

PARCERIA TRANS-PACÍFICO: UM ACORDO MEGARREGIONAL NA FRONTEIRA DA REGULAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL?

Flavio Lyrio Carneiro

Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea.

O avanço da fragmentação da produção em escala mundial, com a formação de cadeias globais de valor que organizam os processos produtivos envolvendo vários países, vem aumentando consideravelmente a interdependência econômica entre as nações, o que se traduz em crescimento sem precedentes dos fluxos transfronteiriços de bens, serviços, investimentos e informações. Essa nova forma de divisão internacional da produção – o chamado *comércio do século XXI* – vem gerando crescente demanda por mudanças na estrutura de governança do comércio internacional, que leve em conta o fato de que, cada vez mais, o comércio é fundamental para a própria produção, pois é o reflexo visível do “fatiamento” dos processos produtivos ao redor do globo.

Enquanto isso, o sistema multilateral de comércio parece incapaz de responder a essas transformações. Com o impasse na rodada Doha de negociações multilaterais da Organização Mundial do Comércio (OMC) – que, apesar do modesto avanço alcançado na Reunião Ministerial de Bali, em dezembro de 2013, continua longe de alcançar os objetivos propostos no mandato negociador inicial –, a possibilidade de que o arcabouço normativo da instituição possa vir a se transformar em resposta às mudanças na realidade do comércio mundial parece remota, ao menos no futuro próximo.

Diante disso, um conjunto de países altamente engajados no comércio internacional tem buscado crescentemente outras formas de negociação que não o multilateral, partindo para acordos regionais e plurilaterais. Uma das características mais importantes destas iniciativas é a inclusão – ou tentativa de inclusão – de temas que aprofundam os compromissos assumidos no plano multilateral – *WTO +*, como serviços, ou que nunca foram objeto de disciplina no sistema multilateral – *WTO-extra*, como convergência regulatória, padrões trabalhistas, meio ambiente, comércio eletrônico etc.

Nesse contexto, ganham destaque – tanto pela dimensão dos parceiros envolvidos, quanto pela ousadia, ao menos a tentativa, de tratar desses *novos temas* – um conjunto de iniciativas que vem sendo chamadas de *mega-acordos regionais*: o Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP), liderado pelos Estados Unidos; o Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), envolvendo Estados Unidos e União Europeia; e o Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), liderado pela China.

O TPP, pioneiro entre essas iniciativas, inclui doze países que circundam o Pacífico – Estados Unidos, Japão, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, México, Peru, Chile, Malásia, Cingapura, Vietnã e Brunei – e correspondem a cerca de 30% do comércio mundial, e vem sendo negociado desde 2010.

Diante desse quadro, este texto tem por objetivo traçar um panorama do TPP, analisando sua formação e os principais temas que devem fazer parte do futuro acordo, e avaliando as perspectivas de conclusão e os possíveis impactos que a iniciativa, caso seja bem-sucedida, poderia ter sobre o funcionamento do comércio mundial, com foco especial sobre países em desenvolvimento, que não fazem parte do acordo, como é o caso do Brasil.

Este estudo demonstra que, mais que um acordo de liberalização comercial em sentido tradicional, o TPP pretende ser um *acordo do século XXI*, abarcando não só a facilitação do acesso a mercados de bens, serviços e investimentos entre os membros, mas também um conjunto de novas disciplinas que vão desde convergência regulatória e harmonização de padrões técnicos até princípios trabalhistas e medidas de conservação ambiental, caracterizando uma nova estrutura de governança, da qual depende o funcionamento da produção fragmentada, e se sustenta em dois pilares: *i)* a liberalização dos fluxos de bens, serviços, capitais e informação; e *ii)* a proteção de direitos de propriedade, tangíveis e intangíveis, possuídos pelas empresas

multinacionais que coordenam o funcionamento das cadeias globais de valor.

Não obstante, a heterogeneidade que caracteriza os membros da iniciativa, bem como a multiplicidade de temas, muitos deles ainda ausentes do arcabouço multilateral, além de bastante complexos e sujeitos a posições antagônicas entre os membros, coloca boa dose de dúvida sobre a possibilidade de sucesso nas negociações, assim como sobre as feições do acordo final, caso venha mesmo a ser concluído.

Se bem-sucedido, contudo, os impactos do TPP provavelmente terão magnitude considerável. É provável que resulte em desvio de comércio desfavorável a terceiros países, como o Brasil. Além disso, a depender do grau de sucesso em áreas como harmonização regulatória e regras de origem, é possível que o TPP funcione como um incentivo para que empresas voltem suas atividades para dentro do bloco, aprofundando a “regionalização” das cadeias de valor.

O acordo pode ter efeito profundo também sobre o próprio funcionamento do sistema multilateral de comércio, caso venha a enfraquecer o papel da OMC de principal lócus de criação do arcabouço normativo que rege o comércio internacional. Esse quadro, caso venha a se concretizar, pode ser particularmente nefasto para o Brasil, que está de fora da negociação não apenas do TPP, mas também de todas as iniciativas megaregionais, uma vez que significaria uma reconcentração do poder decisório nos países em que estão sediadas as empresas que regem as cadeias globais de valor, em detrimento dos demais países, revertendo a crescente importância que grandes países emergentes têm assumido na governança do comércio mundial.

SUMÁRIO EXECUTIVO