2108
TEXTO PARA DISCUSSÃO

ipea

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

Flavio Lyrio Carneiro

ipea

2108
TEXTO PARA DISCUSSÃO
Brasília, julho de 2015

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

Flavio Lyrio Carneiro[1]

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

Governo Federal

Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República
Ministro Roberto Mangabeira Unger

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
Jessé José Freire de Souza

Diretor de Desenvolvimento Institucional
Alexandre dos Santos Cunha

Diretor de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia
Daniel Ricardo de Castro Cerqueira

Diretor de Estudos e Políticas Macroeconômicas
Cláudio Hamilton Matos dos Santos

Diretor de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais
Marco Aurélio Costa

Diretora de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura
Fernanda De Negri

Diretor de Estudos e Políticas Sociais
André Bojikian Calixtre

Diretor de Estudos e Relações Econômicas e Políticas Internacionais
Brand Arenari

Chefe de Gabinete
José Eduardo Elias Romão

Assessor-chefe de Imprensa e Comunicação
João Cláudio Garcia Rodrigues Lima

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.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea** 2015

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea , 1990-

ISSN 1415-4765

1.Brasil. 2.Aspectos Econômicos. 3.Aspectos Sociais. I. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

CDD 330.908

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e 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.

JEL: F13; F15.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO 7

2 REGIONALISMO DO SÉCULO XXI E OS ACORDOS MEGARREGIONAIS 8

3 O TPP: FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS 13

4 PRINCIPAIS TEMAS EM NEGOCIAÇÃO 16

5 PERSPECTIVA DE CONCLUSÃO E POSSÍVEIS IMPACTOS 29

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS 33

REFERÊNCIAS 34

SINOPSE

Este trabalho tem por objetivo traçar um panorama do Acordo de Parceria Trans-Pacífico (TPP), analisando sua formação e os principais temas que devem fazer parte do futuro acordo, e avaliando as perspectivas de conclusão e seus possíveis impactos, com foco especial sobre países em desenvolvimento que não fazem parte do acordo, como é o caso do Brasil. O TPP pretende ser um *acordo do século XXI*, abarcando não só a facilitação do acesso a mercados de bens, serviços e investimentos, 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. Não obstante, a heterogeneidade dos membros e dos temas envolvidos, muitos deles ainda ausentes do arcabouço multilateral, além de bastante complexos e sujeitos a posições antagônicas entre os membros, coloca dúvida sobre a possibilidade de sucesso nas negociações, bem como sobre as feições do acordo final. Se bem-sucedido, contudo, os impactos do TPP provavelmente terão magnitude considerável. 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 funcionamento do sistema multilateral de comércio, caso venha a enfraquecer o papel da Organização Mundial do Comércio (OMC) de principal lócus de criação do arcabouço normativo que rege o comércio internacional, o que pode ser particularmente nefasto para o Brasil, que está de fora da negociação não apenas do TPP, mas também de todas as iniciativas megarregionais.

Palavras-chave: parceria transpacífica; negociações megarregionais; acordos comerciais.

ABSTRACT

The aim of the article is to draw an overview of the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP), analyzing its formation and the main issues that will probably be part of the future agreement, and evaluating the perspectives for its conclusion and possible impacts, with special focus upon developing countries which are outside the deal, such as Brazil. The TPP aims to be a "XXIst century agreement", covering not only market access for goods, services and investment, but also a new set of disciplines ranging from regulatory convergence and harmonization of technical standards to labor principles and measures for environmental conservation. Nevertheless, the heterogeneity that characterizes the

members of the initiative, as well as the multiplicity and complexity of issues, many of them still absent of the multilateral framework, raises questions about the possibility of successful negotiations, as well as on the features of the final agreement. If successful, however, its effects will probably be of considerable magnitude. Depending on the degree of success in areas such as regulatory harmonization and rules of origin, it is possible that the TPP will work as an incentive to companies to turn their activities towards the block, deepening the regionalization of global value chains. The agreement can also have deep effects on the functioning of the multilateral trading system itself, should it weaken the role of the WTO main locus of rule-making on international trade, which may be particularly harmful to Brazil, outside not only of TPP but of all mega-regional initiatives.

Keywords: trans-pacific partnership; mega-regional negotiations; trade agreements.

1 INTRODUÇÃO

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 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.

Caso sejam bem-sucedidos, esses mega-acordos podem alterar profundamente o panorama da governança do comércio internacional, e mesmo servir de paradigma para uma possível adaptação do sistema multilateral, podendo funcionar como um "experimento" para inclusão desses novos temas tanto em FTAs futuros quanto no próprio arcabouço normativo da OMC.

A pioneira entre essas iniciativas é o TPP, que 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 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.

Para isso, o texto está dividido em cinco seções, além desta introdução. A seção 2 examina o contexto atual da economia global, buscando identificar as tendências que levaram ao surgimento das iniciativas megarregionais. A seção 3 apresenta a gênese, a formação e as principais características do TPP, enquanto a seção seguinte discorre sobre os principais temas que devem estar presentes em um eventual texto final do acordo, destacando os pontos mais polêmicos que podem emperrar as negociações. A seção 5 discute as perspectivas de conclusão do acordo, e seus possíveis impactos. A última seção traz as considerações finais.

2 REGIONALISMO DO SÉCULO XXI E OS ACORDOS MEGARREGIONAIS

Uma das características mais notáveis das transformações ocorridas no cenário internacional a partir das últimas décadas do século XX é a dispersão das diferentes etapas envolvidas na produção de um determinado bem em diferentes países. Este processo de fragmentação internacional da produção, que tem se tornado cada vez mais intenso nas

últimas três décadas, faz com que a fabricação de uma crescente quantidade de bens seja realizada não em um só país, mas em *cadeias globais de valor (CGVs)*, cuja característica principal é o fato de que insumos, partes, peças, serviços – ou seja, cada etapa ou tarefa envolvida na produção de um bem final – são fabricados ou realizados onde quer que estejam disponíveis os materiais e as habilidades necessários para sua realização, a preço e qualidade competitivos.

Isso significa que, para um número crescente de bens e serviços, o processo produtivo envolve uma série de idas e vindas entre países, que se reflete em intensos fluxos desses insumos, partes, peças e serviços, de maneira que o comércio internacional se torna cada vez mais parte essencial da produção – de fato, como coloca Baldwin (2012), o sistema comercial mundial não mais envolve somente *vender coisas*, mas *produzir coisas*. Baldwin (2013) chama essa transformação de *comércio do século XXI*, que se constitui no entrelaçamento de ao menos quatro dimensões: *i)* comércio de bens – especialmente partes e componentes; *ii)* investimento internacional em unidades produtivas, treinamento, tecnologia e relações interempresariais de longo prazo; *iii)* serviços, fundamentais na coordenação da produção dispersa; e *iv)* fluxos transfronteiriços de conhecimento, incluindo desde propriedade intelectual formalizada até formas tácitas de *know-how* empresarial e produtivo.

Para que as redes de produção ou cadeias globais de valor[1] funcionem adequadamente, contudo, é necessário que tais fluxos funcionem de maneira fluida e sem interrupções. O reflexo mais tangível da fragmentação da produção é o aumento da importância dos insumos importados nos processos produtivos; a possibilidade de ter acesso a tais insumos torna-se fundamental para a competitividade das empresas que participam desses processos. Nesse contexto, um imposto sobre as importações se revela, na prática, um imposto sobre as exportações. Além disso, tendo em vista que, em um processo produtivo fragmentado, bens em estágios intermediários podem cruzar fronteiras várias vezes até alcançarem o consumidor final, o custo de medidas protecionistas – como tarifas de importação ou medidas não tarifárias – pode ser consideravelmente amplificado (Park, Nayyar e Low, 2013).

1. Por simplicidade, expressões como *cadeias globais de valor*, *redes de produção*, *cadeias de suprimento* e *produção fragmentada* serão utilizados como sinônimos, ainda que a literatura eventualmente faça distinção entre os conceitos – ver, por exemplo, Park, Nayyar e Low (2013, p. 12).

Dificultar o fluxo de bens, serviços, informação e capital significa, portanto, impedir o funcionamento da produção internacionalmente fragmentada. Não por acaso, há razoável consenso sobre a interpretação de que, entre as condições necessárias para o próprio florescimento das cadeias globais de valor, teve papel fundamental um conjunto de avanços tecnológicos e institucionais que facilitaram e baratearam o comércio e a comunicação internacional, como a redução nos custos de transporte, os avanços nas tecnologias de informação e comunicação, e a ampla liberalização comercial ocorridos a partir da segunda metade do século XX.

Uma vez estabelecida, porém, a fragmentação internacional da produção passou de consequência a causa da liberalização comercial: o entrelaçamento dos sistemas produtivos tornou as políticas comercias de cada país cada vez mais interdependentes, reduzindo o incentivo à adoção de políticas isolacionistas, como as de substituição de importações (Park, Nayyar e Low, 2013, p. 183). Esse processo alterou profundamente a economia política da política comercial – de fato, a difusão das CGVs coincidiu com o abandono das antigas políticas protecionistas e uma onda de liberalização unilateral em muitos países, especialmente os do leste e sudeste asiático, além da proliferação e aprofundamento dos acordos preferenciais e regionais (Baldwin, 2012; 2013).

Esses novos acordos, para além de reduzir barreiras ao comércio na acepção tradicional do termo, buscam suprir a demanda por uma nova estrutura de governança, da qual depende o funcionamento da produção fragmentada, e que 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 (Rosales *et al.*, 2013, p. 13-14).

Desse modo, o *regionalismo do século XXI* – estrutura de governança do *comércio do século XXI* – envolve um vasto conjunto de temas que vão muito além do que se costuma considerar o objeto de negociações comerciais, e muitas vezes escapam ao próprio escopo das regras pactuadas no âmbito multilateral e nos acordos preferenciais e regionais tradicionais (Baldwin, 2011). Às usuais propostas de liberalização tarifária e não tarifária, por exemplo, juntam-se assuntos já presentes no âmbito multilateral, mas para os quais as novas disciplinas pretendem ir muito além do *status quo* atual – como em serviços, investimentos e proteção da propriedade intelectual –, e novos temas, como convergência regulatória e direitos trabalhistas – isto é, há uma demanda por uma integração mais profunda entre os participantes das redes de produção.

A essa tendência contrasta o imobilismo do sistema multilateral de comércio, incapaz de atender a essa demanda: a OMC continua empenhada na rodada Doha – lançada há mais de uma década – ainda tratando de temas tradicionais, como agricultura e Nama (non-agricultural market access), e seu arcabouço normativo tem se mostrado impermeável aos novos temas que emergem das transformações sofridas pelo comércio internacional. As razões para tal inércia são múltiplas, e foge ao escopo deste texto examiná-las detidamente. Cabe assinalar, no entanto, que algumas das razões apontadas pela literatura para esse *mau funcionamento* decorrem tanto de características do processo de fragmentação internacional da produção quanto das próprias dificuldades enfrentadas pela OMC enquanto lócus de elaboração das normas que regem o comércio internacional.

Uma das explicações apontadas pela literatura para o imobilismo do sistema multilateral de comércio no plano normativo-negociador tem origem na profunda transformação da geometria do processo decisório, especialmente após a Rodada Uruguai, que culminou com a criação da OMC. Até então, ainda que o número de partes nas negociações do GATT fosse bastante elevado,[2] na prática, as decisões eram tomadas pelo Quad (Estados Unidos, União Europeia, Japão e Canadá) e em seguida estendidas aos demais participantes (Oliveira e Thorstensen, 2011). Países menores, por seu turno, aceitavam esse mecanismo porque não eram obrigados a assumir os mesmos compromissos que os países desenvolvidos, mas colhiam os benefícios das reduções tarifárias acordadas pelos demais membros, em virtude da cláusula da nação mais favorecida (Baldwin, 2010). Em suma, um pequeno conjunto de países definia as regras, e os países em desenvolvimento não se opunham a elas, mas também não se submetiam totalmente.

Não obstante, um conjunto de fatores contribuiu para desestabilizar esse equilíbrio, especialmente a partir da década de 1990. A emergência de um conjunto de países em desenvolvimento com capacidade industrial razoavelmente desenvolvida foi determinante para esse processo, além de ter sido essencial para o desenvolvimento da própria fragmentação da produção. Por um lado, o aumento da importância econômica desses países tornou inviável tratá-los como *free riders*, aproveitando os benefícios da

2. Um total de 125 países participou da Rodada Uruguai, um aumento considerável em relação à rodada anterior – Tóquio, com 84 participantes –, e mais de cinco vezes o número de membros originais do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT).

liberalização sem reciprocidade. Por outro, os próprios países emergentes passaram a demandar maior participação nos processos decisórios, exigindo um *status* compatível com sua crescente importância. Dessa forma, o número de membros que efetivamente participam das decisões tornou-se não apenas maior, mas também mais heterogêneo, o que dificultou consideravelmente a obtenção do consenso necessário para a conclusão de acordos multilaterais.

Além disso, a mencionada alteração no equilíbrio da economia política da política comercial provocada pelo aprofundamento da fragmentação da produção – que gerou a onda de liberalização unilateral ou via acordos preferenciais e regionais por parte de países em desenvolvimento – reduziu o escopo para ofertas adicionais de liberalização por estes países no plano multilateral, mitigando o interesse ofensivo de *lobbies* exportadores nos países desenvolvidos, um dos principais motores do sucesso do GATT na redução de barreiras e entraves ao comércio ao longo da segunda metade do século XX (Baldwin, 2010).

Diante desse impasse, os países aos quais interessa maior integração às cadeias globais de valor se veem obrigados a buscar outras formas de atender à *demanda por governança* exigida pela fragmentação da produção, especialmente em acordos profundos de comércio e investimentos (Rosales *et al.,* 2013) – que, como foi mencionado, incluem um extenso rol de disciplinas, com o objetivo de não só liberalizar fluxos de bens, serviços e investimentos, mas também remover um conjunto de obstáculos a esses fluxos que decorrem da inconsistência entre normas, regulamentos, padrões e procedimentos existentes nos diferentes países pelos quais uma cadeia de valor pode se espraiar, de maneira a consolidar um verdadeiro *espaço econômico ampliado* no qual a produção dispersa de bens e serviços pode funcionar sem interrupções.

O surgimento dos acordos megarregionais representa o ápice desse processo. Tais iniciativas – das quais se destacam o TPP, que inclui os Estados Unidos, o Japão, a Austrália e outras nove economias nas duas bordas do Pacífico; o TTIP, que representa a união dos Estados Unidos e da União Europeia; e o RCEP, o único dos três com participação da China, e inclui ainda Japão, Coreia do Sul, Austrália, Nova Zelândia, Índia e os dez membros da Associação de Nações do Sudeste Asiático (em inglês, Association of Southeast Asian Nations – Asean) – se destacam tanto pelas dimensões e peso no comércio mundial dos envolvidos quanto pelo nível de ambição – ao menos anunciada – em

abarcar os temas do *regionalismo do século XXI*. Caso bem-sucedidos, esses mega-acordos podem alterar profundamente o panorama da governança do comércio internacional, e mesmo servir de paradigma para uma possível adaptação do sistema multilateral, funcionando como um *template* para a inclusão desses novos temas tanto em FTAs futuros quanto no próprio arcabouço normativo da OMC.

3 O TPP: FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS

Do ponto de vista cronológico, as raízes do processo que hoje é a negociação do TPP podem ser identificadas em um acordo denominado Trans-Pacific Strategic Economic Partnership (TPSEP). Idealizado em 2002 por três países localizados em torno do oceano Pacífico – Nova Zelândia, Chile e Cingapura –, todos membros da Asia Pacific Economic Cooperation (Apec), e oficialmente firmado em julho de 2005 pelos três participantes originais mais Brunei Darussalam, o TPSEP, mais conhecido pela alcunha *Pacific Four* (P4), tinha entre seus objetivos consolidar as relações econômicas entre as partes, liberalizando comércio e investimento, eliminando distorções e estabelecendo regras claras para o funcionamento do comércio internacional na região.[3]

O TPSEP entrou em vigor em 2006, e, em setembro de 2008, os Estados Unidos, por meio do United States Trade Representative (USTR), anunciou que iria iniciar negociações para juntar-se ao P4, ressaltando que se tratava de um "high-standard agreement that will facilitate trade and investment and promote U.S. interests on such issues as intellectual property rights, standards, transparency, labor and environment" (USTR, 2008) – isto é, deixando claro que desejava alcançar a meta de um *acordo comercial do século XXI*, com temas que vão muito além do conteúdo usual das negociações comerciais multilaterais. Ao divulgar sua participação, o USTR mencionava ainda a intenção expressa por outros países de também juntar-se ao bloco, e indicava que este poderia se revelar o início de um movimento mais amplo de integração de toda a região do entorno do Pacífico, com vistas ao estabelecimento da Free Trade Area of the Asia Pacific (USTR, 2008).[4]

3. Conforme estipulado no texto do acordo, disponível em: <http://goo.gl/yiTaMK>.
4. A liberalização comercial entre seus membros, com o estabelecimento da FTAAP, é um dos objetivos da Apec desde a reunião do bloco ocorrida, em 1994, na cidade de Bogor, Indonésia (Cheong, 2013).

A expectativa do USTR se mostrou correta, e no mesmo ano três outros países – Austrália, Peru e Vietnã – juntaram-se às negociações, a esta altura denominadas simplesmente Trans-Pacific Partnership (TPP). Os oito países realizaram três rodadas de negociação entre março e outubro de 2010, e a quarta rodada foi realizada em dezembro desse ano, com o nono membro (Malásia) incluído (Fergusson e Vaughn, 2011).

Ao longo de 2011, os nove participantes reuniram-se por cinco vezes, a essa altura trocando ofertas iniciais de liberalização. Durante a reunião ministerial da Apec, em dezembro de 2011, em Honolulu, os membros divulgaram um documento traçando as linhas gerais do futuro acordo (TPP, 2011). Nessa mesma reunião, mais três países – Canadá, México e Japão – anunciaram que iniciariam tratativas para juntar-se à iniciativa. Os dois primeiros foram aceitos em dezembro de 2012; o Japão, em grande parte pela dificuldade de angariar apoio doméstico à participação, só foi incluído oficialmente nas negociações em julho de 2013.

Desse modo, atualmente doze países participam das negociações do TPP: cinco asiáticos (Brunei, Cingapura, Japão, Malásia e Vietnã), dois da Oceania (Austrália e Nova Zelândia), três da América do Norte (Canadá, Estados Unidos e México) e dois da América do Sul (Chile e Peru). Todos os participantes são membros da Apec, e os membros atuais declararam que a expansão do número de componentes provavelmente privilegiaria outros membros da organização (Fergusson *et al.*, 2013); de fato, o TPP é apontado como um dos caminhos possíveis para alcançar a meta estabelecida pela Apec de alcançar, no futuro, uma área de livre comércio entre seus membros, a FTAAP (Cheong, 2013; Williams, 2013).

Todos os membros participam ativamente de iniciativas existentes de liberalização regional, constituindo uma trama de mais de 25 acordos – dos quais se pode destacar o Nafta, a Asean e o próprio P4 original – que cobrem cerca de 80% do comércio entre eles (Rosales *et al.*, 2013). Além disso, os participantes são em geral economias bastante abertas, altamente conectadas às redes globais de produção – especialmente os membros asiáticos –, ou que vislumbram na integração às cadeias de valor um objetivo central em sua política comercial – como é o caso de Chile, Peru e México, que constituíram recentemente a Aliança do Pacífico precisamente com este fim.

Outros países manifestaram interesse em juntar-se à iniciativa, como a Coreia do Sul,[5] ou são apontados como possíveis futuros membros, como Colômbia e Costa Rica.[6] A expansão do número de membros, contudo, deverá aguardar a conclusão das negociações entre os doze participantes atuais, e dará prioridade para membros da Apec – embora a participação de não membros não seja descartada, desde que os interessados aceitem se comprometer com o nível de ambição proposto no TPP (Fergusson *et al.*, 2013, p. 6).

Uma das principais questões em aberto para o futuro do TPP é o papel da China, isto é, a possibilidade desse país juntar-se à iniciativa ou continuar excluída. Algumas análises sugerem que o TPP seria um movimento estratégico dos Estados Unidos para conter o avanço chinês e isolá-lo em sua própria região.[7] Mas há indícios que a entrada da China no TPP foi considerada por ambas as partes, conforme declarações de autoridades dos Estados Unidos (Rice, 2013) e da China (Tiezzi, 2014), o que poderia enfraquecer esse argumento – embora, evidentemente, declarações desse tipo possuam forte conotação política e devam ser tomadas com extrema cautela. De todo modo, o potencial de contribuição do TPP para a integração econômica na região – e, em particular, a perspectiva de que o TPP possa contribuir, como mencionado, para a formação da FTAAP – depende fundamentalmente da entrada da China ou da convergência com iniciativas lideradas por esta (Cheong, 2013; Petri, Plummer e Zhai, 2011).

Seja qual for a real intenção subjacente às negociações, é certo que a maneira como os Estados Unidos *tomaram o controle* do TPP é indício claro da recente mudança de estratégia comercial deste país, que passou a dar mais atenção ao continente asiático, corretamente visto como o polo mais dinâmico da economia mundial na atualidade. Como expõem Petri e Plummer (2012, p. 2, tradução nossa), o TPP "ficou recentemente identificado com um 'rebalanceamento' da política externa dos Estados Unidos no sentido de sustentar a presença dos Estados Unidos na Ásia".[8] Essa interpretação é confirmada pelo pela própria autoridade comercial dos Estados Unidos, que, ao divulgar a intenção de tomar parte na iniciativa, afirmou que "o TPP demonstra a intenção dos Estados Unidos de continuar a se envolver ativamente na região Ásia-Pacífico"[9] (USTR, 2008, tradução nossa).

5. Para mais informações, consultar em: <http://goo.gl/oL42GH>.
6. Para mais informações, consultar em: <http://goo.gl/Nb4CiM>.
7. Ver, por exemplo, Rowley *apud* Petri e Plummer (2012), Wang *apud* Cheong (2013), Seshadri (2013), Lins (2013), Amaral e Mattos (2013).
8. No original: "*has recently become identified with a 'rebalancing' of US foreign policy toward sustaining a US presence in Asia*".
9. No original: "*the TPP demonstrates the U.S. intention to continue to engage actively in the Asia-Pacific region*".

4 PRINCIPAIS TEMAS EM NEGOCIAÇÃO

Muito mais que um acordo de liberalização comercial, 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.

Esse objetivo transparece claramente nas palavras do próprio USTR, que identifica cinco características centrais que pretendem tornar o TPP "um acordo histórico, do século XXI, que estabelece um novo paradigma para o comércio global e incorpora temas de nova geração que impulsionarão a competitividade dos países do TPP na economia global" (USTR, 2007, tradução nossa).[10] De maneira sintética, os cinco aspectos são: *i)* acesso abrangente a mercados, removendo tarifas e outras barreiras à circulação de bens, serviços e investimentos; *ii)* criação de um acordo verdadeiramente regional, para facilitar o desenvolvimento de cadeias de suprimento entre os membros; *iii)* inclusão de temas transversais ou horizontais, como convergência regulatória e competitividade; *iv)* inclusão de novos temas, como tecnologias verdes e economia digital; *v)* permissão da adaptação e atualização contínua do acordo mesmo após sua inclusão, tornando-o um *acordo vivo* (*living agreement*).

Evidentemente, ainda há boa dose de retórica nesses objetivos, e boa parte dos novos temas pode ser objeto de atritos, talvez insolúveis, entre os participantes. Ilustra a desconexão entre os objetivos ambiciosos e a realidade política menos flexível a intenção dos Estados Unidos de negociar o acordo de maneira bilateral, partindo de acordos existentes entre pares de membros, o que pode resultar em um acordo final fragmentado em que diversas concessões bilaterais seriam mantidas (Lawrence, 2013). Ademais, existe a preocupação de que um excesso de urgência, na medida em que sucessivos prazos estipulados vão sendo descumpridos, acabe por fazer com que alguns temas estruturais sejam deixados de lado, resultando em um acordo muito menos ambicioso do que o inicialmente prometido (Elms, 2013a).

O objetivo desta seção é apresentar e discutir os principais temas em negociação no TPP, delineando as posições defendidas pelos países envolvidos e identificando os

10. No original: "*a landmark, 21st-century trade agreement, setting a new standard for global trade and incorporating next-generation issues that will boost the competitiveness of TPP countries in the global economy*".

principais pontos de atrito que podem dificultar a conclusão do acordo. Não se trata de tarefa trivial, tendo em vista que as negociações são secretas, o que dificulta saber exatamente os termos da discussão levada a cabo nas vinte rodadas realizadas até agora. Felizmente, há um conjunto de análises baseadas tanto em declarações oficiais e vazamentos informais de documentos quanto no comportamento dos membros em FTAs anteriores que dão indicações de como poderá ser o acordo afinal.

4.1 WTO+

4.1.1 Acesso a mercados: bens

No que tange ao acesso a mercados de bens, a meta do TPP é alcançar "acesso abrangente e sem tarifas aos mercados de bens uns dos outros",[11] como expressa o documento divulgado pelos membros na reunião de Honolulu em 2011 (TPP, 2011, tradução nossa). Essa expressão é, contudo, tão abrangente quanto vaga; além disso, as tarifas impostas pelos membros para a maioria dos bens se encontram em nível consideravelmente baixo – de fato, todos os membros têm FTAs bilaterais com ao menos um dos demais (Brock, 2013). Assim, é provável que para a maioria dos bens – notadamente os manufaturados – as tarifas restantes devem ser reduzidas sem maiores problemas; há, porém, um contingente de produtos considerados sensíveis, para os quais há boa dose de controvérsia, e que podem se revelar entraves – talvez intransponíveis – à conclusão do acordo.

O ponto de partida para as trocas de ofertas de liberalização tem sido, quando possível, os FTAs bilaterais existentes entre os membros. Essa metodologia tem sido proposta pelos Estados Unidos, enquanto outros membros têm defendido que cada participante apresente uma única oferta de desgravação, que valeria para todos os demais membros (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

Boa parte dos *sticky points* nas negociações de acesso a mercados se dá em bens agrícolas, alguns dos quais são considerados extremamente sensíveis e sujeitos a forte pressão de *lobbies* domésticos contrários a quaisquer medidas de liberalização. Entre esses produtos sensíveis, é possível citar quatro principais: açúcar, arroz, carne e laticínios.

11. No original: "*comprehensive, duty free access to each other's goods markets*".

As posições adotadas por cada país dependem do setor; por exemplo, os Estados Unidos têm posição fortemente defensiva no setor açucareiro, mas têm grande interesse na abertura do mercado de arroz dos países asiáticos, notadamente do Japão – que, por seu turno, considera esse setor praticamente intocável, utilizando tarifas e cotas bastante restritivas para protegê-lo (Fergusson *et al.*, 2013; Schott, Kotschwar e Muir, 2013, cap. 4).

Outro tema que deve suscitar muita controvérsia – e interessa fortemente ao Brasil – é o que envolve as questões relacionadas a subsídios à exportação de bens agrícolas e mecanismos relacionados, como créditos oficiais subsidiados e esquemas de suporte à oferta de alimentos. Austrália e Nova Zelândia – juntamente com o Brasil, sempre buscam pautar esses temas no âmbito multilateral – defendem a inclusão, no TPP, de disciplinas sobre esses instrumentos; os Estados Unidos, por seu turno, seguem argumentando que esses assuntos devem ser tratados exclusivamente na esfera multilateral – isto é, na OMC, e, em particular, no restante da rodada Doha, que, como se sabe, não tem obtido sucesso algum nesse campo (Fergusson *et al.*, 2013).

De todo modo, tendo em vista os entraves ainda existentes nos principais mercados de bens agrícolas, quaisquer avanços nesse sentido, mesmo que restritos – e ainda que não trate da questão dos subsídios –, podem ter impactos bastante sensíveis em termos de desvio de comércio para os membros do futuro bloco – e, é certo, afetar os interesses brasileiros nesse setor.

É claro que as áreas de atrito nas negociações de acesso a mercados não se restringem aos bens agrícolas. Entre os manufaturados, entretanto, as dificuldades tendem a ser menores e limitadas a um número menor de setores. Um dos principais entraves tem sido o setor automobilístico, notadamente a negociação entre os Estados Unidos e o Japão.[12]

Outro setor que vem dificultando sobremaneira as negociações é o de têxteis e vestuário. Nesse caso, para além de cronogramas de desgravação ou de barreiras técnicas, o principal ponto de atrito tem sido na área de regras de origem, particularmente no que diz respeito ao número de etapas da cadeia produtiva que devem ser realizadas dentro de um país para que um artigo de vestuário seja considerado como produzido em um determinado país. O Vietnã pressiona os Estados Unidos a abandonar a regra conhecida como

12. Para mais informações, ver ICTSD (2014).

fio em diante (*yarn forward*), segundo a qual a condição para considerar que uma peça de vestuário foi produzida em um determinado país – para que tenha acesso preferencial sob o amparo de um acordo, por exemplo – é que todas as etapas a partir da transformação da fibra em fio sejam realizadas no mesmo país – o que impede, por exemplo, que a produção de confecções vietnamitas que adquirem fios ou tecidos em outros países da região seja considerada *made in Vietnam*. A flexibilização dessa regra no âmbito do TPP – que encontra forte oposição dentro dos Estados Unidos por parte da indústria têxtil deste país, bem como de seu poderoso *lobby* dos produtores de algodão – poderia não apenas mudar drasticamente as condições de acesso no amplo mercado consumidor norte-americano, como possivelmente levaria a uma considerável reformulação nas cadeias de valor desse setor em escala global (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

Ainda no âmbito das regras de origem, mesmo que a regra *yarn forward* seja mantida nos moldes atuais no setor de têxteis e confecções, é possível que o TPP resulte em mudanças consideráveis, especialmente se o acordo final contemplar, como parece ser o caso, a possibilidade de cumulação de origem – isto é, se um bem cuja produção se dá em várias etapas sequencialmente ou concomitantemente realizadas em diferentes países signatários do acordo puder ser considerado produzido dentro do bloco, aproveitando, assim, todos os benefícios garantidos aos produtos oriundos de países do TPP (Fergusson *et al.*, 2013).

4.1.2 Barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias

As negociações concernentes às barreiras técnicas do comércio terão como ponto de partida as disciplinas contidas nos acordos de barreiras técnicas (TBT), sanitárias e fitossanitárias (SPS) da OMC, e devem-se centrar em temas como equivalência de regulamentos, adoção de padrões internacionais, reconhecimento mútuo de procedimentos de inspeção e harmonização de requerimentos de documentação (Fergusson *et al.*, 2013; Stoler, Pedersen e Herreros, 2012). Tendo em vista o objetivo declarado de tornar o TPP um *acordo do século XXI*, ainda mais importante que os capítulos de SPS e TBT deve ser o capítulo sobre *convergência regulatória*, um dos temas *horizontais* (*cross-cutting*), discutidos adiante.

Um tema particularmente relevante, especialmente no que tange às medidas sanitárias e fitossanitárias, é o dos critérios de transparência e embasamento científico para que esse tipo de mecanismo possa ser utilizado; no caso do TPP, parece haver certo grau de convergência entre os membros no sentido de incluí-los no acordo (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

A exemplo do discutido antes para bens agrícolas, no caso das barreiras técnicas, é preciso ter em mente que, considerando o potencial restritivo que essas medidas não tarifárias ainda possuem, é provável que mesmo avanços incrementais tenham impactos consideráveis em termos de preferências comerciais intrabloco.

4.1.3 Serviços

Garantir maior acesso a mercados em serviços tem sido uma das grandes prioridades dos Estados Unidos na negociação de seus acordos comerciais, e o TPP não é exceção: o sócio maior do futuro bloco tem fortes interesses ofensivos em setores como serviços financeiros, telecomunicações, logística – entrega expressa de encomendas –, serviços legais, educação privada e e-commerce (Fergusson *et al.*, 2013).

As negociações relativas a serviços têm ocorrido em vários grupos de trabalho distintos, e devem resultar em vários capítulos, com alguma sobreposição entre eles (Stoler, Pedersen e Herreros, 2012). Alguns serviços considerados mais complexos devem ser tratados em capítulos independentes, como deve ser o caso das telecomunicações e dos serviços financeiros, bancários e de seguros (Seshadri, 2013).

O capítulo que trata dos serviços transfronteiriços (Modo 1 do GATS) alcançou relativo grau de consenso, que inclui dispositivos destinados a garantir mercados *justos, abertos e transparentes* para o comércio de serviços (Stoler *et al.*, 2013). As negociações têm sido baseadas em listas negativas, que tendem a resultar em maior liberalização do que listas positivas (Fergusson *et al.,* 2013).[13]

A maioria dos acordos bilaterais ou regionais que cobrem comércio de serviços – por exemplo, o P4 e os acordos recentes assinados pelos Estados Unidos – contém os termos básicos que provavelmente estarão no TPP: tratamento não discriminatório de provedores dos demais países do bloco (MFN/tratamento nacional); acesso a mercados – sem limite de número de transações, valores, número de pessoas empregadas etc.; proibição do requerimento de presença comercial no país comprador; reconhecimento mútuo de qualificações profissionais para certificação de provedores de serviços;

13. O conceito de "lista negativa" significa que as provisões do acordo se aplicam a todos os produtos/serviços, exceto aqueles expressamente mencionados na lista de exceções, enquanto negociações com "lista positiva" requerem que cada produto/serviço submetido ao acordo seja identificado.

transparência na regulação governamental; e liberdade de pagamentos e fluxos de capital na provisão de serviços (Fergusson *et al.*, 2013).

4.1.4 Compras governamentais

Entre os países que negociam o TPP, apenas Estados Unidos, Japão e Cingapura são signatários do Acordo de Compras Governamentais da OMC.[14] A julgar pelos mais recentes acordos comerciais firmados pelos Estados Unidos, é provável que este país defenda a utilização da revisão do GPA, que entrou em vigor recentemente – 6 de abril de 2014 –, como base para o capítulo do TPP sobre este assunto (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

Este deve ser um tema bastante polêmico, encontrando resistências de ambos os lados do Pacífico. Os países da Asean, por exemplo, não costumam incluir dispositivos regulando compras governamentais em seus acordos comerciais (ADB, 2013), o que pode tornar países como Vietnã e Malásia bastante relutantes em oferecer concessões nessa seara – neste último país, a situação deve ser ainda mais complexa, devido às regras que privilegiam a etnia malaia (Fergusson *et al.*, 2013).

As dificuldades representadas pela política interna dos Estados Unidos também devem ser fonte de preocupações, ao menos em duas frentes: por um lado, convencer o Congresso do país a abrir mão de medidas *buy american*; por outro, garantir que um número significativo de Estados se submetam às provisões do TPP (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

4.1.5 Propriedade intelectual

O capítulo sobre propriedade intelectual será certamente um dos mais polêmicos e complexos das negociações do TPP. A posição dos Estados Unidos, que defendem regras consideravelmente mais rígidas do que as vigentes no âmbito multilateral, encontra forte resistência não apenas nos países menores do grupo, mas também nos próprios Estados Unidos, onde a opinião pública costuma ser bastante crítica da posição oficial, especialmente no que tange às patentes da área farmacêutica e às normas de *copyright* de conteúdo veiculado e transmitido via internet.[15]

14. A Nova Zelândia vem negociando sua entrada desde 2012.
15. Ver, por exemplo, Lins (2013), Rossini e Sutton (2012), Baker (2012). Para mais informações, ver: <http://goo.gl/ew6JC8>.

Uma cópia do que se alega ser uma versão intermediária do texto sob negociação foi publicado pelo *site* Wikileaks em novembro de 2013,[16] e, supondo que seja realmente autêntico e recente, permite um vislumbre sobre o que está na mesa. Quando se examina o documento, a primeira conclusão é o grande número de trechos em colchetes, isto é, ainda sem consenso – o que corrobora a expectativa de dificuldades na negociação, e torna bastante complicado especular sobre os dispositivos que estarão no texto final.

A questão central da polêmica reside em determinar se o TPP irá além das normas existentes na OMC, e, caso afirmativo, quão restritivos serão os dispositivos adotados (Stoler, Pedersen e Herreros, 2012). A posição dos Estados Unidos fica clara nos demais acordos comerciais firmados recentemente pelo país, que buscam "refletir um padrão de proteção similar ao encontrado na lei dos Estados Unidos",[17] o que certamente vai muito além do nível de proteção concedido pelo TRIPS; a Nova Zelândia, por seu turno, defende uma posição mais próxima do conteúdo do acordo multilateral (Fergusson *et al.*, 2013, tradução nossa).

O nível de rigor desejado pelos Estados Unidos para o *enforcement* dos direitos de propriedade intelectual, a julgar pelo documento disponibilizado extraoficialmente, vai além do TRIPS e do ACTA, preconizando punição criminal, por exemplo, para atividades que não resultam em ganho financeiro, como o compartilhamento de arquivos (Fergusson *et al.*, 2013).

Outro tema bastante controverso no âmbito dos IPR é a regulação da propriedade intelectual sobre farmacêuticos, que pode conter cláusulas que diferenciem países desenvolvidos e em desenvolvimento, de maneira a balancear a proteção da propriedade intelectual com a capacidade destes últimos terem acesso a medicamentos necessários. (Fergusson *et al.*, 2013).

4.1.6 Investimento

A importância da liberalização do fluxo de investimentos no TPP fica clara na declaração divulgada pelos membros na reunião de Honolulu em 2011, que coloca o tema

16. Para mais informações, ver: <https://goo.gl/Nk0W8q>.
17. No original: "*reflect a standard of protection similar to that found in U.S. law*".

como um dos três componentes – juntamente com bens e serviços – do *comprehensive market access*: nas palavras do documento, "concordamos em buscar um acordo que seja abrangente e ambicioso em todas as áreas, eliminando tarifas e outras barreiras ao comércio e investimento"[18] (TPP, 2011, tradução nossa). De fato, a centralidade conferida aos fluxos de investimento é um dos aspectos que tornam o TPP um *21st century agreement*, para além de um *acordo comercial* no sentido tradicional da expressão.

O tema tem figurado proeminentemente nos acordos recentemente negociados pelos Estados Unidos; algumas cláusulas destes podem lançar luz sobre aspectos que podem figurar no texto do TPP – por exemplo: tratamento não discriminatório de investidores e investimentos estrangeiros; padrões mínimos de tratamento; regras contra expropriações; proibição de critérios de conteúdo local e desempenho exportador; mecanismos de solução de disputas entre investidor e estado; e liberdade para remeter lucros (Fergusson *et al.*, 2013). Entre estes, os dois últimos têm dado mostras de serem os mais polêmicos.

O mecanismo de solução de controvérsias entre investidores estrangeiros e Estados – conhecido pelo acrônimo em inglês ISDS, investor-state dispute settlement mechanism – talvez seja, ao lado dos direitos de propriedade intelectual, o tema em que as críticas às negociações do TPP alcançam maior estridência. O tema é considerado uma das principais prioridades dos Estados Unidos, ainda que seja objeto de diversas críticas dentro do próprio país, muitas centradas na ideia de que o mecanismo seria uma limitação à soberania dos governos dos países receptores de investimentos (Fergusson *et al.*, 2013). Entre os demais membros do TPP, o principal oponente à inclusão do ISDS é a Austrália, que alicerça sua posição no relatório da Australian Government Productivity Commission que recomenda expressamente que o país evite aceitar esse tipo de cláusula nos acordos de que participa (Productivity Commission, 2010, p. 276).

Outra cláusula considerada bastante sensível é a que garantiria liberdade de fluxos de capitais decorrentes de investimentos estrangeiros. Este tipo de dispositivo, que tem figurado em diversos acordos assinados pelos Estados Unidos, causa preocupações a respeito da capacidade de países implementarem medidas discricionárias de controle de fluxos de capitais, particularmente em períodos de crise financeira (Fergusson *et al.*, 2013).

18. No original: "*we have agreed to pursue an agreement that is comprehensive and ambitious in all areas, eliminating tariffs and other barriers to trade and investment*".

4.2 WTOx: novos temas e *cross-cutting issues*

Além dos assuntos tratados na subseção anterior, todos eles presentes no arcabouço normativo da OMC – seja disciplinado em um dos acordos multilaterais que compõem o núcleo do sistema, seja em acordos plurilaterais construídos e mantidos sob a égide da instituição –, o objetivo declarado do TPP é avançar em direção aos assuntos chamados *OMC-plus*, isto é, novos temas que ainda não estão contemplados no *status quo* da governança do comércio global, tais como meio ambiente e direitos trabalhistas.

Além disso, o acordo pretende abordar uma série de temas *horizontais* ou *transversais* – *cross-cutting*, nas palavras dos líderes na declaração de Honolulu –, que perpassam vários (ou todos) os assuntos tratados nos demais capítulos – por exemplo, temas como convergência regulatória, competitividade, facilitação de comércio e cadeias globais de valor. A seguinte subseção se dedica a tais assuntos.

4.2.1 Convergência regulatória

Quando se coloca em perspectiva o contexto no qual surgem as iniciativas de integração *profundas* ou de *alta qualidade*, entre as quais se destacam os acordos megarregionais e o TPP em particular, torna-se clara a centralidade que o tema da convergência regulatória assume nesta negociação. Como foi discutido, os megarregionais devem ser examinados sob a luz das transformações que resultam do avanço da fragmentação da produção e da estruturação das cadeias globais de valor, que demandam não apenas o aprofundamento da liberalização dos fluxos de bens, serviços e investimentos, mas também a remoção de uma série de entraves a esses fluxos que decorrem da inconsistência entre normas, regulamentos, padrões e procedimentos existentes nos diferentes países pelos quais uma cadeia de valor pode se espraiar, de maneira a consolidar um verdadeiro *espaço econômico ampliado* no qual a produção dispersa de bens e serviços pode funcionar mais facilmente – isto é, com custos menores.

Assim, o novo paradigma de integração no qual se insere o TPP, frequentemente designado pela alcunha *21st century regionalism* (Baldwin, 2013), dá especial ênfase à convergência e harmonização de padrões e regulamentos, como meio para alcançar um maior estreitamento dos laços comerciais, especialmente os que mantêm unidas as cadeias de produção globais. Isto fica claro na própria declaração de Honolulu (TPP, 2011, tradução nossa):

> Barreiras regulatórias e outras barreiras não tarifárias são crescentemente os principais obstáculos que as companhias enfrentam para acessar mercados estrangeiros. Para enfrentar essas barreiras, acordamos em trabalhar para melhorar práticas regulatórias, eliminar barreiras desnecessárias, reduzir divergências regionais em padrões, promover transparência, conduzir nossos processos regulatórios de uma maneira que facilite o comércio, eliminar redundâncias em testes e certificações, e promover cooperação em assuntos regulatórios específicos.[19]

Assim, o foco deve ser centrado na harmonização de regulamentos técnicos, sanitários e fitossanitários – incluindo, por exemplo, normas de segurança alimentar – e na simplificação de procedimentos de certificação e testes de conformidade. Por sua natureza transversal, a convergência regulatória deverá ser tratada tanto em um capítulo específico quanto em outros capítulos, como os que lidam com SPS e TBT.

Uma versão do texto em negociação foi disponibilizada extraoficialmente[20] e permite notar, em primeiro lugar, que o nível de ambição parece ser relativamente baixo, praticamente limitando-se a definir *boas práticas* – sem compromissos substantivos de reconhecimento mútuo ou adoção de padrões internacionais, por exemplo (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

O capítulo prevê, por exemplo, que os países-membros devem envidar esforços (*each party should endeavor*) para estabelecer um processo ou mecanismo de coordenação e revisão de medidas regulatórias, que deve ser realizado por um órgão criado com esta finalidade. Esse processo ou mecanismo deve incluir, por exemplo, avaliações de impacto regulatório (Regulatory Impact Assessments ou RIAs) e análises de custo-benefício, e deve garantir que as medidas implementadas sejam transparentes e a linguagem utilizada seja facilmente compreendida.

Outro dispositivo previsto no texto disponibilizado é o que estabelece um Comitê de Convergência Regulatória a ser constituído pelos membros do TPP. O comitê, que deverá se reunir pelo menos a cada dois anos e tomará decisões por consenso, terá como função principal identificar prioridades para atividades de cooperação relacionadas à convergência regulatória entre os membros.

19. No original: "*Regulatory and other non-tariff barriers increasingly are the major hurdles that companies face in gaining access to foreign markets. To address these barriers, we have agreed to work to im-prove regulatory practices, eliminate unnecessary barriers, reduce regional divergence in stand-ards, promote transparency, conduct our regulatory processes in a more trade-facilitative man-ner, eliminate redundancies in testing and certification, and promote cooperation on specific regulatory issues*".

20. Para mais informações, ver: <http://goo.gl/QrY7u9>.

4.2.2 Padrões trabalhistas

De acordo com a divulgação do USTR sobre o andamento das negociações do TPP,[21] os países-membros discutem a inclusão de um capítulo sobre questões trabalhistas,[22] que deve incluir compromissos sobre a proteção de direitos trabalhistas e mecanismos para garantir cooperação, coordenação e diálogo em questões pertinentes de interesse mútuo.

Esse objetivo está em consonância com a posição defendida pelos Estados Unidos, alicerçada em um acordo bipartidário firmado em maio de 2007 por congressistas daquele país, que estipula as diretrizes que deveriam nortear a negociação de acordos comerciais pelo Poder Executivo.[23] No que se refere ao tema em questão, o chamado *Acordo de maio* estipula que os Estados Unidos devem buscar "estabelecer obrigação recíproca e vinculante (*enforceable reciprocal obligation*) para que os parceiros adotem e mantenham em suas leis e práticas os cinco princípios trabalhistas básicos internacionalmente reconhecidos" e contidos na Declaração da OIT: direito à livre associação; reconhecimento efetivo do direito à negociação coletiva; eliminação de todas as formas de trabalho forçado ou compulsório; abolição efetiva do trabalho infantil; e eliminação da discriminação com respeito a emprego e ocupação (USTR, 2007). Ainda nos termos do *Acordo de maio*, violações a estes princípios devem ser encaradas como violações a obrigações comerciais, e portanto devem estar sujeitas aos mecanismos de solução de controvérsias e de defesa comercial definidos nos FTAs a serem constituídos.

Não obstante, o tema deve encontrar considerável resistência dos membros em desenvolvimento, que temem que tais obrigações sejam utilizadas para fins protecionistas e possam minar sua principal vantagem comparativa, fundada na abundância de mão de obra barata e razoavelmente qualificada – por exemplo, Vietnã e Brunei, nos quais a legislação trabalhista não permite a livre associação em sindicatos (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014; Schott, Kotschwar e Muir, 2013, cap. 4).

21. Para mais informações, ver: <https://ustr.gov/tpp/outlines-of-TPP>.
22. Note-se que o assunto em questão se refere a direitos trabalhistas e padrões mínimos de condições de trabalho, e não se confunde com temas como manutenção do emprego ou livre circulação de trabalhadores (Draper *et al*., 2014).
23. O acordo, que a princípio visava às negociações então em andamento com Peru, Colômbia, Panamá e Coreia do Sul, está disponível em: <http://goo.gl/acNToK>.

4.2.3 Meio ambiente

Assim como ocorre com questões trabalhistas, o tema ambiental é prioritário para os Estados Unidos em negociações comerciais, por força do acordo de maio de 2007, que impõe que os negociadores do país busquem incorporar nos FTAs uma lista de acordos multilaterais ambientais, incluindo a Convenção sobre Comércio de Espécies Ameaçadas (Cites), o Protocolo de Montreal sobre a Camada de Ozônio, a Convenção sobre Poluição Marinha, a Convenção Interamericana do Atum Tropical (IATTC), a Convenção de Ramsar, a Convenção Internacional para Regulação da Atividade Baleeira (IWC), e a Convenção para Conservação dos Recursos Vivos Marinhos Antárticos (CCAMLR) (USTR, 2007).

Há relativo consenso entre os países-membros sobre a necessidade de se incluir um capítulo sobre o tema, que insira compromissos de proteção do meio ambiente e facilite o comércio de bens e serviços que contribuam para esse fim; não obstante, quando as negociações adentram o campo das obrigações específicas, especialmente da possibilidade de levar tais compromissos aos mecanismos de solução de controvérsias, as negociações enfrentam dificuldades consideráveis (Schott, Kotschwar e Muir, 2013, cap. 4).

4.2.4 Concorrência e empresas estatais

Como coloca o USTR (2011), o objetivo do capítulo sobre concorrência é promover um ambiente de negócios competitivo, proteger consumidores e garantir um *level playing field* para empresas dos países-membros, e as negociações avançarem no sentido de estabelecer compromissos sobre o estabelecimento e a aplicação de leis de concorrência e órgãos de defesa da mesma, além de medidas para garantir a transparência e proteger consumidores.

Análises sugerem ser pouco provável que o TPP resulte na criação de uma autoridade de fiscalização de competição como na União Europeia (UE), no Pacto Andino ou Comesa – é mais provável que o acordo inclua algumas definições de práticas anticompetitivas que os estados-parte deverão banir, o que por si seria uma grande inovação na legislação de alguns países em desenvolvimento participantes, especialmente se o TPP servir de padrão para negociações futuras (Draper *et al.*, 2013).

Outro aspecto que guarda estreita relação com a concorrência – e deve assumir posição central no TPP, a julgar pelas características de seus membros – é o que trata das empresas estatais. Tais empresas são extremamente relevantes para o funcionamento da economia de alguns dos participantes da iniciativa, notadamente Cingapura, Malásia e Vietnã.

Os Estados Unidos e a Austrália defendem uma posição que pode ser resumida no conceito de *neutralidade competitiva*, por exemplo, pela OCDE[24] (Schott, Kotschwar e Muir, 2013, cap. 4), e consiste em garantir que empresas estatais não possuam vantagens comparativas que derivem tão somente do fato de serem controladas pelo Estado – ou seja, não tenham acesso a benefícios não extensíveis a empresas privadas, como direitos de monopólio, subsídios diretos ou acesso facilitado a financiamentos subsidiados, por exemplo –, ainda que se reconheça que existem razões sólidas para a existência de empresas estatais.

Alguns participantes do TPP, entretanto, consideram a existência de empresas estatais – e a discricionariedade governamental em utilizá-las para influenciar os rumos de suas economias – um mecanismo fundamental em estratégias de desenvolvimento até o momento bem-sucedidas, e portanto enxergam disciplinas nesse campo como obstáculos desnecessários à consecução de seus objetivos econômicos. Este é o caso em várias economias do sudeste asiático, como Cingapura, Brunei, Vietnã, e Malásia – esta última, inclusive, ameaçou deixar o pacto, caso as regras resultantes conflitem com seu interesse nacional (Draper, Lacey e Ramkolowan, 2014).

4.2.5 Comércio eletrônico

De acordo com o USTR (2011), o TPP conterá um capítulo destinado a garantir o funcionamento do comércio eletrônico, disciplinando impedimentos à sua utilização por consumidores e fornecedores. Tais medidas compõem alguns dos FTAs mais recentes firmados pelos Estados Unidos, como o acordo com a Coreia do Sul, que veda a aplicação de tarifas sobre produtos digitais, proíbe a imposição de "barreiras desnecessárias sobre o livre fluxo de informação" – o que, no âmbito do TPP, poderia causar impasse, uma vez que países como Malásia e Vietnã possuem restrições locais de conteúdo (Fergusson *et al.*, 2013).

24. Ver, por exemplo, OECD (2012).

4.2.6 Competitividade, facilitação de comércio e cadeias de suprimento

Outro tema transversal que deverá ser incluído no acordo do TPP diz respeito ao papel das cadeias de suprimento e da importância da facilitação do comércio e da realização de negócios para aumentar a competitividade das empresas dos países-membros. Este aspecto tinha destaque na declaração de Honolulu:

> os países do TPP acordaram em incluir novos compromissos para aumentar a competitividade nacional e regional da economia de cada parte e promover a integração econômica na região, e deram também o importante passo de reconhecer o significativo papel que as cadeias de suprimento desempenham em aumentar a competitividade e o desenvolvimento econômico[25] (TPP, 2011, item 3B, tradução nossa).

Ainda não está claro como o tema será abordado no texto do acordo, uma vez que poderia incluir uma vasta gama de assuntos, como simplificação de regras de origem, harmonização de padrões e regulamentos, melhorias em infraestrutura, redução de burocracia e eliminação de ineficiências alfandegárias – de modo que o tema perpassa um grande número de capítulos, além do capítulo específico que deve ser destinado para isso (Seshadri, 2013). Além disso, a incerteza sobre o resultado final do acordo neste ponto é agravada pelo fato de que muitas das cadeias de valor que perpassam os membros também se espraiam por países que estão fora da iniciativa, de maneira que alguns dos objetivos podem ser inconsistentes entre si e com outros dispositivos do acordo – por exemplo, regras de origem demasiado rigorosas podem constituir sérios entraves ao funcionamento das cadeias de suprimento na região (Fergusson *et al.*, 2013).

5 PERSPECTIVA DE CONCLUSÃO E POSSÍVEIS IMPACTOS

A multiplicidade de temas analisados na seção anterior, muitos deles bastante complexos e envolvendo posições antagônicas entre os membros, coloca boa dose de dúvida sobre a possibilidade de sucesso nas negociações e sobre as feições do acordo final, caso venha mesmo a ser concluído. De fato, sucessivas previsões de datas para a conclusão (todas informais, ressalte-se – não há prazo formal para o término das tratativas) foram ficando para trás sem sucesso – fato que não deve ter sua importância exagerada, diante dos desafios em se concluir um acordo tão ambicioso.

25. No original: "*the TPP countries have agreed to include new commitments to enhance the domestic and re-gional competitiveness of each Party's economy and promote economic integration in the region [and] also have taken the important step of recognizing the significant role supply chains play in enhancing competitiveness and economic development*".

Outro fator que se coloca como obstáculo ao sucesso da iniciativa é o elevado grau de heterogeneidade entre os participantes, em várias dimensões – do tamanho de suas economias ao nível de desenvolvimento relativo, da matriz cultural ao sistema político vigente. Tais disparidades agravam as naturais diferenças de opinião e interesses que surgem em meio a uma agenda negociadora tão abrangente e, ao que se espera, inovadora. Não obstante, como foi mencionado antes, apesar de tão distintos, a multiplicidade de acordos existentes envolvendo os membros sugere que todos parecem compartilhar ao menos a visão de que a abertura comercial e a integração às cadeias globais de valor são elementos centrais em uma estratégia de desenvolvimento bem-sucedida, mesmo que existam, é claro, substanciais diferenças entre o conteúdo da estratégia de cada país. Assim, espera-se que as divergências ao longo da negociação não sejam irreconciliáveis, uma vez que a conclusão do acordo – e a evolução da governança que deve resultar dele – é do interesse de cada um dos membros.

Ainda assim, é difícil prever se o acordo, caso concluído, conseguirá manter o grau de ambição proposto desde sua gênese e alardeado a cada declaração oficial. É possível que a dificuldade em chegar a posições comuns em diversos temas – inclusive temas tradicionais, como acesso a mercados em bens – resulte em um conjunto de acordos políticos e soluções de compromisso que terminem por minar boa parte dos avanços esperados. Como sugerido, a metodologia de negociação proposta pelos Estados Unidos, com negociações bilaterais partindo de acordos preexistentes, pode agravar esse quadro se as soluções de compromisso existentes nestes forem mantidas no TPP, o que reduziria a possibilidade de avanços em relação ao *status quo* atual.

Do ponto de vista dos Estados Unidos e de sua política doméstica, um fator que deve ser crucial é a (falta da) Trade Promotion Authority (TPA), anteriormente conhecida como *fast track*, por meio da qual o Congresso dos Estados Unidos delegava ao USTR, sob uma série de condições, a autoridade para negociar acordos comerciais, e se comprometia a aprovar ou rejeitar o texto final por completo, sem emendas. A vigência da TPA expirou em 2007, e o governo dos Estados Unidos tem encontrado extrema dificuldade em convencer o Congresso a reativá-la. Sem a TPA, a possibilidade de que o Congresso venha a alterar o texto da eventual versão definitiva do TPP reduz sensivelmente os graus de liberdade dos negociadores americanos, que são obrigados a manter contatos constantes com o Congresso e, para submeter-se a este, tomar posições inflexíveis diante dos demais membros do acordo – na prática, portanto, dificultando as negociações com os outros países da iniciativa em troca de facilitar sua posterior aprovação no Congresso (Elms, 2013b).

Evidentemente, o grau de "sucesso" do TPP – isto é, o quão ambicioso será o acordo final vis-à-vis a proposta inicial – condicionará suas consequências, tanto do ponto de vista dos impactos econômicos e comerciais sobre membros e terceiros países quanto de sua influência sobre as transformações futuras na governança do comércio internacional. Nesse último aspecto, é de se esperar que o TPP funcione como um "balão de ensaio" para a inclusão dos novos temas (ou mesmo temas tradicionais mais polêmicos) em futuros acordos – inclusive no TTIP, o outro megarregional de que participam os Estados Unidos – e mesmo no sistema multilateral. Um exemplo bastante citado desse efeito, ainda que remotamente possível, aconteceria caso as negociações do TPP resultassem em uma diminuição dos *lobbies* agrícolas nos Estados Unidos, o que poderia até mesmo facilitar o avanço das negociações multilaterais da rodada Doha (Seshadri 2013; Draper *et al.*, 2013).

O possível efeito de inovações no âmbito regulatório também pode ser bastante profundo, caso o acordo resulte em um movimento efetivo em direção à convergência de regras e padrões entre os membros. Neste caso, tendo em conta a importância dos *players* envolvidos, isto poderia encorajar outros países a seguir o mesmo caminho, de modo a desfrutar das externalidades de rede que essa convergência propiciaria (Lawrence, 2013). Ou, em uma leitura um pouco mais pessimista desse mesmo argumento, outros países se veriam praticamente obrigados a adotar padrões regulatórios semelhantes, sob pena de arriscar um isolamento em relação às redes globais de produção – reduzindo, portanto, o *policy space* mesmo de países externos ao bloco (Rosales e Herreros, 2014).

Foge ao escopo deste texto tentar estimar quantitativamente os impactos do TPP sobre fluxos de comércio e investimento, ou sobre o desempenho econômico dos membros ou de terceiros países. Não obstante, cabe ressaltar que existe um conjunto de trabalhos[26] nessa linha que indicam que os efeitos esperados da redução tarifária são em geral pequenos – o que se poderia esperar, a julgar pelo baixo nível tarifário aplicado pelos membros. Espera-se que o impacto da redução de barreiras não tarifárias tenha magnitude consideravelmente maior.

É provável que a conclusão do TPP implique desvio de comércio desfavorável a terceiros países – e ao Brasil em particular –, prejudicando suas exportações (Thorstensen e Ferraz, 2014; Rosales e Herreros, 2014). Também neste caso, o efeito de reduções

26. Ver, por exemplo, Thorstensen e Ferraz (2014) e Petri e Plummer (2012).

tarifárias deve ser bem mais modesto que o da remoção de barreiras não tarifárias. Outras medidas, como convergência de padrões regulatórios e cumulação de origem entre os membros, se efetivadas, podem ter também grande impacto sobre terceiros países, ao criar incentivos para que empresas se localizem dentro do bloco e privilegiem firmas localizadas dentro do bloco em suas cadeias de suprimentos (Hoekman, 2014). Por sua vez, a convergência regulatória entre os membros pode resultar em benefícios para países externos ao bloco, especialmente se vier acompanhado de simplificação das normas e aumento da transparência, o que reduziria custos de transação não só para membros, mas também para todos os que participassem de seus mercados, tornando-os mais contestáveis (Lawrence, 2013).

Outra questão em aberto é o possível impacto do TPP – dos megarregionais em geral, de fato – sobre o funcionamento do sistema multilateral de comércio. Baldwin (2014), por exemplo, ressalta o risco de que os megarregionais possam enfraquecer o papel da OMC enquanto fórum normativo, na medida em que os países mais relevantes para o comércio mundial desistam de tentar incluir o conteúdo da *governança do século XXI* no âmbito do organismo multilateral. Isso teria efeitos deletérios sobre o funcionamento do sistema, especialmente do ponto de vista de países em desenvolvimento, tendo em vista que a negociação de acordos regionais é quase sempre marcada por forte assimetria de poder entre as partes – o que é amenizado, no plano multilateral, pela presença de grandes países emergentes, em particular os BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), notavelmente ausentes das negociações megarregionais.

De todo modo, é certo que os megarregionais – em particular o TPP, que provavelmente será o primeiro acordo desse tipo, se concluído – colocará em xeque a crescente centralidade que grandes países emergentes, como o Brasil, passaram a ter no sistema multilateral de comércio nas últimas duas décadas. Diante disso, é possível interpretar tais acordos como uma tentativa de driblar o impasse na OMC e prover a estrutura de governança necessária para o funcionamento das redes de produção geograficamente fragmentadas – o que significa, na prática, uma tentativa de retomar as rédeas do processo de construção do arcabouço normativo que rege o comércio internacional, da parte dos países onde estão sediadas as empresas que controlam o funcionamento dessas cadeias globais de valor. O corolário desse raciocínio, evidentemente, é a perda de poder decisório por parte dos países que não estão inseridos nesse processo, que estariam alijados do processo de elaboração de regras de comércio internacional, caso este seja realmente deslocado do plano multilateral para o regional – ou megarregional.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste texto foi 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 bem-sucedida, poderia ter sobre o funcionamento do comércio mundial e sobre países em desenvolvimento que estão de fora do acordo, como o Brasil.

Como foi demonstrado, 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.

A iniciativa se insere em um contexto em que, diante do imobilismo que tem caracterizado o sistema multilateral de comércio, mais e mais países buscam outras formas para suprir a demanda por uma nova estrutura de governança, da qual depende o funcionamento da produção fragmentada, e se sustenta em dois pilares: a liberalização dos fluxos de bens, serviços, capitais e informação; e 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, bem 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 megarregionais, 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.

REFERÊNCIAS

ADB – ASIAN DEVELOPMENT BANK. **Asian integration monitor**. Oct. 2013.

AMARAL, G.; MATTOS, T. **A Parceria Trans-Pacífico como uma estratégia de contenção da China**. Aurora, Marília, v. 7, n. 1, p. 111-134, jul.-dez./2013.

BALDWIN, R. Understanding the GATT's wins and the WTO's woes. **CEPR Policy Insight**, n. 49, June 2010.

_____. **21st century regionalism**: filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. WTO; Economic Research and Statistics Division, 2011.

_____. Global manufacturing value chains and trade rules. *In*: **The shifting geography of global value chains**: implications for developing countries and trade policy. Geneva: World Economic Forum, 2012.

_____. **Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling**. Cambridge: NBER, 2013. (Working Paper, n. 17716).

BAKER, D. The Pacific free trade deal that`s anything but free. The Guardian, Aug. 27th, 2012. Disponível em: <http://migre.me/qvBbj>. Acesso em: out. 2014

CHEONG, I. **Negotiations for the Trans-Pacific Partnership Agreement**: evaluation and implications for east asian regionalism. July 2013. (ADBI Working Paper Series, n. 428).

DRAPER, P.; LACEY, S.; RAMKOLOWAN, Y. **Mega-regional trade agreements**: implications for the African, Caribbean, and Pacific countries, 2014. (Ecipe occasional paper, n. 2). Available at: <http://goo.gl/gssNa8>. Accessed: 4 May 2015.

ELMS, D. K. **The Trans-Pacific Partnership Agreement**: looking ahead to the next steps. ADBI, Dec. 2013a. (Working Paper Series, n. 447). Disponível em: <http://goo.gl/l7lOEB>. Acesso em: 4 maio 2015.

_____. The Trans-Pacific Partnership trade negotiations: some outstanding issues for the final stretch. **Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy**, v. 8, n. 2, p. 379-599, Sept. 2013b.

FERGUSSON, I.; VAUGHN, B. The Trans-Pacific Partnership Agreement. *In*: CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE, 2011. Disponível em: <http://migre.me/qvB7e>. Acesso em: 3 dez. 2014.

FERGUSSON, I. *et al*. **The Trans-Pacific Partnership negotiations and issues for congress**. Congressional Research Service, 2013. Disponível em: <http://migre.me/qvAZw>. Acesso em: 3 dez. 2014.

ICTSD – INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. TPP: US, Japan meet to iron out automobile trade differences. **Bridges Weekly**, v. 18, n. 21, 12 June 2014. Disponível em: <http://goo.gl/dkUEBJ>.

LAWRENCE, Z. **When the immovable object meets the unstoppable force**: multilateralism, regionalism and deeper integration. E15Initiative. Geneva: ICTSD; World Economic Forum, 2013.

LINS, H. N. **Trans-Pacific Partnership**: economia e política em escala internacional no alvorecer do século. *In*: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS, 4 July 2013.

OECD – ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Competitive neutrality**: maintaining a level playing field between public and private business. Paris: OECD Publishing, 2012. Disponível em: <http://migre.me/qvAyF>. Acesso em: dez. 2014.

OLIVEIRA, I. T. M.; THORSTENSEN, V. Multilateralismo comercial em xeque: que regulação do comércio internacional no século XXI? **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 7, jul./set. 2011.

PARK, A.; NAYYAR, G.; LOW, P. **Supply chain perspectives and issues**: a literature review. Geneva: WTO; Hong Kong: Fung Global Institute, 2013.

PETRI, P.; PLUMMER, M. The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: policy implications. Peterson Institute for International Economics, **Policy Brief**, n. PB12-16, June 2012.

PETRI, P.; PLUMMER, M.; ZHAI, F. **The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration**: a quantitative Assessment. Oct. 2011. (East-West Center Working Papers, n. 119).

PRODUCTIVITY COMISSION. **Research report**: bilateral and regional trade agreements. Nov. 2010. Disponível em: <http://migre.me/qvAoW>. Acesso em: out. 2014.

RICE, S. **Americas's future in Asia**. Nov. 2013. Disponível em: <http://goo.gl/czlmvG>. Acesso em: 5 maio 2015.

ROSALES, O.; HERREROS, S. **Mega-regional trade negotiations**: what is in stake for Latin American? Inter-American Dialogue Working Paper, Jan. 2014. Disponível em: <http://goo.gl/1ng2t1>. Acesso em: 5 maio 2015.

ROSALES, O. *et al.* **Las negociaciones megarregionales**: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial. Cepal: Série Comércio Internacional, 2013.

ROSSINI, C.; SUTTON, M. Don't let them trade away our Internet freedoms. 27th. Electronic Frontier Foundation, Aug. 2012. Disponível em: <http://migre.me/qvAgO>. Acesso em: jan. 2015.

SCHOTT, J.; KOTSCHWAR, B.; MUIR, J. **Understanding the Trans-Pacific Partnership**. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2013.

SESHADRI, V. **The Trans-Pacific Agreement** (TPP), 2013. (RIS Discussion Paper, n. 182).

STOLER, A.; PEDERSEN, P.; HERREROS, S. **Negotiating trade agreements for the 21st century**. Chile: ECLAC, 2012. (Série Comércio Internacional, n. 116).

THORSTENSEN, V.; FERRAZ, L. **The impacts of the mega-agreements on the BRICS**: in search for a new global governance for trade at the WTO. CGTI Studies, 2014.

TIEZZI, S. Will China join the Trans-Pacific Partnership? **The Diplomat**, 10 Oct. 2014. Disponível em: <http://migre.me/qvzRn>.

TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP – TPP. **Trade ministers report to leaders**. Nov. 2011. Disponível em: <http://migre.me/qvwOp>. Acesso em: 3 dez. 2014.

USTR – OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. **Trade facts**: bipartisan trade deal. 2007. Disponível em: <http://migre.me/qvwu1>. Acesso em: 3 dez. 2014.

_____. **Outlines of the TPP**. 2011. Disponível em: <https://goo.gl/Bsl2Jj>. Acesso em: 3 dez. 2014.

_____. **Trade facts**: United States to negotiate participation in trans-pacific strategic economic partnership. Sept. 2008. Disponível em: <http://migre.me/qvwGw>. Acesso em: 3 dez. 2014.

WILLIAMS, B. **Trans-Pacific Partnership (TPP) countries**: comparative trade and economic analysis. *In*: CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE, June 2013. Disponível em: <http://migre.me/qvwoz>. Acesso em: 3 dez. 2014.

Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

EDITORIAL

Coordenação
Cláudio Passos de Oliveira

Supervisão
Everson da Silva Moura
Reginaldo da Silva Domingos

Revisão
Ângela Pereira da Silva de Oliveira
Clícia Silveira Rodrigues
Idalina Barbara de Castro
Leonardo Moreira Vallejo
Marcelo Araujo de Sales Aguiar
Marco Aurélio Dias Pires
Olavo Mesquita de Carvalho
Regina Marta de Aguiar
Erika Adami Santos Peixoto (estagiária)
Jéssica de Almeida Corsini (estagiária)
Laryssa Vitória Santana (estagiária)
Manuella Sâmella Borges Muniz (estagiária)
Thayles Moura dos Santos (estagiária)
Thércio Lima Menezes (estagiário)

Editoração
Bernar José Vieira
Cristiano Ferreira de Araújo
Daniella Silva Nogueira
Danilo Leite de Macedo Tavares
Diego André Souza Santos
Jeovah Herculano Szervinsk Junior
Leonardo Hideki Higa

Capa
Luís Cláudio Cardoso da Silva

Projeto Gráfico
Renato Rodrigues Bueno

The manuscripts in languages other than Portuguese published herein have not been proofread.

Livraria Ipea

SBS – Quadra 1 - Bloco J - Ed. BNDES, Térreo.
70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 2026-5336

Correio eletrônico: livraria@ipea.gov.br

Composto em adobe garamond pro 12/16 (texto)
Frutiger 67 bold condensed (títulos, gráficos e tabelas)
Brasília-DF

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

Missão do Ipea
Aprimorar as políticas públicas essenciais ao desenvolvimento brasileiro por meio da produção e disseminação de conhecimentos e da assessoria ao Estado nas suas decisões estratégicas.

ISSN 1415-4765

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Secretaria de Assuntos Estratégicos