialmente primária, vale o destaque de que em setembro os preços de energia e matérias-primas subiram 14% e 9%, respectivamente (CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2009).

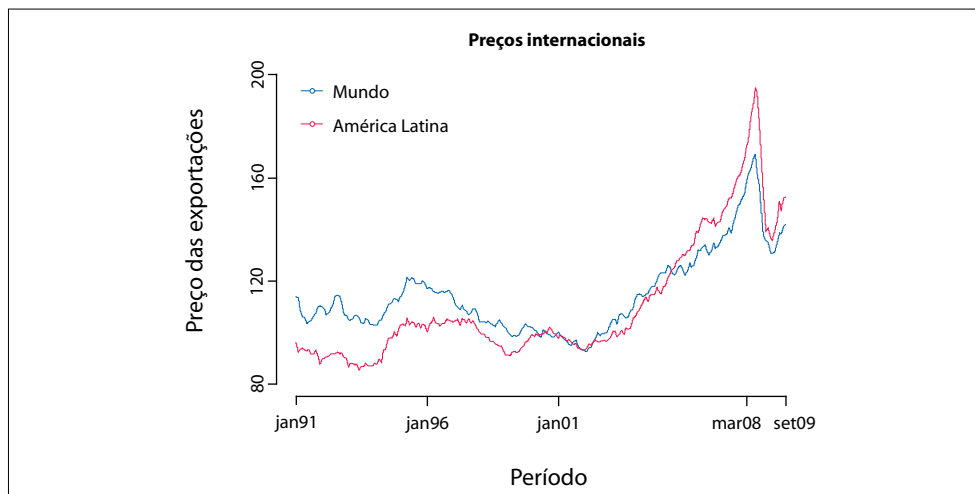
## A CRISE E SEUS IMPACTOS NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

A crise internacional de 2008 emergiu num momento de franca expansão do comércio internacional e relativo otimismo em relação ao multilateralismo. Entre outras razões, esse otimismo baseava-se na incorporação dos países emergentes no jogo do comércio global, com a conseqüente expansão da demanda global. Apesar de alguns solavancos, a visão predominante era de que a globalização e a interdependência traziam resultados líquidos positivos, mesmo para os países em desenvolvimento.

Embora convivessem forças contrárias e propulsoras à internacionalização eco-

## GRÁFICO 4

### Evolução dos preços de *commodities* no mercado internacional



Fonte: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (2009)

nômica mundial, estas últimas pareciam francamente dominantes. A emergência da crise tonificou um conjunto de vetores que somados operavam na direção oposta à globalização econômica. Essa foi a principal face negativa da crise de 2008 no plano do comércio e das negociações econômicas internacionais.

Nos países desenvolvidos a crise econômica reforçou a aversão aos riscos decorrentes da crescente interdependência econômica e financeira entre os países. Se de um lado a interdependência econômica é motor principal da expansão do comércio mundial, é também, por outro lado, fonte de vulnerabilidade e riscos tornados mais salientes pela crise.

A crise conferia assim bases de legitimidade ao recrudescimento do nacionalismo econômico nos países desenvolvidos. Nacionalismo expresso não apenas no discurso, mas em um conjunto de medidas antiliberalizantes, embaladas como política mitigatória, tais como ampliação de barreiras comerciais para um conjunto de setores sensíveis à concorrência internacional, ampliação de subsídios a empresas como forma de socorro financeiro e medidas discriminatórias contra investimento externo direto (IED).

Nos países em desenvolvimento o quadro não foi muito diferente. Vários desses países adotaram medidas semelhantes. A legitimidade para adoção de medidas paliativas e de salvaguardas nesses casos era ainda maior do que para os países desenvolvidos por conta da, já conhecida, maior vulnerabilidade desses países aos contextos de crise.

O Gráfico 5 (na próxima página) mostra os tipos de medidas adotadas desde o começo da crise até agora. Os países usaram predominantemente medidas de defesa comercial (salvaguarda, *antidumping* e *countervailing duty*), ajuda governamental (*bail-out*, etc.) e aumentos tarifários, que juntos totalizaram 64% das medidas.

Para além das medidas governamentais protecionistas, a própria realidade do mercado global passou a estabelecer um contexto negativo às demandas de regulamentação no comércio internacional, especialmente no que concerne à retração da demanda e do investimento internacional. Tradicionalmente, a demanda por regulamentação internacional supranacional dá-se em um contexto de expansão de comércio e investimento internacional.

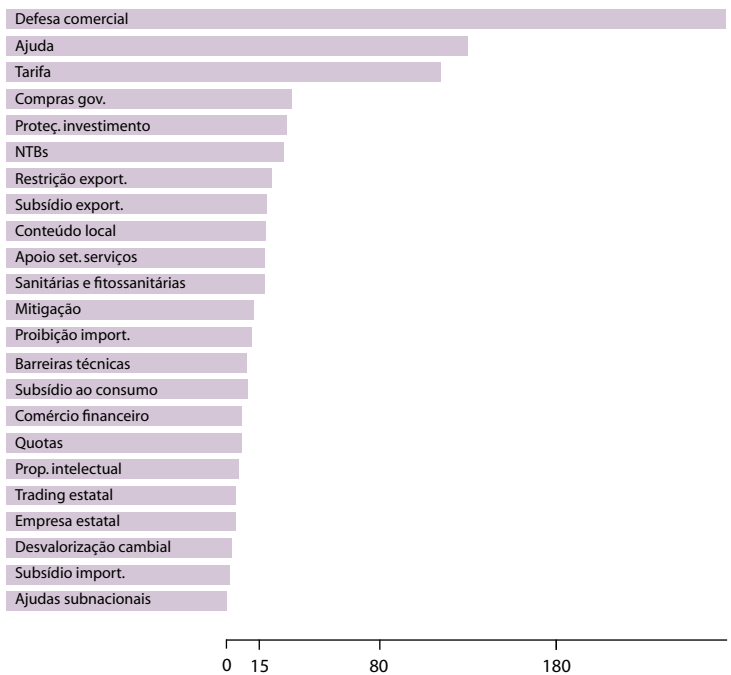
A relação entre crise econômica não é, contudo, tão linear como pode parecer. Um estudo conduzido por Ma e Cheng (2003) mostra que a relação entre crise financeira e comércio internacional é um tanto mais complexa. A primeira preocupação dos autores na condução do estudo empírico foi a de distinguir as crises bancárias das crises monetárias. Ao todo foram observadas 181 crises econômicas ao longo de um período compreendido entre 1981 e 1998, sendo 128 crises monetárias e 153 crises bancárias. Esse período foi subdividido em dois subperíodos: 1982-90 e 1991-98. Com base em um modelo econométrico, a proposta era a de observar de que forma as crises afetavam o fluxo de comércio entre os países, pareados dois a dois.

Os resultados encontrados foram contraintuitivos. Para o período de 91-98, os autores observaram que as crises econômicas geraram impactos negativos na importação tanto no curto prazo, ou seja, até um ano após o início da crise, quanto no longo prazo, acima de um ano após o início da crise. As exportações, contudo, tiveram comportamento distinto. Enquanto no longo prazo a tendência das exportações foi de queda, no curto prazo as exportações tenderam a aumentar. A principal razão disso teve a ver com as desvalorizações cambiais sofridas em função da crise. Porém, vale destacar que essas crises foram em países ou regiões isoladas, e não para o mundo todo. A novidade dessa crise em relação às anteriores mais recentes é justamente ter afetado praticamente todo o mundo.

Independentemente de clareza quanto a impactos diretos da crise no comércio internacional, o fato é que, em um contexto de crise econômica, as condições fundamentais para avançar na agenda de liberação comercial multilateral não estão dadas. O anticlímax é evidente na medida em que não faz sentido demandar liberalização em um contexto em que os países estão promovendo medidas protecionistas.

Aparalisa das negociações multilaterais tem repercussões importantes nas estratégias comerciais dos países. Na ausência

**GRÁFICO 5**  
**Barreiras comerciais por tipo**



Fonte: *Global Trade Alert* (2009)

da perspectiva de ampliação de avanços da liberalização comercial por meio de regras multilaterais, a tendência é que os países intensifiquem acordos bilaterais de comércio, que tendem a reforçar esquemas de preferência comercial danosos à noção de *fair play* da economia mundial.

A estratégia adotada pelos países ainda interessados em promover a liberalização foi evitar os complexos e difíceis acordos multilaterais, como os da OMC, e fechar acordos regionais ou bilaterais. Entre junho e setembro de 2009, dez novos acordos de livre-comércio e/ou cooperação econômica foram notificados à OMC, a saber: “Nicarágua e China Taipei, Panamá e China Taipei, Peru e Singapura, Canadá e Peru, Canadá e EFTA, Chile e Colômbia, Japão e Suíça. Acordos de parceria/complementação econômica entre: União Europeia e Camarões, Japão e Vietnã e o Conselho de Cooperação do Golfo (WTO, 2009)” (ver Tabela 1).

Além desses novos acordos, entraram em vigor em 2009 mais seis acordos de livre-comércio, alguns dos quais foram

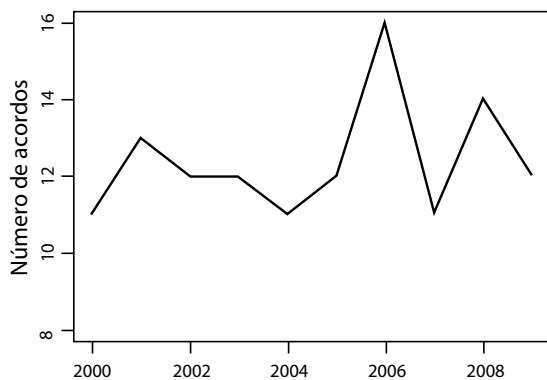


**TABELA 1**  
**Acordos regionais de comércio em vigor ou assinados**

<b>Acordo</b>	<b>Cobertura</b>	<b>Status</b>	<b>Data da entrada em vigor/assinatura</b>
UE-Camarões	Bens	em vigor	1º/out./09
Japão-Vietnã	Bens & Serviços	em vigor	1º/out./09
Japão-Suíça	Bens & Serviços	em vigor	1º/set./09
Canadá-Peru	Bens & Serviços	em vigor	1º/ago./09
Peru-Singapura	Bens & Serviços	em vigor	1º/ago./09
Canadá-EFTA	Bens	em vigor	1º/jul./09
Canadá-Jordânia		assinado	28/jun./09
Chile-Colômbia	Bens & Serviços	em vigor	8/mai./09
China-Peru	Bens; Serviços & Investimento	assinado	29/abr./09
Austrália-Chile	Bens & Serviços	em vigor	6/mar./09
ASEAN-Austrália-Nova Zelândia	Bens & Serviços	assinado	27/fev./09
Estados Unidos-Peru	Bens & Serviços	em vigor	1º/fev./09
China-Singapura	Bens & Serviços	em vigor	1º/jan./09
UE-Costa do Marfim	Bens	em vigor	1º/jan./09
Estados Unidos-Omã	Bens & Serviços	em vigor	1º/jan./09
Japão-Filipinas	Bens & Serviços	em vigor	11/dez./08
EFTA-Colômbia		assinado	25/nov./08
Panamá-Costa Rica	Bens & Serviços	em vigor	23/nov./08
Canadá-Colômbia		assinado	21/nov./08
UE-CARIFORUM Estados EPA	Bens & Serviços	em vigor	1º/nov./08
Turquia-Geórgia	Bens	em vigor	1º/nov./08
China-Nova Zelândia	Bens & Serviços	em vigor	1º/out./08

assinados antes da crise: Chile e Austrália, China e Singapura, União Europeia e Albânia, União Europeia e Costa do Marfim, Estados Unidos e Omã, Estados Unidos e Peru. Em resumo, não houve uma mudança de comportamento dos países no que tange às negociações comerciais bilaterais e/ou regionais se comparado com o período pré-crise. O Gráfico 6 ilustra esse ponto. Em 2008 e 2009 não houve variação significativa no número de acordos que entraram em vigor em relação à média dos anos anteriores.

**GRÁFICO 6**  
**Acordos comerciais em vigor**



Fonte: World Trade Organization (2009)

A crise, contudo, não trouxe apenas externalidade negativa ao comércio e às negociações internacionais. Do lado positivo, o efeito mais importante foi o de colocar, de forma mais explícita e contundente, a necessidade de reformas estruturais nas instituições internacionais de governança econômica e financeira. Dentre elas, a mais fortemente sob pressão foi o Fundo Monetário Internacional (FMI).

Em parte essa demanda já estava presente em decorrência da emergência de países periféricos no jogo do comércio internacional, tais como o próprio Brasil e

a Índia. E a necessidade de reformar vinha sendo discutida como forma de traduzir essa nova realidade econômica.

A crise econômica precipitou essa tendência. Se não se pode afirmar que a deficiência de regulação internacional foi a causa da crise, antes muito mais determinada por problemas domésticos norte-americanos, a regulação internacional não foi capaz de evitá-la. Ou seja, os esquemas de regulação financeira internacional propugnados e mantidos pelos países desenvolvidos falharam. Como consequência, ampliou-se a justificativa para um alargamento da governança global, com a presença de países antes excluídos do processo.

O exemplo mais contundente nesse sentido foi a mudança qualitativa do papel do G-20 no plano da governança financeira internacional. Antes um fórum de consulta amplo, o G-20 passou a operar como instância de decisão mais relevante em termos de comércio internacional.

## O BRASIL E AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS NO CONTEXTO DE CRISE

O Brasil não ficou infenso à crise internacional. Embora de forma mais moderada que em muitos outros países, o Brasil sofreu impactos negativos importantes tanto no âmbito do comércio exterior quanto no dos investimentos diretos de empresas brasileiras no exterior.

No plano do comércio, a crise financeira determinou apreciação do real e, como consequência, perda de competitividade dos produtos brasileiros no comércio mundial. Além desse, a crise determinou dois impactos importantes. O primeiro foi o risco de intensificação da primarização das exportações brasileiras, graças ao fato de que o setor de manufaturados foi o mais impactado. O segundo foi o retrocesso no processo de internacionalização de empresas brasileiras (Cindes, 2009).


Em ambos os casos, comércio e investimentos, o problema principal foi o revés em termos de comportamento do setor privado. No plano do comércio ressurgiram, como seria de esperar e como ocorreu em outros países, demandas protecionistas, sobretudo por setores sensíveis à importação. No caso dos investimentos, o recuo atingiu em cheio a confiança do empresariado brasileiro no processo de internacionalização do capital, processo que vinha sendo conquistado a duras penas. Em ambos os casos, o impacto imediato foi no plano da confiança. Essa situação, contudo, observou-se muito mais na fase aguda da crise, e a confiança, após um ano, vem se recuperando fortemente.

As medidas tomadas pelo governo brasileiro em relação à crise também engendraram aspectos positivos e negativos. De positivos, vale mencionar: a redução de tributos para estimular o consumo; e as medidas de apoio à internacionalização das empresas brasileiras e de incentivos à exportação (Cindes, 2009). De negativo, o fato de o país ter perdido o *momentum* propício para reformas estruturais na área tributária como peça-chave em termos de ganho de competitividade, ter dado um salto em termos de investimentos em infraestrutura e logística, ter implementado inovações institucionais com vistas ao ambiente burocrático e administrativo dos negócios (*facilitação de negócios*) e ter estimulado acordos bilaterais de investimentos.

No campo das negociações internacionais, o papel da crise foi o de reduzir as chances, já pequenas, de o Brasil assinar acordos comerciais importantes. O papel da crise nas negociações da Rodada Doha da Organização Mundial de Comércio (OMC), arena prioritária para a diplomacia comercial brasileira, foi o de introduzir um contexto adverso à retomada das negociações, pelas razões já expostas.

No plano das negociações regionais, em especial das negociações sul-americanas, a piora das perspectivas da integração regional respondeu muito mais a problemas e divergências políticas entre os países





da região do que à crise em si. Medidas protecionistas adotadas por alguns países da região, a exemplo da Argentina, contribuíram, mas muito marginalmente, para a piora da perspectiva de aprofundamento da integração regional.

Nesse âmbito, o regional, os dois únicos sinais de ativismo que mereceram destaque durante esse ano de crise foram o ingresso da Venezuela no Mercosul e a tentativa de um acordo entre Mercosul e União Europeia. No primeiro caso, as negociações entre Venezuela e Mercosul já estavam em curso antes da crise, não havendo alteração significativa de curso neste último ano. No segundo, não houve inovações suficientes a ponto de superar os conflitos de interesses entre os dois blocos comerciais.

Em contrapartida, na contramão das orientações do Mercosul, a Coreia do Sul assinou, em outubro de 2009, um Tratado de Livre-Comércio (TLC) com a União Europeia. Considerado um dos maiores acordos comerciais dos últimos anos, prevê a redução gradual, em um cronograma de cinco anos, das tarifas sobre 96% dos produtos de exportação da Europa e 99% dos produtos de exportação da Coreia do Sul.

É difícil avaliar o peso da crise na perspectiva de o Brasil assinar acordos bilaterais de comércio. Tais acordos nunca foram uma prioridade para a diplomacia comercial brasileira. Mas, com o impasse das negociações multilaterais, começou a existir uma pressão para que o Brasil firmasse acordos bilaterais tanto como forma de mitigar a ausência de um grande acordo no campo comercial, assim como de diminuir as vantagens de países que detinham esquemas de preferência com países desenvolvidos.

Apesar de restringir acordos bilaterais, a crise contribuiu para reforçar a prioridade das relações Sul-Sul no campo da diplomacia comercial. As consequências da crise para os países mais dependentes do comércio com os EUA, caso do México, serviram como um ativo no discurso diplomático em prol da diversificação da dependência comercial.

Desde a década de 1990, a diplomacia brasileira vem defendendo a tese da diversificação de parcerias comerciais como forma de minimizar riscos. De fato, a pauta de exportações do Brasil no comércio mundial é bastante diversificada. Ainda assim, são constantes as críticas à diplomacia brasileira pela falta de acordos bilaterais de grande impacto, sobretudo com países desenvolvidos. A contrarreferência seriam os países como México e Coreia do Sul, que recorreram a acordos comerciais assimétricos, mas com garantias de acesso a mercados dinâmicos.

Para essa parcela de críticos da diplomacia comercial brasileira, parte das dificuldades do Brasil no campo das negociações bilaterais tem a ver com os constrangimentos determinados pelo Mercosul. De acordo com as regras do Mercosul, um país não pode firmar acordos comerciais sem o entendimento prévio com os outros membros do bloco. Uma vez que os demais parceiros, a Argentina em particular, tendem a ser mais defensivos, diminuem-se os graus de liberdade para o Mercosul avançar em acordos bilaterais, colocando o Brasil em situação de desvantagem em relação a outros países. Vide o caso da Coreia mencionado acima.

Por outro lado, a tonificação das parcerias Sul-Sul também se fez sentir no jogo multilateral. O Brasil, cuja prioridade nas parcerias com os países em desenvolvimento já se fazia sentir via G-20, passou a enfatizar a aliança com a Índia e a África do Sul como aliados nas negociações da OMC.

Outra consequência indireta da crise, também com impactos para a posição relativa do Brasil nas negociações internacionais, foi, conforme já mencionado, o protagonismo que o tema do meio ambiente passou a ter como demanda de regulamentação internacional (Viola, 2009). Embora o vínculo entre comércio e meio ambiente represente maiores desafios no avanço de acordos internacionais, o realce da agenda de meio ambiente faz ampliar o protagonismo do Brasil no plano internacional.

O balanço de um ano de crise permite dizer, contudo, que a principal mudança derivada da crise no *front* externo foi a alavancagem do Brasil como protagonista no plano da governança global. O fato de o Brasil ter enfrentado a crise em melhores condições que a maior parte dos países-chave do comércio mundial serviu como ativo político e liderança internacional. Além disso, ao forçar a ampliação de interlocutores formuladores de decisões de governança internacional, a crise fez com que o Brasil passasse a figurar como presença praticamente obrigatória em todos os fóruns de grande relevância internacional.

## CONCLUSÃO

Conforme apresentado, a crise financeira de 2008 representou um duro golpe no comércio internacional com consequências mais graves do que a própria atividade econômica. Um ano após a fase aguda da crise, a economia mundial dá sinais de recuperação. Contudo, a reinstauração de comportamentos defensivos para parte dos principais países do comércio internacional impactou negativamente a confiança na internacionalização e interdependência econômica determinadas pela globalização. Esses efeitos tendem a ser mais duradouros que a própria recuperação da atividade econômica.

No plano da diplomacia comercial, as negociações multilaterais de comércio ficaram em compasso de espera. Embora não tenha havido mudanças estruturais profundas na política comercial dos países, pontualmente observou-se o re-credescimento de medidas protetivas de comércio. O temor é que a retomada da dinâmica das negociações comerciais se faça pela via do bilateralismo, ou, ao invés, da tonificação das regras multilaterais de comércio.

O Brasil sofreu com as consequências da crise, especialmente por conta da redução das demandas globais de *commodities* em

setores em que o país é mais competitivo. Embora tendo aplicado medidas corretas de estímulo à economia – o que, nesse sentido, o fez sair fortalecido da crise no plano internacional –, o país perdeu a oportunidade de, no momento mais agudo da crise, ter encaminhado reformas fundamentais de longo prazo, como é o caso das reformas tributárias.

No plano político, em compensação, a crise alterou a posição relativa do país no campo da governança global e no curso das reformas das instituições e regimes internacionais. Como toda crise, esta última

também teve elementos de oportunidade. O campo que se abriu no plano da governança global talvez tenha sido a mais nítida delas para o Brasil.

Os impactos efetivos nos arranjos de governança global, na posição relativa dos países emergentes nas instituições e regimes internacionais de comércio e na capacidade desses países de formular políticas públicas globais ainda são questões em aberto. Sem dúvida, o fato de esses temas terem entrado de vez na agenda global é a faceta positiva da crise que há um ano golpeia o comércio internacional.

---

## BIBLIOGRAFIA

- CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2009. Disponível em: <http://www.cpb.nl/eng/research/sector2/data/trademonitor.pdf>
- CINDES. *Um Ano após a Crise: o que Mudou na Agenda Econômica Global do Brasil?*. 2009 (mimeografado).
- EICHENGREEN, B.; O'ROURKE, K. "A Tale of Two Depressions", in VoxEU.org, 4 June 2009. Disponível em <http://voxeu.org/index.php?q=node/3421>
- FREUND, C. "Demystifying the Collapse of Trade". 2009. Disponível em: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3731>.
- GLOBAL TRADE ALERT. 2009. Disponível em: <http://www.globaltradealert.org/>
- IRWIN, D. "Long-Run Trends in World Trade and Income", in *World Trade Review*, 1: 1, 2002, pp. 89-100.
- MA, Zihui; CHENG, Leonard K. "The Effects of Financial Crises in International Trade", in *NBER Working Paper Series*. Cambridge, Massachusetts, 2003.
- MOTTA VEIGA, P.; RIOS, S. P. "O Brasil na OMC e a Governança do Sistema Multilateral", in *Breves Cindes*, 12, janeiro/2009.
- MOTTA VEIGA, P.; IGLESIAS, R. M.; RIOS, S. P. "O Brasil, a Crise Internacional e o G20", in *Breves Cindes*, 16, março/2009.
- NAIDIN, L. C.; GADELHA, M. F.; LEMME, M. C. *Políticas Climáticas e Efeitos sobre o Comércio* (versão preliminar apresentada no Seminário do Cindes, em 27 de novembro de 2009). Cindes, 2010 (mimeografado).
- OECD Monthly Statistics of International Trade (MSIT). Available at <http://stats.oecd.org>
- EVENETT, S. J. (edit.). "Policies", in *Broken Promises: a G20 Summit Report by Global Trade Alert*. CEPR, 2009.
- RIOS, S. P. *Brazil: Increased International Integration Imposes Limits on Protectionist*, 2009.
- RIOS, S. P.; IGLESIAS, R. M. "América do Sul: Respostas à Crise – Respostas de Política Econômica e Comercial à Crise Internacional: o Caso do Brasil", in *Breves Cindes*, 24, setembro/2009.
- VALLS PEREIRA, L. "O Brasil e a Agenda do Fundo Monetário Internacional", in *Breves Cindes*, 19, setembro/2009.
- VIOLA, E. *Impasses e Perspectivas da Negociação Climática e Mudanças na Posição Brasileira* (versão preliminar apresentada no Seminário do Cindes, em 27 de novembro de 2009). Cindes, 2010.