

Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Thelma Suzana Lopes Cardoso

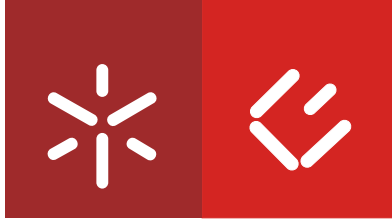
O Impacto do TTIP no Sistema Multilateral de Comércio da OMC e em Países Terceiros ao Acordo – o caso dos BRICS

O Impacto do TTIP no Sistema Multilateral de Comércio da OMC e em Países Terceiros ao Acordo – o caso dos BRICS

Thelma Suzana Lopes Cardoso

UMinho | 2017

outubro de 2017



Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Thelma Suzana Lopes Cardoso

**O Impacto do TTIP no Sistema Multilateral
de Comércio da OMC e em Países Terceiros
ao Acordo – o caso dos BRICS**

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Negócios Internacionais

Trabalho efetuado sob a orientação da

**Professora Doutora Maria Helena Almeida
Silva Guimarães**

DECLARAÇÃO

Nome: Thelma Suzana Lopes Cardoso

Endereço eletrónico: thelma.cardoso@hotmail.com **Telefone:**+351 915 010 278

Número do Cartão do Cidadão: 13834003

Título da Dissertação: O Impacto do TTIP no Sistema Multilateral de Comércio da OMC e em Países Terceiros ao Acordo – o caso dos BRICS

Orientadora:

Professora Doutora Maria Helena Almeida Silva Guimarães

Ano de conclusão: 2017

Designação do Mestrado: Mestrado em Negócios Internacionais

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, _____ de _____ de 2017.

Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

A concretização deste projeto deve-se a todos aqueles que de forma direta ou indireta se envolveram. Foi uma enorme e constante a partilha. Partilharam-se dúvidas, incertezas, conquistas e aprendizagens. Assim sendo, dedico este espaço a todas as pessoas que contribuíram para a finalização deste trabalho.

À minha orientadora, Professora Doutora Maria Helena Guimarães, que me guiou e me incentivou a fazer sempre o melhor que consigo, agradeço a partilha de conhecimentos, a disponibilidade e paciência. A sua prontidão e disponibilidade na moldura da estratégia a adotar e no fornecimento de comentários acerca dos meus argumentos foram uma grande motivação para melhorar e fazer com que este projeto fosse terminado com êxito.

Agradeço à minha família, em particular aos meus pais – Armino e Laura-, por acreditarem em mim e por todo o apoio que me deram ao me proporcionarem todos os meios para que a conclusão do mestrado, que representa a concretização de mais um objetivo da minha vida, fosse possível. A vocês, agradeço o apoio incondicional e todos os ensinamentos de vida. Devo -vos mais do que as palavras podem expressar.

Ao Diogo, que me ensinou a priorizar os meus objetivos, agradeço todo o apoio e companheirismo nesta fase. A ti, agradeço sobretudo o facto de traçares projetos que me incluam e que nos fazem estar mais próximos do que queremos alcançar.

A todos vocês, obrigada por contribuírem de forma direta ou indireta para o alcance de um maior nível de realização pessoal e profissional.

RESUMO

O Impacto do TTIP no Sistema Multilateral de Comércio da OMC e em Países Terceiros ao Acordo – o caso dos BRICS

O fenómeno de globalização dos mercados conduziu a uma crescente integração económica e a um aumento da interdependência económica dos países, que por sua vez levou ao crescimento do comércio internacional. Este processo de globalização dos mercados gerou dinâmicas de maior liberalização multilateral do comércio mas também conduziu à formação de espaços de comércio preferenciais. O caso do *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) configura uma situação de liberalização do comércio por via de um acordo mega-regional, pois envolve os dois maiores blocos económicos mundiais - a União Europeia (UE) e os Estados Unidos da América (EUA), e vem colocar com ainda maior pertinência a questão sobre se o sistema multilateral de comércio pode ficar comprometido, colocando em causa o papel da Organização Mundial de Comércio (OMC) como regulador multilateral das trocas comerciais internacionais, ou se pelo contrário, o TTIP poderá contribuir para a sua consolidação. Para além disso, e precisamente por incluir as duas maiores economias mundiais, o acordo terá impactos económicos e comerciais em países terceiros. O presente trabalho pretende avaliar o impacto que o TTIP terá ao nível do multilateralismo comercial regulado pela OMC, e sobre países terceiros ao acordo, nomeadamente na dimensão económica e comercial. Pretende-se perceber se a implementação deste acordo mega-regional irá contribuir para um sistema internacional de comércio baseado no regionalismo ou para a consolidação do multilateralismo e se representa, assim, um *stumbling block* ou um *building block* no sistema de comércio multilateral regulado pela OMC. Para além disso, pretende-se avaliar se este acordo irá ter um impacto positivo, negativo ou neutro sobre países terceiros ao acordo, nomeadamente sobre o Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS). A presente investigação sugere que o TTIP pode configurar um *building block* à liberalização do sistema de comércio multilateral e que tem um impacto positivo sobre países terceiros tais como os BRICS, na medida em que os induz a adotar novas formas de organização do seu comércio externo.

Palavras-chave: TTIP, acordos mega-regionais, OMC, multilateralismo, regionalismo, países terceiros, BRICS.

ABSTRACT

The Impact of TTIP on the WTO Multilateral Trading System and in Third Countries – the case of the BRICS

The globalization of markets led to a growing economic integration and to a growing economic interdependence among the countries, which in turn conducted to the growth of international trade. The process of globalization of markets created dynamics of greater multilateral trade liberalization but also conducted to the formation of preferential trade areas. The case of TTIP configures a situation of mega-regional trade liberalization, once it involves two of the largest economic world blocks – the European Union (EU) and the United States of America (USA) – and puts a bigger focus on the possibility that it compromises the multilateral trading system, questioning the World Trade Organization (WTO) role as the multilateral regulator of international trade, or on the contrary, that TTIP could contribute for its consolidation. In addition, and precisely for including two of the largest world economies, the trade deal will have economic and commercial impact on third countries. The present investigation intends to evaluate the impact of TTIP on trade multilateralism regulated by the WTO, and on third countries, in an economical and commercial dimension. The objective is to understand whether the implementation of this mega-regional trade deal will contribute to an international trade system based on regionalism or to the consolidation of multilateralism, and whether it represents, in that sense, a *stumbling block* or a *building block* to the multilateral trade system regulated by the WTO. In addition, the goal is also to understand if this trade deal will have a positive, negative or a neutral impact on third countries, especially on the BRICS' economies. The present investigation suggests that TTIP emerges as a *building block* to the liberalization of the world trading system and has a positive impact on third countries, especially on the BRICS, once it induces these economies to adopt new ways of doing trade.

Key words: TTIP, mega-regional agreements, WTO, multilateralism, regionalism, third countries, BRICS.

ÍNDICE

Agradecimentos	iii
Resumo	iv
Abstract.....	v
Lista de Figuras	viii
Lista de Tabelas	viii
Lista de Gráficos.....	viii
Lista de Abreviaturas e Acrónimos	ix
1. Introdução.....	1
1.1. Motivação, problemáticas de investigação e objeto de estudo	1
1.2. Originalidade, relevância e contributos a alcançar com a investigação.....	3
1.3. Metodologia de investigação	4
1.4. Estrutura da dissertação	5
2. O Regionalismo e a Organização Mundial de Comércio	7
2.1. Formas de liberalização do comércio internacional.....	7
2.2. As ondas de regionalismo	11
2.3. Características do novo regionalismo	12
2.4. Efeitos de bem-estar do regionalismo.....	14
2.5. A OMC e os acordos de comércio regionais	16
2.5.1. Os princípios da reciprocidade e da não-discriminação	16
2.5.2. As regras da OMC sobre os acordos de comércio regionais	19
3. Multilateralismo e Regionalismo: Uma Relação Complexa	22
3.1. Acordos de comércio regionais: <i>stumbling blocks</i> ou <i>building blocks</i> no processo de liberalização multilateral de comércio?	22
3.1.1. <i>Building Blocks</i>	22
3.1.2. <i>Stumbling Blocks</i>	24
3.1.3. A multilateralização do regionalismo.....	29
3.1.4. Outras interpretações	33
3.2. Os acordos mega-regionais e o multilateralismo	34
3.2.1. Possíveis efeitos positivos	39

3.2.2.	Possíveis efeitos negativos e como ultrapassá-los.....	41
4.	O TTIP.....	44
4.1.	Antecedentes.....	44
4.2.	O TTIP como resposta a desejos económicos e comerciais	45
4.2.1.	Impasse na liberalização multilateral de comércio.....	45
4.2.2.	Tendência para a proliferação de acordos de comércio preferenciais	46
4.2.3.	Desejos à manutenção da posição de liderança na ordem comercial mundial	47
4.2.4.	Fragmentação da cadeia de valor global do produto ou serviço.....	49
4.2.5.	Crise enfrentada por ambas as economias transatlânticas	50
4.3.	O conteúdo do acordo	52
4.4.	O TTIP e o multilateralismo	55
4.5.	O TTIP, a liberalização e convergência regulatória em países terceiros	57
5.	Efeitos Potenciais do TTIP	59
5.1.	Efeitos comerciais e de bem-estar	59
5.2.	Efeitos do TTIP nos BRICS	68
5.2.1.	Brasil.....	68
5.2.2.	Rússia	70
5.2.3.	Índia	71
5.2.4.	China.....	73
5.2.5.	África do Sul.....	74
5.3.	Outras potências.....	76
6.	Conclusão	79
	Referências Bibliográficas.....	85

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: O fenómeno de spaghetti bowl na região da Ásia	26
Figura 2: Exemplo da desagregação da produção global de um bem tecnológico	32
Figura 3: Sobreposição de RTA's – TTP, RCEP e NAFTA.....	38
Figura 4: A estrutura das negociações do TTIP	52

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Rondas negociais do GATT desde 1947 até 1994.....	18
Tabela 2: Síntese dos efeitos gerados pelo TTIP num cenário de liberalização tarifária e liberalização abrangente	66
Tabela 3: Alguns efeitos potenciais da assinatura e da não assinatura do TTIP no comércio internacional	84

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Taxa de crescimento anual do comércio mundial e do produto interno bruto (PIB) entre 2007 e 2014 (%)	7
Gráfico 2: Evolução dos RTA's entre 1948 e 2017	12
Gráfico 3: Quotas no comércio mundial de bens: comparação entre o par UE-EUA e ASEAN+6, 1967-2034 (%)	47
Gráfico 4: Crescimento do PIB per capita (% anual) da UE e dos EUA entre 2005 a 2015	51
Gráfico 5: Efeitos de bem-estar gerados com a eliminação tarifária (%).....	60
Gráfico 6: Efeitos de bem-estar gerados por um FTA “abrangente”	63

LISTA DE ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

APEC – *Asia-Pacific Economic Cooperation*

ASEAN – *Association of Southeast Asian Nations*

BNT – Barreiras não-tarifárias

BRICS – *Brazil, Russia, India, China, South-Africa*

CEPR – *Centre for Economic Policy Research*

CETA – *Comprehensive Economic and Trade Agreement*

EFTA – *European Free Trade Association*

EU – *European Union*

EUA – Estados Unidos da América

EUSFTA – *EU-Singapore Free Trade Agreement*

FTA – *Free Trade Agreement*

FTAAP – *Free Trade Area of the Asia-Pacific*

GATT – *General Agreement on Trade and Tariffs*

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

ITA – *Information Technology Agreement*

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

NAFTA – *North American Free Trade Agreement*

NATO – *North Atlantic Treaty Organization*

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC – Organização Mundial de Comércio

PCE – Política Comercial Externa

PECS – *Pan-European Cumulation System*

PIB – Produto Interno Bruto

PTA – *Preferential Trade Agreement*

RCEP – *Regional Comprehensive Economic Partnership*

RTA – *Regional Trade Agreements*

SADC – *Southern Africa Development Community*

SAPTA – *South Asian Preferential Trade Agreement*

TABD – *Transatlantic Business Dialogue*

TACD – *Transatlantic Consumer Dialogue*

TAFTA – *Transatlantic Free Trade Agreement*

TEC – *Transatlantic Economic Council*

TiSA – *Trade in Services Agreement*

TPP – *Trans-Pacific Partnership*

TTIP – *Transatlantic Trade and Investment Partnership*

UE – *União Europeia*

UEE – *União Económica Euroasiática*

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

USA – *United States of America*

WTO – *World Trade Organization*

1. INTRODUÇÃO

1.1. Motivação, problemáticas de investigação e objeto de estudo

O fenómeno de globalização dos mercados conduziu a uma crescente integração económica e a um aumento da interdependência económica dos países, que por sua vez levou ao crescimento do comércio internacional. Este processo de globalização dos mercados gerou dinâmicas de maior liberalização multilateral do comércio mas também conduziu à formação de espaços de comércio preferenciais. O processo de liberalização multilateral do comércio refere-se à liberalização do comércio externo de todos os países membros do sistema multilateral, institucionalizado na OMC. No caso dos processos de integração comercial preferencial, a liberalização é entre dois ou mais países, que geralmente são da mesma região geográfica, formando um espaço de integração no qual podem existir barreiras externas ao comércio com países terceiros. O caso do TTIP configura uma situação de liberalização do comércio mega-regional, pois envolve os dois maiores blocos económicos mundiais - a UE e os EUA, e vem colocar com ainda maior pertinência a questão sobre se o sistema multilateral de comércio pode ficar comprometido, colocando em causa o papel da OMC como regulador multilateral das trocas comerciais internacionais, ou se pelo contrário o TTIP poderá contribuir para a sua consolidação.

A discussão sobre a relação entre multilateralismo e regionalismo tem vindo a dividir a comunidade académica, existindo duas correntes principais de literatura, que procuram responder à questão se estes acordos de comércio regionais facilitam ou obstruem o processo de liberalização multilateral do comércio. A corrente que sustenta a ideia de *building blocks* entende que os espaços de comércio regionais não colocam em causa a governação do sistema de comércio multilateral por parte da OMC e vê estes espaços e acordos como facilitadores da liberalização das trocas. Nesta linha está Baldwin (2006) e Wignaraja (2010) que entendem que a liberalização do comércio multilateral e o processo de integração económica regional se têm intensificado de forma paralela. A outra corrente, que sustenta a ideia de *stumbling blocks*, entende que os acordos de integração regional são contrários aos objetivos de liberalização multilateral prosseguidos pela OMC. Nesta linha está Bhagwati (1995), Amin (1999), Guimarães (2005), Hilaire e Yang (2003) e Brkić e Efendić (2013).

Esta questão ganhou, mais recentemente, acrescido interesse devido às negociações do TTIP - o acordo de comércio e investimento entre a UE e os EUA - dada a dimensão das economias envolvidas e as áreas geográficas a incluir no acordo. Assim, este estudo tem como um dos seus objetivos explorar o impacto que este acordo mega-regional terá na liberalização multilateral do comércio regulada pela OMC.

Independentemente das posições da literatura relativamente a esta questão, este acordo irá acarretar, para além de efeitos sistémicos significativos - precisamente por incluir as duas maiores economias mundiais (Erixon e Pehnelt, 2009) - impactos económicos e comerciais em países terceiros. Neste estudo analisamos o caso dos BRICS de forma mais concreta, dado este conjunto de países ser constituído por potências emergentes, e algumas delas, como é o caso da China, se encontram “a par” da UE e dos EUA como um dos principais *players* do comércio internacional (WTO, 2015a).

Assim, o objetivo da investigação passa por avaliar o impacto que o TTIP terá ao nível do multilateralismo comercial regulado pela OMC, mas também sobre um conjunto de países terceiros ao acordo, nomeadamente na dimensão económica e comercial.

Visto que as negociações do TTIP ainda não estão concluídas, existe uma preocupação por parte dos países terceiros ao acordo acerca do modo como esta parceria entre os dois maiores blocos económicos mundiais poderá afetar as suas economias a diferentes níveis, e em particular, o seu acesso aos mercados europeu e americano. No entanto, as análises e a bibliografia existente sobre o impacto que o acordo terá em países terceiros é escassa e o tratamento destes aspetos encontra-se disperso, mesmo no respeitante a países terceiros com economias fortes a nível mundial. A escolha dos BRICS como estudo de caso mais concreto justifica-se por serem países emergentes com fluxos de comércio internacional muito significativos e que, dado o seu crescimento económico e a crescente participação nas trocas comerciais internacionais, poderão vir a ser afetados pela conclusão do TTIP.

Dado que o TTIP irá ter um impacto ao nível das regras do comércio internacional, os países emergentes e outros, irão “sofrer” o efeito dessas alterações regulatórias. Uma vez que a UE e os EUA irão estabelecer novas regras em áreas como os direitos da

propriedade intelectual e padrões laborais, as empresas que pretendam entrar nestes mercados estarão sujeitas aos novos *standards* que emanarão do acordo. Por outro lado, dada a redução das tarifas entre a UE e os EUA, as economias dos países não membros do TTIP irão enfrentar, em termos comparativos, tarifas mais elevadas no acesso a estes mercados do que as praticadas entre os dois parceiros; tal poderá levar a alterações nos fluxos de comércio. Assim, os países terceiros irão enfrentar a concorrência da UE nas exportações para os EUA, e a dos EUA em exportações para a UE (Monan, 2016).

1.2. Originalidade, relevância e contributos a alcançar com a investigação

A presente investigação justifica-se devido à existência de lacunas na literatura sobre o impacto específico do TTIP, como acordo mega-regional, no sistema multilateral de comércio, bem como no que respeita aos seus efeitos económicos e comerciais em outras grandes economias mundiais, como os BRICS.

Apesar do TTIP ainda se encontrar em negociação e de não haver certezas firmadas relativamente à sua assinatura devido ao interesse demonstrado pelos EUA em se retirarem de acordos de comércio – como o *Trans-Pacific Partnership* (TPP) e o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) –, o acordo transatlântico desperta um interesse particular na literatura por envolver as duas maiores economias mundiais, por tratar de matérias que vão mais além do atual regime comercial da OMC (como o ambiente, proteção da propriedade intelectual, etc.), e por potencialmente causar impactos económicos e comerciais noutros países com um peso relevante no comércio internacional, que ficam “fora” do acordo. Face à pertinência dos impactos económicos e comerciais do TTIP e à contemporaneidade das questões que levanta, as referidas lacunas na literatura justificam o objeto de estudo deste trabalho de mestrado.

Apesar de existir um número substancial de contribuições na literatura relativamente ao impacto que o acordo terá na UE e nos EUA, particularmente nas trocas comerciais e no crescimento económico dos países membros da UE, os efeitos do acordo sobre países terceiros não têm sido alvo de igual esforço de investigação. Neste sentido, para além de investigar se a implementação do TTIP trará alterações na ordem multilateral de comércio, pretende-se analisar se o acordo terá um impacto significativo ao nível do acesso aos mercados por parte dos países terceiros, devido aos maiores níveis de cooperação regulatória entre os países signatários e às novas regras de

acesso ao mercado europeu e americano. Assim, esta investigação dará um contributo para a compreensão destes impactos, que não se encontram suficientemente analisados pela literatura. Para além disso, esta investigação procurará dar a conhecer e salientar que, estando o acordo a ser negociado entre a UE e os EUA, criando um quadro regulatório comum de comércio e investimento, outras grandes economias serão por ele fortemente afetadas. Espera-se, assim, contribuir para colmatar as lacunas existentes na literatura e contribuir para um melhor conhecimento das eventuais implicações deste acordo para outras potências económicas e comerciais mundiais, nomeadamente os BRICS.

1.3. Metodologia de investigação

Esta investigação tem um cariz analítico quanto ao seu propósito e parte de uma revisão da literatura existente. Assim, e em concordância com os objetivos desta pesquisa, a metodologia a utilizar assume um carácter qualitativo, e não quantitativo, dado que envolve a avaliação e a reflexão sobre um conjunto de análises e estudos.

Nesta pesquisa, as conclusões serão obtidas recorrendo a uma análise de carácter dedutivo, dado que após a análise da literatura existente e do estudo da dinâmica evolutiva das negociações do TTIP, serão retiradas conclusões acerca das temáticas abordadas na dissertação. Nomeadamente, se a implementação deste acordo mega-regional - que envolve duas das maiores economias mundiais, irá contribuir para um sistema internacional de comércio baseado no regionalismo, ou para a consolidação do multilateralismo, e se representa, assim, um *stumbling block* ou um *building block* no sistema de comércio multilateral regulado pela OMC. Para além disso, pretende-se avaliar se este acordo irá ter um impacto positivo, negativo ou neutro para países terceiros ao acordo, nomeadamente os BRICS.

Serão utilizados sobretudo dados secundários, nomeadamente análises existentes na literatura relativas ao TTIP e ao multilateralismo regulado pela OMC, e estudos de caso sobre os efeitos do acordo em países terceiros, mais concretamente os BRICS.

Em suma, o método de recolha de dados a utilizar passa pela observação não participante. Assim, esta investigação parte de um paradigma fenomenológico, dado que a

compreensão da realidade será fruto da sua interpretação a partir da análise da literatura existente.

Uma vez finalizado este processo de análise, será possível retirar conclusões relativamente às questões levantadas.

1.4. Estrutura da dissertação

Para além de uma introdução ao tema que se faz neste primeiro capítulo, em que se apresentam as problemáticas a tratar, os objetivos do trabalho, as questões de investigação, e a metodologia a adotar, a dissertação será estruturada em cinco capítulos adicionais.

No segundo capítulo é feita uma análise da problemática do multilateralismo/regionalismo, que faculta um enquadramento de base teórica-conceptual sobre a relação entre estas duas dinâmicas das relações comerciais internacionais e sobre a sua evolução. Ao longo deste capítulo, são abordados temas como as diferentes formas de liberalização do comércio internacional, as ondas de regionalismo, as características do novo regionalismo, os efeitos de bem-estar do regionalismo e a OMC e os acordos de comércio regionais (abordando os princípios da reciprocidade e da não discriminação na OMC e as regras da organização sobre os acordos de comércio regionais).

No terceiro capítulo analisa-se a relação existente entre os fenómenos de multilateralismo e regionalismo. Numa primeira fase discorrer-se-á sobre as diferentes interpretações da literatura relativas à questão sobre se os acordos de comércio regionais são *stumbling blocks* ou *building blocks* no processo de liberalização multilateral de comércio. De seguida debruçamos a análise no papel dos acordos mega-regionais no sistema de comércio multilateral, identificando os possíveis efeitos positivos e possíveis efeitos negativos causados e como ultrapassá-los.

No quarto capítulo analisa-se o papel dos acordos mega-regionais no sistema de comércio multilateral, em particular o caso do TTIP. Neste capítulo é feita uma caracterização do TTIP, proporcionado o seu enquadramento nas relações transatlânticas e na economia mundial. Aqui destacam-se os antecedentes do acordo, as motivações económicas e

comerciais para a negociação do TTIP, o conteúdo substantivo do acordo, a par de uma análise dos seus potenciais efeitos no sistema multilateral de comércio em países terceiros.

No quinto capítulo são analisados os efeitos potenciais do TTIP. Numa primeira parte, são analisados os efeitos comerciais e de bem-estar potenciais, e de seguida, avaliam-se os efeitos do acordo nos BRICS. Procurar-se-á mostrar que os efeitos são distintos para os diferentes países do grupo em questão e que os impactos serão sectorialmente diferenciados. Neste capítulo, analisam-se ainda os efeitos potenciais gerados noutras economias.

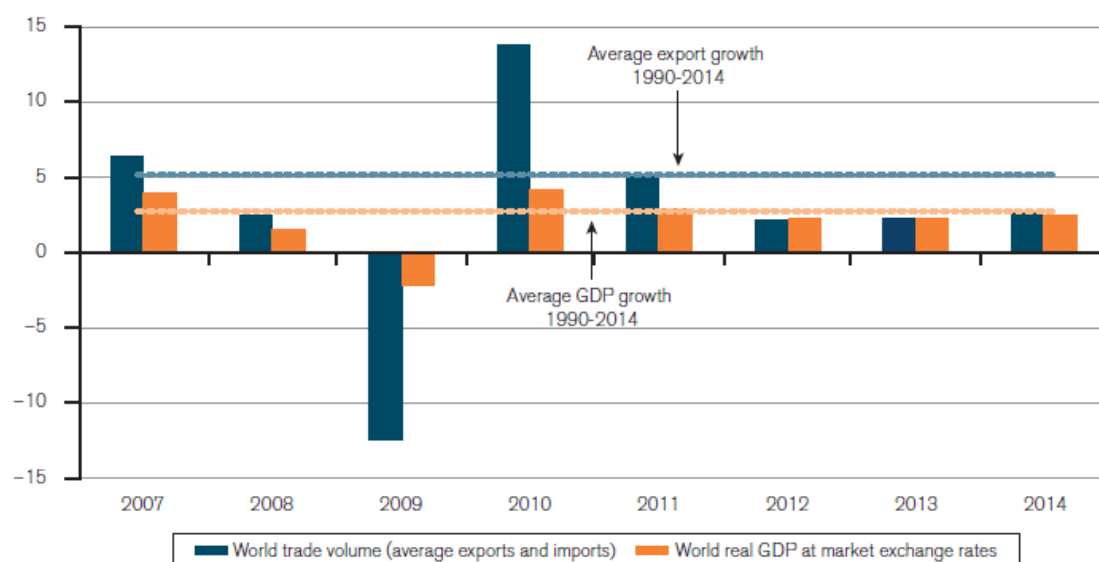
Por fim, no sexto capítulo serão apresentadas as principais conclusões retiradas do presente trabalho, das quais se destacam a possibilidade do TTIP configurar um *building block* à liberalização do sistema de comércio multilateral e ter um impacto positivo sobre países terceiros tais como os BRICS, dado que os induz a adotar novas formas de organização do seu comércio externo. Seguem-se as referências bibliográficas utilizadas.

2. O REGIONALISMO E A ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO

2.1. Formas de liberalização do comércio internacional

O crescimento do comércio internacional surge como um efeito interdependente da crescente integração económica e do aumento da interdependência económica dos países resultado da globalização. Conforme podemos avaliar no gráfico 1, o crescimento médio das exportações tem sido sensivelmente o dobro do crescimento da produção mundial entre 2007 e 2014 (WTO, 2015a).

Gráfico 1: Taxa de crescimento anual do comércio mundial e do produto interno bruto (PIB) entre 2007 e 2014 (%)



Fonte: WTO, 2015a: 14

O processo de globalização dos mercados gerou dinâmicas de maior liberalização do comércio mundial. Por liberalização do comércio mundial entende-se a remoção ou redução de práticas comerciais que impedem o livre fluxo de bens e serviços entre países o que, segundo Jackson (1997), visa minimizar o grau de interferência dos governos nos fluxos comerciais que cruzam fronteiras nacionais. A liberalização do comércio mundial é a principal causa do crescimento do comércio internacional e dá-se a uma dimensão unilateral, multilateral e plurilateral. A liberalização unilateral do comércio implica a

introdução, por iniciativa individual de um país, de medidas para a abertura aos fluxos comerciais a países estrangeiros sem existir um requisito de reciprocidade. Por sua vez, a liberalização do comércio multilateral, atualmente implementada pela OMC, consiste numa liberalização dos regimes de comércio externo de todos os seus membros, através da consagração e implementação de acordos de redução de barreiras ao comércio, com base no princípio da reciprocidade e da não discriminação. Tem, por outro lado, o objetivo de poder enquadrar num mesmo regime o comércio externo de todos os países do sistema económico internacional. A liberalização plurilateral do comércio, que resulta de acordos celebrados entre dois ou mais membros e tem em vista a eliminação de todas as restrições aduaneiras e quantitativas no comércio entre parceiros, trata-se do primeiro estágio de integração económica, e ocorre com a celebração de acordos com vista à criação de zonas de comércio livre, designados por *Free Trade Agreements* (FTA's) ou *Preferential Trade Agreements* (PTA's). Neste nível de integração, os membros pertencentes ao acordo mantêm a sua autonomia política comercial relativamente a países terceiros mas haverá liberdade de circulação de bens e serviços entre os membros, ou seja, cria-se entre eles uma área em que não haverá quaisquer instrumentos de política comercial externa (PCE)¹ nem outros constrangimentos alfandegários ao livre comércio de bens e serviços. Apesar de incluir a livre circulação de bens e serviços, as zonas de comércio livre não englobam a livre circulação de pessoas e capital.

Até à década de 1980, a liberalização plurilateral do comércio era designada pela literatura como liberalização regional do comércio e, nesse sentido, os acordos de integração económica eram designados por *Regional Trade Agreements* (RTA's). Tal sucedia uma vez que os fenómenos de integração eram sobretudo regionais e correspondiam, nesse sentido, ao fenómeno do regionalismo. Segundo De Lombaerden (2007), o regionalismo corresponde ao fenómeno de integração regional e consiste na emergência de um novo nível de governação entre os níveis nacionais e globais, baseado num comportamento cooperativo regional e no desenho de políticas e instituições que

¹ Conjunto de medidas de política económica utilizada pelos países que visam influenciar os fluxos de comércio com o exterior (exportações e importações) e assim agir sobre os seus termos de comércio internacional. Os instrumentos são, por exemplo: (1) Tarifas sobre as importações; (2) Quotas às importações; (3) Subsídios à exportação; (4) Impostos sobre as exportações; (5) Quotas às exportações; (6) Restrições voluntárias às exportações; (7) Regras técnicas e administrativas, entre outros.

tradicionalmente pertenciam a um nível de governação global. Para Mansfield e Milner (1999), Guimarães (2005) e Mo (2012) os acordos regionais pressupõem a proximidade geográfica. A UE, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e o NAFTA são exemplos destes tipos de acordos.

Contudo, a partir dessa década, o fenómeno de regionalismo tomou um novo fôlego e uma nova configuração ao incorporar novas temáticas e, relacionando-se com a mudança na geografia do poder mundial em sentido mais amplo, adotar a designação de novo regionalismo (Capucio, 2013). *“Os RTA’s do novo regionalismo não são exclusivos de nações geograficamente próximas; ao invés disso, estão a ser formados um número crescente de RTA’s entre países de lados opostos do mundo”* (Nsour, 2010: 41). Os acordos de comércio deixaram de ser celebrados apenas numa dimensão regional no sentido geográfico do termo e começaram a ser celebrados entre países e/ou organizações de diferentes regiões.

Face ao exposto, e apesar do fenómeno do regionalismo adotar uma nova forma, e envolver países de diferentes regiões, alguns autores continuaram a considerar o fenómeno como regionalismo e a usar o conceito de RTA’s. Nesta linha estão Devlin e French-Davis (1999), Leal-Arcas (2011) e a OMC (2017), ao defenderem que os acordos de comércio regionais podem ser acordos concluídos entre países que não estejam necessariamente localizados na mesma região geográfica.

Em linha com Mansfield e Milner (1999), Guimarães (2005) e Mo (2012) que defendem que o conceito de acordo de comércio regional se refere a acordos concluídos dentro da mesma região geográfica, surgiram um conjunto de outros conceitos na literatura para caracterizar os diferentes acordos e dinâmicas do comércio internacional. Assim, face à emergência de acordos de comércio com naturezas distintas, a literatura passou a usar o conceito de acordos de comércio plurilaterais, FTA’s ou PTA’s, como referimos acima. Para além de poderem ter uma dimensão regional, estes acordos plurilaterais de comércio podem também celebrar-se numa dimensão inter-regional ou bi-regional, mega-regional ou bilateral.

Os acordos de comércio inter-regionais ou bi-regionais são acordos de comércio celebrados entre dois espaços de integração regional diferentes. Por exemplo, os acordos

de livre comércio entre a UE e o MERCOSUL, e a UE e a *Southern Africa Development Community* (SADC), são acordos desse tipo. Por sua vez, os acordos de comércio mega-regionais correspondem a acordos celebrados entre economias que contribuem de forma significativa para o comércio mundial e que envolvem dimensões mais profundas de integração, como seja a cooperação regulatória. Nestes inserem-se o TTIP entre a UE e os EUA, o TPP originalmente entre 12 países da orla do Pacífico, e o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) entre os dez países da *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) e seis países com quem a ASEAN tem acordos de comércio plurilaterais. Os acordos de comércio bilaterais são acordos de comércio celebrados entre dois países que podem ou não pertencer à mesma região geográfica, ou acordos celebrados entre um país e uma região. A título de exemplo indicam-se o *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) celebrado entre a UE e o Canadá, o *EU-Singapore Free Trade Agreement* (EUSFTA) e o *EU-South Korea FTA*. Por forma a facilitar a discussão desta temática em específico, será adotada a expressão regionalismo de Devlin e French-Davis (1999), de Leal-Arcas (2011) e da OMC (2017) que defendem que os acordos de comércio regionais podem ser acordos concluídos entre países ou regiões que não estejam necessariamente localizados na mesma região geográfica.

O sistema de comércio multilateral baseia-se no acordo multilateral da OMC. No quadro da pertença à OMC, é possível concluir acordos de comércio regionais por forma a oferecer benefícios comerciais adicionais às partes contratantes (Mo, 2012). Constata-se, desta forma, que as regras de comércio multilaterais e as regras estabelecidas pelos acordos de comércio regionais coexistiram durante as últimas décadas. Em termos do sistema de comércio da OMC, a questão que se coloca é se a proliferação dos acordos de comércio regionais pode conduzir a uma fragmentação do sistema multilateral de comércio e à sua transformação num “sistema federal” composto por blocos comerciais semiautónomos. Esta questão insere-se no debate académico regionalismo versus multilateralismo, ou seja, sobre se estes acordos de comércio regionais facilitam ou obstruem o processo de liberalização multilateral do comércio, se são *building blocks* ou *stumbling blocks* do sistema de comércio multilateral.

Neste sentido, nas secções seguintes, procurar-se-á enquadrar o fenómeno do regionalismo e esclarecer os argumentos em torno desta controvérsia relativa aos efeitos do regionalismo sobre o multilateralismo.

2.2. As ondas de regionalismo

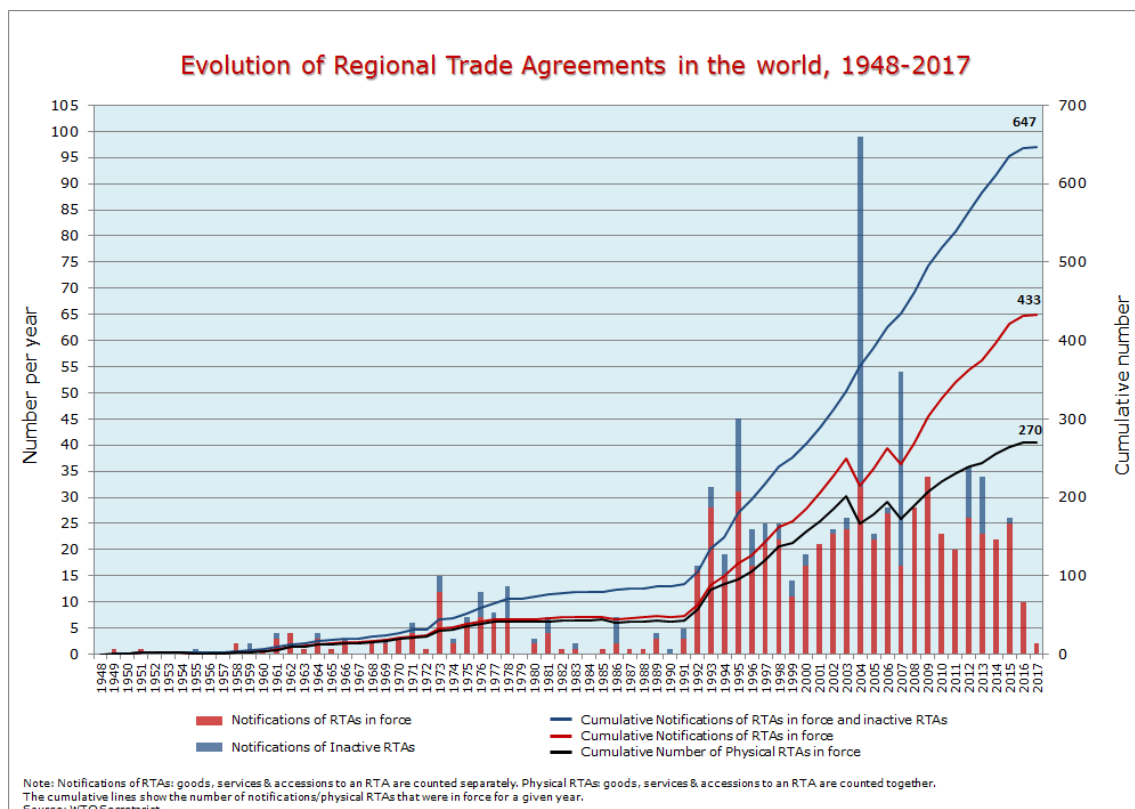
O processo de multilateralização das relações económicas mundiais teve um ímpeto significativo após a II Guerra Mundial (1939-1945), com várias organizações económicas internacionais como o *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT), *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) e outras agências especializadas a desempenhar papéis muito importantes neste processo. Durante muito tempo, o multilateralismo foi o paradigma liderante nas relações económicas internacionais. Contudo, a partir do final da década de 1940, os processos de integração económica regional intensificaram-se, tendo-se verificado a emergência e o desenvolvimento dos processos de liberalização a um nível regional. Na história do desenvolvimento da integração regional destacam-se sobretudo dois períodos, nos quais estes processos se tornaram particularmente intensos e que, por isso, se designam por ondas de regionalismo.

A primeira onda de regionalismo teve início nos finais da década de 1940, e terminou nos finais da década de 1960 e início da década de 1970, devido à distribuição desigual dos benefícios resultantes destes RTA's. Esta onda de regionalismo foi marcada por integrações económicas internacionais discriminatórias, de que resultaram desvios de comércio consideráveis. Para além disso, o regionalismo estava associado a um certo protecionismo e ao afastamento da participação dos países no comércio mundial, e o fenómeno de integração regional era visto como um instrumento de controlo do membro mais forte, em termos políticos e económicos, sobre os outros membros.

A segunda onda de regionalismo, designada por “novo regionalismo” ou “regionalismo contemporâneo”, iniciou-se na década de 1990 e foi marcada por um aumento significativo de projetos de integração regional (Guraziu, 2008; Brkić & Efendić, 2013). No gráfico 2 é possível avaliar a evolução dos RTA's no período entre 1948 e 2017. Em linha com o defendido pela literatura, é possível constatar dois períodos de integração regional distintos, a partir do número de RTA's celebrados até às décadas de 1990, e

aqueles constituídos após essa década. Apesar de até ao início dos anos 90 terem sido celebrados vários acordos, verifica-se uma inconstância no aumento de RTA's, chegando mesmo estes a ser nulos no ano de 1979, o que caracteriza a primeira onda de regionalismo. A partir da década de 1990 verifica-se um aumento muito significativo na assinatura de RTA's, iniciando-se a recente onda de regionalismo, o novo regionalismo.

Gráfico 2: Evolução dos RTA's entre 1948 e 2017



Fonte: WTO, 2017

Este fenómeno de integração económica regional despoletado a partir do final do século XX possui características distintas da primeira onda de regionalismo. Estas características serão analisadas de seguida, bem como os seus efeitos na ordem comercial internacional.

2.3. Características do novo regionalismo

A principal característica do novo regionalismo parte da adoção do conceito de regionalismo não associado a uma delimitação geográfica. Enquanto os primeiros RTA's eram celebrados entre membros da mesma região geográfica, os RTA's contemporâneos não pressupõem necessariamente essa condição. Assim, atualmente constata-se a

expansão e consolidação de um crescente número de RTA's entre blocos regionais de comércio, alguns de dimensão continental, com o intuito de aceder estrategicamente a mercados (Capucio, 2013).

Adicionalmente, constata-se que os RTA's celebrados no contexto de novo regionalismo integram novos componentes e questões cada vez mais complexas, indo "*além de uma mera remoção das barreiras fronteiriças ao comércio, focando-se em elementos de integração profunda*" (Guerrieri & Dimon, 2006 apud Hartwell, 2015: 7). Neste sentido, para além das questões tarifárias, o foco das matérias contempladas nestes acordos relaciona-se com as barreiras não tarifárias (BNT). As BNT são, na ótica de Felbermayr e Larch (2013), barreiras regulatórias discriminatórias no acesso aos mercados. Estas barreiras relacionam-se, em sentido lato, com os direitos de propriedade intelectual, os fluxos de capital, a política da concorrência e a política de investimentos e de proteção dos investimentos (Freytag, Draper & Fricke, 2014), entre outras. Assim, os RTA's contemporâneos lidam com disciplinas que visam facilitar o fluxo de bens e fatores na rede de produção global ou cadeia de valor global, e não apenas relativas ao acesso a mercados preferenciais (Baldwin, 2013).

Neste sentido, verifica-se que um outro fator que caracteriza os RTA's contemporâneos é o facto de tratarem questões que vão para além das disciplinas da OMC (Horn, Mavroidis e Sapir, 2010). Assim, por WTO+ designam-se os acordos que englobam questões que estão dentro do mandato atual da OMC mas que vão além das obrigações multilaterais, e por WTO-Extra os acordos regionais que vão além das matérias em que a OMC tem um mandato, expandindo-o para áreas de investimento, regulação e outras (Hartwell, 2015). Um dos exemplos destas questões são as ambientais, que a OMC deixa ao cuidado dos países e dos acordos regionais (Mathiason & Cabral, 2015).

Outra característica do novo regionalismo é a adoção de estratégias de liberalização "à medida" dos diferentes países, em função dos seus diferentes níveis de desenvolvimento económico (Hartwell, 2015). Na verdade os RTA's contemporâneos são crescentemente celebrados entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento (Capucio, 2013). Países e regiões que não eram parte deste tipo de acordos viram a sua integração como imprescindível para o alcance do sucesso próprio e comum, contribuindo desta forma para a expansão geográfica dos acordos de comércio regionais. Assim, o novo regionalismo

caracteriza-se por entender o mundo económico como um todo, e por considerar que os acordos regionais não têm um impacto negativo em países terceiros (Brkić e Efendić, 2013). Estas especificidades do regionalismo contemporâneo estão associadas a um conjunto de efeitos económicos, que analisamos de seguida.

2.4. Efeitos de bem-estar do regionalismo

Um dos efeitos esperados dos RTA's são os efeitos de bem-estar, que constituem os ganhos e as perdas que geram para os consumidores, produtores e para o Estado. Os efeitos de bem-estar podem resultar em fenómenos de desvios de comércio ou criação de comércio. O desvio de comércio ocorre quando, após a integração regional, os produtores de países terceiros perdem quotas de comércio, dado que ainda enfrentam barreiras ao comércio que os produtores dos países do acordo não enfrentam, o que implica que o comércio seja desviado do produtor do país terceiro eficiente para um produtor relativamente ineficiente do país parte do acordo. Além disso, no caso das áreas de comércio livre, os produtores de países terceiros podem vir a introduzir os seus bens pelo país com as barreiras mais baixas por forma a exportarem os seus bens sem aplicação de direitos noutra país da região abrangida pelo acordo. Apesar do fenómeno de desvio de comércio poder ocorrer com a celebração dos RTA's contemporâneos, verifica-se que o fenómeno tem vindo a diminuir em comparação com a sua prevalência nos acordos da onda de regionalismo anterior. Nos últimos anos, as integrações regionais parecem conduzir ao efeito de criação de comércio, uma vez que se verifica um crescimento do comércio mundial numa dimensão intra-regional e extra-regional (WTO, 2014), o que pode dever-se à imposição de regras de origem (no caso das áreas de comércio livre) e ao efeito de criação de comércio gerado com estes acordos que estimula as trocas dado que os consumidores não consomem somente produtos domésticos, acabando assim por estimular a compra a membros do acordo, para além do seu país de origem (Freytag et al, 2014; Hilaire & Yang, 2003).

Para além das questões de desvio e criação de comércio, o regionalismo contemporâneo pode gerar vulnerabilidades associadas a um maior “custo de não participação” nestas áreas preferenciais para países terceiros, sobretudo à medida que estes acordos de comércio proliferam.

Poderemos distinguir duas tipologias de regionalismo contemporâneo em função dos efeitos de bem-estar dos acordos – o regionalismo benigno e o maligno. De acordo com Gilpin (1975), também partindo dessa distinção, o regionalismo maligno pode ter efeitos mercantilistas levando à degradação do bem-estar económico e por seu turno aumentar as tensões e conflitos internacionais. Para Hilaire e Yang (2003) o regionalismo contemporâneo é marcado por uma desaceleração da liberalização multilateral e acarreta um maior custo de não participação para países terceiros, e como tal enquadra-se na tipologia de regionalismo maligno.

Por sua vez, o regionalismo benigno pode ter impacto positivo na estabilidade económica internacional, a liberalização multilateral e também na paz mundial. Nesta linha está Mansfield e Milner (1999) e Brkić e Efendić (2013) que defendem que as integrações económicas regionais contemporâneas oferecem certas vantagens aos que estão de fora, estimulando o crescimento e o papel das forças do mercado.

As integrações regionais, por forma a manterem o carácter benigno, precisam de ser enquadradas num sistema multilateral forte. Neste sentido, a OMC desempenha um papel importante na preservação da estrutura do sistema de comércio mundial. Fortalecer as regras da OMC pode prevenir as integrações regionais de introduzir discriminação adicional e evitar que se direcionem para a criação de mercados de acesso privilegiado. Com este objetivo em mente, a OMC adotou o conceito de *open regionalism* (Brkić e Efendić, 2013). O *open regionalism* implica a preservação dos regimes liberais nas relações económicas com países terceiros, estendendo, por exemplo, o decréscimo de barreiras ao comércio para não-membros (Frankel & Stein, 1996). Neste caso, o regionalismo e o multilateralismo podem coexistir e serem processos complementares, uma vez que cada um deles contribui, de forma distinta, para a liberalização global (Bhagwati & Panagariya, 1996).

Com acordos regionais que vão além do mandato da OMC, uma das questões que se levanta é se o papel da OMC como regulador principal das trocas comerciais internacionais está comprometido (Hilaire & Yang, 2003; De Lombaerde, 2007; Brkić e Efendić 2013). Neste sentido, é importante avaliar a posição da organização face a esta problemática.

2.5. A OMC e os acordos de comércio regionais

2.5.1. Os princípios da reciprocidade e da não-discriminação

Com o intuito de promover um sistema de trocas livres à escala mundial criou-se em 1948 o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, mais comumente designado por GATT. Este acordo visava a redução e mesmo a eliminação dos instrumentos comerciais protecionistas, ou seja, quaisquer tipo de restrições ao livre comércio internacional, baseando-se na promoção de um comércio não discriminatório, mais livre, previsível, mais competitivo e mais favorável aos países menos desenvolvidos. O GATT era um tratado e não uma organização internacional, uma vez que não dispôs de uma estrutura organizativa formal até à criação da OMC. Em 1995, o GATT dá lugar à OMC, apoiada nos mesmos objetivos e na visão de regular o comércio livre a uma escala mundial, dado ser já constituída por 164 países. Apesar de ser o órgão responsável pela regulação das trocas comerciais internacionais a uma escala quase global, o sistema de comércio da OMC é designado por sistema de comércio multilateral e não global ou mundial, uma vez que os seus acordos comerciais não englobam todos os países, pelo que estes não se regem pelas mesmas regras (WTO, 2017).

A OMC rege-se sobretudo por dois princípios: o princípio da reciprocidade e o princípio da não discriminação. O princípio da reciprocidade está relacionado com o objetivo de eliminar a concorrência desleal, procurando minimizar o *free-riding*². Assim, cada participante deve oferecer concessões semelhantes às que recebe. Através deste princípio, estabelece-se que não pode haver na OMC e nas dinâmicas do comércio internacional países que apenas recebem ou concedem vantagens, pois isso iria originar *free-riding*, e essa situação seria desfavorável ao comércio internacional livre, justo e competitivo que a OMC defende. Para eliminar essas potenciais deficiências nas trocas comerciais internacionais, a OMC defende que deverá haver um compromisso entre os países para um tratamento recíproco, como parceiros comerciais, saindo os dois beneficiados dessa

² O *free riding* é um fenómeno que ocorre quando um ou mais agentes económicos usufruem de um determinado benefício sem ter havido uma contribuição para a sua obtenção. No quadro da OMC, é um termo usado para inferir que um país que não faz qualquer concessão comercial tira vantagem dos cortes tarifários e concessões comerciais realizadas por outros países (WTO, 2017).

relação. Porém, este princípio não vincula os países menos desenvolvidos e não é aplicado caso haja exceções pré-definidas que inviabilizem a sua aplicação. Este princípio é posto em prática pela aplicação de duas cláusulas: a Cláusula da Nação Mais Favorecida e a Cláusula do Tratamento Nacional.

A Cláusula da Nação Mais Favorecida, incluída no Artigo I do GATT, defende que os produtos com origem num estado signatário não podem ter tratamento menos favorável do que o atribuído aos produtos de qualquer outro parceiro comercial, seja ou não membro da OMC. Ou seja, as vantagens concedidas a um país não poderão ser diferentes das concedidas a outro parceiro comercial.

A Cláusula do Tratamento Nacional, incluída no Artigo III do GATT, defende que uma vez desalfandegados, os produtos importados têm que receber tratamento idêntico aos produtos nacionais. Ou seja, até se poderá, num dado país, verificar a existência de instrumentos de PCE, porém uma vez determinadas essas medidas e logo que esse produto estrangeiro seja importado, entrando no mercado nacional, os produtos nacionais e estrangeiros não poderão sofrer qualquer tipo de discriminação.

Estes princípios aceleraram e facilitaram consideravelmente o comércio entre os membros do GATT nos últimos 50 anos. O facto de que a OMC tem 164 membros e que o comércio entre eles cobre mais de 90% do comércio mundial, demonstra o significado dos princípios do GATT e das suas regras para o comércio internacional.

O acordo GATT é renegociado periodicamente em rondas negociais com o intuito de renovar, atualizar e melhorar as suas regras. Assim, o sistema multilateral de comércio atual tem vindo a ser construído desde 1947 através de rondas negociais que se debruçam sobre um conjunto de matérias que se foi alargando, conforme pode ser constatado na tabela seguinte.

Tabela 1: Rondas negociais do GATT desde 1947 até 1994

The GATT trade rounds

Year	Place/ name	Subjects covered	Countries
1947	Geneva	Tariffs	23
1949	Annecey	Tariffs	13
1951	Torquay	Tariffs	38
1956	Geneva	Tariffs	26
1960–1961	Geneva (Dillon Round)	Tariffs	26
1964–1967	Geneva (Kennedy Round)	Tariffs and anti-dumping measures	62
1973–1979	Geneva (Tokyo Round)	Tariffs, non-tariff measures, "framework" agreements	102
1986–1994	Geneva (Uruguay Round)	Tariffs, non-tariff measures, rules, services, intellectual property, dispute settlement, textiles, agriculture, creation of WTO, etc	123

Fonte: WTO, 2015b: 16

Nos anos iniciais, as rondas de negociações do GATT concentravam-se na redução tarifária. Contudo, a *Kennedy Round* em meados da década de 1960 contemplou medidas *anti-dumping*³ e uma secção dedicada ao desenvolvimento. A *Tokyo Round*, durante a década de 1970, foi a primeira grande tentativa de baixar as BNT. A oitava ronda de negociações do GATT, a *Uruguay Round*, entre 1986 e 1994, foi a última tentativa bem-sucedida de desenvolver o sistema do GATT e, nesta ronda de negociações foram tratados os assuntos relativos à criação da OMC, introduzidas novas áreas como por exemplo a propriedade intelectual, e reformuladas algumas provisões do GATT 1947, nomeadamente no referente às integrações regionais.

Apesar do GATT ter findado em 1995 com a passagem para a OMC, uma nova ronda negocial iniciou-se em Novembro de 2001 em Doha, no Qatar, a primeira e única ronda negocial da OMC - comumente designada por *Doha Round* -, mas não está ainda concluída (WTO, 2015b).

³ O *dumping* é a discriminação internacional de preços, onde o preço de um produto vendido no país importador é menor do que o preço do produto no país exportador. Consiste, basicamente, em práticas de concorrência desleal, daí ser fortemente punido na OMC, pelo que medidas que visem a sua eliminação ou minoração são consideradas como favoráveis.

2.5.2. As regras da OMC sobre os acordos de comércio regionais

O Artigo XXIV do GATT 1947 define condições em que os países podem estabelecer espaços de integração económica regional. Assim, os autores deste artigo XXIV parecem ter acreditado que a eliminação das barreiras ao comércio entre espaços de integração económica iria completar as iniciativas do GATT no desenvolvimento da liberalização multilateral (De Lombaerde, 2007).

O Artigo XXIV alínea 4 do GATT 1947 diz que *“As Partes Contratantes reconhecem que é recomendável aumentar a liberdade do comércio desenvolvendo, através de acordos livremente concluídos, uma integração mais estreita das economias dos países participantes de tais acordos. Reconhecem igualmente que o estabelecimento de uma união aduaneira ou de uma zona de livre comércio deve ter por finalidade facilitar o comércio entre os territórios constitutivos e não opor obstáculos ao comércio de outras Partes Contratantes com esses territórios.”*

A alínea 5 diz que o GATT não deve impedir a formação de uma união aduaneira ou de uma zona de comércio livre, sob um conjunto de condições. Dessas condições destaca-se, em primeiro lugar, o não aumento do nível de discriminação para os não membros comparativamente ao período anterior à sua formação. Caso os participantes da integração tenham diferentes níveis de encargos aduaneiros no respeitante aos não-membros, a tarifa externa comum é determinada com base na média; se tal conduz a barreiras mais elevadas em algumas indústrias, os não membros afetados têm o direito de requerer compensação. Em segundo lugar, é expressa a necessidade de que todas as barreiras ao comércio entre os membros sejam removidas. Por último, é realçada a importância da celeridade de todo o processo de integração.

Seguindo as provisões do GATT 1947 e tendo em conta o enorme aumento no número de acordos de comércio regionais, as provisões revistas no GATT 1994 “reconheceram” os acordos comerciais como um fenómeno potencialmente positivo na criação de um mercado mundial global. Durante a atual *Doha Round* os membros da OMC consideraram que os acordos de comércio regionais podem desempenhar um papel importante no avanço da liberalização do comércio e no fortalecimento do desenvolvimento económico,

mas também apontaram para a necessidade de uma harmonização entre os processos multilaterais e regionais.

Uma vez que o GATT permite a formação de integrações económicas regionais na condição de elas não suscitarem o aumento do nível de discriminação comparado ao nível anterior à sua formação, e sob a condição que todas as restrições sejam removidas no comércio entre membros, parece que para os autores do Artigo XXIV a integração económica internacional não se opõe aos princípios chave da não discriminação e reciprocidade. Contudo, as provisões das condições requeridas para formar integrações económicas são interpretadas de forma pouco consensual, e assim nenhum acordo de comércio alguma vez foi rejeitado pelo GATT/OMC.

Há uma corrente de autores que entende que o Artigo XXIV se opõe diretamente ao espírito próprio do GATT/OMC e que a formação de integrações económicas regionais, como associações discriminatórias, é permitida apenas porque a OMC não tem meios para fortalecer as suas regras e para precaver que os seus membros se juntem aos processos de integração económica regional. Outros autores têm um ponto de vista mais negativo, que defende que as integrações económicas regionais violam a cláusula da Nação Mais Favorecida do Artigo I do GATT. Segundo eles as integrações regionais, na realidade, abolem as restrições ao comércio entre os países membros mas preservam, e até aumentam, medidas restritivas face aos países que estão fora do acordo de integração. Adicionalmente, entendem que a criação de tais regiões subestima a ação do mercado num processo de globalização, uma vez que a criação de tais unidades tem como objetivo satisfazer o interesse de algumas partes, ao invés dos interesses globais. Daqui decorre que o processo funcional de integração económica mundial, dadas as circunstâncias de mercados imperfeitos e o enfraquecimento da hegemonia americana, tem que ser suportado pela componente institucional, sendo a OMC preponderante neste sentido. Estes autores mostram que, pelo contrário, a OMC tem vindo a perder força ao longo dos anos como órgão regulador das trocas comerciais internacionais devido à emergência do fenómeno de regionalismo e dos acordos de comércio regionais. Neste sentido, e por forma a garantir a integração regional como forma de alcançar a integração da economia mundial, defendem que o sistema da OMC deve ser reestruturado, modernizado e fortalecido (Brkić & Efendić, 2013).

Assumindo que a proliferação de acordos regionais pode completar a função da OMC como regulador do comércio mundial, alguns autores têm refletido sobre o papel futuro desta organização. Peña (2012) debruça-se sobre possíveis cenários para a futura ação da organização, centrando-se em três cenários possíveis. O primeiro cenário consiste na inércia institucional, com a manutenção dos tradicionais métodos de trabalho e da mesma agenda, fixada nas negociações de Doha. O segundo cenário passa pela reforma institucional profunda, a qual enfrentaria dificuldades diante da atual distribuição do poder no sistema internacional. O terceiro cenário, intermédio, seria de metamorfose da instituição, de modo a aproveitar os consensos acumulados e considerados eficazes, mas incluindo novos temas no mandato negocial. O tratamento de questões do regionalismo por parte da OMC, estará assim dependente do cenário que se vier a configurar. De acordo com Capucio (2012), a eleição de um desses cenários depende diretamente da abordagem que conferirmos à ontologia institucional da OMC e à sua função no sistema jurídico internacional.

Se, por um lado, as regras multilaterais tiveram um efeito coercivo nos acordos regionais, sobretudo através das provisões do Artigo XXIV do GATT, por outro lado, as iniciativas de integração regional também influenciaram o sistema multilateral de diversas formas, particularmente no estabelecimento de regras em áreas não cobertas pela OMC ou na clarificação de certas regras da OMC (De Lombaerde, 2007).

A falta de consenso sobre o papel da OMC em matéria de integração regional e a intensificação dos processos de liberalização do comércio a um nível global e regional ao longo dos últimos 20 anos de desenvolvimento económico mundial fez com que reemergisse o dilema sobre se o regionalismo dificulta ou encoraja o processo de liberalização multilateral das trocas internacionais e da globalização em geral. Os acordos de comércio regionais são, assim, *stumbling blocks* ou *building blocks* na integração económica mundial?

3. MULTILATERALISMO E REGIONALISMO: UMA RELAÇÃO COMPLEXA

3.1. Acordos de comércio regionais: *stumbling blocks* ou *building blocks* no processo de liberalização multilateral de comércio?

A discussão sobre a relação entre multilateralismo e regionalismo tem vindo a dividir a comunidade académica, existindo duas correntes principais de literatura que procuram responder à questão sobre se estes acordos de comércio regionais facilitam ou obstruem o processo de liberalização multilateral de comércio, ou seja, se são *building blocks* ou *stumbling blocks* nesse processo. A corrente que sustenta a ideia de *building blocks* entende que os espaços de comércio regionais não colocam em causa a governação do sistema de comércio multilateral por parte da OMC e vê estes espaços e acordos como facilitadores da liberalização das trocas. Nesta linha está Baldwin (2006) e Wignaraja (2010) que entendem que a liberalização do comércio multilateral e o processo de integração económica regional se têm intensificado de forma paralela. A outra corrente, que sustenta a tese que são *stumbling blocks*, entende que os acordos de integração regional são contrários aos objetivos de liberalização multilateral prosseguidos pela OMC. Nesta linha está Bhagwati (1995), Amin (1999), Guimarães (2005), Hilaire e Yang (2003) e Brkić e Efendić (2013).

Examinamos de seguida os argumentos que sustentam as duas teses.

3.1.1. *Building Blocks*

De acordo com esta corrente da literatura, a criação de um sistema multilateral de comércio é um processo gradual e a formação de integrações económicas regionais faz parte desse processo evolutivo, e é favorável à criação de um mercado livre mundial a longo prazo, uma vez que “*a mudança da economia nacional para mundial de uma só vez seria um passo muito grande*” (Lester Thurow, 1993 *apud* Brkić & Efendić, 2013: 3).

Os autores que defendem a tese dos *building blocks* sustentam-se na posição da OMC face aos acordos de comércio regionais. Os acordos de comércio regionais encontram-se

regulamentados no Artigo XXIV do GATT e são considerados pela OMC como um fenómeno potencialmente positivo na criação de um mercado mundial global pois, tal como apontado pelo Diretor Geral da OMC, entre 1999 e 2002, Mike Moore “*os acordos de comércio regionais, com a liberalização multilateral, podem ajudar os países, sobretudo os países em desenvolvimento, a construir as suas vantagens comparativas, moldando a eficiência das suas indústrias, e podem atuar como um trampolim para a integração na economia mundial*” (Mike Moore *apud* Guraziu, 2008: 9). Nesse sentido, a regulamentação de acordos de comércio regionais nas provisões do GATT visa sobretudo preservar o regime liberal nas relações económicas com países terceiros, através de medidas que potenciam os efeitos de bem-estar para os membros e também para os não membros, combatendo desta forma a eventual discriminação que acordos económicos desta natureza possam envolver, e tornando possível a coexistência do regionalismo e do multilateralismo (Bhagwati & Panagariya, 1996; Frankel & Stein, 1996).

Para além de defenderem a regulamentação dos acordos de comércio regionais nas provisões do GATT, os que entendem os acordos de comércio regionais como *building blocks* no processo de liberalização multilateral do comércio, sustentam a sua tese na crescente cooperação internacional e no crescimento do comércio intrarregional, que representa cerca de 50% do comércio mundial (WTO, 2014; De Lombaerde, 2007). Perante estes dados, verifica-se que “*o que está a evoluir no mundo não são os blocos de comércio protecionistas desenhados para isolar qualquer região do resto dos “players” internacionais, mas alianças económicas que promovem o desenvolvimento entre regiões, enquanto tornam as fronteiras mais porosas*” logo, “*a economia global não é um jogo de soma nula, mas um universo em expansão*” (Naisbitt, 1999 *apud* Guraziu, 2008: 9).

A evolução e crescimento das alianças económicas entre regiões é sustentada pelo argumento do “*domino effect*” de Baldwin (2006), que consiste no aprofundamento das relações internas dos membros do bloco e na participação crescente de membros externos ao bloco, resultando assim na sua expansão.

Para Hilaire e Yang (2003), embora a liberalização do comércio numa base multilateral seja preferível a esquemas regionais/bilaterais, ao evitar desvios de comércio e as

“complicações” associadas aos acordos de comércio preferenciais, os acordos regionais têm benefícios, ao fornecerem oportunidades preciosas na promoção da liberalização comercial, especialmente quando fatores políticos, e outros, impedem abordagens unilaterais ou multilaterais.

Adicionalmente, os defensores desta corrente apontam que apesar das regras de origem acrescentarem alguns custos administrativos e de transação, a maioria dos exportadores não as vê como um impedimento ao negócio. Dando como exemplo o caso do sudeste asiático, Wignaraja (2010) nota que do ponto de vista das empresas, estes acordos são um benefício, e as empresas usam-nos para expandir o comércio a um grau mais profundo. Segundo o autor, o recurso aos acordos de comércio tem sido crescente, e que à data, 28% a 29% das empresas utilizavam estes acordos, e cerca de 50% tenciona vir a utilizá-los.

Assim, para estes autores e para a própria OMC (WTO, 2011), como vimos na secção anterior, as abordagens regionais e multilaterais à cooperação para a liberalização do comércio não são incompatíveis, sendo mesmo complementares. Uma vez que a integração melhora as relações económicas entre os membros através da remoção das barreiras ao comércio e outras, e dado que todas estas regiões integradas são parte do território mundial, o avanço das relações económicas entre regiões pode ser compreendido como o avanço das relações económicas globais, negando assim a oposição entre regionalismo e multilateralismo.

Outra corrente na literatura defende, pelo contrário, que os acordos regionais são *stumbling blocks*, e entende que estes acordos são contrários aos objetivos de liberalização multilateral prosseguidos pela OMC, causando obstáculos ao funcionamento do sistema de comércio multilateral.

3.1.2. *Stumbling Blocks*

Para os defensores desta tese, com a emergência do regionalismo contemporâneo, os membros de tais espaços integrados optam por criar e gerir as suas integrações regionais uma vez que entendem que estas se mostram mais benéficas para os membros do que a

integração multilateral, em parte devido aos custos de transação⁴ que a ela estão associados (Wei & Frankel, 1996; Brkić & Efendić, 2013). Assim, “*criar-se-á uma dinâmica que contraria a liberalização global das trocas, porque se cria uma rede entendimentos comerciais discriminatórios, os quais não têm externalidades positivas para países terceiros*” (Guimarães, 2005: 43).

Com base nesta interpretação, os membros das integrações económicas regionais não estão significativamente interessados numa liberalização global, sendo estas integrações regionais apontadas como uma “*armadilha que ‘captura’ os seus membros*” e que impede a liberalização do comércio global (Brkić & Efendić, 2013: 8).

Jagdish Bhagwati é um dos críticos mais fervorosos do regionalismo, e na defesa do livre comércio descreve as integrações regionais como “preferenciais” e mesmo “discriminatórias” (Bhagwati, 1995). Segundo o autor, o efeito líquido da integração económica regional no bem-estar económico é maioritariamente negativo, traduzindo-se em desvios de comércio, representando, por isso, os espaços de integração regionais *stumbling blocks* no processo de liberalização multilateral do comércio (Bhagwati, 2001).

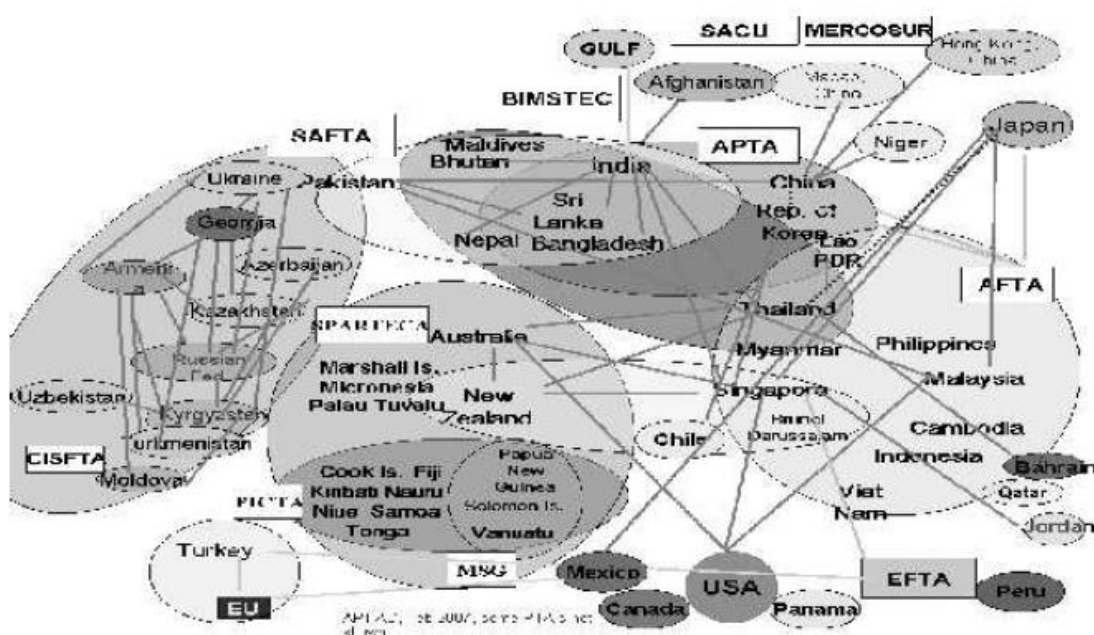
O argumento de Bhagwati de que os acordos de comércio regionais são discriminatórios é sustentado no caso empírico da UE. Segundo ele, a fusão económica dos países da Europa Ocidental teve um carácter discriminatório face aos países terceiros, através da eliminação de tarifas alfandegárias e outras restrições ao comércio entre membros, mas também com as mudanças unilaterais nas tarifas aduaneiras quando se introduziu a tarifa aduaneira comum. Usando o exemplo do NAFTA, o autor defende que o efeito líquido de bem-estar é maioritariamente negativo nas integrações regionais, resultando em desvios de comércio. O México, previamente à integração regional, comprava os bens mais baratos a outro país; contudo, com a integração regional, as tarifas às importações reduziram e o México passou a comprar aos EUA, que agora ofereciam o preço mais baixo. Neste sentido, apesar de existir uma criação de comércio entre os países membros

⁴ Os custos de transação são custos inerentes ao processo de trocas económicas, quer seja a nível monetário ou tempo. Resumem-se, assim, aos custos de participar no mercado.

da integração económica, neste caso entre os EUA e o México, constata-se um desvio de comércio face a um país terceiro, sendo este um fenómeno discriminatório (Frankel, 2001; Brkić & Efendić, 2013).

Bhagwati introduziu o conceito de *spaghetti bowl* - usado pela primeira vez em 1995 no seu texto “*US Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements*” - por forma a descrever a proliferação de acordos de comércio preferenciais no âmbito de diferentes matérias. O autor visualizou o fenómeno como um conjunto de linhas entrecruzadas, que no seu conjunto são semelhantes a uma *spaghetti bowl*. O fenómeno de *spaghetti bowl* é resultado dos acordos de comércio preferenciais que reduzem ou eliminam tarifas às importações de países específicos e representa, no fundo, a sobreposição de acordos de comércio preferenciais (Kotera, 2006). Assim, a UE tem diferentes tipos de acordos de associação com países externos aos seus membros, os EUA têm acordos de comércio livre com Israel, por exemplo, que não faz parte da NAFTA; Israel tem acordos com a UE e com os EUA, etc. (Bhagwati, 1995). A figura seguinte ilustra o fenómeno de *spaghetti bowl* na Ásia onde é possível verificar a sobreposição de acordos de comércio na mesma região.

Figura 1: O fenómeno de *spaghetti bowl* na região da Ásia



Fonte: UNESCAP, 2007 *apud* Hartwell, 2015: 11

O fenómeno de *spaghetti bowl* de Bhagwati sustenta a tese dos RTA's ou PTA's serem *stumbling blocks* no processo de liberalização multilateral de comércio (Bhagwati, 2001; Frankel, 2001). Bhagwati (1995) considerou problemático que um acordo de comércio livre criasse uma rede de produção de bens que não seria consistente com o princípio da eficiência económica dos países. Bhagwati usa o conceito de *spaghetti bowl* para se referir à maneira como produtos semiacabados e partes passam por várias redes de acordos de livre comércio, usando as diferenciações tarifárias para exportar bens finais a um preço mais baixo. Os acordos de comércio preferenciais existem, na sua essência, para reduzir ou eliminar tarifas de determinados itens específicos de determinados países, o que dificulta a adoção de uma rede de produção ótima em termos de eficiência económica, resultando assim em desvios de comércio (Kotera, 2006).

O conceito *spaghetti bowl* permite a Bhagwati ilustrar a proliferação de regras de origem associadas aos diferentes acordos regionais. As regras de origem são instrumentos de determinação da origem de bens para fins de aplicação tarifária num determinado território e têm como objetivo evitar que preferências ou restrições ao comércio de um bem sejam defraudadas através da adulteração da origem do produto importado. Se se pretender importar um produto de um país beneficiário ao abrigo de um regime preferencial, não basta que o produto seja exportado do país em causa; é necessário que o produto seja originário desse país. As regras de origem estipulam, assim, quando o produto pode ser, de facto, considerado originário desse país em particular e, desse modo, beneficiar de um regime preferencial.

Se as regras de origem forem muito restritivas podem causar um aumento do protecionismo face a *inputs* oriundos de países terceiros, ainda que as tarifas externas não tenham sido alteradas. Neste sentido, as regras podem incentivar o comércio de bens provenientes de países no interior do bloco, ainda que estes sejam menos eficientes economicamente. Desse modo, as regras de origem são frequentemente utilizadas de forma estratégica, de modo a resguardar determinados setores dos efeitos da formação de um RTA (Capucio, 2013).

Realça-se que cada regime preferencial tem um conjunto de regras de origem específicas que lhe está associado, sendo estas variáveis (European Commission, 2017c). Assim, as regras de origem multiplicam-se no quadro das áreas de comércio livre, uma vez que

membros diferentes possuem tarifas externas diferentes. Assim, para os defensores da tese *stumbling blocks*, os acordos de comércio livre representam obstáculos ao sistema multilateral de comércio e são apenas a segunda melhor alternativa face ao sistema multilateral.

Para além das regras de origem, existe um conjunto de aspetos que também explicam o conflito entre os acordos de comércio regionais ou preferenciais e o multilateralismo, e que se prendem quer com as suas características quer com a aplicação de diferentes estruturas de governação pelos países que deles fazem parte. Entre esses aspetos destacam-se as características e forma de governação na aplicação dos padrões sanitários e fitossanitários e as barreiras técnicas ao comércio que para além de poderem conter obrigações explicitamente contraditórias nos diferentes RTA's, também podem ser contrárias às regras multilaterais.

Por outro lado, mesmo os assuntos do âmbito do mandato da OMC não são consensuais dentro da organização. Por exemplo, verifica-se que na OMC não há consenso no tratamento de questões como a proteção ao investimento, os direitos de propriedade intelectual, facilitação do comércio ou a redução dos custos administrativos (Hartwell, 2015). Neste ponto os RTA's vão mais além da OMC ao tratarem destas questões, sendo, assim, na ótica de Horn, Mavroidis e Sapir (2010), “substitutos” da maior organização reguladora do comércio internacional, a OMC, representando desta forma um fator de conflito com a liberalização do comércio multilateral.

Para além destas problemáticas, estes acordos de comércio podem fornecer aos países mais poderosos a oportunidade de extrair concessões injustificadas de parceiros comerciais mais fracos em certas matérias, como padrões laborais e proteção da propriedade intelectual desvalorizando, assim, o princípio chave da não discriminação na arquitetura do comércio internacional (Bhagwati, 1995).

De acordo com a interpretação dos defensores da ideia de *stumbling blocks*, o processo de multilateralização tem sido abrandado pela concorrência entre países (Brkić & Efendić, 2013; Guraziu, 2008). Amin (1999) aponta que esta concorrência dá-se ao nível de monopólios que representam o quadro no qual o mundo globalizado opera, sendo estes monopólios o (i) tecnológico, (ii) do controlo dos mercados financeiros mundiais, (iii) do

acesso aos recursos naturais, (iv) dos *media* e comunicação e mesmo (v) do armamento de destruição massiva. Na ótica do autor, uma vez que os Estados, por si só, não podem combater estes cinco monopólios, a regionalização surge como a única alternativa para travar o capitalismo associado à globalização.

Como ultrapassar então esta incompatibilidade entre regionalismo e multilateralismo? Sobre esta questão detemo-nos no tópico seguinte.

3.1.3. A multilateralização do regionalismo

Uma vez que na prática os RTA's ou PTA's coexistem com o sistema multilateral de comércio da OMC, a literatura sugere um conjunto de soluções para minimizar os potenciais danos causados por estes acordos. Na ótica de Freytag et al (2014), cabe aos governos procurar que o sistema multilateral minimize os efeitos negativos resultantes dos acordos de comércio preferenciais, por forma a assegurar o menor desvio de comércio possível. Bhagwati propôs uma reforma do GATT no sentido de estabelecer tarifas aduaneiras comuns, para cada categoria tarifária, ao nível mais baixo das tarifas individuais prévias, ao invés da sua média. Assim, tendo as barreiras ao comércio diminuído para não-membros, as novas integrações regionais tornar-se-iam mais abertas e liberais no respeitante a terceiros.

Em linha com Bhagwati, Hilaire e Yang (2003) defendem que para assegurar o sucesso e os efeitos favoráveis destes acordos, é necessário um esforço dos governos para manter barreiras externas relativamente baixas por forma a minimizar o desvio de comércio. Por seu turno, Baldwin (2006), Wignaraja (2010) e Menon (2014) defendem que uma forma mais prática de resolução da “desordem” e disfuncionalidade do sistema de comércio mundial atual é a multilateralização das preferências, quer tarifárias quer não-tarifárias, em último caso através da convergência regulatória. Esta solução é designada na literatura por *multilateralização do regionalismo*.

Apesar de defenderem que os acordos de comércio regionais contribuem para o desenvolvimento do sistema de comércio multilateral, Baldwin (2006) e Wignaraja (2010) defendem que o debate sobre os *stumbling blocks* e *building blocks* está ultrapassado. Em 2006, Baldwin propõe uma nova abordagem à relação entre o sistema

multilateral e o regionalismo, que mais tarde é defendida por Wignaraja (2010) e por Menon (2014) como a mais eficaz. Esta abordagem consiste na *multilateralização do regionalismo* e parte da premissa de que o regionalismo “veio para ficar” mas deve ser melhor aproveitado para gerar benefícios aos processos multilaterais. Nesse sentido, Baldwin (2006) propõe que a harmonização das regras de comércio seja feita a partir dos acordos regionais existentes, sobretudo nas questões relacionadas com as regras de origem, que são diferentes consoante o tipo de acordo regional em que se insere o país. Com esta metodologia pretende-se fortalecer e aprofundar a liberalização multilateral do comércio através da harmonização de regras, que possibilite a partilha de resultados conseguidos pelos estados-membros nos seus RTA’s.

O Sistema Pan-Europeu de Acumulação (*Pan-European Cumulation System - PECS*) e o Acordo de Tecnologia da Informação (*Information Technology Agreement – ITA*) resultam de duas experiências históricas de multilateralização do regionalismo, as quais são apontadas como exemplo por Baldwin (2006). O Sistema Pan-Europeu de Acumulação (PECS), formulado em 1997, visou harmonizar as regras de origem existentes em diferentes acordos preferenciais dos quais a UE fazia parte, para travar os desvios de comércio e a desagregação da cadeia produtiva, que dificulta às empresas a organização da sua cadeia internacional de fornecedores (Gasiorek, Augier & Lai-Tong, 2009; Menon, 2014). Com desvios de comércio crescentes e desagregação da cadeia produtiva, os produtores da UE pressionaram por mudanças que acomodassem os seus interesses em matéria de eficiência económica, pugnado pela multilateralização de seus compromissos regionais e ampliação do número de parceiros comerciais com acesso ao mercado comunitário (Baldwin, Evenett & Low, 2009). Através da constituição do PECS, a UE promoveu duas mudanças principais que consistiriam na (i) harmonização das regras de origem por forma a evitar os custos de preenchimento dos requisitos de documentação de diferentes sistemas de origem e na (ii) permissão de acumulação diagonal⁵, que ampliaria as fontes de matérias-primas para aquelas localizadas em toda a

⁵ A acumulação é um mecanismo que permite considerar matérias não originárias utilizadas ou operações de transformação realizadas noutro país como originárias do país beneficiário/parceiro ou realizadas no mesmo (European Commission, 2017a). De acordo com Capucio (2013) são instrumentos adotados em complementaridade às regras de origem, objetivando corrigir eventuais distorções das regras de origem no fluxo concreto do comércio internacional de bens manufaturados, e permitindo uma flexibilização necessária na aplicação das regras de origem. Existem vários tipos de acumulação: bilateral, diagonal e total. A acumulação bilateral dá-se entre

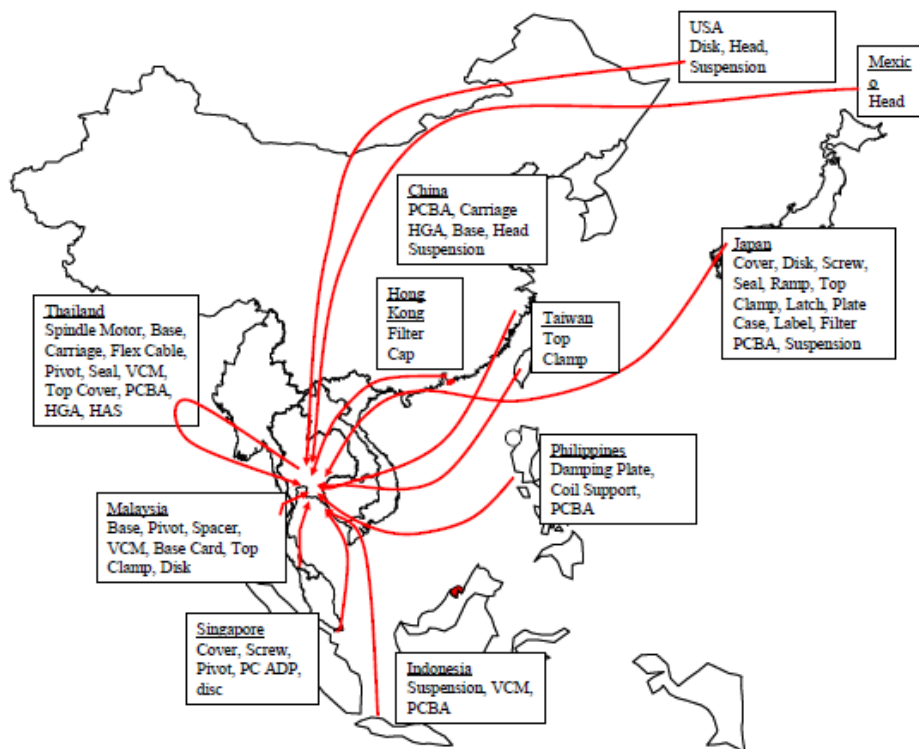
área do PECS sem ameaçar o estatuto do produto final como originário da União (Gasiorek et al, 2009).

O ITA, por seu turno, foi criado por iniciativa dos EUA, com o posterior apoio da UE e Japão, tendo como claro objetivo o estabelecimento do livre comércio no setor das tecnologias de informação. O acordo pressupõe o estabelecimento de tarifas zero em ampla gama de produtos com base no Princípio da Nação Mais Favorecida, e com cronograma de reduções previamente acordado e implementado. Contudo, só entraria em vigor caso os signatários atingissem uma fatia de 90% do comércio mundial no setor. O incentivo das tarifas zero criou um efeito dominó e o objetivo dos signatários atingirem uma fatia de 90% do comércio mundial veio a ser atingido em 1997 (Baldwin, 2006; Mann & Liu, 2009).

A figura 2 mostra as nações a partir das quais as peças para a produção de uma unidade de disco rígido são fornecidas para montagem na Tailândia. As unidades de disco são então enviados para vários mercados para serem usados em vários produtos eletrônicos. A desagregação da produção representada na figura foi o principal motivo que conduziu à negociação do ITA.

dois países partes de acordos que permitam a acumulação entre eles, beneficiando produtos ou materiais originários, é praticado em basicamente todos os regimes de origem. A acumulação diagonal, por sua vez, opera-se entre mais de dois países, permitindo que o processo de transformação envolva múltiplos países, sendo considerado para fins de origem do produto final o último país no qual foi realizada uma operação relevante de processamento. A acumulação total, por fim, dá-se somente em Uniões Aduaneiras, pois pressupõe um grupo de países que tenha as mesmas regras de origem e tarifas externas comuns. É um passo adiante da acumulação diagonal, e tal como esta tem a capacidade de ampliar consideravelmente o escopo de aplicação das regras de origem.

Figura 2: Exemplo da desagregação da produção global de um bem tecnológico



Fonte: Hiratsuka, 2005 apud Baldwin, 2006: 35

Tal como o PECS configurou uma iniciativa de multilateralização do regionalismo, o mesmo aconteceu com o ITA, onde as liberalizações multilaterais setoriais promovidas pelos principais *players* do comércio internacional criaram um efeito dominó que incentivou os demais a participarem na integração regional (Baldwin, 2006). O autor aponta para estes dois exemplos empíricos como demonstração da possibilidade de multilateralização do regionalismo, por ele defendida. Na sua ótica, a consensualização dos interesses políticos nacionais e a posterior multilateralização seria o processo capaz de levar ao livre comércio global.

Baldwin et al. (2009) avançam um conjunto de medidas que facilitariam o processo de multilateralização do regionalismo, que consistem na (i) expansão geográfica dos acordos de comércio regionais; (ii) inclusão em acordos de comércio regionais de disposições da regra da Nação Mais Favorecida no referente a determinados setores e medidas; (iii) estabelecimento de regras em acordos de comércio regionais que tornem, na prática, a discriminação indesejável ou inviável; (iv) inclusão da cláusula da Nação Mais Favorecida em relação a terceiros, que garanta aos signatários de acordos existentes a

manutenção dos seus benefícios quando da formação de acordos de comércio regionais subsequentes; (v) inclusão de disposições que excluam ações consideradas no âmbito da OMC como um tratamento discriminatório.

A multilateralização das trocas comerciais mundiais ainda não é uma realidade, uma vez que não é possível eliminar os efeitos nefastos dos acordos de comércio regionais no sistema de comércio multilateral. Uma forma de avançar, seria a OMC possuir um papel construtivo neste processo (Baldwin, 2006).

Em suma, o argumento da multilateralização do regionalismo pode ser entendido como uma nova visão dos acordos de comércio regionais, permitindo que se constituem como *building blocks* no processo de liberalização multilateral de comércio.

3.1.4. Outras interpretações

Para além das teses da compatibilidade e da incompatibilidade, existe uma corrente intermédia sobre a relação regionalismo e multilateralismo. Wei e Frankel (1996), Baldwin e Seghezza (2007) e Freytag et al (2014) mantêm um ponto de vista neutro ao defenderem que a forma e concretização das integrações económicas internacionais pode variar e assim, o regionalismo pode gerar quer uma maior, ou quer uma menor liberalização do comércio global.

Para Baldwin e Seghezza (2007), o regionalismo não representa necessariamente um *stumbling block* nem um *building block* no processo de multilateralização do comércio internacional. Na ótica dos autores, existe um conjunto de fatores na economia política de que depende o impacto do regionalismo sobre o multilateralismo, nomeadamente do escopo e da profundidade da integração, incluindo os assuntos e matérias que ela contempla, do tamanho do bloco comercial, da sua abertura a países terceiros, e da natureza da regulação do investimento.

Na ótica de Freytag et al (2014), no caso específico dos acordos de comércio bilaterais, eles podem ter implicações significativas na ordem de comércio mundial, mas o impacto depende do tipo de iniciativa, dado que cada um tem efeitos diferentes no sistema multilateral. A maioria dos acordos de comércio preferenciais existentes, que são

tipicamente entre dois países pequenos ou entre um país grande e um pequeno, não são de uma importância económica significativa, não tendo assim um efeito significativo na ordem multilateral de comércio.

Atualmente, a par dos acordos bilaterais estão a surgir acordos de comércio preferenciais cada vez mais complexos, por vezes entre países com diferentes estágios de desenvolvimento, nomeadamente os acordos mega-regionais, que incluem as maiores economias mundiais e temáticas mais complexas, pressupondo assim um maior grau de profundidade de integração. As grandes iniciativas mega-regionais da atualidade (o TTIP, o TPP e o RCEP) representam mais de três quartos do PIB mundial e dois terços do comércio mundial. Apesar das negociações destes acordos não se encontrarem concluídas, eles caracterizam-se por uma integração profunda (Ash & Lejarraga, 2014). Ora, em linha com Wei e Frankel (1996), Baldwin e Seghezza (2007) e Freytag et al (2014), o grau de integração é que define se um acordo é *stumbling* ou *building block*, e tendo em conta a percentagem de comércio mundial e do comércio internacional que os acordos mega-regionais representam, muitos autores consideram-nos como enormes *stumbling blocks* ao multilateralismo.

O TTIP é um dos acordos mega-regionais mais controversos da atualidade, por envolver as duas maiores economias mundiais, a UE e os EUA. Este acordo de comércio mega-regional será alvo de análise ao longo do capítulo seguinte, onde se irá também avaliar o impacto esperado que terá no sistema multilateral de comércio.

3.2. Os acordos mega-regionais e o multilateralismo

Com a entrada no século XXI, começou a verificar-se uma formação ativa de FTA's na região da Ásia Oriental. No centro desse processo encontrava-se a ASEAN que celebrava acordos de comércio designados por ASEAN+1 com diferentes países e regiões, acabando por celebrar cinco acordos dessa tipologia com a China, Japão, Coreia do Sul, Índia, e Austrália-Nova Zelândia. Enquanto a Ásia Oriental procurava formas de consolidar os diferentes acordos de comércio ASEAN+1 num acordo de integração regional único, os EUA interessaram-se pela formação de um acordo de comércio que englobasse os países da orla do Pacífico, o *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC).

Em Março de 2010 iniciaram-se as negociações para o TPP, envolvendo 12 países, e em Abril de 2013 para o RCEP, envolvendo 16 países. Com o objetivo de manterem a sua posição de liderança no comércio mundial, e face aos acordos de comércio que se estavam a formar na Ásia, a UE e os EUA iniciaram em Julho de 2013 as negociações do TTIP (Urata, 2016).

O TPP, o RCEP e o TTIP são considerados como acordos mega-regionais. Os acordos de comércio mega-regionais são definidos por Hirst (2014) como parcerias de integração profunda entre países ou regiões com uma quota significativa no comércio mundial e no investimento direto estrangeiro (IDE) que, para além de aumentarem as ligações comerciais, têm como objetivo melhorar a compatibilidade regulatória e fornecer um quadro comum de regras por forma a ultrapassar as diferenças regulatórias existentes entre os parceiros em matéria de comércio e investimento.

As motivações que conduzem à negociação de acordos de comércio mega-regionais dependem essencialmente da natureza do acordo a ser negociado, dos países envolvidos, e do momento da decisão de negociação do acordo. Para Urata (2016), o objetivo de criar um acordo mega-regional pode ser consolidar o número de acordos de comércio bilaterais existentes, com as suas diferentes regras, numa área económica única. Estabelece-se assim um ambiente de livre comércio e investimento por forma a promover o crescimento e a prosperidade económica. Por sua vez, para Schwab e Bhatia (2014) as principais razões que levam os governos a negociarem acordos mega-regionais são o acesso preferencial a novos mercados, o estímulo económico suscitado pela melhoria ou renovação de acordos de comércio já existentes, ou o alcance mais ambicioso, o tratamento de novas problemáticas, a melhoria da competitividade, e a criação de potenciais precedentes para um eventual acordo multilateral de comércio.

O TPP começou por ser idealizado como um acordo de comércio livre entre apenas quatro países, nomeadamente o Brunei, Chile, Nova Zelândia e Singapura. Contudo, foi alargado a um total de 12 Estados-membros (Japão, Austrália, Nova Zelândia, Brunei, Malásia, Singapura, Vietname, Chile, Peru, México, Canadá e EUA), tornando-se num acordo mega-regional. Para Obama, o TPP representava uma forma de contrabalançar o “peso” da China na região. As negociações do TPP foram concluídas em Outubro de 2015 e a assinatura do acordo realizou-se em Fevereiro de 2016. Apesar de ser originalmente

constituído por 12 estados-membros, conta agora somente com 11, uma vez que os EUA se retiraram do acordo (Jozuka, 2017). Em Janeiro de 2017 com a administração Trump, os EUA retiraram-se das negociações do acordo ao alegarem que os acordos de comércio eram causadores de perdas de empregos e tinham um impacto negativo na indústria estadunidense (Smith, 2017). Este acordo de comércio mega-regional procura estabelecer uma área de comércio livre abrangente, através da eliminação de todas as tarifas e o estabelecimento de regras em áreas como o investimento, concorrência, empresas estatais, direitos de propriedade intelectual e contratação pública. Para além disso, inclui novas áreas como o ambiente, trabalho e a promoção da coerência regulatória. Conforme desenhado, o TPP iria eliminar cerca de 18 mil tarifas e expandir o acesso aos mercados na região do Pacífico, englobando cerca de 40% do PIB global e 20% do comércio mundial. Um dos motivos que conduziu ao estabelecimento do TPP foi o reconhecimento da necessidade de implementação de novas regras por forma a tratar de problemáticas contemporâneas relevantes que não são ainda cobertas ou tratadas pela OMC, como o crescimento das cadeias de valor. Assim, este acordo procurava criar um regime de comércio abrangente, o que dificultou as negociações, sobretudo na área de implementação de novas regras, onde os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento entraram em discordância, devido ao pedido de regras de tratamento especial e diferencial dos países em desenvolvimento, tal como existem na OMC (Hayakawa, Urata & Yoshimi, 2017). Adicionalmente, na área de liberalização do comércio, os debates mais controversos centram-se nas questões relacionadas com os produtos relacionados com o setor agrícola e o automóvel (Urata, 2016).

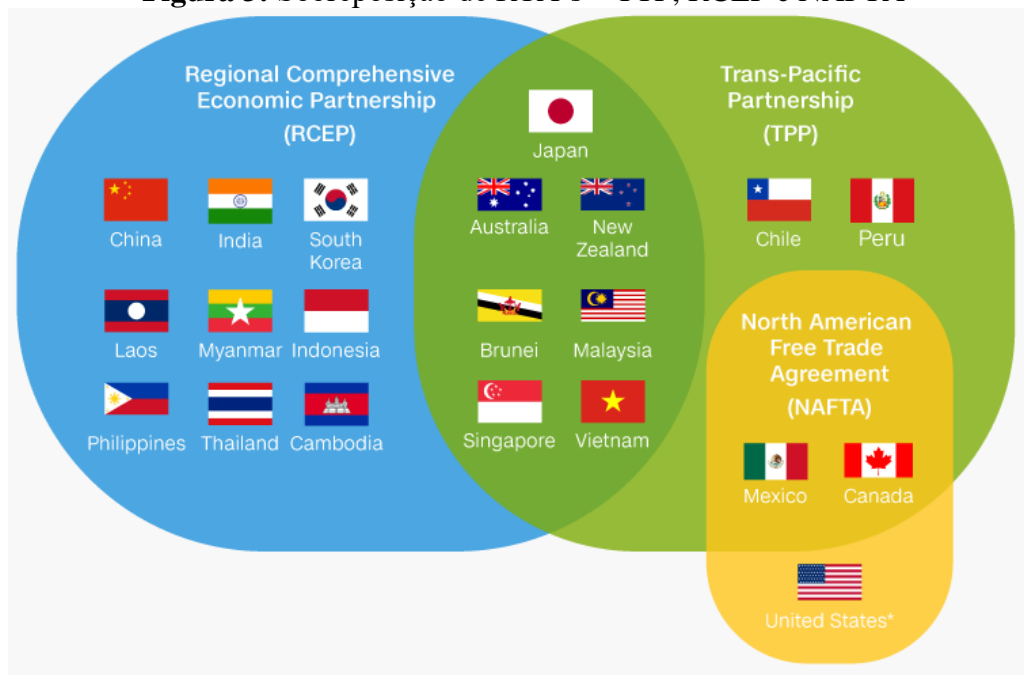
Por seu turno, o RCEP está a ser negociado pelos 10 estados-membros da ASEAN (Tailândia, Filipinas, Malásia, Singapura, Indonésia, Brunei, Vietname, Mianmar, Laos e Camboja), e seis estados com os quais a ASEAN possui acordos de comércio livre (China, Índia, Coreia do Sul, Japão, Austrália e Nova Zelândia). Assim, é expectável que a ASEAN desempenhe um papel central no estabelecimento deste acordo. Este acordo é também designado por ASEAN+6. Em caso de celebração deste acordo, seria criada uma das maiores zonas mundiais de livre comércio, uma vez que os países que a ele pertencerão contam com cerca de 46% da população mundial e somam 24% do PIB mundial (Jozuka, 2017). O objetivo do RCEP é alcançar um acordo de parceria económica moderno, abrangente e mutuamente benéfico. As matérias englobadas neste acordo mega-regional centram-se no comércio de bens, serviços, investimento, cooperação económica

e técnica, direitos de propriedade intelectual, concorrência, resolução de conflitos, entre outras. O RCEP distingue-se do TPP pelo menor grau de liberalização que pretende alcançar e por ter uma cobertura de matérias menos abrangente. Contudo, tal como o TPP, o RCEP reconhece a importância de estabelecer um ambiente negocial no qual as cadeias de valor possam ser construídas e utilizadas de forma eficiente (Urata, 2016).

O TTIP é um acordo de comércio de natureza mega-regional que se encontra a ser negociado desde Julho de 2013 entre a UE e os EUA, e que tem como objetivo reduzir as barreiras tarifárias e não tarifárias, procurando ainda um alinhamento de políticas entre os países em questão, e a harmonização das regulamentações e padrões relativos a bens, serviços e investimento. É expectável que este acordo entre a UE e os EUA estimule o crescimento das duas maiores economias mundiais, gerando criação de emprego e benefícios para os consumidores, dado que se espera que venha a gerar um aumento no nível dos rendimentos. Por forma a alcançar estes objetivos, as negociações do TTIP abrangem três áreas, nomeadamente, acesso aos mercados, cooperação regulatória e regras em áreas específicas. Apesar da UE e dos EUA terem uma relação económica próxima dada uma longa história de interações económicas e comerciais, existem muitas áreas onde as regulamentações e regras são muito diferentes. Como tal, o processo de estabelecimento de regras e regulamentações comuns entre os dois membros é complexo (Urata, 2016). Este acordo de comércio e investimento será abordado com maior detalhe na secção seguinte visto ser o foco da análise desta dissertação.

Conforme referido anteriormente, atualmente encontram-se a ser negociados três acordos de comércio mega-regionais que envolvem um grande número de países: TPP, o RCEP e o TTIP. Na ótica de Hayakawa et al (2017), a emergência de acordos de comércio mega-regionais pode vir a complicar as relações comerciais, uma vez que alguns países podem pertencer a mais do que um dos acordos criando uma sobreposição de RTA's, que pode ser prejudicial para os países a eles pertencentes. A figura seguinte ilustra o caso dos países envolvidos nos acordos de comércio TPP, RCEP e NAFTA.

Figura 3: Sobreposição de RTA's – TPP, RCEP e NAFTA



Fonte: Jozuka, 2017

Conforme podemos verificar na figura acima, o TPP sobrepõe-se com o RCEP e com o NAFTA. Adicionalmente, embora não visível na figura, este acordo de comércio também se sobrepõe com o RTA existente entre o Japão e o México. Também entre os países membros do RCEP já existem alguns RTA's, nomeadamente os acordos de comércio bilaterais existentes entre os membros da ASEAN e a China, Japão, Coreia do Sul, Índia, Austrália e Nova Zelândia. Com a sobreposição de RTA's as empresas irão enfrentar múltiplos esquemas de comércio de produtos e serviços. Por exemplo, com a entrada em vigor do TPP, mesmo com apenas os 11 membros atuais, e tendo como referência o Japão e o México, constata-se que os exportadores do Japão irão poder escolher esquemas tarifários ou do TPP ou do RTA bilateral entre o Japão e o México. Adicionalmente, porque o acordo do TPP irá também coexistir com o sistema de comércio multilateral da OMC, o Japão poderá também optar pelo esquema de nação mais favorecida da OMC nas suas trocas de produtos ou serviços com o México.

Apesar de existir uma crescente sobreposição de RTA's, com a celebração de acordos mega-regionais, o fenómeno de *spaghetti bowl* de RTA irá ficar mais concentrado em determinadas regiões. Neste sentido, os acordos mega-regionais nestas regiões induzirão os países mais pequenos a adotar pelo menos alguns padrões regulatórios das economias

mais fortes, ou seja, a criarem acordos de comércio entre economias de diferentes forças, não havendo consenso sobre se tal será benéfico para as nações com menor poder comercial.

Há autores que sustentam que os acordos mega-regionais permitem uma resposta mais proactiva das empresas e dos governos aos desafios concorrenciais, e a criação de padrões regulatórios de denominador comum mais elevados. Nesta linha está Schwab e Bhatia (2014), que defendem que os acordos mega-regionais, se desenhados numa “arquitetura aberta”, promovem a construção de um sistema de comércio multilateral com resultados mais benéficos. Por sua vez, para autores como Baldwin (2014), os acordos mega-regionais podem gerar restrições inadequadas, assimetrias de poder, e menosprezar a governação multilateral de comércio mundial, erodindo a centralidade da OMC como um fórum de criação de novas regras.

Face ao exposto, e dada a especificidade dos acordos mega-regionais, torna-se relevante avaliar o seu impacto no sistema de comércio multilateral da OMC. Na verdade, estes acordos têm um impacto no sistema multilateral de comércio mais acentuados do que os acordos bilaterais. Tal impacto será tanto mais acentuado quanto maior o poder económico dos países envolvidos (Mendoza, 2016). Assim, importa sistematizar os potenciais aspetos positivos e negativos destes acordos no multilateralismo.

3.2.1. Possíveis efeitos positivos

Partindo para a análise dos impactos considerados favoráveis dos acordos mega-regionais na OMC, um deles diz respeito à diminuição tarifária. Enquanto as negociações de liberalização de comércio da OMC tentam reduzir as tarifas, os acordos mega-regionais visam eliminar por completo todas as barreiras tarifárias ao comércio, tentando assim alcançar um nível de liberalização tarifária mais elevado. Os países que alcançarem um elevado nível de liberalização comercial no âmbito dos acordos mega-regionais, podem comprometer-se mais facilmente com a redução das tarifas em relação ao resto do mundo. Nesse sentido, podem considerar mais fácil negociar multilaterais, porque tomam como referente o acordo mega-regional a que pertencem - ao invés de negociar diferentes acordos de comércio - o que poderá impulsionar o sistema multilateral de comércio da

OMC de forma eficaz. Tal não é válido apenas para as questões tarifárias. Os acordos mega-regionais podem contribuir para facilitar as negociações da OMC em termos de liberalização tarifária do comércio, mas também podem levar à ampliação da cobertura regulatória da OMC para áreas que os acordos mega-regionais já englobam (Schwab & Bhatia, 2014; Urata, 2016). Os acordos mega-regionais, em particular o TPP e o TTIP, visam estabelecer novas regras em várias áreas, incluindo políticas de investimento, concorrência e coerência regulatória, que não são ainda cobertas pela OMC. Visto que essas temáticas têm um interesse particular para os países, dado serem importantes contemporaneamente e de valor acrescentado, a inclusão destes assuntos nos acordos mega-regionais poderá contribuir para a sua futura discussão no quadro da OMC. Assim, em termos de liberalização do comércio, os acordos mega-regionais podem ter um impacto positivo na OMC e no sistema multilateral do comércio ao nível da redução das barreiras tarifárias e não tarifárias.

Outro eventual impacto favorável dos acordos mega-regionais na OMC é tornarem-se uma base para a liberalização do comércio multilateral, se o número de membros desses acordos mega-regionais pudesse aumentar. Os acordos mega-regionais beneficiam os seus membros através de um aumento das exportações entre si, enquanto têm impactos negativos sobre os não membros que veem reduzidas as suas exportações para os membros do acordo. Nesse sentido, poderá haver um incentivo à integração de não membros no acordo, por forma a garantirem um conjunto de benefícios reservado aos membros. De acordo com Urata (2016), esse comportamento por parte dos não membros e a eventual aceitação da sua integração no acordo mega-regional terá um efeito de contágio e, “a dada altura” o próprio acordo funcionará como a própria OMC dado o elevado número de membros integrantes. Neste sentido, e em linha com Mendoza (2016), os acordos mega-regionais têm o potencial de expandir significativamente o escopo do sistema de comércio internacional ao definir padrões com o potencial de se tornarem padrões globais. Por sua vez, para que este processo seja eficiente, os acordos mega-regionais precisam de estabelecer regras e procedimentos relativos à adesão de novos membros, ou seja, as condições para aceitar novos membros.

Adicionalmente, para que os interesses dos acordos mega-regionais não colidam entre si – o que dificultaria a sua multilateralização, as suas regras e regulamentos deveriam ser consistentes. No caso do TPP e do TTIP, existe uma grande probabilidade de

incompatibilidade, uma vez que cada acordo configura novas regras e regulamentações distintas. Contudo, o RCEP é um acordo mega-regional com cobertura de assuntos relativamente limitada e com ênfase na cooperação económica, com a finalidade de lidar com os problemas dos países membros em desenvolvimento, pelo que uma relação complementar entre o RCEP e o TPP (que envolve países em desenvolvimento) parece ser um cenário mais plausível do que uma relação complementar entre o TPP e o TTIP (Urata, 2016).

3.2.2. Possíveis efeitos negativos e como ultrapassá-los

No respeitante aos impactos considerados negativos dos acordos mega-regionais sobre o sistema multilateral de comércio da OMC, salienta-se a possibilidade do contínuo abrandamento das negociações de comércio no âmbito da OMC como órgão regulador multilateral, e a fragmentação do sistema multilateral de comércio (Baldwin, 2014; Elliot, 2016; Urata, 2016). Com o envolvimento das maiores potências económicas e comerciais nos diferentes acordos mega-regionais, a serem negociados ou já concluídos, é provável que estas potências considerem o sistema de comércio multilateral regulado pela OMC ultrapassado e desvantajoso (Elliot, 2016). De acordo com Urata (2016), os governos e a comunidade empresarial dá mais importância à negociação dos acordos mega-regionais do que às negociações da OMC, debilitando desta forma a própria OMC como órgão regulador principal do comércio mundial. Tal facto pode ser demonstrado pela maior disponibilização de recursos humanos por parte dos governos para a negociação das questões comerciais no âmbito de acordos mega-regionais do que para as negociações na OMC, retardando, assim consideravelmente as negociações multilaterais. Desta forma, as preferências dos governos contribuem para a consequente fragmentação do sistema multilateral de comércio, o que tem impacto negativo na OMC.

Caso os acordos mega-regionais negociarem matérias inovadoras que estão fora do âmbito negocial da OMC de forma eficiente e demonstrando eficácia para os países envolvidos nos acordos e não só, a fragmentação do sistema multilateral de comércio poderá ser ultrapassada. Neste ponto, Messerlin (2014) propõe a ideia de "equivalência mútua" para chegar a um acordo global. Supondo o princípio proposto, dois países decidem, após uma avaliação conjunta por parte dos seus órgãos reguladores relevantes se essas normas ou regulamentos são "diferentes, mas equivalentes". Nesses casos, é

permitida a produção do bem ou serviço de acordo com os regulamentos do seu próprio país e a venda aos consumidores de outro país sem qualquer outra formalidade, porque as normas são mutuamente reconhecidas.

Como referido anteriormente, a fusão de acordos mega-regionais com diferentes regras e regulamentos é muito complexa, sobretudo porque as principais economias emergentes (Brasil, China e Índia) não participam no TPP ou no TTIP (sendo estes os acordos mega-regionais com maior capacidade de influenciar o sistema multilateral de comércio). Uma vez que o RCEP está mais concentrado geograficamente e, para além disso, muitas das áreas políticas de interesse para as economias emergentes não estão a ser abordadas noutros acordos mega-regionais (como políticas de apoio agrícola), o incentivo à integração das economias emergentes nos acordos mega-regionais é menor. Neste sentido, a OMC continua a ser o fórum ideal para os países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) negociarem a redução das barreiras de acesso ao mercado e as regras de política comercial com as grandes economias emergentes (Hoekman, 2014b). Na ótica de Akman (2016), a OMC é um sistema baseado em regras que fornece um "bem público" universal. Assim, apesar dos acordos mega-regionais poderem ser mais abrangentes, mais profundos e mais avançados do que um acordo no âmbito da OMC, não são e não devem tornar-se alternativas ao multilateralismo. Como tal, será preferível uma reforma da OMC para se adaptar aos novos padrões de comércio internacional negociados no âmbito dos acordos mega-regionais.

Por sua vez, os membros da OMC devem reconhecer que a “OMC do futuro” será necessariamente diferente da “OMC do passado”. Numa nova era de acordos mega-regionais, deve aceitar-se o facto de que o acesso aos mercados é mais facilmente efetuado através de RTA’s do que através de acordos multilaterais. Assim, a OMC virá dificultada a sua tentativa de liberalização do comércio nos termos em que se encontra e sem recorrer a uma reforma institucional por forma a incluir matérias nas suas negociações que à data não são incluídas e que são de relevo para as economias. Tendo em conta o desenvolvimento do comércio internacional ao longo das últimas duas décadas, caracterizado pela emergência de acordos mega-regionais e o abrandamento das negociações de comércio no âmbito da OMC, e dada a relevância de ambas as dinâmicas na liberalização do comércio mundial, é importante uma harmonização de regras entre

ambas (Stoler, 2013). Assim, de acordo com a International Chamber of Commerce (2016), para que os acordos de comércio mega-regionais promovam a liberalização do comércio e do investimento, devem ser conduzidos no quadro das regras do sistema de comércio multilateral. Nesse sentido será necessário, para além de adotar uma “arquitetura aberta” para o acesso de membros adicionais no momento de negociação de acordos mega-regionais, fortalecer as funções e supervisão da OMC relativamente aos RTA’s por forma a assegurar que tais acordos são transparentes e consistentes com os requisitos do artigo XXIV do GATT. Assim, cabe ao Secretariado da OMC o estudo da possibilidade da multilateralização de RTA’s, com vista a estender os benefícios de tais acordos na base da Cláusula da Nação Mais Favorecida.

Em suma, os acordos de comércio mega-regionais têm benefícios e custos, representando uma nova e potencial ameaça para o sistema de comércio multilateral da OMC. Por forma a contrariá-las, podem ser tomadas medidas para minimizar tais riscos. Nessas medidas incluem-se o tratamento de problemáticas e a formulação de regras que até agora não eram implementadas no sistema multilateral, a reformulação dos procedimentos de resolução de litígios da OMC para fortalecer e sustentar ainda mais o que talvez seja a sua função mais proeminente, e o apoio ao sistema de comércio multilateral por parte dos membros integrantes dos acordos mega-regionais (Bown, 2016).

4. O TTIP

4.1. Antecedentes

Um acordo de comércio livre entre a UE e os EUA é uma ideia que tem vindo a ganhar corpo ao longo do tempo, sobretudo a partir da década de 1990, dada a atratividade dos potenciais resultados económicos para ambos os parceiros dele decorrentes. Com o fim da Guerra Fria e a dissolução da União Soviética, juntamente com a celebração do NAFTA por parte dos EUA, Canadá e México, as autoridades norte-americanas e europeias colocaram em causa a importância da *North Atlantic Treaty Organization* (NATO) como única instituição obstinada a manter e reforçar a relação dos EUA com a UE. Questionaram, em particular, se a NATO iria continuar a ser o instrumento privilegiado para manter laços estreitos entre a Europa e os EUA. Face a estes acontecimentos, e conscientes da importância da cooperação entre estas duas economias, foi considerado pertinente um aprofundamento da relação transatlântica (Ries, 2014).

Nesse sentido, foi surgindo um conjunto de iniciativas que visava promover a cooperação económica transatlântica, promovidas por personalidades políticas. Em 1995, esta ideia é lançada pelo ministro dos negócios estrangeiros alemão Kinkel, tendo sido reforçada nos finais da década de 1990 por Leon Brittan, com um plano para a implementação deste acordo. Contudo, estas iniciativas acabaram por não avançar e apenas em 2007, Peter Mandelson, sucessor de Brittan no cargo de comissário europeu para o comércio, reaviva esta ideia ao assinar o *“Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration”* (Felbermayr & Larch, 2013).

Em simultâneo à influência e iniciativas de personalidades políticas, iam sendo assinados vários acordos que contribuíram para promover o diálogo e a cooperação, e para um fortalecimento das relações económicas entre a UE e os EUA, sobretudo em termos regulatórios. Realça-se o Acordo de Reconhecimento Mútuo entre a União Europeia e os EUA em 1998 sobre parâmetros produtivos em diversos setores (compatibilidade eletromagnética e equipamento de telecomunicações, segurança elétrica, *recreational craft*, boas práticas de produção farmacêutica e dispositivos médicos) e o acordo *“Safe Harbor Principles for Data Privacy Protection”* para proteção de dados, em 2000.

Paralelamente, várias foram as entidades constituídas por forma a fomentar o diálogo e a cooperação entre a União Europeia e os EUA. Entre elas o *Trans-Atlantic Business Dialogue* (TABD), o *Trans-Atlantic Consumer Dialogue* (TACD) e o *Transatlantic Economic Council* (TEC) instaurado em 2007, no quadro da designada “iniciativa Merkel” para uma nova parceria transatlântica (Fontagné, Gourdon & Jean, 2013).

Apesar de todas estas iniciativas, apenas em Julho de 2013 se iniciaram as negociações para um acordo de comércio livre entre a UE e os EUA, o Acordo de Parceria Transatlântica para o Comércio e Investimento, comumente designado por TTIP na UE ou por *Transatlantic Free Trade Agreement* (TAFTA) nos EUA (European Commission, 2013).

O TTIP é um acordo de comércio e investimento que procura remover as barreiras ao comércio (tanto tarifárias como não tarifárias) num vasto leque de setores económicos. O objetivo do acordo é eliminar todos os impedimentos no comércio bilateral de bens e de serviços, melhorar o acesso aos mercados, promover o investimento com base no princípio do país de origem, e questões relativas às operações de empresas de origem monopolista ou estatal (Straubhaar, 2014).

Os motivos económicos e comerciais que impulsionaram as negociações deste acordo comercial foram vários e prendem-se com os desafios internos e externos enfrentados por ambas as economias transatlânticas (Hamilton & Pelkmans, 2015), que tratamos no ponto seguinte.

4.2. O TTIP como resposta a desejos económicos e comerciais

4.2.1. Impasse na liberalização multilateral de comércio

As questões de comércio tornaram-se extremamente complexas, não se focando hoje apenas nas reduções tarifárias mas também, e em grande medida, em questões de regulação. Face a este novo contexto, e ao facto das conversações de Doha para a liberalização do comércio multilateral não estarem a ser bem bem-sucedidas - apesar de doze anos de negociações-, gerou-se a dúvida se a OMC conseguiria dar respostas às

exigências atuais do comércio internacional que se prendem com as questões regulatórias (Hamilton & Pelkmans, 2015). Com efeito, surgem no comércio internacional problemas cada vez mais complexos relacionados com a regulação, e a capacidade da OMC para tratar dessas BNT é cada vez mais questionada. Trata-se, na definição de Felbermayr & Larch (2013) de medidas regulatórias discriminatórias no acesso aos mercados.

Devido ao facto de ser improvável que as negociações multilaterais se concluam num futuro próximo, as negociações e acordos bilaterais preferenciais multiplicaram-se e surgiram como uma opção alternativa. De facto, estas tornaram-se mais atrativas na resolução das questões regulatórias relacionadas com o comércio, numa época onde as cadeias de valor são muito fragmentadas. Nesse sentido, a negociação do TTIP resulta também do impasse atual nas negociações multilaterais (Fontagné et al, 2013).

Assim, um outro motivo que conduziu às negociações do TTIP foi o impasse das negociações comerciais multilaterais e a tendência para a proliferação destes acordos de comércio preferenciais.

4.2.2. Tendência para a proliferação de acordos de comércio preferenciais

Conforme foi possível analisar no Gráfico 2, os acordos de comércio preferencial multiplicaram-se a partir do final do século XX. Atualmente, alguns destes PTA's, potenciais ou já em vigor, dos quais se destacam o *Free Trade Area of the Asia-Pacific* (FTAAP), TTIP, TPP, RCEP, NAFTA, UE, MERCOSUL, *South Asian Preferential Trade Agreement* (SAPTA) e ASEAN, contribuem significativamente para o PIB e para o comércio mundial.

A U em particular fez esforços de negociação de acordos de livre comércio com foco nas questões regulatórias com outras grandes economias. Na América do Norte, para além do TTIP que se encontra a ser negociado com os EUA, a UE concluiu com o Canadá o CETA. Na Ásia, estes acordos de comércio da UE focam-se no Japão, China, Índia, Coreia do Sul e com alguns dos países da ASEAN, nomeadamente Singapura, Malásia, Vietname, Tailândia, Indonésia, Filipinas e Myanmar. Na América Latina, a UE negocia

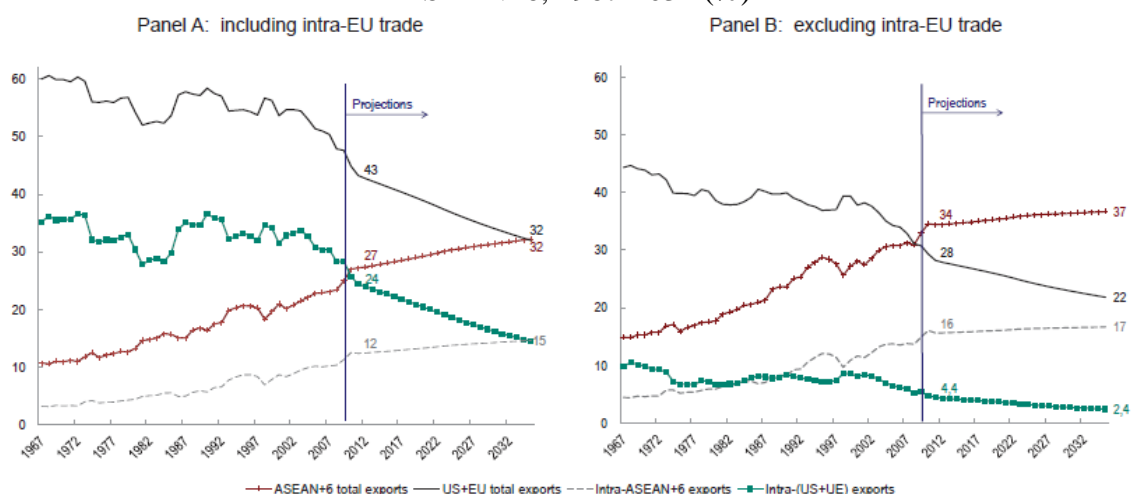
fundamentalmente dois acordos de comércio, um com o México e outro com o MERCOSUL (European Commission, 2017b).

O TTIP enquadra-se nesta multiplicidade de projetos e acordos de comércio da UE, e resulta do receio das economias transatlânticas estarem a perder competitividade face a outras grandes economias. Tal receio fez com que tivesse havido um apressar na assinatura do TTIP (Hamilton & Pelkmans, 2015), o que acabou por não acontecer dadas as alterações recentes na política comercial dos EUA.

4.2.3. Desejos à manutenção da posição de liderança na ordem comercial mundial

As parcerias entre os EUA e a UE foram ganhando cada vez mais relevância como forma destes países manterem a sua posição de liderança na ordem comercial mundial, face a ameaças económicas externas. Destaca-se desde logo a emergência de potências como o Brasil, Rússia, Índia e China e África do Sul (BRICS). Ora, esta ameaça configurou-se como um outro motivo que contribuiu para o arranque das negociações do TTIP (Felbermayr & Larch, 2013; Offik, 2014).

Gráfico 3: Quotas no comércio mundial de bens: comparação entre o par UE-EUA e ASEAN+6, 1967-2034 (%)



Fonte: Fontagné e Fouré (2013) *apud* Fontagné et al., 2013 : 3

Conforme podemos observar pelos dados apresentados no gráfico 3, em 2011, a UE (incluindo o comércio intra-UE) e os EUA contaram no seu conjunto com cerca de 43% das exportações mundiais de bens, significativamente mais do que a quota de ASEAN+6 (27%). Excluindo o comércio intra-UE, contaram com 28% comparados aos 34% do ASEAN+6. Em termos de estimativa, para 2035, verifica-se que, excluindo o comércio intra-UE, os EUA e a UE poderão contar apenas com 22% das exportações mundiais, comparado com os 37% dos ASEAN+6 (Fontagné et al, 2013).

Face a este cenário - onde, segundo Kupchcan (2014, pp. 23), *“já não parece plausível (...) que potências emergentes, democracias e não democracias, vão abraçar prontamente as regras da ordem liberal oferecidas pelo Ocidente”* -, surge a necessidade da UE e dos EUA se preocuparem com o seu posicionamento no sistema internacional, e construir uma economia transatlântica mais eficiente na geração de oportunidades económicas, para fazer face à emergência de novas potências na ordem mundial, em particular a China (Hamilton & Pelkmans, 2015).

Segundo os dados publicados na World Trade Report 2015 pela OMC, os principais *players* do comércio mundial de bens e serviços estão concentrados nas regiões da Europa, América do Norte e Sudeste Asiático, sendo os principais, em cada uma destas regiões, a UE, os EUA e a China, respetivamente. Em termos comparativos, do comércio mundial de bens, no ano de 2014, a UE foi responsável por 6.162 mil milhões de dólares em exportações e 6.13 mil milhões de dólares em importações. No mesmo indicador, seguem-se os EUA com 2.493 mil milhões de dólares em exportações e 3.300 mil milhões de dólares em importações. A China ocupou o último lugar do pódio do comércio mundial de bens, com exportações na ordem dos 2.342 mil milhões de dólares e importações na ordem dos 1.959 mil milhões de dólares.

Ao nível do comércio de serviços, a UE foi responsável por 2.153 mil milhões de dólares em exportações e 1.810 mil milhões em importações, sucedendo-lhe os EUA com exportações na ordem dos 686 mil milhões de dólares e importações na ordem dos 454 mil milhões de dólares. Dos três países, a China ocupa também o último lugar nesta categoria, com 222 mil milhões de dólares em exportações e 382 mil milhões em importações (WTO, 2015a).

No seu conjunto, a UE e os EUA representam 1/3 do comércio mundial de bens e 40% do comércio mundial de serviços. No entanto, a emergência de outras potências, da China em particular, coloca desafios significativos quer à economia da UE quer à dos EUA, o que explica a opção pela negociação de um acordo transatlântico que permita manter a UE e os EUA numa posição de liderança no comércio mundial.

4.2.4. Fragmentação da cadeia de valor global do produto ou serviço

O processo de fragmentação da produção internacional contribuiu para a criação de cadeias de valor globais complexas (Giovannini & Marengo, 2015). A cadeia de valor de um bem representa o conjunto de atividades inter-relacionadas no ciclo produtivo – desde a pesquisa e desenvolvimento, *design* e fabricação, até a fase de distribuição final e outros serviços pós-vendas – que envolve a criação de valor do referido bem (Zhang & Schimansk, 2014). Atualmente, as empresas estabelecem redes de produção com outras empresas localizadas em países onde possam retirar as melhores vantagens comparativas na produção de bens e serviços intermédios. Assim, este sistema de produção segmenta a criação do valor incorporado no produto final em vários passos separados, por forma a explorar todos os ganhos em diferentes localizações (Giovannini & Marengo, 2015). Nesse sentido, verifica-se que os processos de produção atuais estão a mudar os padrões e a estrutura do comércio internacional (Hamilton & Pelkmans, 2015). O fenómeno de globalização contribuiu para a crescente integração de pessoas e países e representa a mudança em direção a uma economia mundial cada vez mais integrada e interdependente (Stiglitz, 2002; Hill, 2005). Contudo, também contribuiu para a crescente fragmentação da cadeia de valor global dos produtos e serviços. Assim, no sentido de travar a desagregação da cadeia produtiva que dificulta a operação das empresas na organização da sua cadeia internacional de fornecedores é importante a harmonização de regras (Menon, 2014; Gasiorek et al, 2009) através de acordos de comércio preferenciais, que visam facilitar o fluxo de bens e fatores na rede de produção global ou na cadeia de valor global (Baldwin, 2013). Por sua vez, estes acordos de comércio preferenciais surgem também porque as negociações multilaterais se encontram estagnadas. Na economia global atual, um bem produzido nos EUA e exportado para um país membro da União Europeia pode incluir componentes fabricadas em qualquer outro lado do mundo. Dado que muitas das exportações da UE e dos EUA resultam de um conjunto diferente de

importações intermédias, a remoção das barreiras tarifárias e não tarifárias entre os dois países pode reduzir significativamente o efeito de fragmentação da cadeia de valor de um produto ou serviço (Hamilton & Pelkmans, 2015). A implementação do TTIP iria permitir às empresas da UE e dos EUA construir as suas cadeias de valor de forma mais eficiente, obtendo maiores lucros, a partir do aproveitamento de grandes economias de escala e de gama⁶, e iria mais facilmente permitir a transferência de conhecimento e de capacidades específicas na economia transatlântica. Assim, o TTIP iria trazer uma diminuição dos custos associados ao desenvolvimento e ao comércio de bens e serviços, o que contribuiria para o crescimento das indústrias associadas (Straubhaar, 2014).

Todos os desafios económicos e comerciais referidos (o impasse nas negociações de liberalização multilateral de comércio, a tendência para a proliferação de acordos de comércio preferenciais, a necessidade de manutenção da posição de liderança da UE e dos EUA na ordem comercial mundial e a fragmentação das cadeias de valor globais são desafios de ordem externa que se colocam à UE e aos EUA e que motivam a negociação de um acordo que reforçasse a parceria e a economia transatlântica.

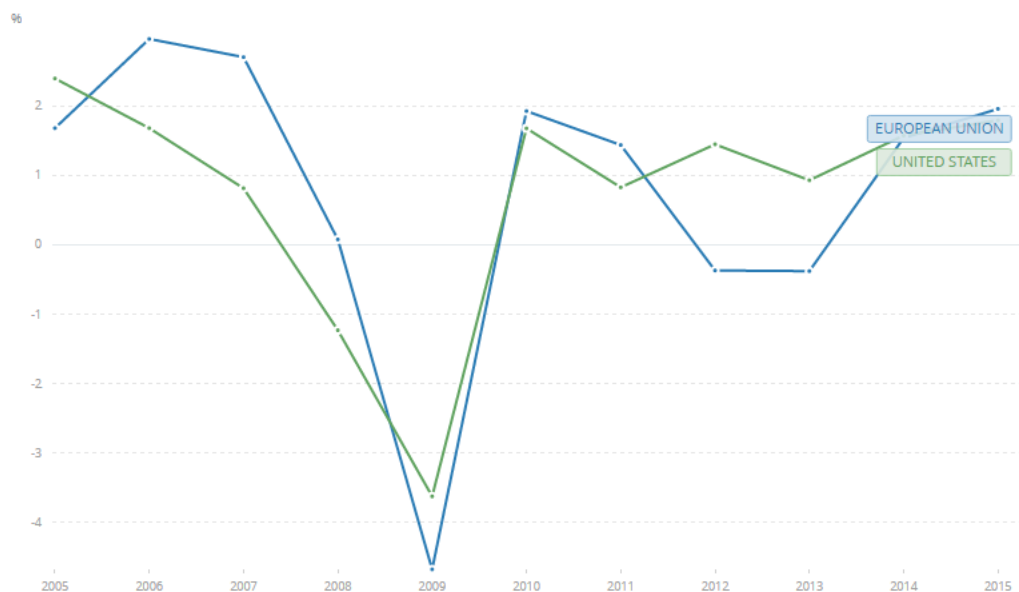
4.2.5. Crise enfrentada por ambas as economias transatlânticas

Para além dos referidos desafios externos que levaram às negociações do TTIP, um fator interno crucial também deve ser referenciado.

A nível interno, tanto a UE como os EUA enfrentaram uma crise financeira que resultou num crescimento económico anémico de ambas as economias a partir do ano de 2008, conforme pode ser avaliado no gráfico 4, onde se apresenta a percentagem anual do crescimento do PIB *per capita* de ambas as economias entre 2005 e 2015.

⁶ Nas economias de escala representam o declínio no custo médio de produção com o aumento da quantidade produzida. Por sua vez, as economias de gama representam poupanças de custos quando diferentes bens/serviços são produzidos em conjunto, ou seja, o custo total de produzir dois tipos de output em conjunto é menor que o custo total de produzir cada bem em separado.

Gráfico 4: Crescimento do PIB *per capita* (% anual) da UE e dos EUA entre 2005 a 2015



Fonte: Adaptado de *The World Bank Group* (2017)

Face a este cenário, ambas as potências comerciais se deparam atualmente com pouca “margem de manobra” em termos de políticas fiscais e monetárias, voltando-se para as reformas estruturais internas e políticas de austeridade do mercado de trabalho e da produção (Felbermayr & Larch, 2013). Na ótica de Stephan (2014), uma vez que estas reformas e políticas não conseguem, por si só, reverter a crise enfrentada por ambas as economias, o TTIP surgiu como uma estratégia complementar. Para a UE e para os EUA, o TTIP poderia ser um instrumento de política atrativo face à permanência de medidas de austeridade, uma vez que promove o crescimento económico a longo prazo sem necessidade de incorrer em dívidas governamentais adicionais (Offik, 2014). Para além disso, e em linha com Hamilton (2014), o TTIP oferece ainda a oportunidade de gerar mais emprego. O TTIP ganhou ainda uma importância acrescida uma vez que o sucesso da sua negociação demonstraria como uma resposta transatlântica com foco nas prioridades económicas poderia responder às preocupações de dezenas de milhões de cidadãos europeus e americanos que foram afetados pela crise. Face aos atuais interesses económicos, tal efeito positivo iria lembrar aos europeus e americanos o benefício que uma relação mais estreita entre as duas potências poderia gerar (Hormats, 2014). Criando mais confiança e gerando mais oportunidades económicas, e fortalecendo

simultaneamente as normas e os princípios do sistema de comércio internacional (Hamilton, 2014).

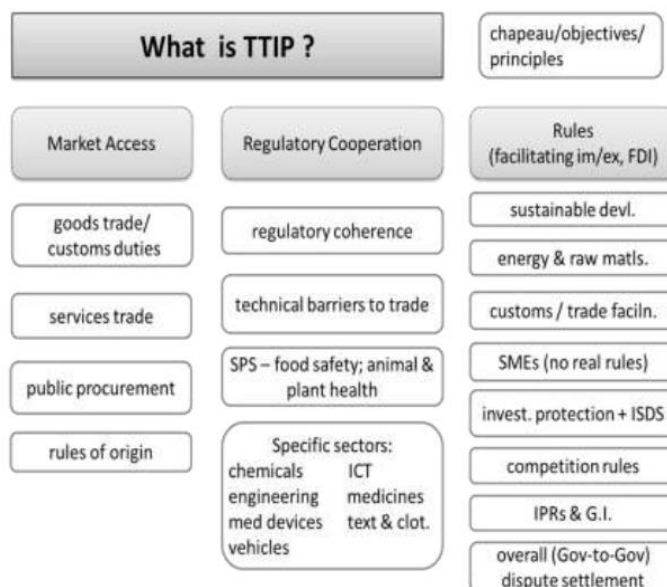
Em suma, os motivos que levaram à negociação deste acordo de comércio livre entre a UE e os EUA foram vários e resultam de um conjunto de problemáticas externas e de desafios económicos internos.

4.3. O conteúdo do acordo

O conteúdo deste acordo de parceria assenta nas premissas de (1) melhor acesso ao mercado dos EUA por parte das empresas europeias e vice-versa, (2) cooperação regulatória, - auxiliando na abolição de regras e processos burocráticos enfrentados pelas empresas envolvidas em processos de exportação - e (3) definição de novas regras sobre matérias relacionadas com o comércio internacional, de modo a facilitar e a tornar mais equilibradas as exportações, importações e o IDE entre os países envolvidos.

Hamilton e Pelkmans (2015) sintetizam as temáticas em negociação em três pilares (acesso ao mercado, cooperação regulatória e regras), os quais apresentamos na figura 4 e introduzimos de forma breve de seguida.

Figura 4: A estrutura das negociações do TTIP



Fonte: Hamilton & Pelkmans, 2015: 10

Acesso ao mercado

Do ponto de vista da UE, o acesso facilitado ao mercado estadunidense por parte das empresas dos países da UE permitiria exportar mais para os EUA, importar mais dos bens e serviços em falta para a finalização de produtos europeus, determinar de modo mais fácil a origem europeia ou americana dos produtos, e investir nos EUA mais facilmente. Denote-se que as regras de origem são o foco essencial deste pilar, para que sejam evitados desvios de comércio (Hamilton & Pelkmans, 2015). Em linha com estes autores, Hamilton (2014) defende que o pilar do acesso aos mercados nas negociações do TTIP poderia resultar em regras de origem mais transparentes e que serviriam de base para a definição de regras de origem em novos PTA's, criando-se assim um fenómeno de replicação destas regras em países e regiões externas ao acordo.

Cooperação regulatória

A abolição de regras comerciais discriminatórias, e dos processos burocráticos e dos custos que lhes estão associados, será possível através da cooperação regulatória. As regras e padrões comerciais diferem em grande medida na UE e nos EUA, sendo que frequentemente estas regras asseguram o mesmo nível de segurança e qualidade, mas diferem nos seus detalhes técnicos e procedimentos, levando a que seja necessário verificar se as empresas cumpriram as regras vigentes. Este processo pode representar um custo elevado, sobretudo para as pequenas empresas, que não dispõem de grandes recursos financeiros, e que por vezes dependem fundamentalmente dos mercados externos para a sua sobrevivência. A cooperação regulatória poderia reduzir esses custos através de uma análise prévia dos padrões comuns e distintos da UE e dos EUA, e permitir o reconhecimento mútuo das regras vigentes de um e do outro lado do Atlântico, sendo que assim os países da UE poderiam exportar para os EUA sem terem que aplicar regras diferentes e vice-versa (European Commission, 2015). As certificações domésticas e estrangeiras teriam, assim, que ser igualmente aceites (Straubhaar, 2014). O objetivo será criar um acordo de reconhecimento mútuo, em que as regras domésticas nos vários setores podem ser diferentes na UE e nos EUA, sem necessidade de harmonização regulatória. Ao invés, ambos os lados podem identificar setores nos quais reconhecem mutuamente equivalência dos sistemas regulatórios. Esta seria uma medida que permitiria reduzir custos e ajudar a evitar duplicações ou contradições nas regulamentações entre os

dois lados do Atlântico. Contudo, para fazê-lo de forma bem-sucedida, será necessário tratamento igual independentemente da nacionalidade dos produtos.

Este segundo pilar das negociações do TTIP, assente na cooperação regulatória, poderia ser pioneiro, ao assegurar padrões elevados para os consumidores, trabalhadores, empresas e para o ambiente, mantendo os benefícios de uma economia global aberta. O reconhecimento mútuo de normas essenciais equivalentes e a coerência regulatória no espaço de comércio transatlântico não promete apenas benefícios económicos para os países pertencentes ao acordo mas poderia também constituir o núcleo para normas e padrões internacionais mais amplas (Hamilton, 2014), promovendo os benefícios de uma economia aberta (Hamilton & Pelkmans, 2015).

Regras em matérias relacionadas com o comércio

Os padrões que se encontram a ser negociados como parte do terceiro pilar das negociações do TTIP são mais rigorosos do que regras comparáveis do âmbito da OMC e dizem respeito a desenvolvimento sustentável, energia e matérias-primas, facilitação do comércio, pequenas e médias empresas, proteção ao investimento e Acordos para Disputas entre Estado-Investidor, direitos de propriedade intelectual e indicações geográficas e resolução de litígios entre governos. A definição destas novas regras para o comércio entre estes dois blocos beneficia as pequenas empresas, salvaguarda o acesso às necessidades energéticas e matérias-primas, protege a propriedade intelectual, promove a confiança no investimento, e a poupança de tempo e dinheiro com as burocracias alfandegárias. A definição de novas regras visa facilitar as exportações, importações e o investimento, mas também promover o desenvolvimento sustentável, objetivo que é tido como elemento crucial do tratado. Um acordo transatlântico que trate de questões como propriedade intelectual, serviços, políticas industriais discriminatórias ou empresas estatais, tentando criar regras mais rigorosas, poderia fortalecer os fundamentos normativos do sistema multilateral, ao criar metas para uma possível liberalização multilateral sob a alçada da OMC. No futuro, um acordo entre a UE e os EUA que englobe tais regras poderia não só fazer com que houvesse uma evolução no sistema de comércio internacional, como também estabelecer princípios de cariz político mais amplos, relativos ao estado de direito, direitos humanos, trabalho, ambiente e padrões de consumo (Hamilton, 2014). Nesta linha, Hamilton & Pelkmans (2015) defendem que estas regras são mais transparentes do que as regras impostas pela OMC, podendo assim tornar-se uma referência para uma futura liberalização multilateral dentro da OMC.

É necessário salientar que em todo este processo existe a salvaguarda da independência dos reguladores, do princípio da precaução e do direito de regulação dos governos. O TTIP é, assim, um acordo complexo devido à ambição dos seus objetivos, a alcançar a nível interno ou seja, para os parceiros UE-EUA, e conseguir a nível externo, ao ter impacto sobre todos os países pertencentes ao sistema de comércio internacional. Assim, na secção seguinte serão analisados os efeitos potenciais do TTIP sobre o sistema multilateral de comércio da OMC.

4.4. O TTIP e o multilateralismo

Na ótica de Barysch & Heise (2014) dada a desaceleração das negociações multilaterais da OMC, a UE e os EUA não devem deixar passar a oportunidade de liberalizar o comércio multilateral através do TTIP. Mas, por um lado, poderiam tentar tornar o TTIP o mais compatível possível com a OMC, por exemplo formulando um acordo aberto para outros países a ele se poderem juntar mais tarde. Por outro lado, deveriam apoiar uma reforma ambiciosa da própria OMC. Tal reforma poderia incluir o alargamento do mandato da OMC para lidar com as questões do século XXI (ambiente, trabalho, direitos humanos, estado de direito, padrões de consumo, entre outros) e uma maior abertura para tratar de outras questões relacionadas com o comércio.

De acordo com Hoekman (2014a), embora haja uma certa desconexão entre os acordos de comércio mega-regionais e a OMC, o TTIP não irá determinar o fim da OMC, mas sim impulsionar o sistema multilateral de comércio por ela regulado. Hoekman (2014a) sustenta o argumento num conjunto de premissas. Em primeiro lugar, defende que o TTIP irá permitir uma expansão do comércio e do IDE devido à redução ou abolição das tarifas, permitindo uma maior especialização dos países e a expansão das atividades das empresas. Em segundo lugar, entende que ele irá contribuir para a reformulação das políticas regulatórias de forma a não discriminarem os países não participantes. Em terceiro lugar, considera que será mais facilmente atingida uma harmonização dos padrões e regras do que apenas pela via da OMC. Contudo, esta harmonização será mais difícil de ser alcançada se for realizada apenas com os esforços da UE e dos EUA no âmbito do TTIP. A inclusão de países em desenvolvimento seria muito importante, mas estes países usufruem de vantagens no quadro da OMC, o que os pode demover de participarem nestes acordos. Para além disso, a OMC aborda temáticas de grande

sensibilidade sobretudo para os países em desenvolvimento e economias emergentes, que não estão contidas no TTIP, como por exemplo políticas de apoio agrícola, subsídios à pesca, medidas *antidumping*, biocombustíveis, proteção de serviços audiovisuais e culturais, transporte aéreo e radiodifusão. Como tal, o fórum multilateral da OMC será o mais provável para o tratamento destas questões, dada a sensibilidade e importância destas matérias para estes países. Por fim, o autor defende que a expansão constante dos países que aderem à OMC desde 1995, e o uso ativo dos mecanismos de transparência e resolução de litígios da OMC, mostram como ela cumpre funções que os acordos de comércio regionais não cumprem, na aplicação e monitorização de compromissos de acesso aos mercados. Assim, neste aspeto a eficácia do TTIP não se aproxima da eficácia da OMC. Face ao exposto, Hoekman (2014a) defende que o resultado das negociações atuais do TTIP irão ditar, a curto prazo, as dinâmicas de negociação no sistema multilateral de comércio da OMC. Se as negociações do TTIP acabarem por alcançar relativamente pouco, devido à resistência interna tanto na UE como nos EUA para liberalizar ainda mais as áreas sensíveis, e devido à complexidade de reduzir os efeitos prejudiciais sobre comércio de diferentes regimes regulatórios, haverá menos incentivo para voltar à mesa de negociações da OMC. Sustentando este ponto de vista, Pauwelyn (2015) defende que o TTIP irá incentivar a OMC a uma reestruturação interna para lidar com as questões contemporâneas do comércio e para o fazer de forma mais eficiente.

Numa linha de interpretação oposta, Weinhardt e Bohnenberger (2016) consideram que o TTIP simboliza um afastamento do multilateralismo e uma rejeição da OMC. Para os autores, o TTIP tem uma capacidade limitada de criar padrões globais e o seu desejo de moldar a globalização é falacioso, pois com a assinatura do acordo iriam ser criadas desigualdades no acesso aos mercados que levariam os países em desenvolvimento a criarem os seus próprios acordos de comércio preferenciais por forma a não perderem competitividade, e a dependerem cada vez menos da OMC. Assim, a OMC não pode ser menosprezada como órgão regulador principal das trocas comerciais internacionais, pois somente ela oferece a oportunidade de negociar regras para o comércio verdadeiramente globais. Apesar de ter processos de negociação complexos e lentos, na opinião dos autores, a OMC continua a ser o único meio para evitar a formação de blocos económicos com custos para a liberalização do comércio. Como tal, sustentam que se deve iniciar a reforma da OMC para se adaptar ao contexto contemporâneo dos acordos de comércio

regionais e para que possa contribuir para que estes acordos impulsionem o sistema de comércio multilateral.

Face ao exposto, é crescentemente consensual que para facilitar a compatibilização dos acordos mega-regionais, e do TTIP em particular, é necessário reformar a OMC.

Ao longo desta secção foi analisado o potencial impacto do TTIP no sistema multilateral de comércio regulado pela OMC. Dada a importância deste acordo na economia internacional e o seu potencial impacto no sistema de comércio, na secção seguinte serão analisados os efeitos comerciais da conclusão do acordo, para a UE, EUA e para alguns países terceiros, dos quais se destacam os BRICS. O capítulo termina com uma comparação dos potenciais efeitos do TTIP anteriormente avaliados com os efeitos da sua não assinatura.

4.5. O TTIP, a liberalização e convergência regulatória em países terceiros

O desenvolvimento de um acordo de comércio e investimento entre as duas maiores potências económicas e comerciais mundiais, a UE e os EUA, pode fornecer um quadro para outras negociações de FTA's noutras partes do mundo e encorajar agrupamentos regionais a adotar regras e princípios semelhantes. Dados o tamanho e escopo da economia transatlântica, os padrões negociados pela UE e pelos EUA podem tornar-se um marco para outros países, reduzindo a probabilidade de imporem requisitos protecionistas para produtos e/ou serviços, ou que padrões mais baixos diminuam a proteção chave dos trabalhadores, consumidores e do ambiente (Hamilton, 2014; Hormats, 2014). Quanto mais fortes os laços entre as principais economias de mercado democráticas, melhores as suas oportunidades de poderem incluir parceiros emergentes como *stakeholders* responsáveis no sistema internacional. Face ao exposto, o TTIP é importante em termos de como os parceiros transatlânticos em conjunto se podem melhor relacionar com países emergentes com mercados em crescimento. A escolha desses países entre desafiar a ordem internacional atual e as suas regras, ou nela se inserirem, depende de como os EUA e a UE se relacionam um com o outro, mas também como estes países se relacionam com estas duas grandes economias. Quanto mais unida, integrada,

interligada e dinâmica a ordem liberal internacional for, e quanto mais moldada pela UE e pelos EUA, maior a probabilidade de outras potências emergentes aderirem às suas regras (Hamilton & Blockmans, 2015). O TTIP aumentaria a interdependência dos mercados transatlânticos ao mesmo tempo que criaria incentivos adicionais para a UE e para os EUA concorrerem na procura de mais acordos bilaterais com países terceiros (Damro, 2014). O acordo de comércio e investimento transatlântico é, na ótica de Erixon (2013), uma das poucas estratégias fiáveis para trazer uma nova vida à cooperação comercial internacional e avanços na agenda para um comércio mais livre. Assim, este é um acordo de comércio que devia ser temido por aquelas forças que desejam deter reformas à liberalização do comércio. Os países não pertencentes ao TTIP, especialmente as grandes economias, deveriam ter mais receio da não assinatura do acordo do que o seu sucesso. A sua não implementação implicaria uma menor abertura de mercado, e uma menor possibilidade da UE e dos EUA exercerem liderança no sistema de comércio mundial. Em suma, na medida em que ajudaria a encorajar a integração e construção de capacidades noutras regiões, o TTIP seria uma ferramenta pioneira para a UE e os EUA moldarem as regras globais de comércio e investimento, trazendo benefícios para além da região transatlântica.

O TTIP e outras negociações de FTA's criam um interesse potencialmente acrescido em novas iniciativas de abertura do mercado entre países que neles não participam. Estes esforços de liberalização bilateral podem ser considerados à primeira vista como uma ameaça, mas na verdade criaram um ímpeto para um acesso aos mercados mais amplo e para a criação de padrões regulamentares mais altos. Como tal, continuam a abrir a oportunidade de que no futuro a OMC terá novamente capacidade de desempenhar um papel essencial na condução das negociações multilaterais (Sapiro, 2015).

5. EFEITOS POTENCIAIS DO TTIP

No presente capítulo iremos analisar os efeitos potenciais da assinatura do TTIP numa dimensão económica e comercial, e em particular sobre os países do grupo BRICS.

5.1. Efeitos comerciais e de bem-estar

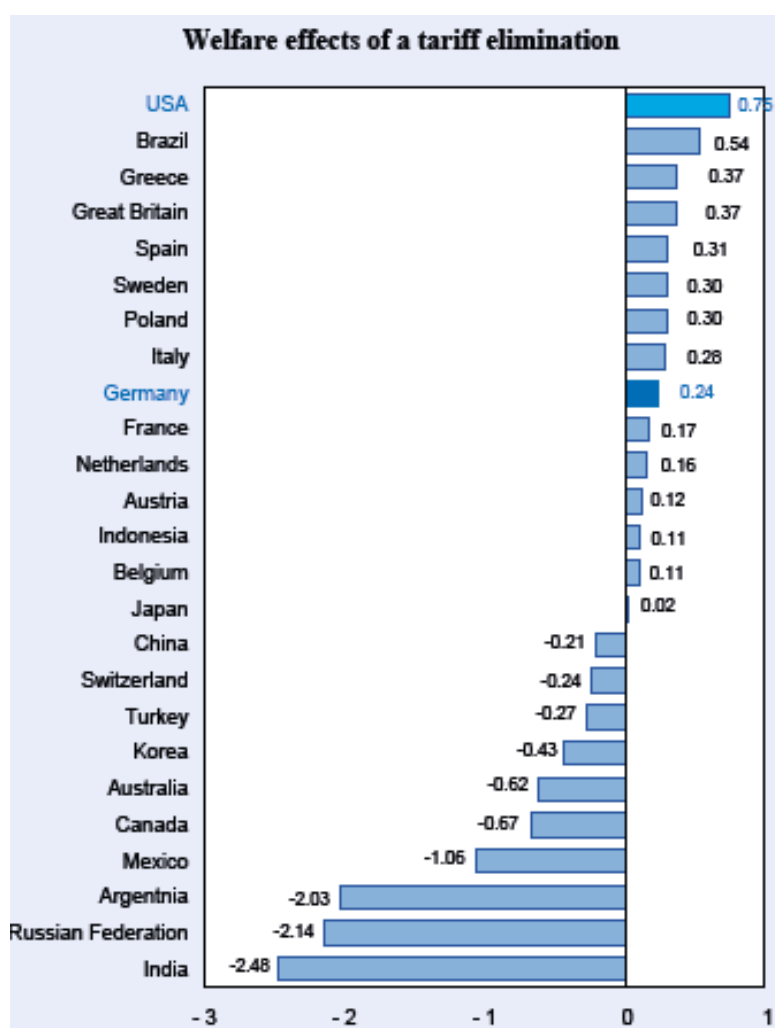
Os efeitos económicos potenciais do TTIP são avaliados de forma criteriosa na literatura e podem ser sumariados em efeitos de criação de comércio, desvio de comércio e efeitos de bem-estar. Por definição, enquanto os efeitos de criação de comércio e bem-estar são positivos, o efeito de desvio de comércio é negativo uma vez que conduz à discriminação contra países terceiros (Straubhaar, 2014). Por forma a compreendermos os efeitos potenciais do TTIP, torna-se relevante avaliar o acordo a partir de uma ótica de liberalização tarifária e a partir de uma ótica de liberalização “abrangente”, na qual para além das tarifas, também está incluída a redução das BNT.

De acordo com um estudo do *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) conduzido por Francois, Manchin, Norberg, Pindyuk e Tomberger (2013), com a assinatura do TTIP num cenário de mera liberalização tarifária, em que são eliminadas cerca de 96% das tarifas existentes entre a UE e os EUA, estima-se um crescimento do PIB por ano (após um período de 10 anos) de 0.1% para a UE (23.753 mil milhões de euros ou 31.7 mil milhões de dólares) e 0.04% (9,447 mil milhões de euros ou 12.5 mil milhões de dólares) para os EUA.

Felbermayr e Larch (2013) foram ainda mais longe e analisaram um cenário de liberalização tarifária com a eliminação total das tarifas de comércio existentes entre a UE e os EUA. Os autores concluíram que os efeitos da eliminação total das tarifas, a longo prazo, seriam mais reduzidos em termos de criação de comércio do que os esperados, sendo que a criação de comércio seria na ordem dos 5.8% em média. Para tal é apontado o facto das tarifas ao comércio entre a UE e os EUA serem relativamente baixas (média de 2.8% em 2007), pelo que a sua eliminação teria um impacto pouco significativo em termos de criação de comércio. O mesmo se aplica aos efeitos de desvio de comércio. Com a potencial eliminação das tarifas, e apesar delas já serem reduzidas, o

comércio entre a UE e os EUA diminuiria em média cerca de 0.5%, resultado do aumento do comércio gerado entre os pares de países não participantes na ordem dos 60% em consequência do TTIP. Os autores avaliaram também os efeitos de bem-estar potenciais gerados num cenário de eliminação tarifária, cujos resultados podem ser analisados no gráfico seguinte. Por efeitos de bem-estar os autores referem-se aos efeitos no rendimento real.

Gráfico 5: Efeitos de bem-estar gerados com a eliminação tarifária (%)



Fonte: Felbermayr & Larch, 2013: 56

O aumento de bem-estar a longo prazo ocorre a uma média de 0.09% ao ano. Neste cenário, os países com os quais a UE e os EUA possuem acordos bilaterais perdem; contudo, as perdas são bastante reduzidas (por exemplo para a China, Suíça e Turquia). Tendo em conta este cenário, a nível dos parceiros do acordo é possível verificar que os

EUA aumentam o seu bem-estar em apenas 0.75%, o Reino Unido e a Grécia em 0.37%, a Alemanha em 0.24% e a França em 0.17%, sendo que a Bélgica aumenta o seu nível de bem-estar em quase 0.11%. Por sua vez, a nível externo, tendo como referente os países do NAFTA, constata-se que o Canadá diminui o seu bem-estar em 0.67% e o México em 1.06%. Os maiores declínios nos fluxos de comércio ocorreriam entre os EUA e a China (que diminuiria o seu nível de bem-estar em 0.21%).

No caso de uma liberalização “abrangente”, em que são eliminadas as tarifas e reduzidas as BNT, os efeitos económicos esperados do TTIP seriam bastante positivos. De acordo com um estudo do CEPR de Francois et al (2013), num cenário de abolição de 100% de todas as tarifas e 25% das BNT em bens e serviços, os benefícios seriam muito mais elevados. Anualmente, o PIB da UE iria potencialmente aumentar 0.48% (119,2 mil milhões de euros ou 158.5 mil milhões de dólares) e o dos EUA cerca de 0.39% (94,9 mil milhões de euros ou 126.2 mil milhões de dólares). Face ao exposto, o TTIP iria gerar ganhos económicos significativos em ambos os lados do Atlântico, que contrastam com os 0.1% e os 0.04% no cenário mais simples de liberalização tarifária referentes à UE e EUA, respetivamente. Uma vez que os níveis das tarifas entre a UE e os EUA já são muito baixos, o desmantelamento das barreiras não tarifárias entre as duas regiões tem uma influência no nível de bem-estar muito maior do que o desmantelamento das tarifas.

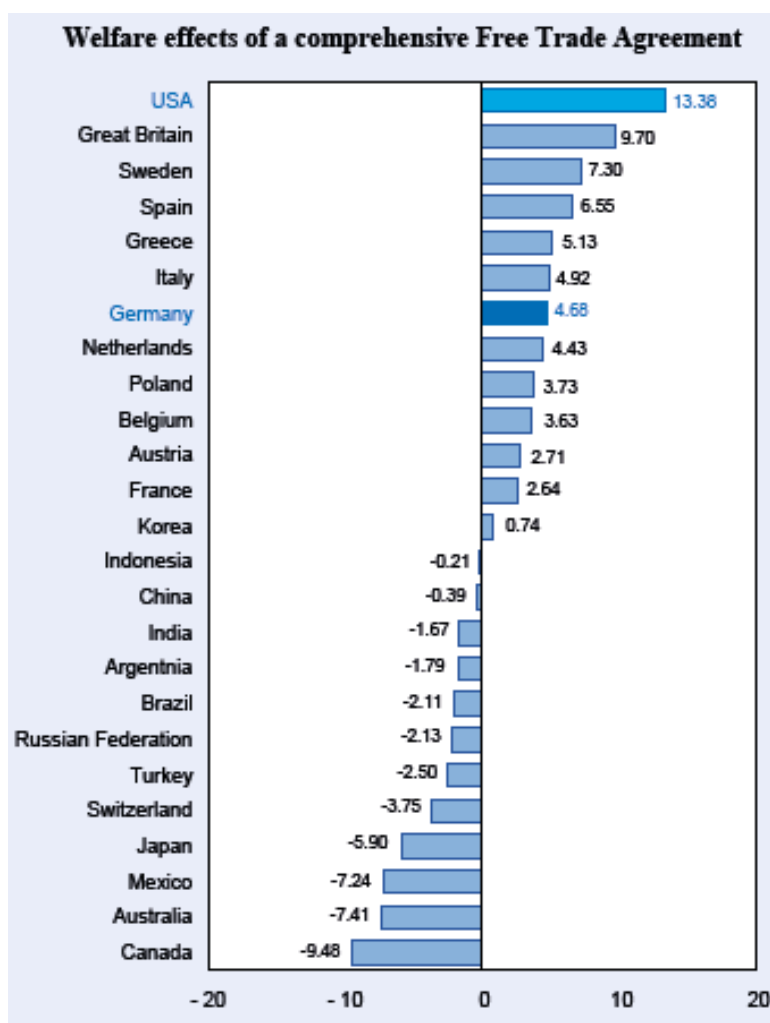
Por forma a comparar os efeitos de criação de comércio, desvio de comércio e bem-estar do cenário de liberalização “abrangente” com o cenário de mera eliminação tarifária, Felbermayr e Larch (2013) mediram os efeitos de comércio gerados pelos PTA’s já existentes e, de seguida, aplicaram os resultados ao TTIP com um modelo de simulação. Os autores constataram que, a longo prazo, o TTIP iria gerar efeitos de criação de comércio da ordem dos 67%, sendo o crescimento de comércio entre os parceiros comerciais já existentes mais significativo do que o crescimento esperado da criação de novas relações comerciais. Os autores estimaram, com base no comércio bilateral observado em 2005, que com o TTIP o comércio entre os estados-membro da UE e os EUA cresceria uma média de 79% a longo prazo. Noutro estudo mais recente levado a cabo por Aichele, Felbermayr e Heiland (2016), onde foi usada a mesma metodologia do estudo anterior, o efeito de criação de comércio entre a UE e os EUA também ocorreria a longo prazo, apesar de ser menos significativo do que o apontado pelo estudo anterior. Neste estudo, verificou-se que seria expectável que as exportações da UE para os EUA

aumentassem em cerca de 55%, e as exportações dos EUA para a UE em cerca de 59%. Contudo, segundo os autores, como as estatísticas de comércio não refletem a transferência de valor acrescentado real entre as duas regiões transatlânticas, é expectável que com o TTIP as exportações em valor acrescentado da UE para os EUA aumentem 47% apenas, enquanto as exportações em valor acrescentado dos EUA para a UE aumentariam apenas 41%, o que sugere que o acordo leva a um aprofundamento das cadeias de produção transatlânticas, tal como defendido por Straubhaar (2014) e Hamilton & Pelkmans (2015). De acordo com Felbermayr e Larch (2013) existe um efeito de desvio de comércio a nível da UE e dos EUA, resultado do aumento médio do comércio de 3.4% entre 56% dos pares de países que não são parte do acordo. Este estudo demonstra que os efeitos nas exportações bilaterais podem oscilar entre -40% e $+94\%$ para a UE e -36% e $+109\%$ para os EUA. Tal demonstra uma heterogeneidade nas mudanças dos fluxos de comércio, para a UE, EUA e para os seus países parceiros em PTA's. A Alemanha, por exemplo, aumenta as suas exportações em termos globais, contudo as suas exportações diminuem para cerca de metade com países com quem mantém relações bilaterais, apesar de este declínio ser pequeno ou referir-se a volumes de comércio muito limitados. No estudo conduzido por Aichele et al (2016), o TTIP iria contribuir para que o comércio interno da UE e o comércio interno dos EUA diminuísse na ordem dos 0.4% e 0.5%, respetivamente. Face ao exposto, o comércio dos membros do acordo com a maioria de outros países e regiões iria decrescer, verificando-se assim um efeito de desvio de comércio.

Relativamente aos efeitos de bem-estar, apesar de a longo prazo serem positivos, seriam negativos a curto prazo na ótica de Felbermayr e Larch (2013). Para estes autores, num cenário de acordo “abrangente”, os efeitos de bem-estar a curto prazo seriam negativos sobretudo para aqueles países que estão geograficamente próximos da UE e dos EUA, e países que já mantêm acordos de livre comércio com a UE e/ou com os EUA e que possuem grandes volumes de comércio com um destes ou com ambos.

O gráfico seguinte mostra os efeitos de bem-estar (ao nível do rendimento global) gerados num conjunto de países, tanto pertencentes ao acordo como externos a este, num cenário de acordo “abrangente”, onde são eliminadas as restrições tarifárias e não tarifárias.

Gráfico 6: Efeitos de bem-estar gerados por um FTA “abrangente”



Fonte: Felbermayr & Larch, 2013: 55

A nível interno, podemos verificar, a título de exemplo, que nos EUA o bem-estar aumenta cerca de 13.4%, no Reino Unido cerca de 9.7%, na Grécia 5.13%, na Alemanha cerca de 4.7%, na Bélgica em 3.63% e em França apenas 2.6%. Nesse sentido, neste cenário verifica-se um aumento de bem-estar em relação ao cenário de mera liberalização tarifária, onde o bem-estar para os EUA aumentaria apenas 0.75%, para o Reino Unido e para a Grécia 0.37%, para a Alemanha 0.24%, para a França 0.17% e para a Bélgica cerca de 0.11%.

A nível externo, é possível constatar que o TTIP iria gerar efeitos de desvio de comércio significativos na área do NAFTA. O comércio com o Canadá e com o México iria diminuir substancialmente e conseqüentemente o rendimento *per capita* nos países vizinhos iria diminuir consideravelmente (no pior cenário em cerca de 7% para o México

e 9.5% para o Canadá, a longo prazo), o que contrasta com -1.06% e -0.67%, respetivamente, no cenário de acordo de mera eliminação tarifária.

Contudo, os maiores declínios nos fluxos de comércio ocorreriam entre os EUA e a China, mas o impacto no bem-estar é reduzido (-0.39%), mesmo comparando com o cenário de eliminação tarifária (-0.21%) Face ao exposto, verifica-se que são os países com que a UE e os EUA já possuem acordos de comércio bilaterais os que mais perdem, o que inclui o México e o Canadá. No seguimento dos dados analisados, constata-se que um acordo de livre comércio abrangente tem um potencial de bem-estar muito elevado para os países membros do TTIP. Contudo, Felbermayr & Larch (2013) estimam que a longo prazo o TTIP gerará efeitos de bem-estar a uma média de cerca 3.3%. Os autores defendem que maior crescimento, a criação de emprego e o aumento nos padrões de vida na UE e nos EUA poderiam conduzir a relações económicas mais fortes com países externos ao acordo. Neste sentido, o TTIP não iria apenas estimular as economias da UE e dos EUA, como também iria, a longo prazo, melhorar a situação económica nos países externos ao acordo. Em linha com estes autores está Aichele et al (2016) que defendem que o TTIP irá gerar ganhos significativos no rendimento real dos países da UE e dos EUA, mas também para um conjunto de outros países. No seu estudo, os autores estimam que o rendimento real na UE e nos EUA possa aumentar em cerca de 0.43% e 0.49%, respetivamente. Dos 110 países que não são parte do TTIP incluídos no estudo, os autores estimaram que 60 saiam a ganhar e que em 50 os efeitos no rendimento real decresçam em 5%. Para 33 dos países não signatários do TTIP, os autores estimaram efeitos de bem-estar significativamente negativos. Entre os países ganhadores não pertencentes ao TTIP encontram-se muitos países em desenvolvimento da América Central, Oceânia, Sul da Ásia, e África Subsariana, e vários países desenvolvidos apontados. Para além disso, os países próximos da UE, tais como a Turquia e países dos Balcãs, ganham com o TTIP. Embora para estes os ganhos médios sejam pequenos (entre 0.01 e 0.08), estes ganhos contradizem aquelas estimativas que apontam que o TTIP seria prejudicial para os países em desenvolvimento. O aumento da procura por bens finais ou intermédios nos países do TTIP compensa os efeitos de desvio de comércio, beneficiando países que estão integrados na cadeia de produção dos parceiros do TTIP, ou que são fornecedores importantes de matéria-prima. Os efeitos de desvio de comércio são menos problemáticos para países cuja estrutura de produção sectorial é complementar às dos países do TTIP, o que tende a ser verdade para os países menos desenvolvidos. Relativamente a países

afastados de ambas as regiões do TTIP, como as economias do Sudeste Asiático que incluem a China, Coreia do Sul e Japão, perdem com o acordo. Segundo o estudo de Aichele et al (2016), estas economias industrializadas seriam provavelmente prejudicadas, devido ao facto da sua estrutura de produção ser relativamente similar à dos países do TTIP. Para além disso, devido ao seu afastamento geográfico, estes países são de menor importância para os países do TTIP como fornecedores de bens intermédios ou finais, e assim, beneficiam menos com o aumento na procura. Sumariando todos os ganhos e perdas de todos os países, o mundo como um todo ganha com o TTIP porque o PIB real aumenta em cerca de 0.2%. O estudo CEPR de Francois et al (2013), corrobora as conclusões dos autores ao estimar um impacto positivo no resto do mundo, num total de 100 mil milhões de euros no cenário que contempla a eliminação total das tarifas e a redução em 25% das barreiras não tarifárias.

Para Felbermayr & Larch (2013) este aumento de bem-estar no resto do mundo deve-se ao aumento na disponibilidade de produtos estrangeiros e possivelmente à disponibilidade de produtos totalmente novos, e à diminuição dos custos de comércio (os preços baixam e assim a procura por parte do consumidor aumenta dado ter mais poder de compra). Para Aichele et al (2016), o comércio aumenta entre países terceiros por três potenciais fatores. Em primeiro lugar, os autores apontam que o rendimento em países terceiros pode aumentar ou diminuir, e assim ter um impacto nas importações através de um efeito geral da procura. Em segundo lugar, o comércio pode aumentar à medida que as exportações que foram para a UE ou EUA sejam redirecionadas. O desvio de comércio pode ser atenuado pela concorrência importada, pois quando os parceiros do TTIP fornecem produtos intermédios a preços mais baixos para países terceiros, as alterações nos preços relativos dos bens finais são atenuadas. Este efeito, mais a reestruturação da cadeia de produção, implica que as exportações de valor acrescentado dos países terceiros para a UE aumentem significativamente, apesar do comércio direto diminuir. Similarmente, as exportações de valor acrescentado para os EUA aumentam no caso dos países não-TTIP que estão integrados na rede de produção europeia, como é o caso da Turquia. Por último, o terceiro fator apontado pelos autores são os aumentos salariais nos países do TTIP, que potenciam o aumento da competitividade relativa de outros exportadores de mercados terceiros. Os autores apontam o caso das exportações brutas do México para a China, e as exportações dos países ASEAN e Brasil, que aumentariam com o TTIP.

A tabela 2 sintetiza a informação acima descrita relativa aos efeitos gerados pelo TTIP num cenário de liberalização tarifária e liberalização abrangente.

Tabela 2: Síntese dos efeitos gerados pelo TTIP num cenário de liberalização tarifária e liberalização abrangente

Francois et al (2013)	
Liberalização tarifária	Liberalização abrangente
<p>São eliminadas 96% das tarifas entre a UE e EUA.</p> <p>O crescimento do PIB por ano (após 10 anos) de 0,1% para a UE e 0,04% para os EUA</p>	<p>São eliminadas as tarifas a 100% e reduzidas as BNT a 25%.</p> <p>Anualmente, o PIB da UE iria aumentar 0,48% e o dos EUA cerca de 0.39%.</p> <p>Impacto positivo no resto do mundo, num total de 100 mil milhões de euros.</p>
Felbermayr & Larch (2013)	
Liberalização tarifária	Liberalização abrangente
<p>Criação de comércio: 5.8% em média a longo prazo;</p> <p>Desvio de comércio: 0.5% em média (resultado do aumento de comércio gerado entre os pares de países não participantes na ordem dos 60%);</p> <p>Efeitos de bem-estar: 0.09% ao ano a longo prazo. Os países com os quais a UE e os EUA possuem acordos de comércio perdem, embora as perdas sejam bastante reduzidas</p>	<p>Criação de comércio: 67% em média a longo prazo. O comércio entre os estados-membro da UE e os EUA cresceria uma média de 79% a longo prazo.</p> <p>Desvio de comércio: existe um efeito de desvio de comércio a nível da UE e dos EUA, resultado do aumento médio do comércio de 3.4% entre 56% dos pares de países que não são parte do acordo. Este estudo demonstra que os efeitos nas exportações bilaterais podem oscilar entre -40% e +94% para a UE e -36% e +109% para os EUA.</p> <p>Efeitos de bem-estar: A curto prazo seriam negativos. A longo prazo, o TTIP iria estimular as economias da UE e dos EUA e melhorar a situação económica nos países externos ao acordo.</p>

Aichele et al (2016)	
Liberalização tarifária	Liberalização abrangente
Sem Informação	<p>Criação de comércio: aumento das exportações da UE para os EUA em cerca de 55%, e aumento das exportações dos EUA para a UE em cerca de 59%. As exportações de valor acrescentado assumem os 47% e 41%, respetivamente.</p> <p>Desvio de comércio: Diminuição do comércio interno da UE e dos EUA em 0.4% e 0.5%, respetivamente. Face ao exposto, o comércio dos membros do acordo com a maioria de outros países e regiões iria decrescer, verificando-se assim um efeito de desvio de comércio.</p> <p>Efeitos de bem-estar: o mundo como um todo ganha com o TTIP porque o PIB real aumenta em cerca de 0.2%.</p>

Fonte: Elaboração própria

Em suma, para se obter ganhos substanciais com este acordo requer-se a eliminação das barreiras não tarifárias, uma vez que cerca de 70% a 80% dos benefícios do TTIP resultarão do alinhamento regulatório da UE e dos EUA (Francois et al, 2013; Felbermayr & Larch, 2013; Aichele et al, 2016). Nestas condições de alinhamento regulatório, o TTIP pode contribuir para ganhos de bem-estar na UE e nos EUA e evitar perdas ao nível de bem-estar noutras regiões e países (Freytag et al, 2014). As expectativas otimistas devem-se ao facto da UE e dos EUA serem o parceiro comercial mais importante um do outro. Ambas as regiões têm custos e estruturas de produção semelhantes, níveis de desenvolvimento semelhantes, relações políticas profundas e fortes semelhanças culturais. Nesse sentido, a redução das fricções comerciais poderia ajudar a realocar de forma mais eficiente os fatores de produção e a utilizar as vantagens comparativas, economias de escala e atividades de investigação conjuntas para desenvolver novas tecnologias (Straubhaar, 2014). Assim, o estabelecimento e reconhecimento mútuo de

padrões regulatórios, a par da redução das divergências regulatórias poderia resultar numa redução dos custos de comércio existentes com países terceiros ao acordo. Face ao exposto, verifica-se que a UE e os EUA têm o potencial de contribuir de forma positiva não só para a economia transatlântica como também para a economia global (Francois et al, 2013).

5.2. Efeitos do TTIP nos BRICS

Neste tópico analisamos os efeitos do TTIP nos países BRICS, efeitos que não têm sido alvo de estudos sistemáticos na literatura.

5.2.1. Brasil

O Brasil possui uma dinâmica de crescimento atípica comparativamente a outras grandes economias emergentes, associada na última década, a uma acumulação de capital anémica (geralmente abaixo de 20% do PIB) e a uma contribuição mínima da produtividade total dos fatores para o crescimento. De acordo com Braga (2015), para desbloquear a estratégia de crescimento que o Brasil tem adotado nos últimos anos, é necessário uma revisão significativa das políticas comerciais brasileiras, a implementar em três dimensões. Em primeiro lugar, o autor defende a liberalização comercial unilateral por forma a reduzir as políticas implícitas de anti-exportação na atual estratégia de desenvolvimento, redução a realizar através da liberalização gradual dos setores mais protegidos e através de uma maior previsibilidade das políticas comerciais brasileiras. Adicionalmente, é necessária uma reorientação da política industrial diminuindo os níveis proibitivos de requisitos de conteúdo local em projetos financiados publicamente, com o objetivo de facilitar o aumento do investimento em infraestruturas. Por último, é necessária a adoção de uma abordagem abrangente de tratamento nacional, tratando as importações como produtos locais para fins fiscais, independentemente do conteúdo local. Estes são passos necessários não só para criar incentivos de mercado para inovação e crescimento da produtividade, mas também para permitir que o Brasil se integre melhor nas cadeias de valor globais.

Presentemente existem barreiras ao comércio significativas entre a UE e os EUA e, nesse contexto, tanto a UE como os EUA não comercializam determinados bens e serviços entre si, procurando importar ou exportar de outros países ou para outros países, nomeadamente o Brasil. Assim, num contexto em que o TTIP se concretize, o Brasil perderia a vantagem comparativa que possui em alguns setores, nomeadamente o setor agrícola. Nesse sentido, Thorstensen e Ferraz (2014) constataram que o TTIP geraria um desvio comercial significativo para o Brasil, se o TTIP não possuir uma “arquitetura aberta” para a integração de outros países.

Thorstensen e Ferraz (2014) avaliaram os potenciais efeitos do TTIP no Brasil (no pressuposto de uma redução tarifária total entre a UE e EUA; num cenário de uma eliminação tarifária total, acompanhada de uma redução de 50% das BNT, e finalmente de uma eliminação total de tarifas e BNT). Os autores concluíram que, em qualquer dos cenários, existiam perdas para o Brasil e, como tal, oportunidades perdidas porque o acordo é suscetível de aumentar a competitividade da UE e dos EUA e gerar exportações adicionais desses países, o que levaria a uma possível diminuição da quota global do comércio mundial do Brasil. Para a indústria brasileira, os resultados do TTIP são mistos, com ganhos para vários setores e perdas para outros. Relativamente ao setor agrícola - estudo de caso dos autores - o TTIP resulta em pequenas perdas para a maioria dos setores agrícolas do Brasil; contudo o montante depende do nível de liberalização das BNT. Quando a eliminação das barreiras não-tarifárias dos da UE-EUA é levada em consideração, o impacto negativo para o Brasil é mais significativo em relação ao PIB setorial e aos fluxos comerciais; ou seja, quanto maior a liberalização das BNT entre a UE e os EUA, maior a perda para o setor agrícola brasileiro. Assim, com o TTIP, os ganhos comerciais para o Brasil serão obtidos menos através de negociações de reduções tarifárias do que através de negociações de redução de barreiras não-tarifárias, incluindo barreiras técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, facilitação do comércio, entre outros, que atualmente são as barreiras mais significativas ao comércio. Os potenciais efeitos de uma eventual participação do Brasil no TTIP foram também avaliados em vários cenários (de liberalização total de tarifas e BNT; de uma redução de 50% das tarifas na agricultura entre a UE e os EUA e uma liberalização total de todas as outras tarifas e BNT; uma liberalização de 50% dos setores agrícolas da UE e dos EUA, 50% de liberalização da indústria e serviços do Brasil; e uma liberalização total das barreiras não tarifárias para todos os parceiros). Relativamente à possibilidade de participação do Brasil

no TTIP, estimam-se ganhos altamente significativos para a maioria dos setores agrícolas do Brasil. Os autores concluíram que a possibilidade de incluir o Brasil como parte do TTIP apresenta um ganho substancial para a agricultura brasileira, mas como esperado, perdas para vários setores industriais devido à sobrevalorização das taxas de câmbio e ao consequente aumento das importações industriais. Assim, por forma a viabilizar a concretização deste cenário para o Brasil, os autores estão em linha com o sustentado por Braga (2015), ao defenderem que a indústria brasileira deve melhorar a sua competitividade, e o governo brasileiro deve desempenhar o seu papel através de políticas económicas ativas. Em suma, numa época de cadeias de valor globais, a integração do Brasil nessas duas grandes economias seria fundamental para a sobrevivência da indústria brasileira. A conclusão do TTIP sem integração brasileira representará uma ameaça para o Brasil, visto que o país perderá quotas de mercado em mercados internacionais, como será deixado para trás nas negociações das regras de comércio internacional. Contudo, e dado que de momento as negociações do TTIP se encontram estagnadas e nada indica a sua reforma num cenário de “arquitetura aberta”, sobretudo numa fase inicial, o Brasil deve considerar outras alternativas, nomeadamente acordos bilaterais de comércio com os EUA e com a UE, para promover a liberalização mútua, de modo a que o risco de desvio de comércio possa ser minimizado. Nesse sentido, as negociações com a UE no âmbito do MERCOSUL também são importantes por forma a suavizar o impacto da discriminação decorrente do TTIP, sobretudo se na agenda estiver incluído um acordo de comércio com a UE (Thorstensen e Ferraz, 2014; Braga, 2015).

5.2.2. Rússia

A UE é o maior parceiro comercial da Rússia com uma quota do seu comércio exterior de bens de 49,2% no ano de 2014, sendo que cerca de 70% dessas exportações russas consistem em recursos energéticos. Por sua vez, os EUA não são um parceiro de peso no comércio internacional russo, tendo representado entre 2010 e 2013 cerca de 2.5% a 3.8% do comércio exterior russo. Paralelamente, no mesmo período, a Rússia representou entre 0,3% e 0,4% do comércio exterior americano. Face ao exposto, num contexto de comércio internacional em que exista um acordo de comércio e investimento transatlântico, a Rússia será significativamente afetada por desvios de comércio, sobretudo da UE, que com a eliminação das barreiras ao comércio no TTIP, irá passar a importar mais dos EUA, sobretudo recursos energéticos como o gás natural. Relativamente ao comércio russo-

americano, o TTIP não deverá ter um impacto direto substancial dado que na maioria dos casos os produtos da UE e da Rússia não competem diretamente no mercado dos EUA, e visto que os mercados da UE e da Rússia também não são destinos alternativos para fabricantes americanos (Sutyryn, 2015).

De acordo com Lucas (2014), os objetivos do TTIP são incompatíveis com os objetivos da Rússia, isto porque o acordo transatlântico representa um desafio para a estratégia russa de separar a Europa dos EUA. Com a existência de um acordo transatlântico transparente e mutuamente benéfico para a UE e para os EUA, que crie um quadro baseado em regras para a cooperação internacional, a Rússia depara-se com a necessidade de criar novas alianças e fortalecer alianças já existentes por forma a não perder competitividade no sistema de comércio internacional. De momento, tem vindo a concentrar os seus esforços na União Económica Eurasiática (UEE) (Sutyryn, 2015). Para além disso, a Rússia também demonstrou interesse em estabelecer uma parceria de comércio bilateral mais próxima da UE, não só pelo receio de desvios de comércio significativos no setor energético, como também pelo facto de querer exercer algum controlo nas relações da UE com os EUA (Sapiro, 2015).

Em suma, o TTIP terá um impacto potencialmente negativo na economia russa, devido aos desvios de comércio, gerados sobretudo pela UE, no setor energético. Por sua vez, este desvio de comércio fará com que a Rússia procure outros mercados por forma a manter a sua competitividade no comércio internacional. Assim, o TTIP conduz à exploração de novas oportunidades de comércio e contribui para a diversificação geográfica das exportações russas.

5.2.3. India

As barreiras tarifárias existentes entre a UE e os EUA, apesar de serem relativamente baixas, são consideráveis em algumas áreas como no têxtil e vestuário. O TTIP e a conseqüente remoção ou diminuição das tarifas, nestes setores irá gerar um desvio de comércio significativo para alguns países, como a Índia, que é o sexto maior exportador de vestuário do mundo. Esse desvio de comércio pode ser resultado de um aumento da competitividade destes produtos na UE e nos EUA, resultado do seu acordo de comércio e investimento. O impacto do desvio de comércio poderá ser compensado pelo impacto

positivo que a Índia sentirá decorrente de maior coerência regulatória e dos padrões regulatórios mais elevados do TTIP, e do reconhecimento mútuo entre a UE e os EUA no âmbito do TTIP, que iriam incentivar a Índia a adotar estas políticas e a influenciar a sua incorporação nas cadeias de valor internacionais. Nessa eventualidade, a Índia iria necessitar de preparar um mecanismo de transição por forma a adaptar a sua regulamentação doméstica e a sua política comercial, de modo a que se tornassem consistentes com os padrões e o regime comercial global influenciados pela formalização do TTIP. Além disso, precisaria construir alianças com outras economias afetadas pelo TTIP, de modo a não perder competitividade no sistema de comércio internacional, e para poder obter resultados mais equilibrados, justos e equitativos em termos de comércio (Seshadri, 2013; Singh, 2015).

Com as negociações do TTIP, a Índia pode ver ameaçada a sua posição no comércio internacional. Face a essa possibilidade, a Índia tem vindo a alterar algumas das suas políticas, nomeadamente começou recentemente a desenvolver uma estratégia ao nível dos padrões prevendo mudanças nos regulamentos e leis, a incentivar a coordenação entre diferentes agências / ministérios, bem como a identificação de melhores práticas, e coordenação entre órgãos de avaliação de conformidade. Adicionalmente, a Índia começou a concentrar-se mais na identificação de áreas da cadeia de valor global que precisem de mais apoios, e onde a Índia pode oferecer mais oportunidades. Tal política começou a ser implementada através dos seus programas de desenvolvimento de competências, facilitação do investimento, resposta atempada aos pedidos e de instalações, foco em *clusters* de apoio e o estabelecimento de vários centros de produção, com o objetivo de se conectar com melhores tecnologias e criar maiores capacidades domésticas de valor agregado. Assim, de acordo com Seshadri (2013), como resultado da redução das BNT e harmonização de padrões entre a UE e os EUA, a Índia poderia alterar as suas políticas para poder obter ganhos em alguns produtos intermédios, visto que a sua produção é mais competitiva do que a dos países transatlânticos, e simultaneamente ganharia oportunidades para a produção de produtos acabados.

Entretanto, a Índia partiu para o desenvolvimento de relações políticas bilaterais estreitas com o Japão, EUA e UE por forma a desenvolver e/ou reformular as suas alianças comerciais. De acordo com Sapiro (2015), a criação de espaço, por parte da Índia, para a negociação de acordos de comércio com a UE, EUA e outras potências, foi possível com

a mudança na liderança do país. Com as negociações do TTIP, os decisores políticos começaram a responder ao TTIP através de reformas políticas e de melhor coordenação com as empresas, por forma a melhorar a eficiência operacional e atender aos padrões mais elevados que emergem da proliferação desta tipologia de acordos de comércio.

5.2.4. China

A China é o maior exportador e possui a segunda maior economia do mundo, caso a UE não seja considerada como uma economia única. As exportações da China têm uma forte interdependência com a cadeia de valor de muitos países do Sudeste Asiático, bem como da UE e dos EUA. Com o fenómeno da globalização, e da deslocalização da produção como forma de obter recursos de forma mais eficiente, as empresas europeias e norte-americanas criaram instalações de produção na China, que não só fornecem o mercado chinês como também o resto do mundo. Assim, de forma indireta, as empresas da UE e dos EUA que têm unidades de produção na China contribuem para a sua posição de destaque no comércio internacional (Seshadri, 2013).

Com o crescimento do comércio internacional, a China conseguiu resistir à mais recente crise económica e financeira de forma mais eficaz do que as economias ocidentais, nomeadamente a UE e os EUA. Atualmente, as empresas e agências de desenvolvimento chinesas estão cada vez mais presentes no mundo desenvolvido, e o ocidente já não possui o monopólio de liderança no sistema económico e comercial mundial, o que contribui para um aumento da concorrência entre os diferentes mercados (Kupchcan, 2014). Por forma a não perderem competitividade no sistema de comércio internacional, diferentes potências económicas desenvolveram ferramentas para fortalecer e diversificar os seus mercados, nomeadamente através da formação de PTA's. A UE e os EUA foram duas das potências que se sentiram ameaçadas por este contexto, e por forma a contrariar o aumento do poder da China no comércio internacional, iniciaram as negociações do TTIP. O TTIP tem o potencial de mudar o equilíbrio de vantagem contra a China, e a favor dos seus signatários, através dos efeitos do acordo de desvio de comércio e de investimento, sobretudo no setor dos serviços, onde a China não possui ainda um papel de liderança, mas que considera um motor importante de crescimento no quadro da sua reestruturação económica (Seshadri, 2013).

Nesse sentido, a China mostrou vontade de se juntar a conversações plurilaterais em matéria de serviços (Seshadri, 2013; Hamilton, 2014; Horlick, 2014; Sapiro, 2015). Tal fica evidenciado com a sua decisão para participar nas negociações do *Trade in Services Agreement* (TiSA) de forma positiva, construtiva e equitativa. Enquanto a UE tem apoiado a participação da China, os EUA demonstram desconfiança face a esta prontidão da China em envolver-se nas negociações. Para além disso, a China, comprometeu-se recentemente no ITA, num esforço de alcançar um acordo numa nova lista de produtos tecnológicos que seriam qualificados para tratamento *duty-free*. Adicionalmente, Pequim também está a participar em negociações para reduzir tarifas num conjunto de bens ambientais (produtos que contribuem para a proteção dos objetivos ambientais como gerar energia renovável, controlar a poluição do ar, gerir desperdícios, monitorizar a qualidade ambiental, etc.) e tem-se mostrado empenhada nas negociações do FTA com a Coreia e o Japão, iniciadas em Dezembro de 2012, para além do RCEP. Apesar de já ter demonstrado interesse em integrar o TPP, torna-se pouco provável que o faça num cenário improvável de os EUA acabarem por manter-se no acordo. Contudo, tendo-se entretanto efetuado a retirada dos EUA do acordo, o TPP pode representar para a China um instrumento para ganhar competitividade face à economia transatlântica. Simultaneamente, por forma a controlar os seus maiores “rivais” no comércio internacional, a China é a mais recente interessada em tornar-se envolvida na Parceria Transatlântica (Ries, 2014).

De acordo com Zhenyu e Xinquan (2015), qualquer desvio de comércio causado pelo TTIP poderia encorajar o governo chinês e as suas empresas a atribuir maior importância ao mercado interno, contribuindo para o seu desenvolvimento sustentável ao modernizar a sua estrutura industrial. Assim, com o TTIP, a China teria a possibilidade de explorar mais formas de se desenvolver, impulsionar as reformas das empresas estatais, melhorar o desempenho da sua economia e enveredar por um desenvolvimento sustentável.

5.2.5. África do Sul

A África do Sul tem um conjunto de preocupações relativas ao seu défice de desenvolvimento económico e de modo a ultrapassá-lo foca-se sobretudo na criação de empregos e na industrialização. Tendo em conta estas preocupações, a política comercial do país centra-se em grande medida no comércio de bens e na aplicação de tarifas à

importação, de modo a proteger a indústria doméstica. Contudo, esta política de comércio apresenta deficiências relativamente aos serviços, ao investimento e à concorrência. Ora o TTIP, vai precisamente além do comércio de bens, apresentando um foco significativo no comércio de serviços, no investimento e na política da concorrência, e na redução das barreiras não tarifárias, que até ao momento não têm sido uma prioridade da África do Sul, apesar do seu comércio ser centrado em bens. Tendo a UE e os EUA importância significativa para a África do Sul enquanto seus parceiros comerciais e de investimento, a assinatura do acordo poderá trazer implicações ao país.

O comércio da África do Sul com a UE e com os EUA poderá ter de ficar sujeito apenas às regras impostas pela OMC ou à formação de PTA's, como a SADC. Contudo, ambas as alternativas apresentam fragilidades pois, por um lado, a eficácia do multilateralismo da OMC está a ser colocado em causa, e as negociações para desbloquear este sistema de comércio encontram-se estagnadas; por outro lado, os acordos de parceria económica como a SADC limitam a sua intervenção no acesso ao mercado de bens noutros países e regiões, deixando a África do Sul limitada em termos de parceiros comerciais. Face ao exposto, a África do Sul enfrenta a possibilidade de perder o acesso facilitado aos mercados de dois dos seus mais importantes parceiros de comércio e investimento, a UE e os EUA. Assim, poderá ter de negociar acordos de comércio bilaterais com a UE e com os EUA. Contudo, tal exigirá mudanças no seu sistema legal doméstico e, face à conjuntura atual, é pouco provável a reforma em áreas como a regulamentação do mercado, do comércio de serviços, a política de investimento, etc. Dada a não abertura da África do Sul a uma adaptação ao sistema regulatório da UE dos EUA no quadro do TTIP, o país enfrenta o risco de colocar em causa a obtenção de melhores resultados comerciais face ao tipo de governação económica que tem adotado, e de diminuir a sua competitividade no comércio internacional (Erasmus & Hartzenberg, 2015).

Face ao exposto, os BRICS serão os países mais afetados por este tipo de acordos, dado que são potências emergentes e não pertencem a nenhum acordo mega-regional. Esses países sentirão, assim, a necessidade ou de criar acordos de comércio entre si, ou com a UE e com os EUA, ou de desenvolver as negociações no âmbito da OMC, ou poderão até mesmo, propor-se integrar nos acordos mega-regionais (Horlick, 2014). Contudo, para tal, o TTIP teria que ser negociado com base numa “arquitetura aberta”, ou seja, permitir a integração de outros países para além da UE e dos EUA. Neste sentido, Hamilton (2014):

xi) considera que o TTIP pretende criar “uma relação mais estratégica, dinâmica e holística entre os EUA e a UE”, mas também é consistente e eficiente no envolvimento de países terceiros, para fazer face a desafios regionais e globais, e para fortalecer as regras base da ordem internacional. Assim, na eventual conclusão do acordo, a UE e os EUA deveriam ser proactivos em tornar o TTIP aberto a outros países, tais como os BRICS, dado que desta forma se consolidaria um bloco de comércio forte com vantagens para todos os intervenientes e para potenciais intervenientes (Hamilton e Blockmans, 2015; Sapiro, 2015).

5.3. Outras potências

Para além dos BRICS, outros parceiros comerciais da UE e dos EUA já demonstraram interesses específicos no TTIP, dos quais se destacam a Turquia e alguns países do *European Free Trade Association* (EFTA), nomeadamente a Noruega, Islândia e Suíça.

A situação da Turquia tem sido alvo de um interesse especial na literatura, devido à União Aduaneira que o país possui com a UE, que define que não existem tarifas em bens industriais entre a Turquia e a UE. Os termos desta União Aduaneira definem que é obrigação da Turquia aderir à política comercial comum da UE. Como tal, cada vez que a UE negocia e assina um acordo de comércio com terceiros, a Turquia está vinculada aos termos do acordo da sua União Aduaneira com a UE, tendo que concluir com a maior celeridade possível, um acordo de comércio semelhante com o país terceiro em questão, por forma a ter um acesso aos mercados semelhante ao da UE, e a eliminar o risco de um potencial desvio de comércio (Kirişci, 2014). Assim, caso o TTIP venha a ser celebrado e a Turquia não tiver um acordo de comércio com os EUA, a entrada de bens dos EUA na Turquia sem estarem expostos a tarifas seria facilitada, caso os bens entrassem primeiramente na UE. Por sua vez, os bens turcos não teriam o mesmo tratamento dos da UE, estando sujeitos a tarifas à entrada no mercado dos EUA (Sapiro, 2015). Sob os termos da União Aduaneira com a UE, seria requerido à Turquia fornecer um acesso *duty-free* aos bens dos EUA sem obter em troca o mesmo tratamento por parte dos EUA (Ries, 2014). Os EUA gozariam, assim, de um estatuto de acesso preferencial ao mercado turco sem ter a obrigatoriedade de abrir o seu mercado às exportações turcas. Assim, para além do acesso unilateral dos EUA aos mercados turcos, as empresas turcas seriam prejudicadas pelos concorrentes dos EUA, que beneficiariam de um acesso mais aberto,

o que se iria traduzir numa diminuição do rendimento, crescimento do desemprego e uma insatisfação geral com a relação com a UE e com os EUA (Kirişci, 2014). De acordo com Aran (2015), por forma a ultrapassar estas eventuais adversidades com a assinatura do TTIP, a Turquia deve iniciar um programa abrangente de transformações legislativas substanciais. O autor sugere três alternativas, nomeadamente: a reformulação dos termos da sua União Aduaneira com a UE (por exemplo, através da não obrigação da Turquia aderir à política comercial comum da UE), a negociação de um acordo de comércio com os EUA ou a inclusão da Turquia no TTIP. Uma maior integração da Turquia na economia transatlântica por via de pré-adesão ao TTIP não só ajudaria a melhorar as suas relações com os EUA, mas também a tornar a União Aduaneira com a UE mais eficaz e funcional. Na ótica de Kirişci (2014), esta opção seria a mais desejável não só para a Turquia como também para a UE e EUA. O reconhecimento do desenvolvimento económico turco pela UE e pelos EUA é importante no sentido destas potências poderem vir a considerar a integração da Turquia na aliança transatlântica. Tal integração poderia vir a alterar a estrutura do TTIP, e a defini-lo como um acordo de arquitetura aberta, que permitiria a entrada de novos membros, e ao mesmo tempo consolidaria a posição da UE e dos EUA como líderes do comércio internacional. Contudo, apesar da inclusão da Turquia no TTIP ser a opção mais desejável para o país, esta opção parece ser inviável considerando o facto de que as negociações do TTIP já tinham atingido um estágio maduro e não consideram a possibilidade de um país terceiro nele participar. Assim, a reformulação dos termos da sua União Aduaneira com a UE e a negociação de um acordo de comércio com os EUA parecem ser a solução mais viável. Enquanto que para Sapiro (2015) os esforços para começar a atualizar a União Aduaneira entre a UE e a Turquia são um passo na direção correta, para Ries (2014) o passo pioneiro deveria passar pelo acordo com os EUA. O autor defende que os EUA ganhariam muito na aplicação das provisões de investimento reforçadas do TTIP, e do acesso ao fornecimento de novos serviços na Turquia; por sua vez, a Turquia ganharia com as reduções tarifárias das suas exportações para os Estados Unidos e o direito à participação nos processos destinados a eliminar conflitos nos seus sistemas reguladores.

A Noruega, a Islândia e a Suíça, apesar de possuírem acordos de comércio com a UE, não os possuem com os EUA. De acordo com Ries (2014), a negociação de acordos de comércio por parte destes países com os EUA seria benéfica no sentido em que abriria o escopo comercial dos países e o acesso a um mercado de relevo no comércio

internacional, e levaria à redução do impacto de potenciais desvios de comércio causados pelo TTIP.

Em suma, os efeitos do TTIP sobre países terceiros são em primeiro lugar a pressão “sentida” por esses países para criarem acordos de comércio com a UE e com os EUA, ou em alternativa com outros países, por forma a não perderem competitividade no sistema de comércio internacional. Para além dos BRICS, pelas razões acima mencionadas, alguns desses de países como a Turquia e a Suíça, terão de competir de forma “mais intensa” no mercado da UE e dos EUA, devido aos efeitos de desvio de comércio.

6. CONCLUSÃO

Regionalismo e Multilateralismo da OMC

O regionalismo contemporâneo possui características distintas por não associar o conceito a uma delimitação geográfica, por incluir países com diferentes níveis de desenvolvimento económico, por integrar novos componentes e por lidar com questões cada vez mais complexas (barreiras tarifárias e não tarifárias) e que ultrapassam as disciplinas tratadas na OMC. Este fenómeno possui impactos negativos e positivos. Se, por um lado, o regionalismo pode permitir a consolidação da influência política dos Estados mais fortes sob os mais fracos e originar efeitos de bem-estar negativos sob a forma de desvios de comércio, entre outros; por outro lado, também pode permitir consolidar a construção do Estado e a sua democratização, para além de permitir gerir alguns efeitos negativos da globalização (Guraziu, 2008).

As integrações regionais precisam de ser enquadradas num sistema multilateral forte por forma a manterem um carácter benigno. A OMC pode prevenir as integrações regionais de introduzir discriminação adicional e evitar que se direcionem para a criação de mercados de acesso privilegiado. Contudo, precisamente devido à emergência do fenómeno de regionalismo e dos acordos de comércio regionais e devido ao impasse nas negociações de Doha, a OMC tem vindo a perder força ao longo dos anos como órgão regulador das trocas comerciais internacionais.

Assim, e apesar de ser possível concluir, no quadro da pertença à OMC, acordos de comércio regionais por forma a oferecer benefícios comerciais adicionais às partes contratantes, existe uma falta de consenso sobre o papel da OMC em matéria de integração regional. Neste sentido, coloca-se a questão se a proliferação dos acordos de comércio regionais pode conduzir a uma fragmentação do sistema multilateral de comércio e à sua transformação num “sistema federal” composto por blocos comerciais semiautónomos. Esta questão insere-se no debate académico regionalismo versus multilateralismo, ou seja, sobre se estes acordos de comércio regionais facilitam ou obstruem o processo de liberalização multilateral do comércio, se são *building blocks* ou *stumbling blocks* do sistema de comércio multilateral. A questão que se coloca atualmente é se o regionalismo dificulta ou encoraja o processo de liberalização multilateral das trocas internacionais e da

globalização em geral; ou seja, se os acordos de comércio regionais são, assim, *stumbling blocks* ou *building blocks* na integração económica mundial.

Esta questão ganhou um novo fôlego na última década devido à configuração do regionalismo em diferentes tipos de acordos, dos quais se destacam os acordos-mega regionais, realçando-se o TTIP.

TTIP: stumbling block ou building block ao sistema multilateral de comércio da OMC?

O TTIP é um acordo mega-regional *sui generis* por envolver as duas maiores economias mundiais e por tratar questões relativas ao comércio que anteriormente não eram consideradas nos acordos de comércio. Pela sua singularidade, o acordo transatlântico entre a UE e os EUA, gerou alguma controvérsia na literatura. Se, por um lado, o TTIP pode contribuir para o abrandamento das negociações de comércio no âmbito da OMC e levar à “fragmentação” do sistema de comércio multilateral com a adoção de diferentes padrões regulatórios por diferentes conjuntos de países, por outro lado, tem o potencial de expandir significativamente o escopo do sistema de comércio internacional, pois a definição de padrões para os países envolvidos no acordo, poderia estender-se a outros países e acordos regulatórios até à própria OMC podendo eventualmente tornar-se padrões globais (Mendoza, 2016).

Com o TTIP, as preferências comerciais europeias serão dadas aos EUA e vice-versa, diminuindo o comércio dos países do TTIP com os países terceiros ao acordo. Por forma a não tentar perder a sua competitividade no comércio internacional, esses países terceiros sentirão, assim, a necessidade ou de criar acordos de comércio entre si, ou com a UE e com os EUA, ou de desenvolver as negociações no âmbito da OMC, ou poderão até mesmo, propor-se para integrarem o acordo mega-regional (Horlick, 2014).

É necessário ter em conta que a OMC, enquanto órgão regulador principal das trocas comerciais internacionais é, de acordo com Weinhardt e Bohnenberger (2016), a única que oferece a oportunidade de negociar regras para o comércio verdadeiramente globais, com participação de todos os Estados-membros, não devendo assim ser menosprezada. Dado que os acordos mega-regionais como o TTIP são uma realidade que veio para ficar, cabe à OMC adaptar-se às alterações existentes na dinâmica de comércio internacional. Assim,

com o TTIP, a OMC enfrentaria a necessidade de fazer reformas organizacionais, por forma a dar resposta à nova dinâmica do comércio internacional existente onde proliferam os PTA's.

Na medida em que o TTIP poderia fragmentar o sistema de comércio multilateral, pode configurar-se como um *stumbling block*. Contudo, um dos motivos pelos quais o TTIP surgiu foi para dar resposta à falha das negociações multilaterais de Doha no âmbito da OMC, que contribuem para a fragmentação do sistema de comércio multilateral. Nesse sentido, e dado que tem a possibilidade de tentar trazer uma nova vida à cooperação comercial internacional e avanços na agenda para um comércio mais livre, o TTIP configura-se como um verdadeiro *building block* no sistema de comércio multilateral, tendo assim um impacto positivo em países terceiros ao acordo, dado que os obriga a desenvolver novas formas de comércio. Uma vez que o TTIP esteja completo e as questões regulatórias acordadas pela UE e EUA, os padrões acordados serão mais fáceis de modificar nas negociações da OMC. Esses padrões serão um referente para negociar posições dos países do TTIP em negociações futuras da OMC (Mendoza, 2016). Tal deve-se ao facto dos país não quererem perder competitividade no comércio internacional e da OMC ser o fórum de discussão de liberalização multilateral mais eficiente dado ser o único que oferece a oportunidade de incluir quer as economias mais fortes como as mais débeis.

TTIP e países terceiros

Os efeitos do TTIP sobre países terceiros são em primeiro lugar a pressão “sentida” por esses países para criarem acordos de comércio com a UE e com os EUA, ou em alternativa com outros países, por forma a não perderem competitividade no sistema de comércio internacional. Desses países sobressaem os países emergentes, nomeadamente os BRICS, que não pertencem ao TTIP e dos quais a UE e/ou os EUA são o seu parceiro comercial mais importante. Para além dos BRICS, pelas razões acima mencionadas, alguns desses de países como a Turquia e a Suíça, terão de competir de forma “mais intensa” no mercado da UE e dos EUA, devido aos efeitos de desvio de comércio. Uma das soluções para que a perda de competitividade destes países não se verifique ou para que seja diminuta, passa pela negociação do TTIP com base numa “arquitetura aberta”, ou seja, permitir a integração de outros países para além da UE e dos EUA. Tal dinâmica poderia fazer face a desafios regionais e globais, e para fortalecer as regras base da ordem internacional.

Assim, de acordo com Hamilton e Blockmans (2015) e Sapiro (2015), a UE e os EUA deveriam ser proactivos em tornar o TTIP aberto a outros países, tais como os BRICS, dado que desta forma se consolidaria um bloco de comércio forte com vantagens para todos os intervenientes e para potenciais intervenientes.

Atualidade das negociações do TTIP – Estado da negociação do acordo no presente

Apesar das negociações do TTIP terem atingido estado avançado, o acordo encontra-se, à data, em suspenso. Já em Maio de 2016, o Secretário de Estado do Comércio Externo francês, Matthias Fekl, considerava que o facto de as negociações estarem em suspenso se devia à relutância de Washington em fazer concessões num conjunto de matérias, nomeadamente ambientais (“Trade talks ‘likely to stop’, warns French minister”, 2016). Em Setembro de 2016, Cecilia Malmström, Comissária Europeia do Comércio e Michael Froman, representante dos EUA para o Comércio e Indústria reuniram-se em Bruxelas para tentarem fazer renascer as negociações do TTIP (Inman, 2016). Contudo, tal não ocorreu devido à expectativa das eleições norte-americanas, que poderiam vir a alterar o rumo do acordo. Tal verificou-se de facto em Novembro de 2016, com a eleição de Donald Trump enquanto presidente dos EUA. Com a tomada de posse do atual presidente norte-americano, a política comercial americana começou a sofrer alterações no sentido de diminuir a liberalização do comércio, através da retirada do país de acordos de comércio como o NAFTA e o TPP. Porém, e apesar de Donald Trump ter apontado o NAFTA e o TPP como geradores de perdas de emprego e de falta de crescimento da economia americana, o atual presidente dos EUA não se manifestou relativamente ao TTIP. Uma das razões pode ser o facto de o TTIP se distinguir dos demais por ser um acordo de comércio e investimento, que se encontra a ser negociado com o maior parceiro comercial dos EUA: a UE. Em alternativa, outra explicação pode ser o facto de os EUA sentirem menos concorrência por parte dos países da UE do que dos países da orla do Pacífico, sendo menos premente a revisão ou a saída do acordo.

Conclusão ou não conclusão do TTIP: perspetivas e balanço

Dado que o TTIP seria celebrado apenas entre a UE e os EUA, deixaria de fora vários países que têm relações comerciais de relevo com estas potências. Por forma a ultrapassar

as potenciais perdas comerciais dos países terceiros, estes ver-se-iam na necessidade de celebrar PTA's entre si. Assim, o TTIP iria contribuir para a proliferação de PTA's (Hamilton & Pelkmans, 2015). Com a proliferação de PTA's, o impasse nas negociações de liberalização multilateral de comércio da OMC poderia ser ultrapassado, dado que a OMC teria necessidade de aplicar reformas ao seu sistema por forma a enfrentar a nova realidade do sistema de comércio internacional ou seja, a proeminência dos PTA's no sistema de comércio internacional (Felbermayr & Larch, 2013 ; Fontagné et al, 2013 ; Hamilton & Pelkmans, 2015). Por fim, o TTIP iria contribuir para a consolidação da cadeia de valor global de produtos e serviços (Straubhaar, 2014; Hamilton & Pelkmans, 2015).

Por sua vez, o insucesso das negociações desincentivaria a reforma do sistema multilateral de comércio, poderia levar a um menor crescimento económico, à perda de liderança comercial da UE e dos EUA no sistema de comércio internacional e, efeitos mais débeis na participação dos dois países na cadeia de valor global e, por fim, poderia conduzir à expansão do fenómeno de protecção económico.

Os efeitos potenciais da assinatura do acordo e de um cenário de não assinatura encontram-se sumariados na tabela 3.

Tabela 3: Alguns efeitos potenciais da assinatura e da não assinatura do TTIP no comércio internacional

ASSINATURA DO TTIP	NÃO CONCLUSÃO DO TTIP
Impulsionar a reforma do sistema multilateral de comércio da OMC	Menor incentivo para a reforma do sistema multilateral de comércio e da OMC
Crescimento económico da UE e EUA	Cenário de menor crescimento económico mais provável
Manutenção da posição de liderança da UE e EUA no comércio mundial	Perda da liderança comercial da UE e dos EUA no sistema de comércio internacional
Consolidação da participação na cadeia de valor global	Efeitos mais débeis na cadeia de valor global
Efeito de “contágio” para celebrar PTA’s	Expansão do fenómeno de protecionismo económico

Fonte: Elaboração própria

Face ao exposto, e em conclusão, apesar do impasse atual nas negociações, de acordo com Erixon (2013) existe mais a perder com a não assinatura do TTIP do que com a sua assinatura, não só para a UE e para os EUA, como também para o sistema de comércio internacional. Nesse sentido, o impasse atual das negociações do TTIP não favorece a UE e os EUA, como também não beneficia o resto do mundo, dado que estas duas potências têm o potencial de contribuir de forma positiva não só para a economia transatlântica como também para a economia global.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aichele, R.; Felbermayr, G. & Heiland, I. (2016). *Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised*. Ifo Working Paper No. 219, Munique: Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich.
- Akman, M. S. (2016). Global Trade Governance and G20: A Response to Mega-Regional Trade Agreements. *Rising Powers Quarterly*, 1 (1): 85-93.
- Amin, S. (1999). Regionalisation in Response to Polarising Globalisation. In Hettne, B.; Inotai, A. & Sunkel, O. (Eds.), *Globalism and the New Regionalism* (pp. 54-85). Londres: Palgrave Macmillan.
- Aran, B. (2015) Turkey: Implications of TTIP. In Akman, M.S.; Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 115-122). Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Ash, K. & Lejarraga, I. (2014). Can We Have Regionalism and Multilateralism?. In Meléndez-Ortiz, R.; Bellmann, C. & Hepburn, J. (Eds.), *Tackling Agriculture in the Post-Bali Context: A collection of short essays* (pp. 75-81). Genebra: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD).
- Baldwin, R. (2006). Multilateralising regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. *The World Economy*, 29 (11): 1451-1518.
- Baldwin, R. & Seghezza, E. (2007). *Are trading blocs building or stumbling blocks? New evidence*. CEPR Discussion Paper No. 6599, Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R.; Evenett, S. & Low, P. (2009). Beyond tariffs: multilateralizing non-tariff RTA commitments. In Baldwin, R. & Low, P. (Eds.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System* (pp. 79-141). Cambridge: Cambridge University Press.
- Baldwin, R. (2014). The Systemic Impact. In: World Economic Forum. (Eds.), *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, (pp.26-27). Genebra: World Economic Forum. Consultado em Maio 7, 2017 através de

http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf

Barysch, K. & Heise, M. (2014, Janeiro 9). Will TTIP Harm the Global Trading System?. *YaleGlobal Online*. Consultado em Junho 20, 2017 através de <http://yaleglobal.yale.edu/content/will-ttip-harm-global-trading-system>

Bhagwati, J. (1995). US Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Agreements. In Bhagwati, J. & Krueger, A. O. (Eds.), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements* (pp.1-18). Washington, D.C.: The AEI Press.

Bhagwati, J. & Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *American Economic Review*, 86 (2): 82-87.

Bhagwati, J. (2001). *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*. Cambridge, M.A.: MIT Press.

Braga, C. (2015). TTIP and Brazil: Much ado about nothing?. In Akman, M.S., Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 75-80). Londres: Centre for Economic Policy Research.

Bown, C. P. (2016). Mega-Regional Trade Agreements and the Future of the WTO. *Council on Foreign Relations*, 8: 107-112.

Brkić, S. & Efendić, A. (2013, Março 25). *Regional Trading Arrangements – Stumbling Blocks or Building Blocks in the Process of Global Trade Liberalization?*. 5th International Conference: Economic Integration, competition and cooperation, Opatija, Croácia, 2005. Acedido em Março 12, 2017 através de https://www.researchgate.net/publication/256054403_Regional_Trading_Arrangements_Stumbling_Blocks_or_Building_Blocks_in_the_Process_of_Global_Trade_Liberalization

Capucio, C. (2013). Por uma multilateralização do regionalismo e além: novos desafios e perspectivas da relação entre a OMC e os acordos regionais. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*, 108: 833-851.

Damro, C. (2014). *Competitive Interdependence: Transatlantic Relations and Global Economic Governance*. Transworld Working Paper No. 40, (sem informação): Transworld - The Transatlantic Relationship and the future Global Governance.

De Lombaerde, P. (2007). *Multilateralism, Regionalism and Bilateralism in Trade and Investment: 2006 World Report on Regional Integration*. Dordrecht: Springer.

Dent, C. M. (1997). *The European Economy: The Global Context*. Londres: Routledge.

Devlin, R. & French-Davis, R. (1999). Towards and Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s. *The World Economy*, 22 (2): 261-290.

Elliot, K. A. (2016, Março 7). Mega-regional trade agreements: A threat for developing countries and the WTO?. *International Trade Forum*. Consultado em Abril 15, 2017 através de <http://www.intracen.org/news/Mega-regional-trade-agreements-a-threat-for-developing-countries-and-the-WTO/>

Erasmus, G. & Hartzenberg, T. (2014). TTIP: Implications for South Africa. In Akman, M.S.; Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 109-114). Londres: Centre for Economic Policy Research.

Erixon, F. (2013). The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Shifting Structure of Global Trade Policy. *CESifo Forum*, 14 (4): 18-22.

Erixon, F. & Pehnelt, G. (2009). *A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation*. ECIPE Working Paper No. 09, Bruxelas: European Centre for International Political Economy.

European Comission. (2013, Novembro 12). EU and US conclude first round of TTIP negotiations in Washington. *European Comission for Trade*. Consultado em Abril 11, 2017 através de <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=941>

European Comission. (2015). About TTIP - Basics, Benefits, Concerns. *European Comission for Trade*. Consultado em Abril 09, 2017 através de <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>

European Comission. (2017a). Cumulation. *European Comission for Trade – Export Helpdesk*. Consultado em Maio 9, 2017 através de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=cd%2fcd_Cumulation.html&doctype=main&languageId=en

European Comission. (2017b). Overview of FTA and Other Trade Negotiations. *European Comission for Trade*. Consultado em Junho 03, 2017 através de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

European Commission. (2017c). Preferential Rules of Origin. *European Commission for Trade – Market Access Database*. Consultado em Julho 31, 2017 através de http://madb.europa.eu/madb/rulesoforigin_preferential.htm

Felbermayr, G. J. & Larch, M. (2013). The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potentials, Problems and Perspectives. *CESifo Forum*, 14 (2): 49-60.

Fontagné, L., Gourdon, J. & Jean, S. (2013). Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?. *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII – Policy Brief)*, 1: 1-12.

Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O. & Tomberger, P. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR). Consultado em Março 9, 2017 através de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

Frankel, J. A. (1997). *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

Frankel, J. A. & Stein, E. (1996). Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural?. *American Economic Review*, 86 (2): 52-56.

Frankel, J.A. (2001). The Crusade for Free Trade. *Foreign Affairs*, 80 (2): 155-161.

Freytag, A., Draper, P., & Fricke, S. (2014). *The impact of TTIP - Volume 1: Economic effects on the transatlantic partners, third countries and the global trade order*. Berlin: Konrad Adenauer Foundation. Consultado em Março 17, 2017 através de http://www.kas.de/wf/doc/kas_38104-544-2-30.pdf?140618145124

Gasiorek, M; Augier, P. & Lai-Tong, C. (2009). Multilateralizing Regionalism: Lessons from the EU Experience in Relaxing Rules of Origin. In Baldwin, R. & Low, P. (Eds.). *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gilpin, R. (1975). U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment. *The American Political Science Review*, 72(2): 789-790.

Guraziu, R. (2008). *Is regionalism a stumbling block or a stepping stone in the process of globalization?*. (Unpublished MA Thesis in International Relations). Middlesex University School of Health and Social Sciences, Londres, Inglaterra. Acedido em Abril

10, 2017 através de <http://www.atlantic-community.org/app/webroot/files/articlepdf/Regionalism%20%20a%20stepping%20stone%20or%20a%20stumbling%20block%20in%20the%20process%20of%20globalisation.pdf>

Guimarães, M.H. (2005). Os EUA e os Acordos Bilaterais de Comércio: Pertinência de uma Análise da Economia Política Internacional. *Temas de Integração*, 19: 31-46.

Hamilton, D. S. (2014). TTIP's Geostrategic Implications". In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP – Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. vii-xxxii). Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.

Hamilton, D. S. & Blockmans, S. (2015). *The Geostrategic Implications of TTIP*. CEPS Special Report No. 105, Bruxelas: Centre of European Policy Studies (CEPS).

Hamilton, D. S. & Pelkmans, J. (2015). Rule Markers or Rule-Takers? An Introduction to TTIP. In Hamilton, D. S. & Pelkmans, J. (Eds.), *Rule Makers or Rule Takers?* (pp. 1 - 16). Londres: Rowman & Littlefield International.

Hartwell, C. (2015). *Cross-Cutting Effects of the EU's Preferential Trade Agreements (PTAs) on Developing Countries*. Bruxelas: European Parliament's Committee on International Trade. Consultado em Março 7, 2017 através de [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/549047/EXPO_STU\(2015\)549047_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/549047/EXPO_STU(2015)549047_EN.pdf)

Hayakawa, K.; Urata, S. & Yoshimi, T. (2017, Março 8). Designing mega-regional trade agreements. *VOX CEPR'S Policy Portal*. Consultado em Junho 8, 2017 através de <http://voxeu.org/article/designing-mega-regional-trade-agreements>

Hilaire, A. & Yang, Y. (2003). *The United States and the New Regionalism/Bilateralism*. IMF Working Paper No. 3/206, Washington, D.C.: International Monetary Fund (IMF).

Hill, C. (2005). *International Business: Competing in the Global Marketplace*. Nova Iorque: McGraw-Hill.

Hirst, T. (2014, Julho 9). What are mega-regional trade agreements?. *World Economic Forum*. Consultado em Junho 08, 2017 através de <https://www.weforum.org/agenda/2014/07/trade-what-are-megaregionals/>

Hoekman, B. M. (2014a, Junho 13). The WTO won't be killed by all these regional trade deals. *Europe's World*. Consultado em Junho 20, 2017 através de

<http://europesworld.org/2014/06/15/why-the-wto-wont-be-killed-by-all-these-regional-trade-deals/#.WUljhGjyvIV>

Hoekman, B. M. (2014b, Julho 7). Will Mega-regional trade agreements doom the WTO?. *European University Institute*. Consultado em Junho 20, 2017 através de <http://www.eui.eu/DepartmentsAndCentres/RobertSchumanCentre/Opinions/0707Hoekman.aspx>

Horlick, G. (2014, January 12). TPP, TTIP, and US/China/EU/WTO - A Trade Policy Trifecta?. *Expert Guides*. Consultado em Junho 20, 2017 através de <https://www.expertguides.com/articles/tpp-ttip-and-uschinaeuwto-a-trade-policy-trifecta/arjrikwo>

Hormats, R. D. (2014). “The Geopolitical Implications of TTIP”. In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP – Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 13-20). Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.

Horn, H.; Mavroidis, P. C. & Sapir, A. (2010). Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. *The World Economy*, 33 (11): 1565-1588.

Inman, P. (2016, Setembro 15). TTIP talks resume between US and EU trade officials. *The Guardian*. Consultado em Junho 07, 2017 através de <https://www.theguardian.com/business/2016/sep/15/ttip-talks-resume-between-us-and-eu-trade-officials-cecilia-malmstrom>

International Chamber of Commerce. (2016). *Mega-Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System*. Paris: ICC Commission on Trade and Investment Policy. Consultado em Maio 12, 2017 através de

https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/04/Policy-Statement_Mega-Regional-Trade-Agreements_PTA-s.pdf

Jackson, J. H. (1997). *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. Cambridge: MIT Press.

Jozuka, E. (2017, Janeiro 26). TPP vs RCEP? Trade deals explained. *CNN*. Consultado em Abril 11, 2017 através de <http://edition.cnn.com/2017/01/24/asia/tpp-rcep-nafta-explained/>

- Kirişci, K. (2014). TTIP and Turkey: The Geopolitical Dimension. In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP – Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 71-95). Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.
- Kotera, A. (2006, Maio 23). What is the Spaghetti Bowl Phenomenon of FTAs?. *Research Institute of Economy Trade and Industry (RIETI)*. Consultado em Março 30, 2017 através de http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0193.html
- Kupchan, C. A. (2014). Parsing TTIP’s Geopolitical Implications. In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 21-32). Washington, D.C.: Centre for Transatlantic Relations.
- Lakatos, C.; Maliszewska, M.; Ohnsorge, F.; Petri, P. & Plummer, M. (2016). Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership. In World Bank (Eds.). *Global Economic Prospects 2016* (pp. 219-236). Washington, D.C.: World Bank.
- Leal-Arcas, R. (2011). Proliferation of Regional Trade Agreements: Complementing or Supplanting Multilateralism?. *Chicago Journal of International Law*, 11 (2): 597-629.
- Lucas, E. (2014). TTIP, Central and Eastern Europe, and Russia. In Hamilton D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP – Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 49-56). Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.
- Mann, C. & Liu, X. (2009). The Information Technology Agreement: Sui Generis or Model Stepping Stone?. In Baldwin, R. & Low, P. (Eds). *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System* (pp. 182-216). Cambridge: Cambridge University Press.
- Mansfield, E. D. & Milner, H. V. (1999). The New Wave of Regionalism. *International Organization*, 53 (3): 589-627.
- Mendoza, M. R. (Junho 1, 2016). The WTO: between multilateral and regional trade initiatives. *RTA Exchange*. Consultado em Junho 14, 2017 em: <http://rtaexchange.org/site/blog/wto-between-multilateral-and-regional-trade-initiatives>
- Menon, J. (2014). *From Spaghetti Bowl to Jigsaw Puzzle? Addressing the Disarray in the World Trade System*. Asian Development Bank Working Paper Series on Regional Economic Integration No. 140, Manila: Asian Development Bank.
- Messerlin, P. (2014). The transatlantic trade and investment partnership: Ambiguities, opportunities, challenges. *Kokusai Mondai (International Affairs)*, 632: 1-16.

- Mo, J. S. (2012). *Bilateral and Regional Trade Agreements*. *Oxford Bibliographies*. Consultado em Abril 5, 2017 através de <http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199796953/obo-9780199796953-0019.xml>
- Monan, Z. (2016, Abril 12). TTIP Has a Greater Global Impact than TPP. *China Us Focus*. Consultado em Outubro 06, 2016 em: <http://www.chinausfocus.com/finance-economy/ttip-has-a-greater-global-impact-than-tpp/>
- Nsour, M. (2010). *Rethinking the World Trade Order: Towards a Better Understanding of the Role of Regionalism in the Multilateral Trade System*. Leiden: Sidestone Press.
- Offik, M. (2014, Novembro 25). Doha, the BRICS, and Debt are the Main Motives for TTIP. *Atlantic Community*. Consultado em Abril 11, 2017 através de <http://www.atlantic-community.org/-/doha-the-brics-and-debt-are-the-main-motives-for-ttip>
- Pauwelyn, J. (2015, Outubro 8). The Transatlantic Trade and Investment Partnership Will Be Good for Both World Trade and the World Trade Organization. *Cato Institute*. Consultado em Junho 24, 2017 através de <https://www.cato.org/publications/cato-online-forum/transatlantic-trade-investment-partnership-will-be-good-both-world>
- Peña, F. (2012). Entre Doha, el cambio y la fragmentacion: hacia donde va la OMC?. *Programa de Cátedras de la OMC – FLACSO*. Consultado em Abril 05, 2017 em: <http://catedraomc.flacso.org.ar/wp-content/uploads/2012/05/Felix-Pe%C3%B1a-Doha-Fragmentaci%C3%B3n.pdf>
- Ries, C. (2014). The Strategic Significance of TTIP. In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 1-11). Washington, D.C.: Centre for Transatlantic Relations.
- Sapiro, M. (2015). The Geopolitical Impact of TTIP: A Transatlantic Fortress or an Open Platform?. *Istituto Affari Internazionali*, 15: 1-9.
- Schwab, S. & Bhatia, K. (2014). Why Mega-regionals?. In World Economic Forum. (Eds.), *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, (pp. 18-19). Consultado em Abril 12, 2017 através de http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf

Seshadri, V. S. (2013). Transatlantic Trade and Investment Partnership. *Research and Information System for Developing Countries*, 185: 1-31.

Singh, H. V. (2015). TTIP and India: Potential implications and reactions. In Akman, M.S., Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 89-95). Londres: Centre for Economic Policy Research.

Smith, D. (Janeiro 23, 2017). Trump withdraws from Trans-Pacific Partnership amid flurry of orders. *The Guardian*. Consultado em Abril 18, 2017 através de <https://www.theguardian.com/us-news/2017/jan/23/donald-trump-first-orders-trans-pacific-partnership-tpp>

Spero, J. E. & Hart, J. A. (1997). *The Politics of International Economic Relations*, Londres: Routledge.

Stephan, S. (2014). TTIP – The Growth and Employment Engine that Couldn't. *Friedrich Ebert Stiftung*, 1: 1-4.

Stiglitz, J. (2002). *Globalization and its Discontents*. Nova Iorque: Norton.

Stoler, A. L. (2013). Will the WTO have Functional Value in the Mega-regional World of FTAs?. E15Initiative Paper, Geneva: *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) & World Economic Forum*.

Straubhaar, T. (2014). TTIP: Don't Lose Momentum!. In Hamilton, D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 33-48). Washington, D.C.: Centre for Transatlantic Relations.

Sutyryn, S. (2015). TTIP: A Russian perspective. In Akman, M.S., Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 103-108). Londres: Centre for Economic Policy Research.

The World Bank Group. (2017). GDP per capita growth (annual %). *World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files*. Consultado em Abril 15, 2017 através de

http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?contextual=default&end=2015&locations=EU-US&name_desc=false&start=2005&view=chart

Thorstensen, V. & Ferraz, L. (2014). The Impact of TTIP on Brazil. In Hamilton D. S. (Eds.), *The Geopolitics of TTIP – Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World* (pp. 137-149). Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.

TTIP trade talks 'likely to stop', warns French minister. (2016, Maio 3), *BBC News*. Consultado em Junho 07, 2017 através de <http://www.bbc.com/news/world-europe-36191577>

Urata, S. (2016). Mega-FTAs and the WTO: Competing or Complementary?. *International Economic Journal*, 30 (2): 231-242.

Wei, S. & Frankel, J. A. (1996). Can Regional Blocs Be a Stepping Stone to Global Free Trade? A Political Economy Analysis. *International Review of Economics and Finance*, 5 (4): 339-347.

Weinhardt, C. & Bohnenberger, F. (2016, Janeiro 13). TTIP vs. WTO: Who sets global standards?. *Euractiv*. Consultado em Junho 20, 2017 através de <https://www.euractiv.com/section/sustainable-dev/opinion/ttip-vs-wto-who-sets-global-standards/>

Wignaraja, G. (2010). In International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) ,“As FTAs Proliferate, Suggestions that the ‘Spaghetti Bowl’ May Not Be So Bad After All”, *Bridges* 14 (39): 7-9. Consultado em Março 29, 2017 através de <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/bridgesweekly/bridgesweekly14-39.pdf>

World Trade Organization (WTO). (2002). *The Legal Texts: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. Genebra: World Trade Organization.

World Trade Organization (WTO). (2011). *World Trade Report 2011 The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. Genebra: World Trade Organization.

World Trade Organization (WTO). (2015a). *World Trade Report 2015 - Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*. Genebra: World Trade Organization.

World Trade Organization (WTO). (2015b). *Understanding the WTO - 5th Ed*. Genebra: World Trade Organization.

World Trade Organization (WTO). (2017). *Official Website*. Consultado em Maio 4, 2017 através de <https://www.wto.org/>

Zhang, L. & Schimanski, S. (2014). Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento. *Boletim de Economia e Política Internacional (BEPI)*, 18: 73-92. Consultado em Abril 18, 2017 através de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15323.pdf>

Zhenyu, S. & Xinquan, T. (2015). TTIP e suas implicações para a China. In Akman, M.S., Evenett, S. J. & Low, P. (Eds.), *Catalyst? TTIP's Impact on the Rest* (pp. 83-88). Londres: Centre for Economic Policy Research.