



INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
BACHARELADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

MARIA EDUARDA SILVA MELO VICENTE

**DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO AOS MEGA ACORDOS
REGIONAIS: SERIA O *SINGLE UNDERTAKING* O ÚNICO PROBLEMA NA
ATUAL REGULÇÃO ECONÔMICA INTERNACIONAL?**

Trabalho de Conclusão de Curso em formato de artigo apresentado ao Instituto de Economia e Relações Internacionais (IERI) da Universidade Federal de Uberlândia (UFU) como pré-requisito para obtenção do Grau de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof. Dra. Tatiana de Almeida F. R. Cardoso Squeff.

UBERLÂNDIA

2022

DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO AOS MEGA ACORDOS REGIONAIS: SERIA O SINGLE UNDERTAKING O ÚNICO PROBLEMA NA ATUAL REGULAÇÃO ECONÔMICA INTERNACIONAL?

FROM THE WORLD TRADE ORGANIZATION TO THE REGIONAL MEGA-AGREEMENTS: IS THE SINGLE UNDERTAKING THE PROBLEM ON THE ACTUAL INTERNACIONAL ECONOMIC REGULATION?

Maria Eduarda Silva Melo Vicente¹

Resumo: Dentro do quadro de regras vigente na Organização Mundial do Comércio (OMC), há a chamada regra do consenso - a qual exige que todas as deliberações da organização sejam aceitas por unanimidade entre todos os Estados-membros. Este artigo objetiva analisar esta regra, a fim de entender se ela dificulta o processo de finalização das negociações que ocorrem no sistema multilateral de comércio suportado pela OMC, estando até mesmo atrelada à proliferação de mega acordos regionais dispersos. Para tanto, foi realizada uma pesquisa hipotética-dedutiva, de abordagem descritiva-histórica feita através de fontes documentais e bibliográficas, discutindo em um primeiro momento os aspectos estruturais da OMC e em seguida os mega acordos regionais. Foi possível concluir que a fonte da complexidade das negociações no sistema multilateral de comércio não é a regra do consenso, somente, havendo outros fatores que igualmente tornam a regulação econômica internacional, no século XXI, bastante difícil, com destaque aos principais interesses de Estados Unidos e, mais recentemente, da China.

Palavras-chave: Sistema Multilateral de Comércio, Regulação Econômica Internacional, Organização Mundial do Comércio, Mega Acordos Regionais, *Single Undertaking*.

Abstract: *Within the current set of rules in place at the World Trade Organization (WTO), there is the so-called consensus rule - that mandates that all deliberations in the organization must be accepted unanimously by all member states. The objective of this article is to analyse this rule, with the goal of understanding if it is a barrier to concluding negotiations in the multilateral commerce systems supported by the WTO, even possibly being related to the proliferation of scattered regional mega deals. It is concluded that the consensus rule is not the only source of complexity in the negotiations within the multilateral commercial system, there*

¹ Graduanda em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Uberlândia.

being other factors that also make international economic regulation, in the 21st century, quite difficult, with emphasis on the main interests of the United States and, more recently, of China.

Keywords: *Multilateral Trading System; International Economic Regulation; World Trade Organization; Preferential Trade Agreements; Single Undertaking.*

INTRODUÇÃO

O regime multilateral de comércio teve início no contexto pós-Segunda Guerra Mundial, em um momento marcado pela criação das instituições Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM), durante a Conferência de Bretton Woods em 1944. Logo em seguida, no ano de 1948, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, na sigla em inglês) entrou em vigor, trazendo ao cenário internacional um marco regulatório para as negociações comerciais. Nesse sentido, apesar de não ser uma organização internacional, o GATT foi a plataforma que funcionou como uma estrutura para o comércio internacional destinada a promover a liberalização multilateral do comércio e evitar o protecionismo através de normas.

Este panorama vigorou até 1995, quando foi inaugurada a Organização Mundial do Comércio (OMC), uma organização intergovernamental dotada de personalidade jurídica própria, concebida em meio a grandes expectativas para ser a instituição-guia da globalização e para reger o comércio internacional. Seu principal objetivo é promover o desenvolvimento econômico por meio da liberalização do comércio internacional, eliminar barreiras de acesso ao comércio internacional, limitar o protecionismo dos mercados internos e promover o desenvolvimento de nações menos desenvolvidas. Em essência, a organização funciona como fórum negociador de regras para o comércio internacional e assegura seu cumprimento por meio de um mecanismo eficaz de solução de controvérsias (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014).

Dentro do quadro de regras vigente na OMC, há a chamada regra do consenso - a qual exige que todas as deliberações da organização sejam aceitas por unanimidade entre todos os Estados-membros. Este trabalho objetiva analisar esta regra, a fim de entender se ela é a fonte das dificuldades que os países enfrentam durante o processo de finalização das negociações que ocorrem no sistema multilateral de comércio suportado pela OMC. Desta forma, inserindo-se nos assuntos que tocam o Direito Econômico Internacional, este artigo levanta o seguinte problema: a regra do consenso vigente na OMC acerca da tomada de decisões dificulta a adoção de acordos dentro da instituição?

É possível pensar nessa dificuldade em concluir acordos pensando-se no número de acordos consolidados dentro da OMC desde a sua inauguração em 1995. Assim, hipótese deste trabalho é de que a regra do consenso de fato dificulta as negociações no seio da organização,

estando até mesmo atrelada à proliferação de mega acordos regionais dispersos. Esta é uma discussão relevante para as Relações Internacionais porque visa investigar o funcionamento do maior fórum negociador do mundo, buscando entender os elementos que o compõem e as nuances que o modelam. Assim sendo, propõe-se uma pesquisa hipotética-dedutiva, de abordagem descritiva-histórica feita através de fontes documentais e bibliográficas.

Dividido em duas seções, o presente trabalho propõe-se a: 1) descrever o funcionamento e governança da OMC, além de tratar do andamento da Rodada de Doha desde o seu princípio, a fim de ressaltar os principais desafios no que tange a consolidação de acordos; e 2) traçar a relação existente entre a Rodada de Doha com a proliferação de mega acordos regionais na segunda década dos anos 2000, com foco no Tratado de Parceria Transpacífico (TPP) e no Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP), a fim de construir um prognóstico para a regulação econômica internacional.

1. A ESTRUTURAÇÃO DA OMC E A SUA RELEVÂNCIA PARA A REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A presente seção busca, em um primeiro momento, descrever o contexto de criação, objetivos e estrutura organizacional da OMC, a fim de promover entendimento sobre seu funcionamento, com foco especial na regra do consenso para aprovação de documentos sob seu bojo. Em seguida, apresenta-se o andamento da Rodada de Doha desde o seu princípio, ocorrido ainda em 2001, buscando-se identificar e ressaltar seus principais sucessos e desafios no que diz respeito à consolidação de acordos.

1.1. DO GATT À OMC: ENFIM, UMA ORGANIZAÇÃO PARA O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O regime multilateral de comércio teve início no contexto pós-Segunda Guerra Mundial, em um momento marcado pela criação do FMI e do Banco Mundial durante a Conferência de Bretton Woods, em 1944.² Logo em seguida, no ano de 1947, o GATT - antigo capítulo IV da

² Na Conferência de Bretton Woods foram estabelecidas diretrizes para o novo sistema econômico internacional do pós-Segunda Guerra Mundial, a fim de promover salvaguardas e instituições capazes de proteger o mundo de eventos tão desastrosos como a Grande Guerra que o mundo acabava de presenciar, além de resquícios da Crise de 1929 (NARLIKAR, 2005, p. 10). A agenda internacional ampliou-se de forma considerável nesse período, passando a haver o surgimento e fortalecimento de organizações internacionais, bem como o desenvolvimento de instrumentos normativos internacionais. Tudo isso contribuiu para a consolidação de uma complexa rede de interdependência pautada em arranjos regulatórios e de colaboração (DAIBERT; PEREZ, 2014, p. 222).

Carta de Havana - foi ratificado por 23 países e passou a vigorar em 1948, trazendo ao cenário internacional um marco regulatório para as negociações comerciais (YOSHIURA, 2010). O GATT, a princípio, tinha caráter provisório: vigoraria até a criação da Organização Internacional do Comércio (OIC), que, em tese, passaria a existir com a entrada em vigor da Carta de Havana - acordo que traçava as diretrizes para a fundação da OIC, firmado em março de 1948, na Conferência de Havana (WTO, s/d[a]). Entretanto, o Congresso dos Estados Unidos não concordou com a ratificação desse documento, fazendo com que organização não fosse lançada. A partir disso, o GATT - ainda que possuindo caráter normativo e provisório - funcionou por mais de quatro décadas como “instrumento de regulação” das relações comerciais internacionais (SILVA, 2004, p. 111).

Wilkinson (2014) considera que o GATT foi um meio utilizado pelos EUA no pós-Guerra para avançar a sua política econômica ao plano internacional, pois visava estimular a demanda em seu mercado mais importante: a Europa. Ou seja, os EUA buscavam estimular a demanda por seus bens no exterior e isso, por sua vez, ajudaria na reconstrução europeia. No entanto, na ausência de um pacote de reconstrução, a demanda europeia por bens de capital e de consumo teria sido mínima e certamente não seria suficiente para ajudar a evitar a depressão pós-guerra. A solução, então, foi fornecer à Europa os meios para comprar bens dos EUA por meio de um programa de empréstimos e doações, o chamado Plano Marshall. Assim sendo, o autor entende que o desenvolvimento do sistema multilateral de comércio tem estado em grande parte de acordo com as ideias e interesses dos países que o arquitetaram, sendo todos estes industrializados, desenvolvidos e do Norte - em essência os Estados Unidos e a Europa.

Na Rodada Uruguai (1986-1994), a mais ampla e ambiciosa rodada de negociações ocorrida na era pós-Segunda Guerra Mundial, concluída em Marrocos, foi dado um novo passo para dar robustez institucional ao sistema multilateral de comércio: houve a criação da OMC e com a implementação de um “tribunal” diplomático-jurídico para a solução de controvérsias (OLIVEIRA; THORSTENSEN, 2011, p. 7). A Ata de Marraqueche, que engloba todas as áreas negociadas durante os sete anos de negociações na Rodada Uruguai, foi assinada em abril de 1994, assim como o Acordo Constitutivo da OMC. Com isso, a OMC incorpora o GATT e entra em operação a partir de janeiro de 1995 (SILVA, 2004, p. 113-115).

Enquanto o GATT foi apenas um acordo entre países, a OMC é uma organização intergovernamental dotada de personalidade internacional e, portanto, constitui um organismo internacional com personalidade jurídica própria, distinta da de seus membros. Concebida em meio a grandes expectativas para ser a arquiteta do comércio internacional, a OMC nascia para ser uma instituição-guia da globalização, com a missão de eliminar barreiras de acesso ao

comércio internacional, limitar o protecionismo dos mercados internos, facilitando o ingresso dos países em desenvolvimento (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 125).³

Em termos de objetivos, a OMC busca promover o desenvolvimento econômico por meio da liberalização do comércio internacional. Uma de suas funções primordiais é servir como fórum negociador de regras para o comércio internacional e assegurar seu cumprimento por meio de um mecanismo eficaz de solução de controvérsias. Desde a sua criação, a regulação do comércio passou a abarcar um espectro mais amplo de atividades econômicas: bens (agrícolas e não agrícolas), serviços, barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, propriedade intelectual e investimentos (OLIVEIRA; THORSTENSEN, 2011, p. 8).

A estrutura institucional da OMC está prevista no seu art. 4º (WTO, 1995), sendo um tanto complexa. Funciona basicamente em quatro níveis organizacionais, em que há uma grande quantidade de comitês e grupos de trabalhos. Sua estrutura é composta precipuamente por seus membros, que são países ou “territórios aduaneiros”. As Conferências Ministeriais (CM), previstas no art. 4º, parágrafo 1º, conhecidas também como “rodadas”, configuram o primeiro e mais alto nível do processo de tomada de decisões da OMC, sendo que nelas são definidos os temas que serão tratados pelos Estados-membros em cada encontro de negociação, que deve ocorrer (teoricamente) num prazo de até dois anos.⁴

O segundo nível organizacional está representado por três organismos⁵: (1) o Conselho Geral, (2) o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) e (3) o Órgão de Revisão de Política Comercial (ORPC). O Conselho Geral (art. 4º, parágrafo 2º), funciona como um órgão permanente constituído por embaixadores ou chefes de delegações de todos os Estados-membros, cuja função precípua é zelar pelos acordos multilaterais, administrar as atividades diárias da OMC, bem como executar as decisões tomadas nas Conferências Ministeriais (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 128). A posição de Diretor-Geral da OMC refere-se àquele que lidera o Conselho, cargo ocupado atualmente pela nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala⁶.

³ Nesse sentido, a previsão de consenso para novos acordos também pode ser considerada uma forma de facilitar a participação dos países em desenvolvimento dentro da OMC. O GATT, apesar de querer diminuir as barreiras de negociação, tinha muitas aberturas para os países desenvolvidos acatarem somente o que desejavam, sem serem impactados pelos interesses dos países em desenvolvimento.

⁴ Já houve 12 Conferências Ministeriais no âmbito da OMC: Singapura (1996), Genebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001) – que marca o início da primeira e única rodada de negociação ocorrida no âmbito da OMC –, Cancún (2003), Hong Kong (2005), Genebra (2009), Genebra (2011), Bali (2013), Nairóbi (2015), Buenos Aires (2017), e Genebra (2021) – esta última cuja realização em novembro do citado ano fora suspensa em virtude da pandemia indefinidamente, já tinha tido o seu local e data de realização alterados (de Nursultán, no Cazaquistão, em junho de 2020), devido ao mesmo motivo – (WTO, s/d[c]).

⁵ O Acordo que estabelece a OMC (1995) conceitua que os três órgãos são o Conselho Geral. Entretanto, eles se reúnem sob termos de referência diferentes (WTO, s/d[b]).

⁶ Ngozi é a sétima pessoa a assumir o cargo, sendo a primeira mulher e a primeira africana a servir nesta posição. Seu mandato teve início em 1º de março de 2021 e termina em 31 de agosto de 2025 (WTO, s/d[d]).

O Conselho reúne-se com o OSC e ORPC para supervisionar os procedimentos de resolução de disputas entre os membros e analisar as políticas comerciais dos membros (WTO, s/d[b]).

O OSC (art. 4º, parágrafo 3º), por sua vez, é a instituição máxima do sistema de solução de litígios no âmbito da organização (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 128), sendo orientado pelo Entendimento sobre Solução de Controvérsias (ESC). Este Órgão tem competência para estabelecer grupos especiais (*panel*); acatar relatórios dos grupos especiais e do Órgão de Apelação (OA); e supervisionar a aplicação das decisões e recomendações. Ou seja, o OSC faz a gestão de todo o sistema de solução de conflitos dentro da OMC, já que qualquer Estado-membro pode solicitar o estabelecimento de um grupo especial para serem realizadas consultas (também conhecidas como 'negociações diretas'), apontando a matéria em controvérsia e fornecendo uma breve exposição do embasamento legal da reclamação. Nada impede, porém, que as partes resolvam uma controvérsia por meio de outros meios diplomáticos de solução de litígios, como através dos bons ofícios, conciliação ou mediação. Na impossibilidade de resolver-se deste modo a controvérsia, via de regra, em 60 dias, competirá ao OSC, por consenso, decidir quanto à instauração do grupo especial (LEMES, s/d, p. 8-10; OMC, 1995, art. 4º).

Os membros dos *panels* deverão ser escolhidos de modo a assegurar a independência dos membros, suficiente diversidade de formação e largo espectro de experiências. Esses grupos serão compostos de 3 ou 5 integrantes, indicados pelas partes ou, quando estas não chegam a um consenso sobre os nomes, pela Diretora-Geral em um prazo, via de regra, de até 20 dias, sendo que as partes não podem opor-se ao seu apontamento, a não ser por motivos imperiosos (YOSHIURA, 2010, p. 170; WTO, 1995, art. 4º). O grupo especial deve fazer análise objetiva do assunto que lhes seja submetido e deverão regularmente realizar consultas com as partes envolvidas na controvérsia para propiciar-lhes oportunidade para encontrar solução mútua satisfatória (LEMES, s/d, p. 12; WTO, 1995, art. 4º).

Além disso, dentro do escopo do OSC há também o Órgão de Apelação. Este Órgão, por sua vez, é composto por 7 membros fixos, com mandatos de 4 anos, renováveis, sendo que cada turma (câmara decisória) será composta por 3 membros. Esses membros são escolhidos entre pessoas de reconhecida especialidade em direito, comércio internacional e outras matérias similares, e as decisões serão adotadas em, via de regra, 60 dias. O Órgão de Apelação poderá manter, modificar ou reverter as soluções legais encontradas e as conclusões do grupo especial (LEMES, s/d, p. 12; WTO, 1995, art. 4º). Esses membros são escolhidos como descreve o art. 17º, parágrafo 2º, que estipula que o OSC nomeará os integrantes do órgão de Apelação para períodos de quatro anos, e poderá renovar por uma vez o mandato de cada um dos integrantes,

mas não menciona o quórum necessário para a nomeação (LEMOS, 2020; WTO, 1995, art. 17º).

Através do OSC passou a ser possível a resolução de disputas comerciais dentro de um procedimento de disputa regulamentado, o que permitiu que até mesmo países em desenvolvimento conseguissem ter êxito em disputas contra grandes potências industriais (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 129). Isto é, este ordenamento jurídico cujas normas podem ser efetivadas por meio de um sistema de solução de controvérsias possibilita que um Membro menos expressivo demande as maiores potências mundiais (DAIBERT; PERES, 2014, p. 223).

Já o ORPC (art. 4º, parágrafo 4º) foi estabelecido para garantir maior conscientização sobre as políticas comerciais nacionais, sendo um dos principais canais utilizados pela OMC para promover a prestação de contas, previsibilidade e transparência - os valores centrais do sistema multilateral de comércio (WTO, s/d[e]). Seu funcionamento consiste em estabelecer um cronograma anual de entrega de relatórios periódicos⁷ dos Estados-membros, com base nos acordos multilaterais de comércio, com a incumbência de verificar a consistência das políticas comerciais adotadas pelos países (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 128; WTO, art. 4º).

Uma gama de acordos se encontra no terceiro nível dentro da estrutura orgânica da OMC, sendo alguns deles (com suas devidas siglas em inglês): GATT; *General Agreement on Trade in Service* (GATS); *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS); *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (TRIMS); *Agreement of the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures* (SPS); e *Technical Barriers to Trade Agreement* (TBT).

O GATT atualmente está inserido no âmbito da OMC para regular as tarifas e o comércio. Já o GATS tem como finalidade estabelecer uma proteção ao comércio de serviços, regulando e definindo quatro modalidades de fornecimento de serviço: modo 1) prestação transfronteiriça, de um território para outro dentro bloco, sem que haja necessariamente o deslocamento do prestador de serviços ou consumidor; modo 2) consumo no exterior, quando um consumidor de serviços atravessa a fronteira e recebe o fornecimento de serviços; modo 3) presença comercial, quando um fornecedor de serviços estabelece um comércio através de uma filial no estrangeiro e fornece serviços neste território; e modo 4) movimento temporário de pessoas físicas, quando, por intermédio de pessoa física, há a prestação de serviços no território de outro Estado-parte do acordo (SCHREINER, 2016, p. 25).

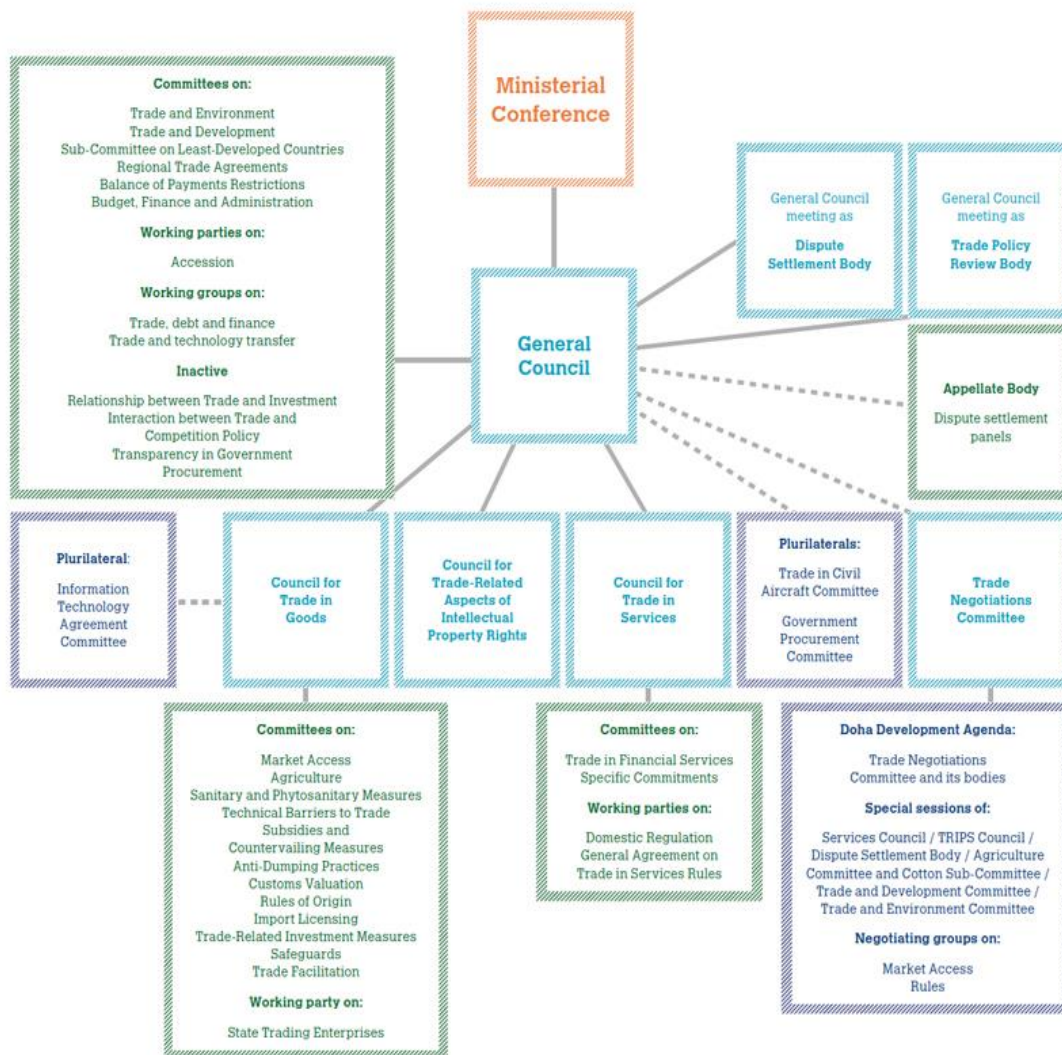
⁷ Esses relatórios são entregues em reuniões mensais nas quais o Conselho Geral da OMC reúne-se com o ORPC para realizar revisões da política comercial dos membros. A atual presidente deste Órgão é a Embaixadora Dra. Athaliah Lesiba Molokomme.

O TRIPS, por sua vez, tem como escopo criar um ambiente para negociações multilaterais com base em princípios, regras e disciplina relacionados com os direitos de propriedade intelectual em disputa pelos países (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 128). Já o SPS se aplica a todas as medidas sanitárias e fitossanitárias que possam, direta ou indiretamente, afetar o comércio internacional (WTO, s/d[f]).

O TBT, por seu turno, visa garantir que os regulamentos técnicos, normas e procedimentos de avaliação da conformidade não sejam discriminatórios e não criem obstáculos desnecessários ao comércio. Ao mesmo tempo, reconhece o direito dos membros da OMC de implementar medidas para alcançar objetivos políticos legítimos, como a proteção da saúde e segurança humana ou a proteção do meio ambiente. O Acordo incentiva os membros a basear suas medidas em padrões internacionais como meio de facilitar o comércio e por meio de suas disposições de transparência, também visa criar um ambiente comercial previsível (WTO, s/d[g]).

Já o quarto e último nível organizacional da OMC é constituído por uma grande quantidade de comitês e grupos de trabalhos que tratam de temas diversos (BREVIGLIERI; PEREIRA, 2014, p. 128). Abaixo, a partir do organograma colacionado, é possível verificar a divisão:

Figura 1 – Estrutura da OMC



Fonte: WTO, s/d[h].

Como Breviglieri e Pereira (2014) colocam, a criação da OMC esteve calcada na relação que a atividade comercial e econômica tem com a elevação dos padrões de vida, pleno emprego, aumento da produção e do comércio de bens e de serviços. Além disso, no contexto de criação da organização, os países também reconheciam a necessidade de envidar-se esforços positivos para que países em desenvolvimento, especialmente os de menor desenvolvimento relativo, pudessem obter uma parte do incremento do comércio internacional que correspondesse às necessidades de seu desenvolvimento econômico.

Alguns aspectos estruturais da OMC refletem essa visão, como o princípio da nação mais favorecida, a regra do consenso e, em última instância, o *single undertaking*. A respeito deste último, tem-se que a OMC foi pensada e executada para ser inteiramente vinculante, sem

haver possibilidade de os países aceitarem somente algumas partes de um acordo. Noutros termos, no que tange o processo de tomada de decisão, vigora na OMC a regra do consenso⁸, a qual exige que haja consenso entre todos os Estados-membros da organização durante uma negociação para haver aprovação de documentos e consolidação de acordos.⁹

Isso a distingue do GATT, onde o modelo de tomada de decisão chamava-se “*GATT à la carte*” justamente porque cada Estado escolhia “do cardápio de acordos do GATT” aqueles em que desejava cooperar, não se vinculando à totalidade dos acordos (DEITOS, 2015, p. 615). Ou seja, os países escolhiam as regras às quais se vinculariam, muito distinto do atual *single undertaking* em que todos os itens da negociação fazem parte de um pacote inteiro e indivisível e não podem ser acordados separadamente, ou seja, “nada está combinado até que tudo esteja acordado” (WTO, s/d[b]).

A regra do consenso fornece uma menor abertura para a predominância das vontades dos países desenvolvidos (PDs) em detrimento dos países em desenvolvimento (PEDs). Da maneira como a OMC funciona hoje, cada um dos signatários dos acordos têm voz e participam ativamente dos processos de tomada de decisões na organização, sendo que a cada um é atribuído um voto de igual valor. Uma vez que as deliberações são feitas por consenso, onde todos precisam acatar tudo o que está sendo acordado, até mesmo Estados menores têm a oportunidade de se fazerem ouvir no curso das negociações (DAIBERT; PERES, 2014).

Entretanto, considerando os argumentos de Wilkinson (2014), é importante ressaltar que essa estrutura por si só não garante um sistema justo e equitativo de comércio mais livre, já que o funcionamento deste sistema multilateral de comércio construído no final da Segunda Guerra Mundial tem como base a barganha entre estados com capacidades muito diferentes. Além disso, como citado anteriormente, o autor entende que o desenvolvimento do sistema multilateral de comércio tem estado em grande parte de acordo com as ideias e interesses dos países que o arquitetaram, sendo todos estes industrializados, desenvolvidos e do Norte - em essência os Estados Unidos e a Europa.

⁸ Na OMC, as decisões são adotadas em conjunto por todos os Membros por consenso e depois são ratificadas pelos respectivos parlamentos, como ocorreu com os Acordos da OMC, os quais foram ratificados pelo parlamento de todos os Membros (YOSHIURA, 2010, p. 160).

⁹ De maneira análoga, cita-se que no OSC também se exige o consenso – muito embora negativo - para que um relatório de um *panel* ou mesmo do OA seja aprovado. O consenso negativo se refere a não aprovação do relatório emitido apenas na hipótese de todos os países rechaçarem tal documento. Logo, havendo um Estado, como por exemplo, o ganhador de um painel ou de uma apelação, aprovando o relatório, ele será adotado. Essa regra é um outro ponto que distingue o OSC do GATT e da OMC, posto que, naquele, vigorava a regra do consenso (positivo), em que o relatório do painel era apenas aprovado quando todos concordavam, o que dificultava sobremaneira a atuação jurisdicional daquela estrutura.

Para Wilkinson (2014), isso na prática se refletiu em um processo de liberalização do comércio de manufaturados, semi-manufaturados e bens de capital, sempre com acordos oficializados em textos fortemente tendenciosos para as preocupações dos países ricos. Na Rodada Uruguai, o tópico da agricultura chegou a ser negociado, dando início ao Acordo sobre Agricultura (AoA, na sigla em inglês)¹⁰, mas este só passou a ser considerado um aspecto central nas discussões de comércio internacional a partir da Conferência Ministerial de Doha (2001), já no âmbito da OMC.

1.2. DE DOHA À NAIRÓBI: REVERBERAÇÕES E DESAFIOS IMPOSTOS PELA REGRA DE CONSENSO

A primeira rodada de negociações multilaterais de comércio sob os auspícios da OMC – conhecida como Agenda de Desenvolvimento de Doha (DDA, na sigla em inglês) ou Rodada de Doha – foi lançada em novembro de 2001, em Doha, Catar. Como seu próprio nome diz, esta rodada de negociações tinha como intuito ser pelo menos uma tentativa de corrigir os problemas que os países em desenvolvimento encontram diante do sistema multilateral de comércio, pois havia um esforço para expandir a cobertura dos acordos. Desde o início, os negociadores, políticos e analistas esperavam que as negociações fossem mais complexas, árduas e demoradas (NARLIKAR, 2005, p. 100). Como Sell (2007, p. 56) coloca, os membros de países em desenvolvimento se envolveram em batalhas acirradas com governos de países desenvolvidos sobre promessas não cumpridas e negócios inacabados, mas, de toda maneira, a Rodada de Doha estava prevista para acabar em janeiro de 2005.

Os PEDs estavam ansiosos, atentos no monitoramento não apenas do conteúdo das negociações, mas também do processo pelo qual elas foram conduzidas. Esses países estavam focados na necessidade de incorporar medidas especiais que lhes permitissem proteger os meios de subsistência rurais e a segurança alimentar, além de promover uma redução nos subsídios domésticos e à exportação nos países industrializados. Além disso, havia uma expectativa de promover revisões do AoA, que deveriam incluir maior liberalização nestes três pilares: subsídios à exportação, acesso ao mercado e apoio doméstico (CLAPP, 2007, p. 42).

¹⁰ O Acordo sobre Agricultura (AsA), negociado durante a Rodada do Uruguai iniciada em 1986, tinha como objetivo reduzir o protecionismo exacerbado adotado mundialmente no setor agrícola, sobretudo, por países desenvolvidos. Contudo, as negociações não foram fáceis. Na visão dos PDs, liberalizar o mercado no setor agrícola geraria uma concorrência “desmedida” em favor dos países PEDs, uma vez que esses Estados eram mais competitivos em razão de seus custos de produção e de oportunidade serem menores (SQUEFF, 2018, p. 235).

Entretanto, o Sul Global viu suas frustrações aumentarem na primeira fase das negociações, com os EUA e a União Europeia (UE) prosseguindo com as negociações da forma como estavam acostumados. Isso porque os EUA concentraram-se na redução tarifária para melhorar o acesso ao mercado para suas exportações e na redução dos níveis de apoio doméstico que constituem a maior parte dos seus subsídios (CLAPP, 2007, p. 41-42). De toda forma, na Declaração de Doha foi celebrado o TRIPS. Quando os negociadores concordaram com este acordo, foi parte de um *quid pro quo* no qual os países em desenvolvimento concordaram com proteções de propriedade intelectual de alto padrão em troca do acesso aos setores agrícolas dos países desenvolvidos (SELL, 2007, p. 57).

Já em agosto de 2003, foram apresentados vários projetos de textos sobre agricultura em um esforço para reativar as negociações a tempo para a Conferência Ministerial de Cancún, que viria a acontecer ainda naquele ano. Os EUA e a UE reuniram-se e apresentaram um texto conjunto, com uma proposta que tinha disposições para subsídios contínuos na forma de uma *Blue Box*¹¹ somente alterada e não excluída, bem como para uma fórmula 'combinada' para reduções tarifárias. Os países do Sul Global ficaram muito desapontados com a proposta conjunta dos EUA e UE, já que o documento incluía as preocupações dos PEDs. Em resposta, um grupo de países em desenvolvimento formou uma coalizão - o chamado G20, *Group on Agriculture*¹², liderado pela China, Índia e Brasil. Essa coalizão foi um marco importante, pois reuniu países em desenvolvimento com diferentes conjuntos de interesses em relação à agricultura, tornando-se uma coalizão mais ampla (CLAPP, 2007, p. 43).

Dessa forma, na Conferência Ministerial de Cancún, os negociadores comerciais tinham como tarefa concluir as negociações da DDA para tentar cumprir o prazo de janeiro de 2005. Eles haviam passado os dois anos anteriores em preparação para esta conferência, sob os auspícios do Comitê de Negociações Comerciais (TNC, na sigla em inglês), criado pela Declaração de Doha. O TNC estabeleceu sete órgãos de negociação – agricultura; acesso a mercados não-agrícolas (NAMA, na sigla em inglês); serviços; regras; comércio e meio

¹¹ Na terminologia da OMC, os subsídios em geral são identificados por “Caixas” que recebem as cores dos semáforos: verde (permitido), âmbar (desacelerar – ou seja, ser reduzido), vermelho (proibido). Na agricultura, as coisas são, como sempre, mais complicadas. O AoA não tem Caixa Vermelha, embora seja proibido o apoio doméstico que exceda os níveis de compromisso de redução na Caixa Âmbar; e há uma Caixa Azul para subsídios vinculados a programas que limitam a produção. Há também isenções para países em desenvolvimento, chamadas de “S&D Box” (WTO, s/d[i]).

¹² Na CM em Cancún houve a iniciativa de se formar um grupo de países em desenvolvimento com o objetivo de alinhar seus interesses principalmente no que tange ao comércio agrícola mundial e os meios para transpor os obstáculos impostos pelos países desenvolvidos. O nome dado ao grupo foi G20 e atualmente os países membro são: África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egito, Filipinas, Guatemala, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Paquistão, Paraguai, Tailândia, Tanzânia, Uruguai, Venezuela, e Zimbábue (SHINOHARA, 2006).

ambiente; indicações geográficas para vinhos; e reforma do ESC – para conduzir negociações em cada uma das áreas específicas (NARLIKAR, 2005, p. 109).

Durante a Conferência, o G20 apresentou sua própria proposta na tentativa de evitar que outro acordo surgisse entre os EUA e a UE. Essa proposta reinseriu diretamente disposições sobre tratamento especial e diferenciado e exigiu mais cortes de subsídios para os países industrializados. Além disso, incluía tratamento especial e diferenciado para o Sul Global e pedia a eliminação da *Blue Box*, ao invés de sua alteração, bem como limites de gastos na *Green Box*. Uma proposta tão substancial de um novo grupo que representa mais de dois terços da população mundial e liderado por três economias emergentes - Brasil, Índia, China - trouxe um grau de legitimidade que as coalizões de países em desenvolvimento no passado não conseguiram reunir. Tornou-se claro que o G20 era um importante grupo de negociação que os EUA e a UE teriam que enfrentar (CLAPP, 2007, p. 44).

A organização e agilização do processo de negociação, no entanto, não conseguiu superar as profundas divergências políticas que existiam entre os países sobre as questões em discussão, e a Conferência terminou em fracasso (NARLIKAR, 2005, p. 109). O projeto de Declaração Ministerial tentou incorporar essas várias posições, mas o projeto foi altamente controverso e o consenso não foi atingido. Foi amplamente visto que a minuta não representava os interesses de todos os membros de forma justa e, em particular, que era inadequada em relação às preocupações dos PEDs (CLAPP, 2007, p. 44).

Assim, a Reunião Ministerial de Cancún terminou abruptamente, antes do previsto, devido às profundas divisões expressas pelos membros. Formalmente, foi o desacordo sobre a inclusão das questões de Singapura (investimentos, compras governamentais, política de concorrência e facilitação do comércio) que “derrubou” a reunião, mas foi amplamente visto que a agricultura era igualmente controversa (CLAPP, 2007, p. 44).

Já em dezembro de 2005, aconteceu a Conferência Ministerial de Hong Kong, que teve como pano de fundo os fracassos das conferências ministeriais anteriores¹³, especialmente da CM de Cancún. Assim, muitos consideraram o encontro em Hong Kong como a última chance de a OMC avançar com a Rodada Doha - e justamente por isso a Conferência de Hong Kong tornou-se foco da atividade de protestos (MALIG, 2009, p. 1). Esta Conferência foi marcada por fortes oposições externas aos negociadores, com amplas pressões dos grupos da sociedade

¹³ Neste contexto, o principal intuito do encontro de Hong Kong era realizar uma revisão da DDA, já que, apesar de uma quantidade enorme de esforços tendo sido despendida para construir consenso entre os Membros anteriormente, nenhum acordo havia sido alcançado até a Reunião Ministerial de Hong Kong por conta por das diversas visões e posicionamentos dos países membros (ARAKI E BANDHARI, 2006, p. 2).

civil exigindo “*no deal than a bad deal*”¹⁴. Algumas ONGs e ativistas da globalização anticorporativa tinham uma forte desconfiança na OMC, e planejaram uma oposição maciça à Conferência Ministerial reunindo-se em Hong Kong antes do início da Reunião Ministerial começar (ARAKI; BANDHARI, 2006, p. 2).

O pano de fundo da OMC e a complexidade das negociações, mais uma vez, estavam relacionadas à duplicidade que vigora entre PDs e PEDs. Malig (2009) considera que a OMC tem sido tanto um foco para o movimento contra a globalização neoliberal quanto uma arena de contestação entre delegados comerciais que representam países do Sul Global e aqueles do Norte Global, e os protestos que marcaram a Conferência Ministerial de Hong Kong são um fruto disso.

Milhares de manifestantes se reuniram no Parque de Hong Kong a poucos quilômetros do local das negociações para um comício antes de partir em marcha, e grupos policiais foram mobilizados. A polícia e os manifestantes entraram em confronto, a polícia usou gás lacrimogêneo, mangueiras de incêndio e spray de pimenta na tentativa de dominar os manifestantes que tentavam passar pelas barricadas da polícia e se aproximar do centro de exposições onde estava ocorrendo a Conferência Ministerial. A maioria dos presos eram agricultores sul-coreanos, que se opunham à liberalização do mercado de arroz do país (ARAKI; BANDHARI, 2006, p. 3).

Malig (2009) explica que, ao final da Conferência, a insatisfação com o processo permaneceu entre muitos delegados de países em desenvolvimento, que afirmavam que o formato da plenária final dificultava a audição da oposição. A OMC, no entanto, declarou a vitória ministerial e avançou para a conclusão da Rodada. Araki e Bandhari (2006) complementam afirmando que o grupo *Africa Trade Network*¹⁵ considerou que, ao invés de ser um marco na DDA, a reunião em Hong Kong terminou como uma plataforma para resultados anti-desenvolvimento, sendo uma perda para os países em desenvolvimento. As maiores objeções dos PEDs em relação à conclusão da Declaração de Hong Kong foram:

- a. A conclusão sobre serviços minou os direitos dos países em desenvolvimento de escolher quais setores de serviços abrir e em que medida, além de fazer pressão para abrir setores de serviços sensíveis para corporações poderosas do Norte;

¹⁴ Na maioria das negociações vigora a máxima de que “nenhum acordo é melhor do que um mau acordo”. Isso significa, em essência, um lado barganhar a fim de convencer o outro lado de que se não houver um bom negócio, não haverá nenhum acordo (THE ECONOMIST, 2018).

¹⁵ A *Africa Trade Network* (ATN) foi criada em 1998 para abordar as relações econômicas de África no contexto internacional. O grupo reúne sindicatos e organizações trabalhistas, ONGs, redes de mulheres, organizações religiosas e comunitárias e OSCs comprometidas com o meio ambiente, direitos humanos e questões de desenvolvimento (TNI, s/d).

- b. A fórmula Suíça¹⁶ sobre o NAMA forçaria cortes drásticos nas tarifas industriais, exigindo também a eliminação setorial das tarifas industriais. Como resultado, as indústrias locais dos PEDs entrariam em colapso, o que poderia levar a desestabilização industrial e a perda maciça de empregos;
- c. A data final de 2013 para a eliminação dos subsídios à exportação foi meramente simbólica, pois as medidas de apoio interno nos países ricos permaneceram intocadas;
- d. A ajuda ao comércio era basicamente uma proposta vazia, na melhor das hipóteses, porque era usada como uma ferramenta para forçar uma maior liberalização;
- e. No algodão, a principal ameaça era aos produtores africanos de algodão – o apoio doméstico nos países industrializados, que destrói o mercado para milhões de agricultores africanos – não foi removida.

Apesar do desfecho insatisfatório que a Conferência Ministerial de Hong Kong teve para os PEDs, é interessante pontuar que as fortes críticas das organizações da sociedade civil são úteis no sentido de questionar a legitimidade do sistema multilateral de comércio regido pelos negociadores e pelo Secretariado da OMC, provocando pressões e demanda por respostas aos apelos em questão (ARAKI; BANDHARI, 2006, p. 4). Como Malig (2009) coloca, esses protestos fizeram um esforço considerável para manter a pressão sobre aqueles que negociavam para oferecer aos pobres um acordo melhor, além de construírem e fortalecerem as conexões entre os atores do movimento global contra o neoliberalismo em nível internacional.

A seguir, houveram duas CM em Genebra: uma no ano de 2009 e outra em 2011. Na conferência de 2009, o tema geral das discussões foi “A OMC, o Sistema Multilateral de Comércio e o Atual Ambiente Econômico Global” (WTO, s/d[j]). Havia um certo otimismo por parte do Secretariado da OMC em relação ao aumento do compromisso político e do apoio à rápida conclusão da Rodada de Doha¹⁷ por conta da crise financeira que começou nos Estados Unidos em 2007 e levou à mais profunda recessão global desde a Segunda Guerra Mundial em 2008 e 2009 (EVANS, 2011, p. 9). Entretanto, a Rodada de Doha continuou sem encerramento, chegando até a Conferência Ministerial de Genebra de 2011.

A Conferência de Genebra em 2011 buscou tratar de dois itens em sua agenda: 1) a Visão Geral das Atividades da OMC, que permitiu que os Ministros examinassem os resultados

¹⁶ A fórmula Suíça faz parte de uma variedade de métodos que são possíveis para reduções tarifárias negociadas, e consiste em fórmulas matemáticas projetadas para fazer cortes mais acentuados (ou seja, cortes percentuais mais altos) em tarifas mais altas (WTO, s/d[k]).

¹⁷ O Diretor-Geral da OMC neste período, Pascal Lamy, acreditava que por conta da piora na conjuntura econômica global que se sentiu durante a crise financeira internacional de 2008, a atmosfera política para as negociações melhorariam (DIÁRIO DO GRANDE ABC, 2009).

dos trabalhos realizados ao longo de 2009 e 2010 e estabelecessem diretrizes políticas para orientar a continuidade do esforço negociador nos próximos meses; e 2) o exame de um conjunto de acordos referentes à aplicação das regras da Organização, com destaque para um instrumento que autorizará os Membros a concederem facilidades à exportação de serviços por parte dos países mais pobres (GOVERNO FEDERAL, 2011). Contudo, nas Conferências Ministeriais de Genebra em 2009 e 2011 os embates e divisões acerca dos temas discutidos na DDA seguiram presentes, prevalecendo o contexto inconclusivo da Rodada de Doha.

Adiante, na Conferência Ministerial de Bali em 2013, foi firmado o primeiro compromisso multilateral estabelecido no âmbito da Rodada de Doha - conhecido como Pacote de Bali. Petersmann (2013) afirma que a adoção do acordo por consenso foi amplamente aclamada como um importante passo para a conclusão das negociações da Rodada de Doha, e que isso só foi possível porque interesses particulares dos países em desenvolvimento foram enfim atendidos. Como Squeff (2018, p. 252) explica, o acordo compreende três pilares:

- a. a agricultura, com um compromisso de reduzir os subsídios às exportações (as quais deveriam extinguir-se em 2013 conforme sugestões advindas de Hong Kong, mas que não caminhavam nessa direção);
- b. a ajuda ao desenvolvimento, que prevê uma isenção crescente das tarifas alfandegárias para os produtos procedentes dos países menos desenvolvidos permitindo um acesso maior aos mercados);
- c. a facilitação de intercâmbios, que pretende reduzir a burocracia nas fronteiras (isto é, a redução de barreiras administrativas/não-tarifárias).

Assim, foi consagrado o Acordo de Facilitação de Comércio, que é composto por duas seções: a Seção I, que aborda medidas e obrigações de facilitação de comércio; e a Seção II, que enfoca mecanismos de flexibilidade para países de menor desenvolvimento relativo e em desenvolvimento, também conhecidos como "tratamento especial e diferenciado" (RACHID, s/d). Uma proposta encabeçada pela Índia, apresentada por meio do G33¹⁸, foi marcante nas negociações, já que englobava o aumento de subsídios à agricultura para garantir a segurança alimentar e o apoio a pequenos produtores de arroz. Dessa forma, as decisões de Bali contemplaram não só medidas liberalizantes, mas também uma proposta de formação de estoques públicos de alimentos, estratégica para a segurança alimentar (DOLZAN, 2017, p. 75).

Flento e Ponte (2017) explicam que, enquanto a Conferência Ministerial de Doha em 2001 suscitou um acordo otimista para lançar a DDA, as conferências subsequentes não tiveram

¹⁸ O Grupo dos 33 é uma coalizão que busca pressionar por flexibilidade para os países em desenvolvimento realizarem uma abertura limitada de mercado na agricultura (WTO, s/d[1]).

o mesmo destino positivo: como visto anteriormente, a Conferência de Cancún em 2003 terminou com uma profunda divisão entre Norte-Sul e a Conferência Ministerial de Hong Kong em 2005 foi marcada por diversos protestos, não implicando em quaisquer negociações substanciais. Contudo, os membros concordaram que a Conferência Ministerial de Bali se concentrasse num mini-pacote da DDA, destacando elementos específicos para negociação, na esperança de que um pacote pequeno facilitaria o consenso. De fato, pela primeira vez, as negociações aconteceram com a noção de *single undertaking*.

É importante ressaltar que neste período o cenário internacional passava por mudanças expressivas, com antigos equilíbrios de poder abalados e novas estruturas começando a emergir nas negociações, além da tendência para acordos plurilaterais e negociações de acordos comerciais regionais/preferenciais fora da OMC (FLENTO; PONTE, 2017, p. 369), que serão mais abordados neste trabalho posteriormente. Assim, este mini-pacote de acordo não foi substancial o suficiente para levar à conclusão da Rodada de Doha, e mais conferências ministeriais aconteceram posteriormente.

Por sua vez, na Conferência de Nairóbi, em 2015, foi aprovado o Protocolo de Nairóbi, que trata da eliminação dos subsídios no comércio internacional de produtos agrícolas (CÂMARA DOS DEPUTADOS, 2020). Este acordo representa um ganho expressivo para os países em desenvolvimento exportadores de produtos agrícolas, em razão da elevada distorção provocada por esse tipo de subsídios, concedidos normalmente por países desenvolvidos (GOVERNO FEDERAL, 2021), e sua concretização foi considerada um ponto alto após Bali ter sido visto como um acordo tímido, e representou uma das principais conquistas alcançadas nos últimos anos nas negociações multilaterais de comércio no âmbito da OMC (AGÊNCIA SENADO, 2021). Em essência, o Pacote de Nairóbi contém uma série de seis Decisões Ministeriais que tratam do algodão, da agricultura e de outros temas relacionados aos PEDs, definindo que (WTO, s/d[n]):

- a. Os países desenvolvidos têm que abolir os subsídios à exportação agrícola com efeito imediato, com exceção de um punhado de produtos agrícolas;
- b. O prazo para os países em desenvolvimento eliminarem os subsídios às exportações agrícolas foi fixado em 2018;
- c. Foi dada flexibilidade aos países em desenvolvimento para cobrir os custos de marketing e transporte para exportações agrícolas, estendendo o cronograma até 2023;
- d. As nações mais pobres e importadoras de alimentos receberam um prazo adicional;

- e. Os países também fecharam um acordo sobre o comércio de tecnologia da informação.

Schmieg e Rudloff (2016), entretanto, afirmam que a maioria das questões controversas nem estavam na agenda. A Rodada de Doha, então, seguiu inconclusiva para a Conferência Ministerial de Buenos Aires, ocorrida em 2017, com na qual ocorreram discussões sobre o tema da pesca, mas sem desfecho relevante. Uma nova conferência estava prevista para ocorrer no Cazaquistão em 2020, mas teve que ser adiada por conta da pandemia de coronavírus que eclodiu no mesmo ano. Foi marcada outra conferência, desta vez a ser realizada em 2021, na cidade de Genebra, mas mais uma vez o encontro foi cancelado devido à pandemia (DYNIEWICZ, 2021).

Assim, a Rodada de Doha já se entende inconclusiva por mais de 20 anos, sem encerramento previsto. Nesse panorama, sabendo-se que a primeira e mais ampla função da OMC é facilitar a implementação, administração e operação de acordos comerciais multilaterais, é possível afirmar que a regulação econômica internacional firmada no âmbito desta organização é marcada por desafios estruturais no que tange o atingimento de consensos e consolidação de acordos.

2. OS MEGA ACORDOS REGIONAIS DISPERSOS E O IMPACTO PARA A REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Esta seção, por sua vez, tem como objetivo traçar a relação existente entre a inconclusiva Rodada de Doha com o surgimento de mega acordos internacionais na segunda década dos anos 2000, com foco no Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP, na sigla em inglês) e Tratado de Parceria Transpacífico (TPP, na sigla em inglês). Além disso, também busca-se analisar quais seriam os possíveis caminhos para a regulação econômica internacional, haja vista que, no contexto atual, a consolidação de acordos substanciais na arena multilateral se mostra insólita.

2.1. TPP E TTIP: UMA NOVA AGENDA ECONÔMICA INTERNACIONAL?

A proliferação de acordos preferenciais de comércio¹⁹ (PTA, na sigla em inglês) mudou significativamente o cenário do comércio internacional na última década. A criação de um número crescente de tarifas preferenciais para bens, bem como acesso preferencial a serviços, combinados com uma densa regulação de instrumentos para o comércio bilateral ou regional, levantam preocupações sobre o poder e a estabilidade do sistema multilateral de comércio (MARSSOLA, 2020, p. 292).

Ao mesmo tempo, Bhagwati (1996) denominou que os efeitos desses acordos são como um *spaguetti bowl*, já que causam um emaranhado de regulamentações comerciais sobrepostas e inconsistentes entre si, que ameaçaria a transparência e a previsibilidade no comércio internacional, e resultaria no aumento dos custos de transação através dessa complexa arquitetura. Além disso, como explica Marssola (2020), é possível afirmar que os PTA são discriminatórios por natureza, uma vez que escapam ao tratamento de nação mais favorecida do artigo I do GATT.

No entanto, desde que preencham certas condições estabelecidas pelo artigo XXIV do GATT e pelo artigo V do GATS, podem ser compatíveis com o direito da OMC. O problema surge quando os membros usam essa opção para contornar as disposições da lei da OMC, criando distorções comerciais significativas. Este panorama faz com que a OMC seja confrontada mais do que nunca, já que os PTA atualmente são responsáveis por 80% do comércio global (MARSSOLA, 2020, p. 295).

Nesse sentido, Nogueira e Thorstensen (2017, p. 11) afirmam que o reconhecido impasse das negociações na OMC, especialmente pelas incertezas sobre o encerramento ou não da Rodada Doha, contribuiu para a emergência dessa nova geração de acordos preferenciais de comércio. As negociações bilaterais e regionais se tornaram instrumento prioritário de dinamização do comércio internacional, e esses acordos passaram a reger aspectos comerciais e econômicos que não se limitam mais às barreiras tarifárias e ao acesso a mercados de bens e serviços, ampliando os seus temas, incluindo áreas tanto direta quanto indiretamente relacionadas ao comércio.

Existem várias razões para o crescimento de áreas de livre comércio e o surgimento dos acordos preferenciais - e o conseqüente enfraquecimento da OMC. No entanto, esses motivos

¹⁹ Capucio (2013, p. 837) explica que esses arranjos regionais com frequência aprofundam os compromissos já acordados, ou incluem compromissos em áreas ainda não abrangidas pelas obrigações da OMC. O estabelecimento de compromissos mais profundos (*WTO-plus*) e de compromissos que ultrapassam as áreas atualmente disciplinadas (*WTO-extra*) escancaram as dificuldades de consolidar acordos no âmbito da OMC.

podem ser resumidos em duas questões principais: uma crise generalizada do modelo multilateral, que ocorreu em muitas outras instituições; e a dificuldade do GATT e de todo o sistema da OMC de se adaptar, de forma normativa e institucional, às necessidades dos atores econômicos e de integrar os novos campos que ganham cada vez mais importância no comércio internacional. Noutros termos, com a ausência de progresso na OMC, os países estão recorrendo a acordos comerciais bilaterais e regionais preferenciais para aprofundar sua integração em questões regulatórias já cobertas pela OMC, ou para ir além desses tópicos (MARSSOLA, 2020, p. 295).

Desse modo, Marssola (2020) explica que quando se busca identificar e compreender as questões específicas que surgem da articulação entre os PTA e a OMC, é possível notar a existência de uma crise para o sistema multilateral de comércio, nos níveis normativo e institucional. Nesse panorama, o processo de tomada de decisão por consenso da OMC é um fator crucial. A autora propõe que imaginar um Parlamento que funcione segundo duas regras: a primeira exige que tudo seja decidido por unanimidade e a segunda exige que cada questão seja resolvida como um todo, em um acordo, com todos os deputados tendo que concordar em tudo. Marssola afirma que um Parlamento funcionando desta forma nunca aprovará nada, e é exatamente isso que acontece na OMC (MARSSOLA, 2020, p. 295-296).

A regra do consenso faz com que os membros enfrentem muitos desafios para chegar à tomada de decisão, já que as negociações entre atores com interesses diversos e divergentes é uma tarefa particularmente complexa, notadamente quando isto se dá entre 164 Estados, tal como existe na OMC atualmente (WTO, s/d[m]). Enquanto isso, os acordos preferenciais permitem que os Estados que compartilham as mesmas preocupações se alinhem formando um fórum regional menor no qual o consenso pode ser mais facilmente alcançado. Além disso, essa dinâmica permite que os países mais motivados a negociar o façam mais rápido do que pela OMC onde seria necessário “convencer a todos”. Dessa maneira, vislumbra-se uma maior facilidade para os países chegarem a um acordo, ampliarem seus mercados e aumentarem o nível de integração, principalmente entre países vizinhos ou de uma mesma região (MARSSOLA, 2020, p. 298). Nesse contexto, os dois principais acordos a serem considerados são o TPP e TTIP.

O TPP foi um acordo comercial maciço assinado em 2016 por 12 países do Pacífico, que juntos representavam 40% da economia global, quais sejam: EUA, Japão, Austrália, Canadá, México, Peru, Chile, Malásia, Vietnã, Nova Zelândia, Singapura e Brunei. Os EUA saíram do acordo em 2017, durante o mandato do Ex-Presidente Donald Trump; porém, os

outros 11 países do TPP avançaram com um acordo ligeiramente modificado e deixaram a porta aberta para os EUA se juntarem novamente (MCBRIDE *et al.*, 2020).

O contexto de início para as negociações do TPP foi um acordo comercial de 2005 entre um pequeno grupo de países da Costa do Pacífico, incluindo Brunei, Chile, Nova Zelândia e Singapura. Em 2008, o Ex-Presidente George W. Bush anunciou que os EUA integrariam as negociações comerciais com esse grupo, levando Austrália, Vietnã e Peru a aderirem. À medida que as conversas prosseguiram, o grupo se expandiu para incluir Canadá, Japão, Malásia e México – doze países ao todo (MCBRIDE *et al.*, 2020).

O Ex-Presidente Barack Obama, ao assumir o cargo em 2009, continuou as negociações e em 2011 a secretária de Estado Hillary Clinton enquadrou o TPP como a peça central do pivô estratégico dos Estados Unidos para a região da Ásia-Pacífico. Após 19 rodadas oficiais de negociações e muitas outras reuniões separadas, os países participantes chegaram a um acordo em outubro de 2015 e assinaram o pacto no início de 2016 (MCBRIDE *et al.*, 2020).

O texto do TPP consistia em trinta capítulos, cobrindo tarifas sobre bens e serviços, direitos de propriedade intelectual, regras de comércio eletrônico, padrões trabalhistas e ambientais, mecanismos de resolução de disputas e muitos outros aspectos do comércio global. O objetivo desse ambicioso acordo megarregional – abrangendo vários continentes e cobrindo cerca de 40% do comércio mundial, como citado anteriormente – era criar uma área econômica totalmente integrada e estabelecer regras consistentes para o investimento global (MCBRIDE *et al.*, 2020).

Em relação aos totais mundiais, os países do TPP, somados, representavam 37% do Produto Interno Bruto (PIB), 23% das exportações, 34% dos fluxos de Investimento Externo Direto (IED) e 11,4% da população global, considerando os dados de 2014. O TPP possuía representantes de quatro grandes regiões do mundo (Ásia, América do Sul, América do Norte e Oceania) e congregava, em uma área de livre comércio correspondente a 20% das terras emersas do globo, a primeira e a terceira maiores economias do planeta (EUA e Japão). Esses dados indicavam a dimensão do possível impacto que a vigência do TPP poderia causar na economia internacional (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 26).

Além de bastante diversos entre si, o TPP diferia de outros acordos comerciais por apresentar algumas particularidades que se referem a quatro dimensões: a) seu processo de formação, b) seu conteúdo, c) suas condições de vigência e d) seus impactos geoestratégicos, sejam estes deliberados pelas Partes ou mesmo não intencionais (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 36).

Quanto à primeira particularidade, se comparado a outros acordos comerciais complexos, tem-se que o TPP foi negociado de forma dinâmica e inclusiva. Em um mesmo ano, ocorreram diversas rodadas de negociação com número crescente de Estados interessados em participar das negociações. Já no que tange a segunda particularidade do TPP, esta refere-se ao amplo e detalhado conteúdo de seu texto. Se outros acordos de livre comércio abordaram temas comerciais não tarifários, nenhum tratou desses temas com a mesma profundidade e abrangência do TPP (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 36-38).

A terceira particularidade do TPP alude às condições para sua entrada em vigor, as quais estão contidas em suas disposições finais. São previstas duas situações distintas: uma na qual as Partes são tratadas de forma igualitária e outra em que elas são estrategicamente ponderadas conforme o valor de suas economias. Por fim, a quarta particularidade do TPP aborda o seu impacto geoestratégico na distribuição de poder do sistema internacional. Na perspectiva da Grande Estratégia norte-americana, a vigência do TPP corroborava, no plano econômico, para o processo de deslocamento rotativo (pivot) das forças dos EUA para região do Pacífico, como citado anteriormente (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 48-49).

Nogueira e Thorstensen (2017) inferem que mesmo com a retirada dos EUA do Acordo Trans-Pacífico, o TPP ficará na história do sistema de comércio internacional como o marco regulatório de referência do século XXI e modelo para os próximos acordos que porventura sejam assinados. A China, por sua vez, solicitou formalmente um pedido de adesão ao mega acordo em 2021, aproveitando-se da lacuna deixada pelos EUA, o que será abordado com mais detalhes posteriormente neste trabalho.

O marco do TPP certamente poderá causar impactos importantes nas negociações preferenciais das economias que dele faziam parte como também dos países excluídos. Os analistas internacionais apontam que vários dos emergentes, como China, Brasil, Rússia, Índia e África do Sul, poderão ser afetados nas próximas negociações preferenciais que incluem não só trocas comerciais, como inserções geoeconômicas, formação das cadeias globais e regionais de valor e fluxos de investimento (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 542).

Por sua vez, as negociações do TTIP foram iniciadas em 2013 entre EUA e União Europeia (UE) e visavam chegar a um acordo de livre comércio "de padrões abrangentes e elevados", tendo como objetivo aumentar o acesso aos mercados transatlânticos, reduzindo as barreiras ao comércio e ao investimento, bem como como a harmonização de medidas regulatórias. As tarifas não eram consideradas uma questão crítica na negociação, uma vez consideradas como estando em níveis substancialmente baixos. Em verdade, os obstáculos mais significativos para o comércio eram as diferenças nos marcos regulatórios em ambos os lados

do Atlântico – que afetam especialmente o comércio de alto valor agregado (CÁNOVAS; ORTIZ, 2016, p. 805).

Cánovaz e Ortiz (2016) complementam explicando que nos anos 2000, as economias transatlânticas se encontravam fortemente endividadas e com fraco crescimento econômico. Foi nesse contexto que os Estados Unidos e os países da União Europeia iniciaram negociações para a constituição do TTIP, que constituiria a maior e mais profunda área de livre comércio do mundo, com uma cobertura de quase 50% do PIB mundial, 30% do comércio global de bens, 40% dos serviços e 20% dos fluxos de investimento direto estrangeiro (CÁNOVAS; ORTIZ, 2016, p. 805-806).

Os EUA e a UE desempenham um papel essencial no sistema de comércio mundial. Considerando dados de 2014, os EUA contribuem com 8,3% do total das exportações de bens do mundo e 12,3% das importações. Da mesma forma, sua participação nas exportações mundiais de serviços é de 13,9% do total, enquanto importa 9,4% do total. Por seu lado, as exportações de bens da UE para o mundo equivalem a 15,3% do total, enquanto as suas importações representam 14,7% do total mundial. No que diz respeito ao comércio de serviços, a UE contribui com 25,1% das exportações mundiais e 19,7% das importações (CÁNOVAS; ORTIZ, 2016, p. 809).

Assim, os EUA e a UE são mutuamente relevantes. Para os primeiros, a UE é o segundo principal destino das suas exportações e a segunda origem de onde mais importa bens. Paralelamente, os EUA são o principal destino das exportações da UE e o terceiro país de onde mais importam mercadorias (CÁNOVAS; ORTIZ, 2016, p. 809). Nesse contexto, as autoridades americanas e europeias buscavam promover o TTIP pelos benefícios econômicos que o acordo traria. Um estudo encomendado pela Comissão Europeia em 2013 concluiu que um acordo abrangente entre as duas partes poderia render 119 bilhões de euros para a UE e 95 bilhões de euros para os EUA. Esses ganhos seriam alcançados por um aumento nos volumes de comércio de 6% ao ano na UE e 8% nos EUA (CÁNOVAS; ORTIZ, 2016, p. 819).

Assim, foram estabelecidos os principais objetivos das negociações do TTIP. Como Cánovaz e Ortiz (2016) explicam, o conjunto de instâncias que as negociações deste acordo megaregional pretendiam abranger eram:

- a. racionalização aduaneira e facilitação do comércio;
- b. redução das barreiras ao comércio;
- c. políticas de promoção da concorrência;
- d. regulamentos para o subsídio de empresas estatais e outras empresas que beneficiem de direitos especiais;

- e. liberalização dos mercados de matérias-primas e energia;
- f. ampliação da participação das pequenas e médias empresas no comércio internacional;
- g. transparência no atual regime regulatório de comércio;
- h. a criação de regras em domínios como a propriedade intelectual, o ambiente e o setor laboral.

O TTIP foi concebido para ir além dos compromissos assumidos na OMC, especialmente no que diz respeito a serviços, cooperação regulatória, compras públicas, proteção da propriedade intelectual e investimento. O acesso recíproco aos mercados dos Estados-Partes ainda é importante, especialmente no que corresponde a serviços e regulamentação de estabelecimentos comerciais; no entanto, a maior inovação do TTIP está na harmonização regulatória, facilitação de investimentos e, potencialmente, reconhecimento regulatório mútuo (CÁNOVAZ; ORTIZ, 2016, p. 826).

Entretanto, previa-se que seria difícil concluir o TTIP, e a retórica protecionista inaugurada na campanha para as eleições presidenciais dos EUA em 2016 certamente não ajudou, mas os desenvolvimentos europeus são amplamente responsáveis pelo congelamento das negociações. Em novembro de 2016, o comissário europeu de comércio Malmström e a chanceler alemã Merkel declararam as negociações do TTIP congeladas, ao mesmo tempo em que expressavam o desejo de salvar o que havia sido realizado em um (potencial) renascimento futuro (ELIASSON; HUET, 2018, p. 1).

Os benefícios projetados para as economias europeia e americana foram questionados, e os custos potenciais associados a um acordo foram cada vez mais considerados extraordinariamente altos pelas organizações da sociedade civil, como aquelas relacionadas a pautas de consumidores, bem-estar, meio-ambiente, anti-globalização e políticas mais radicais populistas. Esses grupos montaram uma campanha extraordinária e onipresente, movendo a opinião pública contra o TTIP (ELIASSON; HUET, 2018, p. 2).

Os opositores desafiaram as reivindicações da UE, do governo dos EUA e de outros proponentes que apoiavam o acordo (ELIASSON; HUET, 2018, p. 2). Isso fez as negociações do TTIP entrarem em uma fase muito difícil, com uma oposição sem precedentes e articulada, habilidosa no uso de modernas tecnologias de mídia social e em um momento de aguda crise multidimensional no projeto europeu (HIGGOTT, s/d), somada posteriormente à onda protecionista instalada pelo Ex-Presidente Donald Trump nos EUA.

Adiante na discussão sobre a proliferação dos mega acordos regionais, é interessante olhar o papel desempenhado pelos EUA na regulação econômica internacional desde a Conferência de Bretton Woods até o início do governo do Ex-Presidente Donald Trump, em

2017. Griffith, Steinberg e Zysman (2017) afirmam que tanto o TPP quanto o TTIP procuraram fornecer soluções táticas importantes para os problemas específicos de comércio/investimento, e para os EUA, esses acordos de livre comércio também representavam um empreendimento geopolítico. Ou seja, eles eram uma tentativa de mais uma vez estabelecer regras comerciais à luz do impasse na OMC. Além disso, esses dois acordos teriam representado o passo estratégico mais importante na política comercial dos EUA desde o estabelecimento da OMC (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 2-3).

O TPP e TTIP foram vistos como uma resposta ao impasse na OMC, uma tentativa de dar continuidade às visões americanas de liberalização. No entanto, não eram apenas negócios comerciais e de investimento: eles surgiram ao lado de preocupações com o declínio da hegemonia dos EUA e a influência que as potências em ascensão estavam exercendo nas instituições econômicas existentes e na futura governança do comércio internacional. Por aproximadamente cinquenta anos (1947-1995), a política comercial dos EUA concentrou-se em acordos laterais por meio do GATT/OMC (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 4).

À medida que a Rodada Uruguai estava se encerrando e o GATT foi sucedido pela OMC em 1995, o foco principal em acordos multilaterais começou a mudar, dando lugar a estratégias focadas simultaneamente em acordos comerciais bilaterais. Ao negociar acordos um a um com países individuais, os EUA foram capazes de alavancar seu poder, garantindo uma liberalização mais profunda e uma agenda comercial mais complexa do que poderia ser avançado na OMC, onde o poder de barganha comercial dos EUA era mais difuso do que em negociações individuais (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 4).

No entanto, nos 20 anos seguintes, o poder relativo dos EUA e da Europa dentro da OMC diminuiu e o desacordo cresceu sobre a natureza da própria liberalização. O Duopólio Transatlântico - EUA e Europa - baseado no Consenso de Washington²⁰, não é mais suficientemente poderoso para moldar singularmente os resultados na OMC. Essa perda de predominância relativa foi acompanhada por crescentes desacordos e oposição ao próprio Consenso de Washington (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 4).

Além disso, as estruturas e ideologias econômicas do Brasil, Rússia, Índia e China (BRIC), onde o Estado é um ator econômico central, não são consistentes com a visão do

²⁰ O Consenso de Washington formou-se a partir da crise do consenso keynesiano e da correspondente crise da teoria do desenvolvimento econômico elaborada nos anos 40 e 50. Essa perspectiva é influenciada pelo surgimento, e afirmação como tendência dominante, de uma nova direita, neoliberal, a partir das contribuições da escola austríaca (Hayek, Von Mises), dos monetaristas (Friedman, Phelps, Johnson), dos novos clássicos relacionados com as expectativas racionais (Lucas e Sargent) e da escola da escolha pública (Buchanan, Olson, Tullock, Niskanen) (BRESSER-PEREIRA, 1990, p. 5).

Consenso de Washington de um papel limitado para o Estado em uma economia principalmente orientada para o mercado. Com poder crescente na OMC durante os anos 2000 e interesses divergentes dos atores transatlânticos, os países do BRIC impediram uma maior liberalização na OMC em termos ocidentais e resistiram às tentativas dos Estados Unidos para alavancar seus acordos comerciais bilaterais na arquitetura multilateral da OMC (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 5).

Desse modo, os autores argumentam que o TPP e TTIP foram uma tentativa americana de superar o declínio da influência na OMC (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 5). Nogueira e Thorstensen (2017) complementam afirmando que, ao aproximar as regras e os padrões dos sistemas produtivos americanos e asiáticos, a iniciativa do TPP intensificava a integração da economia norte-americana às cadeias globais de valor, consolidando a conexão entre os inovadores *clusters* de tecnologia da informação da costa oeste dos EUA e os centros financeiros e produtivos do extremo oriente (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 49).

Simultaneamente, essa aproximação de regras e de padrões tenderia a dificultar a penetração da China nos mercados dos países do Leste Asiático e a embaraçar a criação de esferas de influência econômica chinesa em toda orla do Pacífico, inclusive no continente americano. Ou seja, ao celebrar o mega-acordo TPP com países costeiros (Brunei, Cingapura, Vietnã, Malásia e Japão), os EUA teriam acesso privilegiado aos mares marginais do Pacífico oriental: Mar do Japão, Mar da China Oriental e Mar da China Meridional. Assim, os norte-americanos consolidariam, por meio dos fluxos comerciais, um suporte material ao colar defensivo de segurança regional no entorno das Penínsulas de Macau e Hong Kong, bem como da ilha de Hainan e da Baía de Hangzhou, pontos fundamentais para o comércio e para a defesa chinesa (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 49).

Ao lado dessas consequências geoestratégicas para China – o que, inclusive, pensa-se que pode ter instigado ela a pedir adesão ao mesmo 2021, como se discutirá adiante –, o TPP poderia causar consequências colaterais a outros importantes países emergentes. O isolamento imposto à China seria replicado, com menor intensidade, aos outros países dos BRICS. Brasil, Rússia, Índia e África do Sul poderiam passar, portanto, por um processo de insulamento econômico, afastando-se progressivamente das redes de trocas comerciais, das cadeias globais de valor e dos fluxos de investimento (NOGUEIRA; THORSTENSEN, 2017, p. 49).

O TTIP, por sua vez, seria uma forma dos Estados Unidos e da União Europeia de revitalizar seu poder em forma indireta – ou seja, sem provocar um conflito com as economias emergentes – mediante a criação de novas regras na esfera econômica internacional. De maneira semelhante, como ao criar o GATT, a meta era redefinir a estrutura econômica internacional

com base em direcionamentos que refletem seus valores, preferências e interesses. Entretanto, para os EUA e UE, é impossível implementar esta redefinição como no passado foi feito através de organizações multilaterais como a OMC. A Rodada de Doha se encontra paralisada precisamente porque as economias emergentes não têm estado dispostas a aceitar os ditados do Duopólio Transatlântico (CÁNOVAZ; ORTIZ, 2016, p. 821).

Esse era o contexto em vigor entre 2009 a 2007, durante o governo Obama nos EUA, que formulou e deixou engatilhado o sistema de mega acordos regionais como parte de uma estratégia americana para o comércio internacional. Esse panorama veio a mudar com a administração Trump, que assumiu o governo dos EUA em 2017 e ficou até 2021. Trump retirou formalmente os EUA do TPP, e o TTIP perdeu impulso essencial devido à oposição interna significativa nos EUA e na UE, somado ao Brexit (GRIFFITH; STEINBERG; ZYSMAN, 2017, p. 2).

Além disso, Trump acusava a OMC de condescendência excessiva com más práticas chinesas e de tolher a capacidade norte-americana de proteger seus trabalhadores, e passou a vetar a nomeação de novos integrantes para preencherem as vagas de juízes no Órgão de Apelação. Como explicado no item 1.1 deste texto, ao silenciar quanto ao quórum necessário à escolha dos juízes, o artigo 17 do ESC optou implicitamente pelo consenso *positivo*. Essa regra deu a Estados insatisfeitos o poder de vetar indefinidamente os nomes destinados a preencher as cadeiras vagas no Órgão de Apelação. Antes dos EUA de Donald Trump, contudo, nenhum Estado havia se utilizado dessa possibilidade (LEMOS, 2020).

Ao fazer isso, os EUA conseguem paralisar os trabalhos do OA, deixando novos contenciosos fadados à irresolução, bastando para tanto que a parte insatisfeita impugne o relatório, remetendo-o a uma instância cujo funcionamento está indefinidamente suspenso (LEMOS, 2020). Em essência, Trump com sua guinada protecionista desacelerou os mega acordos regionais, paralisou a OMC no que tange à resolução de conflitos e, para completar, iniciou uma guerra comercial com a China, criando um contexto de acirramento e tensões nas relações comerciais das duas maiores economias do mundo, como será abordado com mais detalhes no próximo item.

2.2. ENTRE OS MEGA ACORDOS E A FINALIZAÇÃO DA RODADA DE DOHA: OS PROGNÓSTICOS DA REGULAÇÃO ECONÔMICA INTERNACIONAL

A disputa comercial entre China e EUA teve início em 2018, quando Donald Trump anunciou a implementação de tarifas a produtos chineses. Trump afirmava que isso protegeria os produtores norte-americanos e reverteria o déficit comercial que os Estados Unidos tem com a China. O governo da chinês, por sua vez, reagiu a esses anúncios com retaliações, chegando a impor também tarifas sobre produtos norte-americanos (TREVIZAN, 2019). Com isso, formou-se uma batalha de tarifas comerciais entre as duas maiores economias do mundo e, conseqüentemente, com múltiplos efeitos, já que cada retaliação de lado a lado impacta outros países e seus fluxos comerciais (PAUTASSO *et al.*, 2021, p. 1)

Pautasso *et al.* (2021, p. 1) argumentam que essa guerra comercial entre EUA e China engloba três dimensões: num nível mais superficial, representa o recrudescimento do protecionismo estadunidense voltado à base eleitoral de Trump e à conseqüente barganha em relação à China para diminuir os déficits comerciais; no nível intermediário, a disputa pela liderança de importantes segmentos tecnológicos-produtivos; e no nível mais profundo, a própria contenda pela liderança do sistema (econômico) internacional.

Nesse sentido, os autores situam as contradições no seio das relações sino-estadunidenses como parte de uma complexa transição sistêmica, que indica o acirramento das competições interestatais e interempresariais nas conjunturas de reorganização das bases técnico-produtivas globais. Desde a década de 1970, as reorganizações geoeconômica e geopolítica têm envolvido processos complexos e entrelaçados, tais como a reação neoconservadora e neoliberal, a emergência de novos paradigmas produtivos, o final da Guerra Fria, a projeção de poder dos EUA e, com a virada para o século XXI, a crescente multipolarização (PAUTASSO *et al.*, 2021, p. 3).

Fica cada vez mais perceptível a intensificação da competição político-econômica entre os países mais poderosos, com a redução da capacidade “arbitral” (unilateral) dos EUA, a rápida fragmentação do sistema mundial, falência e esvaziamento de organismos multilaterais, a volta da luta pelas supremacias regionais e, como efeito, o aumento do grau de incerteza no mundo. Nesse sentido, a pandemia do novo coronavírus parece ter precipitado tanto inovações quanto tendências disruptivas, acelerando dinâmicas sistêmicas e recrudescendo as contradições entre EUA e China (PAUTASSO *et al.*, 2021, p. 3).

O rumo protecionista das medidas adotadas por Trump no cenário comercial internacional deixou lacunas que foram sendo assumidas pela China. A estagnação dos mega acordos regionais liderados pelos EUA e o afastamento do país como liderança do sistema multilateral de comércio é algo que beneficia a China, que inclusive expandiu exponencialmente sua cooperação econômica internacional com outros países através da *Belt*

and Road Initiative (BRI)²¹, na qual o governo chinês tem motivações geopolíticas e econômicas por trás, sendo considerada o projeto de globalização chinês.

Fruto da visão de uma China mais assertiva, o presidente chinês Xi Jinping lançou a BRI em 2013, em um contexto de desaceleração do crescimento e das difíceis relações comerciais com os Estados Unidos. Esse panorama pressionou a liderança chinesa a abrir novos mercados para seus produtos. Para Xi, a BRI serve como contra-ataque ao tão elogiado *Asia Pivot* dos EUA, bem como uma maneira da China desenvolver novas oportunidades de investimento, cultivar mercados de exportação e aumentar a renda chinesa e o consumo doméstico (CHATZKY; MCBRIDE, 2020).

Outro importante elemento nessa atuação chinesa no comércio internacional pode ser visto na articulação da chamada Parceria Econômica Abrangente Regional (RCEP, na sigla em inglês), um acordo comercial assinado em novembro de 2020 e que entrou em vigor no início de 2022. O RCEP²² abrange a China, Japão, Coreia do Sul, Nova Zelândia e Austrália e outras dez economias do Sudeste Asiático: Indonésia, Tailândia, Singapura, Malásia, Filipinas, Vietnã, Birmânia, Camboja, Laos e Brunei. Com isso, cobre mais de 30% da população e da riqueza produzida em todo o mundo e pode ser considerado o maior acordo comercial do mundo (RIVEIRA, 2022).

Dado esse contexto e pensando nos rumos possíveis para a regulação econômica internacional, um componente importante a ser considerado é a eleição de Joe Biden como presidente dos EUA, que assumiu o governo americano no início de 2021. O caminho que a administração Biden decidir colocar os EUA em relação à pauta do comércio têm impactos para a guerra comercial com a China, para os mega acordos regionais e para o destravamento do Órgão de Apelação da OMC, enfim, para o sistema econômico internacional como um todo!

Acerca deste primeiro tema, em outubro de 2021, a Representação Comercial dos Estados Unidos (USTR, na sigla em inglês) afirmou que a unilateralidade do governo anterior alienou aliados e parceiros dos EUA, além de ter prejudicado setores selecionados da economia americana. Afirmou também que o governo Biden possui um pensamento deliberativo e de

²¹ A Belt and Road Initiative é um programa transcontinental chinês de política e investimento de longo prazo que visa o desenvolvimento de infraestrutura e a aceleração da integração econômica dos países ao longo da rota histórica da Rota da Seda. A Iniciativa foi apresentada em 2013 pelo presidente chinês Xi Jinping e até 2016 era conhecida como OBOR – *One Belt One Road* (OCDE, 2018).

²² As negociações deste acordo haviam sido iniciadas em novembro de 2012 e, ao serem concluídas, geraram uma grande zona de comércio livre que abrange quase um terço do PIB, população e valor comercial globais. Seu texto consiste em 20 capítulos que incluem temas como comércio de mercadorias, comércio de serviços, investimento, compras governamentais, propriedade intelectual, comércio eletrônico, entre outros. Em suma, o grau de liberalizações e o nível de regras do RCEP são inferiores às do TPP, mas substancialmente superiores às da OMC (SUGAWARA, 2020).

longo prazo com o objetivo de não aumentar as tensões comerciais com a China ou dobrar a estratégia – considerada falha – do governo anterior (US TRADE REPRESENTATIVE, 2021). Este discurso pode indicar um tom mais moderado em relação à pauta comercial sino-americana, mas mostra que uma redefinição, um *reset* mais amigável do relacionamento entre Washington e Pequim não está à vista, já que em 2022, segundo ano de governo de Biden, as tarifas dos EUA sobre a China implementadas por Trump ainda estão em vigor. Talvez a barganha americana veja justamente com a necessidade de afastar os chineses dos russos haja vista o envolvimento destes no conflito iniciado por estes contra a Ucrânia, ao final de fevereiro de 2022.

Já no que tange ao TPP, em setembro de 2021 a China solicitou a adesão ao pacto, pressionando ainda mais os Estados Unidos. Entretanto, Joe Biden, disse que não apoia a volta ao TPP como está, mas que poderia tentar renegociá-lo para incluir disposições trabalhistas e ambientais mais fortes (MCBRIDE *et al.*, 2020). É importante pontuar que, mais importante do que voltar ao TPP, o foco do governo Biden tem sido restaurar a liderança americana na região do Sudeste Asiático e Pacífico para fazer frente aos chineses. Em um comunicado oficial publicado no início de 2022, a administração Biden-Harris afirma estar buscando modernizar suas alianças de longa data, fortalecer parcerias emergentes e forjar vínculos inovadores entre os EUA e os países da região, seja para enfrentar desafios urgentes, desde a competição com a China até as mudanças climáticas e a pandemia (THE WHITE HOUSE, 2022). Fica claro, deste modo, que o governo Biden pode até se engajar em voltar para o TPP, mas isso é mais provável que aconteça ao final do seu mandato. Por enquanto, este não é o foco, o que acaba prejudicando sobremaneira os exportadores americanos que agora enfrentam restrições comerciais que não são aplicáveis aos membros do bloco (KRUEGER, 2022) e contra quem não se pode questionar no âmbito da própria OMC, com base no artigo XXIV do GATT.

Aliás, em relação à OMC, a USTR afirmou em outubro de 2021 que trabalhará para restaurar o Órgão de Apelação, dizendo que passará muito tempo tendo conversas com os colegas na OMC para garantir que haja uma restauração do OA e do sistema da maneira que imaginaram no início. Com isso, o governo Biden mantém o controle de seu antecessor sobre as indicações ao OA, dizendo que os EUA continuam a ter preocupações sistêmicas com o funcionamento do painel (BASCHUK, 2021). Com isso, mais uma vez, Biden mantém medidas tomadas por Trump, sem indicar mudanças expressivas, mas modera o tom ao se mostrar menos defensivo. Esse contexto também mostra que o destravamento do OA por parte dos EUA não será algo simples - a governança atual do comércio americano parece acreditar no potencial da OMC e na importância do desbloqueio do OA, mas indica querer que o funcionamento deste

Órgão volte com base no que os EUA, exclusivamente, acredita ser “a maneira certa de aplicar as regras” (BASCHUK, 2021).

Uma outra questão que parece ter promovido certo avanço são as discussões sobre a importância da OMC e a necessidade de o governo Biden dar mais atenção a ela recai sobre os debates atinentes à propriedade intelectual, pontualmente no que tange às vacinas de COVID-19, vez que os EUA apoiaram os pleitos indianos e sul-africanos para que se tenha um *waiver* de tais regras para fins de fabricação de vacinas, considerando que ainda há uma parcela expressiva da população mundial não vacinada, em especial no Sul Global (PALMER, 2022). Desta forma, tendo em vista os impactos causados na economia global pelo novo coronavírus, os EUA se colocaram nessa discussão contra os Europeus, para quem já existem regras flexibilizadoras suficientes e, logo, com quem deveriam negociar na tentativa de obter-se um consenso, demonstrando ainda acreditar no nesta instituição.

Assim sendo, as ações da administração Biden podem até destravar o Órgão de Apelação da OMC e tentar fortalecer sua coalizão com países do Sudeste Asiático, mas isso não será o bastante para aliviar a complexidade presente no cenário internacional. Na verdade, o horizonte para a regulação econômica internacional deve continuar sendo marcado por encruzilhadas e divergências globais, uma vez que os EUA possuem as estruturas hegemônicas, mas a China se consolida cada vez mais como epicentro da produção e do investimento. Ademais, esta tem tido sucesso na OMC, onde já ganhou, por duas vezes, o direito de retalhar os EUA por suas medidas (FRANCE 24, 2022).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo tinha como objetivo central debater se a regra do consenso dificulta o processo de finalização das negociações que ocorrem no sistema multilateral de comércio suportado pela OMC, de modo a verificar se a complexidade das negociações está no princípio do *single undertaking*. Ao longo da pesquisa, tem-se que esta hipótese se confirmou parcialmente, pois, de fato, este princípio torna o processo decisório das negociações na OMC muito mais complexo e difícil, uma vez que são 164 países com interesses, objetivos e princípios diversificados tendo que concordar de forma unânime para uma resolução/normativa ser aprovada. Exemplo desta dificuldade está que, desde 1995, ano de inauguração da OMC, somente os Pacotes de Bali e Nairóbi foram acordados no âmbito da organização.

Entretanto, fica claro que a fonte da complexidade das negociações no sistema multilateral de comércio não é a regra do consenso, somente. Noutras palavras, não é o *single undertaking* que, por si só, paralisa a OMC, faz com que a Rodada de Doha se estenda por mais

de 20 anos ou mesmo que isso faça gerar a própria proliferação de mega acordos regionais, como o TPP e o TIPP. Na verdade, é possível perceber que o sistema multilateral de comércio fundado após a Conferência de Bretton Woods nasceu com problemas estruturais, uma vez que o GATT foi estruturado especialmente por países desenvolvidos, que refletiram nas concepções do acordo seus interesses e objetivos próprios, e que não só regulou o comércio internacional por quatro décadas, mas também foi incorporado integralmente pela OMC quando da sua criação em 1994, de modo que o bojo é o mesmo. Por certo que na atualidade existem outros acordos comerciais internacionais, assim como o “*GATT a la carte*” não mais vigora; porém, se a própria realidade global não é mais a mesma que aquela que vigorava entre 1986 e 1994 quanto ocorreu a Rodada do Uruguai, onde debateu-se a criação da OMC, não se poderia admitir que as regras hoje existentes ainda sejam as mesmas. Há tantos temas em pauta, como o comércio eletrônico (VALENTE, 2019) ou mesmo a cláusula social (BADIN, 2012), que realmente não avançam muito em função do *single undertaking*.

Somado a isso, a barganha entre países com capacidades muito desproporcionais torna o processo de negociação tendencioso para o lado do mais forte; justamente aqueles que projetaram as estruturas desta regulação econômica. A OMC, fundada sob os auspícios do GATT, não deixa de ecoar esta lógica. Assim sendo, quando as economias emergentes começaram a crescer e se articular como coalizão nas discussões de comércio, as negociações ficam travadas porque na governança e no funcionamento do sistema multilateral de comércio são preservados os principais interesses dos Estados industrializados. E justamente por isso os mega acordo ganham espaço, na medida em que, não só abarcam um número menor de países (quando comparados à OMC), mas também promovem um ambiente em que a barganha e, logo, a distância entre PDs e PEDs resta menor.

Entretanto, inegavelmente, um ponto que fez com que a resposta ao questionamento levantado fosse parcialmente negativa é justamente a importância que os EUA apresentam para o comércio internacional, especialmente no plano da OMC. Não só a questão envolvendo o travamento do Órgão de Apelação, que hoje se encontra totalmente esvaziado, sem juízes, fazendo com que as ações lá propostas não sejam apreciadas e, assim, não haja uma conclusão dos processos, senão também a própria “facilidade” com que este tem de direcionar o comércio internacional. No ponto, refere-se justamente ao “poder” que os EUA detêm de, por exemplo, fazer uma negociação na OMC se esvaziar, direcionando os debates aos mega acordos, como o Ex-Presidente Obama fez, ou mesmo tentar romper com a própria OMC, ameaçando sair da organização (BBC, 2018) caso ela não agisse consoante o entendimento americano frente aos chineses e a sua política de *America First*, como o Ex-Presidente Trump fez.

Notou-se, assim, que outro ponto que gera impasses expressivos no comércio internacional são as próprias políticas comerciais dos Estados, que podem guiar tanto para a cooperação multilateral quanto para as disputas. Nesse sentido, o acirramento de tensões comerciais também atua como um elemento que deixa as negociações comerciais mais complexas, uma vez que o compromisso político e interesse em cooperar são imprescindíveis para a consolidação de acordos, sejam eles firmados dentro ou mesmo fora da OMC. Inclusive, quanto ao futuro, apontou-se que as perspectivas para uma retomada da organização dependem muito dos EUA, agora sob a administração Biden-Harris, que, apesar de dizer que tem interesse em agir em prol disso, na verdade, seguem muito as políticas de seu antecessor, em que pese um pouco mais comedidos e (ao menos) atentos ao que transcorre no plano internacional, à exemplo dos debates sobre a pandemia e as vacinas.

Por outro lado, ao final, igualmente percebeu-se com esta pesquisa que os EUA, nas últimas três gestões, ao avançarem suas pautas individualizadas, deixaram um espaço grande no âmbito das discussões de comércio internacional, o qual foi bem aproveitado pela China, que tem assumindo um protagonismo bastante grande, seja, por exemplo, no âmbito dos mega acordos, como através da sua entrada no TPP, ou mesmo na OMC, onde, agindo por meio das regras existentes, tem logrado êxito nas ações ali promovidas (veja-se, contra os próprios estadunidenses!).

REFERÊNCIAS

Agência Senado. Aprovado acordo internacional sobre apoio às exportações agrícolas, mar. 2021. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2021/03/02/aprovado-acordo-internacional-sobre-apoio-as-exportacoes-agricolas>. Acesso em: 19 mar. 2022.

ARAKI, Ichiro; BHANDARI, Surendra. Hong Kong Ministerial Conference of the WTO: A Leap Forward to the DDA. **Yokohama Journal of Social Sciences**, Yokohama, p. 617-636, 2006.

BASCHUK, Bryce. Biden's Nominee to WTO Wants to Restore Appellate-Body Function. **Bloomberg**, out. 2021. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-10-26/biden-s-nominee-to-wto-wants-to-restore-appellate-body-function>. Acesso em: 15 mar. 2022.

BADIN, Michelle. **A Regulação de "Novos Temas" em Acordos Preferenciais de Comércio Celebrados pela UE, EUA, China e Índia: Pontos Relevantes para o Brasil**. IPEA, Brasília, p. 7-117, 2012.

BBC. Trump threatens to pull US out of World Trade Organization, ago. 2018. Disponível em: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-45364150>. Acesso em: 19 mar. 2022.

BHAGWATI, Jagdish. Preferential Trade Agreements: the wrong Road. **Law and Policy in International Business**, Washington, v. 27, p. 865-890, 1996.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A Crise da América Latina: Consenso de Washington ou Crise Fiscal?. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Brasília, v. 21, p. 3-23, 1991.

BREVIGLIERI, Etiene; PEREIRA, Luciano. Os vinte anos da OMC, suas conquistas e desafios: uma análise do Brasil e o Sistema de Soluções de Controvérsias. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n. 2, p. 124-151, 2014.

CAPUCIO, Camilla. 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**, São Paulo, v. 108, p. 833-851, 2013.

COSTA, José Fontoura. Aspectos geopolíticos do GATT e da OMC. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 10, p. 28-43, 2013.

MCBRIDE, James *et al.* What's Next for the Trans-Pacific Partnership (TPP)?, **Council on Foreign Relations**, set. 2020. Disponível em: <https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp>. Acesso em: 15 mar. 2022.

CHATZKY, Andrew; MCBRIDE James. China's Massive Belt and Road Initiative. **Council On Foreign Relations**, jan. 2020. Disponível em: <https://www.cfr.org/backgrounder/chinas-massive-belt-and-road-initiative>. Acesso em: 15 mar. 2022.

CÁNOVAS, Gustavo Vega; ORTIZ, Francisco Campos. El Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP): Orígenes, Motivaciones y Potenciales Impactos en las Relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea. **Foro Internacional**, Tlalpan, p. 805-850, 2016.

Câmara dos Deputados. Câmara aprova Protocolo de Nairóbi sobre eliminação de subsídios agrícolas, dez. 2020. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/noticias/717775-camara-aprova-protocolo-de-nairobi-sobre-eliminacao-de-subsidios-agricolas/>. Acesso em: 15 mar. 2022.

CLAPP, Jennifer. **The WTO After Hong Kong.** 1. ed. Nova York: Routledge, 2007. p. 37-56.

DAIBERT, Leticia; PERES, Ana Luísa. Governança global e a Organização Mundial do Comércio: desafios impostos pelo novo mandato de desenvolvimento. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n. 2, p. 218-239, 2014.

DEITOS, Marc Antoni. Antidumping e a Organização Mundial do Comércio: da Emergência à Incerteza da Regulação Internacional. **Brazilian Journal of International Relations**, Marília, v. 4, n. 3, p. 609-627, 2005.

DIÁRIO DO GRANDE ABC. OMC fará reunião ministerial no fim de novembro, mai 2009. Disponível em: <https://www.dgabc.com.br/2017/Noticia/936605/omc-fara-reuniao-ministerial-no-fim-de-novembro>. Acesso em: 15 mar. 2022.

DOLZAN, Raquel. **Desenvolvimento, Comércio Internacional Agrícola E Segurança Alimentar:** uma análise da Conferência Ministerial de Bali da Organização Mundial do Comércio. 106f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2017.

DYNIWICZ, Luciana. OMC cancela Conferência Ministerial na Suíça devido à variante Ômicron, **CNN Brasil**, nov. 21. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/internacional/omc-cancela-conferencia-ministerial-por-cao-de-nova-variante-do-coronavirus/>. Acesso em: 15 mar. 2022.

France 24. WTO: China can slap duties on \$645 mn of US imports, jan. 2022. Disponível em: <https://www.france24.com/en/live-news/20220126-wto-china-can-slap-duties-on-645-mn-of-us-imports>. Acesso em: 19 mar. 2022.

ELIASSON, Leif Johan; HUET, Patricia Garcia-duran. TTIP negotiations: interest groups, anti-TTIP civil society campaigns and public opinion. **Journal of Transatlantic Studies**, p. 1-16, 2018.

EVANS, Trevor. CINCO EXPLICAÇÕES PARA A CRISE FINANCEIRA INTERNACIONAL. **Revista Tempo do Mundo**, Brasília, v. 3, p. 9-30, 2011.

RIVEIRA, Carolina. China conclui o maior acordo comercial do mundo (e exclui EUA). **Exame**, nov. 2020. Disponível em: <https://exame.com/mundo/china-conclui-o-maior-acordo-comercial-do-mundo-e-exclui-eua/>. Acesso em: 15 mar. 2022.

FLENTØ, Daniel; PONTE, Stefano. Least-Developed Countries in a World of Global Value Chains: Are WTO Trade Negotiations Helping?. **Elsevier**, Amsterdã, v. 94, p. 366-374, 2017.

Governo Federal. VIII Conferência Ministerial da OMC – Genebra, 15 a 17 de dezembro de 2011, dez. 2011. Disponível em: https://www.gov.br/mre/pt-br/canais_atendimento/imprensa/notas-a-imprensa/viii-conferencia-ministerial-da-omc-genebra-15-a-17-de-dezembro-de-2011. Acesso em: 15 mar. 2022.

Governo Federal. Protocolo de Nairóbi é promulgado e traz competitividade às exportações do agronegócio, set. 2021. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/noticias/decisao-de-nairobi-beneficia-e-da-mais-competitividade-as-exportacoes-do-agronegocio-brasileiro>. Acesso em: 19 mar. 2022.

GRIFFITH, Melissa; STEINBERG, Richard; ZYSMAN, John. From great power politics to a strategic vacuum: Origins and consequences of the TPP and TTIP. **Business and Politics**, p. 1-20, 2017.

HIGGOTT, Richard. TPP and TTIP in comparative context: what can Europe learn?, **Royal Institute**, s/d. Disponível em: <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/tpp-and-ttip-in-comparative-context-what-can-europe-learn/>. Acesso em: 15 mar. 2022.

KRUEGER, Anne. Trump Trade Policy Frozen in a Place Under Biden, **Project Syndicate**, fev. 2022. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-trade-policy-frozen-in-place-under-biden-by-anne-o-krueger-2022-02>. Acesso em: 19 mar. 2022.

LEMES, Selma. **Estudo Comparativo entre o Grupo Especial (Panel) da OMC e um Tribunal Arbitral**. s/l, s/d. Disponível em: http://selmalemes.adv.br/artigos/artigo_juri27.pdf. Acesso em: 18 mar. 2022.

LEMOS, Paulo Roberto. O Órgão de Apelação da OMC parou. O que acontece, e por que isso importa?, **Cosmopolita**, fev. 2020. Disponível em: <https://www.cosmopolita.org/post/o-%C3%B3rg%C3%A3o-de-apela%C3%A7%C3%A3o-da-omc-parou-o-que-acontece-e-por-que-isso-importa>. Acesso em: 14 mar. 2022.

MALIG, Mary Lou. World Trade Organization (WTO) Protests, Hong Kong, 2005. **John Wiley & Sons**, p. 1-6, 2009.

MARSSOLA, Júlia. Preferential Trade Agreements: Crisis or Opportunity to the WTO?. **Revista dos Estudantes de Direito da Universidade de Brasília**, Brasília, v. 17, p. 292-317, 2020.

NARLIKAR, Amrita. **The World Trade Organization: A Very Short Introduction**. 1 ed. Nova York, 2005. p. 1-145.

NOGUEIRA, Thiago; THORSTENSEN, Vera. **O Tratado da Parceria Transpacífico (TPP): Impactos do novo Marco Regulatório para o Brasil**. 1. ed. São Paulo: Centro de Estudos do Comércio Global e Investimento, 2017. p. 9-542.

OCDE. **China's Belt and Road Initiative in the global trade, investment and finance landscape**. 1. ed. Paris: OECD Business and Finance Outlook, 2018. p. 3-44.

Office of the United States Trade Representative. Fact Sheet: The Biden-Harris Administration's New Approach to the U.S. – China Trade Relationship, out. 2021. Disponível em: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/october/fact-sheet-biden-harris-administrations-new-approach-us-china-trade-relationship>. Acesso em: 15 mar. 2022.

OLIVEIRA, Ivan; THORSTENSEN, Vera. Multilateralismo comercial em xeque: que regulação do comércio internacional no Século XXI? **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, v. 7, p. 7-18, 2011.

PALMER, Doug. Vaccine advocacy groups press Biden to break WTO deadlock. **Politico**, 22 fev. 2022. Disponível em: <https://www.politico.com/news/2022/02/22/vaccine-advocacy-groups-biden-wto-00010129>. Acesso em: 15 mar. 2022.

PAUTASSO, Diego *et al.* As três dimensões da guerra comercial entre China e EUA. **Carta Internacional**, Belo Horizonte, v. 16, n. 2, p. 1-23, 2021.

PETERSMANN, Ernst-ulrich. Multilevel Governance Problems of the World Trading System beyond the WTO Conference at Bali 2013. **Journal of International Economic Law**, Oxford, p. 1-38, 2005.

RACHID, Jorge Antonio. **Acordo de Facilitação de Comércio**: Conferência Ministerial da OMC, Bali 2013. 1. ed. Brasília: Secretaria da Receita Federal, s/d. p. 4-42.

SCHMIEG, Evita; RUDLOFF, Bettina. The Future of the WTO after the Nairobi Ministerial Conference. **SWP Comments**, Berlim, p. 1-8, 2016.

SCHREINER, Alexandre. **As regras de investimento dos acordos de comércio megarregionais e os desafios regulatórios para os países Latino-Americanos**: Análise da Parceria Transpacífico. Dissertação (Pós-Graduação) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

SELL, Susan. **The WTO After Hong Kong**. 1. ed. Nova York: Routledge, 2007. p. 56-73.

SILVA, Cláudio. Do GATT à OMC: o que mudou, como funciona e perspectivas para o sistema multilateral de comércio. **Universitas**, Brasília, v. 2, n. 2, p. 109-125, 2004.

SHINOHARA, Ivy Suemi. **O novo papel do Brasil e do G-20 nas negociações de comércio internacional na OMC: uma investigação continuada**. 64f. Monografia (Bacharelado) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

SQUEFF, Tatiana. O tratamento da insegurança alimentar à luz das normativas da Organização Mundial do Comércio. **Cadernos do Programa de Pós-Graduação em Direito**, Porto Alegre, v. 3, n. 2, p. 231-262, 2018.

SUGAWARA, Junichi. **RCEP as a starting point for evolution**: A mega EPA less than TPP but more than WTO. 1. ed. Japão: Mizuho Research Institute, 2020.

THE ECONOMIST. No deal is often better than a bad deal. Not with Brexit, nov. 2018. Disponível em: <https://www.economist.com/leaders/2018/08/02/no-deal-is-often-better-than-a-bad-deal-not-with-brex-it>. Acesso em: 15 mar. 2022.

THE TRANSNATIONAL INSTITUTE. Africa Trade Network, s/d. Disponível em: <https://www.tni.org/en/article/africa-trade-network-atn>. Acesso em: 15 mar. 2022.

THE WHITE HOUSE. FACT SHEET: Indo-Pacific Strategy of the United States, fev. 2022. Disponível em: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/speeches-remarks/2022/02/11/fact-sheet-indo-pacific-strategy-of-the-united-states/>. Acesso em: 15 mar. 2022.

TREVIZAN, Karina. Guerra comercial: entenda as tensões entre China e EUA e as incertezas para a economia mundial. **G1**, ago. 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/08/16/guerra-comercial-entenda-a-piora-das-tensoes-entre-china-e-eua-e-as-incertezas-para-a-economia-mundial.ghtml>. Acesso em: 15 mar. 2022.

VALENTE, JOSÉ. OMC começa a discutir regras internacionais para comércio eletrônico, **Agência Brasil**, mai. 2019. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2019-05/omc-comeca-discutir-regras-internacionais-para-comercio-eletronico>. Acesso em: 19 mar. 2022.

WILKINSON, Rorden. **What's wrong with the WTO and how to fix it.** 1. ed. Cambridge: Polity Press, 2014. p. 1-240.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **BASIC INSTRUMENTS AND SELECTED DOCUMENTS**, Genebra, 1995. Disponível em: <https://docs.wto.org/gtd/WTObisd/English/BISD1995.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **30 years of the Trade Policy Review Mechanism**, s/d [a]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tprm30_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Whose WTO is it anyway?**, Genebra, s/d [b]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Ministerial Conferences**, Genebra, s/d [c]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **WTO Director-General: Ngozi Okonjo-Iweala**, Genebra, s/d [d]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/dg_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Seventh WTO Ministerial Conference**, Genebra, s/d [e]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min09_e/min09_e.htm. Acesso em: 15 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)**, Genebra, s/d [f]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Technical barriers to trade**, Genebra, s/d [g]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **WTO Organization Chart**, Genebra, s/d [h]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm. Acesso em: 30 jan. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Domestic support: Amber, Blue and Green Boxes**, Genebra, s/d [i]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd13_boxes_e.htm. Acesso em: 14 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Seventh WTO Ministerial Conference**, Genebra, s/d [j]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min09_e/min09_e.htm. Acesso em: 15 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Reduction methods**, Genebra, s/d [k]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agnegs_swissformula_e.htm. Acesso em: 15 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Map of negotiating groups in the Doha negotiations**, Genebra, s/d [l]. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_maps_e.htm?group_selected=GRP017. Acesso em: 15 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Members and Observers**, Genebra, s/d [m]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm. Acesso em: 15 mar. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Nairobi Ministerial Declaration**, Genebra, s/d [n]. Disponível em: https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/mindecision_e.htm. Acesso em: 15 mar. 2022.

YOSHIURA, Jackson Apolinário. O Sistema de Soluções de Controvérsias da OMC: A aplicação Coativa do Direito. **Revista Eletrônica de Direito Internacional**, Belo Horizonte, v. 6, p. 152-189, 2010.