1700
TEXTO PARA DISCUSSÃO

ipea

COMPROMISSOS ASSUMIDOS POR GRANDES E MÉDIAS ECONOMIAS EM ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO: O CONTRAPONTO ENTRE UNIAO EUROPEIA E ESTADOS UNIDOS E CHINA E ÍNDIA

Michelle Ratton Sanchez Badin

ipea 47 anos
Por um Brasil desenvolvido

1700

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Brasília, janeiro de 2012

COMPROMISSOS ASSUMIDOS POR GRANDES E MÉDIAS ECONOMIAS EM ACORDOS PREFERENCIAIS DE COMÉRCIO: O CONTRAPONTO ENTRE UNIAO EUROPEIA E ESTADOS UNIDOS E CHINA E ÍNDIA*

Michelle Ratton Sanchez Badin**

* Este artigo é produto do projeto Regulação do Comércio Global da Diretoria de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais (Dinte) do Ipea e foi elaborado a partir do material de campo produzido pela equipe composta por Marina Egydio de Carvalho, João Enrique Ribeiro Roriz, Lucas da Silva Tasquetto, Mariana Lucente Zuquette e Nathalie Tiba Sato. Todas as opiniões apresentadas no texto, assim como os eventuais erros, são exclusivamente de responsabilidade da autora.

** Michelle Ratton Sanchez Badin é professora da Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (Direito FGV); pesquisadora bolsista do Programa de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) do Ipea, no projeto de Regulação do Comércio Global; e colaboradora no Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP).

Este artigo foi elaborado a partir do material de campo produzido pela equipe composta por Marina Egydio de Carvalho, João Enrique Ribeiro Roriz, Lucas da Silva Tasquetto, Mariana Lucente Zuquette e Nathalie Tiba Sato. Todas as opiniões apresentadas no texto, assim como os eventuais erros, são exclusivamente de responsabilidade da autora.

Governo Federal

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República
Ministro Wellington Moreira Franco

ipea **Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**

Fundação pública vinculada à Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Marcio Pochmann

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Geová Parente Farias

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais, Substituto
Marcos Antonio Macedo Cintra

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia
Alexandre de Ávila Gomide

Diretora de Estudos e Políticas Macroeconômicas
Vanessa Petrelli Corrêa

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
Francisco de Assis Costa

Diretor de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura
Carlos Eduardo Fernandez da Silveira

Diretor de Estudos e Políticas Sociais
Jorge Abrahão de Castro

Chefe de Gabinete
Fabio de Sá e Silva

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação
Daniel Castro

Ouvidoria: http://www.ipea.gov.br/ouvidoria
URL: http://www.ipea.gov.br

Texto para Discussão

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

ISSN 1415-4765

JEL: K33.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO: O PROBLEMA TAMBÉM É REGULATÓRIO.....7

2 O AVANÇO DAS GRANDES E DAS MÉDIAS ECONOMIAS NA CELEBRAÇÃO DE APCs.....10

3 ÁREAS REGULADAS E SUAS FORMAS IMPLEMENTAÇÃO: DA COOPERAÇÃO A REGRAS ALÉM DA OMC.....19

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....28

REFERÊNCIAS.....31

APÊNDICE.....34

SINOPSE

A cada ano, de dez a 15 novos acordos preferenciais de comércio (APCs) são notificados junto ao mecanismo de transparência da Organização Mundial do Comércio (OMC). Até maio de 2011, 297 era o número estimado pela organização de acordos em vigor. As grandes economias sempre foram tidas como os principais agentes deste movimento, mas crescentemente economias médias têm ocupado espaço neste cenário. Este artigo se propõe a fazer o primeiro mapeamento horizontal dos acordos de duas grandes economias, União Europeia (UE) e Estados Unidos da América (EUA), em contraponto a acordos selecionados de duas economias médias, Índia e China, com a finalidade de identificar a abrangência de áreas reguladas pelos acordos e as eventuais tendências e contratendências regulatórias presentes nestes acordos. Uma hipótese apresentada pelo texto é que os acordos das economias médias podem apresentar inovações regulatórias, inclusive na relação dos APCs com o sistema multilateral de comércio.

ABSTRACT[i]

Ten to fifteen new preferential trade agreements are notified to the World Trade Organization transparency mechanism each year. As of May 2011, WTO secretariat calculated that 297 of all agreements were in force. Major economies have always been appointed as the leaders of this movement, but medium-size economies are increasingly occupying a space in this scenario. This article aims at mapping the themes covered by the agreements of the two largest economies, the European Union and the United States of America, in contrast with selected agreements of two medium-size economies, India and China, in order to the regulatory trends in these agreements. One hypothesis of this paper is that medium-size economies' preferential agreements may provide regulatory innovations, especially on their relationship with the multilateral trade system.

---

i. *The versions in English of this series have not been edited by Ipea's editorial department.*
As versões em língua inglesa das sinopses (*abstracts*) desta coleção não são objeto de revisão pelo Editorial do Ipea.

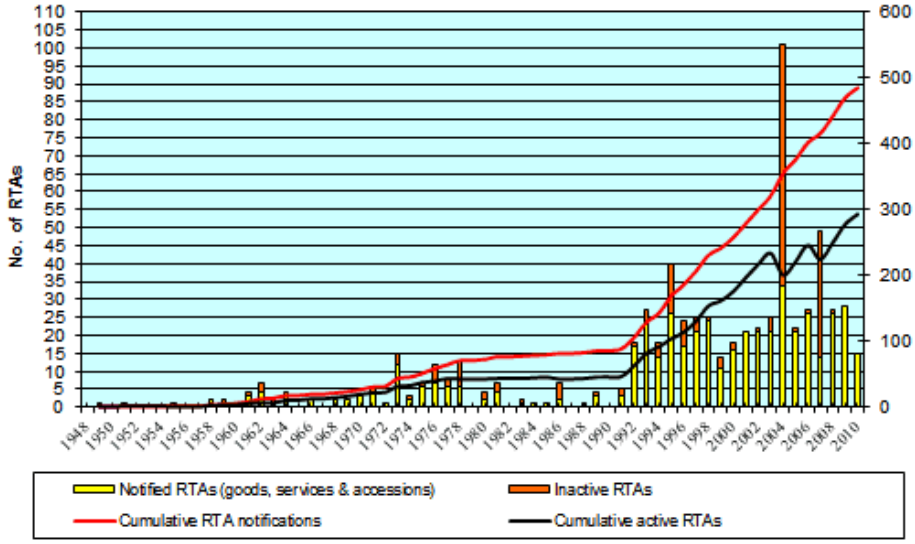
1 INTRODUÇÃO: O PROBLEMA TAMBÉM É REGULATÓRIO

Ao lançar o recente *World Trade Report 2011* (WTO, 2011a), o diretor da organização, Pascal Lamy, destacou dois pontos para que o foco temático do relatório recaísse sobre a análise dos acordos preferenciais de comércio (APCs): *i)* a tendência de crescimento do número de acordos com este perfil; e *ii)* as mudanças econômicas que estes acordos promovem (*op. cit.*). A partir destas preocupações, um dos capítulos do relatório se dedica a analisar a "anatomia" dos APCs de integração mais abrangentes (em inglês, *deep integration*) – ou seja, aqueles que vão além dos compromissos de redução tarifária. O objetivo neste artigo é explorar as similaridades e diferenças entre os compromissos assumidos nos acordos preferenciais de comércio assinados por Estados Unidos da América (EUA), União Europeia (UE), China e Índia e suas formas de implementação.

Os dados internacionais sobre acordos celebrados e em vigor confirmam o incremento desse tipo de tratativa: a Organização Mundial do Comércio (OMC) registrou, até maio de 2011, 489 acordos celebrados pelos seus membros, sendo que 297 deles estavam em vigor.[1] São 15 acordos a mais do que aqueles publicados em dezembro de 2010. Este tem sido o ritmo do incremento anual de número de acordos notificados à OMC, uma média entre dez e 15 acordos a cada ano, conforme evidenciado pelo gráfico.

1. De acordo os dados divulgados, do total de acordos identificados pela OMC, 358 condizem a acordos sobre o comércio de bens (Art. XXIV do General Agreement on Tariffs and Trade – GATT 1994); 95 sobre o comércio de serviços (Art. V do General Agreement on Trande in Services – GATS); e 36 à Cláusula de Habilitação. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm>. Acesso em: 28 de junho de 2011. Este registro oficial, no entanto, deixa ainda muitos outros acordos de fora, vez que registra apenas aqueles notificados pelos membros da organização – com base no Art. XXIV do GATT, Art. V do GATS ou na Cláusula de Habilitação-Decisão de1979 sobre Tratamento Especial e Diferenciado, Reciprocidade e Participação Integral de Países em desenvolvimento. Baccini *et al.* (2011). Outros acordos ainda não notificados à OMC também estão publicados na base do Banco Mundial (World Bank, 2011).

GRÁFICO 1
Total de acordos notificados à OMC e sua evolução (1948-2010)



Fonte: OMC (2011).

Tradução da legenda no gráfico: *notified RTAs (goods, services & acessions)* são acordos regionais de comércio (bens, serviços e acessões); *cumulative RTA notifications* é a base cumulativa de acordos regionais de comércio notificados à OMC; *inative RTAs* são acordos regionais de comércio inativos; e *cumulative active RTAs* é base cumulativa de acordos regionais de comércio ativos.

Obs.: A figura está reproduzida conforme o original fornecido pelos autores, cujas características não permitiram melhor ajuste para fins de impressão (nota do Editorial).

Os impactos econômicos dos APCs têm sido o tradicional objeto de análise por teóricos e pela literatura econômica com vistas a analisar o impacto ou seu potencial impacto no fluxo de comércio mundial. Esta preocupação se estabeleceu desde a primeira geração de acordos assinados na década de 1950, com o trabalho de Jacob Viner (1950), que inaugura a preocupação paradoxal sobre os APCs: como promotores dos princípios de eficiência econômica no livre – comércio (*trade creation*) ou como artificiais promotores de desvios de comércio com impactos negativos para a eficiência (*trade diversion*). Estes conceitos de Jacob Viner foram retomados recentemente sob as nomenclaturas *building blocs* (blocos de efetiva integração) e *stumbling blocs* (blocos de contenção) (PANAGARIYA, 1999; BHAGWATI, 2008; BALDWIN e SEGHEZZA, 2010).[2]

Dados recentes, no entanto, apontam que o exercício das preferências comerciais é muito marginal no comércio internacional: de acordo com o levantamento da OMC, apenas 16% do comércio internacional estaria sujeito a preferências tarifárias e menos de 2% poderia ser objeto de negociações com margens de redução tarifária acima de 10

2. Para uma revisão mais ampla da literatura econômica a respeito do incremento dos acordos, ver Baldwin e Jaimovich ([s.d.]).

pontos (WTO, 2011a, p. 47). Este diagnóstico valoriza a percepção de que as análises políticas e jurídicas da motivação e das consequências da ampliação do número de APCs são fundamentais para a compreensão do fenômeno.

Do ponto de vista jurídico, o fato de as relações comerciais entre os Estados experimentarem um forte grau de adensamento jurídico,[3] com destaque para o período pós-1990, deu ainda mais fôlego às preocupações sobre a relação entre os APCs neste sistema e o impacto para os sistemas doméstico e multilateral. Ao longo dos anos 1990, tal tendência se disseminou em outros níveis de integração comercial, fossem eles de caráter regional ou bilateral. Este processo foi qualificado, no primeiro momento, como regionalização dos compromissos multilaterais, o que significava uma reprodução ou um reforço das regras já negociadas no âmbito multilateral, ou seja, regras de caráter OMC-*in* (MANSFIELD e MILNER, 2010). Contudo, as limitações para avanços em novas rodadas de negociação no âmbito da OMC passaram, por sua vez, a fortalecer os espaços regionais e bilaterais para atingir novas metas para além da OMC (compromissos conhecidos como OMC-*plus* ou OMC-*extra*).[4]

Diante desse quadro, constata-se que: os acordos regionais e bilaterais têm se multiplicado; o regionalismo e o multilateralismo estão sendo construídos simultaneamente; e um sistema não tem mais como ignorar o outro (o sistema multilateral ignorar sistemas regionais ou bilaterais e vice-versa) (ESTEVADEORDAL; SUOMINEN e TEH, 2009). Portanto, questão-chave neste campo é compreender se existem tendências regulatórias nestes acordos para além dos padrões estabelecidos no âmbito do sistema multilateral de comércio (OMC-*plus* e OMC-*extra*), quais são estas tendências e como são implementadas. Ainda implícita encontra-se a questão se os padrões regulatórios previstos nos acordos regionais e bilaterais têm tido uma tendência de expansão, influenciando outros

3. Abbot e Snidal (2000) avaliam a gradação do adensamento, a partir de três fatores: clareza, precisão das regras e delegação de poderes. Esse processo de adensamento jurídico, de acordo com estes autores, assegura a previsibilidade porque: *i)* normalmente, as regras são interpretadas e aplicadas por tribunais especiais, de caráter arbitral ou judicial; *ii)* as regras se tornam parte da lei interna de cada Estado; *iii)* os compromissos jurídicos mobilizam os interesses jurídicos e os respectivos grupos de proteção e, ainda, legitimam sua participação no processo de decisão interno; *iv)* aumenta o custo da violação das regras, tanto no nível nacional como no internacional; *v)* as próprias obrigações passam a ser dotadas de determinado grau de legitimidade admitida por diferentes grupos; e *vi)* passa-se a desenvolver e requerer um discurso definido em parâmetros específicos. O estudo recente da OMC traduz este adensamento jurídico sob os conceitos de *shallow integration* e *deep integration*, considerando sobretudo que os primeiros seriam acordos referentes a medidas aplicadas na fronteira, enquanto os últimos, para acordos que vão além destes compromissos e refletem também a padronização de regulações e políticas domésticas. Ver WTO (2011a, p. 110).

4. Horn, Mavroidis e Sapir (2009) apresentam suas considerações metodológicas sobre cada uma dessas adjetivações aos compromissos da OMC. Os autores qualificam como regras OMC-*plus* aquelas que regulamentam matérias já discutidas ou analisadas na OMC e como OMC-*extra* as regras cujas matérias não foram reguladas no âmbito da OMC.

subsistemas.[5] Este artigo se propõe a fazer o primeiro mapeamento horizontal dos acordos de duas grandes economias, UE e EUA, em contraponto a acordos selecionados de duas economias médias, Índia e China, com a finalidade de identificar a abrangência de áreas reguladas pelos acordos e as eventuais tendências e contratendências regulatórias presentes nestes acordos. Uma hipótese apresentada pelo texto é que os acordos das economias médias, tendo em vista o perfil das economias e seu crescimento recente, podem apresentar inovações regulatórias, inclusive na relação dos APCs com o sistema multilateral de comércio.

Para tanto, o texto está dividido em três outras seções, além desta introdução. A segunda seção apresenta uma análise sobre o avanço dos APCs e as opções estratégicas que sustentam sua celebração. A terceira seção analisa os perfis regulatórios dos acordos analisados, por blocos das grandes economias em contraponto aos acordos das economias médias. Objetiva-se, nesta parte, colocar em teste a hipótese apresentada neste artigo, analisando cada um dos temas e setores regulados, a partir de um conjunto de acordos selecionados. Por fim, apresenta-se uma conclusão com breves considerações. Um apêndice consolida os dados registrados do levantamento dos acordos celebrados por cada economia e do mapeamento horizontal dos acordos.

2 O AVANÇO DAS GRANDES E DAS MÉDIAS ECONOMIAS NA CELEBRAÇÃO DE APCs

De acordo com dados da OMC, todos os membros da organização, com a exceção da Mongólia, possuem um APC assinado(WTO, 2011). O fato é que cada membro pode ter incutida uma estratégia específica na assinatura e na ampliação de sua rede de APCs, conforme será delineado a seguir para cada uma das economias analisadas neste artigo.

2.1 AS GRANDES ECONOMIAS: UNIÃO EUROPEIA E ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

Os EUA e a UE são frequentemente apresentados como os grandes líderes da expansão dos acordos que estabelecem preferências comerciais para além daquelas negociadas no âmbito da OMC (HORN; MAVROIDIS; SAPIR, 2009, p. 20-23). Se o despertar desta iniciativa esteve concentrado nestes agentes econômicos ao longo da década de

5. Esta tendência é indicada em Baccini *et al.* (2011), como um fenômeno de difusão de regras. Em Horn, Mavroidis e Sapir (2009), os autores parecem compreender o fenômeno de forma mais segregada quando agregam grupos de acordos como "famílias", com base nas tendências regulatórias mais marcantes de cada um dos grupos de acordos. Neste sentido, Hufbauer e Schott (2009) aplicam a terminologia "*hub*" para cada área de influência.

1990, países emergentes como China e Índia também colaboraram na mesma velocidade destes agentes tradicionais com a expansão deste perfil de acordo no âmbito internacional, a partir dos anos 2000 (gráficos A.1 A.4 do apêndice).

A União Europeia é o membro da OMC com o maior número de acordos,[6] considerando-se aqueles já assinados e aqueles em negociação. No período pós-guerra, a UE exerceu um papel central na proliferação de acordos regionais de comércio. Inicialmente estabelecida como Comunidade Econômica Europeia, em 1957, consiste no maior APC do mundo, considerando-se o volume de comércio e o nível regulatório de integração entre as economias (AHEARN, 2010).

Conforme dados da Comissão Europeia (EUROPEAN COMMISSION, 2011), a UE possui hoje quatro tipos de acordos com terceiros, classificados conforme o nível de integração (AHEARN, 2010, p. 3): *i)* união aduaneira, centrada em produtos industriais, como são os casos dos acordos com Andorra, San Marino e Turquia; *ii)* área econômica europeia, que estende o mercado comum da Comunidade Europeia para os parceiros Noruega, Islândia e Liechtenstein;[7] *iii)* acordos de livre-comércio (ALCs), com 21 países dispersos ao redor do globo;[8] *iv)* aqueles denominados de acordos de associação econômica (em inglês, *economic partnership agreements* – EPA), celebrados com outros 27 países[9] (apêndice, gráfico A.2 e tabela A.1 para a relação de todos os acordos e respectivas datas de assinatura e entrada em vigor, quando for o caso).

Os ALCs são aqueles que permitem um melhor grau de comparação sobre tendências em acordos, com a ressalva de que os acordos europeus e os acordos de associação

6. Além dos acordos assinados, mais 62 outros são indicados como em fase de negociação e outros 12 em fases preliminares de negociação. Conforme dados disponíveis em: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>.
7. Atualmente, todos esses países compõem, com a Suíça, a Associação de Livre Comércio da Europa, conhecida pela sigla em inglês (EFTA). Mais informações disponíveis em: <http://www.efta.int/>. Os acordos bilaterais da Noruega, Islândia e Liechtenstein datam dos anos 1970, mas foram renovados a partir da estrutura da EFTA ao longo dos anos 1990. O acordo original de Liechtenstein foi assinado com a Suíça, mas nos anos 1990, Liechtenstein celebrou seus acordos via EFTA e Suíça, por razões domésticas, e reestruturou suas relações com a UE, a partir de uma série de acordos bilaterais. Para detalhes sobre a relação Suíça – UE, ver: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/switzerland/>.
8. Exemplos desse tipo de acordo são aqueles celebrados entre UE – ou anteriores ao Tratado de Lisboa à Comunidade Europeia) e México, Tunísia, Chile, Marrocos, Argélia, Egito, Jordânia, Israel, Território Palestino Ocupado, Líbano, Síria, Macedônia, Ilhas Faroe, Albânia, Sérvia, Montenegro, Bósnia-Herzegovina, Croácia, África do Sul e Coreia do Sul. Também neste rol, estão os acordos celebrados com a Suíça. Ver: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/switzerland/>.
9. Os EPAs são modelos de acordos estabelecidos pela UE com a finalidade de atribuir reciprocidade às concessões unilaterais antes previstas nos Acordos de Cotonou –, em especial, no formato de ALC. Ver Borrmann e Busse (2007). A Comunidade Europeia tem EPAs com: Antígua; Barbuda, Belize; Barbados; Botsuana; Camarões; Costa do Marfim, Dominica; Republica Dominicana; Fiji; Granada; Guiana; Haiti; Jamaica; Lesoto; Madagascar; Maurício; Moçambique; Papua Nova Guiné; St. Kitts e Nevis; St. Lucia; St. Vincent e Grenadines; Seychelles; Suriname; Suazilândia; Trinidad e Tobago; e Zimbábue.

euro-mediterrâneos são mais amplos em termos de setores e temas compreendidos e incluem disposições sobre área de livre-comércio como uma parte de suas disposições.[10] A literatura também indica que os ALCs típicos da UE, com países e regiões mais distantes, assumem um perfil particular, na medida em que se centram na estratégia de neutralizar a discriminação potencial contra os exportadores e os investidores europeus decorrentes de ALCs dos seus parceiros com terceiros estados. Tais acordos procuram, assim, ampliar e aprofundar as regras sobre comércio internacional, a respeito das quais ainda seja difícil atingir algum consenso no nível multilateral.[11]

Os EUA, por sua vez, desenvolveram seu sistema de acordos de integração econômica (AIEs) apenas recentemente, mas assumiram, desde o início, estratégia única para todos os parceiros (AHEARN, 2010, p. 3). Os Estados Unidos celebraram o primeiro ALC em 1985, com Israel, e registraram, até julho de 2011, 11 acordos em vigor, três assinados e pendentes de aprovação do Congresso norte-americano e um em negociação (apêndice, gráfico A.1 e tabela A.2 para a relação de todos os acordos).[12] Setenta por cento destes acordos também regulamentam o comércio de serviços.

Os acordos vigentes podem ser agrupados por regiões geográficas: quatro nas Américas, cinco no Oriente Médio e no Norte da África e dois na Ásia-Pacífico. Não há a prevalência de uma região sobre outra em nenhum momento. Mas, ao observar as datas de assinaturas e ratificações dos acordos, nota-se uma tendência recente de expansão do número de acordos. À parte a OMC, antes de 2000, os EUA tinham ratificado apenas dois acordos para liberalização do comércio: o acordo com Israel, em 1985, e o North American Free Trade Agreement (Tratado Norte-Americano de Livre- Comércio – acrônimo no inglês, nafta), em 1994. Em contraponto, na década de 2000, os EUA ratificaram mais nove, todos com países intitulados em desenvolvimento – o que os qualifica como acordos de perfil Norte – Sul (BACCINI *et al.*, 2011). É notório o aumento do número de acordos durante a administração republicana de George W. Bush, que priorizou os tratados bilaterais de comércio tendo em vista os impasses no sistema multilateral e a Rodada Doha.

10. Entre eles, estão Marrocos, Argélia, Tunísia, Egito, Israel, Jordânia, Autoridade Palestina, Líbano, Síria, Turquia, Chipre e Malta. A respeito deste perfil de acordos, ver Panagariya (2002, p. 1.416-1.417).

11. De acordo com informações oficiais prestadas pela UE: "*free-trade agreements (FTAs), if approached with care, can build on WTO and other international rules by going further and faster in promoting openness and integration, by tackling issues which are not ready for multilateral discussion and by preparing the ground for the next level of multilateral liberalisation*" (os ALCs, se negociados com cautela, podem se constituir a partir dos preceitos da OMC e de outras regras internacionais, dando um passo além e mais ágil em direção à promoção da abertura e da integração, pelo fato de tratarem de temas que não estão ainda na esfera de negociação multilateral e, assim, prepararem o terreno para um novo patamar de liberalização no plano multilateral.Tradução nossa), Ver European Commission (2006). Neste sentido, WTO (2011b).

12. Ver também dados oficiais disponibilizados por United States Trade Representative (USTR) ([s.d.]).

Mas, recentemente, alguns dos acordos assinados na era Obama encontram resistência para ratificação no Congresso norte-americano.[13]

Considerando-se que a relevância econômica dos parceiros comerciais com os quais os EUA assinaram acordos é pequena em relação à economia do país, torna-se essencial e complementar inquirir na análise dos acordos as particularidades de cada parceiro comercial e de sua relevância para a geopolítica dos EUA. Entende-se que são quatro modelos predominantes de acordos assinados pelos EUA. O primeiro corresponde aos acordos com Israel, Jordânia, Bahrein, Omã e Marrocos,[14] em que o interesse político dos EUA nestes países é maior que o interesse econômico, de forma que algumas concessões comerciais são bastante peculiares e provavelmente difíceis de serem generalizadas. O segundo modelo de acordo é o do Nafta, primeiro grande acordo a estabelecer padrões técnicos que serviram de modelo para os acordos subsequentes em áreas como serviços, propriedade intelectual, defesa comercial e regras de origem,[15] assim como para as áreas de meio ambiente e as questões trabalhistas.[16] Outro acordo de caráter plurilateral é o Tratado de Livre-Comércio entre EUA, América Central e República Dominicana (acrônimo em inglês, Cafta), no qual todas as partes estão sujeitas ao mesmo conjunto de obrigações, mas com cada país definindo separadamente suas agendas de acesso de mercados.[17] Por fim, apresenta-se um quarto modelo de acordos residual que congrega parceiros de porte médio, como Chile, Cingapura, Austrália e Peru.[18]

13. Uma relevante parte da resistência à ratificação pelo Congresso destes APCs está associada à demanda de renovação concomitante pelo Congresso estadunidense do programa de ajustes (Trade Adjustment Assistance – TAA) que compensa trabalhadores baseados nos EUA que perdem seus postos de trabalho em razão do incremento da competitividade de produtos nos setores que se beneficiam dos APCs. Cf. ICTSD (2011b).

14. Rosen (2004) indica que os acordos de Israel e Jordânia são exemplos de acordos em que a política comercial é usada como um meio de se atingir determinado fim político (p. 51). Bahrein, por exemplo, faz parte da política externa estadunidense para o Oriente Médio e, em específico, para a criação de uma área de livre-comércio em toda esta região. O governo estadunidense reconhece até mesmo que pretende "enfrentar o terrorismo com o comércio". Ver declarações disponíveis em: <http://fpc.state.gov/documents/organization/75249.pdf>. Último acesso em: 21 mar. 2011>.

15. Hufbauer e Goodrich (2004, p. 39) destacam que os efeitos econômicos do Nafta para a economia estadunidense foram relativamente pequenos, de modo diferente ao que aconteceu para México e Canadá.

16. O Nafta inaugurou a inserção desses temas em APCs. Os dispositivos relativos ao meio ambiente são quase idênticos aos do acordo com a Jordânia, mas no Nafta tais normas não constam do próprio acordo e sim de um documento separado. Desta forma, para temas de comércio e meio ambiente, este bloco econômico tem um mecanismo de solução de controvérsias prórpio.

17. O Cafta-DR foi assinado, em 2004, com Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e República Dominicana. Apesar do seu mecanismo específico de concessões tarifárias e da velocidade de liberalização, o rol de temas regulados, no entanto, não difere muito dos de outros acordos.

18. De acordo com Weintraub (2004, p. 79-92), o objetivo era de que esses acordos servissem de modelos para futuros acordos com outros países das regiões – inclusive para a Área de Livre-Comércio das Américas – Alca). Tanto Chile quanto Cingapura têm uma economia muito aberta, o que favoreceu uma negociação em grande medida convergente com os interesses dos EUA nestas duas economias. Sobre o acordo com Austrália, ver Stoler (2004, p. 95-116).

Na relação de APCs celebrados pelas grandes economias, UE e EUA, observa-se a coincidência de um grande número de parceiros comerciais, e esta convergência aumentou nos últimos cinco anos. No caso da UE, com a única exceção da África do Sul e daquelas estratégias regionais europeias e euro-mediterrâneas, todos os seus demais parceiros coincidem com aqueles dos EUA.[19] Observa-se que, em geral, os acordos da UE são assinados posteriormente aos dos EUA, situação que mudou muito recentemente com a ratificação prévia do acordo UE – Coreia do Sul, em julho de 2011, em contraponto ao acordo EUA – Coreia do Sul, que ainda aguarda aprovação do congresso estadunidense.[20]

2.2 AS ECONOMIAS MÉDIAS: CHINA E ÍNDIA

A China conta hoje com 13 acordos assinados para a liberalização de comércio, à parte os acordos multilaterais assinados no âmbito da OMC. Entre estes acordos, encontram-se a adesão ao processo regional do Acordo Comercial Ásia-Pacífico (conhecido pela sigla em inglês, Apta) e da Associação de Nações do Sudeste Asiático (na sigla em inglês, Asean), seis acordos que assumem o caráter de ALC e dois outros acordos com regiões com vinculação específica à China, razão pela qual se autointitulam acordos de cooperação especial. Nestes termos, pode-se estabelecer uma tipologia destes acordos: acordos de integração (Hong Kong e Macau); acordos padrões de integração regional (com o Apta e Asean); e acordos bilaterais de comércio, com países soberanos individuais. Estes últimos, em geral, envolvem Estados soberanos que não são vizinhos, de modo que os acordos não são desenhados para promover uma integração profunda como parte da construção da "Grande China", nem tampouco são orientados à cooperação regional (SNYDER, 2009, p. 28-29) (apêndice, gráfico A.3 e tabela A.3 para a evolução dos acordos assinados pela China).

Observa-se que todos esses acordos foram assinados após a acessão da China à OMC, em 2001, e fazem referência aos compromissos multilaterais. No primeiro momento, no início dos anos 2000, a China foca-se nos países da região, inclusive com a estrutura regional da Asean, em 2002 – que compreende Brunei, Camboja, Indonésia,

19. São parceiros comuns entre os dois blocos, com acordos assinados: Israel, Marrocos, Jordânia, México, Chile e Coreia do Sul. A UE também indica negociações com os seguintes países que já registram acordos assinados pelos EUA: Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua – todos estes fazem parte do Cafta –, Panamá e Peru.

20. Interessante notar que a negociação do acordo EUA – Coreia do Sul se iniciou antes da negociação europeia. A respeito da estratégia de EUA e UE em relação ao mercado sul-coreano e sobre as relações de preferência com o país, , ver International Centre for Trade and Sustainable Development – ICTSD (2011a).

Laos, Malásia, Mianmar, Filipinas, Singapura, Tailândia e Vietnã –, o que resulta na assinatura do acordo-quadro da Asean. Os acordos específicos sobre bens, serviços e investimentos foram assinados na sequência, respectivamente, em 2004, 2007 e 2009. Os acordos da Asean respeitam diferentes velocidades para os parceiros com diferentes graus de desenvolvimento na região. Importante passo com este acordo foi o comprometimento pelos dez Estados-membros da Asean de reconhecerem a China como uma plena economia de mercado já em 2002.

Quase concomitantemente, foram assinados em 2003 os acordos com o governo da Região Administrativa Especial de Hong Kong e o governo da Região Administrativa Especial de Macau. Os seis suplementos a estes acordos foram assinados, ano a ano, no período 2004-2009. Trata-se de uma aplicação do princípio "um país, dois sistemas", que representa o caminho para a cooperação institucional e um importante marco econômico entre o continente e os territórios com administração aduaneira autônoma Hong Kong e Macau.

Ainda com foco na região, a China promoveu acordos com Paquistão, Cingapura e Nova Zelândia. O ALC com Cingapura é um aprofundamento dos compromissos assumidos no âmbito da Asean. Por sua vez, enquanto o acordo com o Paquistão é um acordo padrão com reduzido aprofundamento na liberalização comercial, o acordo com a Nova Zelândia traz elementos inovadores e traços que passam a definir certas políticas comuns da China, no processo de assinatura de APCs.

Outra frente dos acordos chineses se encontra nos países da América Latina mais abertos a negociações de acordos bilaterais de comércio, inclusive para regras mais densas ou rígidas do que as da OMC. Identificam-se com este perfil os acordos com Chile, Costa Rica e Peru, que consagram aqueles traços dos recentes APCs da China na região asiática.

Assim como a China, a Índia também tem um forte enfoque regional nos APCs celebrados. A Índia registra em 2011 15 acordos assinados com vistas à liberalização comercial, para além dos acordos multilaterais no âmbito da OMC, e mais aproximadamente quatro processos de negociação para acordos do gênero em aberto. Seu processo de integração regional, seguindo a tendência mundial e do leste asiático, intensificou-se recentemente, com mais notoriedade a partir de 2003.

Os 15 acordos assinados e em vigor são genericamente classificados pelo governo indiano em quatro categorias: acordos de cooperação (ACPs) – ou *comprehensive economic partnership agreement* (Cepa) – ; APCs ou simplesmente acordo de escopo parcial (AEP); acordos de livre comércio (ALC); e acordos de integração econômica (AIE). Estas três últimas categorias reproduzem os critérios de classificação da OMC,[21] enquanto os ACPs correspondem a acordos celebrados entre países da Ásia que se autointitulam desta forma. Estes ACPs, no entanto, assumem perfis muito diferentes, desde um mero ALC a processos de cooperação mais intensos.

Observa-se, de forma genérica, que a estratégia de integração da Índia seguiu três fases de sua política externa de comércio (SESHADRI, 2009): *i)* acordos com países em desenvolvimento na região, em grande medida voltados para reduções tarifárias e cooperação econômica (acordos de alcance parcial), assinados até 1998, com países fronteiriços; *ii)* acordos com países e blocos de países em desenvolvimento, assinados entre 1998 e 2005, que assumem características mais amplas com a regulamentação de bens, serviços e investimento – como é o caso do Mercado Comum do Sul – Mercosul); e *iii)* de 2006 em diante, a aproximação com mercados ainda maiores – a título de exemplo, as aproximações mais recentes com Japão e China, assim como de Canadá, UE e Rússia.

No primeiro grupo, destacam-se os acordos com Butão e Nepal, os quais visam basicamente atingir preferências tarifárias e reduzir as restrições quantitativas para o comércio de bens – revisadas ao longo dos anos –. O início da segunda fase de acordos é marcado pelo acordo com o Sri Lanka, mas segue com o Acordo de Livre-Comércio do Sul da Ásia (na sigla em inglês, Safta) e, finalmente, com a sofisticação dos acordos com Cingapura e Tailândia. O acordo com Cingapura, com os acordos da nova fase, com destaque para Chile e Coreia do Sul, que se incluem na terceira fase, inova em relação ao padrão anterior de comércio da Índia e estabelece um novo perfil de ALCs. Na esteira desta terceira fase, encontram-se as negociações com Japão e China.

21. Com a exceção de acordos de cooperação, as demais categorias reproduzem aquelas aplicadas pela OMC. Especificamente, com base nos Art. XXIV GATT-1994 (ALCs) e Art. V do GATS (acordos de integração econômica); sendo que os acordos de escopo parcial ou preferenciais apenas têm sido notificados à OMC com base na Cláusula de Habilitação (*Enabling Clause*, par. 4). Neste texto, aplica-se apenas a nomenclatura AEPs para este último perfil de acordos, a fim de não confundi-lo com a indicação genérica de APCs aplicada no texto para todas e quaisquer formas de acordo que compreendam preferências comerciais. Neste sentido, ver a classificação da OMC (WTO [s.d.] a).

2.3 SEMELHANÇAS E CONTRASTES ENTRE AS ESTRATÉGIAS

Sinteticamente, observa-se como estratégias comuns: *i)* o incremento de acordos a partir dos anos 2001; *ii)* uma inicial preferência regional para os acordos; e *iii)* o direcionamento para economias mais dispostas a celebrar APCs, recentemente. Por sua vez, como contrastes, devem-se destacar os diferentes formatos ou tipos de acordo celebrados – o que distancia as economias médias das grandes, mas também as grandes economias entre si.

O significativo crescimento do número de acordos, a partir de 2001, é uma realidade tanto para EUA como para China e Índia – para os quais estes acordos representam mais de 80% da totalidade de APCs assinados. No caso da UE, o processo de celebração de APCs é um pouco mais antigo, apesar de, no seu caso, um terço dos seus acordos terem sido celebrados com menos de uma década. Coincidentemente, 2001 é o ano de lançamento da Rodada Doha, no âmbito multilateral. É possível sugerir que, eventualmente, há uma relação nesta coincidência de datas – em especial, na preocupação de antecipar os interesses de redução tarifária e a definição ou reforma de medidas regulatórias por meio dos APCs.[22]

Ao longo desses anos, observou-se que, em relação a todos, prevaleceu, no início de seus processos para celebração de acordos de preferências tarifárias, o foco regional. A UE, especificamente, aplicou até recentemente o conceito de região ampliada, estabelecendo uma série de estratégias para os países vizinhos do leste, da região do Mediterrâneo e do Oriente próximo. China e Índia, na qualidade de economias médias, priorizaram os países da Ásia e passaram aos poucos a incluir alguns países da América Latina, com destaque para aqueles com um perfil mais tendencioso para a celebração de acordos. Os EUA, apesar de sua estratégia de avanços de APCs bastante diversificada geograficamente, não abandonaram a região da América Latina, o que pode ser evidenciado nos acordos Nafta e Cafta-DR, assim como a fracassada Área de Livre-Comércio das Américas (ALCA).

A região geográfica em que se localiza cada uma das economias analisadas foi foco no início – e nunca deixou de ser parte – das estratégias de cada uma das economias analisadas. O que se observa é que todas têm avançado recentemente na celebração de acordos com economias mais dispostas a este tipo de tratativa. Neste quadro, destaca-se um conjunto de países latino-americanos e alguns asiáticos, tais como: Chile, Colômbia, Costa Rica, Peru e Coreia do Sul.

22. Nesse sentido, ver Mansfield e Reinhardt (2003, p. 829-862).

Ao analisar o mapeamento dos APCs dessas grandes e médias economias, verifica-se que estes acordos compreendem, hoje, um universo muito amplo de tipos de acordos comerciais. Estas categorias ou tipos de acordos são qualificadas por mais de um critério, entre os quais se encontram: *i)* o tipo de comércio, bem ou serviço – genericamente indicados como ALCs e AIEs conforme a forma de notificação à OMC); *ii)* os níveis de integração das economias, que também se referem à extensão do grupo de preferências em relação a terceiros (ALC, união aduaneira, mercado comum, união monetária e união fiscal); e *iii)* o perfil de desenvolvimento dos países envolvidos – que, no caso de países em desenvolvimento, também se abrigam sob as regras da Cláusula de Habilitação da OMC. Quando se aplica a comparação entre acordos de economias de grande e médio portes, a comparação entre seus APCs assume o diferencial de também contar com aqueles acordos notificados à OMC sob a Cláusula de Habilitação, alguns inclusive qualificados como AEPs. Genericamente, o que se pode apontar de contraste no tipo de APC celebrado pelos países selecionados é a presença de alguns tipos de acordos para uns e ausência para outros. Por exemplo, a UE é a única a contar com acordos do tipo união aduaneira, que no caso são celebrados com países da região – como Andorra, San Marino e Turquia – . Os EUA, por sua vez, assinaram todos os seus acordos em uma estratégia mais uniforme, com a estrutura de ALCs que, em sua maioria (com a única exceção de Israel), também são AIEs. China e Índia, por seu turno, combinaram um conjunto de acordos-quadro como primeira forma de aproximação entre as partes dos acordos de comércio, alguns acordos qualificados como AEPs e outros como ALCs e AIEs. A China se difere da Índia, na medida em que notifica hoje à OMC todos os seus acordos como ALCs e AIEs, ainda que sejam celebrados com outros países em desenvolvimento. A Índia procura resguardar às suas notificações o *status* especial garantido pela Cláusula de Habilitação. Com isso, a Índia possui, ao menos formalmente, um conjunto mais variado de tipos de APCs do que aqueles das outras economias analisadas, considerada a forma de notificação ao mecanismo de transparência da OMC.

3 ÁREAS REGULADAS E SUAS FORMAS IMPLEMENTAÇÃO: DA COOPERAÇÃO A REGRAS ALÉM DA OMC

3.1 CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO E MAPEAMENTO DOS ACORDOS

A partir do universo de 68 acordos assinados pelas economias selecionadas, ao lado de outros 18 acordos em negociação identificados, a fim de realizar uma análise mais

detalhada das áreas reguladas pelos acordos, optou-se por selecionar alguns acordos. Os critérios aplicados para a escolha de acordos a serem mapeados são: *i)* preferência aos ALCs e AIEs, excluídos os acordos com perfil de união aduaneira, os acordos-quadro e os acordos de escopo parcial, com exceção do acordo Chile – Índia – estes são os acordos recentemente qualificados pela OMC como FTA+, dadas as características dos compromissos que prevêem;[23] *ii)* apenas acordos em vigor; *iii)* excluídos os acordos com algum referencial político ou relacionados a estratégias de expansão geográfica;[24] e *iv)* excluídos também aqueles celebrados entre as economias selecionadas e mais de um parceiro comercial.[25] Foram, assim, selecionados (tabelas A.1, A.2, A.3 e A.4 *versus* tabelas A.5, A.6, A.7 e A.8 no apêndice):

- quatro acordos da UE (México, África do Sul, Chile e Coreia do Sul);
- cinco acordos dos EUA (Cingapura, Chile, Austrália, Marrocos e Peru);
- cinco acordos da China (Chile, Nova Zelândia, Cingapura, Peru e Costa Rica); e
- três acordos da Índia (Cingapura, Chile e Coreia do Sul).

Um segundo critério aplicado para o que aqui se denomina de mapeamento horizontal (identificação das principais áreas reguladas por estes APCs e suas tendências) é a seleção das áreas analisadas. Foram selecionados os seguintes temas entendidos aqui como temas diretamente relacionados ao comércio, quais sejam: *i)* compromissos de redução tarifária e regulação de medidas administrativas na fronteira; *ii)* compromissos de redução tarifária e regulação do comércio de bens agrícolas; *iii)* critérios e procedimentos para a determinação de regras de origem; *iv)* a regulação de medidas de defesa comercial, distinguindo-se as medidas de salvaguarda, de *antidumping* e as medidas compensatórias; *v)* regras sobre políticas de subsídios; *vi)* regulação do comércio de serviços; *vi)* propriedade intelectual; *vii)* barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias (na sigla em inglês, TBT/SPS) ao comércio; *vii)* investimentos; e *viii)* conjunto de quatro novos temas recorrentes nos acordos, que são concorrência, compras governamentais, cláusula social e meio ambiente.

23. WTO (2011a, p.110). O relatório define os FTA+ como: "*an FTA that in addition harmonizes some beyond the border standards*" (um ALC que também harmoniza alguns padrões para além das fronteiras. Tradução nossa.).
24. Rosen (2004) indica que os acordos de Israel e Jordânia são exemplos de acordos em que a política comercial é usada como um meio de se atingir determinado fim político (p. 51). Bahrein, por exemplo, faz parte da política externa estadunidense para o Oriente Médio e, em específico, para a criação de uma área de livre-comércio em toda esta região. O governo estadunidense reconhece até mesmo que pretende "enfrentar o terrorismo com o comércio". Disponível em: <http://fpc.state.gov/documents/organization/75249.pdf>. Acesso em: 21 mar. 2011.
25. Entre as razões, encontram-se as diferentes velocidades admitidas nos processos de liberalização previstos nesses acordos. Por exemplo, o acordo de caráter plurilateral do Cafta-DR, descrito anteriormente.

Destaca-se que os critérios aqui aplicados intencionalmente se distanciam do de Horn, Mavroidis e Sapir (2009) – os quais têm inspirado fortemente os trabalhos mais recentes de mapeamento.[26] Entende-se que há três riscos na replicação da classificação dos critérios destes autores, sobretudo para o enfoque da análise aqui realizada: *i)* o mapeamento tem por referência os acordos da UE, que, dada sua estratégia inicial de expansão, procurava ampliar suas zonas de influência e, por isto, trazia uma série de temas não diretamente relacionados ao comércio;[27] *ii)* justamente por atender sobretudo a temas de cooperação, o mapeamento com estes critérios tende a "inflar" a concepção de regras do tipo OMC-*extra*; e *iii)* ao fazer isto, pode anular a capacidade analítica do conceito de WTO-*extra,* que, para os propósitos deste texto, permite identificar como as tendências regulatórias se estabelecem em contraponto ao sistema da OMC – ou seja, em que medida os APCs passam a tratar de novos temas que o sistema multilateral em si não consegue avançar. Por isto, a seleção dos temas para o mapeamento horizontal considera temas que já foram propostos em rodadas de negociação da OMC, tais como compras governamentais, concorrência, meio ambiente e cláusula social.

Por fim, um terceiro critério foi aplicado na qualificação dos compromissos mapeados. Distinguiram-se os dispositivos dos APCs que registram a intenção das partes de cooperar daqueles que estabelecem obrigações específicas nos acordos. Entre estes compromissos específicos, também se distinguiram os que reiteram os compromissos da OMC (OMC-*in*) e aqueles que definem obrigações específicas para além dos compromissos da OMC (OMC-*plus* ou OMC-*extra*). Agregou-se a esta análise a avaliação do quanto as obrigações específicas estão sujeitas ao mecanismo de solução de controvérsias dos APCs.[28] O objetivo desta qualificação é entender a capacidade de implementação das regras – sobretudo aquelas de caráter OMC-*plus* ou OMC-*extra* –,

26. Nesse sentido, ver o mapeamento realizado pela OMC, em julho de 2011(cf. WTO, 2011a, p. 128 e seg.).

27. Os autores criam subcategorias das áreas reguladas e passam a analisar os acordos em 38 eixos temáticos WTO-*extra* que, por exemplo, envolvem temas como asilo, imigração ilegal, mineração, cooperação industrial, estatísticas, audiovisual – além do tema de propriedade intelectual (PI) –, diálogos políticos, entre outros.

28. O critério sobre a capacidade de implementação ou *legal enforceability* dos acordos também difere neste artigo daquele assumido por Horn, Mavroidis e Sapir (2009, p. 16-19), que se atém a: *i*) identificar as palavras-chave ou o verbo que designe o caráter vinculante da obrigação como "*shall*"; e *ii*) a exclusão explícita do mecanismo de solução de controvérsias do APC. Identificaram-se dois problemas nos critérios destes autores. Um deles é o de que a expressão pode constar de um compromisso de cooperação e o entendimento que o sistema de solução de controvérsias pode dar sobre este tipo de obrigação é muito reduzido – os autores abordam esta problemática, mas não parecem resolvê-la (*op. cit.*, p. 18). Outra limitação deste recorte é que algumas obrigações são da OMC e estão explicitamente excluídas do sistema de solução de controvérsias do APC, o que não significa que elas não sejam obrigações constantes do APC e vinculantes, dado que controvérsias relativas a estes dispositivos podem ser levadas ao sistema de solução de controvérsias da OMC.

assim como a relação desta forma de implementação com o próprio sistema da OMC.[29] Também foram indicados os casos de preferências tarifárias, no caso do comércio de bens não agrícolas e bens agrícolas, a fim de registrar a inclusão ou não dos setores neste tipo de preferência.[30]

3.2 AS GRANDES ECONOMIAS: UNIÃO EUROPEIA E ESTADOS UNIDOS

3.2.1 A distinção entre o comércio de bens agrícolas e o de bens não agrícolas

O primeiro eixo temático de análise nos acordos das grandes economias são as concessões tarifárias preferenciais. Um ponto relevante neste aspecto é o de que a discriminação das concessões para o comércio de bens não agrícolas e de bens agrícolas se mantém nos APCs da UE e dos EUA.[31] Em alguns acordos, como o UE-México e de EUA–Cingapura, não há sequer regulamentação tarifária para o setor – no caso do acordo de UE – México existe apenas a previsão de que as partes devem cooperar no setor, sem qualquer obrigação específica.

Notadamente, os acordos assinados por UE e EUA e analisados aqui contêm não só previsões específicas para concessões tarifárias para o comércio de bens não agrícolas e bens agrícolas, como também regulamentações específicas para estes dois setores, com características OMC-*plus*.[32] Isto inclui a previsão de procedimentos aduaneiros específicos para além daqueles estabelecidos na OMC.

29. Será aplicada a metodologia definida em Pauwelyn (2009, p. 368-399). O autor identifica quatro principais cenários em que pode se definir a relação entre as obrigações em um APC e o sistema de solução de controvérsias da OMC, dos quais, neste texto, se aplica dois: *i*) quando as partes podem acionar as mesmas obrigações específicas tanto no nível do APC como no multilateral; *ii*) quando as regras, ainda que não coincidentes no seu conteúdo, podem ser acionadas sob diferentes referenciais regulatórios, em ambos os sistemas (*op. cit.* p. 371-373). O que se observa no primeiro caso é que regras OMC-*in* podem ser passíveis de decisões e interpretações no âmbito do mecanismo bilateral de solução de controvérsias. No segundo caso, é que determinados compromissos entre as partes, regulados de forma diferentes no APC e no nível multilateral, ainda que possam ter definidas obrigações adicionais no APC – como regras de caráter OMC-*plus* ou OMC-*extra* –,estes podem ser objeto de interpretação no nível multilateral a partir dos compromissos da OMC, se preferencialmente levados ao sistema multilateral. Isso pode ocorrer nos casos em que as obrigações específicas dos APCs, nos termos dos dispositivos de solução de controvérsias, podem ser alternativamente levadas aos sistemas bilaterais ou multilateral.
30. Essa leitura também tem por fim confirmar o quanto a redução tarifária tem sido objeto dos APCs e como este processo é desenhado, ainda que com as limitações de ganhos recentemente identificadas no relatório da OMC (WTO, 2011a).
31. Schaefer (2007, p. 588) identifica que a agricultura dos EUA tende a apresentar a mesma sensibilidade de quando o tema é objeto de negociações multilaterais na OMC.
32. As únicas exceções são os acordos de UE–México e EUA–Cingapura para o comércio de bens agrícolas, conforme mapeamento registrado nas tabelas A.5 e A.6 no apêndice deste artigo.

Essa distinção entre bens não agrícolas e bens agrícolas também se mantém na previsão de alguns mecanismos especiais de defesa para o caso do setor agrícola. Neste sentido, destacam-se as cláusulas de salvaguarda específicas para o setor, previstas em todos os acordos analisados da UE e dos EUA, com a única exceção do acordo EUA – Chile. Seguindo esta tendência, tem-se a proteção do setor têxtil, – em especial, nos acordos dos EUA com os países da Ásia, como o caso do acordo EUA–Cingapura.

3.2.2 As principais áreas reguladas: novos temas, novas regras e procedimentos para sua implementação

A partir do mapeamento horizontal dos acordos selecionados, notam-se oito temas comuns regulados pelos acordos, todos com regras de caráter OMC-*plus* ou OMC-*extra* – para os casos de temas não regulados pela OMC – e procedimentos para sua implementação. Os temas recorrentes, tanto nos acordos selecionados dos EUA como nos da UE, são: *i)* regras de origem; *ii)* salvaguardas; *iii)* serviços; *iv)* propriedade intelectual; *v)* concorrência; *vi)* compras governamentais; *vii)* meio ambiente; e *viii)* cláusula social.

Em regras de origem, os acordos reproduzem algumas regras gerais da OMC, e definem algumas regras sobre o conteúdo de valor agregado regional e, ainda, algumas regras especiais para determinados setores. O mapeamento horizontal proposto registrou que a totalidade dos acordos selecionados dos EUA (com Cingapura, Chile, Austrália, Marrocos e Peru) define as regras de origem de caráter OMC-*plus* e, ainda, prevê mecanismos de solução de controvérsias para a implementação das obrigações previstas em tais dispositivos. Esta realidade se repete nos casos dos acordos entre UE–África do Sul e UE–Chile, mas não no caso de UE–México, que é um acordo marcadamente simples em termos regulatórios, nem no acordo de UE–Coreia do Sul, que, por sua vez, é um acordo bastante complexo. Há apenas previsão de cooperação sobre o tema no acordo de UE–México, e nenhuma previsão no de UE–Coreia do Sul.

Na parte relativa a medidas de defesa comercial, é regra em todos os acordos a previsão de salvaguardas bilaterais, para além das previsões de salvaguardas globais presentes nos acordos da OMC. As salvaguardas bilaterais, especificamente, contêm a previsão de procedimentos específicos e, por vezes, são aplicadas durante o período de transição previsto nos acordos. Novamente, curiosas exceções a estes casos são os acordos entre UE–México e UE–Coreia do Sul. No primeiro, repete-se a restrição à mera cooperação na área pelas partes; e no acordo UE–Coreia do Sul, há previsão do mecanismo de salvaguarda, porém sem que esteja submetido ao procedimento de solução de controvérsias do acordo.

As disposições sobre serviços e propriedade intelectual, presentes em todos os acordos selecionados da UE e dos EUA, também se caracterizam por se qualificarem como OMC-*plus* e OMC-*extra*. Os compromissos sobre serviços, em geral, norteiam-se pelos mesmos princípios da OMC para relação entre as partes (transparência, tratamento nacional etc), mas consolidam o processo de liberalização por meio de listas negativas – ou seja, o que não estiver excepcionado claramente na lista está liberalizado. Apenas por assumir este formato, entende-se no mapeamento que as regras se qualificam com o OMC-*plus*. A única exceção a esta regra, entre os acordos analisados dos EUA e da UE, é o acordo UE–África do Sul, que apenas reitera os compromissos estabelecidos entre as partes no âmbito da OMC. Em todos os demais casos, as regras OMC-*plus* estão sujeitas a mecanismos de solução de controvérsias específicos de cada APC.

Por seu turno, propriedade intelectual é uma área que se mostra bastante priorizada por UE e EUA e que apresenta regras de caráter OMC-*plus e* OMC-*extra*. As regras de caráter *plus* procuram estender direitos já previstos na OMC, como um maior prazo para a proteção de patentes. As regras *extras* incluem tanto aquelas que incorporam novos compromissos ou áreas aos acordos como a inclusão de novos tratados aceitos pelas partes, a exemplo da International Convention for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV Convention) e, também, da definição de novos procedimentos de implementação dos direitos no nível doméstico – a exemplo da criminalização da violação de determinados direitos estabelecidos como parte do acordo. No caso dos EUA, todos os acordos selecionados submetem os dispositivos sobre propriedade intelectual ao mecanismo de solução de controvérsias do APC. Nos acordos da UE, este cenário de perfil de regras e mecanismo de implementação se repete para os acordos com, África do Sul e a Coreia do Sul, mas não para o acordo com o México, que tem regras *plus* e *extra*, porém sem mecanismo de implementação, nem para o acordo com o Chile, que apenas reproduz os compromissos assumidos no âmbito da OMC.

Aqueles conhecidos como "novos temas" (concorrência, compras governamentais, meio ambiente e cláusula social) são exaustivamente regulados pelos acordos dos EUA e, por sua natureza de temas não regulados multilateralmente nos acordos da OMC, são qualificados como OMC-*extra.* Estas novas áreas estão, no entanto, sujeitas a procedimentos específicos de solução de controvérsias previstos em cada APC. Entre os novos temas, o da concorrência é certamente aquele priorizado pelos acordos europeus. De maneira geral, quando não definem obrigações específicas para os novos temas, os acordos europeus prevêem mecanismos de cooperação na respectiva área.

No caso dos EUA, regras sobre investimento também se inserem no rol de novos temas com regulação de caráter OMC-*extra*; ademais, contam com mecanismo específico no APC para solução de controvérsias, de natureza investidor-Estado. Esta é a característica de todos os acordos selecionados dos EUA.

3.2.3 As áreas com pouca ou sem prioridade nos acordos

Alguns temas, porém, são relegados a um segundo plano nos acordos da UE e dos EUA. O primeiro conjunto deles se reduz a fazer a referência aos compromissos no âmbito da OMC, este é o caso das regras de medidas de defesa comercial quanto a medidas *antidumping* e medidas compensatórias e das regras sobre TBT/SPS.

O segundo grupo são os temas que nem sequer são mencionados nos acordos – são, por exemplo, os caso de subsídios e, também, de medidas *antidumping* e medidas compensatórias nos acordos dos EUA.

O terceiro grupo limita-se apenas à indicação de cooperação entre as partes. Estes casos estão presentes apenas nos acordos da UE, com destaque para a regulamentação dos novos temas. A UE também prevê esta estrutura para o capítulo com dispositivos sobre investimentos relacionados ao comércio, de modo diferente dos EUA que resguardam um caráter bastante regulado e com mecanismos vinculantes para a implementação das obrigações na área.

3.3 AS ECONOMIAS MÉDIAS: CHINA E ÍNDIA

3.3.1 Discriminação positiva entre bens agrícolas e bens não agrícolas

Os acordos de China e Índia não aplicam a discriminação para as regras de concessões tarifárias para bens agrícolas e não agrícolas em geral. Um dos objetivos dos acordos é justamente equalizar a relação entre estes tipos de bens.

No caso da Índia, como os acordos tendem a ter redação mais simplificada – com a exceção do último acordo assinado com Coreia do Sul (2009-2010) –, não há outras regras previstas nos acordos, além daquelas para redução tarifária.

China e Índia fazem, no entanto, a discriminação do setor ao regularem a proibição de subsídios agrícolas. Nos acordos da China, em especial, há até mesmo a previsão da coordenação de ações entre as partes junto à OMC, para futuras negociações sobre o setor.

O acordo China–Cingapura é o menos ambicioso quanto à regulação do setor dado que se limita a fazer referência aos compromissos estabelecidos no Acordo sobre Agricultura da OMC. Por seu turno, o acordo China–Nova Zelândia é o único a prevêr uma regra mais protetiva para o setor, ao incluir a possibilidade de salvaguardas específicas para bens agrícolas. Os acordos China–Costa Rica e China–Peru também são marcados por regras de cooperação nesta área.

É interessante notar que todas as disposições dos APCs selecionados sobre agricultura estão sujeitas à implementação pelo mecanismo de solução de controvérsia específico de cada acordo.

3.3.2 Uma agenda diferente para as economias médias: subsídios e novos temas

Duas áreas marcam um distanciamento dos acordos das grandes e das médias economias na parte regulatória: a regulação em subsídios e a opção das médias economias em não tratarem de novos temas nos APCs.

Os acordos da China, em grande parte, regulam subsídios, seja com regras de caráter OMC-*plus* (acordos China–Nova Zelândia e China–Cingapura), seja com referência explícita aos dispositivos do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC. Este último formato – com referências às regras da OMC – é o que prevalece nos acordos analisados da Índia. No caso desses países, no entanto, há uma particularidade de que mesmo as regras com conteúdo OMC podem estar sujeitas ao mecanismo de solução de controvérsias do APC.

Quanto aos novos temas, com a única exceção da previsão de dispositivos sobre concorrência no acordo entre Índia e Coreia do Sul, nenhum dos acordos selecionados os regulam. Os acordos da China prevêem, por vezes, a cooperação em algumas áreas, mas sem que isto gere obrigações específicas para as partes nem possa ser submetido aos mecanismos de solução de controvérsias do APC.

A Índia, particularmente, também possui uma política específica que se distancia dos acordos das grandes economias, que é a na área de propriedade intelectual. Nenhum de seus acordos analisados regula o tema, apenas os acordos Índia–Cingapura e Índia–Coreia do Sul fazem referência à possibilidade de cooperação entre as partes em matéria de propriedade intelectual, sem que isto compreenda obrigações específicas que possam ser implementadas pelo mecanismo de solução de controvérsias.

3.3.3 Algumas aproximações das tendências nos acordos das grandes economias

Destaca-se que, apesar das especificidades anteriormente indicadas, há um grupo significativo de temas e áreas reguladas que coincidem nos acordos de China e Índia com aqueles da UE e dos EUA. Entre estas, destacam-se as regulamentações sobre: *i)* regras de origem; *ii)* salvaguardas; *iii)* medidas de defesa comercial; *iv)* serviços; *v)* TBT/SPS; e *vi)* investimentos.

Tanto nos dispositivos relativos a regras de origem como nos de salvaguardas, os acordos analisados da China e da Índia apresentam regras mais precisas ou com compromissos específicos para além daqueles previstos na OMC. No caso de salvaguardas, destacam-se as previsões para salvaguardas bilaterais. Os dispositivos OMC-*plus* em regras de origem e salvaguarda são possíveis de serem implementados via sistema de solução de controvérsias do APC.

Na parte relativa a medidas de defesa – em específico, medidas *antidumping* e medidas compensatórias –, os acordos remetem aos compromissos multilaterais na OMC, com as particularidades de algumas regras de caráter OMC-*plus* em medidas *antidumping* para o caso da Índia (acordos Índia–Cingapura e Índia–Coreia do Sul) e em medidas compensatórias para o caso da China (acordos China–Cingapura e China–Nova Zelândia, que também têm regras *plus* para o tema subsídios). Curiosamente, com a exceção do acordo China–Costa Rica, todos os dispositivos relativos às medidas de defesa constam como obrigações específicas implementáveis a partir da mobilização do sistema de solução de controvérsias do APC.

Em comum, também, os acordos de China e Índia fazem referência aos compromissos da OMC para as regras sobre TBT/SPS (regras de caráter OMC-*in*), com a exceção pontual dos acordos China–Chile e Índia–Cingapura, com regras OMC-*plus* nestes campos. Independentemente da natureza (*in* ou *plus*), todos os dispositivos ficam sujeitos aos procedimentos de solução de controvérsias dos respectivos APCs.

Interessante notar nos acordos de China e Índia que os temas serviços e investimentos também integram os acordos destas economias médias. Contudo, em serviços, de forma diferente dos acordos das grandes economias, os acordos das economias médias seguiram o formato de concessões em listas positivas, com explícita indicação dos setores que são liberalizados. Estes dispositivos também são passíveis de implementação

pelos próprios mecanismos dos acordos para solução de controvérsias. Na área de investimentos, presente em grande parte dos acordos analisados – com exceção de China–Chile, China–Costa Rica e Índia–Chile –, os dispositivos reproduzem a tradicional estrutura presente em acordos de investimento, tal como também previstos nos APCs analisados da UE e dos EUA. Nesta esteira, os APCs de China e Índia também incluem mecanismos específicos de solução de controvérsias para está área temática, com cláusulas de perfil investidor-Estado e referências aos procedimentos do Centro Internacional para a Resolução de Conflitos sobre Investimentos, do Banco Mundial (na sigla em inglês, ICSID).

Uma particularidade dos acordos da China é que uma parte significativa dos acordos analisados também prevê regras específicas para propriedade intelectual. Regras de caráter OMC-*in* estão previstas no acordo China–Nova Zelândia e, de caráter OMC-*plus*, nos acordos China–Peru e China–Costa Rica. Todos os acordos com regulamentação na área estão sujeitos aos procedimentos de solução de controvérsias de cada acordo específico.

3.3.4 Implementação e potenciais conflitos

Como regra geral, os acordos de China e Índia – assim como seriam os acordos da UE e dos EUA – prevêem a possibilidade de considerar o sistema de solução de controvérsias da OMC como um mecanismo alternativo para toda e qualquer controvérsia originada a partir deste APC, exceto nos casos com procedimentos específicos – como investimentos e alguns novos temas. Há certamente os debates sobre os limites de como a controvérsia oriunda de um APC possa ser analisada no âmbito na OMC (PAUWELYN, 2009).[33]

Uma curiosidade que aparece com mais frequência nos acordos das economias médias, no entanto, é que mesmo temas ou áreas que são absolutamente OMC-*in* – como é o caso da regulação sobre subsídios, medidas *antidumping*, medidas compensatórias e regras sobre barreiras técnicas e medidas fitossanitárias – podem ser levadas ao mecanismo regional. Isto significa dizer que o mecanismo de solução de controvérsias pode interpretar dispositivos de um acordo multilateral e emitir uma decisão válida para as partes envolvidas na controvérsia. O acordo China–Nova Zelândia também

33. Para mais detalhes sobre esta questão e suas derivações, ver nota de rodapé 29.

aplica esta lógica na área de propriedade intelectual, e o acordo China–Cingapura, para temas de concessões tarifárias e regulamentação aduaneira de bens agrícolas e não agrícolas. A UE também apresenta esta estrutura nos acordos com o Chile e a Coreia do Sul, para barreiras técnicas e medidas fitossanitárias, no acordo com o Chile, também para propriedade intelectual, e no acordo com a Coreia do Sul, também para compras governamentais – área também regulada pelo acordo plurilateral da OMC, do qual UE e Coreia do Sul são partes. Os EUA, neste sentido, são os únicos a manter coerência nesta relação entre obrigações e quando reiteram os compromissos específicos da OMC em um APC – como é o caso de barreiras técnicas e medidas fitossanitárias –, o excluem no procedimento bilateral de solução de controvérsias previsto no APC.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados apresentados e a análise realizada neste artigo elucidam tanto alguns pontos relativos a tendências em APCs, em geral, quanto os contrapontos entre APCs das grandes e das médias economias selecionadas.

Desde a intensificação da tendência de celebração de APCs no início dos anos 2000, essa estratégia comercial se tem mantido para o caso das economias selecionadas, conforme se observa nos gráficos do apêndice. A intensidade de processos de negociação e celebração de acordos não apresenta diferenças entre as economias grandes e médias nos últimos anos. A UE, nesse período, foi a economia que menos se engajou em APCs, mas, no entanto, é a economia que conta com o histórico mais longo na celebração deste tipo de acordo. E, como destacado anteriormente, todas estas economias avançaram e continuam avançando em direção a parceiros abertos a este tipo de tratativa, como alguns países da Ásia e da América Latina.

Observa-se, no entanto, que, mesmo tendo em consideração esses parceiros comuns nos acordos com as economias aqui selecionadas – como é o caso de Chile, Cingapura, Coreia do Sul e Peru –, a estrutura e o conteúdo dos acordos variam conforme a contraparte. Por esta razão, não se pretende aqui inferir modelos de acordos para cada uma das economias, mas, sim, tendências nestes acordos. O único caso entre os analisados que pode permitir a identificação de um modelo de acordo é o dos EUA, que, a partir dos critérios para o mapeamento horizontal, possui acordos quase que idênticos com todos os seus parceiros comerciais.

Ainda assim, é possível destacar nessas conclusões uma estrutura mínima de áreas cobertas pelos APCs que tem sido respeitada pelas grandes e médias economias aqui apresentadas. Neste sentido, estão regras sobre redução tarifária, regras de origem, cláusulas de salvaguarda, regras sobre TBT/SPS e dispositivos sobre comércio de serviços, propriedade intelectual e investimento, assim como concorrência, meio ambiente, compras governamentais e cláusula social, que constam de todos os acordos analisados – ainda que o conteúdo das regras possa variar desde meras disposições para cooperação entre as partes até obrigações específicas, mais precisas e detalhadas que aquelas definidas no âmbito multilateral.

Em termos de obrigações específicas, as regras previstas nos APCs tendem a ir além dos padrões estabelecidos no âmbito do sistema multilateral de comércio (OMC-*plus* e OMC-*extra*) e apresentam, quase que na sua totalidade, mecanismos específicos para sua implementação no próprio APC. Isto significa dizer: procedimentos específicos para a solução de controvérsias e formas de implementação destas decisões.

A hipótese inicial deste texto (de que os acordos das economias médias podem apresentar inovações regulatórias) pode ser confirmada nas seguintes situações: *i)* uma maior liberalização do comércio de bens agrícolas, seja pela não indicação de formas de redução tarifária ou procedimentos específicos, seja para pretensa coordenação entre as partes para se articularem no nível multilateral; *ii)* a cobertura da área de subsídios e de medidas de defesa comercial pelos acordos; *iii)* a manutenção do método de lista positiva para a liberalização do comércio de serviços; *iv)* o não comprometimento com obrigações específicas nas disposições sobre novos temas; e *iv)* a equivalência de procedimentos de solução de controvérsias do APC e da OMC para todos os tipos de compromissos presentes no APC, sejam eles de caráter OMC-*in* ou OMC-*plus*.

Não se confirma, no entanto, a hipótese para temas como investimento e propriedade intelectual, em alguma medida. Estes são temas que, no âmbito das negociações multilaterais, são em geral atribuídos aos interesses das grandes economias, mas que passam a ser regulamentados também nos acordos destas economias médias, como China e Índia. As obrigações específicas nos acordos de China e Índia para investimento, por exemplo, seguem a mesma estrutura e conteúdo dos acordos dos EUA e da UE.

Em matéria de propriedade intelectual, a Índia mantém-se coerente à sua resistência de regulamentação do tema por meio de acordos de caráter comercial – tal qual

na OMC – ao se restringir a dispositivos para cooperação entre as partes do APC nesta área. A China, contudo, adere a regras de caráter OMC-*plus* e OMC-*extra* nos acordos mais recentes, como é o caso dos acordos com Peru e Costa Rica.

Em síntese, essas tendências chamam atenção para três efeitos sistêmicos, listados a seguir, no campo regulatório que esses acordos das economias médias podem provocar.

1) A relação entre as contra tendências regulatórias nos APCs da China e da Índia face às tendências presentes nos acordos da UE e dos EUA. Destacam-se, neste sentido, algumas questões mais específicas: será possível estabelecer sistemas isolados ou "famílias" distintas de acordos? Quais são os resultados esperados de eventuais negociações diretas com as grandes economias –por exemplo, como será a previsão de negociação da UE com a China e a Índia?
2) Os impactos das decisões oriundas de mecanismos cruzados de solução de controvérsias para obrigações previstas nos APCs e nos acordos da OMC.
3) A repercussão das concessões por China e Índia em seus APCs nas negociações multilaterais.

Essas são questões que remanescerão na agenda a partir do acompanhamento do processo de implementação dos APCs em vigor, assim como daqueles que estão em negociação – até mesmo como um ponto de alerta para as tendências que se estabelecem.

REFERÊNCIAS

ABBOT, K.; SNIDAL, D. Hard and soft law in international governance. **International Organization**. v. 54, n. 3, p. 421-456, 2000.

AHEARN, R. J. Europe's preferential trade agreements: status, content, and implications. **Congressional Research Service**. Mar. 2010. Disponível em: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41143.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2011.

BACCINI, L. *et al*. **The design of preferential trade agreements**: a new dataset in the making. Jun. 2011. (WTO Staff Working Paper ERSD - 2011-10).

BALDWIN, R.; JAIMOVICH, D. **Contagious FTAs**: new evidence on the domino theory of regionalism. WTO, 2010. Mimeographed.

BALDWIN, R.; SEGHEZZA, E. Are trade blocs building or stumbling blocs? **Journal of Economic Integration**, v. 25, n. 2, p. 276-297, 2010.

BHAGWATI, J. **Termites in the trading system**: how preferential agreements undermine free trade. Oxford: Oxford University Press, 2008.

BORRMANN, A.; BUSSE, M. B. The institutional challenge of the ACP/EU economic partnership agreements. **Development Policy Review**, v. 25, n. 4, p. 403-416, 2007.

CHINA FREE TRADE AGREEMENTS (FTA) NETWORK. [s.d.]. Disponível em: <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml>. Acesso em: 5 ago. 2011.

ESTEVADEORDAL, A.; SUOMINEN, K.; TEH, R. **Regional rules in the global trading system**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

EUROPEAN COMMISSION. **Global Europe**: competing in the world. 2006. Disponível em: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_ 130376.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2011.

_____. **Overview of regional trade agreements**. Updated 18 July 2011. Disponível em: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/111588.htm>. Acesso em: 30 jul. 2011.

HORN, H.; MAVROIDIS, P.; SAPIR, A. Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements. **Bruegel Blueprint Series**, v. VII, 2009.

HUFBAUER, G. C.; GOODRICH, B. Lessons from Nafta. *In*: SCHOTT, J. J. (Ed.). **Free trade agreements**: US strategies and priorities. Washington: Institute for International Economics, 2004. p. 39.

HUFBAUER, G.; SCHOTT, J. Fitting Asia-Pacific agreements into the WTO system. *In*: BALDWIN, R.; LOW, P. (Ed.). **Multilateralizing regionalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. p. 554-633.

ICTSD – INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. EU, South Korea free trade pact enters into force. **Bridges Weekly Trade News Digest**, n. 34, v. 15, 2011a. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/110034/>. Acesso em: 5 ago. 2011.

_____. Passage of US FTAs likely delayed until after August recess, with possible way forward in sight. **Bridges Weekly Trade News Digest**, n. 34, v. 15, 12 Oct. 2011b. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/111347/>. Acesso em: 5 ago. 2011.

INDIA. Ministry of Commerce and Industry, Department of Commerce. Government of India. **Brief on India's current engagement in RTAs**. [s.d.]. Disponível em: <http://commerce.nic.in/india_rta_main.htm>. Acesso em: 5 ago. 2011.

MANSFIELD, E. D.; REINHARDT, E. Multilateral determinants of regionalism: the effects of GATT/WTO on the formation of preferential trading arrangements. **International Organization**, v. 57, n. 4, p. 829-862, 2003.

MANSFIELD, E. D.; MILNER, H. V. **Votes, vetoes, and preferential trading agreements**. 18 Out. 2010. Disponível em: <http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_forum_e/wtr11_23nov10_e.pdf>. Acesso em: 20 jun. 2011.

PANAGARIYA, A. The regionalism debate: an overview. **The World Economy**, v. 22, p. 455-476, 1999.

_____. EU preferential trade policies and developing countries. **The World Economy**, v. 25, n. 10, p. 1416-1417, 2002.

PAUWELYN, J. Legal avenues to 'multilateralizing regionalism' beyond Article XXIV. *In*: BALDWIN, R.; LOW, P. (Ed.). **Multilateralizing regionalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

ROSEN, H. Free trade agreements as foreign policy tools: the US-Israel and US-Jordan FTAs. *In*: SCHOTT, J. J. (Ed.). **Free trade agreements**: US strategies and priorities. Washington: Institute for International Economics, 2004.

SCHAEFER, M. Ensuring that regional trade agreements complement the WTO system: U.S. unilateralism a supplement to WTO initiatives? **Journal of International Economic Law**, v. 10, n. 3, p. 585-603, 2007.

SESHADRI, V. S. Evolution in India's regional trading arrangements. **Journal of World Trade**, v. 43, n. 5, p. 903-926, 2009.

SNYDER, F. China, regional trade agreements and WTO law. **Journal of World Trade**, v. 43, n. 1, p. 1-53, p. 28-29, 2009.

STOLER, A. L. Australia–US free trade: benefits and costs of an agreement. *In*: SCHOTT, J. J. (Ed.). **Free trade agreements**: US strategies and priorities. Washington: Institute for International Economics, 2004. p. 95-116.

USTR – UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. **Free trade agreements**. [s.d.]. Disponível em: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>. Acesso em: 30 jul. 2011.

VINER, J. **The customs union issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

WEINTRAUB, S. Lessons from the Chile and Singapore: free trade agreements. *In*: SCHOTT, J. J. (Ed.). **Free trade agreements**: US strategies and priorities. Washington: Institute for International Economics, 2004. p. 79-92.

WORLD BANK. **Global Preferential Trade Agreements Database**. Disponível em: <http://wits.worldbank.org/gptad/library.aspx>. Acesso em: 5 ago. 2011.

WTO – WORLD TRADE ORGANIZATION. **Regional Trade Agreement Information System**: user guide. [s.d.]a. Item C – Types of Agreement. Disponível em: <http://rtais.wto.org/UserGuide/RTAIS_USER_GUIDE_EN.html#_Toc201649637>. Acesso em: 30 jun. 2011.

_____. **Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)**. [s.d.]b. Disponível em: <http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Acesso em: 5 ago. 2011.

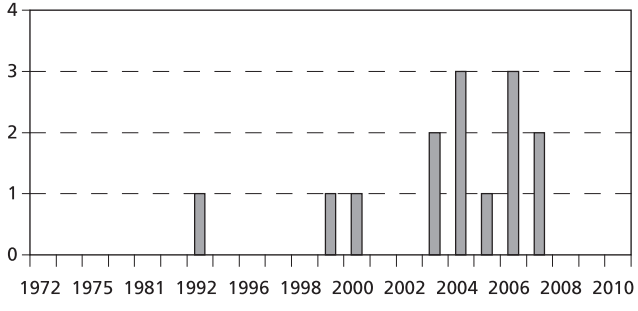
_____. **World Trade Report 2011**: the WTO and preferential trade agreements – from co-existence to coherence. Geneva: WTO, 2011a. Disponível em: <http://www.wto.org>. Acesso em: 22 jul. 2011.

_____. **WT/TPR/S/248 – European Union**: trade policy report. Geneva: WTO, 2011b.

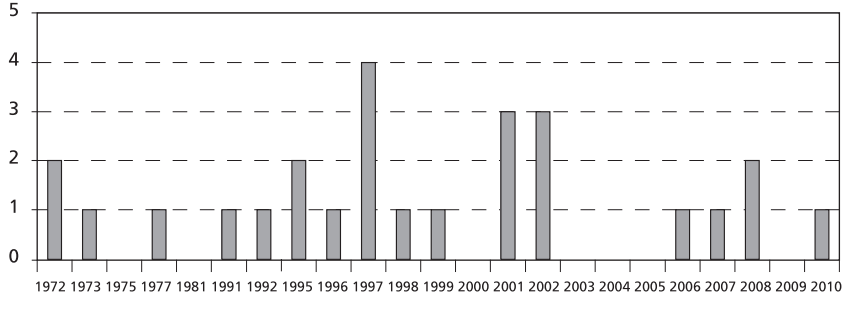
APÊNDICE

GRÁFICOS A.1-A.4
Evolução histórica do número de acordos celebrados pelas economias selecionadas

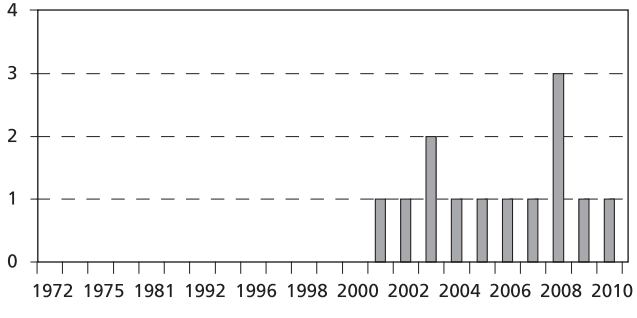
A.1
Estados Unidos



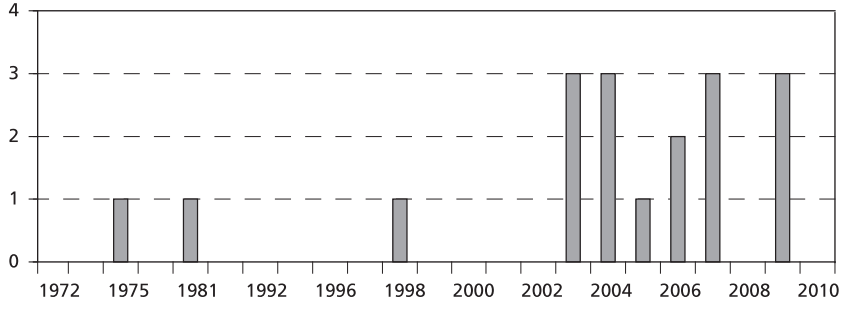
A.2
Uniao Europeia



A.3
China



A.4
Índia



Fonte: USTR ([s.d.]), European Commission (2011), China Free Trade Agreements Network ([s.d.]) India e WTO ([s.d.] b).
Elaboração da autora

TABELA A.1
Acordos assinados e em negociação pela UE
(excluídos os EPAs)

Parceiro comercial		Tipo de acordo			Assinatura	Entrada em vigor
		ALC	AIE	UA[1]		
1	Suíça e Liechtenstein[2]	x			22 jul. 1972	1 jan. 1973
2	Islândia[2]	x			19 dez. 1972	1 abr. 1973
3	Noruega[2]	x			14 maio 1973	1 jul. 1973
4	Síria	x			18 jan. 1977	1 jul.1977
5	Andorra			x	28 jun. 1991	1 jul. 1991
6	San Marino			x	27 nov. 1992	1 dez. 1992
7	Turquia			x	6 mar. 1995	1 jan. 1996
8	Israel	x			20 nov. 1995	1 jun. 2000
9	Marrocos	x			26 fev. 1996	1 mar. 2000
10	Ilhas Faroe	x			1 jan. 1997	19 fev. 1997
11	Palestina	x			24 fev. 1997	1 jul. 1997
12	Jordânia	x			24 nov. 1997	1 maio 2002
13	México	x	x		8 dez. 1997	1 jul. 2000
14	Tunisia	x			1 mar. 1998	23 mar. 1999
15	África do Sul	x			1 out. 1999	1 jan. 2000
16	Macedônia	x	x		9 abr. 2001	1 jun. 2001
17	Egito	x			25 jun. 2001	1 jun. 2004
18	Croácia	x	x		29 out. 2001	1 mar. 2002
19	Argélia	x			22 abr. 2002	1 set. 2005
20	Líbano	x			17 jun. 2002	1 mar. 2003
21	Chile	x	x		18 nov. 2002	1 fev. 2003
22	Albânia	x	x		12 jun. 2006	1 dez. 2006
23	Montenegro	x	x		15 out. 2007	1 jan. 2008
24	Sérvia	x			29 abr. 2008	1 fev. 2010
25	Bósnia	x			16 jun. 2008	1 jul. 2008
26	Coreia do Sul	x	x		6 out. 2010	1 jul. 2011
27	Colômbia[3]					
28	Costa Rica[3]					
29	El Salvador[3]					
30	Guatemala[3]					
31	Honduras[3]					
32	Nicarágua[3]					
33	Panamá[3]					
34	Peru[3]					

Fonte: Dados coletados em European Commission (2011) e WTO ([s.d.] b).

Elaboração da autora.

Notas: [1] UA= União Aduaneira.

[2] Estão registrados aqui os primeiros acordos entre a Comunidade Europeia e a Suíça, em conjunto com Liechtenstein, e entre a Comunidade Europeia e a Islândia e a Noruega.

[3] Acordos ainda em negociação, cuja estrutura ainda não é possível de ser qualificada.

Obs.: As qualificações dos tipos de acordo seguem a forma de notificação à OMC. As datas de assinatura e entrada em vigor, são aquelas informadas pela Comissão Europeia. Foram excluídos da listagem: os acordos intra-UE (tais como European Free Trade Association – EFTA, European Economic Area e os acordos de ampliação da UE), e os EPAs com Camarões, Costa do Marfim e o Caribbean Forum (CARIFORUM).

TABELA A.2
Acordos assinados e em negociação pelos EUA

	Parceiro comercial	Tipo de acordo		Data de assinatura	Entrada em vigor
		ALC	AIE		
1	Israel	x		22 abr. 1987	19 ago. 1985
2	Nafta	x	x	17 dez. 1992	1 jan. 1994
3	Jordânia	x	x	24 out. 2000	17 dez. 2001
4	Cingapura	x	x	6 maio 2003	1 jan. 2004
5	Chile	x	x	6 jun. 2003	1 jan. 2004
6	Austrália	x	x	18 maio 2004	1 jan. 2005
7	Marrocos	x	x	15 jun. 2004	11 jan. 2006
8	Cafta-DR	x	x	5 ago. 2004	1 mar. 2006
9	Bahrain	x	x	14 set. 2005	1 ago. 2006
10	Omã	x	x	19 jan. 2006	1 jan. 2009
11	Peru	x	x	12 abr. 2006	1 fev. 2009
12	Colômbia[2]	x		22 nov. 2006	?[3]
13	Coréia do Sul[2]	x	x	30 jun. 2007	?[3]
14	Panamá[2]	x	x	11 jul. 2007	?[3]
15	Trans-Pacific Partnership Agreement[1]				

Fonte: Dados coletados em USTR ([s.d.]) e WTO ([s.d.] b).

Elaboração da autora

Notas: [1] Acordo em negociação.

[2] Acordos com notificação ainda não publicada pela base da OMC.

[3] Acordos pendentes de ratificação.

Obs.: Para os acordos em vigor, as qualificações dos tipos de acordo seguem a forma de notificação à OMC; para os demais, a íntegra do acordo disponível no site do USTR. As datas de assinatura e entrada em vigor, são aquelas informadas pelo USTR.

TABELA A.3
Acordos assinados e em negociação pela China

	Parceiro comercial	Tipo de acordo				Mês e ano de assinatura	Entrada em vigor
		Acordo-quadro	AEP	ALC	AIE		
1	Asia Pacific Trade Agreement (APTA)	x	x			n.d. 2001	jan. 2002
2	Asean	x	x			nov. 2002	nov. 2002
3	Hong Kong			x	x	jun. 2003	jan. 2004
4	Macau			x	x	jun. 2003	jan. 2004
5	Asean			x		nov. 2004	nov. 2004
6	Chile			x	x	nov. 2005	out. 2006
7	Paquistão[1]			x		nov. 2006	nov. 2006
8	Asean				x	jan. 2007	jul. 2007
9	Paquistão[2]				x	fev. 2008	out. 2009
10	Nova Zelândia			x	x	abr. 2008	out. 2008
11	Cingapura			x	x	out. 2008	jan. 2009

(Continua)

(Continuação)

	Parceiro comercial	Tipo de acordo				Mês e ano de assinatura	Entrada em vigor
		Acordo-quadro	AEP	ALC	AIE		
12	Peru			x	x	abr. 2009	mar. 2010
13	Costa Rica[2]			x	x	abr. 2010	ago. 2011
14	Conselho de Cooperação do Golfo[1]						
15	Austrália[1]						
16	Islândia[1]						
17	Noruega[1]						
18	SACU[1]						

Fonte: Dados coletados em China Free Trade Agreements Network ([s.d.]) e WTO ([s.d.] b).

Elaboração própria

Notas: [1] Acordos em negociação.

[2] Acordo com notificação ainda não publicada pela base da OMC.

Obs.: Para os acordos em vigor, as qualificações dos tipos de acordo seguem a forma de notificação à OMC, com exceção do caso da Costa Rica. Os acordos da Asean e do Apta foram os únicos notificados como AEPs, com base na Cláusula de Habilitação (par. 4).

TABELA A.4
Acordos assinados e em negociação pela Índia

	Parceiro comercial	Tipo de acordo				Assinatura	Entrada em vigor
		Acordo-quadro	AEP	ALC	AIE		
1	APTA	x				N/A-1975	N/A
2	Maldivas[2]					31 mar. 1981	31 mar. 1981
3	Sri Lanka			x		28 dez. 1998	15 dez. 2001
4	Afeganistão		x			6 mar. 2003	13 maio 2003
5	Bangladesh[2]					21 mar. 2003	1 abr. 2006
6	Tailândia[2]	x				9 out. 2003	N/A
7	Mercosul		x			25 jan. 2004	1 jun. 2009
8	Safta			x		4 jun. 2004	1 jan. 2006
9	SACU	x				6-7 set. 2004	N/A
10	Cingapura			x	x	29 jun. 2005	1 ago. 2005
11	Chile		x			8 mar. 2006	11 set. 2007
12	Butão			x		28 jul. 2006	29 jul. 2006
13	Coreia			x	x	7 ago. 2009	1 jan. 2010
14	Asean			x		13 ago. 2009	1 jan. 2010
15	Nepal		x			27 out. 2009	27 out. 2009
16	Maurício[1]						
17	Conselho de Cooperação do Golfo[1]						
18	Japão[1]						
19	China[1]						

Fonte: Dados coletados em India ([s.d.]) e WTO ([s.d.] b).

Elaboração da autora

Notas: [1] Acordos em negociação.

[2] Acordo com notificação ainda não publicada pela base da OMC.

Obs.: Para os acordos em vigor e notificados à OMC, as qualificações dos tipos de acordo seguem a forma de notificação a tal organização. Os demais não estão qualificados.

NOTAS SOBRE AS TABELAS A SEGUIR:

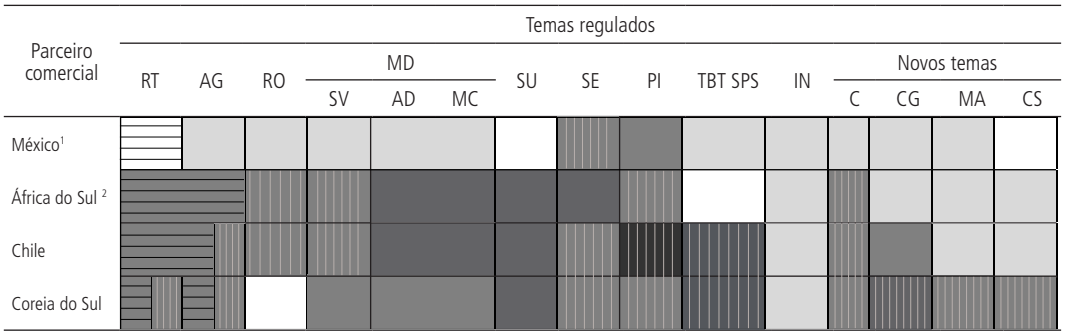
1) Estão classificados os dispositivos dos acordos conforme as áreas temáticas, da seguinte forma:

	Ausência de dispositivo sobre o tema no acordo
	Concessões tarifárias preferenciais
	Obrigação de cooperação
	Obrigação específica que reitera os compromissos da OMC (OMC-*in*)
	Obrigação específica para além dos compromissos da OMC (OMC-*plus* ou *extra*)
	Sujeito a mecanismo de solução de controvérsias do APC (implementação)

2) Nas tabelas, os acordos selecionados estão elencados em ordem cronológica (do mais antigo para o mais recente).

3) As áreas reguladas estão indicadas em siglas: redução tarifária (RT); agricultura (AG); regras de origem (RO); medidas de defesa comercial (MD); medidas de salvaguardas (SV); medidas *antidumping* (AD); medidas compensatórias (MC); subsídios (SU); comércio de serviços (SE); propriedade intelectual (PI); barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias (TBT/SPS); investimentos (IN); concorrência (C); compras governamentais (CG); meio ambiente (MA); e cláusula social (CS).

TABELA A.5
Acordos selecionados da UE



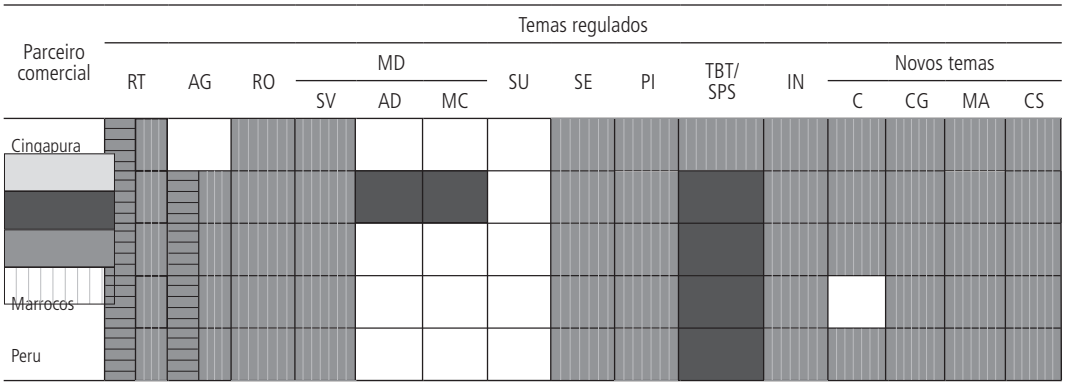
Fonte: Acordos indicados na tabela A1.

Elaboração da autora.

Notas: [1] No caso do México, foram analisados: *i)* o *Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement* e as subsequentes decisões implementando regras do acordo; *ii) Decision nº 2/2000 of the EU-Mexico Joint Council under the Interim Agreement on Trade and Trade-related matters between the European Community and the United Mexican States*; e *iii) Decision nº 2/2001 of the EU-Mexico Joint Council implementing Articles 6, 9, 12(2)(b) and 50.*

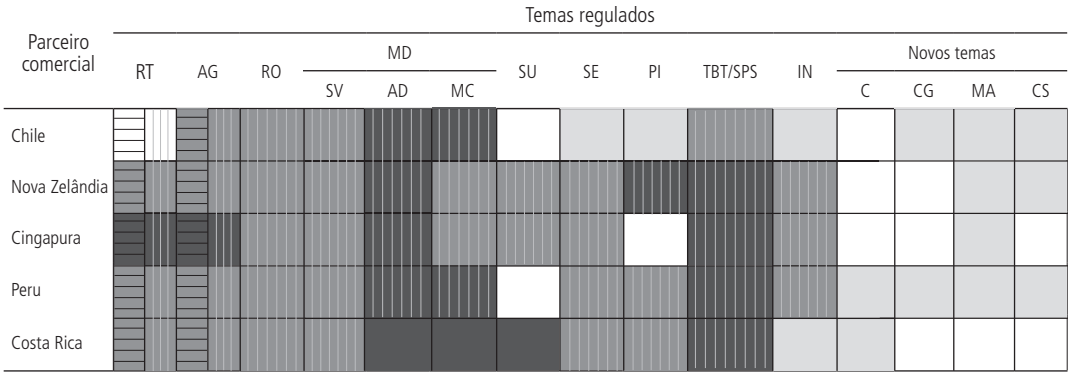
[2] No caso da África do Sul, foram considerados o *Agreement on Trade, Development and Cooperation* e os subsequentes protocolos: *Protocol 1 concerning the definition of the concept of originating products and methods of administrative cooperation;* e *Protocol 2 on mutual administrative assistance in customs matters.*

TABELA A.6
Acordos selecionados dos EUA



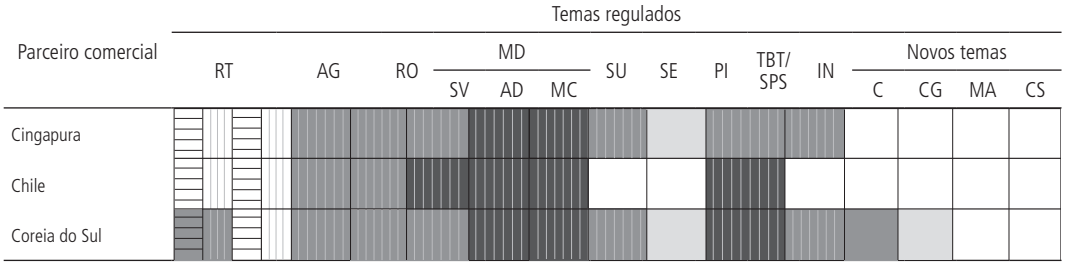
Fonte: Acordos indicados na tabela A2.
Elaboração da autora.

TABELA A.7
Acordos selecionados da China



Fonte: Acordos indicados na tabela A3.
Elaboração da autora.

TABELA A.8
Acordos selecionados da Índia



Fonte: Acordos indicados na tabela A4.
Elaboração da autora.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **Ipea** 2012

EDITORIAL

Coordenação
Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão
Everson da Silva Moura
Marco Aurélio Dias Pires

Revisão
Andressa Vieira Bueno
Laeticia Jensen Eble
Luciana Dias Jabbour
Mariana Carvalho
Olavo Mesquita de Carvalho
Reginaldo da Silva Domingos
Celma Tavares de Oliveira (estagiária)
Patrícia Firmina de Oliveira Figueiredo (estagiária)

Editoração eletrônica
Aline Rodrigues Lima
Andrey Tomimatsu
Bernar José Vieira
Danilo Leite de Macedo Tavares
Jeovah Herculano Szervinsk Junior
Daniella Silva Nogueira (estagiária)
Leonardo Hideki Higa (estagiário)

Capa
Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico
Renato Rodrigues Bueno

Livraria do Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.
70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 3315-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br
Tiragem: 500 exemplares

Logotipo/slogan de governo removido em observancia ao disposto no art. 40 da Lei n 9.504/1997

Missão do Ipea
Produzir, articular e disseminar conhecimento para aperfeiçoar as políticas públicas e contribuir para o planejamento do desenvolvimento brasileiro.

ISSN 1415-4765

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

SECRETARIA DE ASSUNTOS ESTRATÉGICOS DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA