

Acordos Comerciais Preferenciais do Brasil: Uma avaliação e Aspectos da Evolução Recente

Brazil's Preferential Trade Agreements: An Assessment and Aspects of Recent Evolution

LUIZ M. NIEMEYER | Iniemeyer@pucsp.br

Professor Associado do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo- PUC-SP

Recebimento do artigo Dezembro de 2020 | **Aceite** Março de 2021

Resumo Este artigo analisa a política comercial brasileira envolvendo os acordos preferenciais comerciais (ACPs). Nossa avaliação parte do governo FHC (1995-2002) até o atual de Jair M. Bolsonaro. Além de uma breve análise sobre estes acordos o que queremos enfatizar são os impactos e as implicações das cláusulas de OMC+. Estas cláusulas envolvem leis trabalhistas, leis de meio ambiente, regulação de serviços, direitos a propriedade intelectual, política de competição, compras governamentais e investimentos. A partir de meados dos anos 1990, os países desenvolvidos utilizam-se de acordos ACPs de tipo Norte-Sul para incluir estas cláusulas. Isso se deve à resistência que eles têm enfrentado de imporem tais medidas a nível multilateral. O Mercosul é um acordo tipo Sul-Sul e, portanto, não é afetado por este tipo de cláusula. Todavia, alguns pontos relevantes envolvendo este acordo são revisitados. **Palavras-chave** Integração Econômica; Acordo Comerciais Preferencias; Acordo Mercosul e UE; Acordo Bilateral Brasil-EUA; Mercosul.

Abstract This article analyzes Brazil commercial policy regarding preferential trade agreements (PTAs). Our assessment starts from the FHC government (1995-2002) until the current one, Jair M. Bolsonaro. Together with a brief analysis of these agreements, we want to emphasize the impacts and implications of the WTO + clauses in PTAs. These clauses involve labor laws, environmental laws, service regulation, intellectual property rights, competition policy, government procurement and investments. Since the mid-1990s, developed countries have made use of the North-South PTAs to include these clauses. This is due to the resistance they have faced to impose such measures at the multilateral level. Mercosur is a South-South agreement and, therefore, is not affected by this type of clause. However, some relevant points involving this agreement are revisited. **Keywords** Economic Integration; Preferential Trade Agreements; Mercosur and EU Agreement; Brazil-US Bilateral Agreement; Mercosur Agreement

INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é fazer uma análise a respeito das relações comerciais recentes do Brasil com ênfase em sua política comercial. Mais especificamente, um estudo da postura brasileira com relação aos acordos comerciais preferenciais (ACPS) que hoje envolvem cerca de metade do comércio mundial. O que queremos discutir são as implicações das propostas cunhadas como OMC+ que têm sido inseridas nestes acordos, principalmente naqueles do tipo Norte-Sul e, mais recentemente, nos chamados mega acordos.

No governo FHC (1995-2002), a ênfase era em integração Norte-Sul (países desenvolvidos com países em desenvolvimento). Pouca ênfase foi dada a acordos de integração Sul-Sul (países em desenvolvimento com países em desenvolvimento). Um exemplo deste tipo é o Mercosul que discutiremos mais adiante. Buscou-se implantar acordos de integração tanto com os EUA, via ALCA, Área de Livre Comércio das Américas, como com a Comunidade Econômica Europeia. A ALCA foi proposta pelo governo George W. Bush. É importante ressaltar que a ênfase em acordos Norte-Sul para países em desenvolvimento é patrocinada pelo Banco Mundial (LEDERMAN *et al.*, 2004).

Nos governos do PT (2003-2016) a ênfase foi dada às integrações tipo Sul-Sul, seja o Mercosul ou o acordo dos Brics. Foram muito criticados por não participarem do acordo de livre comércio Trans Pacífico, cujas negociações tomaram vulto em 2008. Este acordo inclui entre outros países, EUA e Japão. Aqui também é importante realçar o suporte do BID aos acordos do tipo Sul-Sul para países em desenvolvimento (DELVIN; ESTEVADEORDAL, 2001, e DELVIN; GIORDANO, P., 2004).

O governo brasileiro que se inicia em 2019, em seu discurso, além de críticas a acordos do tipo Sul-Sul, afirma que dará ênfase a acordos bilaterais. Recentemente, com muita celebração, comemoraram a possível assinatura de um acordo de livre comércio do Mercosul com a União Europeia (UE). As negociações com a UE se iniciaram ainda no governo FHC e tiveram grande impulso no governo Temer (2017-2018). Importante destacar que a UE tende a não realizar acordos de integração econômica com países individuais.

Na seção 1, além de avaliarmos o crescimento de acordos regionais preferenciais, analisamos o conceito de OMC+ e de *level playing field* pertinente a esses contratos. Fazemos também uma breve revisão dos aspectos teóricos da integração econômica. Na seção 2, realizamos uma avaliação do impacto da implantação das cláusulas OMC+ nos países em desenvolvimento no caso de ACPs Norte-Sul. Na seção 3, fazemos uma breve análise dos acordos de integração econômica do tipo Norte-Sul que norteou as políticas dos governos FHC, Temer e Bolsonaro. Na seção 4, discutimos alguns aspectos e limitações dos ACPs Sul-Sul que foram enfatizados nos governos Lula e Dilma.

SEÇÃO 1. ASPECTOS TEÓRICOS: CRÊSCIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS PREFERENCIAS (ACPS), OMC + E O “LEVEL PLAYING FIELD”

Teoria de Integração Econômica

De acordo com a teoria de comércio internacional tradicional, o bem-estar econômico é maximizado com o livre comércio mundial, o que garante que a produção aconteça de acordo com as vantagens comparativas e em consonância com o uso mais eficiente dos recursos globais. Até mesmo os países que estão atrasados em todos os setores seriam beneficiados por seguirem este caminho. No entanto, tarifas e outras barreiras ao comércio “perturbam” essa lógica de *win-win*, distorcendo o padrão de utilização de recursos e reduzindo os ganhos provenientes do comércio internacional (NAYAR, 1996, p.336).

A teoria de integração econômica (teoria da união aduaneira) foi desenvolvida por Viener, Meade e Lipsey. Esta teoria buscava discutir o processo de integração econômica associado ao início da Comunidade Econômica Europeia nos anos 1950s. A teoria da união aduaneira (UA) é um ramo novo da teoria de tarifas e lida primariamente com os efeitos da discriminação geográfica, mais particularmente lida com os efeitos do comércio internacional preferencial. Uma união aduaneira não apresenta as condições de Ótimo de Pareto – condições que levam ao bem-estar social máximo. Tarifas violam as condições deste ótimo (SALVATORE, 2000).

Devemos lembrar que na teoria das vantagens comparativas desenvolvidas por Ohlin, que ficou conhecida na literatura como teorema de Hecksher-Ohlin, uma das premissas assumidas em sua demonstração é o mercado de competição perfeita. Este mercado é um ótimo de Pareto por si só. O primeiro teorema fundamental da economia do bem-estar (FTW) estabelece que um equilíbrio competitivo é para o bem comum. Dado que indivíduos e empresas são tomadores de preços, um equilíbrio competitivo (competição perfeita) é um ótimo de Pareto. O segundo teorema fundamental (STW) afirma que um equilíbrio ótimo de Pareto quase sempre pode ser alcançado por meio do mecanismo de livre mercado (LAYLARD; WALTERS, 1978, p. 26). Processos de integração econômica violam esta lógica.

A teoria do segundo melhor (*second best*) informa que nenhuma conclusão pode ser tirada se uma UA leva a um aumento ou diminuição no bem-estar social. Cada caso deve ser analisado com base nos seus próprios méritos. Quando duas situações sub ótimas são comparadas não existe uma regra geral para julgar qual é melhor que a outra (LIPSEY; LANCASTER, 1956).

Dada a teoria do segundo melhor, deve-se considerar quais as condições com maior probabilidade de conduzirem a um bem-estar mais acentuado. Dentro deste contexto de situações sub ótimas, a análise com relação a viabilidade ou não de um processo de integração (UA) deve ser vista levando em consideração os benefícios estáticos e dinâmico resultantes da integração.

Viner (SALVATORE, 2000) realizou sua análise do ponto de vista estático, dentro de um contexto de equilíbrio parcial, a criação de comércio deve superar os desvios de comércio.

Criação de comércio (CC) ocorre quando parte da produção interna de uma nação membro da UA é substituída por importação de custo inferior proveniente de outra nação membro. Neste caso, eleva-se o bem-estar das nações integrantes porque acrescenta maior especialização na produção (vantagens comparativas). Eleva o bem-estar das nações não integrantes porque parte do aumento de sua receita real (devido a maior especialização na produção) transforma-se em importações crescentes do resto do mundo.

O desvio do comércio (DC) ocorre quando importações de custo inferior de nações não integrantes da UA são substituídas por importações de custo superior de uma nação membro da união. O DC por si só reduz o bem-estar porque desloca a produção dos produtores mais eficientes não integrantes da União para produtores menos eficientes que dela participam (afasta a produção interna do bloco das vantagens comparativas). Diminui o bem-estar das nações não integrantes porque os recursos econômicos poderão ser utilizados de modo menos eficiente do que ocorreria anteriormente ao DC. Reduz também o bem-estar do resto do mundo (SALVATORE, 2000).

Pal (2005) lembra que a análise de Viner é uma análise de equilíbrio parcial estático. Posteriormente, vários estudos tentaram abordar os efeitos líquidos de bem-estar dos ACPs, introduzindo efeitos dinâmicos no modelo¹. No entanto, mesmo com esses avanços analíticos, o efeito líquido de bem-estar dos ACPs, em uma base a priori, permanece teoricamente ambíguo.

“Essa ambiguidade levou a um grande debate entre os teóricos do comércio internacional a respeito do domínio relativo desses dois efeitos. Um grupo de economistas liderado por Summers (1991) é da opinião de que os acordos comerciais regionais tendem a aumentar o bem-estar porque, de acordo com eles, o desvio de comércio tende a ter um impacto benigno nos países membros. Lipsey (1957) e Summers também argumentam que se os países membros são geograficamente próximos e têm uma dependência comercial muito alta entre si (“Natural Trading Partners”), então o risco de desvio de comércio é mínimo. Expressando pontos de vista semelhantes, Krugman (1991) é de opinião que o efeito benéfico de um acordo comercial regional irá depender “do regionalismo inerente” nos custos de transportes entre os países membros do ACP²....

.... Esta visão foi contestada por Bhagwati (1995), Panagariya (1996) e Bhagwati e Panagariya (1996). De acordo com esses autores, o desvio de comércio tem maior probabilidade de dominar a criação de comércio na maioria das situações. Eles argumentam que, quando o comércio é multilateral, ou seja, quando os países importam e exportam para mem-

1 Salvatore (1990, p. 179) elenca como benefícios dinâmicos: a) aumento da concorrência, com a competição mais acentuada os produtores no bloco tenderão a ser mais eficientes; b) diminuição do custo da industrialização regional promovendo economias de escala; c) um estímulo ao investimento para tirar vantagem do mercado expandido e fazer face a crescentes concorrências.

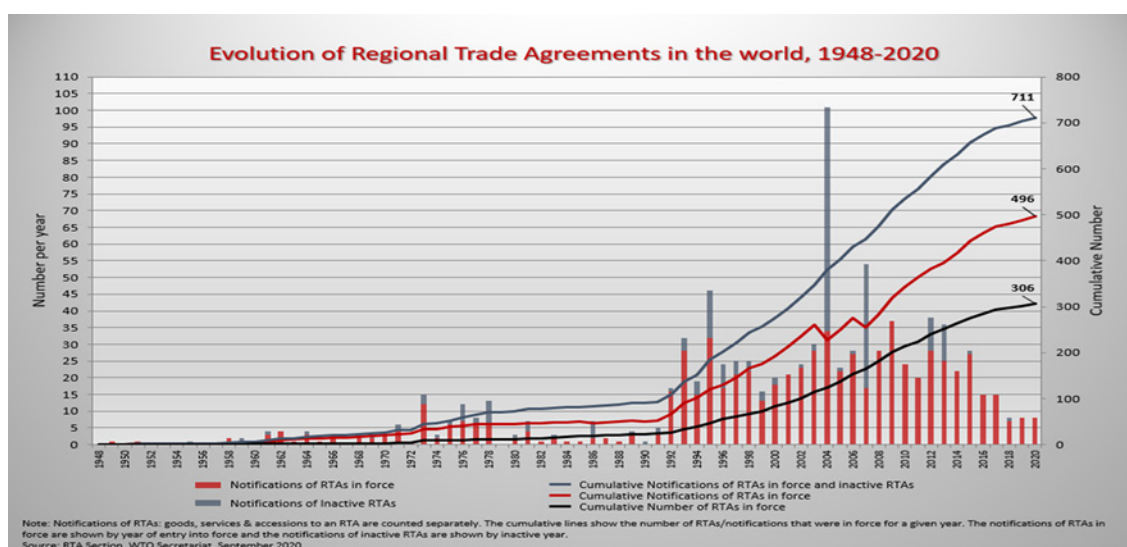
2 Importante observar que Krugman (1991) conclui que, como a maioria dos ATs estão entre parceiros comerciais naturais, a probabilidade de desvio de comércio é pequena e o movimento em direção ao livre comércio regional faria mais bem do que mal entre os membros da área de livre comércio.

bro do ACPs, bem como para outros países, o desvio de comércio é inevitável. Além disso, se os membros do acordo comercial regional forem pequenos em relação ao mundo exterior, haverá muito pouca criação de comércio. Como resultado, sob essas condições, o desvio de comércio provavelmente será o efeito mais dominante” (PAL, 2005, p.5).

Crescimento de acordos Comerciais Preferencias (ACPs)

UNCTAD (2020) chama a atenção para os seguintes pontos: hoje em dia, 50 por cento do comércio internacional mundial ocorre no âmbito dos acordos comerciais preferenciais (ACPs)³. Estes englobam tanto acordos bilaterais como acordos de integração econômica (áreas de livre comércio, uniões aduaneiras, mercados comuns, etc.). Em 1990, os ACPs eram cerca de 50. De acordo com Trommer (2017), em 2015, 10 por cento desses acordos eram união aduaneiras e 90 por cento eram áreas de livre comércio.

Gráfico 1



Fonte: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm#facts

Hoje, como pode ser observado no Gráfico 1, esse número supera a barreira dos 300. Este crescimento substancial inicia-se com maior relevância a partir de 1994, ano de criação da OMC, e começa a tomar corpo a partir de 1999 com o fracasso da Conferência Ministerial da OMC em Seattle e de Doha em 2001. Nestas conferências, os países desenvolvidos não

3 Essa participação pode ser quebrada da seguinte forma: *deep trade* 30 por cento; acordos preferencias bilaterais 10 por cento; acordos preferenciais unilaterais 7 por cento.

conseguiriam impor a agenda OMC+ em *nível multilateral*. A partir daí, esses países deram início às negociações envolvendo muitos acordos bilaterais e acordos comerciais com países em desenvolvimento. Ou seja, eles estabeleceram como estratégia comercial a adoção de ACPs como uma forma de impor a agenda OMC+ aos países menos desenvolvidos.

OMC+ e os Mega Acordos

Inicialmente a OMC aceitou o crescimento dos Acordos Preferenciais de Comércio porque acreditava que as iniciativas de integração poderiam completar o regime de comércio multilateral. Como sabemos, a OMC substituiu o GATT (1947-1993) ao final da Rodada Uruguaí em 1994. Por pressão dos países desenvolvidos, esta pretendia aumentar o escopo de sua atuação. Importante lembrar que o escopo do GATT era restrito ao comércio de bens⁴.

O aumento no escopo que apresentamos em seguida pode ser tão ou mais relevante do que a negociação de tarifas. Este aumento do escopo de sua atuação contemplaria, além da liberalização de tarifas e quotas, TRIPS e TRIMS, cláusulas quanto às leis trabalhistas, leis de meio ambiente, regulação de serviços, de questões que dizem respeito aos direitos à propriedade intelectual, política de competição, compras governamentais e investimentos. Na literatura especializada, essas novas medidas foram batizadas como OMC+.

Como era de se esperar, as medidas OMC + encontraram forte oposição dos países em desenvolvimento e do movimento antiglobalização. Isto ficou evidente nas manifestações ocorridas na conferência da OMC em Seattle em 1999. Para estes manifestantes e os países em desenvolvimento, a OMC+ era uma forma de “chutar as escadas” dos países em desenvolvimento. Durante a Rodada Doha de 2001, essas questões foram excluídas da pauta da OMC por pressão dos países em desenvolvimento (G-24). Em decorrência do exposto os países desenvolvidos (Norte) começaram a dotar estas cláusulas em seus ACPs com os países em desenvolvimento (Sul).

No início da segunda década desse século, observa-se o surgimento/discussões a respeito dos mega acordos comerciais. Os dois mega acordos eram o Trans-Pacific Partnership (TPP) e o Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Na época, estimava-se que ambos afetariam mais de um quarto do comércio mundial de bens e serviços (TPP: 26,3%; TTIP: 43,6%) e do IED global. Os Estados Unidos estavam no centro dos dois acordos (HIRST, 2014).

O TPP envolve 11 países, além dos EUA e excluindo a China. O grupo produz coletivamente até 40% da produção global. O TTIP com a União Europeia (UE) prometia juntar duas regiões gigantes que unidas respondem por metade do comércio mundial.

Os mega acordos diferenciam dos modelos de PCAs existentes em dois elementos principais. Geograficamente, o escopo vai além de regiões isoladas para abarcar um grande número de economias que estão distantes umas das outras. Nesse sentido, buscam criar grandes mercados

4 O resultado da pressão dos países desenvolvidos na rodada do Uruguaí, e os posteriores acordos foi o aumento do escopo do antigo GATT. Destacamos os mais conhecidos: TRIPS (*Trade-related aspects of intellectual property rights*) e o TRIMS (*Trade-related investment measures*).

para atender às preocupações do lado da oferta e da demanda. Essa integração profunda é buscada melhorando a compatibilidade regulatória e fornecendo uma estrutura baseada em regras para transações internacionais (UNCTAD, 2015, p. 3).

Para Rodrik (2015), tanto o TPP como o TTIP estariam mais próximos de uma captura corporativa do que do liberalismo propriamente dito. Referindo-se ao TPP, ele destaca que este tipo de acordo para os EUA significa que ele aplicará regras de propriedade intelectual mais rígidas em outros países. Essas regras tendem a ter um impacto incerto sobre a inovação, enquanto geram rendimentos substanciais para os detentores de patentes e direitos autorais dos EUA.

Para o autor, o mais preocupante são as cláusulas de Solução de Controvérsias entre Investidores e Estados (ISDS) dos dois acordos. Essas disposições estabelecem uma via judicial separada, fora do sistema jurídico do próprio país, que permite às empresas processar governos por aparentes violações destes tratados comerciais.

No tocante ao TPP, as negociações se iniciaram em 2010 e o acordo foi assinado em fevereiro de 2016. Em 2017, Trump retirou a assinatura dos EUA. TTIP teve suas negociações iniciadas em 2013. Trump interrompeu as negociações em 2017. Em 2018, as duas partes voltaram a conversar. Todavia, em abril de 2019, a UE considerou estas negociações obsoletas e irrelevantes. Com a eleição de John Biden em 2020, existem expectativas positivas quanto ao retorno das negociações.

Thorstensen *et al.* (2014, p.2) fez uma profunda análise a respeito das regras e temas que poderiam constar nesses mega acordos. A maioria delas já elencamos na nossa definição de OMC+. Recorrendo a essa excelente pesquisa, iremos acrescentar alguns temas ao nosso conceito de OMC+. São eles: defesa comercial (salvaguardas); barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias. Na próxima seção, iremos analisar algumas dessas medidas/temas incorporadas nos ACPs tipo Norte-Sul e seus impactos nos países do Sul.

“Level Playing Field” (ou o mundo é plano) ou o tratamento assimétrico no processo de integração?

Se a integração econômica leva ao livre comércio como pensava a OMC em seu início, seria possível inferir a noção de equilíbrio geral nos processos de integração entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Friedrich List (1983), afirmava que o livre comércio era a política apropriada para países com elevado desenvolvimento industrial, mas inconveniente para países menos desenvolvidos. Seu principal argumento estava baseado na tese de que os esforços nacionais deveriam apoiar o desenvolvimento, mas os produtores domésticos que ficavam sujeitos à concorrência dos países mais desenvolvidos, corriam sérios riscos de se tornarem enfraquecidos para competir no ambiente internacional.

Os países menos desenvolvidos deveriam optar pelo protecionismo nos setores menos competitivos até alcançar o desenvolvimento. Na visão de List, essa proteção deveria ser

transitória. Quando todos os setores chegassem ao pleno desenvolvimento em relação às nações mais desenvolvidas, o país teria alcançado a condição necessária para optar pelo livre comércio. Uma área de livre comércio e/ou união aduaneira (ACPs) só seria benéfica entre os países com o mesmo potencial de desenvolvimento (REINERT, 2007).

A ideia é a necessidade de que a abertura comercial em direção ao livre comércio deveria ser lenta de forma a permitir que o setor produtivo do parceiro mais pobre tenha tempo de se ajustar (REINERT, 2007, p. 251); caso contrário os países pobres se tornariam mais pobres (*ibidem*, p. 56). Ou seja, uma nação primeiramente se industrializa e depois se integra economicamente com países com o mesmo nível desenvolvimento (*ibidem*, p. 268). Para List, uma política de integração deveria ser simétrica (*ibidem*, p. 298).

Bustillo e Ocampo (2004) observam que, até metade da década de 1980, a crença prevaiente era de que a dinâmica de desenvolvimento era diferente nos países emergentes. Diante de tal mentalidade, o tratamento assimétrico aplicado aos países em desenvolvimento se dava através do chamado tratamento especial diferenciado representado pelo artigo XVIII do GATT e pela parte IV deste tratado com destaque para o artigo XXXVI (WTO, 1998).

Essa política de discriminação incluía o direito de manter barreiras comerciais para proteger a indústria nascente; lidar com problemas de balanço de pagamentos dado a recorrente vulnerabilidade externa destes países; proteção aos mercados e subsídios às indústrias, a fim de reforçar e diversificar a base industrial. O acesso, sem reciprocidade aos mercados dos países desenvolvidos também estava previsto.

A partir de 1980, os autores destacam que ocorreu uma reconsideração das estratégias usadas para enfrentar as assimetrias. Um paradigma alternativo surgiu através do qual se buscava pelas relações comerciais, prover um jogo do mesmo nível ou simétrico (“level playing field”) das relações comerciais. A prática de nivelar o jogo pode agravar as assimetrias (BUSTILIO; OCAMPO 2004, p. 729).

CHANG (2007, p. 76) lembrando que a competição global no comércio exterior é um jogo com jogadores desiguais, também destaca que “level playing field” significa benefícios somente para os países ricos dado que, nos casos da chamada OMC+, os países em desenvolvimento são somente compradores e os países desenvolvidos vendedores. Casos como TRIPS (defesa da propriedade intelectual ou TRIMS (medidas de normatização do IED) são citados como exemplo⁵.

5 As medidas OMC+ referentes ao aprofundamento desses acordos definidos na OMC são, às vezes, cunhadas na literatura como TRIPS+ ou TRIMS+.

SEÇÃO 2 – AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS NOS PAÍSES DO SUL DAS CLÁUSULAS OMC+ NOS ACP NORTE-SUL

Compras governamentais

Segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC), as Compras do Setor Público (CSP) representam em média de 10 a 15 por cento do PIB. No Brasil estima-se em 15 por cento (TOSINI, 2008). O site da OMC nos informa que o Brasil não é parte do acordo plurilateral da OMC (OMC+) envolvendo as compras do setor público. O propósito do acordo plurilateral é abrir as CSP à competição internacional.

As CSP envolvem os gastos do governo federal nas compras de bens, pagamentos de todos os tipos de serviços e uma série de projetos que vão desde a construção de escolas e rodovias, a usinas hidroelétricas e complexos industriais. Os gastos dos estados e municípios e das empresas estatais também são contemplados. As CSP são um instrumento de política fiscal para guiar o nível de demanda e o crescimento. Na verdade, as CSP são um instrumento macroeconômico para realizar políticas que expandam as oportunidades das empresas locais de aumentarem a sua participação na economia. Se a participação estrangeira aumenta, ocorrerá um vazamento na tentativa do governo de revigorar a economia através do aumento dos seus gastos durante um período recessivo.

Propriedade Intelectual

Chang (2004) nos lembra que essa cláusula é recente. Thomas Jefferson afirmava que ideias eram como ar e não poderia ser propriedade de um indivíduo. Indo mais além, o autor lembra que a Suíça ou a Holanda não tinham uma lei de patentes até 1912. O autor nos lembra, também, que até 1988 os EUA não reconheciam o direito de propriedade intelectual de outros países. Baker *et al.* (2017) observam que o conhecimento é considerado um bem público, dado que o custo marginal de qualquer um usá-lo é zero. Presumivelmente o crescimento do conhecimento melhora o bem-estar.

Estes últimos autores observam que nas últimas décadas a evolução do regime de propriedade intelectual criou barreiras substanciais para a difusão do conhecimento. O regime atual maximiza o lucro de alguns poucos monopólios, por exemplo as Grandes Farmacêuticas, ao invés de maximizar o progresso e o bem-estar de muitos.

Competição

Chang (2004) observa que competição nos EUA não existia até 1914 quando da edição do *Clayton Act*. Ele observa que o *Sherman Act* de 1890 foi usado principalmente contra os sindicatos e não contra as grandes empresas. O Singh, o grande economista de Cambridge, observa que evidências empíricas demonstram que existe maior competição empresarial nos países em desenvolvimento do que nos desenvolvidos. Nos primeiros, os custos de entrada são bem menores que nos últimos (SINGH *et al.*, 2002).

Nos dispositivos sobre concorrência geralmente estão previstos os princípios de não discriminação, transparência e tratamento justo e equitativo. Os acordos assinados pelos EUA não preveem tratamento especial e diferenciado em relação a países em desenvolvimento (THORSTENSEN *et al.*, 2005, p. 25).

Investimentos (TRIMS, TRIMS+ e “BIT +”)

Chang observa que seja usando o acordo da OMC (conhecido como TRIMS), acordos bilaterais de livre comércio (FTAs) ou tratados bilaterais de investimento (BITs), os países ricos (incluindo o Japão, que costumava regulamentar o IDE mais severamente no mundo), criaram uma série de regras, como por exemplo a proibição de exigência de conteúdo nacional (CHANG, 2014, p. 432).

Um exemplo de “normatização” do IED em acordo de integração Norte-Sul que nos alerta para os problemas para esse tipo de tratado é o capítulo 11 do NAFTA (NIEMEYER; COSTA, 2012). Conforme esta cláusula, caso os países estrangeiros participantes avaliem que o valor de seus investimentos foi reduzido em função de alguma ação governamental, essa ação pode envolver desde nacionalizações até leis ambientais. Este dispositivo permite que esses países acionem os países hospedeiros em fóruns especiais de arbitragem internacional do Banco Mundial e da ONU. A mediação e/ou julgamento destes processos é vedada ao público (CHANG, 2007, p. 244)⁶.

No TPP, tem-se aventado a possibilidade de criar um acordo “BIT-*plus*”, abrangendo principalmente temas relacionados aos direitos do investidor, como padrões obrigatórios a serem observados para garantir tratamento não discriminatório a investidores estrangeiros e nacionais. Além disso, o texto em negociação do TPP também proíbe seus signatários de

⁶ A revisão deste acordo promovida pela administração Trump, cunhada USMCA e que entrou em vigor em 2020, não alterou o espírito desse capítulo. Ver mais em <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>>.

expropriar ou nacionalizar direta ou indiretamente investimentos abrangidos pelo Tratado (THORSTENSEN *et al.*, 2005, p. 19).

Salvaguardas

Amsden (2003, p. 82) observa que a OMC, como o GATT, permite que os membros se protejam de dois tipos de competição de importação estrangeira: competição de importação que desestabilizem seu balanço de pagamentos (Artigo XVIII) (WTO, ca.1994); e concorrência enfrentada por suas indústrias individuais, por exemplo, devido a um aumento repentino nas importações (Artigo XIX sobre salvaguardas temporárias). O GATT não estabelecia prazo para duração dessas salvaguardas enquanto a OMC limita sua duração a oito anos.

Com referência às salvaguardas globais, a principal inovação encontrada nos APCs é a exclusão da outra parte do APC na aplicação de salvaguardas globais caso seja comprovado que o surto de importação não se origina de tal parceiro. Essa previsão é encontrada nos acordos dos EUA, em alguns acordos da China e nos acordos da Índia. Outro mecanismo que visa a restrição de aplicação da salvaguarda global contra o parceiro preferencial é a determinação de consultas entre as partes e aplicação de medidas alternativas, conforme previsto no acordo UE – África do Sul (THORSTENSEN *et al.*, 2005, p. 9).

Barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias

Já em 1993, Bhagwati (1989) alertava para o crescente uso desse tipo de barreiras por parte dos países desenvolvidos. Alguns autores cunhavam este tipo de barreira como *administered protection*.

A criação de um denso arcabouço regulatório nos APCs sobre barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, com grande número de regras OMC-*plus*, é essencial para promover maior acesso ao mercado preferencial. Conforme apresentado, tais barreiras constituem atualmente o principal obstáculo ao comércio internacional. A negociação de tarifas preferenciais, por si só, não é suficiente para garantir acesso das exportações brasileiras a mercados dos EUA e UE, nos quais a média tarifária aplicada é bastante baixa e os principais entraves são regulatórios. A regulamentação profunda dessas barreiras é indispensável para promover as exportações brasileiras para tais parceiros e deverá ser considerada prioritária pelo país. (THORSTENSEN *et al.*, 2005, p. 13)

SEÇÃO 3 – ACORDOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DO TIPO NORTE-SUL FACILITAM O ACESSO AOS MERCADOS DOS PAÍSES DESENVOLVIDOS? GOVERNOS FHC, TEMER E BOLSONARO

Acordos do tipo Norte-Sul nesses governos foram a ALCA (FHC) e Acordo Mercosul com a União Europeia (UE) governos FHC, Temer e Bolsonaro. É importante destacar que, ao contrário dos EUA que realiza ACPs com países individuais, a UE tende a se apresentar como bloco econômico priorizando ACPs com outros blocos econômicos.

Vamos tomar como exemplo o NAFTA, o primeiro acordo de integração Norte-Sul, assinado em 1994. PAL (2007) estudou a dinâmica dos parceiros comerciais do EUA de 1990 até 2006. A ideia era verificar se assinatura de ACP com os EUA implicava em aumento no acesso ao mercado deste. Verificou-se a participação dos países membros no total das importações dos EUA. Os parceiros comerciais preferenciais tradicionais dos EUA são: México, Canadá, e Israel. Vamos nos concentrar nos dois primeiros.

Para o México e Canadá é perceptível que a parcela de participação no mercado dos EUA aumentou durante os anos 1990. O Canadá parte de 18 por cento em 1990 e atinge o pico de 20 por cento em 1995. A partir daí, começa a decair chegando a cerca de 15 por cento em 2006. O México parte de 5 por cento em 1990, pulando para oito por cento em 1995 e atingindo o pico de 11 por cento em 2000. A partir daí, mantém uma tendência de estagnação e posterior declínio, oscilando entre 8 e 9 por cento até 2006. Podemos constatar que, a partir de 2000/2001, esses dois países não ganharam mercado nos EUA (PAL, 2007, p.8). Atualizando os dados com relação ao *market share* dos dois países entre 2013 e 2019, a média de participação do Canadá foi de 15,3 por cento e a do México, 13,4 por cento. Ou seja, nunca mais alcançaram o pico obtido em 2006.

Apesar de a participação de mercado mexicana apresentar uma pequena melhora com relação ao pico de 2000, poderíamos apresentar quatro explicações para esta quase estagnação na participação do mercado. A primeira delas é que as tarifas preferenciais recebidas na área de livre comércio do Norte-Sul não são muito altas. Os países do Norte já possuem suas tarifas extremamente reduzidas (PAL, 2007, p.12). A segunda razão é que mesmo essa preferência marginal estreita pode ser enfraquecida ao longo do tempo. Por exemplo, a Rodada Doha teve planos ambiciosos para a redução de tarifas. Portanto, a margem de preferência desfrutada pelos parceiros dos países desenvolvidos desapareceria (PAL 2007, p.15).

A terceira razão são os tratamentos de barreiras não tarifárias. Hoje em dia, a proteção dos mercados dos países desenvolvidos se dá através de barreiras não tarifárias, restrição ao comércio via regras *antidumping*, etc. (PAL, 2007, p.17). A quarta razão é que os acordos Norte-Sul excluem certos setores da cobertura das tarifas preferenciais, sendo a mais comum entre elas a agricultura, o que dificulta o acesso preferencial dos países em desenvolvimento a esse importante mercado dos países do Norte (*ibidem*, p.18). Para o autor, o principal custo dos acordos

Norte-Sul é a inclusão das cláusulas da OMC + nos mesmos. Devemos também lembrar que esse tipo de acordo segue a lógica do “level playing field”. O Caso do NAFTA ilustra bem esse aspecto (NIEMEYER; COSTA, 2012).

Autores como Delvin e Estevadeordal (2001, p.6) e Chang e Grabel (2004, p.59) afirmam que a integração regional, como NAFTA, vem sendo utilizada como uma ferramenta política para aprofundar a liberalização comercial recomendada pelo Consenso de Washington.

Fernando Henrique Cardoso (1995-2002)

No governo FHC (1995-2002), a ênfase era em integração Norte-Sul (países desenvolvidos com países em desenvolvimento). Pouca ênfase foi dada a acordos de integração Sul-Sul, ou seja, o Mercosul não era prioritário. Buscou-se implantar acordos de integração tanto com os EUA, via ALCA, como com a UE. A ALCA, Área de Livre Comércio das Américas, foi proposta pelo governo George W. Bush.

Michel Temer (2017-2018)

Michel Temer assumiu a presidência interina do Brasil em 12 de maio de 2016. A Cooperação Sul-Sul foi criticada por “afastar” o Brasil dos mercados mais ricos (centro do capitalismo). Isso ficou claro quando o presidente indicou José Serra para comandar o Ministério das Relações Exteriores. O novo Ministro era um ferrenho crítico da política externa Lula-Dilma. Isso pode ser ilustrado através de um discurso proferido no senado federal em março de 2015.

O Mercosul foi um delírio megalomaniaco, e olha que atravessou vários governos, que pretendeu promover uma união alfandegária entre Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai. Sabe o que é uma união alfandegária? É uma renúncia à soberania da política comercial. (BRASIL POST, 2015 *apud* PENNAFORTE, 2017, p.6)

José Serra à frente do Itamaraty representou um afastamento dos parceiros comerciais sul-americanos e uma aproximação visando parcerias com os EUA e a EU. Em maio de 2016, as negociações entre Mercosul e UE foram retomadas. Em fevereiro de 2017, ele foi substituído por Aloysio Nunes que manteve a orientação de seu antecessor. O discurso de posse de Serra no Itamaraty em 2016 ilustra bem sua posição:

A diplomacia voltará a refletir de modo transparente e intransigente os legítimos valores da sociedade brasileira e os interesses de sua economia, a serviço do Brasil como um todo e não mais das conveniências e preferências ideológicas de um partido político e de seus aliados no exterior. A nossa política externa

será regida pelos valores do Estado e da nação, não do governo e jamais de um partido. (SERRA, 2016 *apud* CASTILHO; VILAS BOAS, 2018, p. 6).

No tocante ao acordo MERCOSUL-EU, vale a pena destacar a observação de Celso Amorim a este respeito. Segundo os cálculos do IPEA, se o acordo tivesse sido consumado em 2014, com base na proposta europeia os ganhos da Europa superariam em cerca de 50 por cento os ganhos do Brasil (AMORIM, 2005, p.6).

Acordos bilaterais e Acordo Mercosul UE Governo Bolsonaro

A equipe econômica do atual governo, na mesma linha do governo Temer, é extremamente crítica a acordos do tipo Sul-Sul, principalmente o Mercosul. Assumiram a condução econômica do país enfatizando a importância de acordos bilaterais e de participação em acordos do tipo Norte-Sul, com destaque para o acordo Mercosul-EU.

Uma análise a respeito do impacto dos bilaterais Norte Sul, que também pode ser estendida a outros tipos de ACPs Norte-Sul, é encontrada em Baldwin e Venables (1995, p.1635) e Pall (2007). Os autores observam que tanto os EUA como a Europa são o centro de um sistema de acordos bilaterais e ACPs. De acordo com os autores, os países em desenvolvimento são pressionados a participarem em acordos bilaterais com os países desenvolvidos. Trata-se de medidas defensivas com relação a possível exclusão dos mercados dos países desenvolvidos. Outro país em desenvolvimento que concorre com ele nos mesmos produtos no mercado internacional pode ter assinado um acordo bilateral com um país desenvolvido.

Isto leva a uma configuração que os autores denominam “hub e spokes” dos acordos bilaterais. Os países desenvolvidos são os *hubs*. Um *hub* é definido como um país que participa de dois ou mais acordos bilaterais (ACPs) A maioria dos países *hub* são os desenvolvidos. Os países em desenvolvimento são *spoke* e tem acesso preferencial somente ao mercado do país *hub*.

Os países *hub*, por seu lado, têm acesso preferencial a diversos países *spoke*. Como a maioria dos *hubs* são países desenvolvidos, a maioria dos ganhos nos acordos bilaterais (ACPs) vão para eles. Mais do que isso, os países “hub” encontraram nesta via uma forma de impor as chamadas medidas OMC+ aos países *spoke* ou em desenvolvimento.

Acordo de facilitação de comércio Brasil – EUA - 19/10/2020

Como destacado anteriormente, o discurso da equipe do presidente Bolsonaro enfatiza a importância de acordos bilaterais. No ano de 2020, o Brasil, assim como o mundo, esteve envolvido no enfrentamento da pandemia. Todavia, em outubro desse ano, assinamos um acordo bilateral com os EUA – evento que iremos tratar a seguir.

A criação de mini acordos comerciais pelo governo dos EUA (administração Trump) foi uma ênfase nas negociações comerciais deste país. A razão para isso é que eles são fáceis de finalizar e, mais importante, não necessitam de aprovação do Congresso dos EUA. Normalmente a assinatura desse tipo de acordo “interino” deverá levar a um acordo bilateral comercial no longo prazo. Esta intenção é confirmada por declaração do conselheiro de Segurança dos EUA quando de sua estada no Brasil para a assinatura do acordo⁷.

É importante destacar que, de acordo com a organização Grain (2020), os minis acordos assinados por Trump não envolvem somente a facilitação de comércio no presente ou a redução de tarifas no futuro. Eles buscam também impor mudanças substanciais nas regulações internas dos países quando essas, no entendimento deles, restrinjam as atividades comerciais dos EUA. No início deste ano, a Índia recusou-se a assinar acordo semelhante com os EUA.

Ilustrando o ponto acima, vamos tomar como exemplo a atualização do NAFTA realizada em 2018, agora chamado de USMCA. Este último, reconhece a importância da propriedade intelectual das sementes geneticamente modificadas e da biotecnologia agrícola. Este tipo de restrição, entre outras, levou a Índia a não assinar um mini acordo com os EUA no início de 2020 (GRAIN, 2020).

Uma tática bastante utilizada pelos países industrializados para impor a privatização das sementes é incluir esta cláusula em acordos comerciais bilaterais ou de integração. Isto permite empresas como a Monsanto ou a Syngenta controlarem o comércio mundial de sementes proibindo, por exemplo, os fazendeiros de multiplicarem ou armazenarem sementes geneticamente modificadas⁸.

Este tipo de cláusula é também denominado “TRIPS-Plus intellectual property” (IP). Além de cláusulas do tipo acima, IPs podem incluir o aumento do tempo de duração de patentes para além de vinte anos.

Acordo Mercosul-EU

Após 20 anos de negociações entre União Europeia e o Mercosul, no 28 de junho de 2020, foi fechado o acordo. Todavia, mal este foi assinado, o Conselho Europeu alertou que era pouco provável sua ratificação por todos os países da EU. Alegavam a questão de a Amazônia sofrer queimadas e incêndios além da ocorrência de incêndios no bioma do Pantanal. Já nos países do Mercosul, especialistas denunciavam a assimetria do tratado. A UE é exportadora de produtos de alto valor agregado enquanto o Mercosul é exportador de produtos primários.

Em janeiro de 2021, o governo francês declarou no Fórum Econômico Mundial que não vai aprovar o acordo entre a UE e o Mercosul sem que existam garantias de que as relações comerciais entre os 2 blocos não trarão aumento do desmatamento. Em fevereiro deste mesmo ano, três das principais organizações da agropecuária europeia se uniram para explicar por que não apoiam o acordo de livre comércio. Em maio de 2021, a Holanda rejeitou o acordo citando a questão ambiental. Até o presente momento, o impasse quanto a ratificação do acordo por parte dos membros europeus permanece.

7 Parceria Brasil-EUA pode conduzir a acordo de livre comércio, diz conselheiro americano de segurança”. Ver mais em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2020/10/19/parceria-brasil-eua-pode-conduzir-a-acordo-de-livre-comercio-diz-conselheiro-de-seguranca-americano.ghtml>

8 Ver mais em: <https://www.bilaterals.org/?a-possible-into-us-trade-agreement&lang=en>

SEÇÃO 4- OS GOVERNOS LULA (2003-2011) E DILMA (2012-2016) E A INTEGRAÇÃO SUL-SUL, O MERCOSUL

Durante esses governos o Mercosul foi fortalecido enquanto instituição. Investiu-se nas relações Sul-Sul patrocinando, por exemplo a criação da UNASUL. O Ministro Celso Amorim, dada a sua vivência nas rodadas tanto do GATT como do início da OMC, norteou suas ações evitando concessões comerciais que poderiam ser danosas ao país. Observou que, dada a diversidade tanto das exportações brasileiras como de seus parceiros comerciais, a não adesão a determinado acordo não levaria o país a uma marginalização comercial (AMORIM, 2005, p.5,6).

Em 2005, as negociações entre o Mercosul-UE⁹ e ALCA foram encerradas. Celso Amorim observa que a criação do G-20 mostrou que a integração Sul-Sul não seria uma meta longe da realidade. Esta poderia ocorrer por razões pragmáticas baseadas em interesses convergentes e não por razões ideológicas. A citação do Ministro Celso Amorim em 2010 na Revista Brasileira de Relações Internacionais sintetiza essa abordagem:

South-South cooperation is a diplomatic strategy that originates from an authentic desire to exercise solidarity toward poorer countries. At the same time, it helps expand Brazil's participation in world affairs. Cooperation among equals in matters of trade, investment, science and technology and other fields reinforces or stature and strengthens our position in trade, finance and climate negotiations. (*apud* PENNAFORTE, p.7)

A política externa do governo Dilma I segue os mesmos padrões estabelecidos nas gestões do presidente Luiz Inácio. Todavia, com menos empenho e ativismo. A se destacar que através do Mercosul o governo brasileiro retomou as negociações com a União Europeia (COSTA; BARBOSA, 2020, p.560).

Mercosul

O levantamento realizado por Da Sila (2011, p.66) aponta que as exportações brasileiras direcionadas para os países do Mercosul partiram de US\$ 2,3 bilhões em 1991 para 15,8 bilhões em 2009. Importações, no mesmo período partiram de US\$ 2,24 bilhões para US\$ 13,1 bilhões. Um dado bastante relevante foi levantado pela autora: o

9 Segundo os cálculos do IPEA, se o acordo tivesse sido consumado em 2014 com base na proposta europeia os ganhos da Europa superariam em cerca de 50 por cento os ganhos do Brasil (AMORIM, 2005, p.6).

Mercosul é o único mercado onde o Brasil tem conseguido manter sua competitividade vis-à-vis produtos chineses (DA SILVA, 2011, p.76).

O relatório da UNCTAD (2007, p.96) informa que, apesar de o Brasil ser responsável por 70 por cento do total do comércio no bloco, o Mercosul não é seu principal parceiro comercial. Para os demais países do bloco, o contrário ocorre. A participação do bloco no comércio inter-regional na área da América Latina e Caribe foi de cerca de 15 por cento em 2005-2006, bem inferior aos anos 90 quando essa participação foi cerca de 20 por cento.

Em 2020, as exportações brasileiras para o Mercosul representavam 61 por cento das exportações do bloco. Neste ano, a participação do Mercosul nas exportações brasileiras é de cerca de 8,7 por cento (longe dos cerca de 20 por cento do final dos anos 90). Por outro lado, o Mercosul continua a ser o principal parceiro comercial dos demais membros do bloco. Exemplificando, neste ano, mais de 60 por cento das exportações da Argentina foram para os membros do bloco, com destaque para o Brasil¹⁰.

Um estudo de Olivera (2010) ajuda a compreender o porquê da baixa participação do comércio inter-regional no Mercosul. A autora analisa essa limitação no âmbito da região da América Latina e do Caribe (ALC). Todavia, sua análise nos permite refletir sobre esta baixa participação e do potencial de crescimento do comércio inter-regional da América Latina inclusive do comércio do Mercosul com a região.

Potencial para esse crescimento existe se compararmos com os números levantados pela autora. Enquanto em 2006 a participação do comércio inter-regional na ALC era de 15,7 por cento, este número na UE era de 68 por cento, no NAFTA, 68 por cento e no “Eastern, Southern and South-Eastern Asia”, 44 por cento. A autora apresenta três casos em que esse crescimento seria viável.

Caso 1: bens que são produzidos e exportados por pelo menos um dos países, mas que são exportados para fora da AL. Nesse Grupo se encontram produtos primários; bens manufaturados de baixa tecnologia e metais básicos. Para este caso, trata-se de impedimentos comerciais como melhores preços e qualidade. A solução seria uma política comercial planejada para que possa tornar atrativa a importação dentro da América Latina.

Caso 2: bens que não são produzidos de maneira significativa pelos países membros. Neste caso, trata-se do que a autora chama de caso estrutural. Trata-se dos produtos de alta tecnologia. Então a proposta seria aquela de CHANG (2004) e CHANG e GRABEL (2004) ou seja, uma política industrial estratégica e protecionismo dos setores escolhidos.

Caso 3: bens produzidos por pelo menos um país, mas só para consumo próprio. O *superávit*, se existir, é exportado para países da ALALC, mas estes não atendem à demanda total da região. Caso típico de equipamentos de transporte. Nesse caso, as limitações seriam de escala de produção. A autora classifica esse caso como semiestrutural. Para tal situação a proposta seria adotar políticas que estimulasse o consumo regional visando o aumento da escala de produção para atender a demanda regional.

Finalmente, um aspecto relevante deve ser observado quando analisamos a experiências de integração econômica da América Latina em geral e do Mercosul em específico. French-Davis e Palma realizaram uma análise da integração econômica da região compreendendo o período

10 Dados obtidos em <https://estadisticas.mercosur.int/>

de 1950 a 1990. Eles destacaram, entre outras coisas, uma característica padrão ao longo do processo estudado, o caráter pró-cíclico dessa integração. Exemplificando, os autores observam que, durante os anos 1980, os impactos da chamada “década perdida” poderiam ter seus pesados custos de ajustes reduzidos com o aumento do comércio internacional inter-regional. Isso não ocorreu devido a esse caráter pró-cíclico. (FFRENCH-DAVIS; PALMA, 1995, p.231). Quando analisamos o impacto das crises cambiais e financeiras enfrentadas pelos países do Mercosul no final dos anos 1990 até meados dos anos 2000, este caráter pró-cíclico permaneceu.

ALGUMAS CONCLUSÕES

A análise a respeito dos ACPs envolvendo o Brasil em diferentes governos nos fornece parâmetros analíticos que permitirão avaliar as negociações em curso bem como futuras negociações. As regras envolvendo os mega acordos ou aquelas chamadas OMC+ devem ser objeto de reflexão.

De um modo geral, ACPs do tipo Norte-Sul para os países em desenvolvimento envolve questões impostas via OMC+. Estes são compromissos de longo prazo, com implicações duradouras para os países em desenvolvimento. Ou seja, eles estão se vinculando no longo prazo a uma série de questões incomodas contempladas na OMC+ em troca de redução de tarifas temporárias e pequenas preferências concedidas por países desenvolvidos. Acordos do tipo Sul-Sul podem ser uma alternativa para evitar tais cláusulas. Todavia, devemos levar em consideração os pontos levantados neste artigo.

REFERÊNCIAS

- AMORIM, C. (2005). Política externa do governo Lula: os dois primeiros anos. **Análise de conjuntura OPSA**, 4. Disponível em: <https://gedes-unesp.org/wp-content/uploads/2018/06/m11_u8_09052014-17-20-00-9.pdf> Acesso em: 12/02/2021
- AMSDEN, A. (2003). Industrialization under new WTO law. In: TOYE, J. (ed.) **Trade and Development: Directions for the 21st Century**. Northampton: Edward Elgar.
- BAKER, D.; JAYADEV, A.; STIGLITZ, J. (2017). **Innovation, Intellectual Property, and Development: A BETTER SET OF APPROACHES FOR THE 21st CENTURY**. Disponível em: <<http://cepr.net/images/stories/reports/baker-jayadev-stiglitz-innovation-ip-development-2017-07.pdf>> Acesso em: 25/05/2019
- BALDWIN, R. E.; VENABLES, A. J. (1995). Regional Economic Integration. In: GROSSMAN, G.; RAGOFF, K. (eds.) **Handbook of International Economics**. Nova Iorque: Elsevier.
- BHAGWATI, J. (1989). **Protectionism**. Cambridge: The MIT Press.
- BUSTILLO, I.; OCAMPO, J. A. (2004). Asymmetries and Cooperation in the Free Trade Area of the Americas. In: ESTEVADEORDAL, A.; RODRIK, D. (eds.). **Integrating the Americas: FTAA and Beyond**. Cambridge: Harvard University Press.

- CHANG, H. (2014). **Economics: The User's Guide**. London: Penguin Books.
- _____ (2007). **Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations & The Threat to Global Prosperity**. London: Random House Business Book.
- _____ (2004). **Chutando a escada: a estratégia de desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: UNESP.
- CHANG, H.; GRABEL, I. (2004). **Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual**. London: Zed Books.
- COSTA, A.C.S.; BARBOSA, V.T. (2020). Dilma vs. Temer: O que foi prometido e o que realmente mudou para o Mercosul? **CSONline - Revista Eletrônica de Ciências Sociais**, n.31, pp. 555-579. Disponível em: <<https://periodicos.ufjf.br/index.php/csonline/article/view/29390>> Acesso em: 12/03/2021
- DA SILVA, D. B. (2011). **Um Estudo das Relações Comerciais entre Brasil e China e da Concorrência Chinesa em Terceiros Mercados**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Pernambuco.
- DELVIN, R.; ESTEVADEORDAL, A. (2001), "What is New in the New Regionalism in the Americas", Inter- American Development Bank, Integration and Regional Programs Department (ITD), Institute for the Integration of Latin América and the Caribbean (INTAL), INTAL-ITD-STA Working Paper 6
- DELVIN, R.; GIORDANO, P. (2004). The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for Free Trade Agreement of the Americas. In: RODRIK, D. *et al.*, **Integrating the Americas: FTAA and Beyond**. Boston: Harvard University Press.
- FFRENCH-DAVIS, R.; PALMA, G. (1995). Latin America Economic Integration. In: BETHEEL, L. (ed.). **The Latin America Economies, 1950-1990**, The Cambridge History of Latin America, Vol. VI, Part I, Cambridge: Cambridge University Press.
- GRAIN (2020). Perils of the US-India free trade agreement for Indian farmers. **Grain**, 26 May. Disponível em: <<https://grain.org/en/article/6472-perils-of-the-us-india-free-trade-agreement-for-indian-farmers>> Acesso em: 12/03/2021
- HIRST, T. (2014). What are mega-regional trade agreements?. **World Economic Forum**, 9 Jul. Disponível em: <<https://www.weforum.org/agenda/2014/07/trade-what-are-megaregionals/>> Acesso em: 12/03/2021
- KRUGMAN, P. (1991). Is Bilateralism Bad? In: HELPMAN, E.; RAZIN, A. (eds.) **International Trade and Trade Policy**. Cambridge: MIT Press.
- LAYLARD, P.R.G.; WALTERS, A. A. (1978). **Microeconomic Theory**. Nova Iorque: McGraw-Hill.
- LEDERMAN, D.; MALONEY, W.; SERVWN, L. (2004). **Lessons from NAFTA**. Palo Alto, CA: Stanford University Press; Washington, DC: World Bank.
- LIPSEY, R. G.; LANCASTER, K. (1956). The General Theory of Second Best. **The Review of Economic Studies**, v. 24, n. 1 (1956 - 1957).
- LIST, G. F. (1983). **Sistema Nacional de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural.
- NAYAR, D. (1996). Free Trade: Why, When and for Whom? Banca National del Lavoro, Quarterly Review, N. 198, September.
- NIEMEYER, L.; COSTA, M. (2012). O NAFTA e as assimetrias: o caso do México. **IV Seminário sobre pesquisa em relações econômicas internacionais**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão.

- OLIVERA, M. (2010). **How to Deal with External Constraints?** Rethinking Regional Integration in Latin America, 7^a Conferência da STOREP.
- CASTILHO, A. L.; VILAS BOAS, V. (2018). A política externa do governo Temer e o distanciamento da integração regional na América do Sul. **Pucminas conjuntura**. Disponível em: <<https://pucminasconjuntura.wordpress.com/2018/11/26/a-politica-externa-do-governo-temer-e-o-distanciamento-da-integracao-regional-na-america-do-sul/>> Acesso em: 24/03/2021
- PAL, P. (2007). Regional Trade Agreements and Improved Market Access in Developed Countries: A Reality Check and Possible Policy Alternatives. **The Ideas Working Paper Series**. Calcutá: Indian Institute of Management. Disponível em: <<https://www.researchgate.net/publication/228902612>> Acesso em: 22/10/2020
- _____ (2005). **Regional Trade Agreements in a Multilateral Trade Regime: An Overview**”, Disponível em: <https://www.networkideas.org/feathm/may2004/survey_paper_RTA.pdf> Acesso em: 20/03/2021
- PENNAFORTE, C. (2017). A Política Externa Brasileira Pós-Impeachment: Mudança ou Estagnação? In: CONGRESSO INTERNACIONAL FOMERCO, 16, Salvador. **Anais...** Disponível em: <http://www.congresso2017.fomerco.com.br/resources/anais/8/1503771154_ARQUIVO_FOMERCO.pdf> Acesso em: 20/03/2021
- REINERT, E. S. (2007). **How Rich Countries Got Rich ...and Why Poor Countries Stay Poor**. London: Constable.
- RODRIK, D. (2015). What are the aims of the mega-regional trade deals? **World Economic Forum**, 12 Jun. Disponível em: <<https://www.weforum.org/agenda/2015/06/what-are-the-aims-of-the-mega-regional-trade-deals/>> Acesso em: 12/03/2021
- SALVATORE, D. (2000), **Economia Internacional**. Rio de Janeiro: LTC.
- SINGH, A.; GLEN J.; LEE, J. (2002). Competition, corporate governance and financing of corporate growth in emerging markets. **Cambridge Discussion Paper in Accounting and Finance**, n. AF46, Department of Applied Economics, University of Cambridge. Disponível em: <<https://www.researchgate.net/publication/4998859>> Acesso em: 10/01/2021
- THORSTENSEN V; BADIN, M.R., MULER, C.; ELEOTÉRIO, B. (2014). Acordos Preferenciais de Comércio: de multiplicação de regras aos mega acordos. **Política Externa (USP)**, v. 23, p. 151-179.
- TOSINI, M. F. C. (2008). Compras no Setor Público: critérios visando ao desenvolvimento sustentável. **Boletim Responsabilidade Social e Ambiental do Sistema Financeiro**, Ano 3, n. 34. Brasília: Banco Central do Brasil. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/pre/boletimrsa/BOLRSA200809.pdf>> Acesso em: 20/06/2020.
- TROMMER, S. (2017). The WTO in an Era of Preferential Trade Agreements: Thick and Thin Institutions in Global Trade Governance. **World Trade Review**, vol. 16, n. 3, July.
- UNCTAD (2020). **Key Statistics and Trends in Trade Policy 2020 - The Regional Comprehensive Economic Partnership**. Geneva: United Nations. Disponível em: <<https://unctad.org/webflyer/key-statistics-and-trends-trade-policy-2020>> Acesso em: 17/03/2021
- _____ (2015). **Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015 - Preferential Trade**

- Agreements.** Geneva: United Nations. Disponível em: <https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2015d2_en.pdf> Acesso em: 17/03/2021
- _____ (2007). **Trade and Development Report (TDR): Regional Cooperation for Development.** New York and Geneva: United Nations. Disponível em: <https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2007_en.pdf> Acesso em: 17/03/2021
- WTO – World Trade Organization (1998). **General Agreement on Tariffs and Trade 1994 & 1947.** Geneva: WTO publication. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/agrmntseries2_gatt_e.pdf> Acesso em: 17/03/2021
- _____ (ca.1994). **Article XVIII-Governmental Assistance to Economic Development.** Geneva: WTO publication. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art18_gatt47.pdf> Acesso em: 17/03/2021